



ISSN: 1303-1279

**CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ**

**İKTİSADİ VE İDARİ**

**BİLİMLER DERGİSİ**

JOURNAL OF ECONOMICS  
AND  
ADMINISTRATIVE SCIENCES

**Cilt 18, Sayı 2 / KASIM 2017**

---

**Volume 18, Number 2 / NOVEMBER 2017**

**CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ**

JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

**Cilt/Vol.: 18**

**Sayı/No: 2**

**Yıl/Year: 2017**

**ISSN 1303-1279**

**Sahibi (Publisher)**

C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına  
Prof. Dr. Adem DOĞAN

**Editör (Editor)**

Doç. Dr. Necati Alp ERİLLİ

**Editör Yardımcısı (Associate Editor)**

Yrd. Doç. Dr. Çağatay KARAKÖY

**Sekreteryaya (Secretariat)**

Arş. Gör. Mehmet Ali DEVECİ  
Arş. Gör. Yasin GÖRMEZ  
Arş. Gör. Gamze Çimen  
Arş. Gör. Mehmet Erdoğan  
Arş. Gör. İbrahim Buldur

**Yayın Kurulu (Editorial Board)**

Prof. Dr. Halis ÇETİN  
Prof. Dr. Ahmet ŞENGÖNÜL  
Prof. Dr. Nazım ÖZTÜRK  
Prof. Dr. Adnan MAHİROĞULLARI  
Prof. Dr. Ziya Gökcalp GÖKTOLGA

**İrtibat (Contact)**

C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı  
58140 Kampüs SİVAS  
Tel: 0346 2191010-1710 Fax: 0346 2191202  
E-mail: iibfdergi@cumhuriyet.edu.tr  
Web sayfası: <http://dergipark.gov.tr/cumuiibf>

İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi yılda iki kez (Mayıs-Kasım) yayınlanır. Gönderilen makaleler en az iki hakem tarafından değerlendirilir. Dergide yayınlanan yazıların sorumluluğu yazara aittir.

Bu dergi ASOS, EBSCO, SOBİAD ve TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanına dâhildir.

## İÇİNDEKİLER/CONTENTS

TEDARİK ZİNCİRİ ELEMANLARI ARASINDA GÜVEN İLİŞKİSİ, ETİK KURALLAR VE BİLGİ PAYLAŞIMININ TEDARİK ZİNCİRİ PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ

*Trust Relationship, Codes of Ethics and Information Sharing Between Supply Chain Components and Its Effects on Supply Chain Performance*

**Erol CENGİZ, Hasan AKSOY** **1**

YOKSULLUK OLGUSU VE TÜRKİYE'DE YOKSULLUK VE HANE REFAHININ DHS WEALTH INDEX İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

*The Phenomenon of Poverty and Evaluation of Welfare and Poverty with DHS Wealth Index in Turkey*

**Fatih ŞANTAŞ** **23**

KURUMSALLAŞMA DÜZEYİNİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK ÜZERİNE ETKİSİ: BİR ARAŞTIRMA

*The Effect of Organizational Levels on Organizational Silency: A Research*

**Mine HALİS, Duygu ADALIOĞLU AY** **43**

KIRGIZİSTAN'IN GIDA GÜVENLİĞİNİ SAĞLAMA STRATEJİSİ

*Strategy of Ensuring Food Security In Kyrgyzstan*

**Cumabek CAİLOV, Cusup PİRİMBAYEV** **63**

BANKALARIN TİCARİ KREDİ VERME DAVRANIŞLARININ BULANIK AHP VE BULANIK TOPSIS İLE İNCELENMESİ

*Examination The Commercial Lending Behaviors of Banks With Analytic Hierarchy Process and Fuzzy Topsis*

**Engin KARAKIŞ, Ziya Gökcalp GÖKTOLGA** **75**

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE KİRLİLİK SİGİNAĞI HİPOTEZİ

*Foreign Direct Investment and Pollution Haven Hypothesis*

**Metin YILDIRIM, Mehmet Akif DESTEK, Ferda NAKİPOĞLU ÖZSOY** **99**

TÜRKİYE-İNGİLTERE ÜNİVERSİTELERİNİN VİZYON VE MİSYON İFADELERİNİN İÇERİK ANALİZİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

*A Comparison Study on Turkey and England's Universities' Vision and Mission Statements By Using Content Analysis*

**Metin OCAK, Buğra KARABULUT** **113**

TARİHSEL SÜREÇ İÇERİSİNDE FAİZİN KURAMSAL AÇIDAN GELİŞİMİ <i>Theoretical Development Of Interest Within The Historical Process</i> <b>Bünyamin DEMİRGİL, Hakan TÜRKAY</b>	<b>131</b>
İŞLETMELERDE İÇ DENETİM VE İÇ KONTROL İLİŞKİSİ <i>The Relationship Between Internal Auditing and Internal Controlling Functions in Enterprises</i> <b>Birsel SABUNCU</b>	<b>161</b>
TÜRKİYE'DE NÜKLEER ENERJİ KURULUMUNUN ENERJİDE DIŞA BAĞIMLILIK VE ARZ GÜVENLİĞİNE ETKİSİ <i>The Effect of Nuclear Energy Construction in Turkey on Foreign-Source Dependency and Supply Security</i> <b>Mustafa ÖZALP</b>	<b>175</b>
GRİ AHS VE ARAS-G KULLANIMI İLE BİR RESTORAN İÇİN SEBZE TEDARİKÇİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ <i>Vegetable Supplier Evaluation By Using Grey Ahp and Aras-G For A Restaurant</i> <b>Alptekin ULUTAŞ, Ali Oğuz BAYRAKÇIL</b>	<b>189</b>
BİLGİ ÇAĞINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN DEĞİŞEN FONKSİYONLARI <i>Changing Functions Of Human Resources Management In Knowledge Age</i> <b>Özcan SEZER, Murat AK</b>	<b>205</b>
REKLAM VASITASIYLA ORTAYA ÇIKAN SALDIRGAN TİCARİ UYGULAMALAR <i>The Aggressive Commercial Practices Through Advertising</i> <b>Firdevs SAVAŞ</b>	<b>227</b>
TOPSIS YÖNTEMİYLE ŞİRKET PERFORMANS SIRALAMASI İÇİN BİR ÇERÇEVE: DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA <i>A Framework For Company Performance Ranking By Topsis Method: An Application In Iron and Steel Industry</i> <b>Abdulhamit EŞ, Cihan ÇOBANOĞLU</b>	<b>249</b>
TEK PARTİ DÖNEMİNDE SINAİ KALKINMA POLİTİKALARININ GELİŞİMİ: EKONOMİ-POLİTİK BİR İNCELEME <i>Evolution of the Industrial Development Policies in the Single-Party Period: An Analysis from Political Economy Perspective</i> <b>Ebubekir AYAN</b>	<b>269</b>



ÇEVRE DENETİMİ UYGULAMALARI, SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: KONYA İLİ ÖRNEĞİ

*Environmental Auditing Applications, Problems And Solution Proposals: The Case Of Konya Province*

**Ömer ATEŞ, Murat KÜÇÜKÇONGAR, Sezen KÜÇÜKÇONGAR**

**303**

MERKEZİ PLANLAMADAN SERBEST PİYASA EKONOMİSİNE GEÇİŞ SÜRECİNDE TASARRUF YATIRIM İLİŞKİSİ

*Savings Investment Relationship In The Process Of Transition To Free Market Economy From Central Planning*

**Uğur ADIGÜZEL**

**323**

KAMU HASTANELERİNDE FİNANSAL PERFORMANSIN ORAN ANALİZİ İLE ÖLÇÜLMESİ: BİR KAMU HASTANESİ ÖRNEĞİ

*Measured By Ratio Analysis Of Financial Performance: Example Of A Public Hospital*

**Ayşegül ALPER, Enis Baha BİÇER**

**337**

## BU SAYIDAKİ MAKALELERİ DEĞERLENDİREN HAKEM KURULU

Prof. Dr. Abdülkadir ŞENKAL	Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Adem DOĞAN	Cumhuriyet Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Vecdi CAN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Çetin BEKTAŞ	Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet AYGÜN	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet DEMİRYÜREK	Hitit Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer Selçuk EMSEN	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Sadık ÖNCÜL	Cumhuriyet Üniversitesi
Prof. Dr. Şaban ESEN	Bartın Üniversitesi
Prof. Dr. Tuncay ÇELİK	Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. Yüksel BAYRAKTAR	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Ali AYATA	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Coşkun KARACA	Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan TÜRKAY	Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Halil ARIÇ	Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan TAĞRAF	Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Mahmut BOZAN	Bartın Üniversitesi
Doç. Dr. Murat ERCAN	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Oğuz KAYNAR	Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Ömer İSKENDEROĞLU	Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Ömer SANLIOĞLU	Erciyes Üniversitesi
Doç. Dr. Selim KAYHAN	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Tayfur BAYAT	İnönü Üniversitesi
Doç. Dr. Uğur ADIGÜZEL	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Veli AKEL	Erciyes Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Adem BABACAN	Cumhuriyet Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Fatih AYDEMİR	Atatürk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Berk AYVAZ	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Çağatay KARAKÖY	Cumhuriyet Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Engin KARAKIŞ	Cumhuriyet Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Fela ÖZBEY	Çukurova Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Gökhan OFLUOĞLU	Bülent Ecevit Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Hasan SÖYLER	İnönü Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Merve TUNCAY	Cumhuriyet Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mustafa ÖZALP	Bozok Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Nurcan YÜCEL	Fırat Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Onur DEMİREL	Süleyman Demirel Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Özge GÜNDOĞDU  
Yrd. Doç. Dr. Ramazan ARSLAN  
Yrd. Doç. Dr. Seval ELDEN ÜRGÜP  
Yrd. Doç. Dr. Sezgin ZABUN  
Yrd. Doç. Dr. Süleyman ŞAHİN  
Yrd. Doç. Dr. Şengül AL KILIÇ  
Yrd. Doç. Dr. Şükran KARACA

Öğr. Gör. Didem DEMİR  
Öğr. Gör. Yasin YILDIZ

Dr. Arzu GÜR SOY ERGEN

Süleyman Demirel Üniversitesi  
Bartın Üniversitesi  
Cumhuriyet Üniversitesi  
Cumhuriyet Üniversitesi  
Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Erzincan Üniversitesi  
Cumhuriyet Üniversitesi

Toros Üniversitesi  
Cumhuriyet Üniversitesi

Ondokuz Mayıs Üniversitesi

## **TEDARİK ZİNCİRİ ELEMANLARI ARASINDA GÜVEN İLİŞKİSİ, ETİK KURALLAR VE BİLGİ PAYLAŞIMININ TEDARİK ZİNCİRİ PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ**

**Erol CENGİZ<sup>1</sup>  
Hasan AKSOY<sup>2</sup>**

### **Özet**

Nihai müşteriye, doğru ürünün, doğru yerde, doğru zamanda, doğru fiyata tüm zincir elemanları açısından mümkün olan en düşük maliyetle ulaşmasını sağlayan malzeme, bilgi ve para akışının yönetimi olan Tedarik Zinciri Yönetimi, rekabetçi avantajdan faydalanmak isteyen işletmeler için büyük önem arz etmektedir. Tedarikçiler ve diğer stratejik ortaklarla yakın ve uzun vadeli ilişki kurabilme yeteneği, firmalar açısından önemli bir hal almıştır. Bu ilişki sayesinde ortak bir fayda anlayışında buluşan işletmeler, maliyet, kalite, hız ve cevap verebilirlik gibi rekabet öncelikleri açısından büyük avantaj elde etmektedir. Bu yakın ilişkinin kurulabilmesi ve takiben zincir performansını etkilemesi bakımından işletmeler arası güven ve bilgi paylaşımı büyük önem taşımaktadır. Bahsi geçen bu unsurlardan herhangi birinin yokluğu, beklenen zincir performansını olumsuz yönde etkileyecektir. Bu bağlamda çalışmada, tedarik zinciri elemanlarının güven ilişkisi, etik kurallar ve bilgi paylaşımının tedarik zinciri performansı üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak amacıyla Gaziantep ilinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren üretim işletmelerinden elde edilen veriler kullanılmıştır. Elde edilen veriler “Korelasyon” ve “Yapısal Eşitlik Modeli” analizleri yapılarak değerlendirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda bilgi paylaşımı ile tedarik zinciri performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Güven, Etik Kurallar, Bilgi Paylaşımı, TZ Performansı, Yapısal Eşitlik Modeli

### **Trust Relationship, Codes of Ethics and Information Sharing Between Supply Chain Components and Its Effects on Supply Chain Performance**

#### **Abstract**

Supply chain management which is the management of materials, information and money flow that ensures the right product is delivered to the right place at the right time and at the right price is critically important for companies who want to benefit from competitive advantage. The ability of establishing close and long-term relationships with suppliers and other strategic partners comes into prominence. Due to this relationship, companies who meet at the common benefit understanding obtain great advantages in terms of cost, quality, speed and responsiveness. Trust and information sharing have crucial roles on establishing this relationship between companies and affecting supply chain performance. Absence of any of these factors will affect expected chain performance negatively. In this context, the data obtained from production companies in various sectors in Gaziantep has used to reveal the

<sup>1</sup> Arş. Gör., Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Sivas, erolcengiz@cumhuriyet.edu.tr

<sup>2</sup> Yrd. Doç. Dr., Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Gaziantep, haksoy@gantep.edu.tr

trust relationship of supply chain components, information sharing and code of ethics and impact on supply chain performance. The data was evaluated by analysis of “Correlation” and “Structural Equation Modeling”. As a result of analysis, it was concluded that there is a positive relationship between information sharing and supply chain performance.

**Keywords:** Trust, Codes of Ethics, Information Sharing, Supply Chain Performance, Structural Equation Model

## GİRİŞ

Geçtiğimiz yarım asırda, ürün ve üretim anlayışı üzerinde radikal değişiklikler yaşanmıştır. Temel olarak ürün kalitesine yoğunlaşan bir anlayışla başlayan bu süreç, üretimde verimlilik çabasına evrilererek devam etmiştir. 1990'lara gelindiğinde ise kalite bir rekabet avantajı olmaktan çıkıp, firmalar için temel bir gereklilik halini almış olup işletme için verimsizlik yaratan her faaliyet minimize edilmeye çalışılmıştır. Minimizasyon beraberinde firmaları bir bütün olarak hareket etmeye zorlamış ve işbirlikçi bir anlayış ile tedarik zinciri kavramının doğmasına sebep olmuştur. Bu kavramın doğması ile firmalar kararlarının tam merkezine müşteriye oturtmuş ve firmalar müşterilerinin isteklerini yerine getirebilmek adına buldukları zincir içindeki bütün taraflarla (tedarikçi, üretici, perakendeci vb.) işbirliği yollarını geliştirmeye çalışmıştır. Bu işbirliği sürecine Tedarik Zinciri Yönetimi (TZY) (Houlihan, 1985) adı verilmiştir. Aynı şekilde, Bowersox ve Closs (1996) da günümüzün rekabet ortamında tam olarak etkili olabilmek için, işletmelerin müşterilere ve tedarikçilere entegre olacak şekilde bir davranış sergilemesi gerektiğini savunmaktadır. Bir tedarik zinciri, müşteri talebinin yerine getirilmesinde doğrudan veya dolaylı olarak rol alan bütün tarafları kapsamaktadır. Bu taraflar, üreticiler, tedarikçiler, taşıyıcılar, depolar, perakendeciler ve hatta müşterilerin kendilerinden oluşur. Taraflar arasında oluşturulacak başarılı bir zincir yönetimi, firmaların ürün ve hizmetlerinde rekabet avantajı yaratmak ve sürdürmek için önemlidir.

Günümüzde teknolojik, ekonomik ve sosyal hayatta yaşanan sürekli değişimler işletmeleri birçok açıdan etkilemektedir. Yaşanan teknolojik gelişmelere paralel olarak yeni iş ve süreçlerin gelişmesi hızla devam etmektedir. Bu gelişime ayak uydurmaya çalışan işletmeler için performanslarını ölçmeye ve geliştirmeye yönelik çalışmalar zorunlu hale gelmektedir. Küreselleşme sürecinde ortaya çıkan yeni süreçler işletmeleri rekabetçi olmaya zorlamakta ve değişimlere uyum sağlayan esnek bir organizasyon yapısını gerektirmektedir. İşletmelerin çevresinde yaşanan bu değişimlere uyum sağlayabilmeleri için kurumsal kapasitelerini geliştirmeleri, değişimlere cevap verebilecek bir organizasyon yapısı kurmaları ve kurumsal performanslarını sürekli ölçmeleri gerekmektedir (Zerenler, 2003)

Tedarik zinciri boyunca bilginin entegre edilmesi ve doğru yönetilmesi, tedarik elemanlarının performansını doğrudan etkilemektedir (Gunasekaran ve Ngai 2004; Qrunfleh ve Tarafdar, 2014). Bilgi paylaşımının yanı sıra, tedarik zinciri elemanları arasındaki güven düzeyinin de sistem içerisindeki ilk elemandan son elemana kadar tedarik performansını etkilediği söylenebilir. Wu vd. (2004), güveni tedarik zinciri yönetiminin davranışsal boyutları arasında gösterirken, tedarik zinciri performansını artırdığını söylemektedir. Etkili bir tedarik zinciri yönetimi sağlamak için, tedarik zinciri elemanlarının arasında güven bağının oluşturulması gerekmektedir (Arnot, 2007; Cheng vd., 2008). Şengün'e (2007) göre güven, işbirliğini artırmak amacıyla işlem maliyetlerini azaltmak, işletmelerin piyasadaki faaliyetlerini kolaylaştırmak, karmaşık ve belirsiz ortamlara ayak uydurabilme kabiliyetlerini geliştirmek için taraf olan firmaların performansını artıran önemli bir varlıktır. Kurumsal firmaların tedarikçilerini sosyal, çevresel ve ahlaki faktörleri göz önünde bulundurarak gözlemediği araçlar olarak kullanılan etik kurallar, daha sürdürülebilir üretim şartları oluşturabilmek için, tedarikçi ilişkileri açısından kritik önem taşımaktadır (Ahi ve Searcy, 2013).

Bu çalışmanın ilk amacı etik kurallar ile tedarik zinciri performansı arasındaki bağların daha iyi anlaşılmasını sağlayarak literatüre katkıda bulunmaktır. Bu çalışmanın ikinci amacı, tedarik zinciri elemanları arasındaki güvenin tedarik zinciri performansı üzerindeki önemini vurgulamaktır. Güven, başarılı bir tedarik zinciri kurmada ve zincir içerisindeki ilişkilerin devamlılığında en önemli unsurlardan biridir. Firmalar arası ilişkiler bakımından güven göz önüne alındığında; işbirliği, maliyetler, karmaşıklığın ve belirsizliğin ortadan kaldırılması açılarından önemli olduğu vurgulanmaktadır (Adler ve Kwon, 2002; Şengün ve Wasti, 2007, 2009). Schurr ve Ozanne (1985)'e göre, alıcı ve satıcı arasındaki pazarlık sürecinde, güven, işbirliğine dayalı problem çözme ve yapıcı diyalog oluşturma konularında merkezi bir öneme sahiptir.

Çalışmanın üçüncü ve son amacı, üstün tedarik zinciri performansı söz konusu olduğunda zincir elemanları arasındaki bilgi paylaşımının önemini ele almaktır. Bilgi teknolojisindeki gelişmeler ışığında tedarik zinciri ortakları arasındaki koordinasyonun sağlanması daha kolay bir hal almıştır. Bu ortaklık ve eşgüdüm, daha yararlı ve karlı bir tedarik zincirine imkân tanımaktadır. Zincir boyunca bilgi akışı artarak belirsizliğin azaltılması sağlanmış olup, nihai müşteriler daha kısa sürede ve daha az maliyetle yüksek kaliteli ürünleri alacaktır. Bu eşgüdümün en temel sonucu tedarik zinciri performansındaki artış olacaktır (Fiala, 2005).

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekilde organize edilmiştir. İkinci bölümde konuya ilişkin kavramsal bir çerçeve sunulmuş, modelin teorik arka planı tartışılmış ve çalışmanın hipotezleri geliştirilmiştir. Üçüncü bölümde araştırmanın metodolojisinden bahsedilmiştir. Dördüncü bölümde ise çalışmanın sonuçları sunulmakta ve gelecekteki araştırmalar için eleştirel bir değerlendirme verilmiştir.

## I.KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE ÇALIŞMANIN HİPOTEZLERİ

Çalışma konusunun saptanmasından sonra yapılan literatür taramasında araştırma konusunu kısmen kapsadığı görülen Abdullah ve Musa (2013)'nin çalışmasına rastlanmış ve araştırma modeli buradan uyarlanmıştır. **Şekil 1'de gösterilen ampirik model, bu çalışmada incelenen hipotezleri özetlemektedir.** Modele etik uygulamalar değişkeni eklenmiş olup, tedarik zinciri performansı değişkeni ise SCOR modeli esas alınarak ölçülmesi hedeflenmiştir. Belirlenen üç temel bağımsız değişken olan bilgi paylaşımı, güven ve etik kurallar için ayrı ayrı literatür taraması yapılmış ve güven ilişkisi ile ilgili önermeler Kwon ve Suh (2004) ve Doney ve Cannon (1997)'den uyarlanarak hazırlanmıştır. Bilgi paylaşımı ile ilgili önermeler Abdullah ve Musa (2003)'den uyarlanarak hazırlanmıştır. Etik kurallar ile ilgili geliştirilen önermeler Yusuf vd. (2014)'den faydalanılarak araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. Modelin bağımlı değişkeni olan Tedarik Zinciri Performansı ile ilgili önermeler ise Maliyet Performansı, Varlıklardan Yararlanma Performansı ve Tedarik Zinciri Güvencilik Performansı olmak üzere üç yönde hazırlanmış olup Liu (2009)'nun çalışmasında performans üzerine yaptığı vurgu göz önünde bulundurulmuştur. Çalışma, tedarik zinciri performansını yönlendiren sürdürülebilir yapıları arasındaki ilişkinin daha net bir şekilde anlaşılmasını sağlamayı amaçlamaktadır.

### A. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE PERFORMANSI

TZY kavramı yeni ortaya çıkmış olmasına rağmen, bu kavramın temelini lojistik faaliyetlerinde bulmak mümkündür. Lojistik faaliyetlerinde meydana gelen değişimler TZY'nin gelişimini yakından ve önemli ölçüde etkilemiştir. Geçtiğimiz otuz yılda, lojistik faaliyetleri salt işlevsel bir fonksiyon olmaktan çıkıp işletmeler için stratejik bir bileşen haline almıştır. Lojistiğin zaman içindeki evriminden hareketle TZY'nin temel özellikleri de tanımlanabilir (Ross, 2002). 1950 öncesinde lojistik sadece askeri bir terim olarak düşünülmüş, askeri materyallerin satın alımı, bakımı ve taşınması faaliyetleri için kullanılmıştır. Fiziksel dağıtım ve lojistik hakkındaki çalışmalar 1960'lar ve 1970'ler gibi ortaya çıkmıştır. Bu çalışmaların temelinde lojistik maliyetlerin yüksekliği yer almaktadır. Ulusal düzeyde bakıldığında, Amerika Birleşik Devletleri'nin lojistik maliyetlerinin, gayri safi milli hasılasının yüzde 15'i kadar olduğu tahmin edilmekteydi. Benzer olarak, Birleşik Krallığın fiziksel dağıtım maliyetleri satış gelirlerinin yüzde 16'sı kadarken, Japonya'da bu oran yüzde 26,5'a kadar yükselmiştir. Firma düzeyinde bakıldığında ise, bu oran satış gelirlerinin yüzde 30'u kadarına tekabül etmekteydi (Ballou, 2007). 1970'li yıllarda, maliyetler üzerine yoğunlaşan toplam maliyet yönetimi anlayışı ortaya çıkmıştır. Bu süreçte firmalar maliyetleri düşürmenin ve rekabetçi avantajdan yararlanmanın önemini anlamıştır. Bu dönemde firmalar, fiziksel dağıtım yönetimi anlayışına geçerek TZY'nin ilk aşamasını gerçekleştirmiştir (Metz, 1998). Bu

dönem literatürde fiziksel dağıtım ve malzeme yönetimi dönemi olarak da adlandırılmıştır (Ross, 2013).

1980'lere gelindiğinde, firmalar maliyetleri düşürmek ve farklı pazarlarda daha iyi rekabet edebilmek için yeni üretim teknoloji ve stratejileri keşfetmiştir. Tam zamanında üretim, kanban, yalın üretim, toplam kalite yönetimi gibi stratejiler çok popüler bir hal almış ve bu stratejilerin uygulanabilmesi için büyük miktarda yatırımlar yapılmıştır. Endüstride yaşanan bu hızlı değişimler ve rekabetçi ortamın sonucu olarak TZY kavramı ortaya çıkmıştır (Svensson, 2002). Yaşanan bu değişimler sonucu ortaya çıkan TZY kavramı ilk olarak Oliver ve Weber (1982) tarafından kullanılmıştır.

1990'lı yıllarda dünya genelinde yaşanan gelişmeler ışığında pazarların globalleşmesi ve rekabetin yoğunlaşması sebebiyle müşterilerin talep ettiği ürün ve hizmetin doğru yerde, doğru zamanda ve en düşük maliyetle ulaştırılması zaruri bir hal almıştır. Bu nedenle işletmeler bu konulara yoğunlaşmaya başlamıştır. 1990'lı yılların sonunda teknolojik gelişmeler ışığında MRPII, ERP programları malzeme yönetimi açısından birkaç araç olarak geliştirilmiştir (Jacobs, 2007).

2000 yılından sonra özellikle ulusal ve uluslararası işletmelerin bünyelerinde TZ bölümleri kurulmuş ve tedarik zinciri yönetimine gereken önem verilmeye başlanmıştır. Özellikle internet tabanlı bilişim sistemlerinde yaşanan gelişmeler TZY'nin daha önce görülmemiş şekilde güçlenmesine sebep olmuştur. İnternet vasıtasıyla elektronik ağlar kuran ve tedarik zinciri senkronizasyonunu sağlayan firmalar rakiplerine kıyasla rekabet yarışında daha önde pozisyon almışlardır (Bülbül vd., 2014; Yalçın, 2004).

Cohen ve Lee'ye (1988) göre, geleneksel olarak *maliyet* ilk performans kriteridir. Çağdaş yönetim anlayışlarından önce, stok, üretim ve taşıma maliyetleri, diğer performans kıstaslarına göre daha fazla dikkat çekmiştir. Bechtel ve Jayaram (1997) ise, işletmeleri bireysel performans ölçümlerinden çok zincir boyunca performansı göz önünde bulundurmaya amacıyla motive etmek için entegre edilmemiş ölçütlere ek olarak entegre ölçütlerin de kullanılmasını savunmaktadır. Bununla birlikte Beamon (1999), tedarik zinciri performans ölçümü için maliyet ve müşteri hizmeti, cevap verebilme gibi diğer kriterleri birleştiren bir yapı önermiştir. Tedarik zinciri ile ilgili literatüre bakıldığında tedarik zinciri performansı; zaman ve hız (Towill, 1996), çeviklik ve esneklik (Van Hoek vd., 2001), kalite ve üretkenlik (Stainer, 1997) gibi boyutları kapsamaktadır.

Tedarik Zinciri Konseyi (SCC), bir tedarik zincirindeki üye firmaların performans gereksinimlerini göz önüne alan bir Tedarik Zinciri Operasyonları Referans (SCOR) Modeli geliştirmiştir. Model, bir tedarik zincirindeki faaliyetleri bir süreç olarak görmekte ve tedarik zincirindeki farklı organizasyonel süreçleri 4 gruba toplamıştır: planlama, kaynak temini, üretim ve teslimat. Her bir grup şu konular üzerinde kendi performans ölçüm kriterine sahiptir:



- Tedarik Zinciri Güvenilirliği
- Maliyetler
- Varlıklardan Yararlanma
- Cevap Verebilme/Esneklik,

Günümüzde kullanılan en gelişmiş süreç referans modellemesi olan SCOR modeli, tedarik zincirinin karmaşıklığını ortadan kaldırarak ortak terminoloji ve standart tanımlamalar getirmiştir. Belirlenen standartlar ışığında tedarik zincirinin bütününde veya herhangi bir bölümünde performans ölçümünü kolaylaştırmıştır (Ağar, 2010).

## **B. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE GÜVEN**

Tedarik zincirinde güven, itimat edilebileceği düşünülen iş ortaklarına inanabilme isteği olarak tanımlanmaktadır (Moorman vd., 1993). Paralel olarak Morgan ve Hunt (1994) ise güveni, bir iş ortağının dürüstlüğüne olan inanç olarak ifade etmektedir.

Hızla değişen rekabet ortamı, işletmeleri bu yaşanan rekabeti elemine edebilmek için daha yaratıcı ve daha esnek yollar bulmaya zorlamaktadır. Birçok firma, müşterileri ve tedarikçileri ile işbirliğine dayalı, ortak amaç ve çıkarları doğrultusunda ilişkiler kurarak yaşanabilecek zorluklara cevap vermeye çalışmaktadır. Güven, başarılı bir tedarik zinciri kurmada ve zincir içerisindeki ilişkilerin devamlılığında en önemli unsurlardan biridir.

Çoğunlukla insanlar arasında söz konusu bir kavram olan güven, iş dünyasında yaşanan hızlı gelişmeler nedeniyle özellikle tedarik zinciri elemanları arasındaki ilişkiler açısından da incelenmesi gereken bir unsur haline almıştır. Güven, iş ilişkilerinde pozitif performansın önemli bir belirleyicisi olarak tanımlanır. Panayides ve Lun'un (2009) çalışmasında, güvenin tedarik zinciri performansını olumlu yönde etkilediğini ve güvenin tedarik zincirinde yüksek performansın öncüllerinden biri olduğunu desteklemektedir. Aynı şekilde, Bradach ve Eccles (1989)'a göre, zincir ortaklarının gerekli ticari bilgileri elde edebilmesinin temelinde güven önemli bir rol oynamakta olup, oluşan bu güven ortamı sayesinde piyasa değişikliklerine olumlu cevap verebilmek mümkün hale gelebilmekte olup, böylelikle kamçı etkisi oluşumu ortadan kaldırılmış olur. Tedarik zinciri ortakları arasındaki karşılıklı güvenin geliştirilmesi işlem maliyetlerinin düşmesine zemin hazırlayıp, ticari faaliyetin başarı şansını arttırmaktadır (Rackham ve Ruff, 1995). Güven, uzun vadeli bir işbirliği kurabilmek ve sürdürülebilir bir ortaklık sağlayabilmek için kilit unsur olarak kabul edilmektedir (Ganesan, 1994).

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının arasındaki ilişkinin güvene dayalı olmasının performansı etkilediğini iddia ediyoruz. Güven ve tedarik zinciri performansı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, ilk hipotezimiz;

*H<sub>1a</sub>: Güven ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.*

Tedarik zinciri ortakları arasında güven ile bilgi değişimi kapsamı arasında net bir ilişki olduğu göze çarpmaktadır. Güven ilişkisi gelişmiş olan tedarik zinciri ortakları arasında etkin bir bilgi paylaşımı söz konusudur (Panteli ve Sockalingam, 2005). Wang vd. (2014) de çalışmalarında, güvenin paylaşılan bilginin kalitesi ve kapsamı hususunda etkili bir öncül olduğu vurgusunu yapmışlardır. Beccarra ve Gupta (1999) da, aralarında yüksek güven ilişkisi bulunan iş ortaklarının, bilgiyi paylaşmakta tereddüt etmediğini ve paylaşılan bilgiye inandığını, dolayısıyla birbirlerine katkıda bulunmak için bilgi paylaşımında daha fazla istekli davrandığını ifade etmektedir.

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının arasındaki güven ilişkisinin zincir ortakları arasındaki bilgi paylaşımını etkilediğini iddia ediyoruz. Güven ve bilgi paylaşımı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden hipotezimiz;

*H<sub>1b</sub>: Güven ile Bilgi Paylaşımı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.*

### **C. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE BİLGİ PAYLAŞIMI**

Günümüz piyasalarında birçok işletme, rekabet avantajı sağlamada işletmeler arası ilişkilerin ne denli önem arz ettiğini kavramış ve gerek tedarikçileri gerekse müşterileri ile olan ilişkilerini karşılıklı menfaat ve işbirliği temeline göre tekrar tasarlamaya başlamıştır. Özellikle tedarikçiler ile geliştirilen işbirliğinin sonucu olarak ürün kalitesinin artırılması, maliyetlerde hissedilir bir düşüş, üretim ve dağıtım faaliyetlerinde esneklik, müşteri memnuniyeti gibi konularda önemli gelişmeler sağlanmıştır. Bilginin tedarik zinciri operasyonlarının doğru planlanması ve etkin denetimi için doğru zamanda ve doğru kişilerle paylaşılması gerekmektedir (Simatupang ve Sridharan, 2005). Mentzer vd.'ne (2001) göre müşteriler ile bilgi paylaşımının stock-out (stokta ürün kalmama) gibi bir durumu ortadan kaldıracığından alıcı tedarikçi ilişkilerinin gelişmesine zemin hazırlayacaktır. Aynı şekilde, Stock ve Lambert'e (2001) göre bilgi paylaşımı bir tedarik zincirinin etkinliği, verimliliği ve rekabet avantajı için çok önemlidir. Bilgi paylaşımı, tedarikçilere, üreticilere ve perakendecilere tahminleri iyileştirme, üretim ve dağıtım senkronize etme, envanterle ilgili kararları koordine etme ve tedarik zinciri performansı üzerindeki etkileri paylaşan bir anlayış geliştirmelerine olanak tanır (Lee ve Whang, 2000).

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının arasındaki bilgi paylaşımının performansı etkilediğini ileri sürüyoruz. Bilgi paylaşımı ve tedarik zinciri performansı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, hipotezimiz;

*H<sub>2</sub>: Bilgi paylaşımı ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.*

#### **D. TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ VE ETİK KURALLAR**

İşletmelerin temel fonksiyonu insanların beklentilerini karşılamak amacıyla ürün ve hizmet üreterek değer yaratmaktır. Bu süreçte hedeflenen amaç, işletmelerin sahip ve ortakları için kar yaratmak ve toplumun refahını göz önünde bulundurmaktır.

Geçtiğimiz yıllara kıyasla, yasal düzenlemeler, tüketici şikâyetleri ve bazı ilgi odaklarının baskıları sonucu iş anlayışında daha sorumlu bir anlayışa geçiş yaşanmaktadır. Topluma hizmet amacı gözetilmeksizin, sadece kar amacı güden işletmelerin başarı şansı azalırken, yöneticiler ise kararlarını verirken insani, sosyal, yasal, politik ve ahlaki faktörleri göz ardı edemez hale gelmiştir.

Günümüz yönetim anlayışı insan kaynağını ve insanı ilgilendiren bütün konuların ön plana çıkmasına neden olmuştur. İnsanı tam odağa yerleştiren bu anlayış, asıl hedefleri kar sağlamak olan özel teşebbüslerin insanı merkezde kabul etmesine yönelik önemli adımlar atmasına aracı olmuştur. Karşımıza çıkan bu olgu, sosyal hayata sivil örgütler vasıtasıyla yansırken özel işletmeler açısından bu yansıma “sosyal sorumluluk” kavramının oluşmasına sebep olmuştur (İliç, 2010).

Birçok sektörde etik ve sürdürülebilirlik alanında çalışmalar yapılmaktadır. Bilhassa ihracat potansiyellerini artırmaya çalışan işletmeler, uluslararası pazarlarda tanınmak ve saygınlık kazanmak için gayret etmektedir. İşletmeler, bünyelerinde çalışan personelin, ortakların, müşterilerin ve tedarikçilerinin oluşturduğu yakın çevrede çalışmalarını yoğunlaştırmakla birlikte, çevreye ve topluma karşı olan sorumluluklarını da çeşitli faaliyetlerle desteklemektedir. Örnek olarak, eğitime, sanata ve spora verilen destekler, çevreyi koruma ve güzelleştirme gayretleri, atıkların bertaraf edilmesi, engellilere yardım amaçlı çalışmalar, sağlık, güvenlik, hizmet kolaylıkları vb. faaliyetleri saymak mümkündür (Süder, 2005).

Etik kurallar, büyük kurumsal alıcılar tarafından tedarikçileri sosyal, çevresel ve etik uygulamalarda izlemek ve kontrol etmek için yaygın olarak kullanılır (Helin ve Sandström, 2007; Sethi vd., 2011). Birçok araştırma, firmaların etik uygulamaları benimsenmesinin finansal performanslarını doğrudan etkilediğini belirlemektedir. Örneğin, Bowman ve Haire (1975)'e göre sosyal sorumluluk ilkelerini belirlemiş firmaların diğerlerine oranla daha fazla finansal getiri sağlamaktadırlar. Aynı şekilde

Waddock ve Graves (1997) de sosyal çevreye daha fazla hizmet veren işletmelerin, finansal getirilerinin daha fazla olduğunu öne sürmüşlerdir.

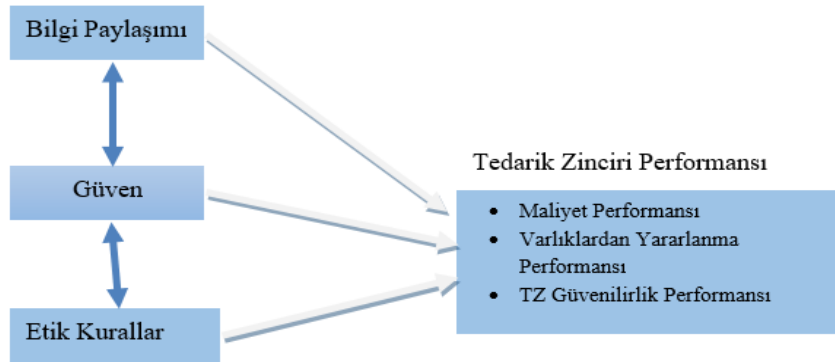
Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının etik kural paylaşımının performansı etkilediğini ileri sürüyoruz. Etik kural paylaşımı ve tedarik zinciri performansı arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, hipotezimiz;

*H3a: Etik kurallar ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.*

Güven, etik kurallardan olumlu bir şekilde etkilenmektedir (Ball vd., 2004; Swaen ve Chumpitaz, 2008). Güven, şirketin ve tüketicinin paylaştığı değerlerin varlığından etkilenir (Morgan ve Hunt, 1994), paylaşılan değerler kurumsal karakter hakkında bilgi sağlar ve kuruluşa karşı toplumda genel güvenin artırılması için faydalıdır (Aaker, 1996). Hosmer (1994)'in de belirttiği üzere, firmalar stratejik karar verme süreçlerine etik kuralları ekleyerek, müşterileri de dahil olmak üzere tüm paydaşların güvenini arttırabilirler.

Çalışmada tedarik zinciri elemanlarının etik kural paylaşımının güveni etkilediğini ileri sürüyoruz. Etik kural paylaşımı ve güven arasında önemli bir ilişki bulmayı hedefliyoruz. Bu yüzden, hipotezimiz;

*H3b: Etik kurallar ile Güven arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.*



Şekil.1 Araştırmanın Modeli

### III. YÖNTEM VE ÖRNEKLEM

Örneklemin verileri, KOBİ'lerde tedarik zinciri faaliyetlerinden sorumlu olan işletme sahibi/ortağı, genel müdür, ürün proje müdürü, bölüm müdürü ve mühendislerinden toplanmıştır. Çalışmada belirli bir olasılık hesabına dayanmayan kolayda örneklem yöntemi kullanılarak Gaziantep Sanayi Odası'na bağlı çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere anket uygulanmıştır. Yapılan bu anket

uygulaması Gaziantep Sanayi Odası'na bağlı işletmelere yönelik hazırlanmış olup elektronik posta yolu ile yapılmaya başlanmıştır. Ancak geri dönüşün beklenen düzeylerde gerçekleşmemesi nedeniyle anketler yüz yüze görüşülerek yapılmıştır. Yapılan bu uygulama sonucunda 215 firmadan yüz yüze görüşme yöntemiyle ankete cevap alınmış, fakat 4 adet anket değerlendirmeye katılması uygun olmadığından analize dahil edilmemiştir. Katılımcılar, araştırma konusu hakkında araştırmacılar tarafından bilgilendirilmiştir.

KOBİ'ler üzerine odaklanılmasının birçok önemli sebebi bulunmaktadır. Dünya çapındaki ekonomik gelişmeler ve gelir artışlarında KOBİ'lerin hayati bir rolü bulunmaktadır. Bununla birlikte, KOBİ'ler istihdam artışı yaratarak dinamik bir pazar ortamı oluşturur (Karlsson ve Olsson, 1998). Yapılan anket uygulaması sonucu elde edilen veriler değerlendirildiğinde, katılımcıların faaliyet gösterdikleri sektörlere göre dağılımı, örneklem grubunun faaliyet süresi, örneklem grubunu oluşturan işletmelerin aynı tedarikçi ile çalışma süresi ve ankete katılan kişilerin işletmedeki pozisyonu Tablo 1'de sunulmuştur. Araştırmaya katılan işletmeler 6 farklı sanayi kolunda faaliyet göstermekte olup, en büyük katılımı % 24,6 (51 işletme) ile tekstil sektöründe yer alan işletmeler oluşturmaktadır. Daha sonra sırayla gıda üretimi yapan 41 işletme (%19,8), inşaat 34 işletme (%16,4), mobilya 33 işletme (%15,9), makine 16 işletme (%7,8) ve kimya 2 işletme (%1)'dir. Örneklem grubunda yer alan işletmelerden 30'u (%14,5) sıralanan 6 sanayi kolu dışındadır. Araştırmaya katılan işletmelerin 53'ü (%29,8) 10 yıl ve altı, 37'si (%20,8) 11-20 yıl, 36'sı (%20,2) 21-30 yıl, 52'si (%29,2) ise 31 yıl ve üstüdür. Anket sorularına verilen cevaplar neticesinde çalışmaya katılan firmaların aynı tedarikçi ile ne kadar süredir çalıştıkları ile ilgili soruya katılımcıların %46,8'i 5 yıl ve altı, %35,5'i 6-10 yıl, %13,4'ü 11-20 yıl, %4,3'ü ise 21 yıl ve üstü cevabını vermişlerdir. Firmaların en az 2 yıl süre ile aynı tedarikçi ile çalışıldığı görülmektedir. Bu özelliğe sahip 24 firma bulunmaktadır. Aynı tedarikçi ile çalışma süresi bakımından en yüksek yığılım 3 yılda olup 43 firma bu özelliğe sahiptir. Anketi cevaplandıran çalışanların %7,7'si işletme sahibi veya ortağı, %8,2'si genel müdür, %8,2'si ürün/proje müdürü, %44,9'u bölüm müdürü, %0,5'i kıdemli mühendis, %1,9'u ise mühendis/teknisyen pozisyonunda çalışmaktadırlar.

**Tablo.1** Yanıtlayıcıların ve İşletmelerin Demografik özellikleri

<b>İşletmedeki Pozisyonu</b>	<b>Yüzde (%)</b>	<b>İşletmenin Faaliyet Süresi</b>	<b>Yüzde (%)</b>
İşletme	7,7	10 yıl ve altı	29,8
Sahibi/Ortağı	8,2	11-20 yıl	20,8
Genel Müdür	8,2	21-30 yıl	20,2
Ürün/Proje Müdürü	44,9	31 yıl ve üstü	29,2
Bölüm Müdürü	0,5		
Kıdemli Mühendis	1,9		
Mühendis/Teknisyen	28,5		
<b>Aynı Tedarikçi ile Çalışma Süresi</b>	<b>Yüzde (%)</b>	<b>Sektörel Dağılım</b>	<b>Yüzde (%)</b>
5 yıl ve altı	46,8	Tekstil	24,6
6-10 yıl	35,5	Gıda	19,8
11-20 yıl	13,4	İnşaat	16,4
21 yıl ve üstü	4,3	Mobilya	15,9
		Makina	7,8
		Kimya	1
		Diğer	14,5

#### IV. ÖLÇEKLERE İLİŞKİN FAKTÖR VE GÜVENİLİRLİK ANALİZİ

Güvenilirlik analizinin yapılmasındaki amaç; anket ile ölçülmek istenen değeri eşit olarak paylaşmayan değişkenleri belirlemek ve bu değişkenleri analiz dışı bırakarak ölçeğin iç tutarlılığını arttırmaktır. Yeni geliştirilen ölçekler için kabul edilebilir Cronbach alfa katsayısı 0.50 ile 0.60 arası iken, *Cronbach alfa katsayısının 0.70'den büyük olması içsel tutarlılığın yüksek olduğunun bir göstergesidir* (Çağlıyan, 2009). Ortalama açıklanan varyans ise (AVE), yakınsaklık geçerliliğini değerlendirmek için kullanılabilir (Fornell & Larcker, 1981). Bagozzi ve Yi (1988)'e göre, AVE değerinin 0,5'ten büyük olması ölçeğin geçerliliği için yeterli olarak görülmektedir. 0,5'ten daha küçük AVE değerleri için gizil değişkenlerde ölçüm hataları ile karşılaşılması olasıdır (Diamantopoulos ve Siguaw, 2000).

**Tablo.2** Değişkenlerin Ortalama Açıklanan Varyans Değerleri

Değişken	İfade	Std. Fak. Yük.	Std. Hata.	Cronbach Alfa	C.R.	AVE
GÜVEN	GÜV1	0,87	0,24	0,895	0,84	0,64
	GÜV2	0,86	0,21			
	GUV3	0,67	0,35			
ETİK	ETİK1	0,72	0,48	0,851	0,83	0,61
	ETİK2	0,81	0,34			
	ETİK3	0,81	0,32			
BİLGİ PAYLAŞIMI	BİL1	0,89	0,18	0,885	0,85	0,75
	BİL2	0,73	0,27			
PERFORMANS	MALP1	0,88	0,13	0,855	0,877	0,641
	MALP2	0,70	0,25			
	MALP3	0,76	0,31			
	MALP4	0,86	0,20			
	GÜVP1	0,98	0,50			
	GÜVP2	0,71	0,27	0,847	0,83	0,72

Tablo 2’de görüldüğü üzere, AVE değerlerinin 0,50 değerinden büyük olması yakınsama geçerliliğinin kanıtı olarak gösterilebilir (Fornell & Larcker, 1981; Peterson, 2000). Buna göre Tablo 4.3.’de verildiği gibi üç alt boyutun her biri için elde edilen ortalama açıklanan varyans değerleri 0,62 ve 0,77 arasında değişen değerler aldığı ve yapısal güvenilirlik (C.R.) değerlerinin her birinin AVE değerlerinden büyük olduğu görülmektedir. Bu durum yakınsama geçerliliğinin kanıtı olarak ifade edilebilir.

#### V.ARAŞTIRMANIN KAVRAMSAL MODELİNE İLİŞKİN KORELASYON ANALİZİ VE YAPISAL EŞİTLİK MODELİ

Araştırmanın temel amacı tedarik zinciri elemanları arasındaki güven, bilgi paylaşımı, etik kurallar ve tedarik zinciri performansı arasındaki ilişkileri analiz etmektir. Yapılan faktör analizi sonucunda bu temel kavramları oluşturan faktörler belirlenmiştir. Bu faktörler arasındaki ilişkileri araştırmak amacıyla Pearson Korelasyon analizi yapılmış olup tek yönlü kuyruk testi uygulanmıştır.

Korelasyon analizi neticesinde tüm değişkenler arasında pozitif yönde ilişki olduğu görülmekte ve 0,01 önem düzeyinde anlamlı çıkmaktadır. Korelasyon analizi sonuçları Tablo 3 'de verilmiştir.

**Tablo.3** Korelasyon Analizi

Değişkenler	Güven	Bilgi Paylaşımı	Etik Uygulamalar	Maliyet Performansı	TZ Güvenilirlik Performansı
<b>Güven</b>	1				
<b>Bilgi Paylaşımı</b>	,740**	1			
<b>Etik Uygulamalar</b>	,626**	,492**	1		
<b>Maliyet-Varlık Performansı</b>	,601**	,791**	,506**	1	
<b>TZ Güvenilirlik Performansı</b>	,203**	,390**	,291**	,498**	1

\*\* : 0,01 düzeyinde anlamlı

Tablo 3 bütün önermeler arasındaki korelasyon değerlerini göstermektedir. Buna göre;

• **Güven ilişkisi ile** bilgi paylaşımı ( $r=.740$ ), etik uygulamalar ( $r=.626$ ), maliyet-varlık performansı ( $r=.601$ ) ve tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ( $r=.203$ ),

• **Bilgi paylaşımı ile** etik uygulamalar ( $r=.492$ ), maliyet-varlık performansı ( $r=.791$ ), ve tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ( $r=.390$ ),

• **Etik uygulamalar ile** maliyet-varlık performansı ( $r=.506$ ) ve tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ( $r=.291$ ),

• **Maliyet-Varlık Performansı ile** tedarik zinciri güvenilirlik performansı arasında ( $r=.498$ ) anlamlı ilişkiler bulunmaktadır.

Araştırmanın kavramsal modelinin test edilmesinde Yapısal Eşitlik Modelinden yararlanılmıştır. Yapısal eşitlik modeli (YEM), gözlenebilen ve gözlenemeyen değişkenler arasındaki korelasyon ilişkileri ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin bir arada bulunduğu modellerin uygunluğunu test etmek için kullanılan istatistiksel yöntemdir. Sosyal bilimler, eğitim bilimleri ve fen bilimleri gibi birçok araştırma alanında kullanılan YEM'in (Kline, 2015) temel amacı, bir ya da daha çok gözlenebilen değişken ile gözlenemeyen gizil değişkenler arasındaki eş zamanlı olarak birbirleri ile olan bağımlılık ilişkisi örüntüsünü açıklamaktır (Yılmaz,



2004). Tablo 4' te ölçme modeli geçerli uyum iyiliği değerleri verdiği için yapısal modele geçilmiştir.

**Tablo.4** Ölçme Modelinin Uyum İyiliği Sonuçları

Uyum İndeksi	Kriterler	Kabul İçin Kesme Noktaları	Uyum İyiliği Sonuçları	Sonuç
$\chi^2$	P=0,05	-	<b>185,917</b>	
$\chi^2 / df$		$\leq 5$ = orta düzeyde uyum	<b>3,262</b> df= 57	<b>Orta düzeyde uyum</b>
<b>GFI</b>	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,85$ = kabul edilebilir uyum $\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	<b>0,88</b>	<b>Kabul edilebilir uyum</b>
<b>AGFI</b>	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,80$ = kabul edilebilir uyum $\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	<b>0,81</b>	<b>Kabul edilebilir uyum</b>
<b>SRMR</b>	0 (mükemmel uyum) 1 (uyum yok)	$\leq 0,05$ = mükemmel uyum $\leq 0,08$ = iyi uyum $\leq 0,10$ = vasat uyum	<b>0,04</b>	<b>Mükemmel uyum</b>
<b>CFI</b>	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	<b>0,92</b>	<b>İyi uyum</b>
<b>NFI</b>	0 (uyum yok) 1 (mükemmel uyum)	$\geq 0,90$ = iyi uyum $\geq 0,95$ = mükemmel uyum	<b>0,90</b>	<b>İyi uyum</b>

Tablo 5 incelendiğinde güvenin tedarik zinciri performansını pozitif yönde etkilediğini ileri süren  $H_{1a}$  desteklenmediği görülmektedir ( $H_{1a} = -0.03$ ;  $t = -0,188$ ;  $p > .005$ ).  $H_{1b}$  ile tutarlı olarak, güven ile bilgi paylaşımı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu desteklenmiştir ( $H_{1b} = 0.86$ ;  $t = 7,283$ ;  $p < .005$ ). Tablo 5 incelendiğinde bilgi paylaşımının tedarik zinciri performansını pozitif yönde etkilediğini ileri süren  $H_2$  desteklendiği görülmektedir ( $H_2 = 0.85$ ;  $t = 5,197$ ;  $p < .005$ ).  $H_{3a}$ 'da öngörüldüğünün aksine, etik kurallar ile tedarik zinciri performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu hipotezi desteklenmemiştir ( $H_{3a} = -0.09$ ;  $t = -1,413$ ;  $p > .005$ ). Son olarak,  $H_{3b}$  ile tutarlı olarak, etik kurallar ile güven arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır hipotezi desteklenmiştir ( $H_{3b} = 0.67$ ;  $t = 6,547$ ;  $p < .005$ ).

**Tablo 5.** Araştırma Modeli Bağlamında Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Tahmin	SH	t	p	Sonuç
<b>Güven ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.</b>	-0,03	0,16	- 0,188	>0,05	<b>RED</b>
Güven ile Bilgi Paylaşımı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.	0,86	0,49	7,283	<0,05	<b>Kabul</b>
<b>Bilgi paylaşımı ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.</b>	0,85	0,23	5,197	<0,05	<b>Kabul</b>
Etik kurallar ile Tedarik Zinciri Performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.	-0,09	0,06	- 1,413	>0,05	<b>RED</b>
<b>Etik Kurallar ile Güven arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.</b>	0,67	0,62	6,547	<0,05	<b>Kabul</b>

## VI. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Günümüz iş dünyasında firmaların rekabet avantajını ellerinde bulundurmaları zorunluluk halini almıştır. Maliyet, kalite, verimlilik gibi unsurlar hiç olmadığı kadar önem kazanmıştır. İşletmeler bu unsurları destekler politikalar geliştirirken, bir yandan da faaliyet içinde bulunduğu zincir üyelerine de bu politikaları benimsemesi hususunda telkinde bulunmaktadır. İşletme içi faaliyetler iyileştirilirken, zincir boyunca yer alan satıcı, perakendeci veya müşteri ile karşılıklı güven ilişkisi benimsenmesi rekabet avantajını elde bulundurma hususunda oldukça önemlidir. Böyle bir ilişkinin kurulması ise zincir üyeleri arasında bilgi paylaşımı ile mümkün olmaktadır. Çalışmamızda ifade edilen güven ile tedarik zinciri performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır hipotezi desteklenmemiştir. Yapılan yazın taramasında bu sonuçla benzerlik gösteren çalışmaya ulaşılamamıştır. Elde edilen bulgular ışığında Gaziantep sanayi bölgesinde faaliyet gösteren firmaların büyük bir kısmının aynı tedarikçi ile çalışmalarının on yıl ya da daha az olduğu görülmektedir. Dolayısıyla örnekleme dahil olan firmaların tedarik zinciri performansı açısından güven unsurunun çok önemli olmadığı söylenebilir. Çalışmamızda güvenin bilgi paylaşımını pozitif yönde etkilediğini ileri süren hipotezimiz kabul edilmiştir. Hipotezimiz Morgan ve Hunt (1994), Doney ve Cannon (1997), Panayides ve Lun (2009) tarafından yapılan çalışmalarla da desteklenmektedir. Buna göre, güven temelli ilişkilerin firmalara sağlayacağı faydalar arasında iletişimde açıklık, bilginin zamanında ve doğru paylaşımı gibi sonuçlar sayılabilir.

Son yıllarda gerek dünyada gerek ülkemizde birçok firma etik kuralları benimseyerek bütün paydaşlara karşı sosyal sorumluluklarını yerine getirdiğini ifade etmektedir. Bunun yanı sıra birçok ülkede bu hususta yasal düzenlemelere gidilmiştir. Rekabet baskısı da etik kuralların uygulanmasında geçerli bir sebep olarak görülmektedir. Çalışmamızda ele alınan örneklemin küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluştuğu göz önünde bulundurulacak olunursa, bu işletmelerin etik kuralları uygulama konusunda büyük ölçekli firmalar kadar hassas davranmayacağı düşünülmektedir. Çalışmamızda etik kuralların tedarik zinciri performansını pozitif yönde etkilediğini ileri süren hipotezimiz desteklenmemiştir. . Kaptein, (2004)'in çalışmasına göre etik kurallar, suistimallerin ortadan kaldırılmasına sebep olduğu gibi, işletmeler arasında güven ilişkilerinin kurulmasına da temel hazırlamaktadır. Aynı şekilde DeLaurentis, (2009) ve Chalotra (2012) da çalışmalarında aynı sonuca ulaşarak, tedarik zinciri boyunca uygulanacak etik kuralların zincir üyeleri arasında güven tahsisinde önemli bir rol oynadığını ileri sürmüşlerdir. Bu sonuçlara paralel olarak, çalışmamızda yer alan etik kuralların güveni pozitif yönde etkilediğini ileri süren hipotezimiz desteklenmiştir.

TZY ile ilgili konular literatüre girdiğinden beri gerek akademisyenler gerekse yöneticiler tarafında büyük önem verilmeye başlanmıştır. Günümüz dünyasında özellikle üretim sektöründe uygulanmasının kaçınılmaz olduğu anlaşılan TZY'nin ülkemizdeki firmalar tarafından da iyi anlaşılmalı ve gereken önem verilmelidir. İnternet ve bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ışığında uluslararası sınırlar ortadan kalkmış ve işletmeler arası işbirliği düzeyleri artmıştır. İşletmelerin tek başlarına rekabet edebilecekleri dönem artık geride kalmıştır. İşbirliği yaptıkları işletmeler ile ortak bir rekabet ortamı oluşturmaktadırlar. Bu bağlamda ülkemizdeki işletmeler tedarik zincirinde bulunan gerek müşteri gerekse tedarikçileri ile işbirliği bilincine gereken önemi vermelidir. Bu işbirliğinin sağlanabilmesi adına tedarik zinciri elemanları arasında güven ortamı oluşturulmalı, süreçler ile ilgili bilgiler paydaşlar ile paylaşılmalıdır. Buna ek olarak, firmalar faaliyetlerinde sosyal ve çevresel faktörleri de göz ardı etmeksizin yasaların ve toplumun koymuş olduğu etik kurallara riayet etmelidir. İşletmeler sadece kendi performanslarını artırmak düşüncesinden uzaklaşıp TZY'yi oluşturan bütün üyelerin amaçlarını gerçekleştirme ve performanslarını artırma yolunu tercih etmelidir.

Güven tedarik zinciri boyunca çok önemli bir yere sahiptir. Zincir üyeleri arasında oluşacak güven ilişkisi sayesinde tedarikçileri ile yapmış oldukları alışverişler daha şeffaf bir hal alıp hammadde ve malzemelerin kalitesine güven, fiyat politikalarına güven, teslimat miktarı ve zamanı gibi konularda güven ortamı oluşacaktır. Bununla birlikte maliyetler ve teslim sürelerinde belirlenen seviyeler sağlanarak müşteri memnuniyeti korunabilecek ve arttırılabilecektir. Artan müşteri memnuniyetinin doğal bir sonucu olarak tedarik zinciri boyunca top yekün bir performans artışının görülmesi kaçınılmazdır. Bu bağlamda işletmeler tedarik zinciri boyunca güven ilişkisinin kurulmasında daha hassas davranıp işbirliği sürecinde

gerek tedarikçileri gerekse müşterileri ile güven ilişkisinin tesisi için daha fazla önem vermelidirler.

Gaziantep'te faaliyette bulunan işletmelerin çoğunlukla KOBİ'lerden ve aile şirketlerinden oluşması sebebiyle ilk aşamada kurumsallaşmaya gereken önemi vermeleri, bilgi teknolojileri ve internet yardımıyla tedarikçileri ve müşterileri arasında sanal ağların kullanımı, zincir elemanları arasında güven ilişkilerinin tesis edilmesi ve özellikle ihracat mevzuatlarında son yıllarda artan öneme haiz etik kurallara dikkat etmeleri yerinde olacaktır.

Bu konuda ileride yapılacak çalışmalarda tedarik zinciri elemanlarının güven ilişkisi ve bilgi paylaşımı düzeyinin belirlenmesi için tarama çalışmaları yapılması önerilir. Ayrıca etik kurallar ile ilgili farklı modellerin geliştirilip kıyaslandığı çalışmalar yapılabilir.

#### KAYNAKÇA

- Aaker, D. A. (1996). *Building Strong Brands: Building, Measuring, And Managing Brand Equity*. New York: The Free Press.
- Abdullah, Z., & Musa, R. (2014). The Effect Of Trust And Information Sharing On Relationship Commitment İn Supply Chain Management. *Procedia - Social And Behavioral Sciences*, 130, 266–272.
- Adler, P. S., & Kwon, S.-W. (2002). Social Capital: Prospects For A New Concept. *Academy Of Management Review*, 27(1), 17–40.
- Ağar, F. (2010). *Tedarik Zinciri Yönetiminde Scor Modeli, Tedarik Süreci Performans Değerlendirmesi Ve Scorcard Uygulaması*. İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Ahi, P., & Searcy, C. (2013). A Comparative Literature Analysis Of Definitions For Green And Sustainable Supply Chain Management. *Journal Of Cleaner Production*, 52, 329–341.
- Arnott, D. C. (2007). Trust–Current Thinking And Future Research. *European Journal Of Marketing*, 41(9/10), 981–987.
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On The Evaluation Of Structural Equation Models. *Journal Of The Academy Of Marketing Science*, 16(1), 74–94.
- Ball, D., Simões Coelho, P., & Machás, A. (2004). The Role Of Communication And Trust İn Explaining Customer Loyalty: An Extension To The ECSI Model. *European Journal Of Marketing*, 38(9/10), 1272–1293.

- Ballou, R. H. (2007). The Evolution And Future Of Logistics And Supply Chain Management. *European Business Review*, 19(4), 332–348.
- Beamon, B. M. (1999). Measuring Supply Chain Performance. *International Journal Of Operations & Production Management*, 19(3), 275–292.
- Beccerra, M., & Gupta, A. K. (1999). Trust Within The Organization: Integrating The Trust Literature With Agency Theory And Transaction Costs Economics. *Public Administration Quarterly*, 177–203.
- Bechtel, C., & Jayaram, J. (1997). Supply Chain Management: A Strategic Perspective. *The International Journal Of Logistics Management*, 8(1), 15–34.
- Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Helferich, O. K. (1996). *Logistical Management* (Vol. 6). Mcgraw-Hill New York, NY. Retrieved From [Https://Olbuss.Ru/Upload/Books/Logist.Pdf](https://olbuss.ru/upload/books/logist.pdf)
- Bowman, E. H., & Haire, M. (1975). A Strategic Posture Toward Corporate Social Responsibility. *California Management Review*, 18(2), 49–58.
- Bradach, J. L., & Eccles, R. G. (1989). Price, Authority, And Trust: From İdeal Types To Plural Forms. *Annual Review Of Sociology*, 15(1), 97–118.
- Bülbül, H., Özçifçi, V., & Özoğlu, B. (2014). Tedarik Zinciri Ve İşletme Performansına Bilişim Teknolojilerinin Etkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 95.
- Çağlıyan, V. (2009). *Yenilikçilik, Tedarikçi Katılımı Ve İşletme Performansı Üzerine Değer Zinciri Yönetimi Temelli Bir Yaklaşım: Otomotiv Sektöründe Görgül Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- Cheng, J.-H., Yeh, C.-H., & Tu, C.-W. (2008). Trust And Knowledge Sharing İn Green Supply Chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 13(4), 283–295.
- Cohen, M. A., & Lee, H. L. (1988). Strategic Analysis Of Integrated Production-Distribution Systems: Models And Methods. *Operations Research*, 36(2), 216–228.
- Diamantopoulos, A., & Siguaw, J. A. (2000). *Introducing LISREL: A Guide For The Uninitiated. Introducing Statistical Methods Series*. Sage Publications, London.
- Fiala, P. (2005). Information Sharing İn Supply Chains. *Omega*, 33(5), 419–423.

- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural Equation Models With Unobservable Variables And Measurement Error: Algebra And Statistics. *Journal Of Marketing Research*, 382–388.
- Ganesan, S. (1994). Determinants Of Long-Term Orientation İn Buyer-Seller Relationships. *The Journal Of Marketing*, 1–19.
- Gunasekaran, A., & Ngai, E. W. (2004). Information Systems İn Supply Chain İntegration And Management. *European Journal Of Operational Research*, 159(2), 269–295.
- Helin, S., & Sandström, J. (2007). An Inquiry Into The Study Of Corporate Codes Of Ethics. *Journal Of Business Ethics*, 75(3), 253–271.
- Hosmer, L. T. (1994). Strategic Planning As İf Ethics Mattered. *Strategic Management Journal*, 15(S2), 17–34.
- Houlihan, J. B. (1985). International Supply Chain Management. *International Journal Of Physical Distribution & Materials Management*, 15(1), 22–38.
- Ilic, D. K. (2010). İşletmelerin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Literatür Taraması/A Literature Review For Determining Social Responsibility Levels Of Firms. *Ege Akademik Bakis*, 10(1), 303.
- I. Van Hoek, R., Harrison, A., & Christopher, M. (2001). Measuring Agile Capabilities İn The Supply Chain. *International Journal Of Operations & Production Management*, 21(1/2), 126–148.
- Jacobs, F. R. (2007). Enterprise Resource Planning (Erp)—A Brief History. *Journal Of Operations Management*, 25(2), 357–363.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karlsson, C., & Olsson, O. (1998). Product İnnovation İn Small And Large Enterprises. *Small Business Economics*, 10(1), 31–46.
- Kline, R. B. (2015). *Principles And Practice Of Structural Equation Modeling*. Guilford Publications.
- Kwon, I.-W. G., & Suh, T. (2004). Factors Affecting The Level Of Trust And Commitment İn Supply Chain Relationships. *Journal Of Supply Chain Management*, 40(1), 4–14.

- Lee, H. L., & Whang, S. (2000). Information Sharing In A Supply Chain. *International Journal Of Manufacturing Technology And Management*, 1(1), 79–93.
- Liu, C.-H. (2009). The Effect Of A Quality Management System On Supply Chain Performance: An Empirical Study In Taiwan. *International Journal Of Management*, 26(2), 285.
- Mentzer, J. T., Dewitt, W., Keebler, J. S., Min, S., Nix, N. W., Smith, C. D., & Zacharia, Z. G. (2001). Defining Supply Chain Management. *Journal Of Business Logistics*, 22(2), 1–25.
- Metz, P. J. (1998). Demystifying Supply Chain Management. *Supply Chain Management Review*, V. 1, No. 4 (Winter 1998), P. 46-55: Ill.
- Moorman, C., Deshpande, R., & Zaltman, G. (1993). Factors Affecting Trust In Market Research Relationships. *The Journal Of Marketing*, 81–101.
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The Commitment-Trust Theory Of Relationship Marketing. *The Journal Of Marketing*, 20–38.
- Oliver, R. K., & Weber, M. D. (1982). *Supply-Chain Management: Logistics Catches Up With Strategy*. Outlook.
- Panayides, P. M., & Lun, Y. V. (2009). The Impact Of Trust On Innovativeness And Supply Chain Performance. *International Journal Of Production Economics*, 122(1), 35–46.
- Panteli, N., & Sockalingam, S. (2005). Trust And Conflict Within Virtual Inter-Organizational Alliances: A Framework For Facilitating Knowledge Sharing. *Decision Support Systems*, 39(4), 599–617.
- Peterson, R. A. (2000). A Meta-Analysis Of Variance Accounted For And Factor Loadings In Exploratory Factor Analysis. *Marketing Letters*, 11(3), 261–275.
- Qrunfleh, S., & Tarafdar, M. (2014). Supply Chain Information Systems Strategy: Impacts On Supply Chain Performance And Firm Performance. *International Journal Of Production Economics*, 147, 340–350.
- Rackham, N., Frifdman, L., & Ruff, R. (1995). Getting Partnering Right: How Market Leaders Are Creating Long-Term Competitive Advantage, By McGraw-Hill Int'l Enterprises Inc.
- Ross, D. F. (2002). *Introduction To E-Supply Chain Management: Engaging Technology To Build Market-Winning Business Partnerships*. CRC Press.

- Ross, D. F. (2013). *Competing Through Supply Chain Management: Creating Market-Winning Strategies Through Supply Chain Partnerships*. Springer Science & Business Media.
- Ross, D. F. (2016). *Introduction To E-Supply Chain Management: Engaging Technology To Build Market-Winning Business Partnerships*. CRC Press. Retrieved From <https://www.google.com/books?hl=tr&lr=&id=J2zlbqaaqbaj&oi=fnd&pg=PP1&dq=Ross+2002+Introduction+To+E-Supply&ots=23zer7xdsn&sig=7whwt2uaess5hazvalyokumh1oe>
- Schurr, P. H., & Ozanne, J. L. (1985). Influences On Exchange Processes: Buyers' Preconceptions Of A Seller's Trustworthiness And Bargaining Toughness. *Journal Of Consumer Research*, 11(4), 939–953.
- Şengün, A. E. (2007). Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinde Güven Ve Güvensizliğin Mübadele Performansı Üzerine Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi Örneği. *Journal Of Management Research/Yonetim Arastirmalari Dergisi*, 7.
- Şengün, A. E., & Wasti, S. N. (2007). Trust, Control, And Risk A Test Of Das And Teng's Conceptual Framework For Pharmaceutical Buyer-Supplier Relationships. *Group & Organization Management*, 32(4), 430–464.
- Şengün, A. E., & Wasti, S. N. (2009). Revisiting Trust And Control Effects On Perceived Relationship Performance. *International Small Business Journal*, 27(1), 39–69.
- Sethi, S. P., Veral, E. A., Shapiro, H. J., & Emelianova, O. (2011). Mattel, Inc.: Global Manufacturing Principles (Gmp)—A Life-Cycle Analysis Of A Company-Based Code Of Conduct In The Toy Industry. *Journal Of Business Ethics*, 99(4), 483–517.
- Simatupang, T. M., & Sridharan, R. (2005). The Collaboration Index: A Measure For Supply Chain Collaboration. *International Journal Of Physical Distribution & Logistics Management*, 35(1), 44–62.
- Stainer, A. (1997). Logistics-A Productivity And Performance Perspective. *Supply Chain Management: An International Journal*, 2(2), 53–62.
- Stock, J. R., & Lambert, D. M. (2001). *Strategic Logistics Management* (Vol. 4). McGraw-Hill/Irwin Boston, MA.
- Süder, A. (2005). Sosyal Sorumluluk Kavramı Ve Tedarik Zincirinde Uygulanması. Presented At The V. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi.



- Svensson, G. (2002). The Theoretical Foundation Of Supply Chain Management: A Functionalist Theory Of Marketing. *International Journal Of Physical Distribution & Logistics Management*, 32(9), 734–754.
- Swaen, V., & Chumpitaz, R. C. (2008). Impact Of Corporate Social Responsibility On Consumer Trust. *Recherche Et Applications En Marketing (English Edition)*, 23(4), 7–34.
- Towill, D. R. (1996). Time Compression And Supply Chain Management-A Guided Tour. *Supply Chain Management: An International Journal*, 1(1), 15–27.
- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The Corporate Social Performance-Financial Performance Link. *Strategic Management Journal*, 303–319.
- Wang, Z., Ye, F., & Tan, K. H. (2014). Effects Of Managerial Ties And Trust On Supply Chain Information Sharing And Supplier Opportunism. *International Journal Of Production Research*, 52(23), 7046–7061.
- Wu, L., Chuang, C.-H., & Hsu, C.-H. (2014). Information Sharing And Collaborative Behaviors In Enabling Supply Chain Performance: A Social Exchange Perspective. *International Journal Of Production Economics*, 148, 122–132.
- Yalçın, H. (2004). *Tedarik Zinciri Yönetiminde Bilişim Teknolojileri*. Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Yılmaz, V. (2004). Lisrel Ile Yapısal Eşitlik Modelleri: Tüketici Şikâyetlerine Uygulanması. Retrieved From <https://Earsiv.Anadolu.Edu.Tr/Xmlui/Handle/11421/480>
- Zerenler, M. (2003). *Kriz Dönemlerinde İşletmelerin Üretim Süreci Esnekliğinin Şirketlerin Performans Ve Yaşam Sürelerine Etkileri Üzerine Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.

## YOKSULLUK OLGUSU VE TÜRKİYE’DE YOKSULLUK VE HANE REFAHININ DHS WEALTH INDEX İLE DEĞERLENDİRİLMESİ<sup>1</sup>

Fatih ŞANTAŞ<sup>2</sup>

### Özet

Bu araştırmanın amacı, Türkiye’de yoksulluk ve hane refahındaki değişimin incelenmesidir. Araştırmada, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü tarafından 5 yılda bir gerçekleştirilen “Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması” verileri kullanılmıştır. Bu çalışmada, yoksulluk ve hane refahının belirlenmesinde “Refah Endeksi (DHS Wealth Index)” kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, Türkiye’de hane refahının dönemler itibarıyla yükseldiği belirlenmiştir. Bu çalışma, yoksulluğun 15-19 yaş grubunda olan, eğitimi ve sağlık güvencesi olmayan, Doğu Bölgesi’nde ve kırsal yerleşim alanında yaşayan bireylerde istatistiksel olarak anlamlı şekilde daha yüksek olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Yoksulluk, Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması (TNSA), DHS Wealth Index

### The Phenomenon of Poverty and Evaluation of Welfare and Poverty with DHS Wealth Index in Turkey

### Abstract

This research aims to examine the changes in poverty and household welfare in Turkey. The "Turkey Demographic and Health Survey" was used in the study, which was conducted by Hacettepe University Institute of Population Studies every 5 years. The "DHS Wealth Index" was used to determine poverty and household welfare in the study. As a result of the research, it has been determined that the household welfare has increased over the periods in Turkey. This study shows that poverty is statistically significantly higher in the 15-19 age group, not educated, have no health insurance, those living in the eastern and rural settlements.

**Key Words:** Poverty, Turkey Demographic and Health Survey (TDHS), DHS Wealth Index

---

<sup>1</sup> Bu çalışma Fatih ŞANTAŞ, (2016), “Yoksulluk Olgusu ve Türkiye’de Yoksulluğun ve Çeşitli Faktörlerin Sağlık Statüsü ve Sağlık Hizmetleri Kullanımı Üzerine Etkisi”, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı, Ankara, Doktora Tezinden üretilmiştir.

<sup>2</sup> Dr. Bozok Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, fatih.santas@bozok.edu.tr

## GİRİŞ

Yoksulluk, gelire ilişkilendirilen ve bu doğrultuda açıklanmaya çalışılan bir kavramdır. Yoksulluk, düşük gelir ya da tüketim şeklinde anlaşılabilir birlikte (Chambers, 1995: 180), gelir yoksulluğunun yanında insanların temel gereksinimlerini karşılayamama durumudur (TÜİK, 2008: 32).

Yoksulluk genel olarak mutlak yoksulluk, göreceli yoksulluk, insani yoksulluk, objektif-subjektif yoksulluk, kır-kent yoksulluğu, kronik yoksulluk gibi türlere ayrılmaktadır. Yoksulluğa neden olan faktörler beceri eksikliği, yeterli çaba göstermemek gibi bireysel nedenler ve irade dışı işsizlik, ayrımcılık gibi sistemsel nedenler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yoksulluğun saptanmasında çeşitli ölçütler kullanılmakta ve ölçütler; Kişi Sayısı Endeksi, Yoksulluk Açığı Endeksi, Sen Endeksi, Foster, Greer ve Thorbecke Endeksi, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nca Kullanılan Endeksler ve Refah Endeksi (Wealth Index) şeklinde sıralanabilir.

Yıllar itibarıyla azalmakla birlikte, halen dünya genelinde milyonlarca insan yoksul bir şekilde yaşamını sürdürmektedir. Günlük 1,90\$ olan yoksulluk sınırına göre, 2015 yılı itibarıyla 700 milyon insan yoksuldur (Dünya Bankası, 2016). Türkiye'de yoksulluk oran ve sayısının yıllar itibarıyla azaldığı söylenebilir. TÜİK tarafından yayınlanan verilere göre Türkiye'de gıda yoksulluğu (açlık) yaşanmamakta ve 2006 yılı itibarıyla kişi başı günlük harcaması satın alma gücü paritesine göre 1 doların altında olan fert bulunmamaktadır (TÜİK, 2014).

Bu çalışmada yoksulluk olgusunun kavramsal analizi, Türkiye'de hane refahındaki değişim ve dönemler itibarıyla yoksullukla ilişkili faktörlerin incelenmesi amaçlanmıştır. Türkiye'de hane refahındaki değişim ve yoksulluğun ilişkili olduğu faktörlerin belirlenmesi ile bu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## I.YOKSULLUĞUN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Yoksulluk, tarih boyunca ve bölge fark etmeksizin dünyanın her yerinde yaşanmış bir olgudur (Odabaşı, 2009: 11). Tarihsel akış içerisinde içeriği ve kişileri etkileme şekli farklılık göstermekle birlikte yoksulluk, gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun tüm ülkelerin ve dünyanın ortak sorunudur (Gündoğan, 2008: 42). Yoksulluk, temeli eşitsizliğe dayanan (Bradshaw, 2006: 4), tanımlanması ve açıklanmasında çoğu zaman politik düşüncenin etkili olduğu çok boyutlu bir olgudur (Arpacıoğlu ve Yıldırım, 2011: 61). Gelir ve tüketim seviyesi, sosyal göstergeler, gittikçe artan risklerle karşılaşma olasılığı gibi yoksulluğu belirtecek fazla sayıda göstergenin bulunması yoksulluğun tanımlanmasını ve ölçümünü zorlaştırmaktadır (Sapançalı, 2001: 127).

Yoksulluk, bireylerin ihtiyaçlarını karşılayacak yeterli gelire sahip olmamaları şeklinde tanımlanabilir. Ancak bu tanımda geçen ihtiyacın ne olduğu, hangi ihtiyaçların karşılanamaması durumunda kişinin yoksul olarak kabul edileceği ve sadece gelirin göz önüne alınması tanımı tartışmalı hale getirmektedir (Dinçoflaz, 2009: 15). Yoksulluk, refahtan yoksun olmak şeklinde tanımlanabileceği gibi; toplam gelirin, biyolojik varlığın devamı için gerekli olan yiyecek, giyim vb. asgari düzeydeki fiziki ihtiyaçları karşılamaya yetmemesidir şeklinde de ifade edilebilir (Field,1983: 51).

Geniş bir bakış açısıyla yoksulluk, ekonomik yoksunluğun yanında, siyasi ve sosyal katılım, eğitim, sağlık, insan hakları gibi insan hayatının tüm boyutlarını kapsayan bir olgudur (Coşkun ve Tireli, 2008: 23). Bir başka tanımda yoksulluk, “gelir dağılımı eşitsizliğinin bir sonucudur” şeklinde tanımlanarak yoksulluğun gelir dağılımı ile ilişkisine dikkat çekilmektedir (DPT, 2001: 103).

## **II. YOKSULLUK PROFİLİ**

### **A- Dünyada Yoksulluk**

Yoksulluk geri kalmış, gelişmekte olan ya da gelişmiş tüm ülke ve bölgelerde değişen oran ve yapıda görülen bir olgudur. Tablo 1’de 2011 Satın Alma Gücü Paritesine göre günlük 1,90 \$ yoksulluk sınırına göre bölgelerdeki ve dünyadaki yoksul sayısı ve oranı görülmektedir. 1990 yılında dünya genelinde 1958 milyon kişi yoksul iken, 2015 yılında 702,1 milyon kişinin yoksulluk sınırının altında yaşadığı tahmin edilmektedir. Oransal açıdan bakıldığında, 1990 yılında dünya nüfusunun % 37,1’i yoksul iken 2015 yılında bu oranın % 9,6’ya düşmesi beklenmektedir. 1990-2015 döneminde dünya genelinde ve bölgelerde yoksul sayısı ve oranında düşüş olduğu görülmekle birlikte, Sahra Altı Afrika’da nüfusun % 35’i halen yoksuldur.

**Tablo 1.** Günde 1,90 \$'dan Daha Az Gelirle Yaşayan Nüfus Sayı ve Oranı

Nüfus Sayısı (Milyon)					
Bölge	1990	1999	2011	2012	2015f
Doğu Asya ve Pasifik	995,5	689,4	173,1	147,2	82,6
Avrupa ve Merkezi Asya	8,8	36,8	11,4	10,1	4,4
Latin Amerika ve Karayipler	78,2	71,1	35,3	33,7	29,7
Güney Asya	574,6	568,0	361,7	309,2	231,3
Sahra Altı Afrika	287,6	374,6	393,6	388,8	347,1
Toplam	1958,6	1751,5	983,3	896,7	702,1
Nüfus Oranı (%)					
Doğu Asya ve Pasifik	60,6	37,5	8,5	7,2	4,1
Avrupa ve Merkezi Asya	1,9	7,8	2,4	2,1	1,7
Latin Amerika ve Karayipler	17,8	13,9	5,9	5,6	5,6
Güney Asya	50,6	41,8	22,2	18,8	13,5
Sahra Altı Afrika	56,8	58,0	44,4	42,7	35,2
Toplam	37,1	29,1	14,1	12,7	9,6

f: Tahmin

**Kaynak:** Dünya Bankası (2016). Global Monitoring Report.

Tablo 2’de 2014 yılında insani gelişim açısından her kategoride ilk beş sırada yer alan ülkelerin İnsani Gelişim Endeksi (İGE) değerleri ve endeksin 3 boyutu olan doğumda yaşam beklentisi, ortalama eğitim süresi, beklenen eğitim süresi ve kişi başına satın alma paritesine göre GSMH rakamları ve ülkelerdeki gelir dağılımını gösteren Gini Katsayısı yer almaktadır.

Tablo 2 incelendiğinde, 2014 yılında dünya İGE değerinin 0,711; doğumda yaşam beklentisinin 71,5; ortalama eğitim süresinin 12,2 ve kişi başına GSMH’nin 14.301 dolar olduğu görülmektedir. 0,944’lük İGE ile Norveç 188 ülke arasından birinci sırada yer almaktadır. Norveç’i Avustralya ve İsviçre takip etmektedir. Çok yüksek İGE kategorisinde yer alan ülkelerde doğumda yaşam beklentisi 80 yıl ve üzerinde, ortalama eğitim süresi 12 yıl ve üzerinde, beklenen eğitim süresi 16 yıl ve üzerinde ve kişi başına GSMH düzeyleri 44.000-64.000 dolar aralığındadır. Çok yüksek insani gelişim seviyesinde olan ülkelerde hem kişi başına düşen GSMH miktarı yüksek hem de gelir dağılımının diğer ülkelere göre daha adil olduğu söylenebilir. Türkiye’nin de yer aldığı yüksek insani gelişim değerine sahip ülkelerin çok yüksek insani gelişim değerine sahip ülkelere göre hem kişi başına GSMH düzeylerinin düşük hem de gelir dağılımının daha adaletsiz olduğu görülmektedir. İnsani gelişim seviyesi düştükçe gelir dağılımı daha adaletsiz hale gelmektedir.

**Tablo 2.** Ülkelerin İnsani Gelişme Endeksleri, Bileşenleri ve Gini Katsayıları

İnsani Gelişme	Ülke	İGE	Doğumda Yaşam Beklentisi (Yıl)	Beklenen Eğitim Süresi (Yıl)	Ortalama Eğitim Süresi (Yıl)	Kişi Başı GSMH (2011 SGP, \$)	Gini Kat Sayısı
<b>Çok Yüksek</b>	1. Norveç	0,944	81,6	17,5	12,6	64,992	26,8
	2. Avustralya	0,935	82,4	20,2	13,0	42,261	34,0
	3. İsviçre	0,930	83,0	15,8	12,8	56,431	32,4
	4. Danimarka	0,923	80,2	18,7	12,7	44,025	26,9
	5. Hollanda	0,922	81,6	17,9	11,9	45,435	28,9
<b>Yüksek</b>	50. Belarus	0,798	71,3	15,7	12,0	16,676	26,5
	50. Rusya	0,798	70,1	14,7	12,0	22,352	39,7
	52. Umman	0,793	76,8	13,6	8,0	34,858	-
	52. Romanya	0,793	74,7	14,2	10,8	18,108	27,3
	52. Uruguay	0,793	77,2	15,5	8,5	19,283	41,3
	72. Türkiye	0,761	75,3	14,5	7,6	18,677	40,0
<b>Orta</b>	106. Botsvana	0,698	64,5	12,5	8,9	16,646	60,5
	107. Moldova	0,693	71,6	11,9	11,2	5,223	30,6
	108. Mısır	0,690	71,1	13,5	6,6	10,512	30,8
	109. Türkmenistan	0,688	65,6	10,8	9,9	13,066	-
	110. Gabon	0,684	64,4	12,5	7,8	16,367	42,2
<b>Düşük</b>	145. Kenya	0,548	61,6	11,0	6,3	2,762	47,7
	145. Nepal	0,548	69,6	12,4	3,3	2,311	32,8
	147. Pakistan	0,538	66,2	7,8	4,7	4,866	29,6
	149. Angola	0,532	52,3	11,4	4,7	6,822	42,7
	Dünya	0,711	71,5	12,2	7,9	14,301	-

**Kaynak:** UNDP (2015). İnsani Gelişme Raporu.

### B- Türkiye’de Yoksulluk

Türkiye’de yoksullukla ilgili veriler TÜİK tarafından yayınlanmaktadır. TÜİK, 2010 yılından itibaren ülkenin sosyo-ekonomik yapısını ortaya koyacak ve uluslararası karşılaştırmaların yapılmasını sağlayacak veriler üretebilmek amacıyla yeni veri kaynakları ve hesaplama yöntemlerine geçmiştir (TÜİK, 2011). Bu nedenle 2010 yılı ve sonrasındaki yoksulluk verileri, satın alma gücü paritesine göre dolar cinsinden yoksulluk oranları şeklindedir.

Tablo 3’te farklı yöntemlere göre hesaplanmış, Türkiye, kırsal ve kent yoksulluk oranları verilmektedir.

**Tablo 3. Yoksulluk Sınırı Yöntemlerine Göre Fert Yoksulluk Oranları**

Yöntemler	Fert yoksulluk oranı (%)										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Türkiye</b>											
Gıda yoksulluğu (açlık)	1,29	1,29	0,87	0,74	0,48	0,54	0,48	.	.	.	.
Yoksulluk (gıda+gıda dışı)	28,12	25,60	20,50	17,81	17,79	17,11	18,08	.	.	.	.
Kişi başı günlük 1 \$'ın altı	0,01	0,02	0,01	.	.	.	.	.	.	.	.
Kişi başı günlük 2.15 \$'ın altı	2,39	2,49	1,55	1,41	0,52	0,47	0,22	0,21	0,14	0,06	0,06
Kişi başı günlük 4.3 \$'ın altı	23,75	20,89	16,36	13,33	8,41	6,83	4,35	3,66	2,79	2,27	2,06
Harcama esaslı görece yoksulluk	15,51	14,18	16,16	14,50	14,70	15,06	15,12	.	.	.	.
<b>Kent</b>											
Gıda yoksulluğu (açlık)	0,74	0,62	0,64	0,04	0,07	0,25	0,06	.	.	.	.
Yoksulluk (gıda+gıda dışı)	22,30	16,57	12,83	9,31	10,36	9,38	8,86	.	.	.	.
Kişi başı günlük 1 \$'ın altı	0,01	0,01	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Kişi başı günlük 2.15 \$'ın altı	1,54	1,23	0,97	0,24	0,09	0,19	0,04	0,04	0,02	0,02	0,02
Kişi başı günlük 4.3 \$'ın altı	18,31	13,51	10,05	6,13	4,40	3,07	0,96	0,97	0,94	0,60	0,64
Harcama esaslı görece yoksulluk	11,26	8,34	9,89	6,97	8,38	8,01	6,59	.	.	.	.
<b>Kır</b>											
Gıda yoksulluğu (açlık)	2,15	2,36	1,24	1,91	1,41	1,18	1,42	.	.	.	.
Yoksulluk (gıda+gıda dışı)	37,13	39,97	32,95	31,98	34,80	34,62	38,69	.	.	.	.
Kişi başı günlük 1 \$'ın altı	0,01	0,02	0,04	.	.	.	.	.	.	.	.
Kişi başı günlük 2.15 \$'ın altı	3,71	4,51	2,49	3,36	1,49	1,11	0,63	0,57	0,42	0,14	0,13
Kişi başı günlük 4.3 \$'ın altı	32,18	32,62	26,59	25,35	17,59	15,33	11,92	9,61	6,83	5,88	5,13
Harcama esaslı görece yoksulluk	22,08	23,48	26,35	27,06	29,16	31,00	34,20	.	.	.	.

**Kaynak:** TÜİK (2014). Yoksulluk Çalışması.

Tablo 3 incelendiğinde, Türkiye’de yoksulluk oranının 2003 yılından itibaren azaldığı görülmektedir. Gıda yoksulluğu (açlık) olarak ifade edilen ve bir kişinin yaşamını devam ettirebilmesi için alması gereken minimum gıda miktarını alamayanların oranı (gıda yoksulluğu) 2003 yılında % 1,29 iken bu oranın 2009 yılında % 0,48 olduğu saptanmıştır. Bu oran, kentlerde % 0,74’ten 0,06’ya; kırsal alanlarda ise % 2,15’ten % 1,42’ye düşmüştür. Gıda ve gıda dışı yoksulluk (temel

ihtiyaçlar yoksulluğu) oranı 2003 yılında % 28,12 iken 2009 yılında % 18,08'e ve kentlerde % 22'30'dan % 8,86'ya düşmüştür. Kırsal alanlarda ise 2003 yılında % 37,13 iken, 2009 yılında % 34,69'a yükselmiştir.

Türkiye'de 2006 yılı itibariyle kişi başı günlük harcaması, satın alma gücü paritesine göre 1 doların altında olan fert bulunmamaktadır. Kişi başı günlük harcaması, satın alma gücü paritesine göre 2,15 doların altında kalan fert oranı Türkiye genelinde 2003 yılında % 2,39, 2011 yılında % 0,14 ve 2012 ve 2013 yıllarında ise % 0,06 olarak tespit edilmiştir. Aynı yoksulluk sınırına göre, kentlerde 2003 yılı için % 1,54 olan yoksulluk oranı, 2011, 2012 ve 2013 yıllarında % 0,02'dir. Kırsal yerleşim yerlerinde yoksulluk oranı ise 2003 yılında % 3,71 ve 2012 ve 2013 yıllarında sırasıyla % 0,14 ve % 0,13 olarak saptanmıştır.

Yoksulluk sınırı kişi başı günlük harcaması, satın alma gücü paritesine göre 4,3 dolar olarak belirlendiğinde ise Türkiye genelinde yoksulluk oranı 2003 yılında % 23,75, 2012 yılında % 2,27 ve 2013 yılında % 2,06'dır. Bu oran kentsel yerleşim yerlerinde 2003 yılında % 18,31, 2012 yılında % 0,60 ve 2013 yılında % 0,64 olarak tespit edilmiştir. Kırsal yerleşim yerlerinde yoksulluk oranı ise 2003 yılında % 32,18, 2012 ve 2013 yıllarında sırasıyla % 5,88 ve % 5,13'dir.

Eşdeğer fert başına tüketim harcaması medyan değerinin % 50'si esas alınarak hesaplanan göreceli yoksulluk oranı Türkiye'de 2003 yılında % 15,51 iken 2009 yılında % 15,12 olarak tespit edilmiştir. Göreceli yoksulluk oranı kentsel alanlarda 2003 ve 2009 yıllarında sırasıyla % 11,26 % 6,59 iken kırsal yerleşim yerlerinde 2003 yılında % 22,08 ve 2009 yılında % 34,20'dir.

### III. GEREÇ VE YÖNTEM

#### A- Araştırmanın Amacı ve Tasarımı

Bu çalışmada Türkiye'de yoksulluk ve hane refahındaki değişim ve dönemler itibariyle yoksullukla ilişkili faktörlerin incelenmesi amaçlanmıştır. Türkiye'de hane refahındaki değişim ve yoksulluğun ilişkili olduğu faktörlerin belirlenmesi ile bu çalışmanın alan yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırmada, yoksulluğun (hane refah düzeyi) belirlenmesinde "Refah Endeksi (DHS Wealth Index)" kullanılmıştır. Refah Endeksi, özellikle düşük ve orta gelirli ülkelerde hanelerin mal varlıklarına (asset) dayalı olarak, ekonomik statülerini belirlemeye yarayan endeks olup, hanenin uzun dönemli ekonomik durumunu göstermektedir. Endeks, 1996-2011 yılları arasında 97 düşük ve orta gelirli ülkede 2,1 milyon hanehalkı üzerinde gerçekleştirilen 165 araştırma verisine dayalı olarak geliştirilmiştir. Yapılan test analizlerinde endeksin geçerli ve güvenilir olduğu saptanmış ve Refah Endeksinin, dünyanın her yerinde hanehalkının, sosyal grupların ve toplumların ekonomik statülerini belirlemeye ve karşılaştırmaya uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Smits ve Steendijk, 2012: 2-3). Refah Endeksi, hanehalkının



sahip olduğu tüm dayanıklı tüketim malları (TV, buzdolabı, telefon, bisiklet, araba, saat, radyo, bilgisayar, klima gibi), hanede elektrik bulunma durumu, içme suyu, tuvalet tipi ve hanenin zemin malzemesinin kalitesi (düşük, orta, yüksek), oda sayısı gibi değişkenlerden oluşmaktadır. 1993-1998-2003 TNSA çalışmalarında refah endeksi hanenin sahip olduğu dayanıklı tüketim malları üzerinden, 2008 ve 2013 TNSA çalışmalarında ise hanenin sahip olduğu dayanıklı tüketim malları ve konut özelliklerine bakılarak oluşturulmuştur. Her bir değişken Temel Bileşenler Analizi (Principal Component Analysis) ile hesaplanan faktör skoru yardımıyla ağırlıklandırılmış ve elde edilen değerler sıfır ortalama ve bir standart sapmayla (z standartlaştırması) standart normal dağılıma göre standartlaştırılmıştır. Her hanenin her bir değişkenden elde ettiği skorlar toplanarak her bir hanenin endeks değeri elde edilmiş ve hane halkı üyeleri, yaşadıkları hanenin toplam skoruna göre sıralanarak aynı sayıda bireyin yer aldığı beş grup (en düşük, düşük, orta, yüksek ve en yüksek refah düzeyi) oluşturulmuştur.

#### B- Evren ve Örneklem

1993-1998-2003-2008 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmalarında (TNSA), araştırmanın evrenini 15-49 yaş aralığında en az bir kez evlenmiş kadınlar, 2013 TNSA'da ise evreni, 15-49 yaş arasındaki tüm kadınlar oluşturmaktadır. Araştırmalarda örneklem seçiminde ağırlıklı, çok aşamalı, tabakalı küme örnekleme yöntemleri kullanılmıştır.

Tablo 4'te 1993-1998-2003-2008-2013 TNSA çalışmalarında 15-49 yaş arasında yer alan ve görüşmeye katılan kadın sayıları görülmektedir. 1993 çalışmasında 6519, 1998 çalışması 8576, 2003 çalışmasında 8075, 2008 çalışmasında 7405 ve 2013 çalışmasında 9746 kadın ile görüşme gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 4.** Görüşme Yapılan Hane Halkı ve Kadın Sayıları

	1993	1998	2003	2008	2013
Görüşmeye Uygun Kadınlar	6862	9468	8447	8003	10840
Görüşme Yapılan Kadınlar	6519	8576	8075	7405	9746

Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmalarının önceliklerinden birisi örneklem tasarımının daha önce gerçekleştirilen Nüfus ve Sağlık Araştırmaları ile yöntem ve içerik açısından tutarlı olmasıdır. TNSA-1993'ten önce yapılan araştırmalarda Türkiye tabakalama amacıyla Batı, Güney, Orta, Kuzey ve Doğu bölgeleri olarak beş bölgeye ayrılmıştır. Bu bölgeler birbirine komşu olan değişik sayılardaki illerden oluşmaktadır. Bu nedenle Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmalarında Türkiye beş bölgeye ayrılarak incelenmektedir.

### **C- Veri Kaynağı**

Araştırmada, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü tarafından 5 yılda bir gerçekleştirilen “Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması” verileri kullanılmıştır. Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, 1967 yılında kurulmuş ve Türkiye’de doğurganlık, ölümlülük, göç, ana çocuk sağlığı konularında ülke genelinde bilimsel çalışmalar yapan bir kuruluştur. Enstitü, 1968 yılından beri her beş yılda bir nüfus özellikleri ve ana çocuk sağlığı konularında ülke genelinde araştırma yapmaktadır. Enstitü tarafından 1968 yılından itibaren 10 adet demografik araştırma gerçekleştirilmiş olmakla birlikte, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü tarafından verileri paylaşılan ve birbirleriyle karşılaştırılabilir araştırmalar, 1993 yılından itibaren beş yılda bir yürütülen Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmaları (TNSA)’dır. Bu nedenle bu çalışmada 1993, 1998, 2003, 2008 ve 2013 TNSA verileri kullanılmıştır (HÜNEE, 1994-2014).

Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmaları hane refahı, doğurganlık düzeyi ve değişimi, bebek ve çocuk ölümlüğü, aile planlaması ve anne ve çocuk sağlığı konularında bilgi sağlamak üzere tasarlanmış ulusal düzeyde bir örneklem araştırmasıdır. Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmalarında “Hanehalkı Soru Kâğıdı” ve doğurgan yaşlardaki (15-49) kadınlar için “Kadın Soru Kâğıdı” kullanılmaktadır. Hanehalkı soru kâğıdı yardımıyla, örneklem kapsamında yer alan hanelerde yaşayan kişilere ve hanelere ilişkin bilgiler toplanmaktadır. Hanehalkı soru kâğıdının ilk bölümünde hanelerde yaşayan kişilerin yaş, cinsiyet, eğitim, medeni durum gibi bilgileri toplanmakta ve bu bilgiler yardımıyla Kadın Soru Kâğıdının uygulanacağı kadınlar belirlenmektedir. Soru kâğıdının ikinci bölümünde konuta ve sahip olunan dayanıklı tüketim mallarına ilişkin sorular yer almaktadır.

Kadın Soru Kâğıdında, Hanehalkı listesinde yer alan, 15-49 yaş arasındaki kadınlara ilişkin bilgi toplanmaktadır. Kadın soru kâğıdında kadınlarla ilgili sağlık statüsü ve sağlık hizmetleri kullanımına yönelik sorular yer almaktadır.

### **D- Veri Analizi**

Analizler, 1993-1998-2003-2008 ve 2013 TNSA çalışmaları için ayrı ayrı ve beş veri seti birleştirilerek yapılmıştır. Yoksulluğun çeşitli değişkenler ile ilişkisi incelenirken Ki-Kare analizinden yararlanılmıştır. İstatistiksel analizler SPSS (Statistical Package for the Social Science) 20,0 kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

### **E- Kısıtlılık ve Varsayımlar**

Araştırmada, Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmaları verileri kullanılmıştır. İkincil veriler kullanılması nedeniyle, araştırma toplanan veriler çerçevesinde şekillenme kısıtlılığına sahiptir. Ayrıca, örneklem araştırmalarının örneklem ve örneklem dışı hatalardan etkilendiği bilinmekle birlikte Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmalarında bu tip hataların en az yapıldığı varsayılmıştır.

#### IV- BULGULAR

Tablo 5'te araştırmalara katılan kadınların temel özellikleri görülmektedir. Görüşmecilerin yaş dağılımı incelendiğinde, 20-29 ve 30-39 yaş grubunda yoğunlaşmanın olduğu görülmektedir. 1993-2008 araştırmalarının kapsamını en az bir kez evlenmiş kadınların oluşturması nedeniyle 15-19 yaş grubundan katılımcılar 1998 araştırması dışında düşük orandadır. 2013 TNSA çalışmasına 15-49 yaş arasında tüm kadınların dâhil edilmesi nedeniyle 15-19 yaş grubundan katılım artmıştır.

Katılımcıların eğitim düzeyi incelendiğinde, 1993-2013 döneminde eğitimi olmayan ya da ilkokul bitirmeyenlerin oranının azaldığı buna karşın ortaokul ve üzeri eğitim düzeyinde olanların oranının arttığı görülmekte ve bu durum doğurganlık çağındaki kadınların gittikçe daha eğitilmiş olduklarını göstermektedir. 1993-2003-2008 araştırmalarında kadınların % 95'i evlidir, eşi ölen ya da ayrılanların oranı % 5 civarındadır ve 1998 ve 2013 araştırmalarında ise evli olan katılımcı oranı % 69'dur.

Görüşmecilerin her araştırma döneminde yarım fazlasının sağlık güvencesi olduğu görülmekte ve 1993 çalışmasında kadınların % 56,3'ü sağlık güvencesine sahipken, bu oran 2013 döneminde % 89,4'e yükselmiştir.

Katılımcıların eşlerinin eğitim düzeyleri zaman içinde genellikle artış göstermiş ve 1993 döneminde % 11 olan eğitimi olmayan ya da ilkokul bitirmeyenlerin oranı 2013 araştırma döneminde % 3,6'ya düşmüştür. Ortaokul ve üzeri mezun olanların oranı 1993-2013 döneminde % 20'den % 27'ye yükselmiştir. Tüm araştırma dönemlerinde katılımcıların çoğunluğunun Batı bölgesinde ve kentsel yerleşim alanında yaşadığı görülmektedir. Katılımcıların refah düzeyi, refah endeksine göre belirlenmiştir. Refah endeksine göre aynı sayıda bireyin yer aldığı beş grubun oluşturulması nedeniyle, dönemler itibarıyla çeşitli refah düzeylerinde yer alan kişi sayısı ve oranları birbirine yakındır.

**Tablo 5. Araştırmalara Katılan Kadınların Temel Özellikleri**

Temel Özellikler	1993		1998		2003		2008		2013	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
<b>Yaş</b>										
15-19	332	5,1	1720	20,1	238	2,9	183	2,5	1572	16,1
20-29	2252	34,5	2955	34,5	2525	31,3	2189	29,6	2828	29,0
30-39	2356	36,1	2283	26,6	2909	36,0	2716	36,7	3078	31,6
40-49	1580	24,2	1618	18,9	2403	29,8	2317	31,3	2267	23,3
<b>Eğitim</b>										
Eğitim yok/ İlkokul Bitirmemiş	2196	33,7	1861	21,7	1761	21,8	1358	18,3	1168	12,0
İlkokul	3339	51,2	5158	60,1	4339	53,7	3840	51,9	3371	34,6
Ortaokul ve Üzeri	984	15,1	1556	18,1	1975	24,5	2207	29,8	5207	53,4
<b>Medeni Durum</b>										
Evli	6271	96,2	5921	69,0	7672	95,0	6999	94,5	6655	68,3
Evlenmemiş /Ayrılmış/ Eşi Ölmüş	248	3,8	2655	31,0	403	5,0	406	5,5	3091	31,7
<b>Sağlık Güvencesi</b>										
Var	3672	56,3	4857	56,6	5340	66,1	6198	83,7	8713	89,4
Yok	2726	41,8	3634	42,4	2720	33,7	1193	16,1	1028	10,5
Cevapsız	121	1,9	85	1,0	15	0,2	14	0,2	5	0,1
<b>Eş Eğitim</b>										
Eğitim yok/ İlkokul Bitirmemiş	715	11,0	583	6,8	596	7,4	370	5,0	353	3,6
İlkokul	4498	69,0	4953	57,8	5098	63,1	3595	48,6	4052	41,6
Ortaokul ve Üzeri	1305	20,0	645	7,5	2370	29,4	3398	45,9	2632	27,0
Cevapsız	2	0,0	2395	27,9	11	0,1	42	0,6	2700	27,8
<b>Bölge</b>										
Batı	2325	35,7	3204	37,4	3286	40,7	3252	43,9	4154	42,6
Güney	998	15,3	1258	14,7	1028	12,7	894	12,1	1235	12,7
Orta	1520	23,3	1985	23,1	1867	23,1	1631	22,0	2004	20,6
Kuzey	612	9,4	692	8,1	590	7,3	477	6,4	654	6,7
Doğu	1064	16,3	1437	16,8	1305	16,2	1151	15,5	1699	17,4
<b>Yerleşim Yeri</b>										
Kent	4181	64,1	5704	66,5	5752	71,2	5615	75,8	7905	81,1
Kır	2338	35,9	2872	33,5	2323	28,8	1790	24,2	1841	18,9
<b>Toplam</b>	6519	100,0	8576	100,0	8075	100,0	7405	100,0	9746	100,0

Tablo 6'da hanelerde bulunan dayanıklı tüketim mallarının dağılımı verilmektedir. Dayanıklı tüketim malları, hanenin sosyo-ekonomik seviyesini göstermesi nedeniyle refah endeksinin oluşturulmasına temel teşkil etmektedir.

Tablo 6, Türkiye'nin refah düzeyindeki değişimi göstermektedir. Hanelerde bulunan dayanıklı tüketim mallarının dönemler itibariyle sürekli arttığı görülmekte ve bu durumun Türkiye'de hane refahının yükselmesine işaret ettiği söylenebilir.

**Tablo 6. Dayanıklı Tüketim Malları Sahipliğinin Yüzde Dağılımı**

Dayanıklı Tüketim Malları	1993	1998	2003	2008	2013
Buzdolabı	87,4	93,2	94,3	97,6	98,6
Gazlı/Elektrikli Fırın	62,1	67,6	71,2	77,0	78,5
Çamaşır Makinesi	53,2	63,6	78,3	91,8	95,9
Ütü	-	-	85,1	87,7	89,3
Elektrik Süpürgesi	49,6	65,1	75,6	85,1	89,0
Televizyon	86,7	91,4	94,7	95,9	97,9
Telefon	57,6	77,0	79,6	63,8	36,3
Cep Telefonu	-	13,3	67,2	91,8	95,6
Mikrodalga Fırın	-	-	7,2	12,4	19,9
Mutfak Robotu/ Mixer/ Blender	-	-	39,2	50,3	-
Bulaşık Makinesi	6,9	16,4	22,1	35,2	57,2
Çöp Öğütücüsü	-	-	-	0,6	0,8
Çamaşır Kurutma Makinesi	-	-	-	0,7	2,5
LCD/Plazma TV	-	-	-	6,2	41,4
Ödemeli TV Yayınları	-	-	6,2	12,2	14,0
Uydu Yayını	-	-	14,3	56,0	83,7
Fotoğraf Makinesi	-	-	33,9	-	-
Radyo	76,7	-	-	-	-
Müzik Seti	16,0	-	-	-	-
Video	11,4	10,9	7,3	-	-
Video Kamera	-	-	3,5	10,8	-
CD Çalar	-	15,1	18,2	-	-
DVD/VCD Çalar	-	-	31,7	39,1	27,3
Kamera	-	33,8	33,9	33,4	-
Bilgisayar	2,1	4,2	11,6	-	-
Masa Üstü Bilgisayar	-	-	-	28,8	25,1
Dizüstü Bilgisayar	-	-	-	11,4	33,0
İnternet Bağlantısı	-	-	6,3	26,8	37,2
Ev Spor Aletleri	-	-	-	5,0	-
Klima	-	-	4,7	11,7	18,6
Derin Dondurucu	-	-	-	-	19,7
Ev Sinema Sistemi	-	-	-	-	3,7
Araba	19,9	25,5	25,8	32,3	-
Araba/Traktör	-	-	-	-	37,6
Taksi/Minibüs/ Otobüs	-	-	5,3	4,4	3,8
Traktör	-	-	7,0	7,0	-
Motosiklet	-	-	4,5	6,1	6,7
Bisiklet	-	-	19,3	-	-
30'dan Fazla Kitap	22,3	-	-	-	-
<b>Hane Sayısı</b>	<b>8619</b>	<b>8059</b>	<b>10836</b>	<b>10525</b>	<b>11794</b>

Tablo 7 ve Tablo 8’de dönemler itibariyle katılımcıların çeşitli özelliklerine göre Türkiye’de yoksulluk ve hane refahının dağılımı görülmektedir. Tablolar incelendiğinde, en düşük refah düzeyinde yaşayanlarda ilk sırayı 15-19 yaş grubundaki kadınlar almaktadır. Bu grubu 20-29 yaş grubundaki kadınlar izlemektedir. En yüksek refah düzeyinde ilk sırayı 40-49 yaş grubundaki kadınlar alırken, bu grubu 30-39 yaş aralığındaki kadınlar takip etmektedir.

Yoksulluğun eğitim açısından dağılımına bakıldığında en düşük refah düzeyinde olan kadınların çoğunluğunu eğitimi olmayan/ilkokul bitirmemiş kadınlar oluşturmaktadır. Yüksek ve en yüksek refah düzeyinde ilk sırayı ortaokul ve üzeri eğitim düzeyindeki kadınlar almaktadır. Medeni durum açısından yoksulluğun dağılımında belirgin bir farklılık olmayıp, beş refah düzeyi açısından dağılım birbirine yakındır.

En düşük ve düşük refah düzeyinde olanların oranı sigortası olmayanlarda daha yüksektir. Eşinin eğitimi olmayan/ilkokul mezunu kadınlarda yoksulluk oranı daha yüksektir.

Bölgesel açıdan incelendiğinde, beş araştırma döneminde de Doğu Bölgesinde yaşayan kadınların % 30’dan fazlası en düşük refah düzeyindedir. Batı Bölgesinde yaşayan kadınların ise % 30’dan fazlası en yüksek refah düzeyindedir. En düşük refah düzeyinde yaşama kırsal yerleşim alanında yaşayanlarda daha yüksektir.

**Tablo 7. Katılımcıların Çeşitli Özelliklerinin Yoksulluk (Hane Refahı) İle İlişkisi (1993-2003)**

Temel Özellikler	Refah Düzeyi																	
	1993						1998						2003					
	En Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	En Yüksek	X <sup>2</sup> /p	En Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	En Yüksek	X <sup>2</sup> /p	En Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	En Yüksek	X <sup>2</sup> /p
<b>Yaş</b>																		
15-19	23,9	24,5	24,2	17,2	10,3	X <sup>2</sup> =96,960 p<0,001	19,5	22,1	21,3	20,2	17,0	X <sup>2</sup> =104,160 p<0,001	24,3	23,8	21,3	19,2	11,3	X <sup>2</sup> =123,43 p<0,001
20-29	18,8	19,2	21,3	21,5	19,1		15,8	20,6	20,8	21,5	21,2		17,4	19,3	20,8	23,8	18,7	
30-39	14,9	17,8	18,0	23,2	26,1		14,1	17,3	20,8	22,9	24,8		15,1	19,2	20,1	22,1	23,5	
40-49	16,1	18,0	18,0	22,6	25,3		15,5	16,1	18,3	21,8	28,3		13,2	15,2	19,8	22,5	29,2	
<b>Eğitim</b>																		
Eğitim yok/ İlkokul Bitir.	29,5	25,0	22,1	14,9	8,4	X <sup>2</sup> =1408,5 57 p<0,001	32,4	27,7	18,8	14,2	6,9	X <sup>2</sup> =1989,285 p<0,001	36,1	25,3	19,0	14,9	4,8	X <sup>2</sup> =2191,1 78 p<0,001
İlkokul	13,1	18,8	20,8	25,6	21,7		14,4	20,6	23,2	24,0	17,8		13,3	20,9	24,1	24,4	17,3	
Ortaokul ve Uzeri	2,0	4,1	9,0	26,8	58,0		1,9	4,3	13,4	22,9	57,6		2,1	5,8	13,0	25,8	53,3	
<b>Medeni Durum</b>																		
Evli	17,0	18,6	19,5	22,2	22,8	X <sup>2</sup> =1,465 p=0,833	15,8	18,9	20,4	21,9	23,0	X <sup>2</sup> =2,918 p=0,561	15,5	18,1	20,2	22,8	23,4	X <sup>2</sup> =3,758 p=0,440
Evlenmemiş/ Ayrılmış/Eşi Ölmüş	16,9	21,0	19,8	22,2	20,2		16,5	20,0	20,4	21,1	22,0		16,3	18,8	22,8	19,3	22,8	
<b>Sağlık Güvencesi</b>																		
Var	7,2	13,3	18,6	28,5	32,5	X <sup>2</sup> =1114,4 33 p<0,001	7,9	13,4	21,4	27,0	30,4	X <sup>2</sup> =1140,643 p<0,001	9,9	14,4	19,3	25,8	30,7	X <sup>2</sup> =893,54 2 p<0,001
Yok	29,6	25,7	20,5	14,0	10,1		27,0	27,1	19,2	14,8	12,0		26,6	25,6	22,4	16,6	8,9	
<b>Eş Eğitim</b>																		
Eğitim yok/ İlkokul Bitirmemiş	41,4	25,0	17,1	11,3	5,2	X <sup>2</sup> =1205,5 23 p<0,001	40,6	26,5	15,2	12,5	5,1	X <sup>2</sup> =1301,399 p<0,001	48,8	27,5	13,3	8,6	1,8	X <sup>2</sup> =2158,9 96 p<0,001
İlkokul	17,1	21,3	21,7	22,4	17,6		14,7	20,1	22,5	23,7	19,0		17,5	22,2	24,0	22,9	13,3	
Ortaokul ve Uzeri	3,1	6,4	13,1	27,5	49,9		1,1	2,3	10,2	15,3	71,0		2,7	7,2	14,0	25,7	50,4	
<b>Bölge</b>																		
Batı	10,5	13,8	16,4	29,8	29,6	X <sup>2</sup> =603,73 0 p<0,001	6,5	11,8	21,3	27,2	33,2	X <sup>2</sup> =1155,182 p<0,001	10,0	14,0	20,3	24,9	30,8	X <sup>2</sup> =524,92 4 p<0,001
Güney	16,6	22,7	22,9	18,2	19,5		16,8	30,5	22,7	17,6	12,3		18,4	21,3	20,4	21,1	18,8	
Orta	15,3	22,4	16,3	21,7	24,3		16,8	19,0	19,7	20,2	24,2		13,2	19,7	22,7	23,1	21,3	
Kuzey	20,1	22,7	17,5	18,3	21,4		18,2	21,6	24,4	21,2	14,6		16,3	17,5	19,9	24,3	22,1	
Doğu	32,3	18,1	28,5	12,0	9,0		34,6	25,0	15,4	15,1	9,9		30,0	24,4	16,9	16,8	11,9	
<b>Yerleşim Yeri</b>																		
Kent	8,8	11,2	18,5	29,9	31,6	X <sup>2</sup> =1543,6 44 p<0,001	5,2	14,2	21,5	27,0	32,1	X <sup>2</sup> =2365,036 p<0,001	9,1	15,7	20,8	25,4	29,1	X <sup>2</sup> =957,24 9 p<0,001
Kır	31,7	32,1	21,1	8,3	6,8		37,5	29,2	18,3	11,1	3,9		31,5	24,3	19,1	15,9	9,1	

**Tablo 8.** Katılımcıların Çeşitli Özelliklerinin Yoksulluk (Hane Refahı) İle İlişkisi (2008-2013)

Temel Özellikler	Refah Düzeyi											
	2008					2013						
	En Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	En Yüksek	X <sup>2</sup> /p	En Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	En Yüksek	X <sup>2</sup> /p
<b>Yaş</b>												
15-19	26,8	31,1	21,3	14,2	6,6	X <sup>2</sup> =164,287 p<0,001	16,9	21,7	20,7	21,5	19,1	X <sup>2</sup> =43,469 p<0,001
20-29	17,4	21,0	24,2	22,0	15,5		15,4	20,9	21,6	21,5	20,7	
30-39	14,3	19,2	19,6	20,8	26,1		13,8	18,1	21,2	22,0	24,9	
40-49	14,5	16,9	19,7	23,6	25,3		14,6	19,0	19,7	22,0	24,7	
<b>Eğitim</b>												
Eğitim yok/ İlkokul Bitirmemiş	40,5	29,4	17,5	10,2	2,4	X <sup>2</sup> =2401,580 p<0,001	41,8	30,4	17,9	8,3	1,6	X <sup>2</sup> =1953,285 p<0,001
İlkokul	14,0	22,7	26,1	24,1	13,1		17,5	25,1	25,5	20,9	10,9	
Ortaokul ve Üzeri	3,1	7,2	14,4	25,1	50,2		7,3	13,8	18,6	25,3	35,0	
<b>Medeni Durum</b>												
Evli	15,6	19,5	21,1	21,6	22,2	X <sup>2</sup> =7,004 p=0,136	15,6	19,5	20,5	21,5	22,8	X <sup>2</sup> =7,518 p=0,111
Evlenmemiş/ Ayrılmış/Eşi Ölmüş	14,8	15,6	20,7	26,2	22,7		13,7	20,1	21,6	22,2	22,4	
<b>Sağlık Güvencesi</b>												
Var	13,6	18,0	20,7	22,9	24,8	X <sup>2</sup> =268,036 p<0,001	13,1	18,6	21,4	22,6	24,3	X <sup>2</sup> =402,939 p<0,001
Yok	25,8	26,0	22,8	16,3	9,1		31,2	29,3	16,6	14,3	8,6	
<b>Eş Eğitim</b>												
Eğitim yok/ İlkokul Bitirmemiş	48,6	28,6	13,8	7,3	1,6	X <sup>2</sup> =1666,992 p<0,001	47,6	27,2	16,4	6,5	2,3	X <sup>2</sup> =1673,419 p<0,001
İlkokul	22,2	25,8	23,4	19,3	9,4		19,9	25,4	24,2	19,5	11,1	
Ortaokul ve Üzeri	4,9	11,2	19,5	26,3	38,2		3,9	9,8	16,6	26,1	43,6	
<b>Bölge</b>												
Batı	6,6	13,6	21,0	27,3	31,5	X <sup>2</sup> =1323,397 p<0,001	5,3	14,7	21,5	27,2	31,3	X <sup>2</sup> =1599,225 p<0,001
Güney	25,1	28,0	20,2	16,2	10,5		19,8	28,6	22,5	14,7	14,4	
Orta	10,5	19,2	22,9	23,0	24,3		11,9	17,0	22,3	24,5	24,4	
Kuzey	16,1	23,1	27,5	19,7	13,6		17,6	25,6	25,0	17,9	13,9	
Doğu	40,4	27,1	16,6	10,3	5,6		37,9	26,4	14,8	11,9	9,0	
<b>Yerleşim Yeri</b>												
Kent	6,1	16,8	22,5	26,4	28,3	X <sup>2</sup> =2034,631 p<0,001	6,2	18,0	23,0	25,7	27,1	X <sup>2</sup> =2963,102 p<0,001
Kır	45,3	27,3	16,6	7,6	3,2		52,7	26,9	11,7	4,7	3,9	



Tablo 9’da araştırmada kullanılan TNSA 1993, 1998, 2003, 2008 ve 2013 veri setleri birleştirilerek yapılan analize ilişkin sonuçlar yer almaktadır. Tablo incelendiğinde yoksulluğun 15-19 yaş grubunda, eğitimi olmayan/ilkokul bitirmemiş, sağlık güvencesi olmayan, eşinin eğitimi olmayan, Doğu ve kırsal yerleşim alanında yaşayan kadınlarda daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Tablo 9.** Katılımcıların Çeşitli Özelliklerinin Yoksulluk (Hane Refahının) İle İlişkisi (Tüm Veri Setleri)

Temel Özellikler	Refah Düzeyi					X <sup>2</sup> /p
	En Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	En Yüksek	
<b>Yaş</b>						
15-19	19,4	22,6	21,3	20,2	16,4	X <sup>2</sup> =390,779 p<0,001
20-29	16,8	20,2	21,7	22,0	19,3	
30-39	14,4	18,4	20,0	22,1	25,0	
40-49	14,6	17,0	19,2	22,5	26,6	
<b>Eğitim</b>						
Eğitim yok/ İlkokul Bitirmemiş	35,1	27,1	19,4	13,0	5,4	X <sup>2</sup> =8825,374 p<0,001
İlkokul	14,4	21,5	23,9	23,9	16,3	
Ortaokul ve Üzeri	4,5	9,2	15,4	25,1	45,7	
<b>Medeni Durum</b>						
Evli	15,9	18,9	20,3	22,0	22,8	X <sup>2</sup> =7,060 p=0,133
Evlenmemiş/ Ayrılmış/Eşi Ölmüş	15,1	19,8	21,1	21,8	22,2	
<b>Sağlık Güvencesi</b>						
Var	11,0	16,1	20,5	24,7	27,7	X <sup>2</sup> =3387,310 p<0,001
Yok	27,8	26,5	20,4	15,1	10,2	
<b>Eş Eğitim</b>						
Eğitim yok/ İlkokul Bitirmemiş	44,8	26,8	15,3	9,7	3,5	X <sup>2</sup> =7236,237 p<0,001
İlkokul	18,0	22,7	23,1	21,8	14,4	
Ortaokul ve Üzeri	3,7	8,8	16,1	25,6	45,9	
<b>Bölge</b>						
Batı	7,5	13,6	20,4	27,1	31,4	X <sup>2</sup> =4665,474 p<0,001
Güney	19,1	26,5	21,9	17,5	15,1	
Orta	13,6	19,3	20,9	22,5	23,7	
Kuzey	17,7	22,1	22,8	20,2	17,1	
Doğu	35,2	24,5	17,9	13,3	9,2	
<b>Yerleşim Yeri</b>						
Kent	6,9	15,6	21,5	26,6	29,3	X <sup>2</sup> =8972,399 p<0,001
Kır	38,8	28,1	17,7	9,9	5,5	

## TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışma, Türkiye’de yoksulluk ve hane refahındaki değişimin dönemler itibariyle incelenmesi amacıyla yürütülmüştür. Araştırmada Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü tarafından gerçekleştirilen 1993-1998-2003-2008-2013 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırmaları verileri kullanılmıştır.

Araştırmada, 1993-2013 döneminde hanelerde bulunan dayanıklı tüketim mallarının dönemler itibariyle sürekli arttığı belirlenmiştir. Bu durumun Türkiye’de hane refahının yükselmesine işaret ettiği şeklinde yorumlanabilir.

Çalışmada yoksulluğun medeni durum dışında katılımcıların yaşı, eğitim düzeyleri, eşlerinin eğitim düzeyleri, sağlık güvencesi, eş eğitim düzeyi, yaşanan bölge ve yerleşim yeri ile istatistiksel olarak anlamlı şekilde ilişkili olduğu belirlenmiştir. En düşük refah düzeyinde yaşayanlarda ilk sırayı 15-19 yaş grubundaki kadınlar almaktadır. Bu grubu 20-29 yaş grubundaki kadınlar izlemektedir. En yüksek refah düzeyinde ilk sırayı 40-49 yaş grubundaki kadınlar alırken, bu grubu 30-39 yaş aralığındaki kadınlar takip etmektedir. Gonzalez (2001) tarafından yapılan çalışmada yaşın yoksullukla ilişkili olduğu belirlenmiş ve yaş arttıkça yoksulluk görülme durumunun azaldığı saptanmıştır.

Yoksulluğun eğitim düzeyi açısından dağılımına bakıldığında en düşük refah düzeyinde olan kadınların çoğunluğunu eğitimi olmayan/ilkokul bitirmemiş kadınlar oluşturmaktadır. Yüksek ve en yüksek refah düzeyinde ilk sırayı ortaokul ve üzeri eğitim düzeyindeki kadınlar almaktadır. Eşinin eğitimi olmayan/ilkokul mezunu kadınlarda yoksulluk oranı daha yüksektir. Bogale vd. (2005) ve Khatun (2015) tarafından gerçekleştirilen çalışmalar araştırmanın bu bulgusunu desteklemektedir.

Medeni durum açısından yoksulluğun dağılımında belirgin bir farklılık olmayıp, beş refah düzeyi açısından dağılım birbirine yakındır. Fissuh ve Haris (2004) tarafından yapılan çalışmada evli olanlarda yoksulluk görülme oranının bekâr ve boşanmışlara göre daha az olduğu belirlenmiştir. Bu durum evlilik ve sonucunda aile olmanın yoksullukla mücadeleyi kolaylaştırdığı şeklinde yorumlanabilir.

En düşük ve düşük refah düzeyinde olanların oranı sigortası olmayanlarda daha yüksektir. Yoksulların genellikle sigortasız işlerde çalışmaları ya da işsiz olmaları nedeniyle yoksulluğun sigorta ile ilişkili olmasına yol açtığı ileri sürülebilir.

Bölgesel açıdan incelendiğinde, beş araştırma döneminde de Doğu Bölgesinde yaşayan kadınların % 30’dan fazlası en düşük refah düzeyindedir. Batı Bölgesinde yaşayan kadınların ise % 30’dan fazlası en yüksek refah düzeyindedir. Yoksulluk kırsal yerleşim alanında yaşayanlarda daha yüksektir. Eryurt ve Koç (2013) tarafından çocuk yoksulluğunun araştırıldığı çalışmada, çocuk yoksulluğunun en yüksek Doğu Bölgesinde en düşük oranda ise Marmara Bölgesinde olduğu belirlenmiştir. Doğu ve kırsal yerleşim alanlarında eğitim düzeyi, istihdam şansı ve

kamu hizmetlerine ulaşım imkânının daha düşük olmasının bu sonucu ortaya çıkardığı düşünülmektedir.

Bu araştırmanın sonuçlarından hareketle yoksullukla mücadele kapsamında çeşitli öneriler getirilebilir: Eğitim çeşitli faydalarının yanında istihdam şansını artırması bunun sonucunda yoksulluğun azalmasını sağlaması nedeniyle yoksulların eğitim düzeyini artırmaya yönelik politikalar geliştirilmelidir.

Türkiye’de uygulanan Genel Sağlık Sigortası ile nüfusun tamamı sağlık güvencesi kapsamında olmakla birlikte çeşitli nedenlerle (beyan eksikliği, düzenli prim yatıramama) bireyler kapsam dışında kalabilmektedir. Sağlık güvencesinin sağlık harcamalarının yoksullaştırıcı etkisinden koruması nedeniyle primlerini ödeyemeyecek durumdaki yoksulların belirlenmesi ve primlerinin devlet tarafından ödenerek yoksulların sağlık güvencesi kapsamına alınmaları önem arz etmektedir.

Yoksulluğun diğer bölgelere göre yüksek olduğu Doğu Bölgesi ve kırsal yerleşim alanlarına yönelik adımlar atılmalıdır. Doğu Bölgesi ve kırsal yerleşim alanlarında istihdamı artırmaya yönelik kamu ve özel sektör kurumları teşvik edilebilir. Ayrıca yoksullara yönelik yardımların miktarı artırılabilir.

Bu çalışmada, hane refahının belirlenmesinde Refah Endeksi (DHS Wealth Index) kullanılmıştır. Hane refahının belirlenmesinde farklı endeks ve ölçütlerden yararlanılarak yoksulluk ve hane refahı incelenebilir. Bu çalışmada Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü tarafından gerçekleştirilen Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması verileri kullanılmıştır. Gelecek araştırmalarda farklı kurumların (TÜİK, Dünya Sağlık Örgütü, Dünya Bankası gibi) veri setlerine ulaşarak yoksullukla ilgili çalışmalar yürütülebilir. Ayrıca mikro ölçekte çalışmalar planlanabilir, açık uçlu sorular yardımıyla kişilerin yoksulluk durumları ve yoksullukla mücadele politikalarının etkinliği araştırılabilir.

#### KAYNAKÇA

- ARPACIOĞLU, Özge ve YILDIRIM, Metin (2011), “Dünyada ve Türkiye’de Yoksulluğun Analizi”, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 4 (2); 60-76.
- BOGALE, Ayalneh., HAGEDORN, Konrad ve KORF, Benedikt (2005), “Determinants of Poverty in Rural Ethiopia”, Quarterly Journal of International Agriculture, 44(2); 101-120.
- BRADSHAW, Ted K. (2006), “Theories of Poverty and Anti-Poverty Programs in Community Development”, Rural Poverty Research Center, Working Paper Series.
- CHAMBERS, Robert (1995), “Poverty And Livelihoods: Whose Reality Counts?”, Environment and Urbanization, 7 (1); 173-203.

- COŞKUN, Selim ve TİRELİ, Münir (2008), Avrupa Birliği'nde Yoksullukla Mücadele Stratejileri ve Türkiye, Nobel Yayın Dağıtım Ltd. Şti, Ankara.
- DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI (2001), Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara.
- DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI (2007), Gelir Dağılımı ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara.
- DİNÇOFLAZ, N. Janset (2009), "Kentteki Kadının Yoksulluğu Ve Sosyal Yardımlaşma Ve Dayanışma Genel Müdürlüğü'nün Kadın Yoksulluğuyla Mücadele Politikaları", Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi, TC Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Ankara.
- DÜNYA BANKASI (2016), Development Goals in An Era of Demographic Change, Global Monitoring Report 2015-2016, The International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC 20433, USA.
- ERYURT, Mehmet Ali ve KOÇ, İ. (2013), "Child Poverty and Regional Disparities in Turkey", Turkish Journal of Pediatrics, 55(2); 140-151.
- FIELD, F. (1983), Minimum Wage, Policy Studies Institute, London.
- FISSUH, E., ve HARRİS, M. (2004), "Modelling Determinants of Poverty in Eritrea: A New Approach", Australasian Meetings, 364; 1-35.
- GONZALEZ, E. N. (2001), "Paraguay: Regional Determinants of Income Inequality. Are the country's regions unequal?" Asuncion, Paraguay: Center for Analysis and Diffusion of the Paraguayan Economy.
- GÜNDOĞAN, Naci (2008), "Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele", *Ankara Sanayi Odası*, Ocak- Şubat 2008: 42-56.
- HAUGHTON, Jonathan ve KHANDKER, Shahidur R. (2009), "Handbook on Poverty and Inequality", *The International Bank for Reconstruction and Development*, The World Bank, Washington.
- HÜNEE (1994), 1993 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.
- HÜNEE (1999), 1998 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.
- HÜNEE (2004), 2003 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.
- HÜNEE (2009), 2008 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.

- HÜNEE (2010), Türkiye'nin Demografik Dönüşümü: Doğurganlık, Aile Planlaması, Anne-Çocuk Sağlığı ve Beş Yaş Altı Ölümlerdeki Değişimler, 1968-2008, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.
- HÜNEE (2014), 2013 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması, Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.
- KATUN, Razia (2015), "The Impact of Microlevel Determinants of Poverty in Bangladesh: A Field Survey", *International Journal of Research in Management & Business Studies*, 2(2); 9-13.
- ODABAŞI, Ferhat (2009), "Yoksullukla Mücadelede İstihdamın Rolü", TC Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi, Ankara.
- SAPANCALI, Faruk (2001), "Yeni Dünya Düzeni ve Küresel Yoksulluk", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(2); 115-140.
- SMİTS, Jeroen ve STEENDIJK Roel (2012), *The International Wealth Index (IWI)*, NICE Working Paper, 12-107.
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (2008), *Tüketim Harcamaları, Yoksulluk Ve Gelir Dağılımı. Sorularla Resmî İstatistikler Dizisi-6*.
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (2011), *Yoksulluk Çalışması, Haber Bülteni*, [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr) Erişim Tarihi:10.08.2014.
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (2014), *Türkiye Sağlık Araştırması*, Ankara.
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (2014), *Yoksulluk Çalışması*, [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr) Erişim Tarihi:10.09.2015.

## KURUMSALLAŞMA DÜZEYİNİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK ÜZERİNE ETKİSİ: BİR ARAŞTIRMA

Mine HALİS<sup>1</sup>  
Duygu ADALIOĞLU AY<sup>2</sup>

### ÖZET

Kurumsallaşmanın en önemli yararlarından biri kurum çalışanlarının örgütsel hedefler için gösterdiği çabayı olumlu etkilemektir. Bu çerçevede son on yıldır örgütsel davranış araştırmalarında tartışılan bir kavram olan örgütsel sessizliğin kurumsallaşmayla birlikte azaldığı ve bunun bir sonucu olarak her kademedeki tüm çalışanların örgütün amaçlarını benimseme düzeyleri ve kurumsal işleyiş ve çıktıların kalitesine katkı sağladığı düşünülmektedir. Bu çalışmanın amacı kurumsallaşma düzeyi ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiyi incelemektir. Ayrıca örgütsel sessizliği azaltıcı etkisi ile kurumsallaşmanın çalışanların yaş, eğitim durumu, meslekteki hizmet süresi ve üniversitedeki hizmet süresi arasında anlamlı farklılık olup olmadığını belirlemektir. Çalışma kapsamında Kastamonu üniversitesinde 332 idari ve akademik personelden anket aracılığıyla bilgi toplanmış ve sonuçlar istatistiksel olarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda çalışanların kabul edilen sessizlik, savunma amaçlı sessizlik ve kurum yararına sessizlik ile kurumsallaşma düzeyi arasındaki ilişkiler tespit edilmiştir. Sonuçlar tartışılarak bir dizi öneri sunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsallaşma, Kurumsallaşma Düzeyi, Örgütsel Sessizlik, Sessizlik türleri

### ABSTRACT

One of the most important benefits of institutionalization is the positive impact of the employees' efforts to achieve organizational goals. It is thought that an organizational silence that has been discussed in the study of organizational behavior for the last one year has been reduced together with institutionalization and contributed to the level of organizational commitment and quality of all employees at every stage in the organization. The purpose of this study is to examine the relationship between the level of institutionalization and organizational silence. In addition, organizational silence-reducing characteristics determine whether there is a significant difference between institutionalization in terms of age, educational status, duration of service in college and duration of service in university. In the scope of the study, 332 academic and nonacademic personnel were collected and data were analyzed statistically in Kastamonu University. As a result of the analysis, the silence confirmed by the employees, the silence for defensive purposes and the silence for institutional benefit and the level of institutionalization were determined. The results were discussed and a series of suggestions were presented.

**Key Words:** Institutionalization, Level of Institutionalization, Organizational Silence, Types of Silence

---

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Kocaeli Üniv., İİBF, İşletme Bölümü, minehalis@gmail.com

<sup>2</sup> Kastamonu Üniv., SBE İşletme YL Programı, duyguadalioglu@hotmail.com

## GİRİŞ

Ülkemizde özellikle son on yılda, bölgesel kalkınma planları çerçevesinde bölgenin iktisadi hayatına katkı sağlamak, sosyokültürel farklılıkları azaltıp, taşradaki öğrencilere yaşadıkları bölgelerde üniversite eğitimi verip fırsat eşitliği sunabilmek ve eğitilmiş insan gücü ile ülkeler arası rekabette söz sahibi olabilmek gibi nedenlerle birçok ilimizde yeni üniversiteler kurulmuştur.

Bu üniversitelerden biri de 2006 yılında kurulan Kastamonu Üniversitesi'dir. Yeni kurulan üniversitelerin yaşadıkları sorunlar birbiriyle benzerdir. Bunlardan biri de gelişme sürecinde iken kurumsal bir yapıyı sağlamanın zorluğudur. Kurumsallaşma, hem modern toplum ve yönetimin gereği olarak hem de kurumların süreklilik kazanması ve amaçlarına ulaşması için olmazsa olmazlardandır. Gelişmiş bir üniversite olmanın belki de en önemli gerekliliklerinden biri kurumsal bir yapı oluşturmaktır.

Kurumsallaşmada esas olan bir kurumun faaliyetlerini sürdürürken yönetenlerin kişisel yöntemlerine bağımlı olmadan, işlerin yürümesi için kurumun kendi yöntemlerini oluşturup bunlarla ilgili standartların oluşturulmasıdır. Böylece kurumsallaşmış bir işletme, faaliyetlerini bireylerin varlığına bağımlı olmadan sürdürür ve geliştirebilir. Kurumsallaşma, işletmelerin kalıcılığı, rakiplerine karşı üstünlük sağlamaları açısından oldukça önemlidir. Bunun sağlanabilmesi için işletmede temel prensiplerin yerine getirilmesi gerekmektedir (Meşe, 2005:2).

Günümüz yönetiminde kurumsallaşmanın yanı sıra örgütün başarıyı yakalayıp devam ettirebilmesi için, örgütün en temel parçası olup, başarı ve rekabette temel rolü oynayan insan faktörü de büyük önem arz etmektedir. Örgütler başarıyı yakalayabilmek için çalışanlarıyla uyum ve işbirliği içerisinde çalışmalarını gerektiğinin bilincindedirler. Çünkü bireyin motivasyonu, görüş ve düşünceleri işletmenin üretkenliğini ve verimliliğini etkilemektedir. Eğer bir örgütte çalışanlar görüş ve düşüncelerini ifade etmeyip, işletmede durağan sessiz bir ortam hâkim ise burada örgütsel sessizlik kavramı ortaya çıkmaktadır. Örgütsel sessizlik, çalışanların örgüt içindeki bir konu hakkında çeşitli sebeplerden dolayı bilerek ve kasti olarak düşüncelerini ifade etmemesi durumudur. Çalışmamızda kurumsallaşma ve örgütsel sessizlik konularına değinilerek yeni kurulan üniversitelerden biri olan Kastamonu Üniversitesi'ndeki kurumsallaşma düzeyinin çalışanlar üzerindeki etkisi incelenmiştir.

## I. LİTERATÜR ÖZETİ

### A. Kurumsallaşma Düzeyi

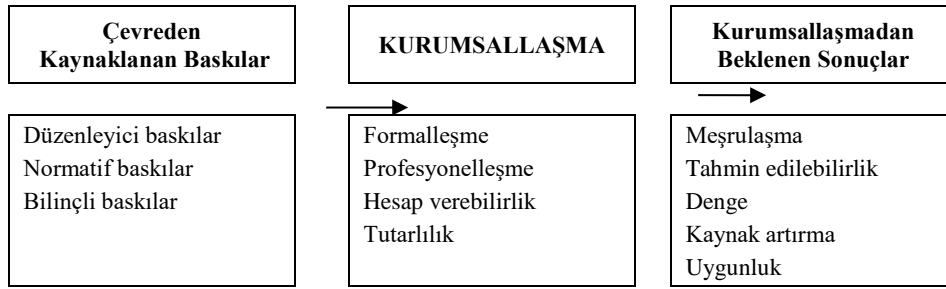
Örgütlerde, kuruluş amaçlarına ulaşmak için tanzim edilen, görev, davranış ve faaliyetleri düzenleyen bir sistem bulunmaktadır. Örgütteki bu sistemler değişen şartlara uyumlu sağlayıp, esnek olup, örgütün ihtiyaçlarına karşılık verebildikleri

sürece varlıklarını sürdürebilmektedirler. Statik yapıda olan, değişime hemen ayak uyduramayan işletmelerin devamlılığı çok zor olacaktır. Devamlılığı sağlamak ise kurumsallaşma ile mümkün olacaktır (Ak, 2010: 85).

Kurumsallaşma, kurumlarda devamlılık sağlanması, yapısal bir standardın oluşturulması ve standartların kurallara dönüştürülerek sistemleştirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Kocabaş ve Baytekin, 2004: 427). Bayer (2005: 126-127)'e göre kurumsallaşma; kurumların çevrelerinden destek sağlayarak, uymak zorunda oldukları kuralları uygulama durumudur. Kurumsallaşmanın ana amacı, kurumların varlığının devamlılığı için uygulanması gereken, işletmeyle ilgili düzenlemelerin yapılmasıdır.

Bilgin (2007: 28)'e göre kurumsallaşma düzeyi yüksek olan işletmeler; ilk başta etraflarına uyum sağladıktan sonra kendilerini o çevrede sabitlemektedirler. Daha sonra işletmelerine zarar verecek durumları ortadan kaldırıp, işletmelerinde yer etmiş olan misyon, vizyon ve hedefleri ile toplumu etkilemektedirler. Ayrıca kurumu kişisel değerlerden ve inançlardan uzak tutarak, kurumsallaşmış bir şirket olarak başarıyı yakalama yolunda ilerlerler. Aksi durumda olan işletmeler ise, istedikleri başarıya ulaşamayacaklardır. Bu duruma en iyi örnek olarak kişiselleşmiş kurullarla yönetilmeye çalışılan aile şirketlerini verebiliriz.

Kurumsallaşma; çalışanların örgüt ile ilgili fikir yaklaşım veya yenilikleri benimseyip işlerini istenen şekilde yapmaları demektir (Aslan ve Çınar, 2010: 91). Kurumsallaşma; işletmelerin, sistemsiz organize edilmiş, yapılardan; düzenli, sistemli ve tutarlı bir yapıya dönüştürülmesidir.



**Şekil 1:** Kurumsallaşma, Neden ve Sonuçları (Apaydın, 2007: 3)

Kurumsallaşma sürecindeki örgütlerin yasal düzenlemelerle birlikte sosyal yaşam kurallarını da takip ederek toplumsal değişimle de yakından ilgilenmesi gerekmektedir (Doğan, 2014:8). Kurumsallaşmayı sağlayabilmek için işletmede oluşturulmuş olan kurulların herkese aynı şekilde uygulanması gerekmektedir. Kişiden kişiye ya da farklı anlaşılabilir kurullar konulmamalıdır (Dursun, 2004:15).



Şengün'e göre (2004:25) kurumsallaşma sürecinin sonunda kurumsal bir kimlik kazanma amacı yatmaktadır. Örgütler kurumsal kimlik sayesinde rakiplerden farkını ortaya koyacak ve kendine has bir sistem oluşturacaktır. Bu açıklamalara göre kurumsallaşmanın unsurları şu şekilde sıralanabilir:

- **Karmaşıklık Değil Sadelik:** Sade organizasyon yapısında kısa iş akışı, açık işletme politikası ve işlem süreçlerinde netlik vardır. Bu durumun kurumsal verimliliğe olumlu etki ettiği ifade edilmektedir (Çiftçi, 2006: 41). İşletmeler çevrelerindeki farklılaşmayı önemseyerek yalın bir organizasyon yapısı oluşturdukları oranda kurumsallaşır ve o oranda etkinliklerini artırır (Bilgin, 2007: 34).
- **Farklılaşma:** Kurumun yapısal ve işlemsel yönü itibarıyla diğer kurumlardan farklı araç ve yöntemler kullanması firmanın kurumsallaşma düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir (Türk, 2007: 49).
- **Esneklik:** Örgütlerin değişime kolay ayak uydurabilmelerini sağlayacak esnek bir yapıya sahip olmaları da kurumsallaşma düzeyinin bir göstergesidir (Demirkan, 2008: 16).
- **Özerklik:** Örgütsel özerklik; örgütlerin kendi ürün ve değerleri ile başka örgütlerden ayırt edilebilir olmaları şeklinde ifade edilebilir. Kurumsallaşma düzeyi yüksek olan örgütler, daha özerk bir yapıya ve belirli bir kurumsal kimliğe sahiptirler. Bu özellik de kurumsallaşma düzeyinin bir göstergesidir (Türk, 2007: 51).

## B. Kurumsallaşmanın Boyutları

Kurumsallaşmanın çeşitli boyutları vardır. Bu boyutlar yöneticilere kurumsallaşma ile ilgili neler yapılması gerektiği ile ilgili yol haritası çizecek ve yöneticilerin eksik kaldıkları noktaları görmelerini de sağlayacaktır (Meşe, 2005). Kurumsallaşmayı oluşturan unsurlar literatür verileri ışığında, sorumluluk / hesap verebilirlik / şeffaflık, nesnellik / formalleşme / tutarlılık, profesyonellik / kaynak yeterliliği ve örgüt kültürü olarak sınıflandırılabilir.

Sorumluluk / hesap verebilirlik / şeffaflık, kurumlar için bir değer kazandırma biçimi olarak da adlandırılabilir. Günümüzde yapılan her faaliyette toplumsal fayda yaratmak gelişmiş toplum olmanın önemli gereklerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumlar çalışanları ile birlikte, tüketiciler de aldıkları malın fiyat ve kalitesi ile birlikte o ürünün üretilme sürecini de kapsayacak şekilde topluma fayda sağlama kriterini göz önüne almaktadırlar (Özgen, 2007:1-6). Toplum hassasiyetlerinden uzak kalarak sorumluluk almayan kuruluşlar varlıklarını devam ettirmede zorluk çekeceklerdir. Bu sebeple işletmelerin varlık amacı sadece ürünlerini üretip satmakla sınırlı kalmayıp, içinde buldukları topluma karşı sosyal sorumluluklarını da yerine getirmeleri gerektiğidir (Yılmaz, 2006:75). Bu sorumluluk aynı zamanda kurumun çalışanlarına karşı da etik ve sorumlu

davranılması gerektiğini de kapsamaktadır. İşletmeler, hem çalışanlarına hem de topluma karşı sorumluluk projeleri geliştirip güven içinde bir çalışma ortamı sağlarsa, bu, hem insan kaynakları açısından güven yaratıcı bir durum hem de işletmenin amaçlarına uygun olarak piyasada kalıcı olma isteğine katkı sağlar. Bunun yanında kurumlar tüm paydaşlarına iş ve faaliyetleri hakkında yeterli ve doğru bilgi sunarak da şeffaflık ilkesini yerine getirmelidir (Aktan ve Börü, 2007:31).

Nesnellik/formalleşme/tutarlılık hususu, etkin bir yönetimin en önemli unsurlarından biridir. Formalleşme, organizasyon yapısında insanlardan ziyade rollere ve pozisyonlara odaklanmaktır. Bu biçimselleştirilmiş bir yapı oluşturma süreci olup, örgütsel rollerin ve karar verme sürecinin rasyonalize edilip açıkça belirtildiği, açık kodlanmış standartları ve düzenlemeleri içerir. Bir organizasyon yapısının biçimlendirilmesi, genellikle, örgütsel rollerin bu rolleri yerine getiren bireylerden ayrılma derecesine göre belirlenebilir. Resmîleşmenin derecesi, rol alan bireylerin belirli kişisel özelliklerinden bağımsız olduğu boyutudur. Resmî hale getirme, davranışı standartlaştırmaya ve düzene sokmaya çalışmaktadır ([http://faculty.babson.edu/krollag/org\\_site/encyclop/formalization.html](http://faculty.babson.edu/krollag/org_site/encyclop/formalization.html)).

Formalleşme aynı zamanda ilişkilerin yapısını daha görünür ve açık yapma girişimidir (Scott, 1995). Bu da kurumsal yükümlülükler ifa edilirken nesnellik boyutunda kuruma olan güveni artırmaktadır (Kesim, 2005: 269-270). Örgüt, çalışanlarına karşı ne kadar adil olursa o denli güven sağlamış olacaktır. Adaleti sağlamak içinse çalışanlara hak ettiği gibi muamele yapılmalıdır (Aykut, 2007: 108). Örgütsel adaletin olması işletmenin kurumsallaşması açısından önem arz etmektedir. Ödül-ceza dağıtımında kurumun adil olduğunu algılayan çalışanlar örgüte karşı bağlılıkları artmaktadır. Çalışanlar üstlerinin kendilerine karşı sergiledikleri tavır ve davranışı diğer çalışanlar ile mukayese etmektedirler. Bu sebeple işletmeler nesnellığe ve adalete önem vermelidir (Cihangiroğlu ve Yılmaz, 2010: 209-210). Tutarlılık ise, işletmelerin verdiği sözü tutması, misyon, strateji ve eylemler arasındaki uyum, aynı sektördeki benzer işi yapan işletmelere benzeme ve benzer durumlarda benzer tepkileri verme olarak tanımlanabilir. İşletmelerin kurumsallaşabilmeleri için tutarlı eylemler sergilemeleri ve tutarlı kararlar almaları gerekmektedir (Apaydın, 2008: 125).

Kurumsallaşma için önemli olan bir diğer unsur, örgütün sahip olduğu fiziki kaynakların ve özellikle de iş gücü kaynaklarının (profesyonellik) yeterliliğidir. Çoğu zaman bir kurumun kurumsallaşma düzeyi o kurumdaki entelektüel varlığın zenginliği ile ölçülmektedir. Bir işletmenin kurumsallaşması için fiziki ve iş gücü kaynaklarının yeterli seviyede olması gerekmektedir. İşletmeler için en önemli öz kaynak insandır. İnsan kaynağına ne kadar çok önem verilirse, kurumsallaşma düzeyi o derece artacaktır. Kurumsallaşmanın değişim, dönüşüm sürecini düşünerek insan kaynağının devamlı olarak yükseltilmesi gerekmektedir (Karabulut, 2008:92). Ancak kurumsallaşma, organizasyonun "ortalama insanlara" dayandığını

söyleyerek, rutinleşmiş başarıların, karizma ve kişisel yeteneklerin belirli bir roldeki performansının önemini azalttığını da belirtmektedir (Scott, 1995'den aktarım, Wolin, 1960).

Çalışan bireylerin örgütsel davranışlarında benzerlik, bütünlük ve uyumluluk oluşturmalarını sağlayan örgüt kültüründe, kültürü oluşturan değer ve ilkelerin örgüt üyelerince kabullenilme düzeyi arttıkça ve bütün üyelerce paylaşıldıkça güçlü bir kültür oluşmaktadır (Apaydın, 2008: 124). Kültürel güç, örgüt kültürünün kabullenilme düzeyi ve örgüt içinde yaygın olarak paylaşılmasıdır. Güçlü örgüt kültürüne sahip işletmeler de amaçlarına daha kolay ulaşabilmektedir. Kültürel güç, çalışanların gösterdiği performans açısından da önemlidir. Kültürel güç performansı artırdığı gibi işletmenin kurumsallaşmasını da sağlamaktadır (Yıldız, 2010: 3).

### C. Örgütsel Sessizlik

Durak'a göre; örgütsel sessizlik bildiği halde bazı sebeplerden dolayı bilerek konuşmaktır (Durak, 2012: 43). Bu nedenle örgütsel sessizlik; bilinçli olarak sessiz kalarak örgütsel bir fayda yaratabilecek veya bir problemi ortadan kaldıracabilecek görüş, fikir ve öneriler sunmaktan kaçınmaktır.

Pinder ve Harlos (2001) örgütsel sessizliği; "çalışanların örgütle ilgili bilişsel, duygusal ve davranışsal durumları, ilgili kişilere bilerek ve isteyerek söylenmemesi durumu" olarak tarif etmektedirler. Bu tanıma göre örgütsel sessizlik için iki durum söz konusu olmaktadır. Birincisi; koşulları değiştirmek için arzu olmalıdır. İkincisi ise, durumu değiştirme yeteneğine sahip olan kişilerin olmasıdır. Morrison ve Milliken'e göre çalışanlar belirli konular hakkında gerçeği bilirler ancak bu durumu amirlerine söylemek hususunda cesarete sahip değillerdir (Morrison ve Milliken, 2000).

Dyne ve diğerleri sessizlik türlerini Pinder ve Harlos'u temel alarak 3 ana başlık altında incelemiştir (aktaran: Kahya, 2013: 91). Bunlar sessizliğin 3K'sı olarak nitelendirilen kabullenici sessizlik, korunmacı sessizlik ve koruma amaçlı sessizlik türleridir (Çakıcı, 2010: 32).

Çalışanların belirli konularda olması gerektiğini düşündüğü fikirlerini, söylemeyerek içinde bulunduğu duruma karşı pasif olup sessiz kalması (Dyne vd., 2003) *kabullenici sessizlik* olarak tanımlanmaktadır. Bu davranışın temelinde uysallık ve itaat etme düşüncesi yatmakta ve kişi grup tarafından kabul edilmeyeceğini düşündüğü fikirlerini saklamaktadır (Tıktaş, 2012: 88-89). Razi olma durumu olarak da nitelendirdiğimiz kabullenici sessizlikte sessiz kalmanın temel sebebi boyun eğmedir. Çalışanlar konuşsalar bile bir farklılık olmayacağını düşünmektedirler (Karacaoğlu ve Cingöz, 2009:701).

*Korunmacı sessizlik* ise, korkuya bağlı olarak hiçbir şekilde bilgilerin ve düşüncelerin paylaşılmamasıdır (Sarioğlu, 2013: 48). Çalışanlar kendini dışsal tehditlerden korumak için bilinçli olarak sorunları görmezden gelmektedirler. Bu,

endişe ve korkuya dayalı bir sessizliktir. Çeşitli sebeplerden dolayı başkalarına farklı görüşlerini bildirmemektedirler (Çakıcı, 2010: 33). Bu tutum /davranış, çalışanların düşüncelerinin olumsuz sonuçlarından korkarak sessiz kalmayı tercih etmelerinin bir sonucudur. Bu durumu test eden çalışmaların sonucu teoriyi destekleyici niteliktedir. Örneğin Slade'nin 260 personel üzerinde 22 farklı işletmede yaptığı araştırmaya göre, işletme personelinin buldukları görevlerini kaybetme korkusu ve diğer çalışanlara karşı kötü bir izlenim vermek istememesi sebebiyle sessizliği tercih ettikleri sonucu tespit edilmiştir (Slade, 2008:25).

Korunmacı sessizlik türünde çalışanlar bilerek *belirli bir süre* sessizliği tercih etmektedirler. Bir durum karşısında fikirlerini söyleyip, sessiz kalmama durumunda bir problemle karşılaşmaktan korkar ve fikirlerini beyan etmeyip sessiz kalmayı tercih ederler ancak konuşmak için de *uygun vaktin* gelmesini beklemektedirler (Pinder ve Harlos, 2001:348-349).

Bazen de bir işletme içerisinde bir takım kişiler karar alma süreçlerinde daha ön planda olabilmektedirler. Böyle gruplarda baskın karakterli çalışanların yanında sessiz kalmayı tercih eden çalışanlar da bulunmaktadır. Bazı durumlarda onlara karşıt bir fikre sahip olsalar bile ilişkilerinin bozulup huzursuzluktan korkmaları sebebiyle susmayı tercih etmektedirler (Perlow ve Repenning, 2009:10-11). Giderek bu durum bir grubun kararları almada etkin olurken diğeri ise sessizliğe doğru gidecektir. Yöneticilerin bu dengeyi sağlaması gerekmektedir.

Kişilerin konu ile ilgili görüşlerini örgütün ya da örgüt içindeki birilerinin yararını düşünerek sessiz kalma durumu da *korunmacı sessizlik* olarak tarif edilmektedir (Şehitoğlu, 2010: 68). Başkalarını düşünen bilinçli ve proaktif bir davranış olarak başkalarının çıkarı gözetilmektedir (Dyne vd., 2003). Bireyler bazen toplumcu bir tavır sergileyip, iş birliği yaparak sessiz kalmayı tercih ederler (Karacaoğlu ve Cingöz, 2009: 702).

Çalışanlar ve yöneticiler işletme ile ilgili bazı bilgileri de saklamaya gidebilmektedir. Bunun sebebi işletmenin huzurunun bozulmasını engellemek olup, sorun teşkil edecek bilgileri görmezden gelebilmektedirler. Bu şekilde davranılmasının sebebi ise işlerin iyi bir şekilde yürütülmesini sağlamaktır (Shein, 2004:261).

#### **D. Kurumsallaşma ve Örgütsel Sessizlik İlişkisi**

Kurumsallaşan işletmeler, iş görenin duygu ve düşüncelerine önem verip, dinlemekte ve onlara işletme hakkında tam bilgi vermektedir. Bu nedenle çalışanlar hangi prensiplere göre yönetildiklerini bilirler ve kendilerini adaletli bir işletmede güvende hissederler. Örgütteki kararlara katılan ve alınan kararlar hakkında bilgi sahibi olan çalışanlar, kendilerini örgüte karşı daha fazla sorumlu hissedeceklerdir (Çevirgen ve Yağcı, 2014: 1252). Kurumsallaşma düzeyi yükseldikçe çalışanların belirsizlik toleransı artmakta ve dolayısıyla örgüte duyulan güçlü güven nedeniyle

belirsizlik içinde dahi olumlu tepkiler geliştirme çabaları artmaktadır (Teah ve Foo'dan aktaran Karavardar, 2011: 74). Literatürde birçok araştırma kurumsallaşmanın örgütsel güveni beslediğini ortaya koymaktadır. Örgütsel güven de örgütsel sessizlik davranışını minimize ettiği için kurumsallaşma ve örgütsel sessizlik arasında bir ilişkinin olduğu tahmin edilmektedir.

Çakıcı (2010: 69)'ya göre kurumsal işlerde bireysel değerlerin ön plana çıkması kurumsallaşmayı engellemektedir. Ayrıca kurumsallaşamama göstergeleri arasında, iletişimsizlik, kişiye göre davranışta bulunma, yönetimle iyi ilişkisi olanları iyi yere alma gibi durumlar yer almaktadır. Bu sebeplerden ötürü çalışanlar yönetimle iyi geçinmek için sessiz kalmayı tercih etmektedir. Böylelikle işletmede örgütsel sessizlik olgusu ortaya çıkmaktadır. İş gören sessizliği örgütü doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir. Çalışan sessizliği, yöneticilerin önemli bilgilere erişimini azaltır. Bu durum çalışanın verimini ve huzurunu etkiler. Dolayısıyla iş de olumsuz yönde etkilenir (Durak, 2012: 85). Buna göre; kurumsallaşma düzeyinin düşük olduğu işletmelerde örgütsel sessizlik yüksek olur. Kurumsallaşma düzeyi yüksek işletmelerde ise örgütsel sessizliğin düşük olduğu tahmin edilmektedir. Çünkü kurumsallaşmış işletmelerde karşılıklı güvene dayalı ilişkiler gelişmektedir. Çalışanlar ile yönetici arasında çift taraflı bir iletişim bulunmaktadır. Buna göre araştırmanın temel hipotezi şudur:

**Hipotez:** *Kurumsallaşma düzeyi artıkça örgütsel sessizlik azalmaktadır.*

## II. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ, EVREN VE ÖRNEKLEM

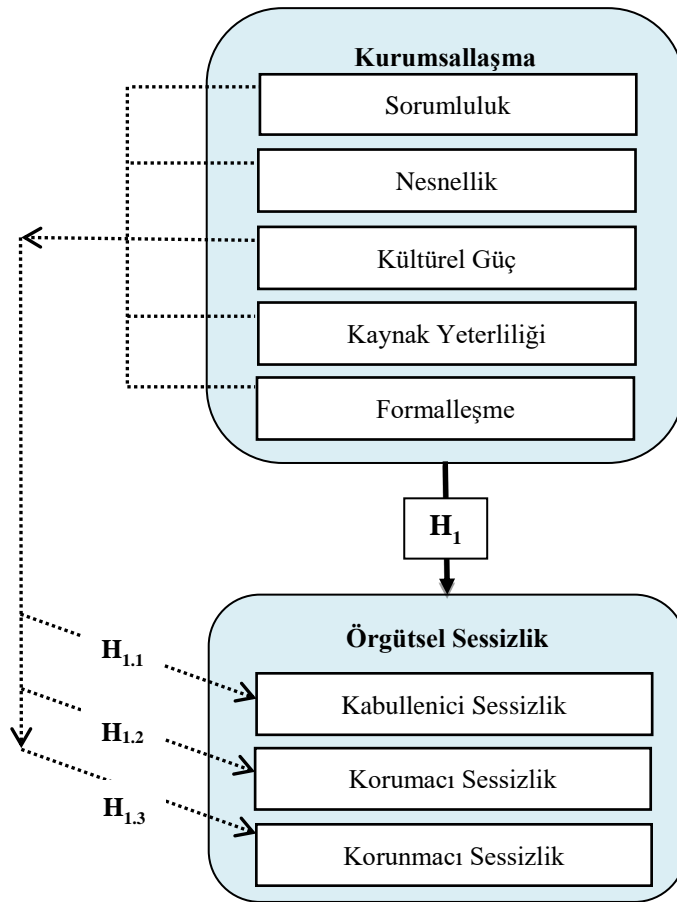
Bu araştırma betimleyici bir araştırmadır. Betimleyici araştırmalar, her hangi bir konuda var olan bir durumu saptamak amacıyla yapılan araştırmalardır (İftar, 1999: 7). Araştırma tipine yönelik olarak belirlenen araştırma modeli Şekil 1'de yer almaktadır. Araştırma modelinde, bağımsız değişken kurumsallaşma düzeyi, bağımlı değişken ise örgütsel sessizlik olarak ön görülmüştür.

Araştırmada “*Kurumsallaşma düzeyi artıkça örgütsel sessizlik düzeyi azalmaktadır*” temel hipotezini test etmek için bir dizi alt hipotezler geliştirilmiştir:

- ✓ **H<sub>1.1</sub>:** Kurumsallaşma düzeyi “*kabullenici* sessizlik” davranışını azaltmaktadır.
- ✓ **H<sub>1.2</sub>:** Kurumsallaşma düzeyi “*korumacı* sessizlik” davranışını azaltmaktadır.
- ✓ **H<sub>1.3</sub>:** Kurumsallaşma düzeyi “*korunmacı* sessizlik” davranışını azaltmaktadır.

Öngörülen hipotezlerin test edilmesinde çalışanların demografik özelliklerin etkisinin de belirlenmesine çalışılmıştır. Bu çerçevede katılımcıların kurumsallaşma düzeyine ilişkin algıları demografi özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği

ve katılımcıların örgütsel sessizlik düzeyleri demografi özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği de araştırılmıştır.



**Şekil 2.** Araştırmanın Modeli

Bu çalışmada kullanılan anket üç bölümden oluşturulmuştur. Birinci bölümde, katılımcıların kişisel özelliklerini belirlemek için 6 soru sorulmuştur. Anketin ikinci bölümünde 61 ifadeden ve 5 alt boyuttan (sorumluluk, nesnellik, kültürel güç, kaynak yeterliliği ve formalleşme) oluşan kurumsallaşma ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek Bozbayındır tarafından 2014 yılında geliştirilmiştir. Anket formunun üçüncü bölümde ise 14 ifadeden ve 3 alt boyuttan (kabullenici, korumacı ve korunmacı) oluşan örgütsel sessizlik ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek de Van, Ang ve Botero (2003) tarafından geliştirilmiş ve Şehitoğlu (2010) tarafından da Türkçeye uyarlanmış olup Çalık'ın yaptığı çalışmada kullanmış olduğu 14 maddelik bir ölçektir. Kurumsallaşma ölçeği ile örgütsel sessizlik ölçeklerin araştırmada

kullanılabilmesi için hem Bozbayındır hem de Çalık ile iletişime geçirilerek gerekli izinler alınmıştır. Gerek kurumsallaşma ölçeği gerekse örgütsel sessizlik ölçeğini oluşturan her bir ifade beşli Likert tipi derecelendirmeye tabi tutulmuş ve her bir ifadeye ilişkin personel görüşleri; “1=Hiç Katılmıyorum ve 5=Tamamen Katılıyorum” biçiminde puanlandırılmıştır.

### III. BULGULAR

Çalışmanın bu kısmında, araştırmada kullanılan kurumsallaşma düzeyi ve örgütsel sessizlik ölçeklerinin geçerlik ve güvenilirliği, personelin demografik özellikleri, ölçeklere katılım düzeyleri, kurumsallaşma düzeyi ile örgütsel sessizlik arasındaki olası ilişki ve etkisine yönelik bulgular yer almaktadır.

#### A. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenirliğine Yönelik Bulgular

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerliliğini test etmek için faktör analizi ve güvenilirliğini ölçmek için ise Cronbach's Alpha testleri yapılmıştır. Bu çerçevede kurumsallaşma düzeyi ve örgütsel sessizlik ölçeklerinin geçerlilik ve güvenilirliğine ilişkin bulgular Tablo 1'de sunulmuştur.

**Tablo 1. Kurumsallaşma Düzeyine İlişkin Faktör Analizi**

	Madde Sayısı	Özdeğer	Açıklanan Varyans	Kümülatif Varyans	Alt Boyut $\alpha$
<b>Kurumsallaşma Düzeyi</b>					
1.Faktör: Sorumluluk	25	25, 274	41, 434	41, 434	0, 993
2.Faktör: Nesnellik	11	6, 448	10, 571	52, 005	0, 973
3.Faktör: Kültürel Güç	10	5, 558	9, 112	61, 117	0, 904
4.Faktör: kaynak Yeterliliği	8	4, 722	7, 741	68, 858	0, 928
5.Faktör: Formalleşme	7	2, 874	4, 711	73, 569	0, 823
<b>Örgütsel Sessizlik</b>					
1. Kabullenici Sessizlik	6	5, 098	36, 415	36, 415	0, 965
2. Korumacı Sessizlik	5	3, 255	23, 248	59, 663	0, 855
3. Korunmacı Sessizlik	3	2, 278	16, 272	75, 935	0, 874
Kurumsallaşma: $\alpha : .958$ , $KMO=0, 958$ <i>Bartlett testi: <math>\chi^2 =27283, 251</math>; <math>p=0, 000</math></i>					
Örgütsel Sessizlik: $\alpha : , 80$ $KMO=0, 881$ <i>Bartlett testi: <math>\chi^2 =3505, 668</math>; <math>p=0, 000</math></i>					

Tablo 1'deki faktör analizi sonuçlarına göre, her iki ölçek için de hem Kaiser-Meyer-Olkin değerleri ve Bartlett testi sonuçları bu ölçeklere faktör analizinin uygulanabilirliğini ortaya koymuştur. Tabloya göre kurumsallaşma düzeyi ölçeğinin, toplam varyansın %73, 569'unu açıklayan 5 faktör (sorumluluk, nesnellik, kültürel güç, kaynak yeterliliği ve formalleşme) altında toplanmıştır. Büyüköztürk (2007)faktör yük değerinin 0, 45 ya da daha yüksek olmasının, ölçeğin kullanılabilirliği için iyi bir ölçü olduğunu ifade etmiştir. Bu kapsamda ölçeklere ilişkin faktör yüklerinin tamamının kabul edilebilir düzeyde olduğu söylenebilir.

Tabloya göre örgütsel sessizlik ölçeği, toplam varyansın %75, 935'ini açıklayan 3 faktör (*kabullenici sessizlik, korumacı sessizlik ve korunmacı sessizlik*) altında toplanmıştır.

### B. Demografik Özelliklere Yönelik Bulgular

Kurumsallaşma düzeyinin, personelin örgütsel sessizliğine etkisinin belirlenmesini amaçlayan bu çalışmada, örneklem grubunu oluşturan kişilerin demografik özellikleri ile ilgili bilgileri içeren değişkenlere yönelik frekans ve yüzde dağılımları hesaplanmıştır. Bu çerçevede Tablo 3'te araştırmaya katılan personelin demografik özelliklerine (cinsiyet, yaş, hizmet süresi, personel türü, medeni durum görev durumu) yönelik frekans ve yüzde dağılımlarına ait değerler sunulmuştur.

Tablo 2'ye göre araştırmaya katılan kişilerden, 138'i kadın, 194'ü erkektir. Erkek ve kadınlardan 208'i evli ve 124'ü bekârdır. Katılımcılardan 101'i 20-30 yaş, 159 gibi büyük bir çoğunluğu 31-40 yaş, 54'ü 41-50 yaş arasında ve 18'i 50 yaşın üzerindedir. Katılımcılardan 175'i idari personel ve 157'si akademik personeldir. İdari ve akademik personelden 164'ü 1-5 yıldır, 132'si 6-10 yıldır ve 36'sı 11 ve üstü yıldır bu kurumda çalışmaktadır. Bunun yanı sıra örneklem grubundan 87'si ayrıca yöneticilik görevini yerine getirmekte ve 245'inin ise yöneticilik görevi yoktur.

**Tablo 2.** Katılımcı Demografisine İlişkin Bulgular

Cinsiyet	f	%	Medeni Durum	f	%
Kadın	138	41,6	Evli	208	62,7
Erkek	194	58,4	Bekâr	124	37,3
Personel Türü	f	%	Yöneticilik Görev	f	%
İdari Personel	175	52,7	Evlet	87	26,2
Akademik Personel	157	47,3	Hayır	245	73,8
Yaş	f	%	Hizmet Süresi	f	%
20-30 Yaş	101	30,4	1-5 Yıl	164	49,4
31-40 Yaş	159	47,9	6-10 Yıl	132	39,8
41-50 Yaş	54	16,3	11 Yıl ve Üstü	36	10,8
51 Yaş ve Üstü	18	5,4	<b>Genel Toplam</b>	<b>332</b>	<b>100</b>

Kurumsallaşma düzeyi ile alt boyutları olan **sorumluluk, nesnellik, kültürel güç, kaynak yeterliliği** ve **formalleşme** düzeylerinin araştırmaya katılan kişilerin demografik özelliklerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla uygulanan t Testi ve One-Way ANOVA testi sonuçları incelenmiştir. Bu çerçevede Tablo 3'te kurumsallaşma düzeyi ile alt boyutları olan sorumluluk, nesnellik, kültürel güç, kaynak yeterliliği ve formalleşme düzeylerinin demografik değişkenlere göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için yapılan "t testi" ve ANOVA testi sonuçları sunulmuştur.

Yapılan "One-Way ANOVA testi" ve t testi sonuçlarına göre; cinsiyete göre, personelin hizmet süresine göre, personelin yöneticilik görevine göre kurumsallaşma düzeyi algıları farklılık göstermemektedir. Yaş gruplarına göre katılımcıların



kurumsallaşma düzeyine ilişkin farklılığı tespit etmek amacıyla yapılan “One-Way ANOVA testi” sonucuna göre kurumsallaşmanın alt boyutlarından “kültürel güç” ve “kaynak yeterliliği” değişkenlerinin farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Personel türü itibariyle kurumsallaşma düzeyi sorumluluk alt değişkenine göre  $p < 0,05$  anlamlılık düzeyinde bir farklılık göstermektedir. Medeni duruma göre kurumsallaşma düzeyi nesnellik, kaynak yeterliliği ve formalleşme alt boyutları itibariyle istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

**Tablo 3.** Demografik Değişkenlere Göre Kurumsallaşma Düzeyi Farklılık Analizi

Kurumsallaşma Düzeyi Boyutları	Yaş	N	$\bar{X}$	SD	F	p	Tukey
Kültürel Güç	1. 20-30 Yaş	101	2,1020	,88249	3,055	0,029*	1<2, 3, 4 2<3 4<2, 3
	2. 31-40 Yaş	159	2,4314	1,10386			
	3. 41-50 Yaş	54	2,5407	1,14010			
	4. 51 ve üstü	18	2,1833	,61763			
Kaynak Yeterliliği	1. 20-30 Yaş	101	3,1160	1,02633	4,345	0,005*	4<1, 2, 3
	2. 31-40 Yaş	159	3,2642	,98138			
	3. 41-50 Yaş	54	3,1270	,91227			
	4. 51 ve üstü	18	2,3889	,98586			
Sorumluluk	Kadro Sınıfı				t	p	
	1. İdari	175	3,217	1,301	3,213	0,021*	
2. Akademik	157	2,891	1,263				
Nesnellik	Medeni Durum				t	p	
	1. Evli	208	2,817	1,128	-2,259	0,025*	
2. Bekâr	124	3,107	1,132				
Kaynak Yeterliliği	1. Evli	208	3,254	0,920	2,494	0,013*	
	2. Bekâr	124	2,973	1,102			
Formalleşme	1. Evli	208	2,364	0,950	-2,933	0,004*	
	2. Bekâr	124	2,682	0,961			

Örgütsel sessizlik düzeyi ile alt boyutları olan **kabullenici** sessizlik, **korumacı** sessizlik ve **korunmacı** sessizlik düzeylerinin, araştırmaya katılan kişilerin demografik özelliklerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla uygulanan t Testi ve One-Way ANOVA testi sonuçları incelenmiştir. Bu çerçevede; örgütsel sessizliğin cinsiyete göre, görev süresine göre, yönetici görevinin olup olmasına ve personel sınıfına göre istatistiksel olarak farklı algılanmadığı görülmüştür. Örgütsel sessizliğin farklı algılandığı diğer demografik değişkenler ise tablo 4’te verilmektedir.

Tablo 4’de örgütsel sessizliğin alt boyutu olan korumacı sessizlik düzeyinin yaş değişkeni açısından istatistiksel olarak farklılık gösterdiği görülmektedir. Bu farklılığın hangi değişkenlerden kaynaklandığını tespit etmek için Tukey testinden

yararlanılmıştır. Buna göre korumacı sessizlik konusunda 20-30 yaş, 41-50 yaş arasında olan kişilerin, 31-40 yaşında olanlardan ve 20-30 yaş, 31-40 yaş ve 51+ yaşında olanların ise 41-50 yaşında olanlardan daha olumlu cevaplar verdikleri tespit edilmiştir. Katılımcıların, örgütsel sessizlik ve alt boyutları olan korumacı sessizlik ve korumacı sessizliğe yönelik düşüncelerinin medeni durumlarına göre  $p < 0, 05$  anlamlılık düzeyinde anlamlı bir farklılık göstermediği ancak kabullenici sessizliğin evli olanlar lehine farklı algılandığı görülmektedir.

**Tablo 4.** Demografik Değişkenlere Göre Örgütsel Sessizlik Düzeyi Farklılık Analizi

Örgütsel Sessizlik Boyutlar	Yaş	N	$\bar{X}$	SD	F	p	Tukey
Korumacı Sessizlik	1. 20-30 Yaş	101	4, 03	0, 94	2, 67	0, 04*	2<1, 4 3<1, 2, 4
	2. 31-40 Yaş	159	3, 72	1, 18			
	3. 41-50 Yaş	54	3, 57	1, 21			
	4. 51 ve üstü	18	3, 93	0, 83			
	Medeni Durum	N	$\bar{X}$	SD	t	p	
Kabullenici Sessizlik	1. Evli	208	3, 24	1, 19	2, 18	0, 03*	
	2. Bekâr	124	2, 94	1, 19			

### 1. Kurumsallaşma Düzeyi ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki

Araştırmanın bu kısmında katılımcıların, kurumsallaşma düzeyi (sorumluluk, nesnellik, kültürel güç, kaynak yeterliliği ve formalleşme ve örgütsel sessizliğe (kabullenici, korumacı ve korunmacı) yönelik ifadelerine verdikleri cevapların ilişkisini belirlemek için yapılan korelasyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Bu kapsamda Tablo 5'de kurumsallaşma düzeyi ve örgütsel sessizlik ile alt boyutlara yönelik korelasyon analizi sonuçları sunulmuştur.

**Tablo 5.** Kurumsallaşma Düzeyi ve Örgütsel Sessizlik İlişkisi

	Örgütsel Sessizlik	Kabullenici Sessizlik	Korumacı Sessizlik	Korunmacı Sessizlik
<b>Kurumsallaşma Düzeyi</b>	-0, 754**	-0, 679**	-0, 319**	-0, 218**
<i>Sorumluluk Düzeyi</i>	-0, 478**	-0, 566**	-0, 058	-0, 078
<i>Nesnellik Düzeyi</i>	-0, 721**	-0, 986**	-0, 001	-0, 04
<i>Kültürel Güç Düzeyi</i>	-0, 577**	-0, 002	-0, 954**	-0, 097
<i>Kaynak Yeterlilik Düzeyi</i>	-0, 126*	0, 025	-0, 260**	-0, 012
<i>Formalleşme Düzeyi</i>	-0, 278**	0, 044	-0, 073	0, 870**

\* $p < 0, 05$ ; \*\* $p < 0, 001$

Tablo 5'teki sonuçlara göre, kurumsallaşma düzeyi ile örgütsel sessizlik arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Alt boyutlar itibariyle de kurumsallaşma düzeyi ile örgütsel sessizlik arasında negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Kurumsallaşmanın alt boyutlarından sorumluluk düzeyi ve örgütsel sessizlik

arasında negatif yönlü ve zayıf derecede bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca sorumluluk düzeyi ile örgütsel sessizlik alt boyutu olan; kabullenici sessizlik arasında negatif yönlü ilişkinin olduğu saptanmıştır İki ana değişkene ilişkin at boyutlar arasındaki ilişkiler tabloda (Tablo 5.) görüldüğü gibidir.

## 2. Kurumsallaşma Düzeyinin Örgütsel Sessizlik Üzerine Etkisi

Araştırmanın bu kısmında kurumsallaşma düzeyi ile alt boyutlarının, örgütsel sessizlik ile alt boyutlarına etkisini belirlemek için yapılan regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Bu kapsamda Tablo 6'da kurumsallaşma düzeyi ile alt boyutlarının, örgütsel sessizlik üzerindeki etkisini tespit etmek için yapılan regresyon analizinin sonuçları aşağıdaki tabloda detaylıca yer almaktadır.

**Tablo 6.** Kurumsallaşma Düzeyinin Örgütsel Sessizlik Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken:	B	t	Sig.	R <sup>2</sup>	F	p
<b>H<sub>1</sub>:</b> <b>Örgütsel Sessizlik</b>	<b>Kurumsallaşma</b>	-0,717	-20,830	0,000	<b>0,567</b>	433,910	<b>0,000*</b>
	<i>Sorumluluk</i>	0,256	-9,876	0,000	0,226	97,536	<b>0,000*</b>
	<i>Nesnellik</i>	-0,439	-18,902	0,000	0,518	357,303	<b>0,000*</b>
	<i>Kültürel Güç</i>	-0,385	-12,821	0,000	0,330	164,368	<b>0,000*</b>
<b>(Kabul)</b>	<i>Kaynak Yeterliliği</i>	-0,088	-2,316	0,021	0,013	5,362	<b>0,021*</b>
	<i>Formalleşme</i>	-0,199	-5,259	0,000	0,075	27,654	<b>0,000*</b>
	<b>H<sub>1.1</sub></b> <b>Kabullenici Sessizlik</b>	<b>Kurumsallaşma</b>	-1,119	-16,800	0,000	<b>0,459</b>	282,256
<b>(Kabul)</b>	<i>Sorumluluk</i>	-0,526	-12,488	0,000	0,319	155,946	<b>0,000*</b>
	<i>Nesnellik</i>	-1,040	-107,162	0,000	0,972	11483,704	<b>0,000*</b>
	<i>Kültürel Güç</i>	-0,003	-0,042	0,966	-0,003	0,002	0,966
	<i>Kaynak Yeterliliği</i>	0,030	0,457	0,648	-0,002	0,209	0,648
<b>H<sub>1.2</sub></b> <b>Korunmacı Sessizlik</b>	<i>Formalleşme</i>	0,055	0,801	0,424	-0,001	0,641	0,424
	<b>Kurumsallaşma</b>	-0,486	-6,108	0,000	<b>0,099</b>	37,000	<b>0,000*</b>
	<i>Sorumluluk</i>	-0,050	-1,054	0,293	0,000	1,111	0,293
<b>(Kabul)</b>	<i>Nesnellik</i>	-0,001	-0,017	0,987	-0,003	0,000	0,987
	<i>Kültürel Güç</i>	-1,022	-57,509	0,000	0,909	3307,313	<b>0,000*</b>
	<i>Kaynak Yeterliliği</i>	-0,289	-4,893	0,000	0,065	23,939	<b>0,000*</b>
	<i>Formalleşme</i>	-0,084	-1,327	0,185	0,002	1,761	0,185
<b>H<sub>1.3</sub></b> <b>Korunmacı Sessizlik</b>	<b>Kurumsallaşma</b>	-0,300	-4,054	0,000	<b>0,045</b>	16,439	<b>0,000*</b>
	<i>Sorumluluk</i>	-0,061	-1,427	0,155	0,003	2,035	<b>0,000*</b>
	<i>Nesnellik</i>	0,035	0,729	0,466	-0,001	0,532	0,466
	<b>(Kabul)</b>	<i>Kültürel Güç</i>	-0,094	-1,770	0,078	0,006	3,131
<i>Kaynak Yeterliliği</i>		0,012	0,213	0,832	-0,003	0,045	0,832
<i>Formalleşme</i>		-0,902	-32,056	0,000	0,756	1027,610	<b>0,000*</b>

Tablo 6'daki sonuçlar, kurumsallaşma düzeyi düzeltilmiş determinasyon katsayısının %71,7'dir. Buna göre örgütsel sessizlikte meydana gelen değişimin %71,7'si kurumsallaşma düzeyinde meydana gelen değişimle açıklanmaktadır. Kurumsallaşma düzeyinin katsayısı -0,717 (t = -20,830; p = 0,000) tespit edilmiştir. Bu, kurumsallaşma düzeyinde meydana gelen bir birimlik artışın örgütsel sessizlikte -0,717 birimlik bir azalışa neden olduğunu göstermektedir. Bu durumda, "**H<sub>1</sub>**: Kurumsallaşma düzeyi arttıkça örgütsel sessizlik azalmaktadır" hipotezi kabul

edilmiştir. Yine bu tablo sonuçlarına göre alt boyutları itibariyle kurumsallaşma arttıkça örgütsel sessizliğin azaldığı söylenebilir.

Aynı tabloda (tablo 6) alt hipotezler ilişkin yer alan regresyon analizi sonuçlarına göre; kurumsallaşma düzeyi ile ilgili düzeltilmiş determinasyon katsayısının %45,9 olduğunu gösteriyor. Yani kabullenici sessizlikte meydana gelen değişimin %45,9' un kurumsallaşma düzeyinde meydana gelen değişimle açıklanmaktadır. Buna göre kurumsallaşma düzeyinde ( $B = -1,119$ ;  $t = -16,800$ ;  $p = 0,000$ ) meydana gelen bir birimlik artışın örgütsel sessizlikte  $-1,119$  birimlik bir azalışa neden olduğu söylenebilir. Bu durumda, *Kurumsallaşma düzeyi, kabullenici sessizlik düzeyini negatif yönde etkilemektedir*” dolayısıyla “Kurumsallaşma düzeyi “**kabullenici sessizlik**” davranışını azaltmaktadır” hipotezi doğrulanmaktadır.

Yine (Tablo 6) tablodan *Kurumsallaşma düzeyinin korumacı sessizlik ve korunmacı sessizlik davranışı üzerinde de negatif bir etkiye neden olduğu* görülmektedir. Dolayısıyla, Kurumsallaşma düzeyinin “**korumacı sessizlik**” davranışını ve “**korunmacı sessizlik**” davranışını azalttığına dair ileri sürülen hipotezler de kabul edilmiştir.

## SONUÇ

Kurumsallaşma düzeyinin alt boyutu olan sorumluluk düzeyine ilişkin olarak; katılımcıların, kurumun ihtiyaç duyduğu bilgiyi paylaşma ve kurumun politika, strateji, vizyon ve misyonu ile uyum göstermeye çekimser kaldıkları görülmüştür. Çalışmada kurumun değişen çevreye uyum sağlayabilmesi, çevresine güven vermesi, akademik değerlendirme ve kalite geliştirme çalışmaları ilgili bir kararsızlık olduğu tespit edilmiştir. Kurumun çevredeki değişimlere (bilimsel, teknolojik vb.) uyumu, iş sektörünün istediği nitelikte insan yetiştirmesi, başarılı kurumların uygulamalarının takip edilmesi ve personelin mesleki gelişimlerini sağlayacak faaliyetlerde bulunması konularına kararsız kalınmıştır.

Kurumsallaşma düzeyinin alt boyutu olan *nesnellik* düzeyine ilişkin ifadeler verilen cevaplara göre; kurum çalışanlarının; güven algısı, yetki ve sorumluluklarını kullanma özerkliği, görevlerin bilgi, deneyim ve yeteneklere uygunluğu ve problemlerin profesyonel olarak çözümü konusunda kararsız kaldıkları söylenebilir. Ödüllendirilmenin tarafsızlığı, fikir ve düşüncelerin özgürce açıklanmasını sağlayan ortam varlığı, çalışanların mesleki özerkliğe sahip olması gibi konularda da katılımcıların kararsız kaldıkları görülmüştür. Ayrıca yetkili kurullarca alınan (Senato, ÜYK, Bölüm, FK, FYK) kararların şeffaf ve hesap vermeye açık olması, görev dağılımının hakkaniyete uygun şekilde yapılması, personeli ilgilendiren bir karar alınırken personelin fikrini rahatça söylemesi ve personel alımının ihtiyaç duyulan pozisyonlara bilimsel kriterlere uygun olarak yapıldığı ile ilgili olarak kararsız bir davranış sergilendiği söylenebilir.

Katılımcıların, kurumsallaşma düzeyinin alt boyutu olan kültürel güç düzeyine ilişkin ifadeler verdikleri cevapların aritmetik ortalama ve standart sapma

değerleri analiz edilmiştir. Buna göre çalışmada, kurumun kural belirlemede ve kuralları uygulamada özerk olunmadığı, kurumun bir imaja ve Türkiye'deki diğer kurumlar içinde saygın bir konuma sahip olmadığı şeklinde bir algının olduğu görülmüştür. Çalışmada katılımcıların, kurumun kendine özgü özellikleri ile diğer kurumlardan farklılık göstermediğine, çalışanlar arasında iyi bir bütünleşme olmadığına, işe yeni başlayanların sosyalleşmesinin sağlanmadığına ve kurumun kurumsal değerlerinin olmadığına inandıkları tespit edilmiştir. Ayrıca katılımcıların, kurumun kendine özgü bir kültürü olmadığına, kendi kararlarını alabilen bir kurum olmadığına ve kendine ait kurumsal kimliğe sahip olmadığına dair düşüncelere sahip oldukları ortaya çıkmıştır.

Kaynak yeterliliğine ilişkin ifadeler verilen cevapların aritmetik ortalama ve standart sapma değerlerine göre, kurumun araştırma-geliştirme olanak ve kaynakları yeterliliği ile ilgili kararsızlık hâkim iken eğitim ve öğretimi sağlayacak eleman yeterliliğinin olduğu sonucuna varılmıştır. Öğrencilerin verimli çalışacağı ortama sahip olması, idari işlerin yürütülmesini sağlayacak eleman yeterliliği, kültür ve sanat faaliyetlerinin (edebiyat, spor vb.) yeterliliği konularında kararsızlık görülmüştür. Katılımcıların, formalleşme düzeyine ilişkin ifadeler verdikleri cevaplardan ise, personelin yetki alanlarının açık ve net olduğuna ve kurumun etkin bilgi işlem sistemine sahip olduğuna inandıkları tespit edilmiştir. Sonuçlar; işlere ait iş akış şemasının yazılı şekilde mevcut olmadığını, işlerin belli bir sistem içerisinde gerçekleşmediğini ve birimler (Fakülte, Enstitü, İdari birimler vb.) arasında iyi bir iletişimin olmadığını göstermiştir. Ayrıca katılımcıların, kurumdaki işlerin hazırlanmış yönergeler ile yürütülmesine, kurumun işlevsel olan kural ve prosedürlere sahip olmasına inandıkları tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra kurumdaki iş süreçlerini aksatacak aşırı bürokrasi düzeyi bir kararsızlık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmada katılımcıların, örgütsel sessizlik alt boyutu olan kabullenici sessizlik düzeyine ilişkin ifadeler verdikleri cevaplara göre, sorunların çözümüne ilişkin fikirlerini çalışma arkadaşlarıyla paylaşmama ve işin gelişimini artıracaklarını düşünmediklerinden onları ilgilendirmeyen bir konuda fikirlerini söylememe eğilimi sergilediği söylenebilir. Çalışmada katılımcılar, kurumdaki çalışma arkadaşlarının doğru kararı alabileceklerine inandıkları için fikirlerini söylememeleri ve kurum içinde fark yaratacak bir fikir ortaya koyabileceklerine inandıkları için kurumdaki iyileşme (yenilik, düzelme, ilerleme, kalkınma vb.) ile ilgili fikirlerini ifade etmeme konularında da kararsız kaldıkları görülmektedir. Ayrıca kurumdaki geleceğine dair kaygıları nedeniyle kendilerine ait olan yeni fikirleri söylememe ve kurumdaki ilgili olunmayan konularda öneri sunma konusunda isteksiz olduğu için sessizliği tercih etmeleri ile ilgili olarak bir kararsızlık olduğu saptanmıştır.

Katılımcıların, sessizlik düzeyine ilişkin cevaplarına göre, kurumun yararına olduğu için, özel bilgileri başkalarıyla paylaşmadıkları, kuruma zarar verme ihtimali olan bilgileri açıklamayı reddettikleri ve kurumdaki sırları açıklamak için yapılan

baskılara karşı direndikleri söylenebilir. Ayrıca katılımcıların, kurumdaki işbirliğini korumak için, gizli bilgileri başkalarıyla paylaşmadıkları ve kurumun adına duyulan kaygılardan dolayı, gizli bilgileri uygun bir şekilde muhafaza ettikleri tespit edilmiştir.

Katılımcıların, örgütsel sessizlik alt boyutu olan korunmacı sessizlik düzeyine ilişkin ifadelerine verdikleri cevapların aritmetik ortalamaları değerlendirilmiştir. Buna göre katılımcıların, işleriyle ilgili gerçekleri kendilerini korumak için başkasıyla paylaşmadıkları, kendilerini korumak için kurumun gelişimi ile ilgili fikirlerini ifade etmedikleri ve kendilerine zarar vereceğini düşündükleri için, işleriyle ilgili bilgileri bir başkasıyla paylaşmadıkları tespit edilmiştir.

Elde edilen verilerde katılımcıların cevaplarının '*kararsızım*' noktasında yoğunlaşması, örgütsel sessizliğin ifade biçimlerinden biri olarak yorumlanabilir.

Üniversite yönetiminin kurumsallaşma yönünde etkili adımlar atması şu öneriler ile mümkün görünmektedir.

- Çalışanların formelleşme açısından önemli olan yasa, yönetmelik ve yönerge olarak tanımlayabileceğimiz bilgi ve dokümanların varlığına ilişkin algılarının artırılması gerekmektedir.
- Kurum kültürünün oluşması için üniversitenin yönetim kademesinde bulunan öğretim üyelerini kaynaştırmaya yönelik çeşitli etkinlikler yapılmalıdır.
- Tüm çalışanlara kendi iş süreçlerinde söz hakkı tanınmalı, çalışanların görüşlerine daha fazla önem verilmeli, sessiz kalmayıp konuştuklarında kendilerini güvende hissetmelerini sağlayacak ortamlar yaratılmalıdır.
- Çalışanların istedikleri çalışma alanında uzmanlaşması yönünde imkan sağlanmalıdır.
- Toplumla bütünleşen bir üniversite ortamı sağlanması yönünde çalışmalar yapılmalıdır.

#### KAYNAKÇA

- AK, Güngör B. (2010). "Aile işletmelerinde kurumsallaşmanın işletme başarısına etkisi: Aydın ilinde faaliyet gösteren aile işletmeleri örneği"(Yayınlanmış Y.L. Tezi), Adnan Menderes Üniv. SBE, Aydın.
- AKTAN, Coskun C. ve BÖRÜ, Deniz (2007). Kurumsal Sosyal Sorumluluk. C. C. Aktan (Düzenleyen) içinde, "Kurumsal Sosyal Sorumluluk, İşletmeler ve Sosyal Sorumluluk (s. 11-36)." İstanbul: İGİAD Yayınları.
- APAYDIN, Fahri (2007). "Örgütlerde Kurumsallaşma ve Adaptif Yeteneklerin Pazarlama Eylemleri ve Örgütsel Performansa Etkileri". Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü SBE, Gebze.
- APAYDIN, Fahri (2009). "Kurumsal Teori Ve İşletmelerin Kurumsallaşması", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 10 (1), 1-22.

- ASLAN, İmran, ÇINAR, Orhan. (2010). "Bir Aile Şirketinin Kurumsallaşması: Yeniden Yapılandırma ve Varislerin Yönetime Hazırlanma Süreci" *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2 (1), 89-97.
- AYKUT, Serap (2007). "Örgütsel adalet, birey-örgüt uyumu ile çalışanların işle ilgili tutumları." Y.L. Tezi. Yeditepe Üniv., SBE. İstanbul.
- BAYER, Ertuğrul (2005), "İşletmelerde Kurumsallaşmanın Sorunsal Hale gelmesi Ve Kurumsallaşamama Nedenlerinin Belirlenmesi", *Gazi Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7 (3), 125-142.
- BİLGİN, Naciye (2007), "Aile şirketleri kurumsallaşma eğilimleri: Ankara Kobi örneği", (Yayımlanmış Y.L. Tezi), Atılım Üniv. SBE, Ankara.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Şener (2007) "Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı", Ankara: Pegem Yayıncılık.
- ÇİHANGİROĞLU, Necmettin ve YILMAZ, Ali (2010). "Çalışanların Örgütsel Adalet Algısının Örgütler İçin Önemi." *Selçuk Üniv. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(19): 195-214.
- ÇAKICI, Ayşehan (2010). "Örgütlerde İşgören Sessizliği, Neden Sessiz Kalmayı Tercih Ediyoruz?" *Detay Yayıncılık*, Ankara.
- ÇEVİRGEN, Aydın, Yağcı, ERKAN (2014). "Kurumsallaşma Düzeyi ve İşletme yapısı arasındaki İlişki: Türkiye'deki Beş Yıldızlı Otellerde Bir Araştırma", *Gazi Üniv. Turizm Fakültesi 15. Ulusal Turizm Kongresi Bildiri Kitabı*, Ankara.
- ÇİFTÇİ, Münire (2006). "KOBİ'lerde kurumsallaşma Sivas ili mobilya sektöründe bir araştırma", (Yayımlanmış Y.L. Tezi), Cumhuriyet Üniv. SBE, Sivas.
- DOĞAN, R. (2014). "Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma Sorunları ve Bir Model Önerisi: Adıyaman ilinde bir araştırma", (Yayımlanmış Y.L. Tezi), Türk Hava Kurumu Üniv. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- DURAK, İbrahim (2012). "Korku Kültürü ve Örgütsel Sessizlik", 1. Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- DURSUN, Gülrüz (2004). "Kurumsallaşmaya Karşı Direnç Yaratın Faktörler ve Dirençle Başa Çıkma Yöntemleri", (Yayımlanmış Y.L. Tezi), İstanbul Üniv. SBE, İstanbul.
- DYNE, Van Lin, SOON, Anag, BOTERO, Isabel, C. (2003) "Conceptualizing Employee Silence and Employee Voice as Multidimensional Constructs", *Journal of Management Studies*, 40 (6), 1359-1392.
- İFTAR, K. Gönül (1999) "Bilim ve Araştırma, " *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Eskişehir: Anadolu Üniv. Yayını No: 1081.
- KAHYA, Cem (2013), "Dönüştürücü ve Etkileşimci Liderlik Anlayışları İle Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkide Örgütsel Güvenin Rolü", (Yayımlanmış Y.L. Tezi), Atatürk Üniv. SBE, Erzurum.

- KARABULUT, Kaan (2008). “Kurumsallaşmada İnsan Kaynakları Yönetiminin Rolü Ve Bir Örnek Olay Çalışması”. Y.L. Tezi, Sakarya Üniv. SBE, Sakarya.
- KARACAOĞLU, Korhan, CİNGÖZ, Ayşe (2009). “İş Gören Sessizliğinin Kaynağı Olarak Liderlik Davranışı ve Örgütsel Adalet Algısı”, 17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, Eskişehir Osmangazi Üniv., 700-707, Eskişehir.
- KARAVARDAR, Gülşah (2011). “Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma, Yetki Devri Ve Belirsizliğe Tolerans”, Kırıkkale Üniv. Sosyal Bilimler Dergisi, 1 (1), 157-179, Kırıkkale.
- KESİM, Erdoğan (2005). “Bir Etik Davranış İlkesi Olarak Hesap Verebilirlik (Hesap Verme Sorumluluğu)”. Siyasette ve Yönetimde Etik Sempozyumu, Sakarya.
- KOCABAŞ, Füsün ve BAYTEKİN, Pelin (2004). “Aile İşletmelerinde Nepotizm ve İç Müşteri Üzerindeki Etkileri”, 1. Aile İşletmeleri Kongresi, İstanbul Kültür Üniv. İİBF. 17-18 Nisan, İstanbul, 424– 430.
- MEŞE, Bahri (2005), “Aile Şirketlerinin Kurumsallaşması”, (Yayımlanmış Y.L. Tezi)Gebze Üniv., SBE, Y.L. Tezi. Kocaeli
- MORRISON, E.W ve MİLLİKEN, F.J. (2000). “Organizational Silence: A Barrier to Change and Development in a Pluralistic World”, The Academy of Management Review, 25 (4), 706-725.
- ÖZKOÇ, Aziz Gökhan, KEMER, Ebru, (2017). Konaklama İşletmelerinde Kurumsallaşmanın Örgütsel Yenilik Açısından Stratejik Rolü. Gaziantep Üniv. Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:16, Sayfalar:568-578, 2017.
- PERLOW, L. A., N. P. REPENNİG, “The dynamics of silencing conflict”, Research in Organizational Behavior, Sayı: 20, s 1-29, 2009.
- PINDER, Craig C. ve HARLOS, Karen (2001), “Employee Silence: Quiescence and Acquiescence as Responses to Perceived Injustice”, Research in Personnel and Human Research Management, (20), 331-369.
- SARIOĞLU, Gülşah Sultan (2013), “Mobbing ve örgütsel sessizlik: Enerji sektörü üzerine bir araştırma”, ( Yayımlanmış Y.L. Tezi), Osmaniye Korkut Ata Üniv. SBE, Osmaniye.
- SCOTT, W. Richard (1995). Institutions and Organizations for Organizational Science. Sage Publications. London.
- SLADE, M. R. (2008). The Adaptive Nature of Organizational Silence: A Cybernetic Exploration of the Hidden Factory, USA: The George Washington University Graduate School of Education and Human Development



- ŞEHİTOĞLU, Yasin (2010). “Örgütsel sessizlik örgütsel vatandaşlık davranışı ve algılanan çalışan performansı ilişkisi”, (Yayımlanmış Y.L. Tezi), Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü SBE, Kocaeli.
- ŞENGÜN, Halil İbrahim (2011), “Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma ve Bir Araştırma”, (Yayımlanmış Y.L. Tezi), İnönü Üniv., SBE, Malatya.
- TİKTAŞ, Gülşah (2012). “Örgüt kültürü, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel sessizlik ilişkisi üzerine bir inceleme”, (Yayımlanmış Y.L. Tezi), Dokuz Eylül Üniv. SBE, İzmir.
- TÜRK, Uğur (2007). “KOBİ’lerde kurumsallaşma ve kurumsallaşma düzeyinin belirlenmesi (Sakarya 1. ve 2. OSB uygulaması)”, (Yayımlanmış Y.L. Tezi), Sakarya Üniv.. SBE, Sakarya.
- YILDIZ, Esra (2010). “Kurumsallaşma Çabalarının Örgütsel Performansa Etkisi: Perakende Sektöründe Bir Uygulama”. Yüksek Lisans, Selçuk Üniv. SBE, Konya.
- [http://faculty.babson.edu/krollag/org\\_site/encyclop/formalization.html](http://faculty.babson.edu/krollag/org_site/encyclop/formalization.html)). Erişim tarihi, 28.10.2017.

## KIRGIZİSTAN'IN GIDA GÜVENLİĞİNİ SAĞLAMA STRATEJİSİ

Cumabek CAILOV<sup>1</sup>

Cusup PİRİMBAYEV<sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışmada Kırgızistan'ın tarım ve gıda sektörünün gelişiminin analizi yapılmıştır. Bu çerçevede ülkede halkın gıda güvenliğinin seviyesi belirlenmiştir. Ayrıca, gıda güvenliği tehditleri ve gittikçe artan ithal gıda ürünlerine olan bağımlılıkta artışlar tespit edilmiştir. Bunun sonucunda da gıda güvenliğini sağlama stratejisi geliştirilerek onu gerçekleştirmenin basamakları ve iktisadi mekanizmaları geliştirilmiştir. En sonunda et hayvancılığının ihracat potansiyelini geliştirme politikaları önerilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Üretim, tüketim, gıda güvenliği, tarımsal ihracat potansiyeli.

### Strategy of Ensuring Food Security In Kyrgyzstan

#### Abstract

It has been analyzed the development of the agriculture and food sector in Kyrgyzstan in this paper. In this framework, the level of food security in the country has been determined. In addition, food safety threats and increasing dependence on imported food products have been identified. Then, the strategy of providing food security has been developed and, the steps and the economic mechanisms for realizing it have been developed. Finally, policies for improving the export potential of meat stocks have been proposed.

**Keywords:** Production, consumption, food security, agriculture export potential.

---

<sup>1</sup> Prof.Dr., Kırgız Ekonomi Üniversitesi, Kırgızistan Cumhuriyeti, Bişkek, jumabek10@mail.ru

<sup>2</sup> Prof.Dr., Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan Cumhuriyeti, Bişkek.

## GİRİŞ

Gıda güvenliğinin sağlanması günümüzde Tarım Politikasının vazgeçilmez bir hedefi konumundadır ve buna paralel olarak ülkelerin ekonomik güvenlik sistemi içerisinde önemli unsurlardan biridir. Gıdaya erişimin geliştirilmesi her ekonominin temel sosyo-ekonomik sorunu olduğu gibi Kırgızistan için de bu sorunun çözümü büyük önem taşımaktadır. Zira Kırgızistan aynı zamanda bir tarım ülkesi konumundadır. Geçiş sürecinde yaşanan sorunların başında gelen sanayisizleşmenin de etkisiyle tarım sektörü Kırgız ulusal ekonominin yapısında nispeten yüksek orandadır. Ancak, tarım ağırlıklı bir yapıya rağmen Kırgızistan’da gıda güvenliği problemi günümüze dek çözümlenmek yerine, tersine giderek kötüleşmeye devam etmektedir. Diğer bir ifadeyle tarım alanında değil dış pazarlara mal sunumu yapabilme; yerli üretimde yetersizlikler ülkeyi tarımda dışa bağımlı hale getirmektedir.

Tarım alanında sağlam kamu politika uygulamalarının olmaması bu konudaki başarısızlıkların başlıca nedeni olmaktadır. Kırgız Cumhuriyetinde gıda güvenliği terimi ise ilk kez “Kırgız Cumhuriyeti’nin gıda güvenliği” üzerine çıkarılan kanun uyarınca kullanılmaya başlamıştır. Bu kanunda Kırgız Cumhuriyetinin gıda güvenliği sağlanmış ve nüfusa asgari gıda tüketiminin sağlanması devlet tarafından garanti edilmiştir ibaresine yer verilmiştir. Dolayısıyla gıda güvenliği stratejisi kavramı bir ülkenin gıda ürünlerinde dışa bağımlılığının minimize edilmesi olarak tanımlanabilir. Çalışmada Kırgızistan ekonomisinde tarım ağırlıklı yapıya karşılık, ekonominin gereksinim duyduğu tarımsal çıktıda yaşananlar istatistiki verilerle gösterilmeye çalışılarak, gıda güvenliği hususu inceleme konusu yapılmıştır.

## I. KIRGIZİSTAN EKONOMİSİNDE GELİŞMELER

Glasnost ve perestroyka uygulamalarının bir yansıması olarak SSCB’nin çökmesiyle siyasal bağımsızlığını 1991’de elde eden Kırgızistan, sosyalist sistemden piyasa ekonomisine yönelim içerisinde olan diğer benzeşik ekonomiler gibi “geçiş ekonomileri olarak adlandırılmıştır. Ancak, gerek uzun yıllar sosyalist sistemde kalmanın yansıması olan siyasal kurumlarda-devlet geleneğindeki eksiklikler, gerekse 1991’deki başlangıç koşulları itibarıyla sahip olduğu olumsuzluklar Kırgızistan’ın yaşadığı en önemli dezavantajların başında gelmiştir. Şöyle ki, geçişin hemen öncesinde SSCB’de fert başına gelir 100 endeks değeri ile tanımlandığında, en kötü konumdaki dört ülkeden Tacikistan’da 42, Kırgızistan’da 50, Türkmenistan’da 53, Özbekistan’da 65 iken; en iyi konumdaki dört ülkeden Estonya’da 149, Letonya’da 137, Litvanya’da 126 ve Rusya’da 115 idi [1,s.62]. Dolayısıyla başlangıç koşulları itibarıyla sosyalist sistem başta gelir dağılımı olmak

üzere teorik anlamda eşitlikçi olmasına rağmen eşitlikçi anlayışın uygulamada başarısız olduğu dikkat çekmektedir.

Ekonomik eşitsizlik piyasa ekonomisine geçiş için gerekli kaynak yoksunluğunu beraberinde getirirken; bu durum da gelirden düşük pay alan ülkelerde hem ekonomik hem de siyasal liberalizasyon uygulamalarında başarı şansını zayıflatmıştır. Düşük gelirin yol açtığı düşük tasarruflar, yeniden yapılanma için öz kaynak yetersizliğinin temel nedeni olurken, yatırımlarda da aksamalar kaçınılmaz hale gelmiştir. Dolayısıyla geçiş başarısızlığına düşmüş Orta Asya ve Kafkasya'da bulunan çoğu ülkelerin ortak özelliği, gelir düzeyinin düşüklüğünün yanı sıra, önemli ölçüde dış açık veren ve giderek borçlanan ekonomiler olmalarıdır [2,s.185]. Yine bu ülkelerde kurumsal yapı eksikliğine bağlı olarak giderek derinleşen kayıt dışı ekonomi [3,s.111], demokratik yapının tesisinde güçlükler ile “ileri-geri” bağlantılarının zayıf olduğu sanayinin varlığı, sistemin çöküşüyle birlikte sanayisizleşmeyi beraberinde getirmiştir. Burada geçiş resesyonunu en derinden hissedilen ülkelere olan Kırgızistan ulusal ekonomisinde ulusal gelir, fert başına gelir ve tarımsal gelirin GSYİH içerisindeki payında gözlenen gelişmeleri aşağıda Tablo 1 yardımıyla gözlemek mümkündür.

**Tablo 1: Kırgızistan GSYİH Değeri ve Sektörel Dağılımları**

Yıllar	GSYİH (Cari ABD doları)	GSYİH (2010 Fiyatlarıyla ABD doları)	Cari Fiyatlarla Fert Başına Gelir (ABD doları)	2010 Fiyatlarıyla Fert Başına Gelir (ABD doları)	Tarım Sektörünün GSYİH Payı (%)
1991	2,57E+09	4,43E+09	578,78	998,39	0,355
1992	2,32E+09	3,82E+09	517,43	852,96	0,375
1993	2,03E+09	3,23E+09	449,98	716,21	0,391
1994	1,68E+09	2,58E+09	369,97	567,82	0,384
1995	1,66E+09	2,44E+09	361,71	531,35	0,407
1996	1,83E+09	2,61E+09	392,44	561,08	0,463
1997	1,77E+09	2,87E+09	373,38	606,57	0,412
1998	1,65E+09	2,93E+09	341,66	608,78	0,361
1999	1,25E+09	3,04E+09	255,24	621,23	0,349
2000	1,37E+09	3,21E+09	276,43	646,86	0,342

2001	1,53E+09	3,38E+09	305,13	675,36	0,345
2002	1,61E+09	3,38E+09	319,34	671,26	0,344
2003	1,92E+09	3,61E+09	379,94	715,19	0,336
2004	2,21E+09	3,87E+09	435,55	761,43	0,299
2005	2,46E+09	3,86E+09	480,94	754,45	0,285
2006	2,83E+09	3,98E+09	548,55	770,16	0,287
2007	3,8E+09	4,32E+09	727,22	825,99	0,269
2008	5,14E+09	4,68E+09	969,61	883,21	0,235
2009	4,69E+09	4,82E+09	871,71	895,32	0,188
2010	4,79E+09	4,79E+09	877,35	877,35	0,174
2011	6,2E+09	5,08E+09	1115,95	914,67	0,166
2012	6,61E+09	5,08E+09	1169,42	898,59	0,167
2013	7,34E+09	5,63E+09	1276,61	979,77	0,146
2014	7,47E+09	5,86E+09	1277,99	1002,12	0,147
2015	6,68E+09	6,08E+09	1124,28	1024,07	0,140
2016	6,55E+09	6,32E+09	-	-	-

**Kaynak:** World Bank, WDI, 2017.

1991’de bağımsızlığını elde eden Kırgızistan’da 1996 istisna tutulursa, 2000 yılına kadar fert başına gelir rakamları açısından sürekli küçülmeleri tanımlayan “geçiş resesyonu”nu en ağır şekliyle yaşayan ülkelerden olmuştur. Ekonomide toparlanma süreci ise arzulanan yüksek büyümeden uzakta devam etmesine karşılık, 2008 küresel krizini 2009 ve 2010 yıllarında yaşadığı küçülmelerle yine derinden hissetmiştir. Ulusal ekonomide kırsalda yaşayan nüfusun oranının %60-65 gibi yüksek oranlarda olmasına karşın, GSYİH içerisinde tarımın payının zamana bağlı olarak azalması, tarımsal üretkenlikte yetersizliğin veya verimsizliğin de sinyali konumdadır. Tablo 2’de de istihdam ve istihdamın sektörel payları verilmiştir.

**Tablo 2:** Kırgızistan Nüfus ve İstihdamın Sektörel Dağılımları

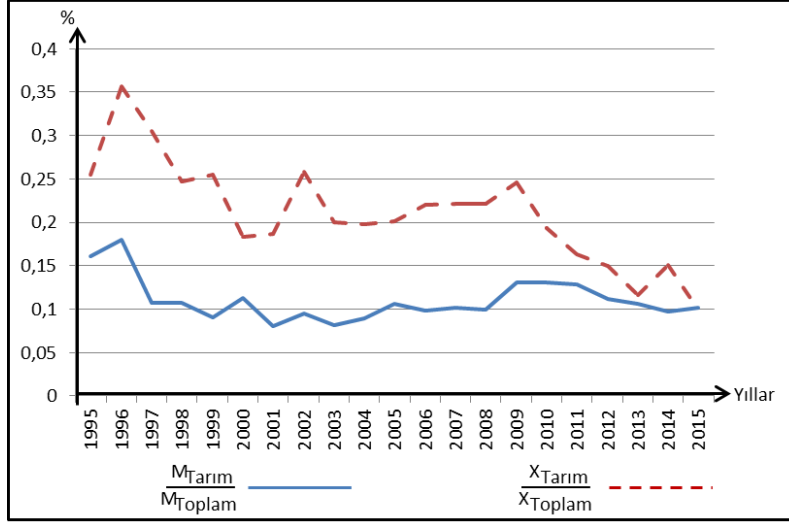
Yıllar	Toplam Nüfus (000)	Kırsal Nüfusu Oranı (%)	İstihdam (000)	Tarımın Payı (%)	Sanayinin Payı (%)	Hizmetlerin Payı (%)
1991	4441,8	62,51	1671	40,2	19,0	40,8
1992	4477,0	62,79	1680	41,1	20,9	38,1
1993	4507,6	63,08	1690	42,7	18,4	38,9
1994	4543,6	63,37	1704	43,0	17,2	39,8
1995	4592,1	63,65	1723	49,0	13,3	37,6
1996	4656,9	63,93	1755	54,2	12,0	33,9
1997	4734,8	64,22	1799	51,1	13,6	35,3
1998	4817,6	64,49	1810	46,8	14,5	38,7
1999	4893,7	64,70	1888	46,4	14,3	39,3
2000	4954,9	64,70	1933	45,3	16,3	38,4
2001	4998,3	64,70	1956	45,4	15,9	38,6
2002	5027,9	64,71	1880	45,4	14,6	40,0
2003	5050,9	64,71	1960	43,2	15,0	41,8
2004	5077,5	64,71	2016	38,9	17,6	43,4
2005	5115,5	64,71	2102	38,5	17,6	43,9
2006	5166,6	64,71	2160	36,3	19,5	44,2
2007	5228,9	64,71	2179	34,4	20,3	45,3
2008	5301,0	64,72	2195	34,0	20,6	45,3
2009	5380,3	64,72	2201	30,0	22,8	47,2
2010	5464,6	64,70	2241	29,1	23,5	47,3
2011	5553,8	64,66	2302	28,9	23,6	47,5
2012	5648,2	64,60	2313	30,1	21,7	48,2
2013	5745,7	64,52	2283	31,7	20,2	48,1
2014	5843,6	64,42	2321	31,6	20,4	48,0

2015	5939,9	64,29	2369	29,3	20,9	49,8
2016	-	-	2393	29,2	21,0	49,8

**Kaynak:** World Bank, WDI, 2017.

Sanayileşme ile kalkınmanın eşanlı kullanıldığı dikkate alınır, Kırgızistan ekonomisinde geçiş resesyonunun derinleşmesinde ve uzun sürmesinde sanayi sektöründe yaşanan olumsuzluklar temel nedenler arasındadır. Burada önceden Sovyet ülkesi konumunda bulunanlar, örneğin Kırgız, Özbek, Kazak vb. halklar, geçiş ile birlikte bağımsız devletler olmuştur. Konu bir örnek yardımıyla açıklanacak olursa, Sovyetler zamanında Kırgızistan'da iplik fabrikasının tesis edildiğini düşünelim. Kırgızistan'daki iplik fabrikası pamuk girdisini Özbekistan'dan ve ipliğin boyasını Kazakistan'dan elde ederken, bu girdi temini bir ülkede bölgesel transferin yansımaları olarak gümrüksüz kolayca temin edilebilmekteydi. Benzer şekilde ortaya çıkan iplik de Özbekistan'a ve Kazakistan'a nakledilebilmekteydi. Kırgızistan'ın bağımsızlığını elde etmesiyle birlikte pamuk ve boya temininde güçlükler ile çıktıyı pazara sunma zorlukları Kırgız iplik fabrikasının kapanışını tetiklemiş; girdi temin eden Özbek pamuğu ile Kazak boyası da pazar bulamamıştır. Dolayısıyla bağımsızlıklarla birlikte sanayi üretiminde girdi teminindeki yetersizlikler-güçlükler ile olası çıktılara pazar bulamamadan kaynaklanan sorunlar, sanayi işletmelerinin kapanışını tetikleyen unsurlar olmuştur. Bu durum sanayisizleşme olarak kendini göstererek geçiş resesyonunu derinleştirmiş; bağlantıları ya da organizasyonları sağlayabilen ülkeler ise geçiş resesyonunu en kısa zamanda atlatarak gelişmiş ülke konumuna dahi geçmişlerdir.

Sanayisizleşme sorununa suni hizmetler sektöründe genişlemeler ile tarım sektöründe verim düşüklüğünün beslediği süreçler eşlik etmiştir. Özellikle tarımsal üretimde verimsizlikler ise ülke üretiminin "öz tüketim" veya "aile ekonomisi" olarak adlandırılan yapıya bürünmesine yol açmıştır. Pazar için değil, aile işesi için üretim süreci tarımın ihracattaki payını düşürürken, artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılama zorunluluğu da tarımsal ithalatı artırıcı unsur olmuştur. Şekil 1'de tarımsal ürün ihracatının toplam ihracata oranı ile tarımsal ürün ithalatının toplam ithalata oranları verilmiştir.



**Kaynak:** UNCTAD, UNCTAD Stat, 2017.

**Şekil 1:** Kırgızistan'da Tarımsal Dış Ticaret Yapısında Gelişmeler

Genel olarak sürekli dış ticaret bilançosu açığı veren Kırgızistan ekonomisinde buna istisna teşkil edecek şekilde tarımsal dış ticarete genel anlamda bir dış fazlanın varlığı dikkat çekmektedir. Ancak, zamana bağlı olarak tarımsal ihracatta düşüşler ve tarımsal ithalatta ise kısmi artışlar, en nihayetinde tarımsal dış fazla durumunu yok eder olmuştur. Bu durum Kırgızistan ekonomisinde tarımda yetersizliğe doğru gittiğine, yani gıda güvenliği konusunda sorunlar yaşayacağına sinyal teşkil etmekte ve bunun için önlemler alınmasının gereğine delil teşkil etmektedir.

## II. KIRGIZİSTAN'DA GIDA GÜVENLİĞİ STRATEJİSİNDE GELİŞMELER

Kırgız Cumhuriyetinin gıda güvenliği, dünya piyasalarındaki dalgalanmalara rağmen ülke içinde gıda bağımsızlığı sağlanan, aynı zamanda nüfusa fiziki ve ekonomik yönden ulaşımı garanti altına alan ve nüfusun sağlıklı ve aktif yaşamını sürdürebileceği ölçüdeki gıdanın sürekli sağlandığı bir ekonomik olgu olarak kabul edilmiştir. Gıda güvenliğine bu açıdan bakıldığında, onun en önemli unsurları da dikkate alınmış olur. Örneğin; (i) ülkede gıda bağımsızlığının ve büyümesinin sağlanması, (ii) gıda tüketimine fiziki ve ekonomik yönden ulaşılabilirlik, (iii) tarım ürünlerinin teknik, kalite ve güvenliği, (iv) tüketimin sürdürülebilirliğinin iç üretimden sağlanması gibi unsurlar gıda güvenliğinin bileşenleri olarak sayılabilir.



Uluslararası Gıda ve Tarım Örgütü (Food and Agriculture Organization) ülkelerdeki gıda güvenliğini aşağıdaki kriterlere göre belirlemektedir:

- Dünya tahıl stoklarının dünya tahıl tüketimine oranı; bu oran gıda güvenliğinin düzeyini ve olağandışı durumlarda garanti düzeyini tahmin etme imkanı sağlar (stokların asgari düzeyi yıllık tüketimin %17'sini oluşturduğunda bu, 60 gün için yeterli sayılır);
- İhracatçıların arzlarının toplam tahıl tüketimine oranı;
- Tahıl türlerinin yıllık ortalama fiyatları;
- Türü ve kullanım amacına göre karşı ülkelerden alınmakta olan (toplam) tahıl stokunun toplam iç tüketime oranı;
- Tahıl üretim dinamikleri (son 5 yıllık büyüme oranı);
- Tahıl ithalatçısı ülkelerin tahıl üretim dinamiklerindeki değişmeler.

Uluslararası Gıda ve Tarım Örgütünün gıda güvenliğinin sağlanması konusundaki bu kriterlerine katılmakla birlikte bu kriterlerin ancak küresel gıda güvenliğinin değerlendirilmesi konusunda geçerli olduğunu belirtmek gerekir. Ülke bazında veya bölgesel boyuttaki gibi değerlendirmeler yapma durumunda ise bu veriler yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla bu konuda nitel veya nicel eşik değerlerin belirlenmesi gerekmektedir. Böylece gıda güvenliğinin sağlanması ile ilgili değerlendirme yapmak mümkün olabilir. Geçiş ekonomileri için bu konuda farklı araştırmacılar tarafından geliştirilmiş ulusal tarım ürünlerinin ve toplam gıdanın (stoklarla birlikte) özgül ağırlığının kullanılması daha uygun olabilir. Aynı zamanda gerekli kriterler her ülkenin gıda güvenliği ile ilgili kanunda yer almalıdır. Bir çok ülkede gıda güvenliği konusundaki kriter olarak temel gıda maddelerinin (tahıl, bitki yağları, et ve et ürünleri, süt ve süt ürünleri, patates) iç üretimi oranının %75-80 olduğu sayılmaktadır.

Kırgızistan özelinde tarım alanında gerçekleştirilen reformlar, uygulanan makroekonomik kurumsal değişikliklerle birlikte tarımın GSYİH içindeki payının önemli derecede azalmasına yol açmıştır. Böylece, 2005-2012 yılları arasında ülkenin GSYİH'sı %23 artmıştır; aynı dönemde tarımsal üretim sadece %8 oranında büyümüştür. Reformların başlangıç döneminde tarımın GSYİH'deki payı %32,0-33,0 civarında iken, 2012 yılında bu rakam %16,7'yi aşamamıştır [**4,c.26-28; 5,c.13**].

Bu durum genel olarak sektördeki istikrarsız büyümeden kaynaklanmaktadır. Özellikle bitki yetiştirme konusunda (patates ve sebze dışında) dengesiz büyümenin yaşandığı görülmektedir. 2000-2012 yılları arasında sektörde yaşanan en önemli olgu bitkisel gıdaların üretimindeki önemli düşüşlerdir. Örneğin tahıl üretimi %13,0 azalmış, şeker pancarının üretiminde 4,4 kat, tütün üretiminde de 4 kattan daha fazla ve pamukta %4 azalma ortaya çıkmıştır [**5,c.14-15**].

Hayvancılıkta ise süt ürünlerinin arttığı, fakat et ürünlerinde bir artış olmadığı söylenebilir. Bazı bitkisel (patates, sebze gibi) ve hayvansal ürünlerin üretiminin artmasında arazi alanlarının ve hayvan sayısının artması gibi dışsal faktörlerin etkileri olduğu gözlenmektedir. Tarım ürünlerinin üretiminin düşmesinin ayna zamanda tarıma dayalı sanayi sektörü üzerinde (AİİK) de yıkıcı denebilecek olumsuz yansımaları olmuştur. Bu tür işletmelerde bütün ürün türlerinin üretimi azalmıştır. 2011 yılında ülkenin gıda işleme endüstrisinin toplam sanayi üretimi içindeki payı ancak %10,7'yi bulmuştur [4,c.76].

Genel olarak tarım ürünlerinin üretimi potansiyel üretimden çok uzaktır ve hâlihazırda azama eğilimindedir; dolayısıyla nüfus artışı da dikkate alındığında, piyasada giderek artan ihtiyaçların karşılanması açısından sıkıntılar yaşanmaktadır. Başlıca gıda malzemeleri tüketimi ile ilgili göstergeler ülkedeki ekmek, patates, sebze, et ve bitkisel yağlar tüketimi açısından %100 güvenlik altında ve minimum fiziki gereksinme normunun üzerinde olduğunu kanıtlamaktadır. Ancak, başka gıda malzemelerin güvenliği ise ancak %19,0 ila %97,0 arasında değişim göstermektedir [5,c.13]. Ülkede et, şeker, yumurta ve meyve minimum gereksinme normlarının altındadır; özellikle son iki mal türünün tüketimi çok düşük seviyededir. Üstelik yukarıda değinilen önemli mallardaki tüketim bile günümüzde ithalat yoluyla sağlanmaktadır. Bu da gıda sektöründe sistematik krizin büyümekte olduğuna dair sinyal teşkil etmektedir.

Diğer taraftan tarımda kullanılmakta olan toplam arazilerin yarısından daha fazlasının tahıl ekiminde kullanılmasına rağmen tahıl bağımlılığı sorunu hala çözülememiştir. Şeker ithalatının artışı da iç üretimin keskin şekilde düşmesine, iç üretimin düşmesi de aynı zamanda şekerin girdisi konumundaki şeker pancarının fiyatının çok düşük olmasına yol açmakta ve bu da şeker pancarı ile şeker üretiminden vazgeçilmesine neden olmaktadır. Benzer şekilde bitkisel yağların iç tüketimi de ithalata bağlı duruma gelmiştir. Hayvancılığı geliştirme açısından çok güzel iklim ve olanaklara sahip olan Kırgızistan, SSCB döneminde hayvancılıkta ilk sıralarda olmasına karşın günümüzde et ürünlerinin ithalatına bağımlı hale gelmektedir.

Bu şartlarda et üretiminde özellikle koyun ve beyaz et üretiminde büyük endişe ortaya çıkmaktadır. 2010 yılındaki et ithalatı 2001 ile karşılaştırıldığında 9 kat, 2005 ile karşılaştırıldığında 2,8 kat daha fazla yapılmıştır [4,c.105]. Ülkedeki kişi başına düşen toplam et üretimi 36,2 kilo olup, bu oranın yalnızca gelişmiş ülkelerle değil, BDT ülkeleri ve Çin ile karşılaştırıldığında oldukça az olduğu söylenebilir. ABD ve Kanada'da kişi başına düşen et tüketimi ortalama 135 kilo, AB ülkelerinde 85 kilo, Beyaz Rusya'da 78 kilo, Çin'de ise 59 kilodur. Kırgızistan'da gıda malları ithalatının giderek artması gıda güvenliği üzerine tehdit oluşturmakta ve özellikle et ürünleri, güvenliğin sınırını aşmak üzeredir (2005 yılında %12,0; 2010 yılında %30,0). Kırgızistan ekonomisi için tarım sektörü aslında çok önemli olmasına rağmen sektördeki durumun kötüleşmesi, ulusal

güvenlik sistemi içerisinde gıda güvenliğinin merkezi ve öncelikli konu olmaktan çıktığını göstermektedir. Bu sorun, Kırgızistan Cumhuriyeti'nde gelecek için gıda güvenliğinin sağlanması ile ilgili tarafımızdan hazırlanıp sunulmuş olan Ulusal Tarım Doktrini çerçevesinde ele alınmıştır.

Bu belgeye Kırgızistan'ın gıda güvenliğini sağlama açısından gerekli hedef göstergeler yasal düzeyde eklenmelidir:

- Nüfusun çeşitli kategorilerinin gıdaya olan fiziksel ve ekonomik erişim düzeyi;
- Ülkenin gıda arzı ve tarımsal işletmelerin kaynak temininde ve ithalata olan bağımlılığı;
- Stratejik, operasyonel ve geçici gıda stoklarının yasal düzeylerine ilişkin karşılaştırmalı boyutları;
- Toplam tüketimde yerli tarım ürünlerinin gerekli payı;
- Fizyolojik ihtiyaçları gidermede ürün bileşenlerinde enerji içeriğinin memnuniyet derecesi ve zararlı madde kısıtlamaları ile uyum sağlaması.

Gıda sorununu çözüme kavuşturmada benimsenen strateji çerçevesinde uygulanması gereken aşamalar söz konusudur. İlk aşama, üretimin belli bir düzeye çıkarılmasına yöneliktir. Gıda güvenliği sorununu çözümlenmenin ilk aşamasında (2013-2017) iç pazarı dengelemek için yeterli tarımsal hammadde ve gıda miktarının dinamik bir biçimde artırılması beklenmektedir. Gıda güvenliği sorununu çözümlenmede ikinci aşamada (2017-2021 ) tarımsal ürünlerin ihracat potansiyelini arttırmak için gıdasal kompleksin teknik anlamda yeniden yapılanması, tarımsal işletmelerde etkin yönetim biçimlerinin uygulanması aracılığıyla tarımsal üretimde artışların gerçekleştirilmesi öngörülmektedir. Bu aşamada iç pazarı dengelemek için gereken sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması iç üretim sayesinde gerçekleştirilmektedir.

Bu dönem tarımsal işbirliği ve tarımsal kümeleme süreçleri, tarımsal işletmelerde yan dallarda ilişkilerin geliştirilmesi ve dış ilişkilerde optimum seviyeye ulaşmak için gerekli olan şartların oluşturulması ile bağlantılı olacaktır.

Bu amaçla 2017 yılına doğru ekim alanlarında endüstriyel (şeker pancarı, yağlı tohumlar ve pamuk) ve yem (fig ve yonca gibi) bitkileri için ayrılan kısmın artırılması gerekmektedir. Böylece iç üretimde artış yoluna gidilerek et, şeker ve yağ ithalatının azaltılması beklenebilir. Yağ ve şeker üretimi ile işleme faaliyetlerinin geliştirilmesi için küme oluşturma sürecinin hızlandırılması amaçlanmaktadır.

Et üretim sektörü iç pazara kaliteli et ürünleri temin edebilmesinin yanı sıra bunun ihraç edilebilirliğinin de helal damgasını içermesine dikkat edilmelidir.

Özellikle et ürünlerinin ihracatının daha çok komşu Müslüman ülkelere yönelik olacağı düşünülürse, kalitenin yanı sıra tüketilebilirlikte sosyo-psikolojik endişeleri giderici uygulamalara dikkat edilmesi gerekir. Her bir bölgede kamu-özel ortaklığı şeklinde et üretiminin sağlanması için besi komplekslerinin oluşturulması gerekmektedir. Koyun yetiştiriciliğinde erken kesim önlenecek genç kuzuların yetiştirilmesine yavaş yavaş geçilmelidir. Çünkü dünya pazarında bunlara olan talep gün geçtikçe artmaktadır. Koyun yetiştiriciliğinin genç kuzuların üretiminde uzmanlaşılması ile birlikte onun ekonomik etkinliği artıracak ve dengeli büyümesi sağlayacaktır. Narın, Isık-Göl, Talas ve güneyin yüksek dağlı diğer bölgelerinde genç kuzu etinin ihracat potansiyeli artırılmalıdır. Öngörü döneminde süt üretiminin de ön plana çıkarılması gerekmektedir. Çüy bölgesinde ve onun etrafında kooperatif temelli süt komplekslerinin oluşturulması ve geliştirilmesi üretim teknolojilerine geniş kullanım alanı sağlayacaktır.

### III. SONUÇ

Gıda ürünlerinin artırılması ve ithalata olan bağımlılığın azaltılması açısından aşağıda belirtilenlerin yapılması hedeflenmelidir.

- Buğday tahıl, şeker pancarı, yağ bitkileri ve et işleme ve üretiminde teşvik konularının yasal ve hukuki çerçevelerinin geliştirilmesi.
- Finansman araçlarına erişim olanaklarının artırılması, arazi ipotekinin geliştirilmesi, hem kredi ve sigorta sektörlerinde hem de kiralama pazarlarında rekabetin artırılması, şeker pancarı, bitkisel yağ ve et gibi tarımsal ürünlerin artırılması amacıyla orta vadeli imtiyazlı kredilerin sağlanması.
- Tarım üreticilerine devlet tarafından destek sağlamak için şeker pancarı, ayçiçeği ve diğer bitkileri yetiştirenlere önceden yapılan ödemeler mekanizmasının tanıtılması.
- Tarımsal ürün, hammadde piyasası altyapısının geliştirilmesi.

Günümüzde Kırgızistan'da tarımsal ürünlerin ihracat potansiyelini artırmak, tarımsal kompleksi geliştirmek ve modernleştirmek için ulusal hedefleri yerine getiren ve etkin bir biçimde çalışmakta olan devlet otoritesi bulunmamaktadır. 2007'de hükümet alımlarını gerçekleştirmek ve tarımcıları desteklemek amacıyla oluşturulan "Kırgız Agro A.Ş." üstlendiği görevleri yerine getirmemektedir. Gıda güvenliği sorununun devlet tarafından denetiminin sağlanması ve tarım ürünlerinin ihracat potansiyelinin artırılması için "Cumhuriyet Merkezi Kooperatifi" ve "Kırgız Agro A.Ş.", Kırgızistan Kooperatif Birliği ve özel sektör esasına dayanan kamu-özel ortaklığı şeklinde hasat ve tedarik kooperatiflerinin oluşturulması önerilmektedir. Devlet bu kurumlar aracılığıyla gıda güvenliğinin sağlanmasında bazı ürünlerin üretilmesine yönelik siparişleri vermek suretiyle sektörü etkili hale getirecektir. Ayrıca kümeleme aracılığıyla tarım sektörünün çeşitliğinin

artırılmasına önem verilmelidir. Tarımda kümeleme stratejisi uygulamaları; (i) ülke içi gıda ihtiyaçlarının giderilmesini, (ii) ithalata olan bağımlılığın azaltılmasını ve (iii) tarım ürünlerinin ihracat potansiyelinin geliştirilmesini kapsayacaktır.

#### KAYNAKÇA

- EMSEN, Ö. S., KARAKÖY, Ç. (2009), Merkezi Asya ve Kafkas Geçiş Ekonomilerinde Entegrasyonun Olabilirliği: AB'deki Kömür-Çelik Topluluğu Benzeri Su ve Enerjide İşbirliği Arayışı, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 18, Sayı: 1, ss: 181-202.
- EMSEN, Ö. S., ERSUNGUR, Ş. M., POLAT, D., *Ekonomik Sistemler ve Geçiş Ekonomileri: Orta Asya ve Kafkasya Ekonomilerine Bir Bakış*, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2011.
- EGELİ, H. A., EMSEN, Ö. S. (2002), Geçiş Sürecinde Kırgızistan Ekonomisi, *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 4, ss: 103-116.
- Кыргызстан в цифрах//Статсборник.-Б.;Нацстатком, 2012.-344с.
- Сельское хозяйство Кыргызской Республики:2008-2012.-Б.;Нацстатком, 2013-.82с.
- ИЛЬИНА, З (2009), Угрозы в продовольственной сфере :индикаторы, механизмы их определения и предупреждения, Материалы международной конф., Москва: Пищепромизат: 50-57.
- УШАЧЕВ, И., АЛТУХОВ, А., БОНДАРЕНКО, Н., ТАРАСОВ, В (2008), Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России. , Москва: ГНУ ВНИЭСХ:178.

## BANKALARIN TİCARİ KREDİ VERME DAVRANIŞLARININ BULANIK AHP VE BULANIK TOPSIS İLE İNCELENMESİ\*

Engin KARAKIŞ<sup>1</sup>  
Ziya Gökalp GÖKTOLGA<sup>2</sup>

### Özet

Çalışmada, bulanık çok kriterli karar problemlerinin çözümünde kullanılan bulanık TOPSIS ve bulanık AHP yöntemlerinin ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesinde uygulanabilirliği incelenmiştir. Ticari kredi talepleri, Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemlerinin bütünleşik olarak kullanıldığı bir model önerisi ile değerlendirilmiştir. Bulanık çok kriterli karar verme yöntemlerinin uygulanmasında üçgen bulanık sayılar kullanılmıştır. Bulanık AHP’de bulanık sıralama yöntemlerinden Liou ve Wang’ın toplam integral yöntemi kullanılmıştır. Toplam integral yaklaşımı, karar alıcıların güven düzeyini yansıtabilen bir yaklaşım olarak değerlendirilmiştir. Kriter ağırlıklarının hesaplanmasında Bulanık AHP yöntemi ve firmaların kredi notu hesaplanmasında Bulanık TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada Cheng’in Bulanık TOPSIS yöntemi ve Chang’ın Bulanık AHP yöntemlerinden genişletilmiş analiz yönteminin bütünleşik bir karar destek modeli olarak ticari kredi karar problemlerinde uygulanabilir olduğu sonucuna varılmıştır. **Anahtar Kelimeler:** Bulanık Mantık, Bulanık AHP, Bulanık TOPSIS, Kredi Risk Ölçümü.

## Examination The Commercial Lending Behaviors of Banks With Analytic Hierarchy Process and Fuzzy Topsis

### Abstract

In this study, applicability of the Fuzzy AHP and Fuzzy TOPSIS methods in the assessment of commercial loan demands is examined. Commercial loan demands are assessed with an integrated model that combines fuzzy TOPSIS and fuzzy AHP method as well. The use of triangular fuzzy numbers in the implementation of fuzzy multi-criteria decision making methods. Fuzzy AHP method was used together with the total integration method. Fuzzy ranking method as Liou and Wang’s total integration method was examined and results were evaluated. Total integration approach includes decision makers' confidence degree. Fuzzy AHP method has been proposed for calculating the weight of the criteria while Fuzzy TOPSIS method has been proposed for calculating the credit score of the firms. According to the results of the study, Cheng’s TOPSIS method and Chang’s extended Fuzzy AHP method was found as an applicable method for decision making processes of commercial loan demands when used as an integrated model.

**Key Words:** Fuzzy Logic, Fuzzy AHP, Fuzzy TOPSIS, Credit Risk Evaluation.

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Cumhuriyet Üniv., İ.İ.B.F., Ekonometri Bölümü, Sivas, ekarakis@cumhuriyet.edu.tr.

<sup>2</sup> Prof. Dr., Cumhuriyet Üniv., İ.İ.B.F., Ekonometri Bölümü, Sivas, goktolga@cumhuriyet.edu.tr.

\* Bu makale, " Bankaların Ticari Kredi Verme Davranışlarının Bulanık Mantık TOPSIS ve Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ile İncelenmesi " adlı, Prof. Dr. Ziya Gökalp GÖKTOLGA danışmanlığında, Engin KARAKIŞ tarafından 2016 yılında tamamlanmış olan doktora tezinden üretilmiştir.

## GİRİŞ

Para ve sermaye piyasalarının önemli kuruluşları olan bankalar ekonomide fon fazlası olanlardan topladıkları tasarrufları fon ihtiyacı olan gerçek ya da tüzel kişilere kredi şeklinde aktarmaktadır. Kredi karar sürecinde bankalar, çeşitli kriterlere göre kredi talep eden firmaları değerlendirerek karar verir. Kredilerin doğru ve etkin bir biçimde yönetilmesi, kredinin doğru kişi ve kuruluşlara verilmesidir. Kredi sürecinin etkin bir şekilde yönetilmesi, bankaların iyi tanımlanmış karar kriterleri belirlemesine dayanmaktadır. Kredi taleplerinin doğru bir şekilde değerlendirilmesi ile takipteki krediler ve geri ödenmeyen kredi oranı azalacaktır. Kredi karar analizinin doğru bir şekilde yapılması, bankaların riskli işlemlerini azaltarak kârlılığını arttıracaktır. Ayrıca makroekonomik açıdan bakıldığında etkin bir kredi karar analizi, ekonomide en çok ihtiyaç duyulan üretim faktörü olan sermayenin etkin kullanımına ve dolayısıyla ekonomik kalkınmanın etkin bir şekilde sürdürülmesine katkıda bulunacaktır.

Kredi taleplerinin değerlendirilmesi, diğer bir ifade ile kredi karar analizi birçok kriterin birlikte değerlendirilmesini gerektiren karmaşık bir karar problemi olarak ortaya çıkmaktadır. Karar vericiler, ticari kredi talebi ile ilgili karar verirken sayısal olarak ifade edilen kriterler yanında nitel kriterler de kullanmaktadırlar. Kredi kararı, nitel kriterlerin de bulunduğu belirsizlik ortamında verilmektedir. Bu nedenle ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesinde klasik değerlendirme yöntemlerinden farklı olarak Bulanık Çok Kriterli Karar Verme (Bulanık ÇKKV) yöntemleri kullanılarak daha etkin karar verme sağlanacaktır. Bu kapsamda nitel kriterleri de dikkate alan ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesinde hızlı, kolay uygulanabilir bir karar destek modeli önerilmiştir. Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden Bulanık AHP (Analytic Hierarchy Process) ve Bulanık TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemlerinin kredi karar analizinde uygulanabilirliği araştırılarak yöntemlerin performansları incelenmiştir.

Çalışmada öncelikle Literatür ile ilgili kısa bilgiler verilerek bulanık mantık, bulanık küme teorisi, bulanık sayılar ve bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemleri ile ilgili bilgiler verilmiştir. Daha sonra uygulama yapılmış ve son olarak sonuç bölümünde elde edilen bilgiler değerlendirilmiştir.

## I. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemlerinin ayrı ayrı ve bütünleşik bir model olarak mühendislik alanında ve sosyal bilimlerde pek çok karar probleminin çözümünde kullanıldığı görülmektedir. Literatürde kredi taleplerinin değerlendirilmesi, diğer bir ifade ile firma derecelendirilmesi üzerine

karar verme yöntemlerinden AHP, TOPSIS, Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemlerinin kullanıldığı çeşitli çalışmalar yapılmıştır.

Chen ve Chiou (1999) üçgen bulanık sayıları kullanarak finansal oranlar, yönetim şartları ve karakter şartları değişkenlerini kullanarak kredi değerlendirmesi yapmışlardır. İç ve Yurdakul (2000) AHP yöntemini kullanarak kredi karar sürecinde etkili olan nicel ve nitel faktörleri dikkate alan ve firmalar için bir kredi skoru veren bir model önermişlerdir. Feng ve Wang (2000) Tayvan'da faaliyet gösteren beş büyük havayolu firmasının finansal performanslarını TOPSIS ve Gri İlişki Alanı yöntemleri ile incelemişlerdir. Altman (1968) firmaların mali başarısızlığını belirlemek amacıyla istatistiksel bir model geliştirerek bu alanda istatistiksel yöntemlerle ilgili öncü çalışmayı yapmıştır. Yurdakul ve İç (2004) AHP yöntemi ile imalat sektöründe yer alan firmalar için kredi değerlendirme yaklaşımı ortaya koymuşlardır. Sekreter, Akyüz ve Çetin (2004) AHP yöntemi ile Likidite, Mali yapı, faaliyet, kârlılık ve büyüme oranı kriterine göre borsada işlem gören gıda firmalarının kredibilitesine yönelik model geliştirmişlerdir. Bodur ve Teker (2005) yaptıkları çalışmada İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'nda işlem gören yüz on yedi firmaya uyguladıkları bir skorlama modeli geliştirmişlerdir. Cheng, Cheng ve Lee (2006) Bulanık AHP ile hisse sentlerinin yüksek kazanç sağlamalarında etkili olan kriterlerin önem ağırlıklarını hesaplamışlardır. Ertuğrul ve Karakaşoğlu (2007) bir banka şubesine ticari kredi talebiyle başvuran üç işletmeyi Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemiyle değerlendirmişlerdir. Öker (2007) AHP yöntemi ile ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesinde kullanılmak üzere bir model geliştirmiştir. Girginer (2008) biri devlet diğeri özel bir bankada görevli iki uzmanın katılımı ile AHP yöntemini kullanarak kamu ve özel sermayeli bankaların kredi taleplerini değerlendirme davranışlarını incelemiştir. Wang, Wang, Zou (2009) Bulanık AHP ve Lojistik regresyon yöntemini kullanarak on iki nicel ve nitel kriter kullanarak ile dört firma için kredi değerlendirmesi yapmışlardır. Xu ve Zhang (2009) nicel ve nitel kriterler kullanarak satıcı kredisi değerlendirme modeli önermişlerdir. Çalışmada kriter ağırlıkları AHP ile belirlenirken beş adet alıcı firma için satıcı kredisi puanları hesaplanmıştır. Akkaya ve Demirel (2010) AHP yöntemini kullanarak beş ana kriter altında yirmi dört finansal oran kullanarak kriterlerin önem derecelerini belirlemişlerdir. Çalışmada kullanılan kriterler nicel kriterler olup finansal oranlardan oluşmaktadır. Che, Wang ve Chuang (2010) Bulanık AHP yöntemi ve Veri Zarflama Analizi ile küçük ve orta ölçekli işletmeler için kredi karar destek yaklaşımı geliştirmiş, kalitatif ve kantitatif on bir kritere göre yirmi iki firmayı değerlendirmişlerdir. Erpolat (2011) Bulanık AHP ile farklı bulanık sıralama yöntemlerini kullanarak boya ve vernik kaplama maddeleri imalatı sektöründeki iki firma için kredi notu hesaplaması yapmıştır. Chen, Jian ve Yang (2011) Chang'ın yapay Bulanık AHP yöntemi ile e-ticaret yapan üç firmayı belirlenen toplam dokuz adet kalitatif ve kantitatif kriterlere göre değerlendirmiş ve sıralamışlardır.



Saardchom (2012) AHP ile konut kredi taleplerinin değerlendirmesini yapmıştır. İç (2012), Bulanık TOPSIS ve Doğrusal Programlama modelleri ile bir kredi limiti belirleme ve değerlendirme modeli geliştirmiştir. Zhu, Wang, Wang, Liang, Tang, Sun ve Li (2014) TOPSIS yöntemi ile Çin’de ısıtma ve soğutma alanında faaliyet gösteren altı Çin ve iki Japon firması için kredi değerlendirmesi yapmışlardır.

Büyüközkan ve Güteryüz (2016) lojistik firma web sitelerinin kalitesini değerlendirmek için bulanık çok kriterli karar verme yöntemi kullanmışlardır. Çalışmada web sitesi kalite değerlendirmesi için belirlenen kriterlerin ağırlıkları Analitik Hiyerarşi Proses (AHP) ile belirlenirken lojistik sektöründe faaliyet gösteren 15 firmanın web sitelerinin performansları bulanık TOPSIS yöntemi ile sıralanmıştır. Yılmaz ve Şenol (2017) işletmelerde karşılaşılan kaza ve kayıpların önlenmesi amacıyla daha etkin bir İş Sağlığı ve Güvenliği Sisteminin (ISG) kurulması için Bulanık çok kriterli karar yöntemlerini kullanmışlardır. Çalışmada risk faktörü ağırlıkları Bulanık-AHP ile belirlenmiş daha sonra elde edilen ağırlıklar kullanılarak Bulanık-TOPSIS ile tehlikeler önceliklendirilmiş ve önlemler sıralanmıştır. Özdemir, Ece, Gedik (2017) lisans düzeyinde denizcilik eğitim-öğretim faaliyetlerini yerine getirebilmeleri için gerekliliklerin sağlanması konusunda yaşanan sorunları Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemi ile incelemişlerdir.

## II. BULANIK KÜME TEORİSİ VE BULANIK SAYILAR

Bulanık mantık, Zadeh olarak da bilinen Azerbaycanlı bilim adamı Lütfü Askerzade tarafından 1965 yılında “Bilgi ve Kontrol” (Information and Control) adlı dergide yazdığı “Bulanık Kümeler” (Fuzzy Sets) çalışması geliştirilmiştir. Zadeh bu çalışmasında bulanık kümeleri dereceli ve sürekli bir üyeliğe sahip nesnelere oluşan kümeler olarak tanımlamıştır. Böyle bir kümenin elemanları, ikili mantığın aksine bir üyelik fonksiyonunun atadığı ve 0 ile 1 arasında değişen üyelik değerine sahiptir (Zadeh, 1965: 338).

Bulanıklık tam ve kesin olmayan bilgileri ifade etmektedir. Bulanıklık daha çok sözel, diğer bir ifade ile dilsel bilgiler için söz konusudur. Bu bulanıklığın günlük ve mesleki hayatta anlaşılabilir, problemlerin çözümünde kullanılması “bulanık mantık” kavramı ile ilgilidir. Bulanık mantık klasik mantığa göre özellikle belirsizlik durumlarında insanın zihinsel çalışma süreçlerini daha doğru yansıtmaktadır. Tanıma, bilgi iletişimi, soyutlama gibi belirsiz nitelikli sınıflamaların insan düşüncesinde önemli bir rol oynadığı, bununla birlikte bu sınıflamaların matematiksel ifadelerle yapılamayacağı ifade edilmiştir (Zadeh, 1965: 338). Bulanık mantık, sistemlere aktararak çeşitli modellemelerle karar sürecine katılmıştır. Bulanık mantık, bu modellemelerin yapılabilmesi için matematiksel tabanı ve en temel kavramı olan bulanık küme teorisini kullanmaktadır.

Bulanık küme teorisi L. Zadeh tarafından gerçek hayattan esinlenilerek oluşturulmuştur. Bulanık kümeler bulanık mantığın modellenmesinde çok önemli bir araç ve matematiksel anlatım olarak ortaya çıkmaktadır. Bulanık küme teorisi subjektif yargılar aracılığı ile belirsizliği ölçmeye yardımcı olur (Vatansever, 2013:159).

Bulanık bir  $\tilde{A}$  kümesi  $[0, 1]$  kapalı aralığında tanımlı bir fonksiyon ile ifade edilen kümedir (Lee, 2005:7).

$$\mu_{\tilde{A}}: E \rightarrow [0,1]$$

Reel sayılar kümesi içinde yer alan aralık değerleri çeşitli ve çok sayıda bulanık küme oluştururlar. Bulanık kümeler kesin olmaya, belirsiz ve yaklaşık değerleri göstermek üzere bulanık sayılar ile ifade edilir. Bulanık sayılar; yaklaşık, aşağı yukarı, hemen hemen, gibi sözel ifadelerle nitelenen sayılardır. Uygulamalarda en çok üçgen ve yamuk bulanık sayıların kullanıldığı görülmektedir. (a,b,c) şeklindeki bir üçgen bulanık sayının a, solda yer alan en düşük değerini, b olabilecek en uygun değeri ve c ise en yüksek sınırını sağdaki değeri ifade etmektedir. A bulanık sayısının üyelik fonksiyonu aşağıdaki gibidir.

$$\mu_{A(x)} = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ \frac{c-x}{c-b}, & b \leq x \leq c \\ 0, & x \geq c \end{cases} \quad (2.1)$$

Bulanık kümelerde bir elemanın bulanık kümeye aitliğinin derecesini belirlemek ve göstermek amacıyla üyelik fonksiyonu belirlenir. Bu fonksiyon küme elemanlarına  $[0,1]$  kapalı aralığında değerler atar. Bu değer bir elemanın bulanık kümeye ne derece ait olduğunu ifade eder. Diğer bir deyişle küme ile temsil edilen özellikleri taşıma gücünü gösterir. Bulanık kümelerin matematiksel olarak farklı üyelik fonksiyonları ile ifade edildiği görülmektedir. En çok kullanılan üyelik fonksiyonları üçgen ve yamuk olmakla birlikte Sigmoid, Gauss (Çan Eğrisi), S-şekilli, Z-şekilli gibi farklı üyelik fonksiyonlarının da kullanıldığı görülmektedir. En çok kullanılan üyelik fonksiyonları üçgen, yamuk üyelik fonksiyonlarıdır.

Bulanık kümelerde de klasik kümelerde olduğu gibi matematiksel işlemler yapılabilir. İki pozitif bulanık sayı A ve B  $\tilde{A} = (a_1, a_2, a_3)$  ve  $\tilde{B} = (b_1, b_2, b_3)$  olarak verilmiş olsun:

$$\text{Toplama işlemi: } \tilde{A} + \tilde{B} = (a_1 + b_1, a_2 + b_2, a_3 + b_3) \quad (2.2)$$

$$\text{Çıkarma işlemi: } \tilde{A} - \tilde{B} = (a_1 - b_3, a_2 - b_2, a_3 - b_1) \quad (2.3)$$

$$\text{Çarpma işlemi: } \tilde{A} \times \tilde{B} = (a_1 \cdot b_1, a_2 \cdot b_2, a_3 \cdot b_3) \quad (2.4)$$

$$\text{Bölme işlemi: } \tilde{A} / \tilde{B} = (a_1 / b_3, a_2 / b_2, a_3 / b_1) \quad (2.5)$$

Sabit bir sayı ile çarpma işlemi:  $\tilde{A} \cdot k = (a_1 \cdot k, a_2 \cdot k, a_3 \cdot k)$  (2.6)

Ters işlem:  $\tilde{A}^{-1} = (\frac{1}{a_3}, \frac{1}{a_2}, \frac{1}{a_1})$  (2.7)

### A. Bulanık Sayılarda Sıralama

Bulanık mantıkta, bulanık kural tabanı ve bulanık işlem süreçlerinin çıktıları bulanık sayılar şeklinde olmaktadır. Bulanık işlem süreçlerinin sonunda karar verebilmek amacıyla bulanık sayıların sıralanması gereklidir. Bu nedenle bulanık sayıların sıralanması için çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Kullanılan yöntem, sıralanacak olan bulanık sayıların niteliğine göre bu yöntemlerin farkları ortaya çıkmaktadır. Bulanık sayıların sıralanması için çeşitli yöntemler geliştirilmiş olmakla birlikte Liou ve Wang'ın kullandığı sıralama yöntemi (1992), Abdel-Kader ve Dugdale yöntemi (2001), Kareli Ortalama yöntemi ileri sürülen yöntemlerden bazılarıdır.

Liou ve Wang'ın toplam integral sıralama yönteminde  $\alpha \in [0,1]$  iyimserlik endeksi olmak üzere;  $\tilde{A} = (a, b, c)$  şeklinde verilen üçgen bulanık sayı için, toplam integral değer aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır (Kaptanoğlu ve Özok, 2006:198).

$$I_T^\alpha(\tilde{A}) = \frac{1}{2}\alpha(b+c) + \frac{1}{2}(1-\alpha)(a+b) = \frac{1}{2}[\alpha c + b + (1-\alpha)a] \quad (2.8)$$

Karar vericinin iyimserlik endeksi olarak tanımlanan  $\alpha$ ;  $0 \leq \alpha \leq 1$  dir. İndeks değeri büyüdükçe iyimser bir karar verici, indeks değeri küçüldükçe kötümser bir karar vericiyi temsil eder (Şengül vd. 2012:153; Kaptanoğlu ve Özok, 2006:198).

$\tilde{A}_i$  ve  $\tilde{A}_j$  bulanık sayıları için sıralama, endeks değerine göre aşağıdaki gibidir:

$$\begin{aligned} I_T^\alpha(\tilde{A}_i) < I_T^\alpha(\tilde{A}_j) & \text{ ise } & \tilde{A}_i < \tilde{A}_j \\ I_T^\alpha(\tilde{A}_i) = I_T^\alpha(\tilde{A}_j) & \text{ ise } & \tilde{A}_i = \tilde{A}_j \\ I_T^\alpha(\tilde{A}_i) > I_T^\alpha(\tilde{A}_j) & \text{ ise } & \tilde{A}_i > \tilde{A}_j \end{aligned}$$

### III. BULANIK ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ

AHP Thomas L. Saaty tarafından 1977 yılında geliştirilen ve karar problemlerinin, amaç ve kriterleri ile hiyerarşik yapıda ifade ederek daha kolay anlaşılmasını sağlayan bir yöntemdir. (Saaty, 2008:29-30). AHP yöntemi belirsizlik ve bulanık durumların incelenmesinde yetersiz kaldığı düşüncesi ile eleştirilmiştir (Ertuğrul ve Karakaşoğlu, 2010:25, Kahraman vd. 2003:386). Bu nedenle belirsizlikleri karar sürecine katabilmek için dilsel değişkenlerin karar

sürecine dahil edilmesi gereklidir. Bulanık sayılar belirsizlik içeren durumların sayısal olarak ifade edilmesi için kullanılmaktadır. Bu açıdan bulanık sayıların birbirleri ile kıyaslanabilmesi ve sıralanabilmesi önemlidir. “Bulanık sayıların sıralanması ya da derecelendirilmesi bulanık optimizasyon ve bulanık karar verme yöntemlerindeki temel problemdir” (Kaptanoğlu ve Özok, 2006:198). Bu çalışmada Chang’ın boyut yaklaşımı olarak da bilinen yapay mertebelenme analizi ve üçgen bulanık sayılar kullanılmıştır.

$X = \{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n\}$  bir kriter kümesi ve  $u = \{u_1, u_2, u_3, \dots, u_n\}$  bir amaç kümesi olarak Chang’ın yönteminde her bir kriter alınır ve her bir amaç için mertebelenme analizi uygulaması gerçekleştirilir. Diğer bir ifade ile her bir ölçüte göre her bir amaç için sentetik değerler elde edilir. Bu şekilde her bir kriter için  $m$  tane, kriter sayısı kadar sentetik değer elde edilir. Bu değerler aşağıdaki gibi gösterilir.

$$M_{gi}^1, M_{gi}^2, \dots, M_{gi}^m \quad i=1,2,3,\dots,n \quad (3.1)$$

Burada  $M_{gi}^j$  ( $j=1,2,\dots,m$ ) üçgen bulanık sayıdır.

Chang’ın mertebelenme analizinin uygulama aşamaları aşağıdaki gibi gösterilebilir (Chang: 1996, Kaptanoğlu ve Özok 2006).

**Adım 1:**  $i$ . eleman bakımından bulanık sentetik derecenin değeri aşağıdaki şekilde ifade edilir:

$$S_i = \sum_{j=1}^m M_{gi}^j \times \left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{gi}^j \right]^{-1} \quad (3.2)$$

$\sum_{j=1}^m M_{gi}^j$  ifadesini bulmak için  $m$  adet mertebelenme analizi değerine aşağıdaki bulanık toplama işlemi uygulanır.

$$\sum_{j=1}^m M_{gi}^j = \left( \sum_{j=1}^m l_j, \sum_{j=1}^m m_j, \sum_{j=1}^m u_j \right) \quad (3.3)$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{gi}^j = \left( \sum_{i=1}^n l_i, \sum_{i=1}^n m_i, \sum_{i=1}^n u_i \right) \quad (3.4)$$

Daha sonra vektörün tersi şu şekilde elde edilir:

$$\left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{gi}^j \right]^{-1} = \left( \frac{1}{\sum_{i=1}^n u_i}, \frac{1}{\sum_{i=1}^n m_i}, \frac{1}{\sum_{i=1}^n l_i} \right) \quad (3.5)$$

**Adım 2:**  $M_2 = (l_2, m_2, u_2) \geq M_1 = (l_1, m_1, u_1)$  in olabilirlik derecesi şu şekilde tanımlanır:

$$V(M_2 \geq M_1) = \sup_{y \geq x} [\min \mu_{M_1}(x), \mu_{M_2}(y)] \quad (3.6)$$

Bu ifade denk olarak aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$V(M_2 \geq M_1) = \text{hgt}(M_1 \cap M_2) = \mu_{M_2}(d) \begin{cases} 1 & \text{eğer } m_2 \geq m_1 \\ 0 & \text{eğer } l_1 \geq u_2 \\ \frac{(l_1 - u_2)}{(m_2 - u_2) - (m_1 - l_1)} & \text{diğer} \end{cases} \quad (3.7)$$

$M_1$  ve  $M_2$  ‘yi karşılaştırabilmek için  $V(M_2 \geq M_1)$  ve  $V(M_1 \geq M_2)$  değerlerinin ikisinin bilinmesine ihtiyaç vardır.

**Adım 3:** Konveks bir bulanık sayının  $k$  adet konveks bulanık sayıdan  $M_i$  ( $i=1,2,\dots,k$ ) daha büyük olma derecesi diğer bir ifade ile olabilirlik derecesi aşağıdaki şekilde hesaplanır.

$$V(M \geq M_1, M_2, \dots, M_k) = V[(M \geq M_1), \dots, (M \geq M_k)] \\ = \min V(M \geq M_i) \quad , i=1, 2, \dots, m \quad (3.8)$$

$k=1, 2, \dots, n$ ;  $k \neq j$  için  $d'(A_i) = \min V(S_i \geq S_k)$  olmak üzere ağırlık vektörü şu şekilde olur;

$$W' = (d'(A_1), \dots, d'(A_n))^T \quad (3.9)$$

Bulunan ağırlık vektörünün normalize edilmiş şekli aşağıda yer almaktadır. Formül (4.12)'de verilmiş olan ağırlık vektörünün normalize edilmiş şeklidir. Bulunan ağırlık vektörü bulanık bir sayı değildir.

$$W = (d(d(A_1)), \dots, d(A_n))^T \quad (3.10)$$

#### IV. BULANIK TOPSIS

Bulanık çok kriterli karar verme yöntemlerinden bulanık TOPSIS karar problemlerine etki eden nicel ve nitel değişkenlerin çözüm sürecine katılmasını sağlayarak bulanık ortamlarda karar verilebilmesine imkân vermektedir. Çalışmada Chen(2000) tarafından geliştirilen bulanık TOPSIS yöntemi uygulanacaktır(Chen, 2000: 3-6). Bulanık TOPSIS yöntemi, bireysel ve grup kararı verilmesi için uygun bir yöntemdir. Grup kararı söz konusu olduğunda grup içindeki tüm karar vericilerin kararları birleştirilerek çözüm gerçekleştirilir.

Yöntemin uygulanmasında ilk adım daha önceden yapılan çalışmalar neticesinde belirlenen kriterlere göre karar alternatiflerinin değerlendirilmesi ile karar matrisinin oluşturulmasıdır. Aşağıdaki tablo dilsel değişkenler ile alternatiflerin belirlenen kriterlere göre değerlendirilmesinde kullanılan bulanık sayıları göstermektedir.

**Tablo.1** Alternatiflerin Değerlendirilmesi İçin Kullanılan Sözel Değişkenler ve Üçgen Bulanık Sayı Olarak İfadeleri

Sözel Değişken	Üçgen Bulanık Sayı
Çok Kötü (ÇK)	(0, 0,1)
Kötü (K)	(0, 1,3)
Biraz Kötü (BK)	(1,3,5)
Orta (O)	(3,5,7)
Biraz İyi (Bİ)	(5,7,9)
İyi (İ)	(7, 9, 10)
Çok İyi (Çİ)	(9, 10,10)

**Kaynak:** Chen, Tung Cheng (2000), "Extensions Of The TOPSIS For Group Decision- Making Under Fuzzy Environment", Fuzzy Sets and Systems 114, s. 5.

K tane karar vericinin bulunduğu bir grupta karar problemine etkileyen  $w_j^K$ 'nin j. karar kriterinin önem ağırlığı aşağıdaki formül ile hesaplanır (Çınar 2011:15).

$$\tilde{W}_{ij} = \frac{1}{K} [\tilde{w}_{ij}^1 + \tilde{w}_{ij}^2 + \dots + \tilde{w}_{ij}^K] \quad (4.1)$$

K tane karar vericinin bulunduğu bir grupta karar problemindeki  $X_{ij}^K$ 'nin i. alternatifin önem ağırlığı ise aşağıdaki formül ile hesaplanır:

$$\tilde{X}_{ij} = \frac{1}{K} [\tilde{x}_{ij}^1 + \tilde{x}_{ij}^2 + \dots + \tilde{x}_{ij}^K] \quad (4.2)$$

Bir, çok kriterli karar verme probleminin karar matrisi ve kriter ağırlıkları matrisi aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\tilde{D} = \begin{matrix} & c_1 & c_2 & \dots & c_n \\ \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_m \end{matrix} & \begin{bmatrix} \tilde{x}_{11} & \tilde{x}_{12} & \dots & \tilde{x}_{1n} \\ \tilde{x}_{21} & \tilde{x}_{22} & \dots & \tilde{x}_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \tilde{x}_{m1} & \tilde{x}_{m2} & \dots & \tilde{x}_{mn} \end{bmatrix} & \tilde{W} = [\tilde{w}_1, \tilde{w}_2, \dots, \tilde{w}_n] \end{matrix} \quad (4.3)$$

$\tilde{x}_{ij}$  ( $\forall i, j$ ) ve  $\tilde{w}_j$  ( $j = 1, 2, 3, \dots, n$ ) dilsel değişkenleri,  $A_1, A_2, A_3, \dots, A_m$ , alternatifleri; K karar vericileri ve sayısını;  $C_1, C_2, C_3, \dots, C_n$ , karar kriterlerini;  $\tilde{x}_{ij}, C_j$ , karar kriterine göre  $A_i$  alternatifinin kriter değerini ve  $\tilde{w}_j$  de  $C_j$  kriterinin önem ağırlığını ifade etmektedir.  $\tilde{D}$  bulanık karar matrisi olarak ve  $\tilde{W}$  bulanık ağırlıklar matrisi olarak ifade edilir. Matrisin elemanları ve ağırlıkları birer bulanık sayı olarak  $\tilde{x}_{ij} = (a_{ij}, b_{ij}, c_{ij})$  ve  $\tilde{w}_j = (w_{j1}, w_{j2}, w_{j3})$  şeklinde gösterilir.

Bulanık nitelikteki karar matrisinin oluşturulmasından sonra normalize edilmiş bulanık karar matrisi hesaplanır. Bu matris aşağıdaki gibi gösterilir:

$$\tilde{R} = [\tilde{r}_{ij}]_{m \times n} \quad i=1, 2, 3, \dots, m, \quad j=1, 2, 3, \dots, n. \quad (4.4)$$

Normalize edilmiş bulanık karar matrisinin her bir elemanı B ifadesi fayda ve C ifadesi maliyet kriterini ifade etmek üzere aşağıdaki formüller ile hesaplanmaktadır:

$$\tilde{r}_{ij} = \left( \frac{a_{ij}}{c_j^*}, \frac{b_{ij}}{c_j^*}, \frac{c_{ij}}{c_j^*} \right), \quad c_j^* = \max c_{ij}, \quad \forall j \in B, \quad (4.5)$$

$$\tilde{r}_{ij} = \left( \frac{a_j^-}{c_{ij}}, \frac{a_j^-}{b_{ij}}, \frac{a_j^-}{a_{ij}} \right) \quad a_j^- = \min a_{ij}, \quad \forall j \in C \quad (4.6)$$

Formülden görüleceği gibi, normalize bulanık karar matrisi, karar problemindeki kriterler fayda kriteri ise karar matrisindeki her bir elemanın ait olduğu sütundaki değerleri içindeki en büyük değere bölünmesiyle hesaplanır.

Maliyet kriterlerinin normalize edilmesinde ise her bir sütundaki elemanların en küçüğüne göre hesaplanır. Normalize edilmiş bir matriste her bir bulanık sayının  $[0,1]$  aralığında olması sağlanır.

Normalize edilmiş karar matrisinin hesaplanmasından sonra her bir kriterin önem ağırlığını dikkate alarak ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi hesaplanır. Ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi aşağıdaki şekilde gösterilmiştir:

$$\tilde{V} = [\tilde{v}_{ij}]_{m \times n} \quad i=1,2,3,\dots,m, \quad j=1,2,3,\dots,n. \quad (4.7)$$

Bu  $\tilde{V}$  matrisinin her bir elemanı  $\tilde{v}_{ij}$  değerleri aşağıdaki formül ile hesaplanır:

$$\tilde{v}_{ij} = \tilde{r}_{ij} \cdot \tilde{w}_j \quad (4.8)$$

Ağırlıklı normalize bulanık karar matrisini bulmak amacıyla normalize bulanık karar matrisi ile bulanık ağırlıklar matrisi çarpılır. Bu durumda hesaplanan  $\tilde{V}$  matrisi aşağıdaki gibi gösterilir:

Ağırlıklandırılmış normalize bulanık karar matrisi  $\tilde{V}$ 'nin hesaplanmasından sonra bulanık pozitif ideal çözüm  $A^*$  ve bulanık negatif ideal  $A^-$  çözümün hesaplanması gerekir.

$$A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\}$$

$A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$ , burada  $i=1,2,3,\dots,m$  ve  $j=1,2,3,\dots,n$  olmak üzere ;

$$\tilde{v}_j^* = \max_i \{v_{ij}\} \quad \text{ve} \quad \tilde{v}_j^- = \min_i \{v_{ij}\} \quad (4.9)$$

formülleri ile bulunur. Daha sonra alternatiflerin pozitif ideal çözüm  $A^*$  ve negatif ideal çözüm  $A^-$ 'den uzaklıklarının hesaplanması gereklidir. Bu hesaplamada d uzaklıkları ifade eder ve hesaplama aşağıdaki formüller ile yapılır:

$$d_i^* = \sum_{j=1}^n d(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^*), \quad i=1,2,3,\dots,m \quad (4.10)$$

$$d_i^- = \sum_{j=1}^n d(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^-), \quad i=1,2,3,\dots,m \quad (4.11)$$

Yöntemde son olarak alternatiflerin ideal çözüme yakınlıklarının hesaplanması yapılır. Bunun için bulanık sayıların birine olan uzaklıklarının hesaplanmasında kullanılan Vertex metodu kullanılır.  $\tilde{A} = (m_1, m_2, m_3)$  ve  $\tilde{B} = (n_1, n_2, n_3)$  olmak üzere iki üçgen bulanık sayı arasındaki uzaklık vertex yöntemine göre aşağıdaki formül ile hesaplanır:

$$d_v(\tilde{m}, \tilde{n}) = \sqrt{\frac{1}{3}[(m_1 - n_1)^2 + (m_2 - n_2)^2 + (m_3 - n_3)^2]} \quad (4.12)$$

Alternatifler arasında seçim yapılabilmesi veya alternatiflerin değerlendirilebilmesi için yakınlık katsayıları hesaplanmalıdır. Yakınlık katsayısı her bir alternatif için aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$CC_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-} \quad (4.13)$$

Alternatifler yakınlık katsayısı  $CC_i$  değerlerine göre sıralanarak karar oluşturulur. Yakınlık katsayısı 1'e yaklaştıkça alternatifin değeri bulanık pozitif ideal çözüme, yakınlık katsayısı '0' değerine yaklaştıkça alternatifin değeri bulanık negatif ideal çözüme doğru yaklaşmaktadır. Yakınlık katsayısı 1'e eşit olduğunda alternatifin değeri bulanık pozitif ideal çözüme, yakınlık katsayısı 0'a eşit olduğunda alternatifin değeri bulanık negatif ideal çözüme eşit olmaktadır.

## V. TİCARİ KREDİ TALEPLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİNDE BULANIK AHP VE BULANIK TOPSIS'İN UYGULANMASI

Ticari kredi karar analizinde etkili olan ana kriter ve alt kriterlerin belirlenmesi için literatür taraması ve şube yöneticisi konumundaki uzman görüşlerinden faydalanılmıştır. Çalışmanın verileri aynı zamanda şube kredi karar komitesi başkanı olan şube yöneticilerine anket uygulanarak toplanmıştır. Veriler; Halk Bankası A.Ş., Türkiye İş Bankası A.Ş., Türkiye Ekonomi Bankası A.Ş., Finansbank A.Ş. ve Denizbank A.Ş.' olmak üzere biri kamu ve dördü özel olmak üzere sektörde ağırlığı olan beş bankadan toplanmıştır. Anketler belirlenen bankaların şubelerine elektronik posta aracılığı ile gönderilmiştir. Anketlere 137 şube yöneticisinden nitelikli ve tutarlı cevap alınmıştır.

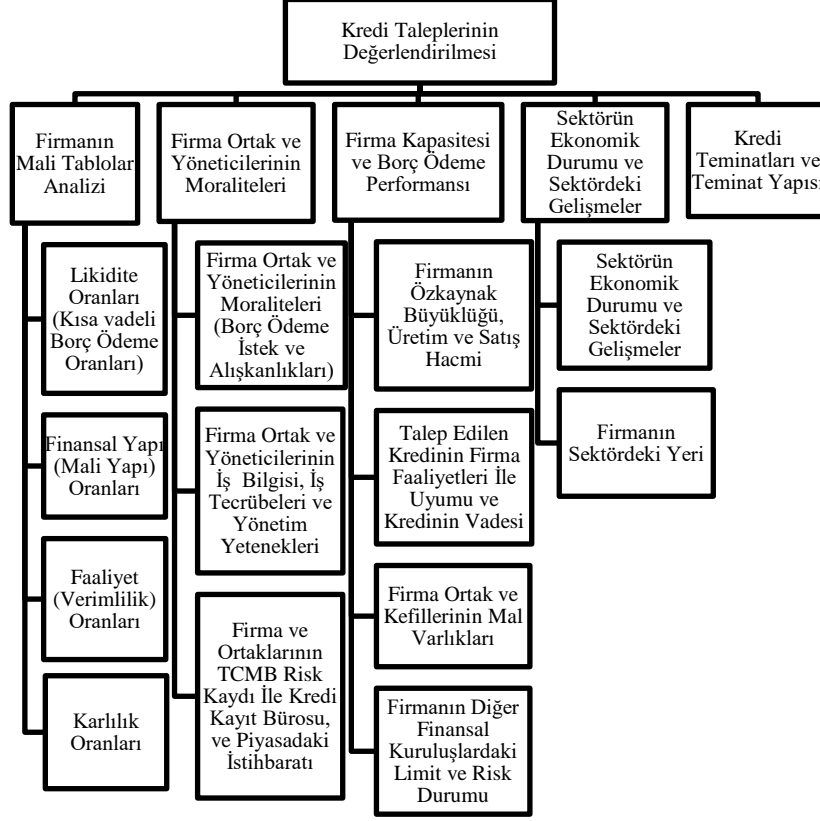
Yöntemin uygulanmasında karar vericilerin kredi taleplerinin analizinde kullanmış oldukları ana ve alt kriterleri dilsel değişkenler yoluyla değerlendirmeleri istenmiştir. Bu değerlendirmelerin elde edilmesinden sonra bu dilsel değerlendirmeler bulanık sayılara çevrilmiştir. Daha sonra karar süreci içerisinde her bir karar verme yöntemine göre kredi taleplerinin analizinde kullanılan kriterlerin önem ağırlıkları belirlenmiştir. Karar analizinde kullanılan kriterler Bulanık AHP'nin uygulamasında hiyerarşik bir yapı içerisinde ifade edilmiştir. Bulanık TOPSIS yöntemi ile firmalar belirlenen kriterlere göre dilsel değerlendirmelere göre kredi notu hesaplanmıştır. Ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesi karar sürecini etkileyen nitel kriterlerin bulunması nedeniyle bulanık ÇKKV yöntemlerinden Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemleri kullanılmıştır. Yöntemler, karar destek modeli hipotetik olarak oluşturulan beş firma için uygulanmıştır.

Çalışmada öncelikle uzman konumunda olan şube yöneticileri ile yapılan görüşmeler ve literatür taraması neticesinde ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesinde etkili olan karar kriterleri belirlenerek hiyerarşik bir yapı



içinde ifade edilmiştir. Daha sonra karar vericilerden anket yolu ile bu kriterlerin önem ağırlıkları sorulmuştur. Üçgen bulanık sayı şeklindeki yargılar kullanılarak Chang'ın bulanık AHP yöntemi ile ana kriter ve alt kriterlerin önem ağırlıkları hesaplanmıştır. Hesaplama yapılırken Lio-Wang'ın sıralama yöntemi kullanılmıştır. Böylece bir anlamda karar vericinin kararındaki güven düzeyini veren bir sayı olarak  $\alpha$  kesim değeri 0,50 olarak kullanılmıştır. Liou ve Wang sıralama yöntemi karar vericinin güven düzeyini dikkate almaya imkân vermektedir. Liou ve Wang yönteminde karar vericinin iyimserlik endeksi olarak ifade edilen  $\alpha$ , bu yöntemle modele dahil edilerek uygulanmıştır. Karar süreci karar vericinin sübjektif yargıları dışında karar vericinin güven düzeyi ve karar riski içeren bir süreçtir (Ertuğrul ve Karakaşoğlu, 2007:104).

AHP ve Bulanık AHP yöntemlerinde problemin tanımlanması ve amacın ortaya konmasından sonra karar kriterlerinin tespit edilmesi gereklidir. Kredi karar analizi diğer bir ifade ile kredi taleplerinin değerlendirilmesinde beş ana kriter ve bu ana kriterlerin altında on dört alt kriter belirlenmiştir. Karar hiyerarşisi oluşturulurken bankanın ticari kredi talebinde bulunan bir firma hakkında bilmek istediği ve ihtiyaç duyduğu bilgiler dikkate alınmıştır. Buradan hareketle modelin ana kriter ve alt kriterlerden oluşan hiyerarşik yapısı oluşturulmuştur. Çalışmada amaç ticari kredi başvurusunda bulunan bir firmanın kredibilitesini ya da risk notunu belirlemek olduğu için kurulan hiyerarşinin en üstünde amacı ifade eden ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesi yer almıştır. Bu amaçla kredi talebinin değerlendirilmesi bir firma puanı olarak ifade edilecek ve kredi risk ölçümü olarak değerlendirilecektir. Hiyerarşinin en üstündeki amacın altında firmaların kredi taleplerinin karşılanmasında etkili olan nicel ve nitel karakterli ana kriterler yer almıştır. Hiyerarşik yapıda firmanın mali tablolarından elde edilen firmanın mali tablolar analizi kriteri, firmanın ortak ve yöneticilerinin moraliteleri, firma kapasitesi ve borç ödeme performansı, sektörün ekonomik durumu ve sektördeki gelişmeler ve kredi teminatları ve teminat yapısı olmak üzere toplam beş ana kriter yer almıştır. Bu kapsamda oluşturulan hiyerarşik yapı Şekil.1'de görülmektedir.



Şekil.1 Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi Probleminin Hiyerarşik Yapısı

#### A. Bulanık ikili karşılaştırma matrislerinin oluşturulması

Hiyerarşik yapının oluşturulmasından sonra AHP' de en önemli adımlardan olan ikili karşılaştırma ve bulanık ikili karşılaştırma matrisleri oluşturulmuştur. Karar verici konumundaki 137 şube yöneticisinden anket yolu ile ana kriter ve alt kriterler için ikili karşılaştırmalar elde edilmiştir. Elde edilen değerlendirmeler geometrik ortalama yolu ile birleştirilerek bulanık ikili karşılaştırma matrisleri oluşturulmuştur. İkili karşılaştırmalarda kullanılan dilsel değerlendirmeler ve bulanık önem dereceleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo.2** AHP’ de Bulanık Önem Dereceleri

İkili Karşılaştırma Tercihleri	Önem Derecesi	Önem Derecesinin Eşleniği	Açıklama
Eşit derecede önemli	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)	İki faktör önemi eşittir.
Ara değer	(1, 2, 3)	(1/3, 1/2, 1)	İki faktör arasında tercihte küçük önem farkı bulunur.
Az önemli (Az üstün olma hali)	(2, 3, 4)	(1/4, 1/3, 1/2)	Bir faktör diğerinden biraz daha önemlidir.
Ara değer	(3, 4, 5)	(1/5, 1/4, 1/3)	
Oldukça önemli (Oldukça üstün olma hali)	(4,5, 6)	(1/6, 1/5, 1/4)	Bir faktör diğerinden kuvvetle daha önemlidir.
Ara değer	(5, 6, 7)	(1/7, 1/6, 1/5)	
Çok önemli (Çok üstün olma hali)	(6, 7, 8)	(1/8, 1/7, 1/6)	Bir faktör diğerinden yüksek derecede önemlidir.
Ara değer	(7, 8, 9)	(1/9, 1/8, 1/7)	
Son derece önemli (Kesin üstün olma hali)	(8, 9, 9)	(1/9, 1/9, 1/8)	Bir faktör diğerinden çok yüksek derecede önemlidir.

**Kaynak:** Ertuğrul, İrfan (2007), “Bulanık AHS ve Bir Tekstil İşletmesinde Makine Seçim Problemine Uygulanması”, Hacettepe Üniv. İ.İ.B.F. Dergisi Cilt:25, Sayı:1, s.182.

### B. Chang’in Bulanık AHP yöntemi ile hesaplama

Karar vericilerden elde edilen değerlendirmeler öncelikle bulanıklaştırılmış daha sonra bulanık değerlendirmelerin geometrik ortalaması alınarak ana kriterler için bulanık ikili karşılaştırma matrisi elde edilmiştir. Firmaların ticari kredi taleplerinin değerlendirilmesinde etkili olan ana kriterlere ait ikili bulanık karşılaştırma matrisi aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Tablodaki matris elemanlarının değerlerinin hesaplanmasından sonra elde edilen birleştirilmiş bulanık ikili karşılaştırma matrisi elemanları ile Chang’in bulanık genişletilmiş AHP yöntemine göre ana kriterlerin önem ağırlıkları hesaplanmıştır.

**Tablo.3** Ana Kriterlerin Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi.

	K1	K2	K3	K4	K5
K1	(1, 1, 1)	(0.584, 0.703, 0.866)	(0.380, 0.460, 0.590)	(0.646, 0.787, 0.971)	(0.645, 0.805, 1.002)
K2	(1.155, 1.422, 1.712)	(1, 1, 1)	(0.629, 0.744, 0.894)	(1.073, 1.347, 1.652)	(0.731, 0.871, 1.053)
K3	(1.695, 2.174, 2.632)	(1.119, 1.344, 1.590)	(1, 1, 1)	(1.443, 1.880, 2.360)	(1.013, 1.256, 1.517)
K4	(1.030, 1.271, 1.548)	(0.605, 0.742, 0.932)	(0.424, 0.532, 0.693)	(1, 1, 1)	(0.571, 0.712, 0.929)
K5	(0.998, 1.242, 1.550)	(0.950, 1.148, 1.368)	(0.659, 0.796, 0.987)	(1.076, 1.404, 1.751)	(1, 1, 1)

Tablo 3’de yer alan matristeki bulanık değerlerle Chang’in genişletilmiş AHP yöntemine göre sentetik değerlerin hesaplanması 1. ana kriter için aşağıdaki gibi hesaplanmıştır. Diğer kriterler için de benzer şekilde hesaplamalar yapılmıştır.

$$S(K1) = (3.255, 3.755, 4.429) \cdot (22.426, 26.640, 31.597)^{-1}$$

$$S(K1) = (3.255, 3.755, 4.429) \cdot \left( \frac{1}{31.597}, \frac{1}{26.640}, \frac{1}{22.426} \right)$$

$$S(K1) = (0.103, 0.140, 0.197)$$

Elde edilen bulanık sentetik derece değerlerinin büyüklük karşılaştırması yapıldığında aşağıdaki olabilirlik değerleri elde edilir.

$$V(S(K1) \geq S(K2)) \quad (d_1) = \frac{0.145 - 0.197}{(0.140 - 0.197) - (0.202 - 0.145)} = 0.456$$

$$V(S(K1) \geq S(K3)) \quad 0,198 \geq 0,197 \text{ olduğu için } (d_2) = 0$$

$$V(S(K1) \geq S(K4)) \quad (d_3) = \frac{0.114 - 0.197}{(0.140 - 0.197) - (0.159 - 0.114)} = 0.814$$

$$V(S(K1) \geq S(K5)) \quad (d_4) = \frac{0.148 - 0.197}{(0.140 - 0.197) - (0.209 - 0.148)} = 0.415$$

$$V(S(K1) \geq S(K2), S(K3), S(K4), S(K5)) = \min(0.456, 0, 0.814, 0.415) = 0$$

Bu aşamada kriterlerin minimum olabilirlik dereceleri belirlenerek ağırlıkları elde edilir.

$$d(K1) = \min(0.456, 0, 0.814, 0.415) = 0$$

$$d(K2) = \min(1, 0.494, 1, 0.950) = 0.494$$

$$d(K3) = \min(1, 1, 1, 1) = 1$$

$$d(K4) = \min(1, 0.656, 0.185, 0.612) = 0.185$$

$$d(K5) = \min(1, 1, 0.547, 1) = 0.547$$

Normalize edilmiş ağırlık vektörü:

$$W = (0/2.226, 0.494/2.226, 1/2.226, 0.185/2.226, 0.547/2.226)$$

$$W = (0, 0.222, 0.449, 0.083, 0.246)^T \text{ olarak hesaplanır.}$$

Hesaplanan ana kriter ağırlıkları, Chang’in merteye analizine göre ortaya çıkan sonuçlara minimum yapay değeri 0 olan kriter ağırlıklarını formül gereği 0 olarak hesaplamaktadır. Chang’in yönteminde küçük çıkan değerleri 0 olarak seçmesi yöntemin eleştirilen bir yanıdır. Sonuçta ağırlık vektörü birleştirilerek ana hedefe doğru hesap yapılırken, çarpanlardan birinin 0 olması, aslında önemli etkisi olabilecek bazı değerleri yok etmektedir (Kaptanoğlu ve Özok, 2006:202). Bu nedenle yöntem Liou ve Wang’ın bulanık sayıları sıralama yöntemi ile

kullanılmıştır. Buna göre elde edilen değerler Liou ve Wang'ın yöntemiyle sıralanarak ana kriterlerin önem ağırlıkları ile ilgili aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

Lio ve Wang'ın sıralama yönteminde iyimserlik endeksini ifade eden  $\alpha$  değeri 0-1 arasında yer alıp 1'e doğru giderken iyimserlik artmakta, 0'a doğru yaklaştıkça iyimserlik azalmaktadır. Çalışmada iyimserlik endeksi 0,5 olarak alınmış, karar vericiler açısından kötümser ya da yüksek iyimserlik tercih edilmemiştir.

$$S(K1) = (0.103, 0.140, 0.197)$$

$$I_7^\alpha(K1) = \frac{1}{2} [0,5 \cdot 0,197 + 0,140 + (1 - 0,5) \cdot 0,103] = 0.145$$

Ana kriterler için önem ağırlıklarının hesaplanmasından sonra her bir ana kriterin alt kriterlerinin ana kriter içindeki önem ağırlığı Chang'in genişletilmiş bulanık AHP yöntemi ile bulunarak Lio ve Wang'ın sıralama yöntemi ile sıralanmıştır.

**Tablo.4** Ana ve alt kriterlerin Bulanık AHP ile hesaplanan önem ağırlıkları.

Ana Kriter ve Alt Kriterler	Ana Kriter Ağırlığı	Alt Kriter Ağırlığı
<b>1-FİRMANIN MALİ TABLOLAR ANALİZİ</b>	0,145	
1-Likidite Oranları		0,299
2-Finansal Yapı Oranları		0,259
3- Faaliyet Oranları		0,210
4- Kârlılık Oranları		0,246
<b>2-FİRMA ORTAK VE YÖNETİCİLERİNİN MORALİTELERİ</b>	0,207	
1-Firma Ortak ve Yöneticilerinin Moraliteleri (Borç Ödeme İstek ve Alışkanlıkları, İtibarları )		0,351
2-Firma Ortak ve Yöneticilerinin İş Bilgisi, İş Tecrübeleri ve Yönetim Yetenekleri		0,261
3-Firma ve Ortaklarının TCMB Risk Kaydı ve İstihbaratları ile Kredi Kayıt Bürosu ve Piyasadaki İstihbaratı		0,400
<b>3-FİRMA KAPASİTESİ VE BORÇ ÖDEME PERFORMANSI</b>	0,294	
1-Firmanın Özkaynak Büyüklüğü, Üretim ve Satış Hacmi, Cirosu		0,287
2- Talep Edilen Kredinin Firma Faaliyetleri ile Uyumu ve Kredinin Vadesi		0,348
3- Firma Ortak ve Kefillerinin Mal Varlıkları		0,177
4- Firmanın Diğer Finansal Kuruluşlardaki Limit ve Risk Durumu		0,207

<b>4-SEKTÖRÜN EKONOMİK DURUMU VE SEKTÖRDEKİ GELİŞMELER</b>	0,164	
1- Sektörün Ekonomik Durumu ve Sektördeki Gelişmeler		0,437
2- Firmanın Sektördeki Yeri		0,569
<b>5-KREDİ TEMİNATLARI VE TEMİNAT YAPISI</b>	0,215	

### C. Firma performans notunun hesaplanması

Çalışmada hipotetik olarak oluşturulan ve F1, F2, F3, F4 ve F5 kodu ile gösterilen beş firma yer almıştır. Firmaların değerlendirilmesinde karar vericiler tarafından kullanılan ölçek ve bulanık sayıların durulaştırılmış değerleri Tablo 5’de gösterilmiştir. Bu firmalardan F1 firması her bir karar kriterleri göre çok kötü(ÇK) ve F5 firması her bir karar kriterine göre çok iyi(Çİ) dilsel değişkeni ile değerlendirilen en kötü ve en iyi ideal firmayı temsil etmektedirler.

**Tablo.5** Firmaların değerlendirilmesi için kullanılan sözel değişkenler ve bulanık sayı ifadeleri.

Sözel Değişken	Bulanık Sayı
<b>Çok Kötü (ÇK)</b>	(0, 0, 0.1)
<b>Kötü (K)</b>	(0, 0.1, 0.3)
<b>Biraz Kötü (BK)</b>	(0.1, 0.3, 0.5)
<b>Orta (O)</b>	(0.3, 0.5, 0.7)
<b>Biraz İyi (Bİ)</b>	(0.5, 0.7, 0.9)
<b>İyi (İ)</b>	(0.7, 0.9, 1.0)
<b>Çok İyi (Çİ)</b>	(0.9, 1.0, 1.0)

Aşağıda Tablo 10’da hipotetik olarak oluşturulan beş firma için kriterler bazında dilsel değerlendirmeler yer almaktadır.

**Tablo.6** Firmaların kriterler bazında dilsel değerlendirmeleri.

Kriterler	F1	F2	F3	F4	F5
1 Likidite Oranları	ÇK	Bİ	Bİ	İ	Çİ
2 Finansal Yapı Oranları	ÇK	İ	Bİ	Bİ	Çİ
3 Faaliyet Oranları	ÇK	O	K	Bİ	Çİ
4 Karlılık Oranları	ÇK	İ	O	O	Çİ
5 Firma Ortak ve Yöneticilerinin Moraliteleri (Borç Ödeme İstek ve Alışkanlıkları, İtibarları)	ÇK	O	Çİ	Çİ	Çİ
6 Firma Ortak ve Yöneticilerin İş Bilgisi, İş Tecrübeleri ve Yönetim Yetenekleri	ÇK	Bİ	Çİ	İ	Çİ
7 Firma ve Ortaklarının TCMB Risk Kaydı ve İstihbaratları İle Kredi Kayıt Bürosu ve Piyasadaki İstihbaratı	ÇK	İ	İ	Çİ	Çİ
8 Firmanın Özkaynak Büyüklüğü, Üretim ve Satış Hacmi, Ciro su	ÇK	O	O	İ	Çİ
9 Talep Edilen Kredinin Firma Faaliyetleri İle Uyumu ve Kredinin Vadesi	ÇK	Bİ	K	Çİ	Çİ
10 Firma Ortak ve Kefillerinin Mal Varlıkları	ÇK	Çİ	Çİ	Çİ	Çİ
11 Firmanın Diğer Finansal Kuruluşlardaki Limit ve Risk Durumu	ÇK	ÇK	İ	Çİ	Çİ

12	Sektörün Ekonomik Durumu ve Sektördeki Gelişmeler	ÇK	ÇK	İ	O	Çİ
13	Firmanın Sektördeki Yeri	ÇK	İ	İ	İ	Çİ
14	Kredi Teminatları ve Teminat Yapısı	ÇK	K	O	Bİ	Çİ

Firmalar için hesaplanan kredi notu aynı zamanda firmanın kredi risk notu olarak da değerlendirilebilir. Firmanın kredi risk notu 1'e doğru yaklaştıkça firma daha yüksek bir kredi değerliliğine sahip olurken 0'a doğru yaklaşan kredi notu firmanın riskli bir firma, diğer bir ifade ile kredi değerliliği düşük bir firma olduğunu ifade etmektedir. Tablo.7'de firmaların kriterlere göre karar verici tarafından kriterler bazında değerlendirilmesinde kullanılan sözel değişkenlerin bulanık sayı olarak ifadelerine göre firmalar için aşağıdaki tabloda görülen bulanık karar matrisi oluşturulmuştur.

**Tablo.7** Bulanık karar matrisi

Kriterler							
Firma	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
F1	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)
F2	(5, 7, 9)	(7, 9, 10)	(3, 5, 7)	(7, 9, 10)	(3, 5, 7)	(5, 7, 9)	(7, 9, 10)
F3	(5, 7, 9)	(5, 7, 9)	(0, 1, 3)	(3, 5, 7)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(7, 9, 10)
F4	(7, 9, 10)	(5, 7, 9)	(5, 7, 9)	(3, 5, 7)	(9, 10, 10)	(7, 9, 10)	(9, 10, 10)
F5	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)

Tablo 7'nin devamı

Kriterler							
Firma	K8	K9	K10	K11	K12	K13	K14
F1	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)
F2	(3, 5, 7)	(5, 7, 9)	(9, 10, 10)	(0, 0, 1)	(0, 0, 1)	(7, 9, 10)	(0, 1, 3)
F3	(3, 5, 7)	(0, 1, 3)	(9, 10, 10)	(7, 9, 10)	(7, 9, 10)	(7, 9, 10)	(3, 5, 7)
F4	(7, 9, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(3, 5, 7)	(7, 9, 10)	(5, 7, 9)
F5	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)	(9, 10, 10)

Bulanık TOPSIS yönteminde bulanık pozitif ideal çözüm ve bulanık negatif ideal çözüm noktaları referans alınmaktadır. Bulanık pozitif ideal çözüm ve bulanık negatif ideal çözüm noktalarının belirlenmesinden sonra alternatiflerin tüm kriterler için bulanık pozitif ideal çözüm ve bulanık negatif ideal çözüme uzaklıkları Vertex metodu ile hesaplanmıştır. Bulanık pozitif ideal çözüm ve bulanık negatif ideal çözüme olan uzaklıkların bulunmasından sonra her bir firma için  $d_i^+$  ve  $d_i^-$  değerleri hesaplanır. Bu değerleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo.8**  $d_i^+$ ,  $d_i^-$  ve  $CC_i$  değerlerinin hesaplanması

	F1	F2	F3	F4	F5
$d_i^+$	0,966944	0,514001	0,373516	0,216773	0,057683
$d_i^-$	0,057683	0,536776	0,676273	0,828803	0,966944
$d_i^+ + d_i^-$	1,024627	1,050777	1,049789	1,045576	1,024627
$CC_i$	0,05629658	0,510837	0,644199	0,792676	0,943703

Firma 1'in yakınlık katsayısı 0,056; Firma 2'nin yakınlık katsayısı 0,510; Firma 3'ün yakınlık katsayısı 0,644; Firma 4'ün yakınlık katsayısı 0,792 ve Firma 5'in yakınlık katsayısı 0,943 olarak hesaplanmıştır.

**Tablo.9** Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS ve Bütünleşik Model ile Firmaların Kredi Notları

Firmalar	F1	F2	F3	F4	F5
Firma kredi notları	0.056	0,510	0,644	0,792	0.943

Alternatifler sıralandıktan sonra, her bir alternatifin yakınlık katsayısı değeri ve Bulanık AHP ile hesaplanan firma kredi notları için değerlendirme ya da diğer bir ifade ile risk grubu sınıflandırması yapmaya imkân verecek bir değerlendirme tablosu tanımlamak karar probleminin yapısına daha uygun bir yaklaşım olacaktır. Karar verici risk gruplandırma tablosunda yer alan sözel değişkenleri göz önüne alarak alternatifler için bir değerlendirme yapabilir. Firmalar için Bulanık AHP Ağırlıkları ile Bulanık TOPSIS yöntemine göre yapılan değerlendirmeler sonucuna göre hesaplanan kredi notlarını değerlendirmek için önerilen risk değerlendirme tablosu aşağıda verilmiştir.

**Tablo.10** Yakınlık Katsayısı ve Firma Kredi Notuna Göre Firma Değerlendirme Tablosu

Yakınlık Katsayısı ve Firma Puan Aralığı	Değerlendirme
(0.0-0.2)	Kesinlikle Reddedilir.
(0.2-0.4)	Yüksek Risk ile Kabul Edilebilir.
(0.4-0.6)	Düşük Risk ile Kabul Edilir.
(0.6-0.8)	Kabul Edilebilir.
(0.8-1.0)	Kabul ve Tercih Edilir.

**Kaynak:** Chen Tung Cheng, Ching Torng Lin ve Sue Fn Huang (2006), "A Fuzzy Approach For Supplier Evaluation And Selection In Supply Chain Management", International Journal of Production Economics, 102, ss.296.

Firma 1 ve Firma 5'in iki uç firma örneğini temsil ettiği dikkate alınarak diğer firmaların değerlendirme sonuçları sıralanmıştır. Bulanık ÇKKV yöntemlerinden elde edilen sonuçlara göre Firma 2 düşük risk ile kabul edilebilir risk sınıfında değerlendirilmiştir. Firma 3 Bulanık kabul edilebilir risk sınıfında değerlendirilmiştir. Firma 4 kabul ve tercih edilebilir risk sınıfında yer almıştır.

## SONUÇ

Kredi taleplerinin değerlendirilmesi gibi çok sayıda nitel ve nicel değişken içeren belirsiz ve bulanık bilgilerin bulunduğu karar problemlerinde bulanık çok



kriterli karar verme yöntemleri etkin olarak kullanılmaktadır. Bulanık karar verme yöntemleri, sayısal olarak ifade edilemeyen dilsel değişkenlerle ifade edilen belirsiz verilerin dikkate alınmasında ve karar vericilerin sübjektif yargı ve tecrübelerinin karar sürecine katılmasında önemli üstünlükler sağlar. Çalışmada Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemleri birlikte kullanılarak ticari kredi talep eden firmaların değerlendirilmesini amaçlayan bütünleşik bir karar modeli ileri önerilmiştir.

Bulanık mantığın AHP ile birlikte kullanılmasında Chang'ın genişletilmiş bulanık AHP yöntemi uygulanmıştır. Bulanık sayılar arasında sıralama yapmak için Liou-Wang'ın toplam integral yöntemi kullanılmıştır. Yöntemdeki  $\alpha$  iyimserlik katsayısı 0,50 olarak kabul edilmiştir. Katsayının belirlenmesinde ne iyimser ne de kötümser bir bakış açısı tercih edilmemiş, dengeli bir bakış açısı kabul edilmiştir. Liou-Wang'ın yöntemindeki  $\alpha$  iyimserlik katsayısı 0,50 seçilerek bir anlamda karar vermenin içerdiği risk unsurları kararda dikkate alınmıştır.

Firmaların kredi taleplerinin değerlendirilmesi ve firmaların derecelendirilmesinde etkili olan kriterlerin ağırlıklarına bakıldığında finansal piyasalardaki asimetrik bilgi sorununun ve mali tabloların sınırlılıklarının kriterlerin önem ağırlıklarına yansımış olduğu düşünülmektedir. Çalışma sonucuna göre firmaların kredi taleplerinin değerlendirilmesinde en etkili kriter olarak 0,289 ağırlıkla firma kapasitesi ve borç ödeme performansı(K3) ana kriteri ve bu kriteri 0,210 önem ağırlığı ile kredi teminatları ve teminat yapısı (K5) ana kriterinin izlediği görülmektedir. Bu ana kriterleri firmanın ortak ve yöneticilerinin moraliteleri(K2) ana kriteri 0.202, sektörün ekonomik durumu ve sektördeki gelişmeler(K4) ana kriteri 0.160 ve mali tablolar analizi ana kriteri(K1) 0.140 önem ağırlığı ile takip etmektedir. Literatürde yapılan çalışmalarda bankaların finansal piyasalardaki asimetrik bilgi sorunu karşısında kredi tayinlaması yapmak, güçlü teminatlara yönelmek, kapasitesi büyük ve ödeme gücü yüksek olan firmalara ağırlıkla kredi vermek, firmalar ile olan ilişkileri geliştirmek gibi önlemler aldıkları görülmektedir. Asimetrik bilgi sorunu karşısında bankaların uyguladıkları önlemlerden olan firma büyüklüğü ve ödeme kapasitesi ile teminatlandırma kriterlerinin çalışma sonuçlarında da öne çıktığı görülmektedir. Literatürde yapılan çalışmalarda firmaların nicel verilerinden hareketle yapılan değerlendirmelere ilave olarak asimetrik bilgi sorunundan kaynaklanan riskleri azaltmak üzere bankaların kredi verme davranışlarında kapasite ve ödeme gücü, firmanın teminatları ve firma ortaklarının malvarlıkları ve firmanın diğer finansal kuruluşlardaki limit ve risk durumu, ortak ve yöneticilerin moraliteleri gibi nitel değişkenlerin dikkate alındığı görülmektedir. Bu tür nitel ve belirsizlik içeren değişkenlerin karar modellerine yansıtılması önemlidir. Bu kapsamda nitel ve sübjektif değerlendirmeleri karar sürecine katan karar modelleri firmaların kredi risklerini azaltmak bakımından önem taşımaktadır.

Bulanık AHP’de daha karmaşık ve iç içe geçmiş hiyerarşik yapısı bulunan problemler ele alınabilmektedir. Bu durum problemlerin tanımlanmasında ve probleme etki eden faktörlerin anlaşılmasında faydalı olacaktır. Hiyerarşik yapının kurulması ile problemin yapısını ve problemin iç ilişkilerini anlamak daha kolay olabilmektedir. Bulanık AHP yönteminde problemin yapısına bağlı olarak kurulacak hiyerarşik yapı karar analizine etki eden tüm faktörleri içerecek kadar geniş ancak karşılaştırmalara imkân sağlayacak kadar sınırlı tutulmalıdır.

Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemleri karar sürecine sözel değişkenleri diğer bir ifade ile bulanık mantığı dahil ederek klasik yöntemlere göre önemli bir üstünlük elde etmektedir. Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS yöntemleri birey ya da grup kararı vermede ve subjektif yargıların karar sürecine dahil edilmesine imkân sağlayan yöntemlerdir.

Çalışma sonuçlarına göre, karmaşık problemlerin hiyerarşik yapısının ortaya konarak kriter önem ağırlıklarının belirlenmesinde Bulanık AHP yönteminin kullanıldığı ve kredi risk notunun hesaplanmasında Bulanık TOPSIS yönteminin kullanıldığı bütünlük model ticari kredi karar problemlerinde firmaların değerlendirilerek kredi notu oluşturulmasında etkin sonuçlar verebilecek bir karar verme modeli olarak düşünülmektedir.

#### KAYNAKÇA

- ABDEL-KADER Magdy G and DUGDALE David (2001). “Evaluating Investments in Advanced Manufacturing Technology: A Fuzzy Set Theory Approach”, British Accounting Review, December, Vol. 33, No. 4, pp. 455-489.
- AKKAYA Göktuğ Cenk ve DEMİRELİ Erhan (2010). “Analitik Hiyerarşi Süreci ile Kredi Derecelendirme Analizi Üzerine Bir Model Önerisi”, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:19, Sayı:1, 319-335.
- ALTMAN I. Edward (1968). “Financial Ratios, Discriminant Analysis And The Prediction Of Corporate Bankruptcy” The Journal of Finance Vol. 33, No: 4, 589-609.
- BODUR Çağlayan ve TEKER Suat(2005),“Ticari Firmaların Kredi Derecelendirmesi: İMKB Firmalarına Uygulanması”, İTÜ Dergisi/b, Sosyal Bilimler, Cilt:2, Sayı:1, 25-36.
- BÜYÜKÖZKAN Gülçin, GÜLERYÜZ Sezin (2016). “Lojistik Firma Web Sitelerinin Performanslarının Çok Kriterli Değerlendirilmesi”. Journal of the Faculty of Engineering and Architecture of Gazi University 31:4, 889-902.
- CHANG Da-Yong (1996) “Applications of the extent analysis method on fuzzy AHP” European Journal of Operational Research, 95, 649-655 .

- CHE Z.H., WANG H.S. ve CHUANG Chih-Ling (2010) "A Fuzzy AHP and DEA approach for making bank loan decisions for small and medium enterprises in Taiwan" *Expert Systems with Applications*, 37, 7189-7199.
- CHEN Tung Cheng, CHING Torng Lin ve SUE Fn Huang (2006) "A Fuzzy Approach For Supplier Evaluation And Selection In Supply Chain Management" *International Journal of Production Economics*, 102, 289-301.
- CHEN, Tung Cheng (2000) "Extensions Of The TOPSIS for Group Decision-Making Under Fuzzy Environment", *Fuzzy Sets and Systems*. Vol:114, 1-9.
- CHEN Shouming, JIAN Tao, YANG Hui (2011) "A Fuzzy AHP Approach for Evaluating Customer Value of B2C Companies" , *Journal of Computers*, Vol. 6 No:2, 224-231.
- CHEN, Liang-Hsuan, and CHIOU Tai-Wei (1999) "A fuzzy credit-rating approach for commercial loans: a Taiwan case." *Omega* 27.4, 407-419.
- ÇINAR TIRMIKÇIOĞLU, Nihan (2011) " Grup Kararı Vermede Kullanılan Bulanık Topsis Yöntemleri ve Bir Uygulama: Banka Şube Yeri Seçimi", *Sigma Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, Sayı:29, 11-24.
- ERPOLAT, Semra (2011). " Ticari Firma Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesinde AHP İle Farklı Bulanık Sıralama Yöntemlerinin Denendiği BAHY'nin İncelenmesi" Öneri, Cilt:9, Sayı:36, 213-235.
- ERTUĞRUL İrfan ve KARAKAŞOĞLU Nilsen (2007). "Finans Sektöründe Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesinde Bulanık Mantık Yaklaşımı", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Cilt:22, Sayı:255, 95-114.
- ERTUĞRUL, İrfan (2007). "Bulanık AHP ve Bir Tekstil İşletmesinde Makine Seçim Problemine Uygulanması", *Hacettepe Üniv. İ.İ.B.F. Dergisi* Cilt:25, Sayı:1, s.171-192.
- ERTUĞRUL İrfan ve KARAKAŞOĞLU Nilsen (2010). "Electre ve Bulanık AHP Yöntemleri ile Bir İşletme İçin Bilgisayar Seçimi", *Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt:25, Sayı:2, 23-41.
- FENG, Cheng-Min, and WANG Rong-Tsu (2000) "Performance evaluation for airlines including the consideration of financial ratios." *Journal of Air Transport Management* 6.3, 133-142.
- GİRGİNER, Nuray (2008). "Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirmesine Çok Kriterli Yaklaşım: Özel ve Devlet Bankası Karşılaştırması", *Muhasebe ve Finansman Öğretim Üyeleri Bilim ve Araştırma Derneği (MUFAD)*, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ocak 2008, Sayı: 37, 132-142.

- İÇ Yusuf Tansel ve YURDAKUL Mustafa (2000). "Analitik Hiyerarşi Sürecini Kullanan Bir Kredi Değerlendirme Sistemi" Gazi Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi, Cilt:15, No:1, 1-14.
- Ç, Yusuf Tansel (2012)."Development of a credit limit allocation model for banks using an integrated Fuzzy TOPSIS and linear programming." Expert Systems with Applications 39.5, 5309-5316.
- CHENG Jao-Hong, CHEN Cheng-Wei and LEE Chen-Yu (2006) "Using Fuzzy Analytical Hierarchy Process for Multi-criteria Evaluation Model of High-Yield Bonds Investment" Fuzzy Systems , IEEE International Conference Publications, 1049-1056.
- KAHRAMAN Cengiz, CEBECİ Ufuk ve ULUKAN Ziya. (2003). "Multi-criteria supplier selection using fuzzy AHP". Logistics Information Management, 16(6), 382-394.
- KAPTANOĞLU Dilek ve ÖZOK Ahmet Fahri (2006). "Akademik Performans Değerlendirmesi için Bir Bulanık Model", İTÜ Dergisi/d Mühendislik, Cilt:5, Sayı:1, Kısım:2, 193-204.
- LEE H. Kwang (2005), First Course On Fuzzy Theory And Applications Advances In Soft Computing. Germany: Springer.
- LİOU, Tian Shy and WANG, Mao Jiun J. (1992). "Ranking fuzzy numbers with integral value", Fuzzy sets and systems, 50(3), 247-255.
- ÖKER, Ayşegül (2007). "Ticari Bankalarda Kredi ve Kredi Riski Yönetimi-Bir Uygulama" Yayınlanmamış Doktora Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÖZDEMİR Ünal, ECE Nur Jale, GRDİK Nebi(2017). "Türkiye'de Denizcilik Eğitiminin Geleceğine Yönelik Nicel Bir Çalışma Örneği", Journal of ETA Maritime Science, 5(2): 154-170.
- SAARDCHOM Narumon(2012) "Credit Scoring Model by Analytic Hierarchy Process AHP" Global Review of Accounting and Finance, Vol.3 No:2, 58-73.
- SAATY L. Thomas(2008) Decision making for Leaders. Pittsburgh: RWS Publications.
- SEKRETER M. Serhan, AKYÜZ Gökhan. ve ÇETİN İpekçi Emre(2004). "Şirketlerin Derecelendirilmesine İlişkin Bir Model Önerisi: Gıda Sektörüne Yönelik Bir Uygulama" Akdeniz Üniv. İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt 8, 139-155.

- ŞENGÜL Ümran, EREN Miraç ve SHIRAZ Seyedhadi Eslamian (2012). “Bulanık AHP ile Belediyelerin Toplu Taşıma Araç Seçimi” , Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Sayı:40, Haziran-Aralık 2012, 143-165.1
- VATANSEVER, Kemal (2013).“Tedarikçi Seçim kararlarında Bulanık TOPSIS Yönteminin Kullanımı ve Bir Uygulama”, Cilt:3, Sayı:3, 155-168.
- WANG Liang, ZUOWEI Wang, YING Zou (2009) "Research on Credit Evaluation of 3PL Enterprises Based on FAHP" Logistics Sci-Tech, 7, 342-348.
- XU, Yingtao, and YING Zhang(2009)"A on line credit evaluation method based on AHP and SPA." Communications in Nonlinear Science and Numerical Simulation14.7, 3031-3036.
- YILMAZ Nahit, ŞENOL Mehmet Burak, (2017). “İş Sağlığı Ve İş Güvenliği Risk Değerlendirme Süreci İçin Bulanık Çok Kriterli Bir Model Ve Uygulaması” Journal of the Faculty of Engineering and Architecture of Gazi University 32:1, 85-95.
- YURDAKUL Mustafa ve İÇ Yusuf Tansel (2004) “AHP approach in the credit evaluation of the manufacturing firms in Turkey” International Journal of Production Economics, 88, 269-289.
- ZADEH, A Lotfi,(1965). “Fuzzy Sets”, Information and Control, 8, 338-353.
- ZHU Xiaoqian, WANG Fei, WANG Haiyan, LIANG Changzhi, TANG Run, SUN Xiaolei, LI Jianping (2014) “TOPSIS method for quality credit evaluation: A case of air-conditioning market in China” Journal of Computational Science, 5, 99-105.

## DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE KİRLİLİK SIĞINAĞI HİPOTEZİ

Metin YILDIRIM<sup>1</sup>  
Mehmet Akif DESTEK<sup>2</sup>  
Ferda Nakipoğlu ÖZSOY<sup>3</sup>

### Özet

Bu çalışma, Türkiye’de kirlilik sığınağı hipotezinin geçerliliğini 1974-2013 dönemi için incelemeyi amaçlamaktadır. Söz konusu amaç doğrultusunda, kişi başı karbondioksit emisyonu, kişi başı reel GSYH, kişi başı enerji tüketimi ve kişi başı doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişki, ARDL sınır testi yaklaşımı ve VECM Granger nedensellik yöntemi aracılığıyla incelenmiştir. ARDL testi sonucunda artan reel GSYH ve enerji tüketiminin çevresel kirliliği arttırdığı bulgusuna ulaşılmıştır. Buna karşın, doğrudan yabancı yatırımlardaki artışın belirli bir düzeye kadar karbondioksit emisyonunu arttırdığı görülmüştür. Belirli bir düzeyden sonra ise doğrudan yatırımlardaki artış çevre kirliliğini azaltmaktadır. Ayrıca, VECM Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, uzun dönemde çevre kirliliği, reel GSYH, enerji tüketimi ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin geçerli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Kirlilik Sığınağı Hipotezi, ARDL Sınır Testi

### Foreign Direct Investment and Pollution Haven Hypothesis

#### Abstract

This study aims to investigate the validity of pollution haven hypothesis for the period from 1974 to 2013 in Turkey. For this purpose, the relationship between CO2 emissions per capita, real GDP per capita, energy consumption per capita and foreign direct investment per capita is examined by using ARDL bounds test approach and VECM Granger causality method. The ARDL test results show that increased real GDP and energy consumption leads to increase in environmental pollution. However, increased foreign direct investment increases the CO2 emissions to a certain point. After this point, environmental pollution decreases with increasing foreign direct investment. In addition, according to the results of VECM Granger causality test, it is concluded that there is bidirectional causal relationship between environmental pollution, real GDP, energy consumption and foreign direct investment in the long run.

**Keywords:** Foreign Direct Investments, Pollution Haven Hypothesis, ARDL Bound Test

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya, myildirim@konya.edu.tr

<sup>2</sup> Arş. Gör., Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep, adestek@gantep.edu.tr

<sup>3</sup> Yrd. Doç. Dr., Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep, nakipoglu@gantep.edu.tr

## GİRİŞ

Soğuk savaş dönemlerinin sona ermesi ile birlikte ticari ve finansal entegrasyon sürecin hızlandığı dünya ekonomilerinde doğrudan yabancı yatırımların özellikle gelişmekte olan ülkeler için büyük önem taşıdığı bilinmektedir. Gelişmekte olan ülkelere aktarılan doğrudan yabancı yatırımların, bu ülkelerdeki tasarruf-yatırım açığını kapattığı, döviz gereksinimlerini karşıladığı ve sermaye finansmanı sağladığı kabul edilmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkeler tarafından yapılan yatırımların gelişmekte olan ülkelerin teknoloji düzeyini geliştirerek yenilikçi öğrenme sürecini hızlandırdığı ve ekonomik büyümeye katkı sağladığı savunulmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımların gelişmekte olan ülke ekonomilerinin kalkınma süreçlerine sağladığı olumlu katkıların yanı sıra bu ülkelerde yaşanan çevresel bozulmanın da temelini oluşturduğu görüşü, son yıllarda sıklıkla tartışılmaya başlanmıştır. “kirlilik sığınağı hipotezi” adı verilen bu görüşe göre gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerde üretim faaliyetlerinde bulunan çok uluslu şirketler için yalnızca ucuz işgücü ve ucuz hammadde olanakları bakımından değil, aynı zamanda daha gevşek çevresel politikalar bakımından da yatırımın yönlendirilmesi gereken ülkeler olarak görülmektedir. Çünkü gelişmiş ülkelerdeki yoğun çevresel regülasyon politikaları, söz konusu şirketlerin ticari rekabet avantajını azaltmaktadır. Bu nedenle, özellikle kirlilik sağlayan endüstriler, gelişmiş ülkelere transfer edilmekte ve gelişmekte olan ülkelerdeki çevresel bozulmayı arttırmaktadır. Buna karşın, doğrudan yabancı yatırımların gelişmekte olan ülkelere çevre dostu teknolojiler sağladığı ve çevre kirliliğini azalttığı yönündeki görüşlerin de mevcut olduğu bilinmektedir. Doğrudan yatırımların, gelişmekte olan ülkelerdeki çevresel bozulmayı azalttığı yönündeki bu görüş ise “kirlilik hale hipotezi” olarak adlandırılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 1974-2013 dönemi için kirlilik sığınağı hipotezinin geçerliliğinin sınanmasıdır. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle kirlilik sığınağı hipotezinin varlığını açıklamaya yönelik yapılan çalışmalara yer verilmiş, ayrıntılı bir literatür taraması yapılmıştır. Literatür taramasının ardından milli gelirin, enerji tüketiminin ve doğrudan yabancı yatırımların karbondioksit emisyonu üzerindeki etkileri incelenmiştir. Ayrıca, doğrudan yabancı yatırımlar ile çevre kirliliği arasındaki muhtemel doğrusal olmayan bir ilişkinin geçerliliğini test etmek amacıyla doğrudan yabancı yatırımlar ile doğrudan yabancı yatırımların karesi de ampirik modele dahil edilmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda doğrudan yatırımlar ile çevre kirliliği arasında ters-U ilişkisi elde edilmiş ve bu sonuç neticesinde politika önerilerinde bulunulmuştur.

Çalışmanın literatüre muhtemel katkıları ise şu şekildedir, öncelikle bu çalışma, Türkiye’de doğrudan yatırımlar ile çevre kirliliği arasındaki doğrusal olmayan ilişkinin geçerliliğini inceleyen ilk çalışmadır. Ayrıca çevre kirliliği üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu bilinen milli gelir ve enerji tüketimi gibi

değişkenler göz ardı edilmemiştir. Ele alınacak dönemdeki muhtemel yapısal kırılmaların göz ardı edilmesi durumunda ulaşılabilecek sonuçların tutarlı olmaması riskine karşı yapısal kırılmayı göz önünde bulunduran testlerden faydalanılmıştır. Son olarak, değişkenler arasındaki ilişkilerin kısa ve uzun dönemde ayrıştırılabilmesi amacıyla ARDL sınır testi ve VECM Granger nedensellik yöntemlerinden faydalanılmıştır.

### I.LİTERATÜR TARAMASI

Kirlilik sığınağı hipotezi üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde, hipotezin geçerliliğinin doğrudan yabancı yatırımlar veya ticari liberalizasyon politikaları aracılığıyla araştırıldığı görülmektedir. Bu nedenle, literatür taramasında öncelikle ticari serbestleşmenin çevre kirliliği üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalara yer verilmiş, daha sonra çalışmamızla uyumlu olarak doğrudan yabancı yatırımların çevre kirliliği üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar ele alınmıştır.

Ticari serbestleşme ve çevre kirliliği arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar incelendiğinde; Copeland ve Taylor (1994) serbest ticaretin dünya kirliliğini arttırdığını, bir ülkenin gelirinin yeterince yüksek olması durumunda temiz malları ithal edebileceğini tespit etmiştir. Cole (2004) kirli endüstrilerin serbest ticaret ile birlikte gelişmiş ülkelere kayacağını ve daha az ya da eksik çevresel düzenlemelere sahip az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin böylelikle kirlilik yoğun üretimde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaklarını ifade etmiştir. Özsoy (2015), 1960-2010 yıllarını kapsayan 51 yıllık dönemde gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke grupları için ekonomik büyüme ve serbest ticaretin çevre kirliliği üzerindeki etkisini incelemiştir; büyümenin gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde çevre kirliliği ile pozitif yönlü bir ilişki içerisinde olduğu görülmektedir. Ancak uzun dönemde, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler karşısında gelişmiş ülkelerde büyümenin çevre kirliliği üzerinde daha az bir artışa sebep olduğu tespit edilmiştir. Gelişmiş ülkelerde çevre kirliliği ile dışa açıklık endeksi arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilirken, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde bu ilişki pozitif yönlü çıkmıştır. Gelişmiş ülkelerde kirlilik seviyesi azalırken gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülkelerde bu oran artmaktadır. Dolayısıyla kirli endüstrilerin gelişmiş ülkelere az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere kayması sonucu kirlilik sığınağı hipotezinin geçerliliği doğrulanmış, gelir düzeyi düşük olan az gelişmiş ülkelerde ise kirlilik sığınağı hipotezinin daha fazla hissedildiği sonucuna ulaşılmıştır. Ticaretin çevre kalitesi üzerindeki etkisini araştıran Halıcıoğlu ve Ketenci (2016) ise farklı geçiş ülkelerinde farklı sonuçlara ulaşmış; Ermenistan, Estonya, Letonya, Kırgızistan ve Rusya'da hipotezin geçerlilik kazandığını tespit etmiştir. Diğer yandan Suri ve Chapman (1998), Mani ve Wheeler (1998), Wagner (2010), Emilson ve Zhu (2009), Dean vd., (2009) ve Machado vd.,(2001)'de kirlilik sığınağı hipotezinin



geçerli olduğu yönünde bulgulara ulaşırken; Eskeland ve Harrison (1997), Perkins ve Neumayer (2009) ve Cole ve Fredriksson (2009) çalışmalarında kirlilik sığmağı hipotezinin varlığına dair herhangi bir bulguya rastlanmamıştır.

Doğrudan yabancı yatırımların çevre üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar ele alındığında; Pao ve Tsai (2011), CO<sub>2</sub> emisyonunu, enerji tüketimini, doğrudan yabancı yatırım ve GDP'yi kullanarak ekonomik büyüme ve finansal gelişmişliğin çevresel bozulma üzerindeki etkilerini analiz etmiş ve kirlilik sığmağı hipotezinin varlığını destekler sonuca ulaşmıştır.

Bao (2010), 1992-2004 dönemi içerisinde Çin'in 29 ilini kapsayan çalışmasında doğrudan yabancı yatırımın beş kirlletici emisyon üzerindeki etkisini ölçek etki, teknik etki ve kompozisyon etki açısından araştırmış; genel olarak doğrudan yabancı yatırımın Çin'deki kirlilik emisyonlarını azaltmaya yardımcı olduğu ve doğrudan yabancı yatırımın ölçek ve kompozisyon etkisi pozitif iken teknik etki negatif bulunmuştur. Xing (1998), ABD'nin doğrudan yabancı yatırımının yabancı ev sahibi ülkelerin çevresel düzenlemelerinden nasıl etkilendiğini incelerken, d iğer yandan birçok ABD'li endüstrilerin sermaye çıkışı ile hedef ülkenin çevresel politikaları arasındaki ilişkiyi test etmeyi amaçlamıştır. ABD'li kimyasal şirketlerin iştiraklerinin ana merkezinin bulunduğu yedi gelişmekte olan ülke ve on beş gelişmiş ülke için 1985-1990 yıllarını kapsayan çalışma sonucunda yabancı yatırımları çekmede düşük çevresel düzenlemelerin etkisinin olduğu yönünde güçlü kanıtlara ulaşmıştır.

Aliyu (2005), 1990-2000 yıllarını kapsayan çalışmasında doğrudan yabancı yatırım girişi verilerini 14 gelişmekte olan, doğrudan yabancı yatırım çıkışı verilerini ise on bir gelişmiş/OECD ülkeleri için derlemiş ve bu ülkelerdeki kirlilik seviyesi ile doğrudan yabancı yatırım akışı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada CO<sub>2</sub>, bilinen kirlleticilerin toplam konsantrasyonu, sıcaklık seviyesi ve enerji kullanımı gibi dört ana kirlletici kullanılmış, GDP ise bu ülkelerde doğrudan yabancı yatırım da dahil olmak üzere yatırımları çekmede ekonomik beklentilerin artışına olan etkisini belirlemek için analize dahil edilmiştir. Ayrıca kirlilik sığmağı hipotezinin incelenmesi için çevresel vergilere de analizde yer verilmiştir. OECD ülkelerinden az gelişmiş ülkelere doğru doğrudan yabancı yatırım çıkışını açıklamada çevresel politikaların önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak her ne kadar doğrudan yabancı yatırımlar CO<sub>2</sub> emisyonu ile ilişkili olsa da gelişmekte olan ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişinin enerji kullanımı ve çevresel kirliliğin seviyesinden sorumlu olduğuna dair herhangi bir kanıtla ulaşılamamıştır.

Cole, Elliott ve Zhang (2009) dünyadaki en kirli 25 şehirden 17'sinin bulunduğu Çin için ekonomik büyüme, doğrudan yabancı yatırım ve çevre arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Son yıllarda yurtdışından gelen büyük yatırım akışlarıyla hızlı bir şekilde ihracat odaklı büyüme yaşamış olan Çin'de ekonomik büyüme oranı Dünya Bankası'nın 2007 raporuna göre sürekli olarak %8 oranını aşmıştır. Bu tür ekonomik kazançların yanı sıra özellikle endüstriyel emisyonların

büyük bir kısmının kentsel alanlarda serbest bırakılmasıyla kentsel alanlarda çevresel bozulmalar ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla endüstriyel kirliliği etkileyen ekonomik güçlerin ayrıntılı olarak incelenmesi için 2001-2004 yıllarını kapsayan bu çalışmada belirlenen sekiz farklı çevresel göstergedeki ikisinde kişi başına emisyon ve gelir arasında ters U şeklinde bir ilişki elde edilirken diğer kirlleticilerin çoğu Çin'deki cari gelir seviyesinde ekonomik kalkınmanın daha fazla endüstriyel emisyonu neden olacağını doğrulamaktadır. Aynı zamanda çalışmada yerli firmaların endüstriyel emisyon üzerinde en büyük zararlı etkiye sahip olduğu sonucuna da ulaşılmıştır.

Frankel ve Romer (1999) finansal liberalizasyon ve kalkınmanın doğrudan yabancı yatırımı çekebileceği, bunun da ekonomik büyümeyi hızlandırabileceği ve dolayısıyla çevresel performansı etkileyebileceği sonucuna ulaşmışlardır. Kim ve Adilov (2012) ise doğrudan yabancı yatırım ve kirlilik arasındaki ilişkiyi incelemiş, eksik çevresel düzenlemelerin doğrudan yabancı yatırımları çekebilirken düşük gelirli ülkelerdeki yerel firmalara kıyasla yabancı firmaların daha az kirlitici teknolojiden faydalandığını tespit etmişlerdir.

Baek (2016) panel veri analizi kullanarak 1981-2010 yılları için beş Asya ülkesinde doğrudan yabancı yatırım akışı, gelir, enerji ve çevre bağımlılığını incelemiş; doğrudan yabancı yatırımların CO<sub>2</sub> emisyonlarını artırma eğiliminde olduğunu tespit etmiştir. Elde edilen bu bulgu kirlilik sığınağı hipotezini de destekler niteliktedir. Çevre kirliliği ve doğrudan yatırımı ilişkilendiren çalışmalardan birisi olan Bakhsh vd. (2017), 1980-2014 dönemi için yıllık veri seti kullanarak Pakistan'da doğrudan yabancı yatırım girişinin belirleyicilerini bulmayı amaçlamış, doğrudan yabancı yatırımın çevre kirliliği üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Elde edilen bulgular ölçek etkisi, teknik etki ve kompozisyon etkisi açısından farklı sonuçlar ortaya koymuştur. Teknik ve ölçek etki, ekonomik büyümedeki artışın daha fazla kirlilik emisyonuna yol açtığını göstermektedir. Ölçek etkiye göre kirliliğin büyüme üzerindeki negatif etkisi söz konusu iken, emek ve sermaye stoğunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitifdir. Elde edilen diğer bir bulgu doğrudan yabancı yatırımın CO<sub>2</sub> emisyonu ve yenilenebilir atık üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu yönündedir. Kompozisyon etkisine göre ise kişi başına GDP, CO<sub>2</sub> emisyonu üzerinde negatif etkiye sahip iken yol uzunluğu ve sermaye stoğu CO<sub>2</sub> emisyonu ile pozitif ilişkiye sahiptir sonucuna varmışlardır. Ayrıca yapılan analizler sonucu kirlilik emisyonunun doğrudan yabancı yatırım ile pozitif ilişkisinin varlığı tespit edilmiş ve Pakistan'da kirlilik sığınağı hipotezinin lehine sonuçlar elde edilmiştir.

Kirlilik sığınağı hipotezinin geçerliliğini sınavan çalışmalara bakıldığında yılların, çalışmalarda kullanılan değişkenlerin, ülkelerin ve ülke gruplarının farklılık göstermesi kirlilik sığınağı hipotezinin geçerliliğini de etkilemektedir. Bu nedenle literatürde kirlilik sığınağı hipotezinin geçerli olduğunu savunan görüş olduğu kadar, aksini savunan görüş de hakimdir.

## II. MODEL, VERİ VE METODOLOJİ

Türkiye’de kirlilik sığınağı hipotezinin geçerliliğini sınamak amacıyla yapılan bu çalışmada, Shahbaz vd. (2015) çalışmasını takiben, doğrudan yabancı yatırımlar ile çevre kirliliği arasındaki muhtemel ters-U şeklindeki ilişkiyi de göz ardı etmemek amacıyla oluşturulan ampirik model;

$$\ln CO_t = \delta_0 + \delta_1 \ln Y_t + \delta_2 \ln EC_t + \delta_3 \ln FDI_t + \delta_4 \ln FDI_t^2 + \mu_t \quad (1)$$

şeklinde dir. 1 numaralı denklemde bulunan değişkenlerden  $\ln CO$ , kişi başı karbondioksit emisyonunun doğal logaritması;  $\ln Y$ , kişi başına düşen reel milli gelirin doğal logaritması;  $\ln EC$ , kişi başı enerji tüketiminin doğal logaritması;  $\ln FDI$  ( $\ln FDI^2$ ), kişi başı doğrudan yabancı yatırımların (kişi başı doğrudan yabancı yatırımların karesinin) doğal logaritmasını ve  $\mu_t$ , hata terimini ifade etmektedir.  $\ln Y$  ve  $\ln FDI$  serileri 2010 yılı sabit fiyatlarıyla dolar cinsinden,  $\ln CO$  serisi metrik ton cinsinden,  $\ln EC$  serisi ise petrol eşdeğeri kg cinsinden kullanılmıştır. Çalışmada faydalanılan tüm değişkenler, World Development Indicators veritabanından elde edilmiş ve analiz için 1974-2013 yıllık serilerinden oluşan gözlem aralığı seçilmiştir.

Çalışmada reel milli gelir, doğrudan yabancı yatırımlar, enerji tüketimi ve çevre kirliliği arasındaki uzun dönemli ilişkinin geçerliliği ARDL sınır testi yaklaşımı ile incelenmiştir. ARDL sınır testi yaklaşımın temel avantajları farklı düzeylerden bütünleşik seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin incelenmesine olanak sağlaması, otokorelasyon ve içsellik sorunlarına karşı tutarlı sonuçlar vermesi ve değişkenler arasındaki kısa dönem uyarlanma süreci ile uzun dönemli ilişkiyi ayırtabilmesidir (Pesaran ve Shin, 1997). Temel ampirik modeli gösteren Denklem 1’in ARDL versiyonu şu şekildedir;

$$\begin{aligned} d \ln CO_t = & c_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{0,i} d \ln CO_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{1,i} d \ln Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2,i} d \ln EC_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^n \beta_{3,i} d \ln FDI_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{4,i} d \ln FDI_{t-i}^2 + \delta_0 \ln CO_{t-1} + \delta_1 \ln Y_{t-1} + \\ & \delta_2 \ln EC_{t-1} + \delta_3 \ln FDI_{t-1} + \delta_4 \ln FDI_{t-1}^2 + \mu_t \end{aligned} \quad (2)$$

2 numaralı denklemde yer alan ifadelerden  $d$ , fark işlemi;  $n$ , gecikme sayısını simgelerken,  $\delta_1, \delta_2, \delta_3, \delta_4$  ortak anlamlılıklarını test etmek için alt ve üst sınırı belirleyen  $F$  - istatistiği hesaplanmaktadır. Bu doğrultuda, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı yönündeki boş hipotez  $H_0: \delta_0 = \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = \delta_4 = 0$ , alternatif hipoteze karşı  $H_1: \delta_0 \neq \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq \delta_4 \neq 0$  sınanmaktadır. Modelin tahmin aşamasında optimum gecikme uzunlukları, Akaike bilgi kriteri (AIC) aracılığıyla tespit edilmiştir.

Değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli nedensellik ilişkisi ise VECM (Vektör Hata Düzeltme Modeli) ile incelenmiştir. VECM Granger nedensellik yöntemi ise şu model ile açıklanmaktadır;

$$(1-L) \begin{bmatrix} \ln CO \\ \ln Y_t \\ \ln EC_t \\ \ln FDI_t \\ \ln FDI_t^2 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_1 \\ a_2 \\ a_3 \\ a_4 \\ a_5 \end{bmatrix} + \sum_{i=1}^p (1-L) \begin{bmatrix} b_{11i} & b_{12i} & b_{13i} & b_{14i} & b_{15i} \\ b_{21i} & b_{22i} & b_{23i} & b_{24i} & b_{25i} \\ b_{31i} & b_{32i} & b_{33i} & b_{34i} & b_{35i} \\ b_{41i} & b_{42i} & b_{43i} & b_{44i} & b_{45i} \\ b_{51i} & b_{52i} & b_{53i} & b_{54i} & b_{55i} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} \ln CO_{t-1} \\ \ln Y_{t-1} \\ \ln EC_{t-1} \\ \ln FDI_{t-1} \\ \ln FDI_{t-1}^2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} a \\ \beta \\ \delta \\ \varphi \\ \vartheta \end{bmatrix} ECT_{t-1} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \\ \varepsilon_{3t} \\ \varepsilon_{4t} \\ \varepsilon_{5t} \end{bmatrix} \quad (3)$$

modeldeki ifadelerden  $(1-L)$  fark işlemcisini,  $ECT_{t-1}$  ise  $\varepsilon_{1t}$ ,  $\varepsilon_{2t}$ ,  $\varepsilon_{3t}$ ,  $\varepsilon_{4t}$  ve  $\varepsilon_{5t}$  hata terimleri iken uzun dönemli ilişkiden elde edilen hata terimlerinin gecikmelerini ifade etmektedir.  $\varepsilon_{it}$  hata terimlerinin varyansının sabit olduğu varsayılmaktadır. Modelde uzun dönemli nedensellik ilişkisi hata terimi katsayısının ( $ECT_{t-1}$ )  $t$ -istatistiğinin istatistiksel anlamlılığı ile incelenmektedir. Kısa dönem nedensellik ilişkisi ise bağımsız değişkenlerin fark değerlerinin ve bağımsız değişkenlerin gecikmeli fark değerlerinin  $\chi^2$ -istatistiğine göre istatistiksel anlamlılığı ile hesaplanmaktadır.

### III. AMPİRİK BULGULAR

Reel GSYH, enerji tüketimi, doğrudan yabancı yatırımlar ve çevre kirliliği arasındaki ilişkiyi incelemeye önce sahte regresyon riskine yol açmamak amacıyla serilerin bütünleşme derecelerinin belirlenmesi gerekmektedir. Yapısal kırılmaların göz ardı edilmesi durumunda serilerin durağanlık süreçlerinin hatalı yorumlanabileceği bilinmektedir. Bu nedenle, serilerin durağanlığı Lee ve Strazicich (2003) tarafından geliştirilen birim kök testi aracılığıyla sınanmıştır. Boş hipotezi, serilerin birim köklü olduğunu ifade eden testin sonuçları Tablo 1'de görülmektedir. Tablo 1'de elde edilen birim kök testi sonuçları incelendiğinde, tüm değişkenlerin düzey değerlerinde birim kök içerdiği görülmektedir. Serilerin fark değerleri alındığında ise tüm değişkenler için boş hipotezin reddedildiği ve serilerin durağan hale geldikleri sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 1. Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları**

Değişken	t-istatistiği	TB1	TB2
lnCO	-5.094 [0]	1987	2004
$\Delta$ lnCO	-6.714*** [0]	1978	1997

lnY	-5.096 [2]	1982	1999
$\Delta$ lnY	-6.752*** [0]	1979	2006
lnEC	-5.316 [0]	1980	2000
$\Delta$ lnEC	-6.634*** [2]	1978	1997
lnFDI	-3.993 [2]	1980	1986
$\Delta$ lnFDI	-7.644*** [1]	1978	2001
lnFDI <sup>2</sup>	-5.210 [0]	1988	2004
$\Delta$ lnFDI <sup>2</sup>	-7.707*** [0]	1999	2004

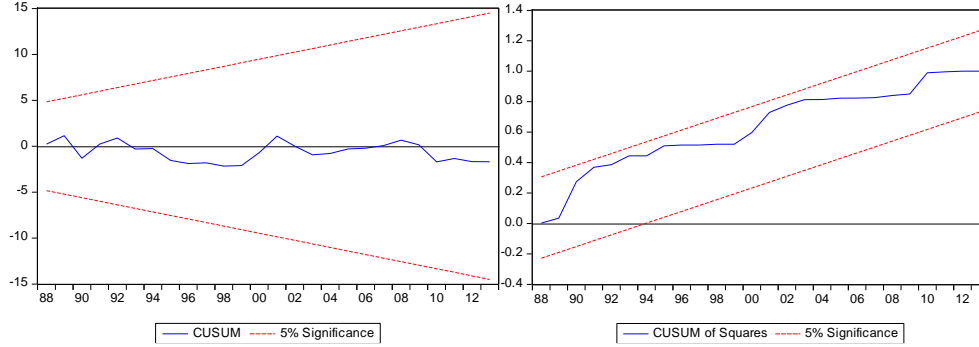
**Not:** \*\*\*, %1 düzeyinde istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir. TB1 ve TB2 sırasıyla kırılma tarihlerini,  $\Delta$  ise fark işlemcisini temsil etmektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler optimum gecikme uzunluklarıdır.

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi incelemek amacıyla yapılan eşbütünleşme testi ve modelin gerekli varsayımları yerine getirip getirmediğini sınamak amacıyla yapılan teşhis testleri sonuçları Tablo 2’de verilmiştir. Eşbütünleşme sınaması için F-istatistiği incelendiğinde, elde edilen F-istatistiğinin %5 anlamlılık düzeyi için verilen üst sınır kritik değerinin üzerinde olduğu dolayısıyla serilerin değişkenlerin eşbütünleşik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen teşhis testleri sonuçları incelendiğinde, Breusch - Godfrey LM testi (SERIAL) sonucunda modellerde otokorelasyon sorununun olmadığı, ARCH testi sonucunda tüm modeller için hata terimlerinin sabit varyans varsayımını sağladığı, Jarque-Bera testi (JB) sonucunda hata terimlerinin normal dağılıma sahip oldukları ve Ramsey testi sonucunda da doğru fonksiyonel formun kullanıldığı görülmektedir. Ayrıca Şekil 1’de verilen CUSUM ve CUSUMQ (Cumulative sum and cumulative sum of squares) testleri sonucunda da katsayıların istikrarlı oldukları gözlemlenmiştir.

**Tablo 2. Eşbütünleşme Test Sonuçları**

Model	F-istatistiği	Gecikme	$\chi^2_{Serial}$	$\chi^2_{ARCH}$	$\chi^2_{JB}$	$\chi^2_{Ramsey}$
CO= $f(Y, EC, FDI, FDI^2)$	3.582**	1,2,0,2,1	0.914 [0.633]	0.078 [0.779]	0.491 [0.782]	2.250 [0.108]
<b>Kritik Değerler</b>		<i>I</i> (0)			<i>I</i> (1)	
% 1		2.20			3.09	
% 5		2.56			3.49	
% 10		2.45			3.52	

**Not:** \*\*, %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir.



Şekil 1. CUSUM ve CUSUMQ katsayı istikrar testleri

Tablo 3. Kısa ve Uzun Dönem Katsayı Sonuçları

Değişken	Katsayı	t-istatistiği
Uzun Dönem		
lnY	-0.170**	-2.244
lnEC	1.126***	3.183
lnFDI	0.089***	8.503
lnFDI <sup>2</sup>	-0.008***	-7.199
Kısa Dönem		
ΔlnY	-0.237**	-2.757
ΔlnEC	1.338***	5.113
ΔlnFDI	0.045***	4.583
ΔlnFDI <sup>2</sup>	-0.003***	-2.785
ECT(-1)	-0.716***	-6.744

**Not:** \*, \*\* ve \*\*\*, sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeylerinde istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin geçerliliği belirlendikten sonra değişkenlerin katsayılarının incelendiği test sonuçları Tablo 3'de görülmektedir. Değişkenlerin uzun dönem katsayılarına dair bulgular değerlendirildiğinde, reel milli gelirdeki artışın karbondioksit emisyonunu azalttığı, enerji tüketimindeki artışın ise çevresel kirliliği azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Doğrudan yatırımlardaki artışın da çevre kirliliğini arttırdığı fakat doğrudan yatırımların karesini ifade eden değişken katsayısının negatif işaretli ve istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Bu bulguya dayanarak, uzun dönemde doğrudan yabancı yatırımlar ile çevre kirliliği arasında ters-U şeklinde bir ilişkinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kısa dönemli katsayılar incelendiğinde ise,

uzun dönem ile benzer şekilde reel milli gelir artışının ve enerji tüketiminin çevre kirliliğini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 4. VECM Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

	Kısa Dönem					Uzun Dönem
	lnCO	lnY	lnEC	lnFDI	lnFDI <sup>2</sup>	ECT(-1)
lnCO	-	8.275**	8.812**	19.907***	19.547***	-0.932*** [-3.159]
lnY	4.328	-	0.822	6.011**	6.384**	-0.679** [-2.339]
lnEC	11.451***	4.044	-	9.187**	10.209***	-0.579** [-2.140]
lnFDI	3.270	0.137	7.143**	-	2.162	-0.489*** [-3.327]
lnFDI <sup>2</sup>	2.378	2.034	4.473	0.703	-	-0.857 [0.989]

**Not:** \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler *t*-istatistikleridir.

Hata düzeltme modeline dayalı Granger nedensellik testi sonuçları, Tablo 4'te görülmektedir. Ulaşılan kısa dönemli bulgular incelendiğinde, reel milli gelirden, doğrudan yabancı yatırımlardan ve doğrudan yabancı yatırımların karesinden karbondioksit emisyonuna doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin geçerli olduğu görülmektedir. Enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonu arasında ise çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Ayrıca kısa dönemde doğrudan yabancı yatırımlardan reel milli gelire ve enerji tüketimine, enerji tüketiminden de doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü nedensellik ilişkileri tespit edilmiştir. Uzun dönemli nedensellik testi sonuçları incelendiğinde, CO değişkeni hata düzeltme terimi katsayısının negatif işaretli ve istatistiki olarak anlamlı olması nedeniyle reel milli gelir, enerji tüketimi ve doğrudan yabancı yatırımlardan çevre kirliliğine doğru nedensellik ilişkisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada Türkiye'de kirlilik sığınağı hipotezinin geçerliliğinin 1974-2013 dönemi için incelenmesi amaçlanmış ve bu doğrultuda reel milli gelirin, enerji tüketiminin ve doğrudan yabancı yatırımların, karbondioksit emisyonu üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımlar ile çevre kirliliği arasındaki doğrusal olmayan bir ilişkinin geçerliliğinin de sınanması amacıyla doğrudan yabancı yatırımların karesi de modele dahil edilmiştir. Çalışmada kırılmalı birim kök testinden, ARDL sınır testinden ve hata düzeltme modeline dayalı Granger nedensellik testinden faydalanılmıştır.

Çalışmada öncelikle serilerin durağanlıkları yapısal kırılmalar altında sınanmış ve serilerin fark değerlerinde bütünleşik olduğu görülmüş, yapılan eşbütünleşme testi sonucunda da değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin geçerliliği desteklenmiştir. Uzun dönemli katsayı tahmini sonuçları incelendiğinde, reel milli gelirdeki ve enerji tüketimindeki artışın çevre kirliliğini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımları ifade eden değişken katsayısının pozitif, doğrudan yabancı yatırımların karesini ifade eden değişken katsayısının ise negatif olduğu görülmüş böylece doğrudan yabancı yatırımlar ile çevre kirliliği arasında ters-U şeklinde bir ilişkinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kısa dönem katsayılar incelendiğinde, uzun dönem ile benzer şekilde reel milli gelirdeki ve enerji tüketimindeki artışın çevre kirliliğini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Hata düzeltme modeline dayalı nedensellik testi sonuçları değerlendirildiğinde, uzun dönemde reel milli gelir, enerji tüketimi ve doğrudan yabancı yatırımlardan çevre kirliliğine doğru nedensellik ilişkisinin geçerli olduğu görülmüştür.

Doğrudan yatırımlar ile çevre kirliliği arasındaki ters-U ilişkisi, doğrudan yatırımların düşük düzeylerde olduğu dönemlerde doğrudan yatırımlardaki artış ile birlikte çevresel bozulmanın arttığını, belirli bir düzeyden sonra ise doğrudan yatırımlardaki artış ile birlikte çevre kirliliğinin azaldığını göstermektedir. Bu nedenle Türkiye’de firmaların yalnızca toplam çıktıyı arttırmaya yönelik olarak değil aynı zamanda çevreye duyarlı teknolojilerin kullanımı konusunda da teşvik edilmesi gerektiğini göstermektedir.

#### **KAYNAKÇA**

- ALIYU, Mohammed A., (2005), “Foreign Direct Investment and the Environment: Pollution Haven Hypothesis Revisited”, Eight Annual Conference on Global Economic Analysis, Lübeck, Germany
- BAEK, Jungho, (2016), “A New Look at the FDI-Income, Energy-Environment Nexus: Dynamic Panel Data Analysis of ASEAN”, *Energy Policy* 91, 22-27
- BAKSH, Khuda; Sabia ROSE; Muhammed Faisal ALI; NAJID Ahmad ve Muhammad SHAHBAZ, (2017), “Economic Growth, CO<sub>2</sub> Emissions, Renewable Waste and FDI Relation in Pakistan: New Evidences from 3SLS”, *Journal of Environmental Management* 196, 627-632
- BAO, Qun; Yuanyuan CHEN ve Ligang SONG (2011). “Foreign Direct Investment and Environmental Pollution in China: A Simultaneous Equations Estimation”. *Environment and Development Economics*, 16.1: 71-92.



- COLE, Matthew A. (2004). "Trade, The Pollution Haven Hypothesis and the Environmental Kuznets Curve: Examining the Linkages". *Ecological Economics*, 48.1: 71-81.
- COLE, Matthew A. ve Per G. FREDRIKSSON. (2009). "Institutionalized Pollution Havens". *Ecological Economics*, 68.4: 1239-1256.
- COLE, Matheww A., Robert.J ELLIOTT, ve Jing ZHANG. (2009), "Growth, Foreign Direct Investment and the Environment: Evidence from Chinese Cities", *Proceedings of the German Development Economics Conference, Frankfurt, No. 41*
- COPELAND, Brian R ve Scott. M. TAYLOR (2004). "Trade, Growth, and the Environment" *Journal of Economic literature*, 42.1: 7-71.
- DEAN, Judith M.; Mary LOVELY. ve Hua WANG (2009).. "Are Foreign Investors Attracted to Weak Environmental Regulations? Evaluating the Evidence from China." *Journal of Development Economics*, 90.1: 1-13.
- SILVA, Emilson CD, ve Xie ZHU. (2009). "Emissions Trading of Global and Local Pollutants, Pollution Havens and Free Riding." *Journal of Environmental Economics and Management* 58.2 (2009): 169-182.
- ESKELAND, Gunnar S., ve Ann E. HARRISON. (1997). "Moving to Greener Pastures? Multinationals and the Pollution Haven Hypothesis." *Policy Research Working Paper 1744, The World Bank, Washington, DC*
- FRANKEL, Jeffrey A., ve David ROMER. (1999). "Does Trade Cause Growth?." *American Economic Review* 89:379-399.
- HALICIOGLU, Ferda ve Natalya KETENCI. (2016). "The Impact of International Trade on Environmental Quality: The Case of Transition Countries." *Energy* 109: 1130-1138.
- KIM, Myeong Hwan, ve Nodir ADILOV. (2012). "The Lesser of Two Evils: An Empirical Investigation of Foreign Direct Investment-Pollution Tradeoff." *Applied Economics* 44: 2597-2606.
- LEE, Junsoo, ve Mark C. STRAZICICH. (2003). "Minimum Lagrange multiplier unit root test with two structural breaks." *The Review of Economics and Statistics* 85.4 : 1082-1089.
- LOW, Patrick, ve Alexander YEATS. (1992). "Do Dirty Industries Migrate?." *World Bank Discussion Papers. World Bank Discussion Papers.*
- MACHADO, Giovanni; Roberto SCHAEFFER, ve Ernst WORRELL. (2001). "Energy and Carbon Embodied in the International Trade of Brazil: An Input-Output Approach." *Ecological Economics* 39.3: 409-424.

- MANI, Muthukumara, ve David WHEELER. (1998). "In Search of Pollution Havens? Dirty Industry in the World Economy, 1960 to 1995." *The Journal of Environment & Development* 7.3: 215-247.
- ÖZSOY, Ferda N. (2015), "Sanayileşme Olgusunun Kirlilik Sığınağı Hipotezi ve Çevresel Vergiler Açısından Yeniden Değerlendirilmesi", Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- PAO, Hsiao-Tien, ve Tsai, Chung-Ming., (2011), "Multivariate Granger Causality Between CO<sub>2</sub> Emissions, Energy Consumption, FDI (foreign direct investment) and GDP (gross domestic product): Evidence from a Panel of BRIC (Brazil, Russian Federation, India, and China) Countries", *Energy* 36, 685-693
- PESARAN, M. Hashem, ve Yongcheol SHIN. (1998). "An Autoregressive Distributed-lag Modelling Approach to Cointegration Analysis." *Econometric Society Monographs* 31: 371-413.
- PERKINS, Richard, ve Eric NEUMAYER. (2009). "Transnational Linkages and the Spillover of Environment-Efficiency into Developing Countries." *Global Environmental Change* 19.3: 375-383.
- SHAHBAZ, Muhammad; Samia NASREEN; Faisal ABBAS ve Omri ANIS (2015). Does Foreign Direct Investment Impede Environmental Quality in High-, Middle-, And Low-Income Countries?. *Energy Economics*, 51, 275-287.
- SURI, Vivek, ve Duane CHAPMAN. (1998). "Economic Growth, Trade and Energy: Implications for the Environmental Kuznets Curve." *Ecological Economics* 25.2: 195-208.
- WAGNER, Gernot. (2010). "Energy Content of World Trade." *Energy Policy* 38.12: 7710-7721.
- XING, Yuqing, ve Charles D. KOLSTAD. (2002). "Do Lax Environmental Regulations Attract Foreign Investment?." *Environmental and Resource Economics* 21.1. 1-22.



## TÜRKİYE-İNGİLTERE ÜNİVERSİTELERİNİN VİZYON VE MİSYON İFADELERİNİN İÇERİK ANALİZİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Metin OCAK<sup>1</sup>  
Buğra KARABULUT<sup>2</sup>

### Özet

Bu araştırmada, Türkiye ve İngiltere'deki üniversitelerin vizyon ve misyon ifadelerinde kullanılan öğeleri ortaya çıkarmak ve bunlar arasındaki benzerlik ile farklılıkları belirlemek amaçlanmıştır. Bu amaçla Türkiye'de (n=183) ve İngiltere'de (n=125) bulunan üniversitelerin internet sitelerinde ifade edilen vizyon ve misyon ifadeleri incelenmiştir. Araştırmada nitel araştırma desenlerinden olgu bilim araştırma deseni kullanılmış, veriler ise içerik analizi yöntemiyle analiz edilmiştir. Analiz sonucunda her iki ülke üniversitelerinin vizyon ve misyon ifadeleri tespit edilen öğeler kapsamında benzerlik ve farklılıklar bağlamında tartışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Misyon, Vizyon, Türk ve İngiliz Üniversiteleri

### A Comparison Study on Turkey and England's Universities' Vision and Mission Statements By Using Content Analysis

### Abstract

In this research, it was aimed to reveal the components used in the vision and mission phrases of the universities in Turkey and England. Additionally to determine the similarities and differences between them. For this purpose, vision and mission statements which mentioned on the websites of universities in Turkey (n= 183) and in England (n= 125) have been examined. In the study, a qualitative research design phenomenology was used and the data were analyzed through content analysis method. As a result of the analysis, the vision and mission statements of the universities of both countries were discussed in terms of similarities and differences within the context of the components identified.

**Key Words:** Mission, Vision, Turkish and English Universities

---

<sup>1</sup> Dr., Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Çanakkale, metinocak71@hotmail.com

<sup>2</sup> Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, İzmir, bugrakarabulut@gmail.com

## GİRİŞ

Örgütlerde vizyon ve misyon ifadeleri stratejik planların önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Vizyon ve misyon tanımlamalarının gerçekçi bir şekilde oluşturulması stratejik planlara ve örgüt içindeki bireylere yön vermektedir. Bu doğrultuda, plan için yol haritası, vizyon için gidilen yön, misyon içinse yol üzerindeki trafik işaretleri benzetmesi yapmak mümkündür (Ocak vd., 2016: 505).

Günümüzde örgütler vizyon ve misyon ifadelerini yayımlayarak örgütlerinin özelliklerini, kendini diğerlerinden farklı kılan yönlerinin neler olduğunu paydaşların bilgisine sunmaktadırlar. Böylelikle, vizyon ve misyon tanımlamaları aynı sektörde faaliyet gösteren ayrı işletmeleri veya ayrı ülkelerdeki benzer nitelikteki kurumları birbirinden farklılaştırabilmektedir.

Literatürde, etkin şekilde tanımlanmış vizyon ve misyon ifadelerinin eğitim kurumlarındaki eğitim-öğretim sürecine yön vereceğini ve başarıya ulaştıracağını gösteren çalışmalar yer almaktadır (Greenfield vd., 1992; Palmer ve Short, 2008; Yeung, 2011). Bu açıdan, eğitim alanında faaliyet gösteren yükseköğrenim kurumlarının vizyon ve misyon tanımlamalarının karşılaştırılması, benzerlik ve farklılıkların ortaya konulması önem arz etmektedir. Diğer taraftan farklı iki ülkede faaliyet gösteren üniversitelerde söz konusu çalışmanın yapılması kültürel farklılıkların etkilerinin ve üniversitelerin dünyadaki yerlerinin anlaşılması açısından önemli açılımlar sağlayacaktır.

Yapılan ön incelemede Türkiye ve İngiltere'deki üniversitelerin vizyon ve misyon ifadelerinin benzerlik ve farklılıklarını ortaya koyan bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle araştırmada, Türkiye ve İngiltere'deki üniversitelerin vizyon ve misyon ifadelerinde kullanılan öğeleri ortaya çıkarmak ve bunlar arasındaki benzerlik ile farklılıkları belirlemek amaçlanmıştır. Bu kapsamda çalışmada, Türkiye ve İngiltere'de bulunan üniversitelerin vizyon ifadeleri kısalık, değerler ve büyük hedefler boyutlarıyla ve misyon ifadeleri kısalık, değerler ve varlık nedeni boyutlarıyla incelenmiştir. Araştırmada bir nitel araştırma deseni olan olgu bilim deseni kullanılmış ve içerik analizi yöntemiyle veriler analiz edilmiştir. Sonuçların her iki ülke üniversiteleri arasındaki benzerlik ve farklılıkların ortaya konulması açısından literatüre önemli bir katkı sağlayacağına inanılmaktadır.

## I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

20. yüzyılın ikinci yarısında yönetim alanında stratejik yönetim kavramının popüler olmasıyla birlikte işletmelerin vizyon ve misyon tanımlamaları, üzerinde sıklıkla çalışılan konu başlıklarından olmuştur. Bu başlıkları içeren çalışmalarda vizyon ve misyon tanımlamaları farklı boyutlarıyla ele alınmıştır. Bu konuda literatürde birçok çalışma bulunmasına rağmen, çalışmalarda gerek vizyon gerekse misyon tanımlamalarının şekil yönünden sahip olması gereken özellikleri ile içerik yönünden hangi öğelerden oluşması gerektiğine yönelik tam bir mutabakat

bulunmamaktadır. Aşağıda yer alan başlıklarda konu ile ilgili literatürde öne çıkan görüşler paylaşılmıştır.

### A. VİZYON: ANLAMI VE ÖRGÜTLER İÇİN ÖNEMİ

20. yüzyılın sonlarında yönetim literatüründe yoğun olarak kullanılmaya başlanan vizyon, TDK'da "ülkü, ileri görüş" gibi kelimelerle tanımlanmaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>). İşletmeler açısından vizyon, mevcut durum, hayaller, risk ve fırsatlar değerlendirilerek oluşturulan gelecek tanımlaması ve bilinenden bilinmeyene doğru bir zihni bakış açısı olarak ifade edilmektedir (Çağlar, 1999: 27).

Özer (2010: 7) örgütlerin gelecekteki hedeflerini açıkça ifade eden vizyon ifadelerinin gelecekte ulaşılmak istenen nokta ve bu noktaya ulaştıracak stratejilerin belirlenmesi, çalışan ve yöneticileri motive etmek, etkin kontrol ve geri bildirim sisteminin kurulmasına yardımcı olmak ve tüm çalışanlara yönelim sağlamak gibi yararları olduğunu belirtmektedir.

Vizyon ifadelerinin uzunluğu konusunda literatürde herhangi bir uzlaşma bulunmamaktadır. Nitekim, Doğan (2002: 146), vizyon ifadelerinin dört cümleden de beş sayfadan da oluşabileceğini ifade etmektedir. Bu düşüncüyü destekler nitelikte, Muslu (2014: 166) vizyon ifadelerinin birkaç cümleden iki üç sayfaya kadar uzayabildiğini belirtmektedir. Ancak, Alcorn (1998: 1) çerçeveyi biraz daha daraltarak, vizyon ifadesinin bir sayfadan az olması gerektiğini vurgulamaktadır. Bununla birlikte, Massod vd. (2012: 316) çalışmalarında vizyon ifadelerinin kısa olması gerektiğine dikkat çekmekte, kısalığı ise elli kelimedenden az olarak nitelendirmektedirler. Burke (2011: 1) ise vizyon ifadelerinin uzunluğuna daha detaylı bakarak yalnızca bir cümleden ya da birkaç sayfadan oluşan vizyon ifadelerinin etkisiz olduğunu ileri sürmektedir. Yazara göre ortalama bir vizyon ifadesi yaklaşık otuz beş kelimedenden ya da iki-üç cümleden oluşmalı, hatırdaki kalıcı olmalıdır.

Literatürde yapılan incelemeler sonucunda, vizyon kavramının tanımlamalarında işletmenin değer, amaç ve hedeflerine sıklıkla yer verildiği görülmektedir. Kılıç'a (2010: 89) göre vizyon, örgütlerin değerleri, amaçları ve hedeflerinin en basit ifade şekli olarak kabul edilmektedir. Şimşek (2002) ise vizyonu, bir örgütün değerlerini, durumunu, hedeflerini ortaya koyan ve tüm çalışanları ortak bir amaç etrafında toplayarak, geleceğe doğru yönlendiren bir süreç olarak tanımlamaktadır (Çetin, 2009: 97). Lucas (1998: 25) ise vizyonu "Temel değerlerin ve ilkelerin örgütsel bir bildirgesi" ve "Önceliklerimizin, planlarımızın ve amaçlarımızın kaynağı" olarak görmektedir. Tanımlamalardan hareketle vizyon kavramının örgütsel değerler, amaçlar ve hedeflerden bağımsız değil, tam aksine bunların birleştirilmiş bir görünümü olması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

## B. MİSYON: ANLAMI VE ÖRGÜTLER İÇİN ÖNEMİ

Türk Dil Kurumu (TDK) misyonu “görev, amaç” kelimeleriyle tanımlamaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>). İşletmecilik bakımından ise misyon, örgüt çalışanlarına yön veren, anlam kazandıran ve örgütü rakiplerinden ayırt etmeye yarayan uzun dönemli görev veya amaçlar olarak ifade edilmektedir (Doğan, 2002: 147). Misyon, Alter (2000: 47) tarafından sosyal varlığın kalbi olarak nitelendirilmektedir. Bunun nedeni Arabacı ve Şener (2014: 702) tarafından misyonun strateji oluşturma sürecinde önemli bir başlangıç noktası olarak görülmesi olarak açıklanmaktadır. Misyon; hem temel prensip ve hedefleri ortaya koymakta hem de yönetim, çalışanlar ile ortaklara yön vermektedir. Bu açıdan bakıldığında aslında misyon hedeflere ulaşmayı sağlayacak stratejiyi de ifade etmektedir.

Yapılan araştırmalar misyon ifadelerinde yer alan kelime sayısı ile ilgili bir standart olmadığını göstermektedir. Alcorn (1999: 1), misyon ifadelerinin uzunluğunun bir paragraf veya bir paragraftan daha az olması gerektiğini ileri sürmektedir. Başka bir çalışmada ise misyon ifadelerinin otuz-kırk kelimedenden oluşması gerektiği belirtilmektedir (Drohan 1999’dan aktaran Ocak vd. 2016: 508). Alter (2000: 47) ise misyon ifadesinin bir yada iki cümleden oluşması gerektiğine vurgu yapmaktadır. Bunun yanı sıra David’e göre ise misyon ifadeleri uzun cümlelerden oluşmamalı, iki yüz kelimedenden fazla olmamalıdır (David 2002’den aktaran Muslu, 2014: 155).

Etkili bir misyon ifadesinin kısa olması beklenirken, aynı zamanda işletmenin varlık nedeni hakkında bir fikir ileri sürmesi gerekmektedir. Bu bakış açısıyla misyon, varoluşunu hangi temele dayandığını, hangi önceliklere sahip olduğunu, neleri gerçekleştirmeyi amaçladığını açıklamaya yönelik, örgüte bir varoluş bilinci sunma gayretidir (Muslu, 2014: 154).

İşletmelerin kâr etmesi hayatta kalması için zaruri olsa da bu durum tek başına amacı oluşturmamaktadır. Misyon daha geniş bir kapsamı içermekte, örgütün “var olma nedenini” tanımlamakta, hedeflerini gerçekleştirebilmek için takip edilecek rotayı çizmekte ve örgütün tüm faaliyetleri için bir rehber görevi görmektedir (Kılıç, 2010: 91).

Latif ve Muslu (2015: 15), işletmelerin varoluşlarında meydana gelebilecek tüm değişmelerin misyon ifadelerine yansıtacağını belirtmişlerdir. Gerek teknolojinin sürekli gelişim göstermesi gerekse sosyal sorumluluk, çevreci yaklaşımlar gibi farklı temaların farklı dönemlerde önem kazanması işletmelerin varoluş sebebini sürekli sorgulamasına yol açmaktadır. Çevresel unsurların değişiklik göstermesi, işletmeler için göz ardı edilebilecek bir durum olmadığından, işletmeler değişen çevre şartlarına uyum arayışı içerisinde

bulunmakta ve misyon ifadeleri uyum arayışının bir sonucu olarak değişime uğramaktadır.

İşletmenin sahip olması gereken değerlerinin misyon ifadelerinde yer alması literatürdeki bazı çalışmalarda ön plana çıkmaktadır. Örneğin Ackoff (1987: 30-31), bu açıdan misyonu inanç, değer ve ilkeler topluluğu olarak ifade etmekte ve örgütlerin yürüttükleri iş ve paydaşlarla olan ilişkilerinin belirlemede yol gösterdiğini vurgulamaktadır.

İşletmeler, paydaşlarından biri olan toplumun değerlerine uygun bazı fonksiyonları yerine getirerek kendilerini meşrulaştırmaya çalışmaktadır (Güçlü, 2003: 76). Toplumsal değerlerin işletme tarafından ne ölçüde benimsendiği işletmenin olası başarısına etki edecek bir faktördür. Bu yönüyle, misyon ifadeleri topluma hangi değerleri benimseyeceğini göstermesi açısından fırsat yaratmaktadır. Etkili bir misyon ifadesinde işletme değerlerine ve işletme-paydaş değerleri uyumuna vurgu yapılmasının önemli olduğu değerlendirilmektedir.

### C. VİZYON VE MİSYON İFADELERİNİN ÖLÇÜMÜNE İLİŞKİN ÇALIŞMALAR

Anthony (2012: 389), vizyon ve misyon ifadelerinin örgütlerin faaliyetlerine güç katan hızlandırıcı görevi yaptığını belirtmektedir. Bu nedenle kolay anlaşılabilir vizyon ve misyon ifadeleri etkili bir iletişim sağlayarak örgütteki birey ve grupları motive etmektedir. Uluslararası ve ulusal yazında etkili bir vizyon ve misyon ifadesinin hangi öğelerden oluşması gerektiği konusunda yapılan çalışmalar Tablo 1 ve Tablo 2’de özet olarak sunulmuştur.

**Tablo.1** Etkili Vizyon İfadelerinde Ele Alınan Öğeler

YAZAR	VİZYON ÖGELERİ
Collins ve Porras (1996)	Öz değerler, öz amaçlar, büyük hedefler.
Alcorn (1998)	Öz değerler, öz amaçlar, büyük hedefler.
Abelman ve Amy (2008)	Paylaşılmışlık, açıklık, zorlayıcılık, karmaşıklık, avantaj sağlayıcılık, gözlemlenebilirlik.
Brătianu ve Bălănescu (2008)	Varlık nedeni, temel değerler, sosyal sorumluluk, edebîlik, anlamlılık.
Kasowski ve Filion (2010)	Gelecek yönelimlilik, pazar odaklılık, netlik ve gerçekleştirilebilirlik, değişim odaklılık.
Yozgat ve Karataş (2011)	Sosyal sorumluluk, çevresel duyarlılık, etik davranışlar
Burke (2011)	Kısalık, açıklık, somutluk ve meydan okuyuculuk, hedefler, gelecek yönelimlilik, arzu edilen amaçlar, başarı kriterleri.
Ay ve Koca (2012)	Liderlik, yenilikçilik, küresellik, büyüme-gelişme, öncülük, kalite, sosyal sorumluluk, ekonomiklik.



Masood vd. (2012)	Kısalık, açıklık, somutluk, yaratıcılık, ilham vericilik, öz olmak, güven vericilik, fırsatları tanımlayıcılık, gelecek yönelimlilik, eylem odaklılık, uzun dönemlilik, esneklik.
Haghighi vd. (2013)	Kısalık, açıklık ve anlaşılabilirlik, gelecek yönelimlilik, değişim odaklılık, ilham vericilik, arzu dolu olmak, net hedefler.
Papulova (2014)	Anlaşılabilirlik, hatırlanabilirlik, olumluluk, motive edicilik, ilham vericilik, cezbedicilik, meydan okuyuculuk, gelecek yönelimlilik.

**Kaynak:** Ocak vd., 2016: 506

**Tablo.2** Etkili Misyon İfadelerinde Ele Alınan Ögeler

YAZAR	MİSYON ÖGELERİ
Yozgat ve Karataş (2011)	Sosyal sorumluluk, çevresel duyarlılık, etik davranışlar.
Bart (1998)	Vizyon, örgütsel hedefler, değerler, yetenekler, rekabet pozisyonu, rekabet stratejisi, belirli davranış standartları, genel amaçlar, açık ve yönlendirici hedefler, finansal ve finansal olmayan hedefler, varlık nedeni, iş tanımı, müşteri/pazar, ürün/hizmet, imaj, yerleşim, teknoloji, çalışan, tedarikçi, toplum, paydaş odaklılık.
Drohan (1999)	Eylemler, ana değerler, yönlendirici prensipler, öncelikler.
Brătianu ve Bălănescu (2008)	Varlık nedeni, temel değerler, sosyal sorumluluk, edebîlik, anlamlılık.
Köseoğlu ve Temel (2008)	Şirket felsefesi, müşteri, ürün/hizmet, yer/pazarlar, teknoloji, süreklilik/büyüme/kârlılık, yetenek, sosyal sorumluluk, çalışan odaklılık.
Köseoğlu ve Ocak (2010)	
Kasowski ve Filion (2010)	Gelecek yönelimlilik, pazar odaklılık, netlik ve gerçekleştirilebilirlik, değişim odaklılık.
Ay ve Koca (2012)	Sosyal sorumluluk, yenilikçilik, kalite, ekonomiklik, müşteri odaklılık, büyüme-gelişme, etik davranışlar.
Papulova (2014)	Şirket felsefesi, müşteri, ürün/hizmet, yer/pazarlar, süreklilik/büyüme/kârlılık, çalışan, yetenek odaklılık, imaj odaklılık.

**Kaynak:** Ocak vd., 2016: 507

Tablo 1 ve 2’de yapılan çalışmalar incelendiğinde vizyon ifadelerinin genel olarak (Şekil-Değerler-Büyük Hedefler) ve misyon ifadelerinin (Şekil-Değerler-Varlık Nedeni) ana kategorileri altında sınıflandırıldığı ve söz konusu ana kategorilerin farklı çalışmalarda farklı ögeler kullanılarak betimlendiği görülmüştür.

#### **D. EĞİTİM KURUMLARININ MİSYON VE VİZYON İFADELERİ**

Sosyal bir varlık olan eğitim kurumları diğer sektörlerde faaliyet gösteren örgütler gibi vizyon ve misyonlarını ifade etme gereksinimi duymaktadırlar (Doğan, 2008: 96). Eğitim kurumları diğer işletmeler gibi insan ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlamakta, ancak bireylerin eğitimi, yetiştirilmesi ve geliştirilmesini esas alması bu kurumları niteliksel olarak diğer işletmelerden ayırmaktadır. Yapılan incelemede, gerek ulusal gerekse uluslararası literatürde eğitim kurumlarının vizyon ve misyon ifadelerinin farklı boyutlarla ele alındığı, farklı kavramlarla ilişkilendirildiği görülmektedir. Aşağıda bu kapsamda öne çıkan çalışmalar örneklendirilmiştir.

Boerema (2006: 180) çalışmasında, Britanya Kolombiyası'ndaki özel okulların vizyon ve misyon ifadelerini, özel okul sektöründe yer alan çeşitliliği keşfetmek amacıyla içerik analizi ile incelemiştir. Elde edilen veriler beş kategori altında toplanmıştır. Bunlar, okulu diğerlerinden ayıran kendine özgü değerleri, okulun amaç ve hedefleri, okulun çevresi, okulun sunduğu hizmetler ve okul-aile ilişkileri olarak sıralanmıştır. Çalışma sonucunda, özel okullar arasında, okulu diğerlerinden ayıran kendine özgü değerleri ile okulun amaç ve hedeflerinin önemli düzeyde farklılaştığı tespit edilmiştir.

Davis vd. (2007: 99) çalışmalarında, misyon ifadelerinde etik yönelimlerini açıkça ifade eden üniversitelerin, ifade etmeyen üniversitelere kıyasla kişilik geliştirici aktivitelere ve kişilik sahibi olarak algılanan öğrencilere sahip olup olmadıklarını incelemiştir. Araştırma sürecinde 16 üniversitede öğrenim gören son sınıf işletme öğrencileri araştırma örneklemini oluşturmuştur. Elde edilen bulgularda, misyon ifadelerinde etik yönelimlerini açıkça ifade eden üniversitelerin ifade etmeyen üniversitelere kıyasla daha yüksek düzeyde kişilik geliştirici aktivitelere ve kişilik sahibi olarak algılanan öğrencilere sahip olduğu tespit edilmiştir.

Adnan Menderes Üniversitesi akademik ve idari personelinin üniversitenin vizyon ve misyonuna ilişkin algı ve tutumlarını belirlemeyi amaçlayan Doğan (2008) personelin örgütlerde vizyon ve misyonların gereğine inandıklarını, ancak kurumun mevcut vizyon ve misyonunu özgünlük, inandırıcılık ve motive edicilik gibi ölçütler açısından eksik bulduklarını belirlemiştir. Ayrıca, sonuçlar üniversitenin vizyon ve misyonuna yönelik olarak akademisyenlerin idari personele göre daha bilgili olduklarını göstermiştir. Bununla birlikte akademisyenlerin örgütlerde vizyon ve misyonların gerekliliğine olan inançlarının idari personele göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Doğan, 2008: 93).

Özmen vd. (2012: 33), çalışmalarında 2006-2012 döneminde Türkiye'deki dokuz üniversitenin vizyon ve misyon ifadelerinde yaşanan/yaşanmayan değişimi ortaya koymayı amaçlamışlardır. Araştırma sonucunda 2012 yılı itibarıyla beş üniversitenin misyon bileşenleri açısından skorlarının aynı kaldığı, üç üniversitenin

skorunu artırdığı ve bir üniversitenin ise skorunu düşürdüğü tespit edilmiştir. Ayrıca vizyon ifadelerinde temel hedefler belirtilmesine rağmen, farklı senaryolara ve somut uzun vadeli hedeflere yer verilmediği belirlenmiştir.

Gurley vd. (2014: 217), çalışmalarında lisansüstü düzeydeki öğrencilerin okuldaki misyon, vizyon, amaç ve değerlere aşinalığını incelemiş ve belirtilen kavramların gelecekte öğretmen olacak bu öğrencilerin uygulamalarında yarattığı etki derecesini araştırmışlardır. Edinilen bulgular öğrencilerin misyon, vizyon, amaç ve değerleri sınırlı seviyede hatırladıklarını ortaya koymuştur. Ayrıca, öğrencilerin günlük faaliyetlerinde bu kavramların düşük bir etki yarattığı tespit edilmiştir.

Karadağ ve Özdemir (2015: 255), çalışmalarında eğitim fakültelerinin vizyon ve misyon ifadelerine yönelik öğretim elemanlarının görüşlerini karşılaştırmışlardır. Araştırma sonucunda eğitim fakültelerinin vizyon ifadeleri ile öğretim elemanlarının, eğitim fakültelerinin vizyonlarına ilişkin görüşleri karşılaştırıldığında “Öğretmen Eğitiminde Öncü Bir Fakülte Olmak” ortak temasının oluştuğu tespit edilmiştir. Eğitim fakültelerinin misyon ifadeleri ile öğretim elemanlarının, eğitim fakültelerinin misyonlarına ilişkin görüşleri karşılaştırıldığında ise “Öğretmen Adaylarına Kazandırılmak İstenen Özellikler” temasının her iki grup için ortak tema olarak oluştuğu belirlenmiştir. Eğitim kurumlarının vizyon ve misyon ifadelerinin incelendiği yukarıdaki örneklerden farklılaşan çalışmamızda farklı iki ülkede bulunan üniversitelerin vizyon ve misyon ifadeleri incelenmiş ve tespit edilen benzerlik ve farklılıkların ortaya konulması amaçlanmıştır. Söz konusu amaç doğrultusunda çalışmamızda aşağıdaki araştırma sorularına cevaplar aranmıştır.

- Türk ve İngiliz Üniversitelerinin vizyon ve misyon ifadeleri hangi kategoriler ve ögeler altında toplanabilir?

- Türk ve İngiliz Üniversitelerinin vizyon ve misyon ifadelerinde kullanılan ögeler arasındaki benzerlik ve farklılıklar nelerdir?

## II. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

### A. ARAŞTIRMANIN MODELİ

Bu çalışma; Türkiye ve İngiltere’deki üniversitelerin vizyon ve misyon ifadelerindeki benzerlik ve farklılıkları ortaya koymayı hedeflediğinden, araştırma konusunun ruhuna uygun şekilde nitel bir araştırma deseni olan “Olgu Bilim” (Fenomenoloji) kullanılmıştır. Olgu bilim yaklaşımının özelliği insanların olguları yaşadığı şekilde anlamaya çalışma ve ifade etme yaklaşımını benimsemesidir (Altunışık vd., 2010: 63). Araştırmada bu desenin kullanılması araştırmacıların

üniversitelerin vizyon ve misyon ifadelerindeki farklılıkları ortaya koyarken bireysel tecrübeleri ve algıları kullanmalarından kaynaklanmaktadır.

## **B. ÖRNEKLEM, VERİLERİN TOPLANMASI VE ANALİZİ**

Araştırmanın evreni Türkiye ve İngiltere’de bulunan üniversitelerdir. Uygun (convenience) örneklem yönteminin benimsendiği çalışmada çalışma örneklemini Türkiye’de faaliyet gösteren 183, İngiltere’de faaliyet gösteren 125 üniversite oluşturmaktadır. Türkiye’deki üniversitelerden 4’ünün (% 2) internet sitesine ulaşılammış, sitesine ulaşılan 179 üniversitenin 22’sinin vizyon (% 12), 24’ünün misyon (% 13) ifadesine sahip olmadığı görülmüştür. İngiltere’deki Üniversitelerden 10’unun (% 8) internet sitesine ulaşılammış, sitesine ulaşılan 115 üniversitenin 38’inin vizyon (% 33), 27’sinin misyon (% 23) ifadesine sahip olmadığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak üniversitelerin internet sitelerinden elde edilen Türk Üniversitelere ait 164 vizyon, 162 misyon ifadesi ile İngiliz Üniversitelere ait 77 vizyon, 88 misyon ifadeleri analize dâhil edilmiştir.

Araştırmanın verileri üniversitelerin internet sitelerinden Eylül 2015-Ocak 2016 tarihleri arasında doküman incelemesi yöntemi ile toplanmıştır. Doküman incelemesi, araştırılan olgu ya da olgularla ilgili yazılı materyallerin analizini kapsamaktadır (Karadağ, 2014: 4). İçerik analizi nitel araştırma yöntemi ise toplanan verilerin çözümlenmesinde kullanılmıştır. İçerik analizi, yazılanların veya söylenenlerin bir anlam kazandırılması amacıyla sistematik olarak incelenmesi ve ne sıklıkta kullanıldığının tespit edilmesi maksadıyla kullanılan bir yöntemdir (Martin vd., 2014: 4).

Bu maksatla ilk olarak Türkiye’deki ve İngiltere’deki üniversitelerin internet sitelerinden elde edilen vizyon ve misyon ifadeleri içerik analizi yöntemiyle irdelenmiştir. Sonrasında birbirine yakın olan ifadeler gruplandırılmıştır. Tablo 1 ve 2’de yapılan çalışmalar dikkate alınarak vizyon (Şekil-Değerler-Büyük Hedefler) ve misyon ifadeleri (Şekil-Değerler-Varlık Nedeni) üç ana kategori ve 12 (Kısalık- 10 Değer İfadesi-Büyük Hedefler veya Varlık Nedeni) ögeden oluşturulmuştur. Birbirinden bağımsız şekilde araştırmayı yürüten iki araştırmacı vizyon ve misyon ifadelerinin hangi öğelerden oluştuğunu belirlemişler, kategoriler ise iki araştırmacının mutabakatı ile tespit edilmiştir. Vizyon ve misyon ifadelerinde iki araştırmacının da yer aldığını belirttikleri öğeler doğrudan, araştırmacıların en az birisinin ifadelerde yer aldığını belirttiği 1421 öğeye ait farklılıklar ise karşılıklı uzlaşma sonucunda giderilerek çalışmaya dâhil edilmiştir. Kısalık açısından vizyon ve misyon ifadelerinin kelime sayıları internette kolayca erişilebilen bir metin analiz programı (Text Analyzer) yardımı ile ortaya konulmuştur.

### C. GEÇERLİLİK VE GÜVENİLİRLİK

Yıldırım (2010: 81), nitel araştırmalarda ölçme aracı araştırmacının kendisi olduğunu, bu nedenle araştırmanın geçerliliğinin birden fazla araştırmacının uzlaşmaları ve çalışmanın ayrıntılı bir şekilde raporlanması ile sağlanabileceğini belirtmektedir. Bu kapsamda araştırmanın iç geçerliliği araştırmacıların vizyon ve misyon ifadelerinde yer aldığını belirttiği farklılıkların uzlaşma yoluyla çözülmesiyle, dış geçerliliği ise araştırmanın yönteminin ayrıntılı bir şekilde tanımlanması ile sağlanmıştır. Çalışmanın güvenilirliği için Miles ve Huberman (1994)'ın önerdiği  $[Güvenilirlik (P)=(Görüş Birliği)/(Görüş Birliği + Görüş Ayrılığı) \times 100]$  formülü kullanılmıştır. Buna göre güvenilirlik oranı  $P=[4471/(4471+1421) \times 100]=\% 76$  bulunmuştur. % 70 veya daha yüksek bir güvenilirlik genel olarak yeterli görülmektedir (Büyüköztürk, 2007). Ayrıca, Neuendorf ve Skalski (2010: 3), araştırmaya birden fazla araştırmacının katılması ve aralarında uzlaşma sağlanmasını önemli bir güvenilirlik göstergesi olarak kabul etmektedirler.

### III. BULGULAR

Birçok araştırmacı (McGowan ve Sykes, 2008: Burke 2011: Massod vd., 2012: Rajasekar, 2013) etkili bir vizyon ve misyon ifadesinin kısa, öz ve paydaşlar tarafından kolayca anlaşılmasının önemine vurgu yapmaktadırlar. Bu kapsamda her iki ülke üniversitelerinin vizyon ve misyon ifadelerinin kaç kelimedenden oluştuğunu tespit etmek amacıyla metin analiz programı ile yapılan çalışma sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

**Tablo.3** Türk ve İngiliz Üniversitelerinin Vizyon ve Misyon İfadelerindeki Kelime Sayıları

Değişken	Kelime Sayıları				
	Toplam	Min.	Maks.	Ort.	Ss.
Türk Üniversiteleri Vizyon İfadeleri	164	4	210	39	35
İngiliz Üniversiteleri Vizyon İfadeleri	77	5	239	52	50
Türk Üniversiteleri Misyon İfadeleri	162	6	155	36	26
İngiliz Üniversiteleri Misyon İfadeleri	88	5	247	54	40

Bu sonuçlara göre örnekleme oluşturan Türk Üniversitelerinin vizyon ifadeleri ortalama 39 kelime, misyon ifadeleri ortalama 36 kelime, İngiliz Üniversitelerin vizyon ifadeleri ortalama 52 kelime, misyon ifadeleri 54 kelimedenden

oluşmaktadır. Bu sonuçlara göre İngiliz Üniversitelerin vizyon ve misyon ifadelerinin daha uzun olduğu görülmektedir.

Tablo 4'te ise her iki ülke üniversitelerinin kullandıkları ilk on değer ifadeleri ve yüzde oranları sunulmuştur.

**Tablo.4** Türk ve İngiliz Üniversitelerinin Vizyon ve Misyon İfadelerinde En Çok Kullanılan 10 Değer İfadesi Sonuçları

Sıra Nu.	Türk Üniversiteler	Miktar	Yüzde	İngiliz Üniversiteler	Miktar	Yüzde
1	Araştırma Odaklılık	155	48%	Araştırma Odaklılık	61	37%
2	Öğrenci Odaklılık	137	42%	Öğrenci Odaklılık	32	19%
3	Toplum Odaklılık	135	41%	Mükemmellik	30	18%
4	Bilimsellik	98	30%	Yenilikçilik	26	16%
5	Yenilikçilik	58	18%	Kalite	25	15%
6	Kalite	47	14%	Toplum Odaklılık	24	15%
7	Öncü Olma	44	13%	Küreselleşme	22	13%
8	Girişimcilik	44	13%	Girişimcilik	17	10%
9	Gelecek Odaklılık	35	11%	Bilimsellik	16	10%
10	Çalışan Odaklılık	26	8%	Çalışan Odaklılık	10	6%

Tablo 4'teki sonuçlara göre her iki ülke üniversitelerinin öncelikle araştırma ve öğrenci odaklı olma konusunda benzer öncelikli değerlere sahip oldukları, genel olarak ise bilimsellik, yenilikçilik, kalite, girişimcilik, toplum ve çalışan odaklılık değerlerine farklı oranlarda da olsa sahip oldukları tespit edilmiştir. Türk Üniversitelerin öncü olma ve gelecek odaklılık, İngiliz Üniversitelerin ise mükemmellik ve küreselleşme değerlerini ifade etmeleri nedeniyle birbirlerinden farklılaştıkları görülmüştür.

Her iki ülke üniversitelerinin misyon ifadelerinin varlık nedenini açıklayıp açıklamadığı ve değerleri içerip içermediğine yönelik yapılan inceleme sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur.

**Tablo.5** Türk ve İngiliz Üniversitelerinin Misyon İfadelerinde Kullanılan Ögeler

Sıra Nu.	Üniversite	İçerik	Miktar	Yüzde (%)
1	Türk Üniversiteler	Varlık Nedeni	159	96
		Değerler	160	97
2	İngiliz Üniversiteler	Varlık Nedeni	80	91
		Değerler	50	59

Bu sonuçlara göre Türk Üniversitelerin varlık nedenlerini ve değerlerini İngiliz Üniversitelere göre daha yüksek oranda ifade ettikleri görülmektedir.

Tablo 6’da her iki ülke üniversitelerinin vizyon ifadelerinin büyük hedeflerini açıklayıp açıklamadığı ve değerleri içerip içermediğine yönelik yapılan inceleme sonuçları sunulmuştur.

**Tablo.6** Türk ve İngiliz Üniversitelerinin Vizyon İfadelerinde Kullanılan Ögeler

Sıra Nu.	Üniversite	İçerik	Miktar	Yüzde (%)
1	Türk Üniversiteler	Büyük Hedefler	160	98
		Değerler	139	87
2	İngiliz Üniversiteler	Büyük Hedefler	76	97
		Değerler	68	85

Bu sonuçlara göre Türk Üniversitelerinin büyük hedeflerini ve değerlerini İngiliz Üniversitelere göre biraz daha yüksek oranda ifade ettikleri görülmektedir.

### GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Çalışmada, Türkiye ve İngiltere’de bulunan üniversitelerin vizyon ve misyon ifadeleri uzunluğunun literatürde belirtilen farklı görüşlerle uyum gösterdiği tespit edilmiştir. Nitekim, her iki ülkedeki üniversitelerin 4-5 kelimedenden 150-250 kelimeye kadar uzanan vizyon ve misyon ifadelerine sahip olduğu görülmüştür. Örneğin; Erzincan Üniversitesi vizyonunu “Anadolu’da bir dünya üniversitesi olmak” şeklinde beş kelime ile ifade ederken, Northampton Üniversitesi misyonunu “Transforming Lives + Inspiring Change” şeklinde dört kelime ile tarif etmiştir. Yine, Kadir Has Üniversitesi vizyonunu 200 kelime ile tanımlarken Bristol Üniversitesi vizyon ifadesi için 199 kelime kullanmıştır. Bu durum üniversitelerde kullanılan vizyon ve misyon ifadelerinin uzunluğunda herhangi bir standardın olmadığını göstermiştir. Ancak, Tablo-1’deki ortalamalar göz önüne alındığında vizyon ve misyon ifadelerinin ağırlıklı olarak 30-50 kelimedenden oluştuğu bu yönüyle misyon ifadeleri için Drohan’ın (1999); vizyon ifadeleri için Massod vd. (2012) ve Burke’nin (2011) görüşlerinin öne çıktığı tespit edilmiştir. Vizyon ve misyon ifadelerinin uzunluğu genel olarak

değerlendirildiğinde ise İngiliz Üniversitelerin vizyon ve misyon ifadelerinin daha uzun olduğu tespit edilmiştir. Bunun İngiliz kültürünün düşük bağlam iletişimi, Türk kültürünün yüksek bağlam iletişimi kullanmasından kaynaklandığı düşünülmüştür. Yüksek bağlam iletişimde söylenmek istenenler kısa ve öz olarak ifade edilir, çünkü az sayıda kelime kullanan bireyler daha güvenilir olarak değerlendirilmektedir (Gudykunst ve Matsumoto, 1996: 31).

İki ülke üniversitelerinin vizyon ve misyon ifadelerinde yer alan öğeler arasındaki farklılıklar araştırmada dikkat çeken diğer bir hususu oluşturmuştur. Genel anlamda bakıldığında araştırma odaklılık, öğrenci odaklılık, bilimsellik, yenilikçilik, kalite, girişimcilik, toplum odaklılık ve çalışan odaklılık temalarının her iki ülke üniversitelerinin vizyon ve misyon ifadelerinde yer aldığı belirlenmiştir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, üniversitelerin vizyon ve misyon ifadeleri arasında radikal bir farklılık olmadığı göze çarpmıştır. Ancak, İngiliz Üniversitelerinde küresellik ve mükemmellik temaları ön plana çıkmıştır. Kanımızca, bu durum İngiliz Üniversitelerinin dünyanın birçok yerinden öğrenciler için cazibe merkezi olmasından kaynaklanmıştır. Türk Üniversitelerinde ise öncü olma ve gelecek odaklılık temaları farklılık göstermiştir. Bu durumun son dönemde Türkiye’de artış gösteren üniversite sayısı sebebiyle artan rekabetten ileri geldiği düşünülmektedir. Ayrıca, toplum odaklılık temasının Türk Üniversitelerinde İngiliz Üniversitelerine göre daha ağırlıklı olarak ortaya çıkması araştırmanın dikkat çeken diğer bir bulgusudur. Türkiye’de topluluk kültürünün bireyci kültüre sahip ülkelerden biri olan İngiltere’den yoğun olması (Koyuncu, 2009: 71) ve bu kültürün eğitim alanında da hissedilmesinin böylesi bir farklılığı ortaya çıkardığı düşünülmektedir.

Her iki ülke üniversitelerinin misyon ifadelerinde varlık nedeni sorusuna büyük bir oranda cevap verdikleri görülmüştür. Örnek olarak; Bath Üniversitesi misyonunu “Öğrencilerimizi geleceğin liderleri ve girişimcileri olacak şekilde yetiştirmek, araştırma ve girişimlerimizden daha geniş kitlelerin yararlanmasını sağlamak ve dünya standartlarında araştırma ve eğitim sunmaktır” şeklinde tanımlayarak varlık sebebini ortaya koymuştur. Mersin Üniversitesi ise misyonunu “Atatürk ilke ve devrimlerine bağlı, laiklik ve Cumhuriyet ilkelerinden ödün vermeyen, çalışkan, bilgi ve birikimlerini tüm insanlık yararına kullanan, topluma yararlı, evrensel değerler ışığında, modern, yaratıcı ve pozitif düşünen, katılımcı, üretken ve yarattığı değerlerle ülkesini tüm dünyada temsil eden üstün nitelikli bireyler yetiştirmek, yüksek düzeyde bilimsel çalışma ve araştırma yapmak, bilgi ve teknoloji üretmek, üretimini toplum yararına sunarak bölgesel ve ulusal alanda gelişme ve sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlamak” şeklinde tanımlayarak varoluş sebebini detaylı olarak belirtmiştir. Bununla birlikte, Türkiye’deki üniversitelerin İngiltere’deki üniversitelere göre vizyon ve misyon ifadelerinde değerlere daha sıklıkla yer verdiği görülmüştür. Bilindiği üzere değerler, gideceğimiz yönü belirleyen pusulalardır (Robbins, 1993: 350). Son olarak vizyon ifadelerinde incelenen büyük hedeflerin ise her iki ülke üniversitelerinde yüksek



düzeyde bulunduğu ve bu anlamda iki ülke üniversiteleri arasında belirgin bir farklılık olmadığı belirlenmiştir.

Araştırmada elde edilen bulgular, verilerin toplandığı Türk ve İngiliz Üniversitelerin internet adreslerinden elde edilen vizyon ve misyon ifadeleri ile sınırlıdır. Ayrıca, araştırmada kullanılan içerik analizi yöntemi, araştırmacıların algısına dayandığından olası sosyal beğenirlik etkisi, sonuçların değerlendirilmesinde dikkate alınmalıdır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda ulusal ve uluslararası üniversitelerin etkili vizyon ve misyon ifadelerinde yer alan öğeler ile elde edilen performans ilişkisinin ele alınmasının önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

### KAYNAKÇA

- ABELMAN, Robert ve Amy DALESSANDRO (2008), “An Assessment of the Institutional Vision of Catholic Colleges and Universities”, *Catholic Education: A Journal of Inquiry and Practice*, 12, 2, 221–254.
- ACKOFF, Russel L. (1987), *Mission statements*, *Planning Review*, 15(4), 30-31.
- ALCORN, Mark D. (1998), “Building Vision in Nonprofit Organizations”, <http://alcornassociates.com/docsnf/MDAArtVision.pdf>
- ALTER, Sutia Kim (2000), *A Business Planning Reference Guide for Social Enterprises*, Creative Commons Attribution.
- ALTUNİŞİK, Remzi, Recai COŞKUN, Serkan BAYRAKTAROĞLU ve Engin YILDIRIM (2010), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Geliştirilmiş 6. Baskı, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.
- ANTHONY, Sotunde Olalekan (2012), “Influence of Vision and Mission Statement on Organizational Effectiveness: An Appraisal of a Private Sector Experience in Nigeria”, *The Pacific Journal of Science and Technology*, 13, 1, 389-397.
- ARABACI, İ. Bakır ve Gönül ŞENER (2014), “Üniversitelerin Misyon İfadelerinin Tematik Olarak İncelenmesi”, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 22, 2, 701-716.
- AY, Ünal ve Ayşe İpek KOCA (2012), “ISO 500 Listesindeki İşletmelerin Misyon, Vizyon ve Değerlerinin İçerik Analizi”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4, 2, 201-210.
- BART, Christopher K. (1996), “The Impact of Mission Statements on Firm Innovativeness”, *International Journal of Technology Management*, 11 (3/4), 479-493.

- BÜYÜKÖZTÜRK, Şener (2007), Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı, Pegem Yayıncılık, Ankara.
- BOEREMA, Albert J. (2006), "An Analysis of Private School Mission Statements", Peabody Journal of Education, 81:1, 180-202.
- BRĂTIANU, Constantin ve Georgiana V. BĂLĂNESCU (2008), "Vision, Mission and Corporate Values. A Comparative Analysis of the Top 50 U.S. Companies", Management & Marketing, 3, 3, 19-38.
- BURKE, Kelly (2011), "Characteristics of a Good Vision Statement: Integrated and Paraphrased from Various Sources Including the Academic Leadership Journal", 07/11, 1-3.
- ÇAĞLAR, İrfan (1999), "İşletmelerde Vizyon Yönetimi ve Ülkemiz Açısından Değerlendirilmesi", Yönetim, Yıl:10, Sayı:32, 26-32.
- ÇETİN, Sefa (2009), "Vizyon Yönetimi", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 22:95-103.
- COLLINS, James C. and Jerry I. PORRAS (1996), "Building Your Company's Vision", Harvard Business Review, 65-77.
- DAVID, Fred R. (2002), Strategic Management Concepts and Cases, 9. Edition. New Jersey.
- DAVIS, James H., John A. RUHE, Monle LEE ve Ujvala RAJADHYAKSHA (2007), "Mission Possible: Do School Mission Statements Work?" Journal of Business Ethics, 70:99-110.
- DOĞAN, Selen (2002), "İşletmelerde Vizyon ve Misyon Bildirisi Geliştirme ve Önemi Üzerine Bir Araştırma", Amme İdaresi Dergisi, Cilt:35, Sayı:1, 143-174.
- DOĞAN, Hulusi (2008), "Örgütlerde Vizyon ve Misyonların Çalışanlarca Kabulü ve Adnan Menderes Üniversitesi Örneği", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10 / 3, 93-110.
- DROHAN, William M. (1999), "Writing a Mission Statement", Association Management, 117.
- GREENFIELD, William, Joseph W. LICATA ve Bob L. JOHNSON (1992), "Towards Measurement of School Vision", Journal of Educational Administration. Vol 30. No: 2.
- GUDYKUNST, William B. ve Yuko MATSUMOTO (1996), "Cross-cultural variability of communication in personal relationships.", Communication in personal relationships across cultures, 19-56.

- GURLEY, D.Keith, Gary B. PETERS, Loucrecia COLLINS ve Matthew FIFOLT (2015), "Mission, Vision, Values, And Goals: An Exploration of Key Organizational Statements and Daily Practice in Schools", J Educ Change, 16:217-242.
- GÜÇLÜ, Nezahat (2003), "Stratejik Yönetim", G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, Cilt:23, Sayı:2, 61-85.
- HAGHIGHI, Mohammad, Hamed Khorasani TOROGHI ve Amirhesam BEHROOZ (2013), "Vision Analysis of Iranian Top Companies Compare with Top Global Companies", New York Science Journal, 6.
- KASOWSKI, Bart ve Louis Jacques FILION (2010), "A Study of The 2005 Fortune 500 Vision Statements", HEC Montreal Working Paper, 1-37.
- KARADAĞ, Nazife ve Servet ÖZDEMİR (2015), "Eğitim Fakültelerinin Vizyon ve Misyonlarına Karşılaştırmalı Bir Bakış", Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl: 8, Sayı: 19, 255-277.
- KARADAĞ, Ruhan (2014), "Okuma İlgisi, Tutumları ve Alışkanlığı Konusunda Yapılmış Çalışmaların Lisansüstü Tezlerle Dayalı Analizi: YÖK ve ProQuest Veri Tabanları Örnekleme", Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı 35 (Ocak 2014/I), ss. 1-17.
- KILIÇ, Mustafa (2010), "Stratejik Yönetim Sürecinde Değerler, Vizyon ve Misyon Kavramları Arasındaki İlişki" Sosyoekonomi, 2010-2, 81-97.
- KOYUNCU, Osman (2009), "Bireyci ve Toplulukçu Kültürün Yönetim Üzerine Etkileri: Yönetici Adayları Üzerinde Bir Araştırma", (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, Isparta.
- KÖSEOĞLU, Mehmet Ali ve Saffet OCAK (2010), "Miyon İfadelerinde Kullanılan Ögeler İşletmelerin Mülkiyet Yapısına Göre Değişir mi?: Özel ve Kamu Hastaneleri Üzerine Bir Araştırma", Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 13, 1, 63-82.
- KÖSEOĞLU, Mehmet Ali ve Elif Karabulut TEMEL (2008), "Sektörlere Göre Miyon İfadelerinde Kullanılan Ögelerdeki Farklılaşmalar: İMKB Şirketleri Üzerine Bir Araştırma", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9 (2), 71-88.
- LATİF, Hasan ve Şükrü MUSLU (2015), "Türk İşletmelerinin Miyon ve Vizyon Kavramlarında Anlam Karmaşası", İ. Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi, Yıl:26, Sayı:78, 12-32.
- LUCAS, James R. (1998), "Anatomy of a Vision Statement", Management Review, Vol.87, No.2, 22-26.

- MARTIN, Jacqueline, Brendan MCCORMACK, Donna FITZSIMONS ve Rebecca SPIRIG (2014), "The Importance of Inspiring a Shared Vision", *International Practice Development Journal*, 4, 2, 1-15.
- MASSOD, Rehan, Ahsen MAQSSOM, Mahmmod ELLAHI ve Muhammad Ali KHAN (2012), "Measuring Content of Vision Statement For Imaging Future", *International Scientific Conference People Buildings and Environment*, 312-320.
- MCGOWAN Anna ve Jan SYKES, "Vision Statement Definitions and Examples", <http://www.timethoughts.com/goalsetting/vision-statements.htm> (15/01/2015).
- MILES, Matthew B. ve A. Michael HUBERMAN (1994), *Qualitative Data Analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- MUSLU, Şükrü (2014), "Örgütlerde Misyon ve Vizyon Kavramlarının Önemi", *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, Cilt:3, Sayı:5, 150-171.
- NEUENDORF, Kimberly A. ve Paul D. SKALSKI (2010), "Extending the Utility of Content Analysis via the Scientific Method", *School of Communication Cleveland State University*.
- OCAK, Metin, Murat GÜLER ve Nejat BASIM (2016), "Türk Savunma Sanayi Firmaları Vizyon ve Misyon İfadelerinin İçerik Analizi", *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt:23, Sayı:2, 503-518.
- ÖZER, M. Akif (2010), "İşletmelerin Geleceği İçin Yol Haritası: Vizyon Yönetimi", *Çimento İşveren Dergisi*, Sayı:6, Cilt:24, 4-21.
- ÖZMEN, H. İbrahim, Fatma ÖZMEN ve Şakir SAKARYA (2013), "Beş Yılda Ne Değişti?: Üniversitelerde Stratejik Planlama Çalışmaları (Misyon ve Vizyon Ekseninde Karşılaştırmalı Bir Analiz)", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, Cilt: VIII, Sayı: II, 27-39.
- PALMER, Timothy. B. ve Jeremy C. SHORT (2008), "Mission statements in U.S. colleges of business: An empirical examination of their content with linkages to configurations and performance," *Academy of Management Learning & Education* 7 (4), 454–470.
- PAPULOVA, Zuzana (2014), "The Significance of Vision and Mission Development for Enterprises in Slovak Republic", *Journal of Economics, Business and Management*, 2, 1, 12-16.
- RAJASEKAR, James (2013), "A Comparative Analysis of Mission Statement Content and Readability", *Journal of Management Policy and Practice*, 14, 6, 131-147.

- ROBBINS, Anthony (1993), *Sınırsız Güç*, Çev: Mehmet Değirmenci, İnkılap Kitapevi Yayını, İstanbul.
- ŞİMŞEK, Muhittin (2002), *Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- TDK. (2017). Güncel Türkçe Sözlük. [www.tdk.gov.tr](http://www.tdk.gov.tr). (Erişim Tarihi, 15.02.2017).
- YEUNG, Shirley Mo-ching (2011), "Linking Mission to Learning Activities for Assurance of Learning", *Journal of Teaching in International Business*, 22:4, 243-276.
- YILDIRIM, Kasım (2010), Nitel Araştırmalarda Niteliği Artırma, *İlköğretim Online*, 9(1), 79-92.
- YOZGAT, Uğur ve Nilgün KARATAŞ (2011), "Going Green of Mission and Vision Statements: Ethical, Social, and Environmental Concerns Across Organizations", *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 1359–1366.

## TARİHSEL SÜREÇ İÇERİSİNDE FAİZİN KURAMSAL AÇIDAN GELİŞİMİ

Bünyamin DEMİRGİL<sup>1</sup>  
Hakan TÜRKAY<sup>2</sup>

### Özet

Faiz olgusu, geçmişten günümüze toplumsal, ahlaki ve iktisadi yönleriyle içinde bulunduğu dönemin koşulları çerçevesinde tartışmalı konular içerisinde yer almıştır. Faiz olgusu, ilk ve ortaçağ dönemlerinde toplumsal ve ahlaki temelde ele alınırken sonraki dönemlerde iktisadi yaşamda meydana gelen gelişmelerle birlikte iktisadi temelde incelenmiştir. Ortaçağ sonrası Avrupa’da yaşanan ticari, finansal ve teknik gelişmeler sermayeye bakış açısını değiştirmiş ve sermayenin getirisini olan faizin meşru bir gelir kaynağı olduğunu açıklayabilmek için çok sayıda kuramsal yaklaşım geliştirilmiştir. Faizin haklı bir gelir kaynağı olduğu yönünde geliştirilen kuramsal yaklaşımlar sonrası faiz ile ilgili olarak geliştirilen kuramsal yaklaşımlarda ise faiz oranlarını belirleyen faktörlerin neler olabileceği araştırılmıştır. Çalışmada faiz ile ilgili geliştirilen bu kuramsal yaklaşımların tarihsel gelişim süreçleri incelenmiştir. Faiz ile ilgili olarak geliştirilen kuramlar birlikte değerlendirildiğinde hem faizin kaynağını, haklılığını ve dayandığı gerekçeleri açıklamada hem de faiz oranlarının nasıl belirlendiği konusunda net ve kesin bir hükme varılamadığı görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Faiz olgusu, Faiz oranları, Faiz kuramları

---

Bu makale Bünyamin Demirgil tarafından 2017 yılında sunulan “Faiz Kuramları ve Faiz Oranlarını Etkileyen Faktörler (2007-2015 Dönemi Türkiye Uygulaması)” adlı doktora tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup> Öğr.Gör. Dr. Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Sivas, bdemirgil@cumhuriyet.edu.tr

<sup>2</sup> Doç. Dr. Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, Sivas, hturkay@cumhuriyet.edu.tr

## Theoretical Development Of Interest Within The Historical Process

### Abstract

The phenomenon of interest took place within the controversial issues within the context of the period in which it has been in daily social, moral and economic aspects. The interest phenomenon has been studied on the social and moral basis in the first and medieval periods, while the developments that took place in the economic life in the following periods have been examined on an economic basis. In the post-medieval Europe, commercial, financial and technical developments have changed the way of looking at capital, and a number of theoretical approaches have been developed in order to explain the fact that the interest of the capital is a legitimate source of income. After the theoretical approaches developed that interest is a rightful source of income, the theoretical approaches developed in relation to interest have investigated what might be the factors that determine interest rates. Historical development processes of these theoretical approaches related to interest in working have been examined. When the theories developed related to interest are evaluated together, it is seen that there is no clear and definite provision about explaining the source of the interest, its justification and justifications and how the interest rates are determined.

**Key Words:** Interest phenomenon, Interest Rate, Interest theories

### GİRİŞ

Faizin herkes tarafından kabul gören net bir tanımı olmamakla birlikte, literatürde faizin çeşitli tanımları bulunmaktadır. Bu tanımlardan birine göre faiz, üretim faktörleri içerisinde yer alan sermayenin belirli bir süre ve belirli bir orandan kiraya verilmesi sonucu elde edilen bir gelir olarak tanımlanmaktadır (Karaca, 2016:46). Diğer bir tanıma göre ise faiz, borç alınan bir para karşılığında, vadesine göre borç verene ödenen parasal miktara denilmektedir. Borç verene vade bitiminde faiz ile birlikte anapara da geri ödeneceği için faiz, paranın kirası ya da para kullanımının fiyatı olarak da tanımlanmaktadır (Aren, 2014:92). Faiz, sermaye sahiplerinin belli bir dönem için paranın likiditesinden vazgeçip bir başkasına ödünç vermesinin karşılığında aldığı bir vazgeçme veya kullanımını erteleme bedeli olarak da tanımlanmaktadır (Eğilmez, 2014:106).

Faiz, gerek para kullanılmaya başlamadan önceki dönemlerde, gerekse paranın kullanılmaya başlamasından sonra önemli bir sorun olarak iktisadi hayatta varlık göstermiştir (Ergin, 1981:126). Bu bağlamda faiz, iktisadi faaliyetlerin sürdürüldüğü her dönemde var olan bir olgu olmuştur. Tarih boyunca önemini kaybetmeyen bu olgu, hayatın neredeyse her alanını ilgilendirmesi sebebiyle sadece iktisadi bir konu olarak kalmamış, felsefi, siyasi ve hukuki doktrin<sup>1</sup>

ilgi gösterdiği bir konu olmuştur. Siyasi ve ekonomik sistemleri birbirinden ayıran önemli faktörlerden biri olan faizi, iktisadi hayatın vazgeçilmez unsurlarından biri olarak görenler olduğu gibi; iktisadi fonksiyonu ne olursa olsun ortadan kaldırılması gerektiğine inananlar da olmuştur. Bu farklılık bir kesimin konuyu sadece iktisadi prensipler açısından, diğer kesimin ise ahlaki veya toplumsal temelde ele almasından kaynaklanmıştır (Pıçak, 2012:62).

Bu çalışmada, tarihsel süreç içerisinde gerek kuramsal düzeyde gerekse uygulama açısından tartışılan gelen faiz olgusunun iktisadi açıdan kuramsal gelişimi incelenmiştir. Bu kapsamda ilk olarak faiz olgusunun kuramsal olarak açıklanmadığı ilk çağlardan sanayi devrimine kadar geçirdiği tarihi gelişim süreci incelenmiş daha sonra faiz olgusunun meşruluğunu ortaya koymak için yapılan kuramsal yaklaşımlar incelenmiştir. Sanayi devrimi sonrası ise faizin meşruiyetinin kabulü ile faiz tartışmaları yerini faiz oranlarını etkileyen faktörlerin neler olabileceğine bırakmıştır. Bu nedenle çalışmada son olarak faiz oranlarını açıklamaya yönelik olarak geliştirilen kuramsal yaklaşımlar incelenmiştir.

## I. FAİZ OLGUSU VE TARİHSEL GELİŞİMİ

Tarihsel süreç içerisinde insanlar arasında faiz olgusunun ortaya çıkması şu şekilde olmuştur. İlk insanların karşısında iki önemli problem bulunmaktaydı: Bunlardan biri, ihtiyaçlarını her zaman karşılayacak durumda olmamaları iken diğeri ihtiyaçlarını temin edebilseler de elde ettiklerini koruyacak durumda olmamalarıdır. İnsanların büyük zahmetlerle kazandıkları mallar, her zaman için bozulma, çalınma ve vahşi hayvanların saldırısına uğrama gibi tehlikelerle karşı karşıyaydı. İlk insanlar, borç vermek ve borç almak suretiyle bu sorunu çözüme kavuşturmuşlardır. Avcı, avının fazlasını avlanamayan kişiye daha sonra geri alma koşuluyla borç olarak vermekteydi. Bu şekilde sadece borcu ödeme sözünü alarak karşılıksız borç vermekte ve böylelikle her iki taraf da kendi amacına ulaşmış olmaktaydı. Ancak insanlar mallarını muhafaza etmenin yollarını öğrendikçe karşılıksız ve faizsiz borç verme konusunda isteksiz oldular. Dolayısıyla insanlar, bir süre sonra yanında bir fazlalık alma şartıyla borç vermeye başladılar. İşte faiz, insanlar arasında bu şekilde ortaya çıkmıştır. Faiz, ekonomi ve ticaretin genişlemesi ve paranın da alışveriş aracı olması sonucu giderek yaygınlaşmıştır (Komisyon, 2014:15).

Tarihi kayıtlara göre, faizle ilgili ilk düzenleme Mezopotamya'da Hammurabi Kanunları'nda yer almaktadır. Babil Kralı Hammurabi'nin yürürlüğe koyduğu kanunlarda kredi, faiz, garanti, rehin gibi ekonomik ilişkilerle ilgili yaklaşık 150 madde bulunmakta ve bu kanunlarda faiz oranları sınırlandırılmaktadır. Bu kanunlarda para ve buğday olarak alınan ödünçler için ayrı ayrı faiz belirlenmiştir (Ergin, 1975:19). Kaynak dağılımını etkileyen faiz, hemen her çağda düşünürlerin ilgisini çekmiştir. İktisadi düşüncenin felsefi kaynağının çıkış noktası, Eski Yunan düşüncesi olarak kabul edilirse, ilk Yunan



filozoflarından günümüze kadar, faiz konusunda çeşitli düşünürlerin görüşlerini bulmak mümkün olmaktadır (Akdiş, 2011:198). Bu çerçevede ilk çağda, orta çağda, merkantilist düşüncede ve liberal düşüncede faiz olgusu ile ilgili çeşitli açıklamalar yapılmıştır.

İlk çağda Eski Yunan filozoflarının çoğu faizi kötü bir şey olarak kabul etmekte ve bunlar arasında özellikle Eflatun ve Aristo'nun faizle ilgili görüşleri büyük önem arz etmektedir. Eflatun faizi, Kanun adlı kitabında yasaklamayı önermiş ve şöyle yazmıştır: “Hiç kimse kendi kardeşine faizli borç verme hakkına sahip değildir” (Komisyon, 2014:19). Yine Eflatun, parayı bir değişim aracı olarak görmüştür. Eflatun “Devlet” isimli ünlü eserinde para ile ilgili olarak: “insanlarımız kendi devletimizin sınırları içinde mallarını nasıl değiş tokuş edecekler? ... Alım satımla paylaşacaklar. O zaman devletimizde bir de pazar yeri ve orada kullanılacak paranın bulunması gerekiyor” (Platon, 2005:80). Görüleceği üzere, Eflatun sisteminde para, değişim aracı olarak görülmekte ve malın parayla ve paranın malla değişimi söz konusu olmaktadır. Bu sistemde, faiz yer almamaktadır.

Eflatun'un öğrencisi olan Aristo'nun da faiz konusundaki görüşleri hocası ile paralellik göstermekte ve faizle para verilmesini adaletsiz bir uygulama olarak kabul etmektedir (Ergin, 1975:27). Aristo, Politika isimli eserinde faiz ve faizcilik ile ilgili olarak: “Öyleyse, para kazanma iki türdür: Biri zorunlu ve kabul edilecek niteliktedir, bunun ev yönetimine ilişkin olduğunu söyleyebiliriz; diğeri, ticari olanı, değiş tokuşa dayanır ve buna haklı olarak kınamayla bakılabilir, çünkü doğadan değil, insanların birbirleriyle alışverişlerinden ortaya çıkmaktadır. Faizcilikten de pek çok nefret edilir ve bu nefret tamamıyla haklıdır; çünkü faiz, paranın adına var olduğu şeyin bir ürünü değil, paranın kendisinden çıkan bir kazançtır. Para bir değiş tokuş aracı olması için icat edilmiştir, faiz ise paranın kendisindeki bir artışı gösterir... Faiz, paradan doğan para anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, bütün servet edinme yolları arasında, doğaya en aykırı olanı budur” (Aristo, 1999:17). Bu bağlamda Aristo'ya göre para daha fazla para doğurmamalıdır (Piketty, 2014:578). Çünkü para, faizle çoğaltmak için değil mübadele içindir. Bu nedenden dolayı faiz daha fazla parası olan talihli kişinin talihsiz olandan uygunsuz yolla para sağlamanın bir yolu olması nedeniyle kınanmaktadır (Galbraith, 2010:21).

Ortaçağın skolastik düşünürleri gerek dini dogmaların gereği olarak gerekse Aristo kaynaklı düşüncelerle faize karşıdırlar (Erdem, 2012:18). Ortaçağ Avrupa'sının iktisat zihniyeti, Aristo'nun paranın verimsizliği görüşünden etkilenecek, paranın parayı doğurmayacağı anlayışını savunmasına neden olmuştur. Paranın değer yaratmayan bir değişim aracı olarak görülmesi, alışverişte para kullanılıyor dahi olsa, değişimde paranın bir örtü olduğu, gerçekte değiştirilenin yine mallar olduğu yargısının oluşmasına sebep olmuştur (Akalin, 2012:245). Ortaçağ zihniyetinde faiz olgusu ise borç alıp verme ve mal alım satımı sınırları

içinde incelenmiştir. Para borçlarında fazladan alınan paranın iade edilerek eşitliğin sağlanması gerektiği bildirilmiştir (Akalin, 2013:200).

Ortaçağda, faiz konusundaki düşünceler, zaman içinde önemli değişiklikler göstermiştir. İlk yedi yüz yıl içinde faizi yasaklayan açık ve kesin bir kural ortaya konmamıştır. Sekizinci ve dokuzuncu yüzyıllarda faizi yasaklayan çeşitli kilise kanunları ileri sürülmüşse de, bu yasakların nedenini açıklayan herhangi bir felsefi düşünce ortaya konulamamıştır. Faiz ile ilgili felsefi düşüncelerin ortaya çıkışı, 12. yüzyılda olmasına rağmen ancak 13. yüzyılda Thomas Aquinas tarafından açıklanabilmiş ve Aquinas görüşleri 14. ve 15. yüzyıl düşünürleri tarafından da benimsenmiştir (Savaş, 2007:122-123).

Ödünç verilen para için faiz alınmalı mıdır sorusuna karşılık olarak Aquinas şu şekilde cevap vermektedir: “ödünç verilen para için faiz alınması, bu işlem sırasında satılan hiç bir şey olmaması nedeniyle adalete aykırıdır, fazladan yapılan her ödeme açıkça eşitsizliğe neden olmaktadır, bu da adalete aykırıdır” (Akalin, 2013:199). Çünkü Aquinas’a göre para, esas itibarıyla değişim için icat edilmiştir ve dolayısıyla paranın gerçek ve uygun kullanımı onun tüketiminde veya başkasına devredilmesindedir, ancak bu sayede değişime sokulmaktadır. Bu sebeple ödünç verilen bir paranın kullanımı için bir karşılık istemek, paranın doğası gereğince yasal olmaz, yapılan bu tür bir ödeme faiz olarak kabul edilmektedir. Bir adamın haksızlıkla elde ettiği malları iade etmesi gerektiği gibi faiz olarak alınan paranın da iadesi gerekmektedir (O’Brien, 2001:97).

Thomas Aquinas’a göre parayı ve paranın kullanımını ayrı ayrı satma olanağı bulunmamaktadır. Herhangi bir malın bizzat kendisi ile kullanımını ayırmak ve böylece satmak mümkün olmadığına göre kullanım karşılığı bir faiz istemek aslında haksızlık hatta hırsızlık olmaktadır. Çünkü bu aynı şeyi yani kullanımını ve bizzat kendisini iki defa satmak anlamına gelmektedir. Ayrıca Aquinas, zamanın fiyatı olarak faizin talep edilemeyeceğini savunmaktadır. Çünkü zaman bütün insanlar için ortaktır ve Allah’a aittir. Öyleyse bir faiz ödetmek hem hırsızlıktır hem de zamanı insanlara bedava veren Allah’a karşı işlenmiş bir suçtur (Ülken, 1993:396).

Ortaçağ düşünürlerinden olan Aquinas, faizi açıklarken dayanıklı ve dayanıksız mallar ayrımından faydalanarak açıklamaktadır. Aquinas’a göre, dayanıksız mallar olan buğday, mısır gibi malların tarla, ev gibi dayanıklı mallardan farklı olarak geliri olamayacağı için bunların kullanılmaları nedeniyle bir ücret istenemez. Bunun gibi para da, mübadele yapılırken sarf edilir ve mülkiyet sayıcıya devredilir. Dolayısıyla para kullanımı nedeniyle bir ücret ve faiz de düşünülemez (Akdış, 2011:200). Faizle borç vermeyi mahkum eden Aquinas hemen ardından bu hükmü sınırlayıcı olarak: borç veren kişi, bu parayı kullanamayışı dolayısıyla belirli bir zarara uğrayacağından; borç alan kişinin, alacaklıya verdiği bu zararı karşılamak üzere faiz ödemeyi kabul etmesinin meşru sayılabileceğini söylemektedir (Denis, 1997:57).

Aquinas'ın istisnai olarak gördüğü paradan kazanç sağlanması olasılığı Calvin'in yaşadığı dönemde, yükselen burjuvazi ve giderek şiddetlenen şirketleşme eğilimiyle ekonomik hayatın temeli haline gelmekte ve gelişen ekonomik hayatın bir gereği olarak para da sermayeye dönüşmektedir (Akalin, 2012:246). Yaşanan bu gelişmeler faiz konusundaki anlayışı da değiştirmiştir. Reform hareketinin önemli düşünürlerinden biri olan Calvin, daha önce Aristo tarafından ileri sürülen paranın üretici olmadığı iddiasını ve Skolastiklerin faiz ile ilgili görüşlerini reddetmektedir. Calvin, faizin tüketim bakımından incelenme yolunu terk etmiş ve üretimde kullanılmak üzere yapılan kredilerde de faizi kabul etmiştir (Akdiş, 2011:201-202). Bu bağlamda Calvin, sermayenin faizini, ılımlı ve dürüst kalması koşulu ile daima meşru olacağını savunmaktadır (Denis, 1997:98).

Faiz olgusu konusunda anlayışın değişmesi 16. yüzyılda başlamıştır. Protestanlığın doğuşu, dinde reform hareketleri faiz konusundaki anlayışı kökünden sarsmıştır. Reform hareketleriyle sanayi, ticaret ve banker faaliyetleri kamçılanmış ve Calvin kapitalizmi keşfedilmiştir. Dürüst ve aşırı olmayan faizi her zaman haklı gören Fransız Calvin, ekonomik hayatın gelişmesinde büyük rol oynamıştır. Bir İngiliz tarihçisinin dediği gibi, Karl Marx'ın 19. yüzyılda işçi sınıfı için yaptığını Calvin daha önce burjuva sınıfı için yapmıştır. Merkantilizmin de doğmasında etkili olan bu görüşlerle faiz yasağı başta İngiltere olmak üzere zamanla diğer batı ülkelerinde de kaldırılmıştır (Unay, 2001:236).

Batı Avrupa'da 1450-1750 yılları arasında hakim olan merkantilizm, kuşkusuz, Aristo ve Aquinas'ın ve genel olarak Ortaçağ'ın törel tutum ve talimatlarından uzaklaşmaktadır. Tüccarlar açıkça etkili ve egemen oldukları toplum içinde zenginlik aradıklarından, bu uğraş kötü ve kuşku yan bağlantılarını kaybetmektedir. Bu çerçevede zenginlik ve zenginlik uğraşı saygı gördüğünden aşırı kaçmamak koşuluyla, faiz almak da itibar kazanmaktadır. Ayrıca, bu, mevcut gerçeklikle uyum göstermektedir. Faiz, durumu iyi olan muhtaç olandan para aldığı anda şiddetle kınanabilmekteyken borç alan kişi borç aldığı para ile para kazanıyorsa kazancını bu kazancı mümkün kılan ve risk veya kayıp durumunda telafi de eden borç verenle paylaşması gerektiği savunulmaktadır (Galbraith, 2010:43-44).

Merkantilist düşünürlerden biri olan Monesquieu'ya göre, faiz paranın fiyatıdır veya paranın kira bedeli olarak tanımlanmaktadır (Yılmaz, 2006:185). Merkantilist düşünürlerden W. Petty, bir ihtiyacı karşılayabilecek iken parayı elinde bulunduranın belli bir zaman bu parayı kullanmaktan vazgeçmesini telafi edecek bir bedelin (faizin) olması gerektiğini belirtmiştir (Altınkaş, 2013:37). W. Petty faizin kaynağını tartışmakta ve faizin belirleyicisinin toprak rantı olduğunu savunmaktadır. Bu bağlamda W. Petty göre toprağın rantı 20-21 yıllık satın alıma eşit olduğu için paranın faizi %5 seviyesinde olmaktadır. Yani bir parça toprak 1000 pounda alınıyor ve yıllık 50 pound rant getiriyorsa 1000 pound sermayeye sahip kişi ancak 50 poundluk sermaye getirmesi koşuluyla parasını borç olarak

verecektir. W. Petty'e göre faiz, en azından para borcunun satın alınabileceği toprağın rantıdır (Eren, 2011:61).

Merkantilizm ile aynı dönemde, özellikle İngiltere'de başlayan liberal düşünce, faiz konusunda çeşitli açıklamalarda bulunmuştur. Liberal düşüncenin temsilcilerinden Nicholas Barbon, faiz ile rant arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışmıştır. Barbon'a göre sermaye, işlenmiş stok iken toprak, işlenmemiş doğal stoktur. Faiz sermayenin geliridir ve aynı toprağın geliri olan rant gibidir. Faiz genel olarak para için hesaplanmaktadır. Çünkü faizle ödünç alınan para, para olarak ödenmektedir. Ancak bu düşünce hatalıdır, çünkü faiz stok için ödenmektedir. Ödünç alınan para malları satın almak için harcanır veya daha önceden satın alınmış malların parasını ödemek için harcanmaktadır. Hiç kimse elinde tutmak için faizle para almamakta ve paranın faizini kaybetmek istememektedir. Ayrıca Nicholas Barbon'a göre faizin iki tür kullanım alanı bulunmaktadır. Bunlardan ilki, tüccarların kâr ve zarar hesaplarının tespitini yapmalarında bir ölçüt olması diğeri ise toprağın rant değerinin tespit edilmesinde bir ölçüt olmasıdır (Barbon, 1905:20-21). Diğeri bir liberal düşünür olan Cantillon'a göre faiz, sermaye için borç alanların ihtiyaçlarından ve borç verenlerin paralarını kaybetme korkularından kaynaklanmakta ve faiz, borçluların borçlarını ödeyememe olasılığı riskine karşı borç verenlerin ödüllendirilmesi anlamına gelmektedir. Yani borç verenler borç vermenin risk içermesi nedeniyle faiz talep etmektedir (Cantillon, 2010:169-170).

Faiz olgusuna dini açıdan bakılacak olursa, kitabi dinlerden Yahudilikte, bu din sahiplerinden faiz alınması yasakken, kendi dinlerinden olmayanlardan faiz alınması uygun görülmüştür. Diğeri taraftan hem Hıristiyanlıkta hem de İslamiyet'te faiz haram olarak sayılmıştır (Çağatay, 1971:39). Ancak Hıristiyanlığın faiz karşısındaki bu olumsuz tavrı durmadan gelişen ve değişen ekonomik şartlar karşısında yürümemiş ve bu husus Fransız ihtilalinde hukuki dayanağa kavuşmuştur. (Otar, 1999:53). İslam dünyasında ise faize bakış açısı İslam dininin temel kaynağı olan Kuran'ın birçok ayetinde açık bir şekilde yasaklanmıştır. İslam'daki faiz yasağının temelinde Cahiliye Dönemi'nde bilinen ve uygulanan riba yer almaktadır. Riba, kat kat faizi, tefeciliği ifade etmekteyken faiz ise yılda yüzde yirmiyi geçmeyen para gelirin işaret etmektedir. Bu yönüyle faiz, ribadan farklıdır. Ancak İslam'daki katı riba ve faiz yasağı nedeniyle birçok İslam ülkesinde muamelei şer'iyye denilen hileli faiz işlemleri ile faiz yasağının esnetildiği görülmüştür (Çağatay, 1971:42).

## II. FAİZ OLGUSUNU AÇIKLAMAYA YÖNELİK KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

İlk çağlardan beri hoş karşılanmayan faiz, tüm dinler tarafından da yasaklanmıştır. Faiz, ilk defa biraz da Protestanlığın etkisiyle İngiltere'de, 1545 yılında, IV. Henry zamanında meşru olarak kabul edilmiştir. Faizin uzun zaman

yasaklanmasının ve 16. yüzyıldan sonra serbest bırakılmasının nedenlerini, yaşanan dönemlerdeki ekonomik yaşamın özelliklerine bağlamak olasıdır. Ekonominin fazla gelişmemiş olduğu ilk ve orta çağlarda borçlanmalar genellikle ticari amaçlar için değil de tüketim amacıyla gerçekleştiriliyordu. Hava koşullarının kötü gitmesi veya doğal afetler nedeniyle, tarımla uğraşanların hayatlarını sürdürebilmeleri için borç almaları bu dönemde en yaygın borçlanma nedenidir. Borç ödeme güçleri çok zayıf olan bu gibi kimselerin ayrıca faiz ödemeleri, uzun zaman perişan olmalarına hatta topraklarını ellerinden çıkararak işsiz güçsüz kalmalarına neden oluyordu. Bu olumsuzlukları gören filozof ve din adamları güçsüz durumda olanları koruyabilmek amacıyla faizi yasaklamış ve faiz gelirini haram saymışlardır (Dinler, 2002:445). Ancak Avrupa'da kapitalizmin gelişmesinden sonra bu tutum ve görüş değişmiş, ödünç sermaye karşısındaki çekingenlik ortadan kalkmış ve tüketim amacıyla alınan borç, yerini üretim amacıyla alınan borçlara bırakmıştır (Eroğlu, 2004:58). Bu şekilde, üretimi artırmak amacıyla, borçlanan girişimcilerin büyük kârlar elde etmeleri ve dolayısıyla sermaye sahiplerine de faiz adı altında bir karşılık ödemeleri, faizin kabul edilmesini zorunlu hale getirmiştir (Dinler, 2002:445).

İktisadi düşüncenin ilk aşamalarından itibaren faiz olgusu dikkat çeken bir alan olarak varlığını sürdürmüş ve farklı kuramsal yaklaşımlarda açıklanmıştır. Bu kapsamda faiz olgusunu açıklamaya yönelik kuramsal yaklaşımlardan bazıları; nemalandırma kuramı, verimlilik kuramı, feragat kuramı, ve zaman tercihi kuramlarıdır (Taşar, 2012:163).

### A. NEMALANDIRMA KURAMI

Böhm- Bawerk, sermaye ve faiz adlı eserinde faiz kuramları içerisinde yer alan nemalandırma kuramı ile sermayenin faizini ilk defa bilimsel bir şekilde Turgot'un açıkladığını ifade etmiştir (Böhm- Bawerk, 1890:61). Turgot'a göre, para ile rant veya faiz temin edilebilir. Rant ile faiz arasındaki seçim, rant ile faizin karşılıklı verimlilikleri göz önünde tutularak yapılmaktadır. Ödünç verilebilir fonların faizle işletilmesi, en az rant derecesinde gelir getirmesine bağlıdır. Rant asgari, yani en az faizdir (Ergin, 1981:177).

Nemalandırma kuramı, Fizyokrasi düşüncesinin önemli temsilcilerinden Turgot tarafından ilk kez açıklanmaya çalışılmış ve ilerleyen dönemlerde Böhm-Bawerk tarafından geliştirilmiştir. Turgot faizin varlığını toprağın üretkenliği ile açıklamaktadır (Taşar, 2012:163). Toprağa sahip olmak, toprağın doğal üretkenliği ve verimliliği sayesinde toprak sahiplerine çalışmadan bir gelir elde etme imkanı sağlamaktadır. Menkul mallar her zaman hem kendileri ile hem de gayrimenkul mallar ile mübadele edilebildiğine göre, bir miktar paranın değeri de bir parça toprağın değeri ile ifade edilebilmektedir yani para şeklinde düşünülebilen her potansiyel sermaye bir gayrimenkulün eş değeri kabul edilebilmektedir. Öyle ise bir kimsenin bir fabrikatöre ödünç para vermeye razı olması, belli bir vade sonunda

parası ile birlikte ek bir kazanç sağlayacağından emin olması ile mümkün olmaktadır. Bu kazanç da ödünç verdiği para ile satın alabileceği bir toprağın kendisine getireceği ranta eşit olmalıdır. Böylece sermaye toprağa, faizde toprağın getireceği gelire dönüşmektedir (Öztürk, 2016:279). Nemalandırma kuramına göre, rant sağlayan toprağı satın almaya yarayan para, ödünç olarak verildiğinde rant geliri kadar faize hak kazanmalıdır. Turgot böylece faiz ile rantı özdeşleştirerek, faiz gelirini haklı ve meşru göstermeye çalışmıştır (Pıçak, 2012: 75).

## B. VERİMLİLİK KURAMI

Verimlik kuramı Say, Malthus, Lauderdale, Thünen ve Roscher tarafından ortaya konulmaktadır. Bunlardan Roscher verimlilik kuramının anlaşılması kolay bir şekilde açıklamasını ve savunmasını yapmaktadır. Roscher'e göre sermayeli üretim, sermayesiz üretimden çok daha verimlidir. Roscher, en ilkel şekilde elle balık yakalama ile avcılığın diğer usulleri arasında yaptığı kıyaslamalarla bu görüşüne kuvvet kazandırmaya çalışmıştır. El ile yapılacak üretim yerine, ağ, olta, zıpkın vs. gibi üretim vasıtaları ile avlanıldığında verim daha çok artacaktır. Roscher'e göre üretimdeki bu artış ağ, olta, zıpkın vs. olarak üretime giren sermayenin payıdır. Üretimde verimlilik artışını sağlayan sermaye, ister bizzat balık avlayan kişiden gelmiş olsun, ister bir üçüncü kişiden temin edilmiş olsun, değişmeyen tek şey, sermayenin bu üretim artışından bir pay alması gerektiğidir. İşte bu sermayenin veya sermaye sahibinin alacağı pay, en basit anlamda faizi ifade etmektedir (Oğuz, 1992:343). Verimlilik kuramını savunan düşünürlerden Lauderdale verimliliği, sermayenin doğal bir sonucu görmekte ve faizi, ödünç alınan sermayenin kullanımından sağlanan değer artışının kaynağı olarak tanımlamaktadır (Pıçak, 2012:76). Verimlilik kuramını açıklamaya çalışan düşünürlerden Von Thünen'e göre sermayenin emek tarafından üretildiği düşünülürse, faiz o sermayeyi üretmek için gerekli emek miktarına bağlıdır. Ayrıca Thünen'e göre geçim düzeyinin üzerinde olan ücret fazlalığı faiz aracılığıyla sermaye üreten emek tarafından elde edilen gelire eşitlenmelidir. Başka bir ifade ile sermaye üreten emeğin faiz olarak elde ettiği ek gelir, bütün ücretlerin belirleyicisi durumundadır (Savaş, 2007:396).

## C. FERAGAT KURAMI

Değer ve kâr kuramlarına önemli katkılar sağlayan Senior, insanların rasyonel ve kendi çıkarlarını düşünen olduklarını varsayan klasik iktisadın temel psikolojik değerlendirmelerini esas alarak bir faiz kuramı geliştirmiştir (Landreth ve Colander, 2002:172). Senior, sermayenin de emek gibi üretken olduğunu savunmuştur. Bazen sermayenin üretime katkısının emekten daha fazla olduğunu ileri sürmüştür. Senior, sosyalistlerin savunduğu üretimde esas olanın emek olduğu ve sermayenin de aslında emeğin ürünü olduğu görüşlerine karşı çıkmıştır. Senior, emeğin üretimde katlandığı zahmet karşılığı aldığı ücret gibi sermayenin de

üretimden aldığı paya bir dayanak oluşturmak için feragat kuramını geliştirmeye çalışmıştır (Ersoy, 2008:359).

Üretim sürecinde kullanılan emek ve sermaye faktörlerinin her ikisi de mücadele ederek sıkıntı çekmektedir. Senior'a göre ücret, çalışma sıkıntısına maruz kaldığı için emeğe ödenen ödüldür (Landreth ve Colander, 2002:172). Aynı şekilde Senior'e göre faiz, tüketimden vazgeçmenin, geliri harcama imkanı varken kendini sıkarak onu harcamayıp tasarruf etmenin, yatırıma dönüştürmenin ve bu sırada çekilen sıkıntıların karşılığı olarak ödenen ödüldür. Yani tasarruf sahiplerinin gelirlerini bugün tüketme seçenekleri varken tüketmeyi, gelecekte tüketmek üzere tasarruf ederken çektikleri sıkıntının karşılığı olarak haklı bir gelir kategorisi olan faizi elde etmektedirler (Bocutoğlu, 2012:103). Böylece tasarruf sahibi olan kapitalistler de emekçiler gibi sürekli olarak çektikleri acının bedeli olarak faiz geliri almak durumundadır (Hunt, 2005:198). Bu bağlamda Senior, tarafından geliştirilen bu kuramın önemi, sermaye geliri olan faizin de emek geliri olan ücret gibi haklı bir gelir olduğunu göstermesidir.

#### **D. ZAMAN TERCİHİ KURAMLARI**

Faiz ile zaman faktörü arasında bir ilişki kuran zaman tercihi kuramlarına göre, sermayenin bugün kullanılması ile gelecekte kullanılması arasında sağlanan tatmin açısından önemli bir farklılık bulunmaktadır. Zaman unsuruna dikkat çeken faiz kuramlarının başında Böhm- Bawerk tarafından geliştirilen Agio kuramı ile Irving Fisher tarafından geliştirilen Sabırsızlık kuramı bulunmaktadır. Bunlarla birlikte Alfred Marshall'ın faizle ilgili görüşlerinde de zaman unsuru bulunmaktadır.

##### **1. Marshall'ın Faiz Konusundaki Görüşleri**

Senior tarafından geliştirilen feragat kuramının çeşitli şekillerde eleştirilmesi üzerine Alfred Marshall bu eleştirileri ortadan kaldırabilmek için feragat yerine bekleme sözcüğünü kullanmış ve faizi katlanılan sıkıntının bedeli yerine belirli bir süre beklemenin bedeli olarak açıklamaya çalışmıştır (Öçal, 1990:441). Marshall, faizi sermayenin getirisi olarak tanımlamaktadır (Kazgan, 2012:150). Marshall'a göre sermaye faktörü üretimin gerçekleşmesine aracılık eden bir faktördür. Sermayenin kendisi nihai tatmini sağlamaz sadece ihtiyaçları gideren mal ve hizmetlerin üretiminin gerçekleştirilmesine yardımcı olmaktadır. Bu çerçevede Marshall, faizi kazanç sağlayan sermayeye ödenen bir karşılık olarak kabul etmektedir. Marshall'a göre nasıl ücret çalışmanın bir karşılığı ve mükafatı ise faiz de tasarruf etmenin bir karşılığıdır. Normal olarak bireyler kazançlarını hemen tüketmek istemektedirler. Onları bu isteklerinden vazgeçirmek ve harcamalarını ertelemek için bir bedel ödenmelidir. Bu bedel ise faizdir (Ersoy, 2008:518).

## 2. Agio Faiz Kuramı

Böhm-Bawerk, faizi, agio konusunu dikkate alarak açıklamaya çalışmıştır. Agio denilince fark anlaşılmalıdır. Böhm- Bawerk' göre bu farktan kasıt bir paranın halen sahip olduğu değer ile aynı meblağın ilerideki değeri arasındaki farktır. Bu kavram daha ziyade senet ve banka işlemlerinde kullanılmaktadır. Bu bağlamda literatürde Böhm-Bawerk'in faiz kuramı agio kuramı olarak bilinmektedir (Oğuz, 1992:347). Böhm-Bawerk "The Positive Theory of Capital" (Kapitalizmin Pozitif Teorisi) adlı eserinde sermaye ve faiz kuramı ile ilgili düşüncelerini ifade etmiştir. Ona göre, "şimdiki mallar genellikle gelecekteki aynı tür ve sayıdaki mallardan daha değerlidir. Bu önerme faiz kuramının özünü ve merkezini oluşturmaktadır" (Böhm-Bawerk, 1891, 237). Agio kuramına göre faiz, bugün elde bulunan bir malın yarın elde edilecek benzer bir malla mübadelesinden doğacak farka eşittir. Bu tanımdan anlaşılacağı üzere faiz, zamanı tazmin eden bir prim olarak algılanmaktadır (Güngören, 2013:20).

Böhm- Bawerk'in faiz ile ilgili görüşleri "Capital and Interest" (Sermaye ve Faiz) adlı eserinde yer almaktadır. Böhm- Bawerk söz konusu eserinde "Sermaye sahibi herkesin, sermayenin gelirinden faiz olarak adlandırılan sürekli net gelir elde etmesi mümkündür. Bu gelir, belirli önemli özellikleri ile ayırt edilebilmektedir. Faiz, sermayeyi oluşturan malların türü ne olursa olsun herhangi bir sermayeden elde edilebilir: verimli malların yanı sıra verimsiz mallardan; bozulabilir malların yanı sıra dayanıklı tüketim mallarından; yenilenebilir malların yanı sıra yenilenemez mallardan; paranın yanı sıra mallardan" (Böhm-Bawerk, 1890:1). Böhm-Bawerk bu açıklamasıyla faizin sermayenin oluşturduğu gelirden kaynaklandığını açıklamaya çalışmıştır.

Böhm-Bawerk, zaman tercihi ve dolambaçlı üretim kavramları ile faiz olgusunun haklılığını savunmuştur. Bunlardan zaman tercihine kavramına göre bugünkü malların subjektif değeri, gelecekteki aynı miktar mallara oranla daha yüksektir. Borçlanmak, bugünkü malların gelecekteki mallarla değişimi anlamına geldiğinden, faiz, bu ikisi arasındaki farktan doğmaktadır (Denis, 1997:557). Faiz olgusunu açıklamakta kullanılan diğer bir önemli kavram dolambaçlı üretimdir. Böhm-Bawerk, dolambaçlı üretimin doğrudan üretime üstünlük gösterdiğini vurgulamaktadır. Bunun nedeni olarak da dolambaçlı üretimin hammadde, emek ve doğal kaynaklar içermesi ve daha üretken olmasını görmektedir. Dolayısıyla bu üretim sonucu ortaya çıkan faiz geliri hak edilmiş bir gelirdir (Ekelund ve Hebert, 1997: 310).



### 3. Fisher'in Sabırsızlık Kuramı

Faizin varlığını açıklamaya çalışan zaman tercihi kuramları içinde yer alan diğer bir kuram ise Irving Fisher tarafından geliştirilen sabırsızlık kuramıdır. Fisher'in faiz kuramında iktisadi bireylerin şimdiki ve gelecekteki mallar ile ilgili belli bir zaman tercihine sahip oldukları kabul edilmektedir. Zaman tercihi kavramı zımnen de olsa Böhm- Bawerk'in faiz kuramında da bulunur, ancak açık olarak ifade edilip faizin varlığını açıklamaya yönelik sistematikten yoksundur. Fisher zaman tercihi kavramını bu anlamda kendi kuramında güçlü bir temel haline getirmiştir (Seyrek ve Mızrak, 2009:389). Faizin varlığı, bireylerin vazgeçilen cari tüketim karşılığında gelecekte daha fazla tüketime sahip olma isteklerini göstermektedir. Bundan dolayı faiz, bugünkü mallarla gelecekteki malların değişiminin ortaya çıkardığı bir fiyattır. Eğer bu fiyat pozitif ise bugünkü mallar gelecekteki mallarla birebir değişmemekte, bireylerin zaman tercihi bugünkü tüketim lehine olduğu için, faiz, bugünkü tüketimden vazgeçmenin bir fiyatı olmaktadır (Aydın, 2015:210).

Fisher, "The Rate Of Interest" (Faiz Oranı) adlı eserinde, faizin maliyetini ve nasıl belirlendiğini anlamının en iyi yolunun, faizi tasarruf veya sermaye ile ilgili olarak değil de gelir ile ilgili olarak düşünmek olduğunu ifade etmiştir. Fisher'e göre faiz, bireylerin gelecekteki belli bir geliri bugün elde edebilmek için ödemeye razı oldukları fiyattır ve bu faiz, sermayenin geliri olmayıp, her türlü gelirin zaman içindeki akımından kaynaklanan bir gelirdir. Yani faiz, gelirin bir bölümünden değil tamamından oluşmaktadır. Bu bağlamda faiz kira, kâr ve hatta ücret gelirini bile kapsamaktadır (Fisher, 1907:229).

Faiz olgusu ile ilgili olarak tarihsel sürecin ilk dönemlerinde faizin meşru olup olmadığı ve varlığı sorgulanmaktayken zamanla faize bakış açısı değişmekte ve faizin haklı bir gelir olduğu ile ilgili birçok kuram geliştirilmiştir. Günümüz ekonomilerinde önemli bir konumda bulunan faiz, ekonomide birçok işlevi yerine getirmekte ve ekonomik değişkenleri etkileyerek ekonomik yaşam üzerinde önemli etkiler meydana getirmektedir.

### III. FAİZ ORANLARINI AÇIKLAMAYA YÖNELİK KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

Faiz olgusu ile ilgili olarak geçmişte pek çok görüş ortaya atılmıştır. Faiz konusunda uygulamaları görerek açıklamada bulunan ilk düşünürler var olan faizin meşruluğu ve ekonomik hayat için olumlu olup olmadığı üzerinde durmuşlar, daha sonraki düşünürler ise var olan faizin haklılığını göstermeye çalışmışlardır. Faiz oranları ve faizin ekonominin diğer kesimleri ile olan etkilerini ise incelememişlerdir. Endüstriyel devrim sonrası yaşanan ekonomik gelişmelerle

birlikte faizin ahlaki yönü ve meşru olup olmadığı tartışmaları yerini özellikle 18. yüzyıldan sonra faizin nedenlerini araştıran ve faizin iktisadi yaşam üzerinde meydana getirdiği etkileri tespit eden çalışmalara bırakmıştır. Tarihsel süreç içerisinde faiz oranlarının açıklanmasına yönelik birçok kuramsal gelişme yaşanmıştır.

Faiz oranını açıklamaya yönelik kuramların gelişim sürecine bakıldığında temelde iki farklı yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilki faiz oranının reel faktörler tarafından sermaye piyasasında tasarruf arzı ve yatırım talebine göre belirleneceğini iddia eden Klasik kuram diğeri ise faiz oranını reel faktörlerin dışında tamamen parasal faktörlerle açıklamaya çalışan Keynesyen kuramdır. Diğer tüm kuramlar da temelde bu iki yaklaşım etrafında görüşlerini ortaya koymaktadırlar. Faiz oranlarını açıklamaya yönelik yaklaşımlar; Klasik Faiz Kuramı, Knut Wicksell'in Faiz Kuramı, Keynes'in Faiz Kuramı, Ödünç Verilebilir Fonlar Kuramı, Neo-Keynesyen Faiz Oranları Kuramı, Tobin'in Portföy Kuramı, Monetarist Faiz Oranı Kuramı ve Rasyonel Beklentiler Faiz Oranı Kuramlarından oluşmaktadır.

### A. KLASİK FAİZ KURAMI

Klasik iktisadi düşünce Adam Smith'in Ulusların Zenginliği adlı eseri ile başlamaktadır. Faiz ile ilgili yaklaşımlarda da Adam Smith'in düşünceleri klasik düşüncenin temelini oluşturmaktadır. Adam Smith ünlü eseri Ulusların Zenginliği'nde faizi şu şekilde açıklamaktadır; "... Mal mevcudunu kendi kullanmayıp bunu bir başkasına ödünç veren kimsenin elde ettiğine faiz veya rıbh denir. Bu, borç alanın, ödünç verene, paranın kullanılması ile eline geçen kâr etme fırsatı için ödediği karşılıktır. Tabi bu kârın bir kısmı, rizikoyu göze alıp onu kullanmak zahmetine katlanan borçlunun: bir kısmı ise, bu kazanç fırsatını kendisine vermiş bulunan alacaklının olur" (Smith, 2008:57). Yani Smith faizi, borç verilen sermayenin karşılığı, paranın kullanımının bir karşılığı ve borç verenin üstlendiği risk primi olarak tanımlamaktadır (Erim ve Diğerleri, 2011:5). Yine Adam Smith Ulusların Zenginliği eserinde, " Faizle ödünç verilen mal mevcudunu, ödünç veren hep bir sermaye sayar; zamanında geri verilmesini, bu arada, ödünç alanın, onu kullandığı için, kendisine belirli bir yıllık kira ödemesini bekler... İşte, faizle ödünç verilen bir sermaye yıllık ürünün hatırı sayılır bir kısmının, ödünç verenden borç alanlara aktarılmasıdır denilebilir" (Smith, 2008:381-383). Burada söz konusu aktarımın yapılabilmesi için ödünç alanın belli bir faiz ödemesi yapması ve zamanı geldiğinde ödünç aldığı miktarı geri ödemesi gerekmektedir.

Smith'e göre faiz oranları ve kâr oranları birlikte hareket etmektedir. Adam Smith eserinde faiz oranları ile ilgili olarak, " Faizle borç verilecek mal mevcudu miktarı arttıkça, faiz yahut o mal mevcudunun kullanılması için ödenen bedel... kuşkusuz azalır. Bir ülkede sermayeler artıkça, o sermayenin kullanılmasıyla yapılacak olan kârlar ister istemez azalır Ülke içinde, yeni bir sermayeyi kullanmak

için kârlı bir yol bulmak, gitgide güçleşir. Dolayısıyla, çeşitli sermayeler arasında bir rekabet baş gösterir... Bunlar arasındaki rekabet, emeğin ücretlerini artırıp mal mevcudunun kârlarını düşürür... sermayeden yararlanmak için ödenebilecek bedel, yani faiz oranı, o kârlarla birlikte, mutlaka düşmesi gerekir” (Smith, 2008:383-384). Ayrıca Smith, para tasarrufu artığı zaman faiz oranının azalacağını, para sermayesine olan ihtiyacın toplam masraflardan fazla olduğu hallerde de faiz oranının yükseleceğini ifade etmiştir (Soule ve Antell, 2001:46).

Klasik iktisatçıların önemli temsilcilerinden Ricardo'ya göre, faiz oranı, nihai ve kalıcı bir şekilde kullanılan sermayenin elde ettiği kâr oranı tarafından belirlenmekte ve dolaşımdaki paranın miktarından veya değerinden tamamen bağımsız olmaktadır (Ricardo, 2007:258). Yani para miktarındaki artış faiz oranını kalıcı şekilde değiştirmemekte sadece paranın değerini değiştirmektedir (Ricardo, 2008:324). Klasik iktisatçılardan John Stuart Mill de faizin kâr oranları tarafından belirlendiğini iddia etmekte ve günlük faiz oranlarının günlük sermaye arzı ve talebi tarafından belirleneceğini uzun dönem faiz oranlarının ise sermayeden elde edilen ortalama kâra göre belirleneceğini ifade etmektedir (Mill, 1874:92). Diğer bir klasik iktisatçı Jean Baptiste Say, faizi paranın fiyatı olarak değil sermaye ödücünün fiyatı olarak nitelendirmekte ve paranın çokluğu veya kıtlığının faiz oranı üzerinde etkili olmayacağını ifade etmektedir (Say, 1855:78). Klasik faiz kuramını klasik iktisatçılardan derli toplu bir şekilde ortaya koyan Senior'e göre faiz oranı bir ekonomide reel tasarruf arzı ile reel sermaye talebinin karşılıklı olarak birbirini etkilemesi ile belirlenmektedir. Bir malın fiyatını arz ve talep birlikte belirliyorsa, faiz oranını da reel tasarruf arzı ile reel sermaye talebi belirlemektedir. Bu nedenle de faiz sermaye fiyatından başka bir şey değildir (Pekin, 1995:202).

Neo-Klasik iktisatçılardan Jevons faiz ile ilgili olarak “ Herhangi bir alanda kullanılan sermayenin getirdiği faizin genel bir ifadesini rahatça formüle edebiliriz. Elverir ki, aynı miktarda bir emeğin ürününün, emeğin harcandığı an ile bu emeğin sonuçlarından yararlandığımız an arasında geçen zaman parçasının kesiksiz bir fonksiyonudur.” Bu tanımda Jevons, zaman parçasının uzatılması sonucunda elde edilecek ürün artışı ile bu uzatmanın gerçekleşmesi için zorunlu olan yatırım artışı arasındaki oranın, faiz oranını belirleyeceğini ifade etmektedir (Denis, 1997:527). Neo-Klasik iktisatçılardan Marshall, faiz oranı ile ilgili olarak: “herhangi bir piyasada sermayenin kullanımına ödenen bir fiyat olan faiz, piyasadaki derneşik sermaye talebinin, belli bir faiz oranında, bu faiz oranında, gerçekleşecek derneşik sermaye arzına eşit olmaya doğru meyledecektir” demektedir (Keynes, 2010:155). Marshall'a göre faiz oranı, serbest piyasada sermayeye karşı olan arz ve talep tarafından belirlenmektedir (Ersoy, 2008:520). Bir diğer Neo-Klasik iktisatçı Walras, bireylerin tasarruf edecekleri ve yeni sermaye mallarına yatırım yapacakları bir toplam bulunduğunu ve bu iki toplam büyüklüğün de birbirine eşitlenme eğiliminde olduğunu söylemektedir. Walras'a göre faiz oranı bu eşitliği sağlayacak bir değişkendir. Böylece, faiz oranı yeni sermaye arzını ifade eden

tasarruf ve yeni sermaye talebi eşitlendiğinde belirlenmektedir (Keynes, 2010:156). Diğer bir Neo-Klasik iktisatçı olan Fisher ise faiz oranının hem bireyin zaman tercihi hem de yatırımların getiri oranı tarafından belirleneceğini ifade etmektedir (Erim ve Diğerleri, 2011:3).

Klasik ve Neo-Klasik iktisatçılar, faiz oranının (yani sermayenin fiyatının) nasıl ve hangi düzeyde oluştuğu konusunu reel etkenlere ağırlık vererek açıklamaktadır (Pekin, 1995:202). Onlar faizin, tasarrufun bir bedeli olduğunu ifade etmektedirler. Klasik faiz kuramında, parasal faktörlerin (banka parası gibi) faiz oranı üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır (Özgüven, 1997:465). Klasik faiz kuramında faiz oranı, reel büyüklükler olarak düşünülen sermaye arzı ve sermaye talebinin karşılaşmasından doğan, bu nedenle de reel bir mahiyete sahip olan bir oran veya fiyat olarak kabul edildiğinden bu kuram reel faiz kuramı olarak da adlandırılmaktadır (Altınok, 2006:250-251).

## B. KNUT WICKSELL'İN FAİZ KURAMI

Wicksell'in faiz kuramında para önemli bir rol oynamaktadır. Ekonomide paranın önemine vurgu yapan Wicksell'in para ile ilgili düşünceleri kendinden önceki klasik iktisatçılardan farklılık göstermektedir. Bu düşüncesi ile ilgili olarak Wicksell; "paranın faiz oranı seviyesi son kertede paranın kıtlığı veya çokluğuna göre değil reel sermayenin kıtlığı veya çokluğuna göre belirlenmektedir. Bu önerme şüphesiz doğrudur ancak pratikte şimdiye kadar ortaya konmuş tek bir kanıtı bulunmamaktadır. Paranın gerçekte ödünç verilmediği ancak reel sermayenin ödünç verildiği söylenmektedir. Bu nedenle para sadece sermayeyi borç olarak vermekte kullanılan bir araçtır. Fakat bu kesinlikle doğru değildir. Mal şeklindeki likit reel sermaye parayla alınıp satılmakta ödünç verilmemektedir" (Wicksell, 1969:83). Görüleceği üzere Wicksell, faizin parasal bir olgu olduğunu fark etmiş ve faiz oranını her şeyden önce paranın kıtlığı ve bolluğunun belirlediğine dikkat çekmiştir (Unay, 2001:238). Wicksell klasik faiz kuramını kendine özgü bir şekilde geliştirmiştir. Wicksell'e gelinceye kadar faiz oranı sadece reel unsurlar tarafından belirleniyordu. Wicksell, klasiklerin reel faiz kuramına parasal unsurları da ekleyerek gerçek anlamda ilk para iktisatçısı olmuş ve kuramı daha gerçekçi bir tabana oturtmuştur (Keyder ve Ertunga, 2012:415). Wicksell faiz kuramında faiz oranını doğal (normal) faiz oranı ve parasal (piyasa) faiz oranı kavramları ile açıklayarak parasal faiz kuramı ile parasal olmayan faiz kuramının açıkça sentezini oluşturmaktadır (Conard, 1963:155).

Wicksell geliştirdiği faiz kuramında faiz oranlarını doğal ve parasal faiz oranı olmak üzere ikili bir ayrıma tabi tutmaktadır (Turanlı, 2000:182). Parasal faiz oranı, parasal borç piyasasında bankaların bireysel müşterilere ve işletmelere

verdiği borçlara uyguladığı faiz oranı olarak tanımlanmaktadır (Skousen:2014:351). Wicksell doğal faiz oranı ile ilgili olarak şunu savunuyordu: “borçlar üzerinde, mal fiyatlarına bağlı olarak nötr olan belli bir faiz oranı bulunmaktadır ve bu oran faiz oranlarını ne yükseltme ne de düşürme eğilimindedir” (Wicksell, 1962:102). Doğal faiz oranını Wicksell tasarruf arz ve talebini eşitleyen oran olarak tanımlamaktadır (Skousen, 2014:351).

Wicksell, 1899’da yayımlanan “Interest and Prices” (Faiz ve Fiyatlar) adlı eserinde, doğal faiz ile parasal faiz arasında bir fark olması durumunda, ekonomide talep genişlemesi veya daralması gibi bir dizi kümülatif değişiklikler baş gösterebileceğini ifade etmiştir (Erim ve Diğerleri, 2011:4). Bu kapsamda bankalar tarafından belirlenen parasal faiz oranı, doğal faiz oranının altında belirlenmesi durumunda enflasyonist bir süreç diğer taraftan, bankalar tarafından belirlenen parasal faiz oranının, doğal faiz oranının üstünde belirlenmesi durumunda deflasyonist bir süreç yaşanacaktır (Barber, 2007:252). Wicksell, ekonomide dengenin parasal faiz oranının doğal faiz oranına eşit olması halinde mümkün olabileceğini ve bu eşitliğinde ideal çalışan banka sistemi ile kurulabileceğine dikkat çekmektedir. Bu kapsamda eğer doğal faiz oranı parasal faiz oranından büyükse parasal faiz oranı artırılmalı eğer doğal faiz oranı parasal faiz oranından küçükse parasal faiz oranı düşürülmelidir. Diğer bir ifadeyle fiyat artışları ve kredi talebinde artış varsa parasal faiz oranı artırılmalı aksi durumda parasal faiz oranı düşürülmelidir. Kredi talebi ve fiyatlarda bir değişim yoksa parasal faiz oranı sabit tutulmalıdır (Ertuğrul, 2015:68).

### C. KEYNES’İN FAİZ KURAMI

John Maynard Keynes, faiz olgusunu makro iktisadi açıdan inceleyerek ilk kuramsal yaklaşımı ortaya koymuştur (Seyrek ve Mızrak, 2009:390). Keynes, faizi, kendinden öncekilerden farklı olarak açıklamaktadır. Keynes Klasik faiz kuramında yer alan faiz oranı ile ilgili olarak şu açıklamaları yapmaktadır; “Klasik faiz kuramı nedir? Son zamanlara kadar bize öğretilen, yetiştiğimiz ve kabul ettiğimiz bir kuramdır... Bununla birlikte, bu geleneğin faiz oranını yatırım talebi ve tasarruf gönüllülüğünü dengede birbirine eşitleyen bir unsur olarak ele aldığı oldukça açıktır. Yatırım, yatırılabilir kaynaklar talebini ve tasarruf da arzını ifade etmektedir. Buna karşın, faiz oranı, bunların ikisinin eşitlendiği yatırılabilir kaynakların fiyatıdır. Meta fiyatının meta talebinin arzına eşit olduğu noktada sabitlenmesi gibi, faiz oranı da, piyasadaki güçlerin etkisi altında, belli faiz oranındaki yatırım miktarının, bu faiz oranındaki tasarruf miktarına eşit olduğu noktada sabitlenir” (Keynes, 2010:155). “Karmaşanın temelinde, para ekonomisine ait olan faiz kavramının, parayı hesaba katmayan bir çalışma içine sokulmuş olmasından kaynakladığını düşünüyorum” (Keynes, 2010:166). Keynes, Klasik faiz kuramında yer alan faiz oranını bu şekilde açıkladıktan sonra Genel Teori adlı eserinde faiz oranı ile ilgili olarak şunları ifade etmektedir; “Faiz oranının, tasarruf

ya da beklemenin getirisi olmadığı açıktır. Zira bir kişi parasını nakit olarak iddihar ederse, daha önce olduğu kadar tasarruf etmiş olsa da, faiz elde edemez. Aksine, faiz oranının tanımı bize, söz konusu oranın, belli bir dönem için likiditeden vazgeçmenin mükafatı olduğu sonucuna götürür. Zira faiz oranı tek başına, para toplamı ve belli bir süre için borca karşı ödenecek para üzerindeki kontrolden vazgeçme arasındaki ters orantıdan başka bir şey değildir. Böylece, likiditeden vazgeçmenin mükafatı olarak, herhangi bir zamandaki faiz oranı, paraya sahip olanların söz konusu paralarının likiditesini kontrol etmekten vazgeçme konusunda gösterdikleri isteksizliğin bir ölçüsüdür. Faiz oranı, yatırım yapılmak istenen kaynak talebini, bugünkü tüketimden sakınma gönüllüğüne eşitleyen bir fiyat değildir. Bu serveti nakit şekilde tutma arzusuyla, mevcut nakit miktarına eşitleyen fiyattır” (Keynes, 2010:148-149).

Keynes’in faiz kuramında faiz oranı klasik yaklaşımda olduğu gibi reel değil parasal bir olgu olarak ifade edilmektedir (Herr, 2009:111). Keynes, faizi, cari tüketimden vazgeçmenin karşılığı olarak gören klasik kuramı reddetmektedir. Çünkü Keynes’e göre, faiz klasiklerin savunduğu gibi, tasarruf etmenin ve beklemenin mükafatı olamaz. Tasarruf edip parasını saklayan kimseye faiz verilmez (Özguven, 2011:228). Ancak tasarruf eden bunu herhangi bir kişiye kullanmak üzere verdiğinde, yani bu parayı elinde tutmak avantajından feragat ettiğinde katlandığı bu külfete karşılık, faiz adı altında bir bedel ödemesi gerekmektedir (Pekin, 1995:206-207).

Keynes’in faiz kuramında para talebi bir anlamda likidite tercihini ifade etmektedir. Bu kapsamda, bireylerin paralarını likit, yani her an istedikleri gibi kullanmak üzere el altında tutma yolundaki tercihinin likidite tercihi denilmektedir. Faiz oranı da, bu tanıma göre likiditeyi tercihten vazgeçmenin bedeli, diğer bir ifadeyle, servetleri para yerine diğer şekillerde tutmaya teşvik için para sahiplerine ödemesi gereken bir primdir. Yani bu kurama göre, parasını hazır tutmak isteyen kişi ancak kendisine cazip bir prim ödendiğinde likiditeyi tercihten vazgeçebilir. Dolayısıyla faiz, likiditeyi tercihten vazgeçmenin bir bedeli olduğu kadar, parayı likit halde tutmanın da maliyeti demektir. Yüksek bir faiz karşısında parayı para olarak tutmanın rahatlığı, düşük faiz gibi külfetsiz ve bedava değil aksine pahalı olmaktadır. Bu nedenle de para sahibi, likiditeyi tercihte uzun süre ısrar etse bile, faiz oranı belli bir seviyeye geldikten sonra para tutmanın pahalılığına daha fazla katlanamayacak ve likit kaynaklarını ödünç vermeye razı olacaktır (Ülgener, 1991:356).

Keynes, faiz kuramını likidite tercihi kavramı ile açıklamaktadır. Keynes likidite tercihi ile faiz kuramını açıklarken bireylerin tüketim konusundaki eğilimlerinin iki tür olduğunu ifade etmektedir. Birinci türe göre, her birey gelirinden ne kadarını ilerde, şu veya bu nedenler karşısında harçayabileceğini ve bu nedenle saklaması lazım gelen miktarı (tüketim eğilimini) belirler. İkinci türe göre, bireyler, tasarruf ettikleri miktarı nasıl saklayacakları kararına varmalıdırlar

(likidite tercihi). Klasikler birinci durumla, Keynes ise ikinci durumla ilgilenmiştir (Turanlı, 2000:192). Keynes'e göre faiz, bireylerin sahip oldukları parayı başkalarına ödünç verdikleri zaman, eğer enflasyon yoksa, servetlerinde herhangi bir değişiklik meydana gelmediği halde, ellerindeki parayı likit olarak tutmanın sağlayacağı faydadan vazgeçmenin karşılığında verilmiş bir tür tazminattır. Diğer bir ifade ile faiz likiditeden vazgeçen tasarruf sahibine ödenen bir karşılıktır (Ersoy, 2008:572). Faiz oranı ise yatırım kaynakları talebini mevcut tüketimden kaçınma istekliliğiyle dengeye getiren bir fiyat değeridir. Faiz oranı, nakit biçimde servet tutma arzusu ile mevcut para miktarı arasında denge kuran bir fiyattır (Hunt, 2005:511). Yani faiz oranı yatırım tasarruf eşitliğini sağlayan değil elde tutulmak istenen para miktarı ile mevcut para miktarını eşitleyici bir fonksiyona sahiptir.

#### **D. ÖDÜNÇ VERİLEBİLİR FONLAR KURAMI**

Temel kavramları Thornton ve Wicksell tarafından belirlenmiş olan ödünç verilebilir fonlar kuramı, İsveç Okulu'ndan Ohlin ve İngiltere'den Robertson tarafından geliştirilmiştir. Bu kuram aslında Klasik faiz kuramının geliştirilmiş bir versiyonu niteliğindedir (Yay, 2012:108). Genel faiz kuramı olarak da adlandırılan ödünç verilebilir fonlar kuramı, faiz oranının açıklanmasında Keynes'in likidite tercihi ile Klasiklerin yatırım tasarruf dengesini birleştirmek amacıyla Sir Denis Robertson tarafından ileri sürülmüştür (Hiç, 1992:409). Ödünç verilebilir fonlar kuramı Klasik faiz kuramı yaklaşımının parasal unsurların ilave edilmesi suretiyle genişletilmesi veya revizyonu olarak nitelendirilmektedir. Bertil Ohlin ve D. H. Robertson para arzının faiz oranına karşı duyarlı olduğunu ve denge faiz oranının haklar ve faiz içeren tahviller için arz ve talebi eşitleyen faiz oranı olduğunu iddia etmektedirler. Ödünç verilebilir fonlar kuramı olarak adlandırılan bu yaklaşım Klasik kuramın geliştirilmiş mikro kökenli ve statik açıklaması olarak tanımlanmaktadır (Taşar, 2012:168-169). Ödünç verilebilir fonlar kuramında paranın kullanıldığı bir ekonomide faiz haddinin oluşmasında parasal faktörlerin rolünü kabul etmekle birlikte faiz oranının arkasında yatan reel olaylarda yakalanmaya çalışılmaktadır (Şahin, 2002:476). Dolayısıyla ödünç verilebilir fonlar kuramına göre faiz oranı belirlenirken hem parasal faktörlerin hem de reel faktörlerin birlikte dikkate alınması gerekmektedir.

D. H. Robertson faiz oranını şu şekilde açıklamaktadır: "Faiz oranı ödünç verilebilir fonların kullanımının fiyatıdır" (Robertson, 1937:428). Bu açıklamaya göre faiz oranı diğer fiyatlar gibi düşünülmekte ve ödünç verilebilir fonların arz ve talebine göre oluşacağı kabul edilmektedir. Bertil Ohlin ise faiz oranını şu şekilde açıklamaktadır: "ödünç verilebilir fonlar kuramına göre faiz oranı, borcun veya kredinin fiyatı olarak düşünülmekte ve bir köy pazarında yumurta ve çileğin fiyatı gibi kredinin arz ve talebine göre belirlenmektedir" (Ohlin, 1937:424). Ohlin'e göre kredi arz ve talebi Robertson'un ödünç verilebilir fonlar tabiri ile aynı anlamdadır ve faiz de kredinin fiyatıdır. Bu kuramın taraftarları faizi para halindeki

sermayenin belirli bir süre kullanılmasının bedeli olarak dikkate almaktadır. Fakat faiz oranının belirlenmesinde para halindeki ödünç verilebilir fon arzının etki ettiği kabul edilmektedir. Diğer bir ifadeyle elinde parası mevcut olup da bunu ihtiyaç sahiplerine ödünç olarak verebilecek olanların arz edecekleri kredi miktarı faiz oranına etki eden esas faktör olmaktadır. O halde faiz bu krediyi talep eden ihtiyaç sahiplerinin girişimcilere ödedikleri bir fiyat olmaktadır (Oğuz, 1992:368).

Ödünç verilebilir fonlar kuramına göre faiz, ödünç verilen parasal sermayenin belirli bir süre kullanılmasının karşılığı olarak tanımlanırken faiz oranı da ödünç verilebilir fonların arz ve talebine göre belirlenmektedir (Ergun, 2010:293). Ödünç verilebilir fonlar kuramında faiz oranının belirlenmesini sağlayan ödünç verilebilir fon arzı ve ödünç verilebilir fon talebinin nelerden oluştuğu önem arz etmektedir. Bu bağlamda ödünç verilebilir fonlar kuramına göre ödünç verilebilir fon arzı sadece tasarruflardan oluşmamaktadır. Bu fon arzı; belirli bir dönemde gerçekleştirilen net tasarruflardan, eskiden yapılmış tasarrufların bina ve taşınmaz mallara dönüştürülmelerin bir bölümünün yeniden likit sermaye haline gelmesinden, gömüleme nedeniyle piyasadan çekilmiş fonların yeniden piyasaya dönmesinden ve bankaların net ilave ödünçlerinden oluşmaktadır. Ödünç verilebilir fonlar kuramına göre ödünç verilebilir fon talebi ise yalnız sermaye talebi değildir. Bu fon talebi; yeni yatırımlarda kullanılacak sabit ve döner sermaye için fon talebi, sermayenin devamını sağlama ve amortismanlar için fon talebi, gömüleme için fon talebi ve tüketicilerin cari gelirlerini aşan tüketimlerini karşılama için fon taleplerinden oluşmaktadır (Öçal, 1990:449). Ödünç verilebilir fonlar kuramına göre ödünç verilebilir fon arzında tasarruflar asli unsur olmakta ve uzun dönemde faiz oranına etki eden faktör de bu olmaktadır. Kısa dönemde ise faiz oranı üzerinde daha ziyade parasal faktörlerin etkisi görülmektedir (Oğuz, 1992:369).

#### **E. NEO-KEYNESYEN FAİZ ORANLARI KURAMI**

Keynes'in ünlü eseri olan Genel Teori'nin yayınlanmasından sonra bu kuramın temel özellikleri konusunda John Hicks ve Alvin Hansen tarafından açıklamalar getirilmiştir. Bu kapsamda Hicks'in 1937 yılında yayınladığı "Mr. Keynes and The "Classics": A Suggested Interpretation" adlı makalesinde ileri sürdüğü görüşler ve analiz biçimi faiz oranının belirlenmesinde Klasiklerin ve Keynes'in görüşlerini içeren yeni bir kuramın gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır. Hicks makalesinde Keynes'in yaklaşımının Klasik yaklaşıma göre farklarını ortaya koymakta ve Keynes'in yaklaşımına eleştiriler getirmektedir. Hicks bunu makalesinde şu şekilde ifade etmektedir: "Keynes'in yaklaşımı Klasik İktisat 'tan iki açıdan farklılaşmaktadır. Bunlardan biri para talebi faiz oranına bağlıdır (likidite tercihi). Diğer faizin tasarruflar üzerinde herhangi bir etkisi yoktur. Onun için faiz oranı, gelir tarafından değil, para miktarı tarafından belirlenmektedir. Faiz oranı, sermayenin marjinal verimliliği ile karşılaştırılarak yatırım miktarını belirlemektedir. Yatırım miktarı da çarpan aracılığıyla geliri



belirlemektedir. Daha sonra istihdam düzeyi, yatırım miktarı ve gelirin tasarruf edilen değil tüketim mallarına yapılan harcamalarının miktarı tarafından belirlenmektedir. Bu sistem içerisinde tüketim eğiliminde ya da yatırım yapma isteğinde bir artış, faiz oranını değil sadece istihdamı artıracaktır. Bununla birlikte, bu teori genel değil, Keynes'in özel teorisidir" (Hicks, 1937: 152).

Alvin Hansen de John Hicks gibi benzer açıklamalar yapmıştır. Hansen'e göre Keynes, Klasik faiz kuramının faiz oranlarının belirlenmesi konusunda yeterli açıklamalarda bulunamadığını ve belirsizlikler içerdiğini iddia etmiştir. Çünkü bu kurama göre tasarruf arz eğrisi ile yatırım talep eğrisinin kesiştiği noktada faiz oranı oluşmaktadır. Oysa ki bunlar, gelir seviyesine bağlıdır ve gelir seviyesi yatırım hacmi belli olana kadar bilinmemektedir. Sonuçta bu da faiz oranına bağlı olmaktadır. Diğer bir deyişle tasarruf ve yatırım birbirine bağlı olduklarından, faiz oranının belirlenmesi konusunda bir belirsizlik ortaya çıkmaktadır (Hansen, 1951:429). Ancak Hansen Keynes'in geliştirdiği faiz kuramının da söz konusu bu belirsizliği ortadan kaldıramadığını iddia etmiştir. Her gelir seviyesinde farklı likidite tercihleri olduğu için işlem ve ihtiyat güdüsü ile para talebinin ne olacağı bilinmemektedir. Spekülatif güdülü likidite tercihi ise gelir seviyesinden bağımsızdır. Böylece Keynes'in faiz kuramı da klasik kuram gibi faiz oranının belirlenmesinde belirsizlikler içermektedir (Hansen, 1951:429). Yine Hansen ödünç verilebilir fonlar kuramı için de tam olarak aynı durumun geçerli olduğunu ifade etmiştir. Ödünç verilebilir fonlar kuramına göre, faiz oranı, ödünç verilebilir fonların arz ve talebinin kesiştiği noktada oluşmaktadır. Ödünç verilebilir fonların arzı, tasarruflar ile yeni para ve gömülemenin çözülmesinden tasarruflara yapılan katkılardan meydana gelmektedir. Ancak tasarruf kısmı, kullanılmayan gelir ile değiştiğinden, gelirle aynı zamanda değişen bir ödünç verilebilir fonların toplam arzını geriden takip etmektedir. Bu nedenle, bu kuram da faiz oranının belirlenmesinde bir belirsizlik içermektedir (Hansen, 1951:430).

John Hicks ve Alvin Hansen faiz oranının belirlenmesinde Klasik faiz kuramının, Keynes'in faiz kuramının ve ödünç verilebilir fonlar kuramının belirsizliğini gidermek amacıyla yeni bir kuram geliştirmişlerdir. Hicks ve Hansen'in faiz oranları kuramı, hem Klasik kuram ve hem de Keynesyen kuramda yer alan bazı unsurları içermektedir (Keyder ve Ertunga, 2012:416). Hicks ve Hansen'in faiz kuramı, Likidite Tercihi Kuramı ile Ödünç Verilebilir Fonlar Kuramı'nın bir sentezi şeklindedir. Hick ve Hansen'e göre ancak bu iki kuram yardımıyla uygun bir faiz kuramı elde edilebilir ve bu yeni faiz kuramı ise dört değişkene bağlı bulunmaktadır. Bunlar; yatırım talebi fonksiyonu, tasarruf arzı fonksiyonu, likidite tercihi fonksiyonu ve para arzı fonksiyonudur (Hansen, 1951:431-432). Bu dört değişken sayesinde IS ve LM eğrileri çizilerek, onların kesişme noktalarında faiz oranı belirlenebilmektedir. Böylece Klasik faiz kuramından tasarruf ve yatırım talebi fonksiyonları; Keynes'in faiz kuramından ise likidite tercihi fonksiyonu ve para arzı denklemi alınarak IS-LM diye ifade edilen eğriler oluşturulmuştur (Erim, 2011:4). Sonuç olarak, Hicks ve Hansen'in

geliştirdiği IS-LM analizi olarak adlandırılan bu yaklaşım, faiz oranlarının belirlenmesinde hem reel unsurlar ve onlara etki eden faktörleri hem de parasal unsurlar ve onlara etki eden faktörleri toplu olarak dikkate almaktadır.

## F. TOBİN'İN PORTFÖY KURAMI

James Tobin, Money and Economic Growth (Para ve Ekonomik Büyüme) adlı makalesinde faiz oranı ile ilgili değerlendirmelerde bulunmuştur. Bu kapsamda Tobin: “Klasik teoride, faiz oranı ve ekonomideki sermaye yoğunluğu “verimlilik ve tutumluluk” yani, teknoloji ve tasarruf eğilimlerinin etkileşimi tarafından belirlenmektedir. Bu durum hem sermaye birikim oranının emeğin büyüme oranından farklı olduğu kısa vadede hem de sermaye yoğunluğunun sabit olduğu uzun vadede doğrudur. Keynes parasal faktörlerin ve portföy kararlarının niçin değiştiğini ve bazı durumlarda faiz oranlarının belirleyicilerini ve sermaye birikim sürecini açıklamaktadır. Ben burada göstermeye çalışıyorum ki benzer bir durum uzun vade içinde doğrudur. Denge faiz oranı ve sermaye yoğunluğu oranı genel olarak para arzı ve portföy davranışı ile birlikte teknoloji ve tutumluluk tarafından etkilenmektedir” (Tobin, 1965:684).

Tobin, Keynes'in kuramında yer alan spekülasyon para talebi üzerinde durmuş ve bunu portföy tercihi kuramı şekline dönüştürmüştür. Tobin portföy kuramında Keynes'in kuramının bazı zayıf noktalarını önlemeye çalışmıştır. Keynes'in analizinde spekülasyon para talebinin eksikliği servetin tamamının ya para ya da tahvil şeklinde tutulduğu iddiasıdır. Böylece açıktır ki Keynes çeşitlendirme olasılığını dikkate almamıştır. Keynes'in kuramına göre, eğer tahvilin beklenen getirisi paranın beklenen getirisinden büyükse sadece tahvil tutulmakta eğer tahvilin beklenen getirisi paranın beklenen getirisinden daha küçükse sadece para tutulmaktadır. Sadece istisnai bir durumda yani tahvilin ve paranın beklenen getirisinin aynı olması durumunda insanlar hem tahvil hem de para tutmaktadır. Keynesyen kuramda hiç kimse aynı anda para ve tahvil tutmamakta fakat bu gerçek yaşamla uyumsuzdur. Tobin sadece varlıkların getirilerini değil aynı zamanda onların risk seviyelerini de dikkate aldığı bir durum için spekülasyon para talebinin bir modelini oluşturmuştur (Gonda, 2003:26).

Tobin'in portföy kuramı, günümüzde para arzı ile reel sektör arasındaki bağlantıyı sağlaması nedeniyle para kuramında önemli bir yer edinmiştir. Portföy kuramına göre, para dahil, herhangi bir aktifin talebi, tek bir faiz oranı yerine, birden fazla faiz oranının fonksiyonudur. Diğer yandan, bir aktifin arzındaki değişimin bütün faiz oranlarını değiştireceği; bir aktifin faiz oranındaki değişimin ise, o aktif dahil ilgili tüm aktiflerin talebini değiştireceği kabul edilmektedir. Benzer şekilde, herhangi bir aktifin faiz oranı hem aktifin kendi arzı hem de ilgili aktiflerin arzları tarafından belirlenmektedir. Buradan hareketle Tobin'in portföy kuramı, faiz oranlarının belirlenmesinde sadece para arzı ve para

talebinin değil aynı zamanda diğer yatırım araçlarının da etkili olduğunu ortaya koymasıyla faiz kuramına önemli katkılar sağlamıştır (Özbilen, 2015:269-501).

### **G. MONETARİST YAKLAŞIMDA FAİZ ORANI KURAMI**

Neo-Klasik doktrin içerisinde Chicago ekolü olarak konumlandırılan düşünce sistemi, Monetarist yaklaşım olarak adlandırılmaktadır (Taşar, 2012:176). Monetarist yaklaşımın en önemli temsilcisi ise Milton Friedman'dır. Friedman, faiz oranını şu şekilde tanımlamaktadır; "Faiz oranı, bir hanehalkının geliri bir zaman döneminden diğerine önemli ölçüde değişse bile... harcama akımlarını düzleme/dengeleme isteğini ayarlayan, kaynakların dönemler arası fiyatıdır" (Hetzl, 2012:49). Ayrıca Friedman Keynes'in aksine faiz oranlarının verimlilik, tasarruf ve benzerleri tarafından belirlendiğini varsaymaktadır (Bibow, 2002:4). Yani Friedman faiz oranlarının belirlenmesinde parasal faktörlere değil reel faktörlere vurgu yapmaktadır. Friedman'a göre kısa dönemde para arzındaki bir değişim reel faiz oranlarını değiştirirse bile uzun dönemde reel faiz oranları tekrar denge değerine gelecek, değişen sadece nominal faiz oranları olacaktır (Yay, 2001:9).

Monetarist yaklaşım öncesi faiz kuramlarında, enflasyon olgusunun borçlanma maliyetleri üzerindeki etkisi analizlere dahil edilmemiştir. Ancak 20. yüzyılın ikinci çeyreğinden sonra, özellikle 1960 sonrasında, açık olarak enflasyonist bir dönemin başlaması ile enflasyonun faiz oranlarını etkileyip etkilemediği, etkiliyorsa nasıl ve ne kadar etkilediği sorgulanmaya başlamıştır. Bu bağlamda Friedman, Klasik ve Keynesyen yaklaşımı birlikte ele alan bir aktarım süreci analizi çerçevesinde para arzı, faiz oranları ve enflasyon arasındaki ilişkiyi kısa ve uzun dönem için ayrı ayrı analiz eden karma bir yaklaşım geliştirmiştir (Yay, 2012: 117-118). Friedman göre para arzı artışları başlangıçta nominal faiz oranlarını düşürmekte, düşen faiz oranları ise tüketim ve yatırım harcamalarını artırarak nispi fiyatların yükselmesine neden olmaktadır. Bu durum ise halkın işlem güdüsü ile daha fazla para talebinde bulunması neden olduğundan nominal faiz oranları yükselmektedir. Ayrıca halkın fiyatların yükseleceği ile ilgili beklentisi nedeniyle para arzı artışları sonucu nominal faiz oranları düşmemekte aksine yükselmektedir (Friedman, 1968:6). Bu kapsamda nominal faiz oranlarının enflasyona uyumu çeşitli tartışmalara neden olmuştur.

Kuramsal olarak, eğer enflasyon beklentileri tam olarak tahmin edilebiliyorsa ve sermaye piyasası tam ve mükemmel çalışıyorsa, Fisher etkisi tam olarak çalışmaktadır. Ancak bu konuda çeşitli kuramsal eleştiriler yapılmaktadır. Bunlardan biri olan Mundell veya Servet etkisine göre, enflasyon beklentileri arttığında, reel para talebi azalmakta, bireylerin serveti içinde parasal balans miktarları düşmektedir. Servetlerinde azalma ortaya çıkan bireyler servetlerini

korumak için daha az tüketip daha fazla tasarruf yapmayı tercih etmeleri fon arzını artıracığından reel faiz oranlarının düşmesine neden olmaktadır. Diğer bir eleştiri olan Tobin veya İkame etkisine göre, enflasyon oranları arttığında para tutmanın alternatif maliyeti artacağından bireyler servetlerinin para olarak tutulan kısmını azaltıp tahvil taleplerini artıracaklardır. Bu durum toplam tasarrufları artırdığından reel faiz oranlarının düşmesine neden olmaktadır. Görüleceği üzere hem Mundell hem de Tobin analizlerinde aynı sonuç ortaya çıkmaktadır. Yani beklenen enflasyondaki artış reel faiz oranlarını düşürmektedir (Yay, 2012:119-120).

## **H. RASYONEL BEKLENTİLER YAKLAŞIMDA FAİZ ORANI KURAMI**

Rasyonel beklentiler yaklaşımı çerçevesinde faiz oranları ile ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulunmaktadır; Rasyonel beklentiler altında, para arzındaki veya fon arz ve talebindeki beklenen değişimler sistematik olduğu sürece, bu değişimlerin sadece uzun dönemde değil kısa dönemde de reel faiz oranları üzerinde etkisi olmayacaktır. Beklenen bir para arzı artışı, beklenen bir enflasyon yaratmakta; nominal faiz oranları da beklenen enflasyona uyarlanarak, artmakta ve Fisher eşitliğinde belirtildiği gibi, reel faiz oranları değişmeden kalmaktadır. Para arzındaki değişimlerin kısa dönem etkileri, sadece beklenmedik para arzı artışları durumunda, tam istihdamdan sapmalar yaratmakta; sadece bu beklenmedik sapmalar halinde faiz oranları da etkilenebilmektedir. Yani sistematik bir para politikasının değiştiremediği tesadüfi etkenler nedeniyle, enflasyon oranı, reel faizleri etkileyebilmektedir. Sistematik bir para politikasının, reel faiz oranları üzerinde etkisi olmadığı gibi, sistematik bir maliye politikasının da reel faiz oranları üzerinde etkisi olmamaktadır. Bu Ricardocu denklik kavramı ile açıklanmaktadır: Buna göre, kamu kesiminin borç talebinin artması, faiz oranlarını artırmaktadır. Ancak borç verenler elde ettikleri faiz gelirinin gelecekte kendilerinden vergi olarak alınacağını bekliyorlarsa, cari dönemde tasarruflarını yani tahvil taleplerini artıracaklar, bu da artan fon arzının artan fon talebini dengelemesi nedeniyle faiz oranlarının değişmeden kalmasına yol açacaktır (Yay, 2012:119-121-122).

## **SONUÇ**

Faiz kavramı ve işleyişi iktisadi düşüncenin ilk aşamalarından itibaren felsefi, ahlaki, dini ve sosyolojik yönleriyle her zaman dikkat çeken bir konu olarak tartışılmıştır. Felsefi yaklaşımların ağırlık kazandığı Eski Yunan düşüncesinde faiz, ideal düzene uygun olmadığı gerekçesiyle reddedilmiş ve özellikle Eflatun ve Aristo, paranın para doğurmasını toplumsal yapıyı bozacağı düşüncesiyle kabul etmemişlerdir. Kilisenin egemen olduğu ortaçağ batı dünyası, Eski Yunan düşüncesiyle aynı görüşte olmuş ve faize, tefecilik uygulamasıyla benzer nitelikler taşıdığı gerekçesiyle karşı çıkmıştır. Thomas Aquinas, faizi dini ve ahlaki açıdan

ele alarak reddederken, Protestanlığı formüleştiren Calvin ise faizi, Hristiyanlığa aykırı görmemiş sadece devleti yönetenlerin faizin sömürü konusu yapılmasına karşı önleyici tedbirler almaları gerektiğini ileri sürmüştür. Yeniçağda birçok Avrupa ülkesinde faiz yasakları kaldırılması ve yaşanan ekonomik gelişmeler faize bakış açısını değiştirmiştir. Bu dönemde faizin haklı bir gelir kaynağı olduğunu ortaya koymak için birçok kuramsal yaklaşım geliştirilmiştir. Sanayi devrimi sonrası ise faiz oranlarını belirleyen faktörlerin neler olabileceği ile ilgili kuramsal yaklaşımlar geliştirilmiştir.

Faizin kaynağını, nedenini ve haklılığını açıklamaya çalışan kuramlardan nemalandırma kuramına göre sadece toprak üretkendir. Bu nedenle rant temin eden bir toprak satın almaya yarayan bir miktar ödünç verildiğinde bu rant kadar faize hak kazanmalıdır. Verimlilik kuramına göre faiz, sermaye kullanımını nedeniyle elde edilen değer artışının karşılığıdır. Feragat kuramında faiz, paranın sağlayacağı tatminden feragat ederek tasarruf etmenin karşılığıdır. Agio kuramına göre genellikle insanlar geleceği bugüne göre küçümserler. Bu nedenle bugünkü mallar gelecekteki mallardan daha büyük önem taşır. Bugünkü malların gelecekteki mallarla mübadelesi için bu agio farkının ortadan kaldırılması gerekir. Faiz, bu farkı ortadan kaldırmaktadır.

Faiz oranlarını açıklamaya yönelik geliştirilen kuramlardan klasik faiz kuramına göre, faiz oranı reel bir değişkendir ve denge faiz düzeyini belirleyen etkenler, tasarruf arzı ile yatırım talebidir. Diğer bir kuramsal yaklaşımı geliştiren Wicksell, Klasiklerin reel faiz kuramına parasal unsurları da ekleyerek faiz oranını doğal (normal) faiz oranı ve parasal (piyasa) faiz oranı kavramları ile açıklamıştır. Keynes'in faiz kuramında faiz oranı, tasarruf ve yatırım harcamalarından bağımsız olarak, para arz ve talebi tarafından belirlenmektedir. Bir diğer kuramsal yaklaşım olan ödünç verilebilir fonlar kuramında faiz oranı ödünç verilebilir fonların arz ve talebine göre belirlenmektedir. Neo-Keynesyen yaklaşım faiz oranlarının belirlenmesinde reel unsurlar ile parasal unsurları birlikte dikkate almakta ve bunlara etki eden faktörleri toplu olarak analize dahil etmektedir. Tobin'in portföy kuramında para dahil tüm menkul kıymetlerin arzındaki değişme, faiz oranlarını etkilemektedir. Monetarist yaklaşım, faiz analizine, para arzı, faiz oranları ve enflasyon arasındaki ilişkiyi kısa ve uzun dönem için ayrı ayrı analiz eden karma bir yaklaşım geliştirmiştir. Buna göre para arzı artışları, kısa dönemde nominal faiz oranlarını düşürmekte ancak uzun dönemde enflasyon aracılığı ile nominal faiz oranlarını yükseltmektedir. Diğer taraftan rasyonel beklentiler yaklaşımı, ekonomik karar birimlerinin rasyonel hareket etmeleri nedeniyle beklenen para arzı artışları karşısında sadece nominal faiz oranının artacağını, reel faiz oranının ise değişmeyeceğini savunmaktadır.

Günümüzde a priori bir olgu olarak kabul edilen faiz olgusu, tarihsel süreç içerisinde farklı kuramsal yaklaşımlar tarafından incelenmiştir. Kuramsal yaklaşımlar öncelikle faiz işleyişinin temel esasları ve uygulama gerekçeleri

üzerine yoğunlaşmış daha sonra bu işleyişin yasallaşmasıyla birlikte faiz olgusunun varlığını meşru bir temele oturtmaya çalışmışlardır. Sanayi devrimi sonrasında yaşanan ekonomik gelişmelerle birlikte faizin ahlaki yönü ve meşru olup olmadığı tartışmaları, yerini faizin iktisadi yaşam üzerinde meydana getirdiği etkileri tespiti çalışmaları ve faiz oranını belirleyen faktörlerin neler olduğunu araştıran kuramsal çalışmalara bırakmıştır. Ancak faizin varlığını açıklamaya yönelik olarak geliştirilen faiz kuramları faizi ilke olarak benimsemekle birlikte faizin kaynağını, haklılığını ve dayandığı gerekçeleri açıklamada net ve kesin bir hükme varamamışlardır. Yine daha sonraki dönemlerde geliştirilen faiz oranlarını açıklamaya yönelik kuramsal yaklaşımlar da faiz oranlarını açıklama noktasında genel olarak kabul gören sonuçlara ulaşamamışlardır. Sonuç olarak faiz ile ilgili olarak herkesin benimseyebileceği açık ve kesin bir açıklama kuramsal olarak ortaya konulamamıştır.

#### KAYNAKLAR

- Akalın, K. Haldun (2012), “Paranın Değersizliğine Dayanan Tefecilik Yasağına Karşı Kazançtan Ayrılan Pay Olarak Faizin Yasallığı”. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 3. Sayı: 3. s.215-248.
- Akalın, K. Haldun (2013). “Ortaçağ Avrupası’nın İktisat Tarihinde Faiz Yasağının Kökenleri”. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Cilt: 15. Sayı: 2. s. 187-208.
- Akdiş, Muhammet (2011). *Para Teorisi ve Politikası*. Ankara: Gazi Kitabevi. 2. Baskı.
- Altınkaş, Evren (2013). “Tarih ve İktisat: Hakim Sınıfın Meşrulaştırıcıları”. *Turkish Studies, International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*. Volume 8/11. s.31-38.
- Altınok, Serdar (2006). *İktisada Giriş*. Konya: Atlas Yayınevi, 4. Baskı.
- Aren, Sadun (2014). *Ekonomi Dersleri*. Ankara: İmge Kitabevi, 4. Baskı,
- Aristo (1999). *Politicks*. (Translated by Benjamin Jowett). Batoche Books, Kitchener.
- Aydın, Yılmaz, 2015, Keynes’in Parasal Faiz Teorisi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:17, Sayı:1, s. 207-224.
- Barber, William, J. (2007). *İktisadi Düşünce Tarihi*. (Çev: İhsan Durdu). İstanbul: Metropol Yayınları.
- Barbon, Nicholas (1905). *A Discourse of Trade, A Reprint Of Economic Tracts Edited By Johns Hopkins, The Lord Baltimore Press, Baltimore, USA*.

- Bibow, Jörg (2002). "What has Happened to Monetarism? An Investigation into the Keynesian Roots of Milton Friedman's Monetary Thought and Its Apparent Monetarist Legacies". Working Paper No. 347. pp.1-22.
- Bocutoğlu, Ersan (2012). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Böhm- Bawerk, Eugen (1890). *Capital and Interest: A Critical History of Economic Theory*. (Translated with A Preface and Analysis By William Smart, M.A.). Macmillan And Co. And New York.
- Böhm- Bawerk, Eugen (1891). *The Positive Theory of Capital*. (Translated with A Preface and Analysis By William Smart, M.A.). G. E. Stechert And Co. New York.
- Cantillon, Richard (2010). *An Essay on Economic Theory* (An English translation of Richard Cantillon's *Essai sur la Nature du Commerce en Général* Translated by Chantal Saucier Edited by Mark Thornton). Ludwig von Mises Institute 518 West Magnolia Avenue Auburn. Alabama.
- Conard, Joseph W. (1963). *An Introduction to the Theory of Interest*. University of California Press. Second Printing. Berkeley and Los Angeles California.
- Çağatay, Neşet (1971). "Osmanlı İmparatorluğunda Riba- Faiz Konusu Para Vakıfları ve Bankacılık". *Vakıflar Dergisi*. Sayı:9. s. 39-56.
- Denis, Henri (1997). *Ekonomik Doktrinler Tarihi(Cilt:I-II)*. (Çev: Atila Tokatlı). İstanbul: Sosyal Yayınlar. 3. Baskı.
- Dinler, Zeynel (2002). *Mikro Ekonomi*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Eğilmez, Mahfi (2014). *Örneklerle Kolay Ekonomi*. İstanbul: Remzi Kitabevi. 10. Basım.
- Ekelund R.B. and Hebert R.F. (1997). *A History of Economic Theory and Method*. McGrawHill, Singapore.
- Erdem, M. Burhan, (M. Burhan Erdem ve Hasan İslatince Editörlüğünde) (2012). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2617. Açık Öğretim Fakültesi Yayını No: 1585. 1. Baskı.
- Eren, A. Arif (2011). "Sir William Petty: Merkantilist Bir Düşünür Mü?". *Ekonomik Yaklaşım*. Cilt:22. Sayı:79. s.45-70.
- Ergin, Feridun (1975). *Para Politikası*. İstanbul: Fakülteler Matbaası.
- Ergin, Feridun (1981). *Para ve Faiz Teorileri*. İstanbul: Fakülteler Matbaası.
- Ergun, Temel (2010). *Mikro Ekonomiye Giriş*. Ankara: Detay Yayıncılık.

- Erim, H. Neşe, Nakiboğlu, Aslıhan ve Hakan Güneş (2011). “Karşılaştırmalı Perspektiften Faiz Oranlarına Yeniden Bakış”. *Anadolu International Conference EconomicsII*. Paper Presented at Econ Anadolu 2011:June:15-17-2011. Eskişehir. Turkey.
- Erim, Neşe (2011). *İktisadi Düşünce Tarihi*, İzmit- Kocaeli: Umuttepe Kitabevi. İkinci Baskı.
- Eroğlu, Ömer (2004). *Para Teorisi ve Politikası*. Isparta: SDÜ Yayınları.
- Ersoy, Arif (2008). *İktisadi Teoriler ve Düşünceler Tarihi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım. 3. Basım.
- Ertuğrul, Ahmet (2015). “Wicksell: İktisatçının İktisatçısı”. *İktisat ve Toplum*. Sayı:54. s.60-71.
- Fisher, Irving (1907). *The Rate Of Interest (Its Nature, Determination and Relation The Economic Phenomena)*. The Macmillan Company, Toronto, Canada.
- Friedman, Milton (1968). “The Role Of Monetary Policy”. *The American Economic Review*, Vol: LVIII. No:1. pp.1-17.
- Galbraith, J. Kenneth (2010). *İktisat Tarihi*. (Çev:Müfit Günay). Ankara: Dost Kitabevi. İkinci Baskı.
- Gonda, Viladimir (2003). “James Tobin”. *BIATEC*. Volume: XI. pp.25-29.
- Güngören, Muaz (2013). *Bir Finansal Enstrüman Olarak Sukuk Katılım Bankalarına Uyum Modellemesi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları. Sektörel Etütler ve Araştırmalar.
- Hansen, Alvin (1951). “Classical, Loanable-Fund, and Keynesian Interest Theories”, *The Quarterly Journal of Economics*. Vol.65. No.3. pp.429-432.
- Herr, Hansjörg (2009). “Keynes ve Keynesi Yorumlayanlar”. (Çev: Gündüz, Ümit). *Toplum ve Demokrasi*, s.103-124.
- Hetzl, Robert, L. (2012). “Milton Friedman’ın İktisat Bilimine Katkıları”. (Çev:Ünsal Çetin). *Liberal Düşünce*. Yıl:17. Sayı:65. s.29-56.
- Hicks, J. R. (1937). “Mr. Keynes and The “Classics”: A Suggested Interpretation”. *Econometrica*. Vol:5. No:2. pp.147-159.
- Hiç, Mükerrrem (1992). *Para Teorisi ve Politikası*. İstanbul: Menteş Kitabevi. 8. Baskı.
- Hunt, E. K. (2005). *İktisadi Düşünce Tarihi*. (Çev: Müfit Günay). Ankara: Dost Kitabevi. Birinci Baskı.
- Karaca, Coşkun (2016). *Türkiye’nin Güncel Ekonomik ve Mali Sorunları ve Politikaları*. Bursa: Ekin Kitabevi.



- Kazgan, Gülten (2012). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*. İstanbul: Remzi Kitabevi. 18. Basım.
- Keyder, Nur ve Evrim, İ. Ertunga (2012). *Para Teori- Politika- Uygulama*. Ankara: Seçkin Yayıncılık. 12. Baskı.
- Keynes, John Maynard (2010). *Genel Teori (İstihdam Faiz ve Paranın Genel Teorisi)*. (Çev: Uğur Selçuk Akalın). İstanbul: Kalkedon Yayınları. İkinci Basım.
- Komisyon (2014). *Faiz*. (Çev: Yakup Kumak). İstanbul: el- Mustafa Yayınları. Birinci Baskı.
- Landreth, Harry and David, C. Colander (2002). *History of Economic Thought. Fourth Edition*. Houghton Mifflin. Pennsylvania. A.B.D.
- Mill, John Stuart (1874). *Essay on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Longmans.
- O'Brien, George (2001). *An Essay on Mediaeval Economic Teaching*. Batoche Books Kitchener. 52 Eby Street South. Kichener, Ontario N2G 3L1 Canada.
- Oğuz, Orhan (1992). *İktisada Giriş*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası.
- Ohlin, Bertil (1937). "Alternative Theories on the Rate of Interest:Rejoinders". *The Economic Journal*. Vol:47. pp.423-427.
- Otar, İsmail (1999). "Osmanlı Devleti'nde Faiz". *Yönetim Dergisi*. Yıl:10. Sayı:33. s. 53-64.
- Öçal, Tezer (1990). *İktisat*. Ankara: G.Ü. Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası.
- Özbilen, Şevki (2015). *Para Teorisi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Özgüven, Ali (1997). *İktisat Bilimine Giriş*. İstanbul: Filiz Kitabevi. 7. Baskı.
- Özgüven, Ali (2011). *İktisadi Düşünceler- Doktrinler ve Teoriler*. İstanbul: Filiz Kitabevi. 4. Baskı.
- Öztürk, Nazım (2016). *Para Banka Kredi*. Bursa: Ekin Yayınevi. 3. Baskı.
- Pekin, Tefvik (1995). *Ekonomiye Giriş*. İzmir: Bilgehan Matbaası.
- Platon (2005). *Devlet*. (Çev: Cenk Saraçoğlu ve Veysel Atayman). İstanbul: BS Yayın Basım Dağıtım.
- Pıçak, Murat (2012). "Faiz Olgusunun İktisadi Düşünce Tarihindeki Gelişimi". *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*. Cilt: 1. Sayı: 4. s.61-92.

- Piketty, Thomas (2014). *Kapital*. (Çev: Hande Koçak). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. Birinci Baskı.
- Ricardo, David (2007). *On The Principles Of Political Economics and Taxation (Ekonomi Politikiğın ve Vergilendirmenin İlkeleri)*. (Çev: Tayfun Ertan). İstanbul: Belge Yayıncılık.
- Ricardo, David (2008). *On The Principles Of Political Economics and Taxation (Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri)*. (Çev: Barış Zeren). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Robertson, Dennis, H. (1937). "Alternative Theories on the Rate of Interest: Rejoinders". *The Economic Journal*. Vol:47. pp.428-436.
- Savaş, Vural, Fuat (2007). *İktisatın Tarihi*. Ankara: Siyasal Kitabevi. 5. Baskı.
- Say, Jean Baptiste (1855). *A Treatise on Political Economy*. Lippincott, Grambo & Co.Publication.
- Seyrek, İsmail ve Zekeriya, Mızrak (2009). "Faiz Teorileri Üzerine Bir İnceleme, Finansal İstikrarsızlık Hipotezinin Temel Dayanağı". *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Sayı:22. s.383-394.
- Skousen, Mark (2014). *The Making of Modern Economics: The Lives and Ideas of the Great Thinkers (İktisadi Düşünce Tarihi Modern İktisadın İnşası)*. (Çev: M. Acar, E, Erdem ve M. Toprak). Ankara: Adres Yayınları. 6. Baskı.
- Smith, Adam (2008). *Milletlerin Zenginliğı*. (Çev: Haldun Derin). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. 2. Baskı.
- Soule, George and Gerson, Antell (2001). *Herkes İçin Ekonomi*. (Çev:Nejat Muallimoğlu). İstanbul: Avcıol Basım- Yayın. 4. Baskı.
- Şahin, Hüseyin (2002). *İktisada Giriş*. Bursa: Ezgi Kitabevi. 6. Baskı.
- Taşar, M. Okan (Editörler: Çetin, Doğan ve İnci, Parlaktuna) (2012). "*Para Teorisi ve Politikası (Bölüm:6, Faiz Teorileri)*". İstanbul: Lisans Yayıncılık. 1. Baskı.
- Tobin, James (1965). "Money and Economic Growth". *Econometrica*. Vol:33. No:4. pp.671-684.
- Turanlı, Rona (2000). *İktisadi Düşünce Tarihi*. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi. 3. Baskı.
- Wicksell, Kunt (1962). *Interest and Prices*. (Translated by R. F. Kahn). Printed in the United States of America by Sentry Press. New York.

- Wicksell, Kunt (1969). "The influence of the rate of interest on commodity prices, İn: Wicksell", *K. Selected Papers on Economic Activity*, Augustus M. Kelley Publishers, New York.
- Unay, Cafer (2001). *Makro Ekonomi*. Bursa: Vipaş, 8. Baskı.
- Ülgener, Sabri F. (1991). *Milli Gelir İstihdam ve İktisadi Büyüme*. İstanbul: Der Yayınları. Yedinci Basım.
- Ülken, Yüksel (1993). *Fiyat Teorisi(Cilt:II Faktör Piyasası)*. İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Yay, G. Gürkan (2001). "Chicago Okulu Milton Friedman ve Monetarizm". *Liberal Düşünce*. Sayı:24. s.196-207.
- Yay, G. Gürkan (2012). *Para ve Finans Teori- Politika*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları. 1. Baskı.
- Yılmaz, Hüseyin (2006). "İşletme Finansı Düşüncesinin Felsefi Kökenleri". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. Sayı:30. s.181-189.

## İŞLETMELERDE İÇ DENETİM VE İÇ KONTROL İLİŞKİSİ

Birsel SABUNCU<sup>1</sup>

### Özet

İç kontrol ve iç denetim birbirlerinden farklı iki kavram olmalarına rağmen birbirleriyle aralarında yakın ve güçlü bir ilişki bulunmaktadır. İç kontrolün bağımsız fonksiyonu iç denetimdir. Risklerin azaltılması için gerekli olan kontrol sistemlerinin oluşturulması ve uygulanmasını iç kontrol sağlamaktadır. İç denetim ise iç kontrollerle ilgili olarak yönetime bilgi sağlamakta, değerlendirmeler yapmakta ve çeşitli önerilerin yapılmasını kapsamaktadır. İç kontrolün başarısı, etkinliğinin sağlanması ve değerlendirilmesi başarılı bir iç denetim ile yakından ilişkilidir.

İşletmelerde güçlü bir iç kontrol sistemine sahip olmak önemlidir. Bunun yanı sıra iç kontrolü denetlemekle görevli iç denetime sahip olunması da ayrıca önem arz etmektedir. Etkili bir iç kontrol ve iç denetim faaliyetinin yürütülmesi için uluslararası iç denetim standartları ile uyumlu bir iç denetim yönetmeliği bulunmalı ve bu yönetmelik sürekli gözden geçirilerek güncellenmelidir.

**Anahtar Kelimeler :**Denetim, İç Denetim, İç Kontrol

## The Relationship Between Internal Auditing and Internal Controlling Functions in Enterprises

### Abstract

Although internal controlling and internal auditing are two different concepts, there is a close and strong relationship between each other. Internal auditing performs its own independent function even though it has a close relationship with internal controlling. Internal controlling provides for the creation and implementation of control systems that are necessary for mitigating risks. Internal auditing involves providing information to the management board on internal controls, making assessments on risks and proposing solutions for the problems. Achieving success and effectiveness of internal controlling is closely related to successful internal auditing and successful evaluation process.

It is important for enterprises to have a strong internal controlling system. In addition, it is also important to have internal auditing in charge of inspecting the internal controlling. An effective internal controlling and internal auditing activity must be accompanied by an internal auditing code that complies with international internal auditing standards and should be updated on a permanent basis.

**Key Words:** Auditing, internal auditing, internal controlling

---

<sup>1</sup>Yrd. Doç.Dr., Pamukkale Üniversitesi, Honaz Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, bsabuncu@pau.edu.tr

## GİRİŞ

İşletmeler ve örgütler, amaçlanan hedefler kapsamında faaliyetlerine devam ederken bir takım kural ve ilkelere uymak zorundadırlar. İşletme ve örgütlerin gerek kendi talepleri doğrultusunda gerekse de yasal zorunluluklar doğrultusunda karşılaştığı denetimler söz konusu kural ve ilkelere hangi ölçüde uyulduğunu, amaçlanan hedeflere ulaşıp ulaşılmadığını, aksak ve eksik tarafların belirlenmesi ve çözüm getirilmesi doğrultusunda gerçekleştirilen, tamamen bağımsız bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Küreselleşmenin getirdiği rekabet ortamı ve koşulları içinde varlıklarını sürdürebilmeyi amaçlayan işletme ve örgütler, iç denetim ve iç kontrol faaliyetlerine gereksinim duymaktadırlar. İç denetim ve iç kontrol kavramları günümüzde çok büyük önem taşımaktadır.

İç denetim, organizasyona bir hizmet olarak organizasyon içinde kurulmuş bağımsız bir denetim fonksiyonudur. İç denetimin amacı, araştırılmış faaliyetlerle ilgili bilgi, tavsiye, tahmin, analiz sağlanması amacıyla sorumlulukların etkili bir şekilde yerine getirilmesinde kuruma ve yönetimi de içeren organizasyonun üyelerine yardımcı olmaktır. Amaç etkili bir kontrolü destekleyen uygun bir maliyeti de içermektedir.

İç kontrol bir işletmenin hedefleri doğrultusunda ilerlemesine katkı sağlar. Bu açıdan işletmenin amaçlarına ulaşmasına yardım eder ve sonuçta da işletmenin devamlılığını artırır. İç kontrol sisteminin olmadığı ya da etkinliğinin sağlanmadığı durumlarda; varlıkların kaybına, yönetimin eksik ya da hatalı kararlar almasına, suistimallere ve çeşitli kayıplara sebep olabilmektedir.

İşletmeler için gereken mekanizma açıkça iç denetimden çok, iç kontrol mekanizması olmaktadır. Fakat aradaki fark iyi bilinmediğinden veya iç kontrol konusu iç denetime oranla daha az bilindiğinden, genelde iç denetimden iç kontrolün yerine geçmesi ve günlük operasyonlar üzerinde kontroller icra etmesi beklenmektedir. İç kontrol, iç denetimin bir alt alanı değildir. Aksine, iç denetim, iç kontrolün izleme bileşeni olarak iç kontrolün sigortası olan parçası olarak işlev gösterir. Öncelikle iç kontrolün sadece iç denetimin sorumluluğunda olmadığı yönetime iyi anlatılmalı, bir sistem ve süreçler bütünü olarak görülmesi ve anlaşılması için gerekli farkındalık sağlanmalıdır.

Ülkemizde, iç kontrol ve iç denetim uygulamalarının henüz istenen düzeye ve etkinliğe kavuşturulamadığı görülmektedir. İşletmelerde özellikle iç denetimin başarısında yönetmeliklere uygun iç kontrol sisteminin kurulmasının önemini vurgulamak, bu konuyla ilgili kamuoyunun dikkatini çekmek önem arz etmektedir.

## I. DENETİM

Denetim kavramı işletmelerin içeriden fark edilemeyen eksikliklerinin giderilmesi, müşteri ilişkilerinin iyileştirilmesi ve bunların paralelinde işletmelerde en önemli amaç olan kârlılığın artırılması için önemli bir araç niteliğindedir. Bir işletmede sürekli aynı işleri yapan kişilerde oluşması muhtemel işletme körlüğünün, ilgili işlere dışarıdan bakan gözler tarafından giderilmesi anlamında denetim önem arz etmektedir.

Denetim sözcüğü, teftiş, muhasebe denetimi ve tarafsız kontrol gibi ifadelerle karşımıza çıkmaktadır. İngilizce'deki karşılığı "audit" olan kelime, denetleme fiili veya denetim faaliyeti kavramının karşılığı olarak da "auditing" olarak belirtilmektedir. "Audit" kelimesi ise aslında Latince kökenli bir kelime olup "dikkatlice okumak" anlamına gelmektedir (Çakmak, 2006:3).

Denetimin gelenekselleşmiş tanımı ise, bir faaliyetin doğru ve kurallarına, yöntemine uygun olarak yapılıp yapılmadığının incelenmesi, kontrol edilmesi olarak ifade edilmesidir (İnci, 2012: 2).

Denetim; amaçlara verimli bir şekilde ve zamanında ulaşıp ulaşmadığımızı tayin eden bir araçtır. Bu tanıma göre denetimin üç ana ögesi bulunmaktadır (Köksal,1974:52);

a) İlk olarak ulaşılmak istenen amaçların bulunması gerekmektedir. Bu amaçlar örgütün ana amaçlarıdır. Karlılık, büyüme, kapasite vb. örneklerdir.

b) Denetimin ikinci ögesi verimliliktir. Belirlenen amaçlara, verimli bir biçimde; fazladan para, emek, malzeme ve zaman harcamadan ulaşmak önemlidir. Burada aslında dolaylı olarak işin hangi maliyetle yapıldığının önemi vurgulanmaktadır. Amaçlara ulaşmak elbette önemlidir, ancak bu amaçları gerçekleştirirken optimum maliyetle gerçekleştirip gerçekleştirmediğiniz ya da amaca ulaşmak için nelerin feda edildiği ve bunların maliyeti de önemlidir.

c) Üçüncü öge ise zamandır. Belirlenen amaç ve sonuçlara, belirlenen zaman içinde ulaşmak gerekmektedir. Birim zamanda gerçekleşmesi gereken bir işin 2-3 kat uzun bir zamanda yapılmasının birim maliyetleri arttırıp verimliliği etkilemesi vurgulanması gereken bir durumdur.

Denetim kavramı hayatın her alanına girmiş bir kavram olup her alanda önemlidir. Bireylerin aile denetimi, kamu ve devlet kurumlarının ilgili kurumlarca denetimi, sivil toplum kuruluşlarının denetimi gibi denetimler hayatın her alanında önemli bir yer işgal etmektedir. Her bir denetimin kendine has bir önemi vardır. Denetimin firmalar açısından önemi (Aktuğlu, 1986:22);

a) İşletmede iç ve dış tehlikelerin tespit edilmesi ve muhtemel zararın ortadan kaldırılması denetim ile sağlanmaktadır.

b) Denetleme yapmakla denetlenen birim içinde mevcut duruma oranla daha iyi ve yararlıya ulaşılmaktadır.

c) Denetlenen birimler arasında uygulama farklılıklarını gidermek için denetim yapmak yararlıdır.

d) Denetim neticesinde etkin işletme kararları alınmaktadır.

e) Uygulamada gerçekleşen birtakım olumsuzlukları ortaya çıkarmak ancak denetimle gerçekleşir.

f) Denetlenen birimler, yaptıkları her bir faaliyetin sorgulanması neticesinde sonraki işlerinde daha dikkatli ve özenli davranmaktadırlar.

Denetçinin statüsüne göre denetim iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar;

a) İç Denetim:İşletme içinde hazırlananmuhasabe bilgilerinin ve raporlarının doğruluğunun belirlenmesi, hataların önlenmesi, zayıflıkların belirlenmesi ve yönetim politikalarının geliştirilmesine yönelik faaliyetlerden oluşmaktadır.

b) Dış Denetim: Bu denetim, işletmenin kendi personeli olmayan denetçiler tarafından denetlenmesi anlamındadır ve iki başlık altında ele alınır;

ba) Bağımsız Denetim:Bağımsız denetçiler tarafından firmanın finansal tabloları vefaaliyetlerinin, ilgili yasal mevzuata uygunluk açısından denetlenmesi ve firmadaki ilgililere bilgi verilmesidir. Özellikle borsada hisseleri işlemgörenfirmalardaher yıl bağımsız denetçilere denetim yaptırmak zorunluluktur (Doğan, 2009: 97).

bb)Kamu Denetimi: Devletin, işletmelerin mali tablolarının doğru bilgi veripvermediğinin incelemesinin ilk amacı vergisel açıdan olmaktadır. İkinci amacı ise bazı istatistiksel bilgilere gereksinim duymasıdır. Vergiye temel olacak matrah,muhasabe verilerine dayanılarak bulunmaktadır. Bu nedenle devlet, işletmelerinmuhasabe işlemlerinin Vergi Usul Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu ile yönlendirerek gerekli kontrol ve denetimi sağlamaktadır. Burada genel denetim dışında, teşvik alankuruluşların ilgili konudaki kamusal denetimleri ya da daha spesifik olarak bir işletmenin yasal fire oranlarının denetimi bile bu kapsamda düşünülebilir (İnci, 2012: 9).

## A. İÇ DENETİM

İç denetim, organizasyona bir hizmet olarak organizasyon içinde kurulmuş bağımsız bir denetim fonksiyonudur. İç denetimin amacı, araştırılmış faaliyetlerle ilgili bilgi, tavsiye, tahmin, analiz sağlanması amacıyla sorumlulukların etkili bir şekilde yerine getirilmesinde kuruma ve yönetimi de içeren organizasyonun üyelerine yardımcı olmaktır. Amaç etkili bir kontrolü destekleyen uygun bir maliyeti de içerir (Kurnaz ve Çetinoğlu, 2010:32).

İç denetimin temel amacı, işletme hedef ve amaçları doğrultusunda üst yönetim tarafından oluşturulmuş kontrollerin etkinliğinin ve yeterliliğinin incelenmesi, işletme varlıklarının her türlü zarara karşı korunup korunmadığının, faaliyetlerin işletme politikaları ile uyum içerisinde yürütülüp yürütülmediğinin ve mali tablolara temel oluşturan muhasebe bilgilerinin doğruluk ve güvenilirliğinin araştırılmasıdır (Ceyhan, 2010:37).

İç denetimi özellikleri;

a) Özerklik: İç denetim konusunda tam olarak yetkin olmayı ve iç denetim standartlarının öngördüğü gerekliliklere uygunluğu ifade eder. Bu özellikler, denetçinin finans, muhasebe ve denetim konularının yanı sıra yönetim ve sosyal ilişkilerde de yeterli bilgi ve deneyime sahip olmasını zorunlu kılar (Kurban, 1997:36).

b) İşlem sınırı: İç denetçilerin mesleki faaliyetleri sırasında herhangi bir şekilde kısıtlanmaması gerekir. Bu kavram, tüm finansal ve finansal olmayan işlemlere, tüm çalışanlara, ürünlere, kayıtlara ve imkanlara sınırsız olarak ulaşmanın mümkün olması gerektiğini ifade etmektedir (Kocabay, 1998:12; Aslan, 2003:7).

c) Bilginin yapısı: Yöneticilerin karar almalarında kullandıkları finansal ve işlemsel bilgilerin doğru, tamamlanmış, güvenilir, yararlı ve zamanında verilmiş bilgiler olması gerekmektedir (Çağrı, 1999:14).

d) Risklerin belirlenmesi: Bu kavram işletmenin potansiyel kayıplarını vurgulamaktadır. Yetersiz kontroller nedeniyle karşılaşılan risklerin sebebi önemli görev yetkilerin birbirinden ayrılmasındaki başarısızlık, kurumsal çıkar çatışması gibi çok çeşitlidir. İç denetçiler bu gibi risklere karşı, riskler ortadan kalkana kadar gerekli inceleme ve denetimleri yapmakla yükümlüdürler.

e) Mevzuata, işletme içi usul ve kurallara uygunluk: İç denetçilerin mevzuata, işletmenin politikalarına, usullerine ve kurallarına uyulup uyulmadığını incelemeleri esastır. Söz konusu kural ve usullere uyulup uyulmadığının denetlenmesi ile birlikte bunların uygunluğunun da incelenmesi yerinde olacaktır.

f) Kaynakların kullanım şekli: Bir iç denetçinin, yönetime teslim edilen personel, fon, araç ve diğer kaynakların optimal bir şekilde kullanılıp kullanılmadığını kontrol etmesi gerekmektedir.

g) İşletme amaçlarına ulaşma: İç denetçi işletmenin daha önce tespit edilen amaçlara ve hedeflere ulaşma düzeyini belirlemek durumundadır. İç denetçi; konulan kuralları sorgulamak, amaçlara ulaşmayı engelleyen eksikleri belirlemek ve neyin yanlış olduğunu açıklamak ile yükümlüdür (Öndeş, 2000:80).

İç denetimin iki ana işlevi bulunmaktadır. Bunlar mali denetim ve yönetsel denetimdir. Mali denetim, aktiflerin varlığını saptama, hileli işlemlerin yapılmasını



önleme ve varsa açığa çıkarma, iç kontrol sistemlerinin incelenmesini de kapsayan muhasebe ve rapor verme sistemlerinin güvenilirliğini kontrol etme eylemlerinden oluşur. Yönetimsel denetim, klasik anlamdaki denetim sadece işletmenin mali ve muhasebe alanlarına yönelik iken modern iç denetim anlayışına göre denetim tüm işletme faaliyetlerinin ve işlemlerinin denetlenmesidir. Muhasebe denetimi temel olarak genel kabul görmüş muhasebe standartlarını, ulusal ve uluslararası standartları dikkate alır. Yönetimsel denetimde esas alınacak temel, işletmenin ana sözleşmesi, yönetim ve işletme politikaları ve özellikle işletmenin faaliyet alanını ve üretim, satış, pazarlama gibi faaliyet süreçlerini ayrıntılı olarak tanımlayan, karar alma aşamalarında yetkili ve sorumlu kişileri belirleyen yazılı usullerdir (Alptürk, 2008:22).

## II. İÇ KONTROL

Modern iş dünyasında iç kontrol hem özel sektör hem de kamu sektöründe dünyaca kabul edilmiş bir kavramdır. Bir kurumda tüm faaliyetler belirlenen amaca ulaşılması için tasarlanmış yönetim sistemi ve yönetimin içine yerleştirilmiş kontrol sistemi olarak iki yapıda gerçekleşmektedir. Kontroller yönetim sisteminin hedeflerine ulaşmasına güvence sağlamak için oluşturulmuş kurallar, yöntemler ve yapılardan oluşur. Bu kontroller faaliyetlerin sadece tek bir safhasıyla sınırlandırılmamış, kurumun tüm fonksiyonlarına ve yapılarına yayılmıştır. Dolayısıyla tüm faaliyetler iç kontrol kapsamında yer almaktadır (Saltık, 2007:58).

İşletmeleri Destekleme ve Denetleme Komisyonu (The Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission- COSO) Raporu'na göre iç kontrol, "işletme faaliyetlerinin etkinliği ve verimliliği, finansal raporlamanın güvenilirliği uyulması gereken yasa ve düzenlemelere uyumun sağlanması konularında amaçlara ulaşmada kabul edilebilir bir güven sağlamak için düzenlenmiş, bir işletmenin yönetim kurulu, yöneticileri ve diğer personeli tarafından gerçekleştirilen bir süreçtir."

İç kontrol sistemi sonradan işletmeye ilave edilen bir birim olmaktan ziyade işletmenin kuruluşu ile birlikte var olan ve işletmenin tüm faaliyetlerine nüfuz eden bir sistemdir. İşletmede ilgili birimler tarafından yerine getirilen faaliyetler, temel yönetim süreçleri aracılığıyla yönetilir. İç kontrol sistemi de bu süreçlere entegre edilmiş ve faaliyetlerin bir parçası haline gelmiştir.

İşletmeler sürekli gelişen ve değişen ekonomik ilişkiler sonucu yapılan işlem sayısının artması da yönetimin faaliyetlerini kontrol etme imkânını etkilemektedir. İşletme yönetiminin karmaşıklaşan işlevlerin ve işlemlerin hatalardan arındırılmış olup olmadığını kontrol etmesi ancak bir iç kontrol sistemi ile mümkündür.

İç kontrol sisteminin sağladığı kontrol ortamı çalışanların bilgi eksikliklerinin getireceği zararlara karşı işletmeyi koruyacak ve olası hata ve düzensizliklerin azalmasını sağlayacaktır (Bozkurt, 2000:121).

İç kontrol sisteminde amaçların belirlenmesi kaliteli bir kontrol açısından önemlidir. Sistemin amaçları belirlenmeden sağlıklı olarak kontrol faaliyetlerini yürütmek mümkün değildir. Bir başka deyişle, amaçlar belirlendikten sonra bu amaçlara ilişkin gerekli kontrol faaliyetlerinin ve politikalarının belirlenmesi gerekmektedir. Buradan hareketle iç kontrol sisteminin amaçlarını genel amaçlar ve özel amaçlar olarak ikiye ayırmak mümkündür (Güney, 2009:6).

İç kontrol sisteminin genel amaçlarını şu şekilde sıralamak mümkündür;

a) İşletme varlıklarını korumak; İşletmelerin sahip oldukları fiziksel varlıklar çalınmaya, yanlış kullanılmaya ve suistimallere açıktır. Yönetim bu olumsuzlukları önlemeye yönelik kontrol unsurları oluşturmalıdır (Köroğlu ve Uçma, 2006).

b) Muhasebe bilgilerinin doğruluğunu ve güvenilirliğini sağlamak; Çeşitli nedenlerle muhasebe verilerinin doğru ve güvenilir olmama olasılığı bulunmaktadır. İç kontrol sisteminde oluşturulan politika ve prosedürler muhasebe bilgilerinin olabildiğince doğru ve güvenilir olmasını sağlamalıdır.

c) İşletme faaliyetlerinin işletme yönetimince belirlenen politikalara uygunluğunu sağlamak; İşletme faaliyetlerinin işletme yönetimince belirlenen politikalara, plan ve kurallara uygunluğunu sağlayacak kontrol usul ve yöntemlerinin kabul edilmesinden yine işletme yönetimi sorumludur. Yasalara uygunluğu sağlamak ve işletme amaçlarını yasaların çizdiği sınırlar içinde geliştirmek için yönetim politikaları kabul eder ve bunlara bağlı olarak kontrol usul ve yöntemlerini belirleyerek işletme çalışanlarına iletir (Azaltun, 1999:16).

d) İşletme kaynaklarının etkin ve verimli kullanılmasını sağlamak; İşletmede gerçekleşen faaliyetlerle ilgili ortaya çıkan maliyetlerin planlanan maliyetlerin altında gerçekleşmiş ise kaynakların etkin kullanıldığı kabul edilmektedir.

e) İşletmenin belirlenen hedef ve amaçlara ulaşmasını sağlamak; İşletmenin planlanan amaç ve hedeflere ulaşmadaki başarısı etkinliğinin göstergesidir.

Özel kontrol amaçları belirlenmeden önce, işlem gruplarını bölümler düzeyinde, işletme fonksiyonlarına göre, mali tablolar sınıflamasına göre veya işlem döngülerine göre bölümlenmek gerekir. İkinci adımda işlemlerin bölümlendirilmesine uygun olarak, genel kontrol amaçları, özel kontrol amaçlarına dönüştürülür. Üçüncü adım olarak özel kontrol amaçlarına dönüştürülmüş genel amaçlar, işletmenin amaçlarının gerçekleşmesini sağlayacak usul ve yöntemlere dönüşür (Kepekçi, 1982: ).

İç kontrol bu amaçları gerçekleştirmek üzere yönetsel ve muhasebe kontrolü olarak ikiye ayrılır; Yönetsel Kontrol, işletme yönetiminin planları, faaliyetlerin

verimliliği ve yönetim politikalarına bağlılıkla ilgili tüm yöntem ve yordamları kapsar. Yönetimsel kontroller işletme politikalarına uyum sağlayabilmek için kullanılan önemli bir araçtır. İşletmenin ekonomik faaliyetlerini en az kayıpla atlatarak, hedeflerine ulaşmasını destekleyerek, işletme çalışanların yaptıkları hareketlerin ne şekilde sonuçlanacağına bilinmesini sağlar (Güney, 2009:14). Muhasebe kontrolü ise, işletme varlıklarının korunması ve finansal kayıtların güvenilirliği ile doğrudan ilgisi olan tüm usul ve yöntemleri kapsar. Bu tür kontroller genel olarak yetkilendirme, gerçeklik, bütünlük, kayıtlarda doğruluk, işlemlerin sınıflandırılması şeklindeki kontrollerdir. İç kontrol bir işletmenin gitmek istediği yöne giderek sürprizlerden kaçınmasına yardımcı olurken, amaçlarına ulaşmasına büyük katkıda bulunur ve sürekliliğine yardımcı olur (Yılancı, 2006:24).

Dünyada yaşanan küresel etkili muhasebe ve denetim krizlerinin ardından işletmelerde iç kontrol sisteminin önemi ortaya çıkmış ve ABD'de Sarbonenes-Oxley Yasası (SOX) çıkarılmıştır. Bir işletmede etkin bir iç kontrol sisteminin varlığı işletmenin hedeflerine ulaşılmasında, finansal raporlamada güvenilirliği sağlamanın yanısıra yönetimce belirlenen plan ve politikalara ve yasal mevzuat ve düzenlemelere uygunluğun sağlanması açısından önemlidir (Aksoy, 2007:215).

İç kontrol bir işletmenin gitmek istemediği yollara gitmesinin önlenmesi hedefleri doğrultusunda ilerlemesine katkı sağlar. Bu açıdan işletmenin amaçlarına ulaşmasına yardım eder ve sonuçta da işletmenin devamlılığını artırır (Yılancı, 2006:41). Ancak iç kontrol sisteminin olmadığı ya da etkinliğinin sağlanmadığı durumlarda; şirket varlıklarının kaybına, yönetimin eksik ya da hatalı kararlar almasına, sistimlere ve çeşitli kayıplara sebep olabilir (Memiş, 2006:76).

Bir işletmeyi esas amaçlarına ulaştırmak amacıyla kurulacak iç kontrol sisteminin bir takım özellikleri taşıması gerekir: iyi hazırlanmış bir plan, etkin bir muhasebe sistemi, iyi bir çalışma sistemi, yeterli sayıda ve kalitede personel ile iyi çalışan bir iç denetim bölümüdür (Yılancı, 2006:41).

İç kontrol sistemi bir işletmedeki yönetim kurulu, yönetim ve diğer çalışanlar tarafından işletilir. İşletme de çalışan her birey yerine getirdiği faaliyetler ile iç kontrol sistemini etkiler ve iç kontrolden etkilenir. İç kontrol sisteminin insan özelliğindeki en önemli nokta çalışanların görev tanımlarının yapılması ve sorumluluk alanlarının çalışanlarca iyi bilinmesidir. Bunun sağlanabilmesi için işletmedeki işlerin nasıl vekimler tarafından yerine getirileceği ve bu görevler arasındaki ilişkilerin açık ve net olarak belirlenmesi gerekir.

İç kontrol sistemi bir işletmenin amaçlarına ulaşması ile ilgili makul düzeyde bir güvence sağlar ancak kesinlik ve garanti veremez. İç kontrol sisteminin doğasında varolan insan faktörü bunun en önemli sebeplerindedir. Karar verme sürecinde bulunankişilerin yapabileceği yanlışlıklar, çalışanlarca yapılabilecek

basit hatalar ya da anlaşılabilir olarak kontrol mekanizmalarının sabotaj edilmesi iç kontrol sisteminin tam bir güvence vermesini engellemektedir.

İç kontrolü dinamik bir süreç olarak tanımlayan Amerikan Sertifikalı Kamu Muhasebecileri Enstitüsü (American Institute of Certified Public Accountants-AICPA) tarafından yayınlanan COSO Report'ta 78 nolu standart iç kontrolün beş unsurdan oluştuğunu içermektedir. Bunlar; a) Kontrol Çevresi, b) Risk Değerlendirmesi, c) Kontrol Faaliyetleri, d) Bilgi ve İletişim ve e) Gözlemlemedir.

a) Kontrol çevresi: Kontrol çevresi işletme yönetiminin tüm davranış, tutum ve hareketlerinden oluşur. İşletme yönetiminin yönetim felsefesi, işlem tarzı, organizasyon yapısı, yetki, sorumluluk dağılımı, personel politikaları ve uygulamalarını içerir. Muhasebe sistemi ne kadar iyi dizayn edilirse edilsin eğer personel sorumlulukları dağıtımında bir hatayapılmışsa ya da personelin kendini geliştirebilmesi için gerekli bilgi ve eğitim verilmiyor ise sistem ancak personel kalitesi kadar işleyecektir (Türedi, 2005:84).

Kontrol ortamı, iç kontrolün temel unsurudur, iç kontrol sisteminin başarılı ya da başarısız olması iç kontrol sürecinin yer aldığı kontrol ortamına bağlıdır. Kontrol ortamı işletmenin iş yapma tarzını ifade eder. İç kontrol sisteminin en önemli faktörü çalışanlar olduğundan işletme bünyesindeki her bireyin sorumluluklarını ve yetkilerinin sınırlarını iyibilmelidir (Saltık, 2007:61).

b) Risk değerlendirme: Mali raporlamanın genel kabul görmüş standartlara uygun olarak hazırlanmasının sağlanması açısından yönetimin yapmış olduğu risk tanımlama ve analizlerinden oluşur. İşletmeler ekonomik, endüstriyel ve faaliyet koşullarının sürekli değişmesi nedeniyle iç ve dış kaynaklı çeşitli risklerle karşı karşıyadırlar (Selimoğlu, 2008:98).

Denetçiler bir işletmenin risk belirleme sürecinde işletmenin finansal tablolarında yer alan yönetim iddiaları ile tutarlı finansal verilerin kaydedilmesini, işlenmesini ve raporlanmasını olumsuz yönde etkileyen iç ve dış olayları ve şartları göz önünde bulundurur (Uzay, 1999:92).

c) Kontrol faaliyetleri: Kontrol faaliyetleri yönetimin direktiflerinin başarıyla yürütülmesini sağlamaya yardımcı politika ve prosedürlerden oluşur. Kontrol faaliyetleri işletmenin her kademesinde uygulanır; onaylama, yetkilendirme, doğrulama, gözlemleme, faaliyet güvenliği ve görevlerin ayrılığı şeklinde sıralanabilecek eylemleri kapsar (Baydarol, 2007:36).

d) Bilgi ve iletişim: Finansal raporlamaya uygun bir bilgi sisteminin kurulması, her türlü bilginin uygun şekilde kaydedilmesi, analiz edilmesi, raporlanması ve ilgili birimlere iç kontrol ve sorumluluklarını yerine getirebilecekleri süre ve şekilde iletilmesinin gerçekleştirilmesidir (Doyrangöl, 2002:2).

e) Gözleme: İç kontrol sisteminin zaman içindeki performansının, faaliyetlerinin, sürekli olarak izlenmesi, gözden geçirilmesi ve kalitesinin değerlendirilme sürecidir.

İşletme faaliyetlerinde kanun ve yönetmeliklere uygunluk, finansal raporların doğruluğu, yapılan işlemlerin etkililiği ve etkinliğini sağlayan güçlü bir iç kontrol sistemi işletmenin amaçlarına ulaşması açısından önemlidir. COSO raporu iç kontrol amaçlarının kontrolün beş unsuruna dikkat edilmesi halinde başarılı olunacağını belirtmektedir. Bu şekilde işletmede bütünlüğü sağlama, yüksek risk alanlarını belirleme ve iç kontrolün etkilerini tam olarak belirlemeye yardımcı olma hedeflerine varılmış olunur (Tuttle ve Vandervelde, 2007:243).

### III. İÇ DENETİM VE İÇ KONTROL İLİŞKİSİ

İç kontrol ve iç denetim birbirini karşılıklı etkileşim halinde olan ayrılmaz bir ikidir. İç kontrol, bir kuruluşun yönetim kurulu, yöneticileri ve diğer personeli tarafından yönlendirilen ve güvenilir finansal raporlamayı, verimli faaliyetlere ve yasalara uygunluğu sağlamak üzere tasarlanmış bir süreçtir. İç kontrol sistemi ise, işletmenin amaçlarına ulaştığına, faaliyet ve işlemlerin etkin olarak gerçekleştirildiğine, kanun ve düzenlemelere uyulduğuna dair makul bir güvence sağlamak üzere tasarlanan bir sistemdir. İşletmede kontrol faaliyetlerinin uygulandığının kontrolü, iç kontrol sisteminin sürekli izlenmesi ve değerlendirmeye tabi tutulmasında iç denetimin görevidir.

İç denetim, iç kontrol sisteminin etkinliğini ve başarı düzeyini araştırarak, sistemin istenildiği gibi çalışıp çalışmadığını ve işletmenin amaç ve hedeflerini hangi düzeyde karşılandığını araştırmaktadır (Şengür, 2005:5).

İç denetim etkin bir iç kontrolü sağlamaktadır. İç denetim işletme içinde önceden belirlenmiş olan standartların, politikaların uygun şekilde yerine getirilip getirilmediğini kontrol etmektedir. İç denetim yönetime raporlarını aktarmakta ve tavsiyelerde bulunmaktadır. İç denetim, işletmenin planlanmış hedeflerinin gerçekleşmesindeki etkinliği ölçmek ve değerlendirmek suretiyle risk yönetimi, kontrol ve yönetişim hakkında işletme yönetimine bağımsız ve tarafsız bir görüş sunmaktadır.

İç kontrol; iç denetim demek değildir. İç kontrol sistemini, iç denetim faaliyetinden ayıran noktaları olduğu gibi, iç içe birbirine bağımlı noktaları da söz konusudur. İç kontrol; yönetimin amaçlarına, politikalarına uygun olarak faaliyetlerin etkili, ekonomik ve verimli bir şekilde yürütülmesini sağlamaktadır. İşletmenin hedeflerine ulaşabilmesi için iç kontrol sisteminin önemi büyüktür. İç kontrol o kurumun amaçlarını gerçekleştirmesine yardımcı olmaktadır (Erözbağ,2009:68).

İç denetim, iç kontrol süreçlerinin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek amacıyla yönelik hizmetleri gerçekleştirmektedir. İç denetim bir ölçüde iç kontrol kapsamında değerlendirilirken, bir ölçüde ise iç kontrolün dışında bir fonksiyon olduğu da kabul edilmektedir. Önemli ayırt edici bir özellik ise, iç kontrol süreçlerine ilişkin standartlar Maliye Bakanlığınca, iç denetime ilişkin standartlar ise İç Denetim Koordinasyon Kurulu tarafından belirlenmektedir. İç kontrol sistemi aynı zamanda faaliyetlerin gerçekleştirilebilmesi için yol gösterici bir sistemdir (Çevikbaş, 2011: 52).

### SONUÇ

Günümüz dünyasında yaşanan küreselleşme ile beraber ekonomide ve iş dünyasında meydana gelen gelişmeler, değişimler, rekabet ortam ve koşullarındaki farklılaşmalar, ekonomik ve finansal krizler, teknoloji alanında meydana gelen yenilikler kurumsal yönetim anlayışının ve etkin ve verimli bir şekilde sağlıklı çalışan bir iç denetim sistemi ile iç kontrol mekanizmasının varlığını zorunlu bir hale getirmiştir. Özellikle son dönemlerde örgütlerde iç denetim ve iç kontrol faaliyetlerine verilen önem artarak ağırlık kazanmıştır.

İç denetim sistem ve faaliyetleri ile beraber iç kontrol mekanizmaları, işletme ve örgütlerin faaliyetlerine değer kazandırmak ve geliştirmek hedefi ile tasarlanmış bağımsız ve nesnel güvence sağlayan bir danışmanlık hizmetidir. Söz konusu faaliyetlerin işletme ve örgütlere sağladığı en önemli avantaj, güvence ve danışmanlık faaliyetlerinin birlikte yürütülmesinden dolayı ortaya çıkmaktadır. İç denetim ve iç kontrol faaliyetleri, disiplinli ve sistematik değerlendirme yaklaşımı doğrultusunda işletme ve örgütlerin amaçladıkları hedeflere ulaşabilmesinde önemli katkılar sağlamaktadır. Risklerin azaltılması için gerekli kontrol sistemlerinin oluşturulması ve uygulanmasını iç kontrol sağlarken, iç denetim ise iç kontrollerle ilgili olarak yönetime bilgi sağlamakta, değerlendirmekte ve önerilerde bulunmaktadır.

İşletmelerde etkinliği güçlü bir iç kontrol sistemi ve iç kontrol ile birlikte tasarımdan, uygulamaya, revizyondan raporlamaya kadar birçok alanda uygulanacak denetim metodlarının kapsamının belirlenmesine yönelik olarak iç kontrol sisteminin temel unsurlarından biri olan iyi bir iç denetime sahip olunması önem arz etmektedir. Etkili bir iç denetim faaliyetinin yürütülmesi ve yönetilmesi için uluslararası iç denetim standartları ile uyumlu, iç denetim yönetmeliği bulunmalı ve bu yönetmelik sürekli gözden geçirilerek güncellenmelidir. İşletmenin hedeflerine ulaşmasında güçlü bir iç kontrol sisteminin kurulması, kanun ve yönetmeliklerin göz önünde bulundurulması iç denetimin performansını arttıracaktır.

### KAYNAKÇA

AKSOY, Tamer (2007), Tüm Yönleriyle Denetim, 2. Basım, Yetkin Yayınları, Ankara.

AKTUĞLU, Mehmet Ali (1986), Denetleme ve Revizyon, Bilgehan Basımevi, İzmir.

ALPTÜRK, Ercan (2008), Finans, Muhasebe ve Vergi Boyutlarında İç Denetim Rehberi, 1. Baskı, Ankara.

ASLAN, Sinan (2003), Türk Bankacılık Sektöründe İç Denetim, Avcıol Basım-Yayın, İstanbul.

AZALTUN, M.(1999), Otel İşletmelerinde İç Kontrol. Eskişehir: Eskişehir T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, No:1075.

BAYDAROL, Onur (2007), “İç Kontrol Sistemi Etkinliğinin Muhasebe Denetimindeki Önemi ve Kontrol Riskinin Belirlenmesi”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

BOZKURT, Nejat (2000), Muhasebe Denetimi, Alfa yayınları, 3. Baskı, İstanbul.

CEYHAN, İsmail Fatih (2010), “İç Denetim ve Kurumsallaşma”, Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

ÇAĞRI, Hasan (1999), “İşletme Yönetim”, Uzman Gözüyle Bankacılık Dergisi,

ÇAKMAK, Nezaket(2006), “İşletmelerde İç ve Dış (Bağımsız) Denetim Faaliyetleri ve Bankalarda Uygulanışı”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli,

ÇEVİKBAŞ, Rafet (2011), “Türkiye’de İç Denetim Kurumu”, Türk İdare Dergisi • Sayı: 471-472, Haziran – Eylül.

DOĞAN, Mustafa (2009), Kurumsal Yönetim, Siyasal Kitabevi, Ankara.

DOYRANGÖL, Nuran Cömert (2002), “İşletme Çevresindeki Olumsuz Gelişmeler Karşısında İç Denetimin Yeri ve Önemi” Mali Çözüm Dergisi, Sayı 60, 2-7.

ERÖZBAĞ Sezgin (2009), “İç Denetim ve Mahalli İdarelerde Denetim Yetkisi”, Ankara, İller ve Belediyeler Dergisi, sayı:738-739, Ekim-Kasım.

GÜNEY, Salih (2009), Yönetim ve Organizasyon, Nobel, Ankara.

İNCİ, Mustafa, Uğur (2012), “İşletmelerde İç Denetim SÜRECİ VE Tarım-Hayvancılık Sektöründe Bir Uygulama: Harran Ovası Besi ve Tarım Ürünleri A.Ş

Örneği”, Harran Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Şanlıurfa.

KEPEKÇİ, Celal (1982), İşletmelerde İç Kontrol Sisteminin Etkinliğini Sağlamada İç Denetimin Rolü, E.İ.T.İ.A. Yayın No:251.

KOCABAY, İbrahim (1998), “İşletmelerde İç Denetim”, Vergi Dünyası Dergisi, Sayı:198.

KÖKSAL, Erhan (1974), “Türkiye’de Merkezi Hükümetin Taşra Örgütünü Denetimi”, Amme İdaresi Dergisi, Cilt 7, Sayı 1, Ankara.

KÖROĞLU, Çağrı; UÇMA, Tuğba (2006), “İşletmelerdeki İç Kontrol Sisteminin Etkinliği ve Dış Denetimdeki Önemi”, Mevzuat Dergisi, Yıl: 8, Sayı:3.

KURBAN, İbrahim (1997), İç Denetim Fonksiyonunun Etkinliği İçin Kurum İç Düzenlemeler, İç Denetim Enstitüsü Yayınları, No: 13, İstanbul.

KURNAZ, Niyazi; ÇETİNOĞLU, Tansel (2010), İç Denetim-Güncel Yaklaşımlar-1. Basım, Umutepe Yayınları, Kocaeli.

MEMİŞ, Mehmet Ünsal (2006), “İç Denetimin Yönetim Fonksiyonlarının Yerine Getirilmesindeki Rolü: Türkiye’de Büyük İşletmeler Üzerinde Bir Saha Araştırması”, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Adana.

ÖNDEŞ, Turan (2000), “KOBİ’lerde Verimliliği Arttırmak İçin İç Kontrol Sisteminin Kurulması ve Yürütülmesi ile İlgili Bazı İpucu Soruları”, Muhasebe ve Denetim Bakış, TÜRMOB Yayınları, Yıl:1, Sayı:2.

SALTIK, Nihal (2007), “İç Kontrol Standartları”, Bütçe Dünyası, Cilt: 2, Sayı:26.

SELİMOĞLU, Seval Kardeş (1999), “Faaliyet Denetimi”, Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, No: XV, Eskişehir.

ŞENGÜR, Evren Dilek (2005), “İşletmelerde İç Denetim Fonksiyonu ve Örnek Bir Uygulama”, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

TUTTLE, Brad; VANDERVELDE, Scott. D (2007). “An Empirical Examination of Cobit as an Internal Control Framework for Information Technology”. International Journal of Accounting Information Systems, 8(4), 240–263.

TÜREDİ, Hasan (2005), Muhasebe Denetimi, KTÜ Basımevi, KTÜ Yayınları No: 158, Trabzon.



UZAY, Şaban (1999), "İşletmelerde İç Kontrol Sistemini İncelemenin Bağımsız Dış Denetim Karar Sürecindeki Yeri ve Türkiye'deki Denetim Firmalarına Yönelik Bir Araştırma, SPK, Pelin, Ankara.

YILANCI, Münevver (2006), İç Denetim (Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi İşletmesi Üzerine Bir Araştırma), Nobel Yayıncılık, Ankara.

## TÜRKİYE'DE NÜKLEER ENERJİ KURULUMUNUN ENERJİDE DIŞA BAĞIMLILIK VE ARZ GÜVENLİĞİNE ETKİSİ

Mustafa ÖZALP<sup>1</sup>

### Özet

Bir ülkenin sürdürülebilir kalkınma ve büyümesi için o ülke enerji tedarikinin; kesintisiz, arzu edilen kalitede, makul fiyatla, temiz ve güvenli bir şekilde temin edilmesi gerekir. Bu yolla elde edilen enerjinin de sürdürülebilir olması için üç temel kaynak mevcuttur. Bunlar; nükleer, yenilenebilir ve fosil yakıtlar yoluyla elde edilen enerji kaynaklarıdır. Bu çalışmada; Türkiye'nin enerji görünümü çerçevesinde, nükleer enerji kurulumunun, enerji tedariki güvenliğine yansımaları tartışılmıştır. Bu tartışmada, dünyadaki nükleer enerjiden en fazla istifade eden ülkeler ele alınarak, Türkiye'nin günümüze kadar neden nükleer enerji gücüne sahip olamadığı incelenmiştir. Sonuç olarak, Türkiye'de nükleer enerji kurulumu zorunluluğunun gerekçeleri vurgulanarak, Akkuyu Nükleer Santrali yapımının vesilesiyle, Türkiye'nin Rusya'dan gerekli bilimsel teknik ve teknoloji transferini ivedilikle hızlandırması gerektiği sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Nükleer Enerji, Kalkınma, Güvenlik, Rusya ve Türkiye

### The Effect of Nuclear Energy Construction in Turkey on Foreign- Source Dependency and Supply Security

### Abstract

In order to enable sustainable development and growth the energy supply of the country should be uninterrupted, high quality, affordable price, clean and safe. There are four essential sources to make the energy sustainable, which is got in this manner. These are energy sources derived from nuclear, renewable and fossil fuel. In this paper, the reflections of the construction of nuclear energy on energy supply security in the framework of Turkish energy perspective. In this discussion, the insufficient use of nuclear energy in Turkey is analyzed in the light of the countries, which utilize the nuclear energy for years. Consequently, the necessity of construction of nuclear energy in Turkey is emphasized and the technology transfer from Russia is required immediately on the occasion of Akkuyu Nuclear power plant.

**Key words:** Nuclear Energy, Development, Security, Russia and Turkey.

---

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Bozok Üniversitesi, İİBF, Ulus. İliş. Böl., mustafa.ozalp@bozok.edu.tr

## GİRİŞ

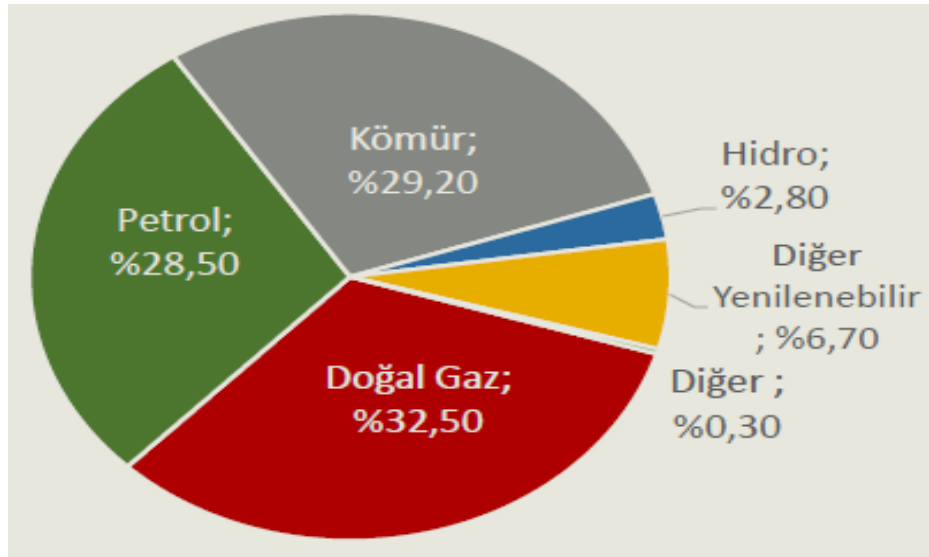
Milletlerin, devletlerin her alanda ihtiyaç duyduğu enerji, ülke kalkınması ve sürdürülebilir bir ekonomi için hayati derecede önem arz etmektedir. Bu yüzden ihtiyaç duyulan enerji; çevre kirliliğine sebebiyet vermeden ucuz makul fiyatlarla, güvenli bir şekilde, kesintisiz ve sürdürülebilir bir politika ile temin edilmesi gerekir. Nükleer enerji, alternatif enerji kaynakları içerisinde iklim değişikliklerine bağımlı kalmaksızın kesintisiz enerji üretimini sürdürebilmektedir. Her ne kadar 1986 yılında Çernobil ve 2010 yılında Fukuşima nükleer santral kazaları yaşanmış olsa da; Amerika, Fransa, Japonya, Çin ve Rusya gibi teknolojik ve sanayi alanında gelişmiş ülkeler nükleer enerjinin kullanımından vazgeçmemişlerdir. Türkiye’de 1960’lı yıllardan itibaren hükümetlerin sürekli gündeminde olan nükleer enerji alanında gerekli bilimsel ve teknolojik alt yapı oluşturulamamıştır. Oysa ki Türkiye ile birlikte aynı tarihlilerde nükleer enerji kurulumu girişimlerine başlayan Güney Kore’nin, şimdi 24 tane devrede ve 4 tane de inşaatı yapım aşamasında olan toplamda 28 tane nükleer santrali vardır. Nükleer enerji üretilmesi için 1956 yılında Türkiye Atom Enerjisi Kurumu kurulmuştur. O günden bu güne yaklaşık 61 yıl geçmesine rağmen, Türkiye’nin nükleer enerji üretim gücüne henüz kavuşamamış olmamasının kökeninde yatan sebepler ve sorunları şu şekilde sıralayabiliriz (Türkiye 2023 Uluslararası Nükleer Teknoloji Transferi Kongresi Sonuç Raporu ve Bildirgesi, 2012):

1. Devlet planlamalarının bilim ve teknolojide, uzun süreli hedefleri gözetecek ulusal hedefler çerçevesinde değil de kısa vadeli hükümet kararlarına bağımlı değişiklikler göstermesi,
2. Kapsamlı temel nükleer yasalarının, hükümetler tarafından çıkarılamaması, bu konuda gerekli plan, program, kurum ve kuruluşları bulunmaması,
3. Bilimsel, teknik ve teknolojik bakımından, millî ülkü birliği çerçevesinde yeterli düzeyde insan kaynaklarının yetiştirilememiş olmasıdır.

Nükleer güvenlik santralleri sadece enerji ihtiyacını gidermekle kalmayıp, bunun yanında, birçok bilimsel ve teknolojik sektörün kalkınmasına da olanak sağlamaktadır. Örneğin, çeşitli uzay araştırmaları, askeri güvenlik, gıda güvenliği, tıp, tarım gibi sektörler, nükleer güvenlik sistemlerinin kurulumu ve sonrası aşamasında ilerleme kaydeder. Bu yüzden nükleer santrallere enerji üretiminin yanında; tasarımdan işletmeye, malzeme ve parça üretiminden, yakıt yükleme ve atık yönetimine dek, ülke sanayisinin kalkınması yolunda birçok sektörün canlanmasına vesile olacak bir olgu olarak bakılmalıdır (Kaya ve Göral, 2016: 431). Bu fikir doğrultusunda, Türk-Rus işbirliği ile yapılması planlanan Akkuyu nükleer santrali, teknoloji transferi sayesinde Türkiye’nin endüstriyel gelişmesine büyük katkı sağlayacağı hesaplanmaktadır.

## I.TÜRKİYE'NİN ENERJİ GÖRÜNÜMÜ

Türkiye enerji talebinin büyük bir kısmını fosil yakıtlardan karşılamaktadır. Buna göre ülkemiz 2014 yılında 123,9 milyon ton petrol eşdeğerinde (tpe) enerji tüketmiş ve bunun %32,5'i doğal, %29,2'si kömür, %28,5'i petrol, %6,70'i yenilenebilir, %2,80'i hidrojen ve %0,30'u diğer kaynaklardan karşılanmıştır (TPAO, 2016: 25). Türkiye gelişmekte olan bir ülke olmasından dolayı, enerji ihtiyacı her geçen yıl artarak devam etmektedir. OECD ülkeleri içerisinde enerji artış hızı en yüksek olan Türkiye, dünyada Çin' den sonra enerji talep artış hızı en yüksek olan ülkedir. Türkiye enerji talebinin büyük bir bölümünü üç büyük yakıt olan kömür, petrol ve gazdan sağlamaktadır. Bu çerçevede 2015 yılında 34,4 milyon ton petrol eşdeğerinde kömür, 38,8 milyon ton petrol ve 43,6 milyar metreküp gaz tüketilmiştir (Karagöl, Salihe ve Koç, 2016: 6).

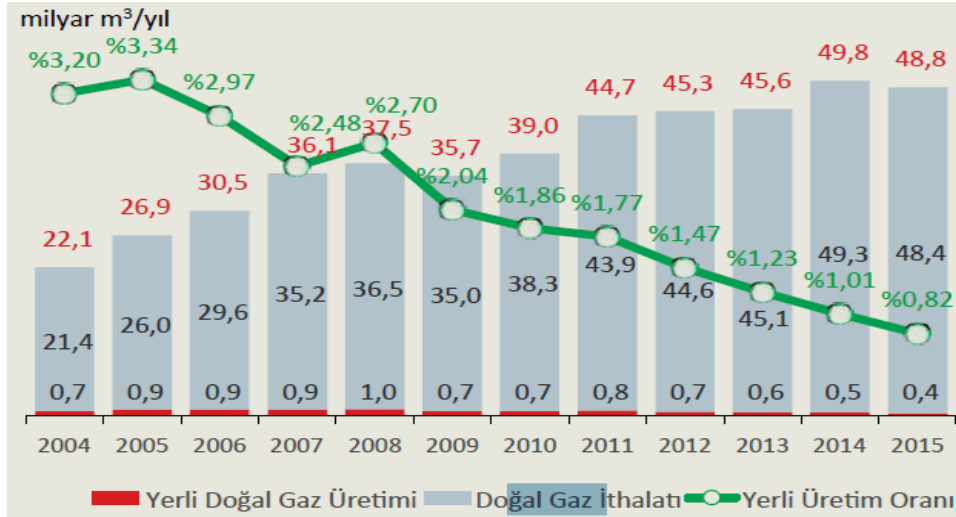


Şekil 1. 2014 yılı Türkiye birincil enerji talebi

Kaynak: Ham Petrol ve Doğal Gaz Sektör Raporu. Mayıs 2016. Türkiye Petrolleri Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı. s 25

Türkiye fosil yakıtlar olan petrol ve gaz bakımından zengin bir ülke değildir. Bu yüzden enerji talebinin yaklaşık %75'i ithalat yoluyla temin edilmektedir. Enerji ithalatını azaltmak için sondaj çalışmalarında yüksek miktarda artış gözlenmiş olsa da, bu çalışmalar enerji talebinin hızla yükselmesi karşısında ithalatın azalmasına yönelik yeterli değildir. Örneğin 2002'de 52 bin metre olan sondaj metrajı 2016

Eylül ayı sonu itibarıyla 70 bin metreye kadar yükselmiştir (Karagöl, Salihe ve Koç, 2016: 6).

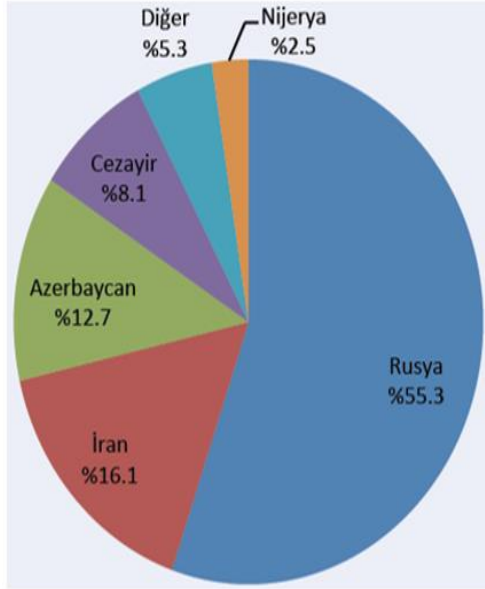


Şekil 2. 2004-2015 yılları arasında Türkiye'nin doğal gaz arzı ve yerli üretim oranları

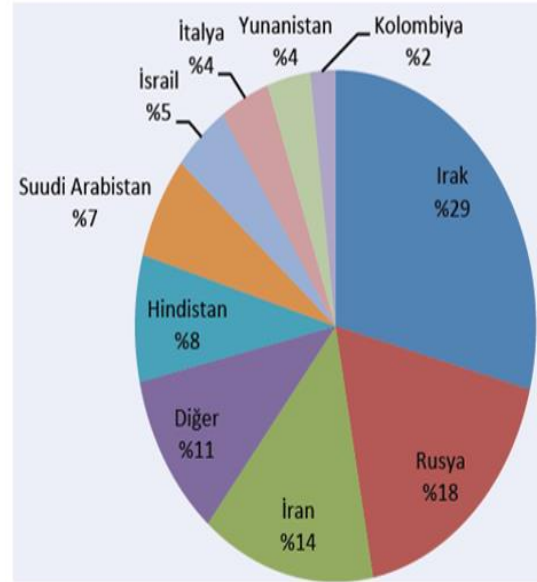
Kaynak: Ham Petrol Doğalgaz ve Sektör Raporu. Mayıs 2016. Türkiye Petrolleri Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı, s. 27

Şekil 2'de de görüldüğü gibi Türkiye yüksek miktarda doğal gaz ithalatı yapan bir ülkedir. 2015 Yılında 48,8 Mrd. m<sup>3</sup> gaz tüketen Türkiye, bu tüketimin %0,8'ini (399 milyon m<sup>3</sup>) yerli üretimle karşılayabilmiştir. Yani gaz talebinin %99,2'si ithalatla karşılanmaktadır ki, bu da Avro ve Doların giderek yükselmesi karşısında Türkiye'de yüksek miktarda cari açığın artmasına sebebiyet vermektedir. Yine şekil 2'de görüldüğü gibi, Türkiye'de yerli gaz üretimi sadece 2008 yılında 1 Mrd. m<sup>3</sup> ü bulmuş ve diğer yıllarda üretim hep anılan rakamın altında gerçekleşmiştir.

Şekil 3: 2015 Yılında Türkiye'nin İthal Ettiği Gazın Kaynak Ülkelere Göre Dağılımı



Şekil 4: 2015 Yılında Türkiye'nin İthal Ettiği Petrolün Kaynak Ülkelere Göre Dağılımı



Kaynak: Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK)

Türkiye'de tüketilen doğal gazın yaklaşık yarısı elektrik üretiminde kullanılmakta ve ülke gaz talebinin neredeyse tamamı ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Gaz talebindeki bu ithalat bağımlılığı, enerji güvenliği bakımında ne derece büyük bir güvenlik tehlikesi oluşturuyorsa, ithalat bakımından tek kaynağa yüksek miktarda bağımlılık da ülke güvenliği açısından o derecede büyük bir tehlike oluşturmaktadır. Şekil 3 ve 4 Türkiye'nin ithal ettiği gaz ve petrolün kaynak ülkelere göre yüzdelik dağılımını göstermektedir. Buna göre Türkiye gaz ithalatının %55,3'ünü Rusya'dan ithal ederek yüksek miktarda tek kaynağa bağımlı durumdadır. Türkiye'nin ithal ettiği gazın, Rusya'dan sonra diğer ülke sıralamalarına göre dağılımı ise aşağıda gösterildiği gibi; İran %16.1, Azerbaycan %12.7, Cezayir %8.1, Nijerya %2.5, ve diğerleri %5.3'dür. Bu yüzden Türkiye gaz ithalatı konusunda, tıpkı petrol ithalatında olduğu gibi (şekil 4'e göre) mümkün olduğu kadarıyla dengeli bir şekilde ülke çeşitlendirmesine gitmelidir.

## II. TÜRKİYE NÜKLEER ENERJİSİNİN TARİHÇESİ

Türkiye'de nükleer enerji santralleri yapım çalışmaları 1962 yılında Küçükçekmece/İstanbul'da ABD tarafından hibe edilen nükleer araştırma reaktörü

ile başlamıştır. O günden, günümüze kadar Türkiye’de, nükleer enerji girişimleri kamuoyu ve sivil toplum örgütleri tarafından sürekli kaygıyla yaklaşılacak bir tartışma konusu olmuştur (Aydın vd., 2010: 179). Ülkemizde ilk nükleer santral yapım ihalesi 1968-1969, Amerika-İspanyol kökenli firmaların katılımı ile gerçekleşmiştir. Buna göre; fizibilite (yapılabilirlik) çalışmaları yürütülmüş ve Kanada 400 MW’lık düşük uranyum kullanımlı santral yapılmasına karar verilmiştir. Fakat o yıllarda, Türkiye’nin içinde bulunduğu, gerek sosyal -ekonomik ve siyasi sıkıntılardan, gerekse yabancı odakların engellemelerinden dolayı bu ilk girişimcilik başarısızlıkla sonuçlanmıştır (Eş vd., 2016: 50). Bu konuda ikinci girişimcilik çalışmaları ise 1975-1976 Erbakan-Ecevit hükümeti döneminde yapılmıştır. O dönemde Türkiye, Kıbrıs harekâtı gibi birçok sorunla boğuşması ve dış ambargoların sonucunda yine başarısız olmuştur. Üçüncü olarak 1982-1985 yılları arasında dönemin Başbakanı Turgut Özal önderliğinde yürütülmüştür. Çevrecilerin itirazları, yap-işlet-devret ve yap-işlet-sahip ol modelindeki bir takım hukuki düzenlemelerdeki belirsizlikler ve dış müdahaleler sonucunda rafa kaldırılmıştır. 1986’da Rusya’da gerçekleşen Çernobil nükleer kazası, 1990’lı yıllara kadar dünya genelinde yapım aşamasında birçok nükleer reaktörün yapımını yavaşlatmıştır, anılan yıllarda Türkiye’de bundan olumsuz etkilenmiştir. Bu yüzden kömür santrallerinin yapımına o dönemde ağırlık verilmiştir (Kaya, Göral, 2016: 424). Dördüncü girişimcilik ise 1998-2000 dönemin hükümeti Ecevit-Yılmaz zamanında olmuş ve başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Başarısızlığın sebepleri ise öncekilerle benzer olmakla birlikte, ihale şartnamelerine aykırılık ve rüşvet iddiaları dillendirilmiştir (Aydın vd., 2010: 179). Nükleer Santral yapımı konusunda son girişimcilik 2010 Yılından itibaren Mersin (Akkuyu) ve Sinop ilinde kurulması planlanmış, bununla ilgili görüşmeler Rusya ve Japonya ile başlamış olup, Akkuyu nükleer santralının yapımı konusunda Türkiye ile Rusya anlaşmıştır (Akkuyu Nükleer Santrali, 2016).

### III. AKKUYU NÜKLEER ENERJİ SANTRALİ

2010 Yılı Mayıs ayında Türkiye ve Rusya arasında imzalanan Antlaşmaya göre, Mersin/Akkuyu’da Rusya tarafından yapılacak VVER-1200 tipi, dört reaktörden oluşan ve, toplamda 4800 MW elektrik üretecek nükleer santral yapım antlaşması imzalanmıştır. Bu antlaşmaya göre, santralin %51’lik kısmı Rus şirketine ait olacak ve kullanımı boyunca Ruslar tarafından işletilecektir (Kaya, Göral, 2016: 422). 2015 Yılı Nisan ayında Akkuyu nükleer güvenlik sisteminin (NGS), deniz hidroteknik yapıları bölümünün, inşaat projesi temel atma töreni yapılmıştır (Akkuyu Nükleer Güvenlik Sistemi, 2016).

Akkuyu NGS’nin dört aşamada biteceği planlanmıştır. Birinci aşama inşaat için ön hazırlık çalışmalarının yapılmasıdır. Bu çerçevede mühendislik etütleri yürütülecek, halkın projeye katılımı, proje şirketine arazi tahsisi sağlanacak ve Akkuyu NGS elektrik üretim anonim şirketi kurulacaktır. İkinci aşamada, Akkuyu NGS’nin inşaatı tamamlanacak. Üçüncü aşamada NGS’nin işletilmesi için yapılan

inşaat, teknik destek ile donatılacak ve dördüncü aşamada ise nükleer santral işletmeden çıkartılacaktır (Akkuyu Nükleer Güvenlik Sistemi, 2016). 2011 Yılı'nın Mayıs ayında Akkuyu NGS elektrik üretim A.Ş.'ye, nükleer güç santralini'nin inşası için gerekli saha tahsis edilmiştir. Birinci aşama olan hazırlık çalışmaları 2010 ve 2023 yıllarını kapsamaktadır. Toplamda 4 reaktörden oluşacak santralin ilk reaktörü 2020'de tamamlanacaktır (Akkuyu Nükleer Güvenlik Sistemi, 2016). Bilindiği gibi Akkuyu nükleer santrali Rusya tarafından yapılacak ve Rus hükümetinin ilgili kararları doğrultusunda yetkili kılınan Akkuyu nükleer A.Ş. hissedarları sırasıyla aşağıda tablo 1 de görülmektedir. Buna göre en büyük hissedar Rus-devlet enerji şirketleri olan %74,915'le Rusatom Overseas ve % 21,948'le Concern Rosenergoatom'dur.

**Tablo 1:** Yetkili kılınan AKKUYU NÜKLEER A.Ş. Hissedarları

Hissedar	Katılım oranı (%)
JSC Atomstroyexport	2,267%
JSC Inter RAO	0,820%
OJSC Concern Rosenergoatom	21,948%
JSC Atomtechenergo	0,025%
JSC Atomenergoremont	0,025%
CJSC Rusatom Overseas	74,915%
<b>TOPLAM</b>	<b>100%</b>

Kaynak: Akkuyu nükleer güvenlik sistemini web sitesi  
<http://www.akkunpp.com/projenin-tarihcesi> erişim tarihi 1.02.2017

Akkuyu NGS için gerekli olan yüksek teknoloji ürünlerinin çoğu Rusya'dan temin edilirken, proje inşaatı için gerekli montaj vs. gibi malzemeler de Türkiye'den temin edilecektir. NGS'lerin yapımı konusunda Türkiye'de bilimsel ve teknik eleman sayısının artması için, Rusya'da bulunan Ulusal Nükleer Araştırma Üniversitesine 2014 yılında 190 öğrenci gönderilmiştir, öğrenimlerini tamamlayan bu öğrenciler, Rosatom Bilim Teknik Merkezleri'nde staj yaptıktan sonra, Akkuyu NGS Elektrik Üretim A.Ş.'de işletme personeli ile birlikte çalışabileceklerdir (Akkuyu Nükleer Güvenlik Sistemi, 2016).

Türkiye enerji talebinin karşılanmasında yüksek miktarda dışa bağımlı bir ülkedir. Bu dışa bağımlılığın azaltılması için nükleer enerji alternatif enerji olarak görülmelidir. Türkiye enerji tedarikinin %5'ini karşılayacak olan Akkuyu Nükleer Santrali yapılırken, Rus mühendisleri Türk mühendislerine tüm teknik ve bilimsel altyapıyı öğretmeleri gerekir. Türkiye, günümüze kadar batılı ülkelerin desteği ile



dört defa nükleer santral teknolojisini kurmaya kalkmış ve başarısız olmuştur. Beklide batılı ülkeler Türkiye'nin nükleer girişimler konusunda başarısız olması için, Türkiye'yi bilinçli olarak durdurmuşlardır. Bu yüzden Akkuyu NGS'nin yapımı konusunda Türkiye'nin dikkat etmesi gereken en önemli husus, Rusya'nın, Akkuyu NGS'yi Türkiye'ye kapalı bir kutu içerisinde teslim etmemesidir. Yani Akkuyu NGS yapılırken, bilimsel ve teknolojik olarak, NSG'nin yapım aşamalarından hiçbir kısmı, gizli bir sır olarak kalmamalıdır. Tam aksine ikinci nükleer santralimizi, Türk mühendisleri kendi öz kaynaklarımızla tamamen yerli bir NGS yapabilecekleri şeklinde öğrenmeleri gerekiyor.

Akkuyu NGS inşa edilirken, Türkiye ve Rusya arasında imzalanacak şartnamelerle birlikte teknoloji transferi antlaşmasının da tüm detaylarına kadar incelenmesi gerekir. Türkiye enerji tedariki güvenliğinin sağlanabilmesi için, Türkiye'nin sadece nükleer enerjiye sahip olması yeterli olmayıp, bununla birlikte nükleer teknolojiye de sahip olunmalıdır. Aksi takdirde; Rusya'ya, gaz ithalatı bakımında şimdi yaklaşık %55 (petrolde % 18) oranında bağımlı isek, NGS teknolojilerini kendimiz öğrenmez ve kendimiz üretmez isek, Rusya'ya enerji bakımından bağımlılığımız katlanarak daha da fazla artacaktır.

Türkiye 1956 yılında nükleer enerjiyi barışçıl amaçla kullanmak ve enerji güvenliğini sağlamlaştırmak için Atom Enerji Komisyonu'nu kurmuştur. Aynı tarihte Güney Kore'de nükleer enerjiye sahip olma girişimlerinde bulunmuş ve 1980'lerde 8 tane reaktörün yapımına başlamıştır. Bu gün ise Güney Kore'de 24 nükleer reaktör, ülkenin 1/3'lük enerji talebini karşılamakta ve 2029 yılına kadar Güney Kore, nükleer enerji kullanım oranını %70'e çıkarmayı planlamaktadır (Kaya, Göral, 2016: 432). Güney Kore'deki ilk NGS Kanada tarafından yapılmış. Gerekli bilimsel, teknolojik, bilgi ve tecrübe transferinden sonra, anahtar teslimi yapılmış ve Güney Kore daha sonra kendi NGS'sini yapmıştır.

Nükleer santrallerin yapımı bir taraftan enerji talebini karşılarken, diğer taraftan da işsizliğin azalmasına yönelik ciddi manada katkı sağlamaktadır. Örneğin 2012 yılında Cumhurbaşkanlığı himayesinde gerçekleştirilen, Türkiye 2023 Uluslararası Nükleer Teknoloji Transferi Kongresi'nin sonuç raporu ve bildirimlerine göre: 2000 MW'lık VVER tipi bir nükleer santral yapımında sadece işletim için 800 kişi mühendislik hizmetlerinde, 450 kişi reaktör güvenliği konusunda, 500 kişide nükleer uzmanlığı alanında çalıştığı ve 2 bin civarında gerekli olan diğer personelle birlikte toplamda yaklaşık 3-4 bin civarından personele iş sahası kazandırıldığı bildirilmekte. Buna göre Mersin Akkuyu'da yapılması planlanan, 4800 MWe güce sahip olacak olan, NGS'nin yapımında çalışacak personel sayısı yaklaşık 7-8 bin civarında olacağı öngörülmektedir (Nükleer enerji Transferi Kongresi sonuç bildirgesi, 2012: 2).

#### IV. TÜRKİYE'DE NÜKLEER ENERJİ KURULUMUNUN GEREKÇESİ

Son yıllarda AK parti hükümetinin gerek seçim kampanyalarına, gerekse hükümet programlarına baktığımızda 2023 yılı hedefleri doğrultusunda sürekli söylenen; dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmak, ihracatı 500 milyar dolar ve kişi başı milli geliri 25 bin dolar seviyesine çıkartmak olduğu söylenmekte. Teknolojik alanda ilerleyebilmek, sanayi alanında kalkınabilmek ve insanların artan ihtiyaçlarını karşılayabilmek için bir ülkenin kesintisiz, sürdürülebilir, güvenli ve temiz enerjiye ihtiyacı vardır (Ayata, 2012: 13). Yukarıda da bahsedildiği gibi Türkiye toplam enerji talebinin yaklaşık %75'ini ithal etmektedir. Gaz ithalatımız ise %98'in üzerindedir. Elektrik ihtiyacımızın yaklaşık %50'si, kurulan termik santraller yoluyla yüksek miktarda ithal edilen, gaz yoluyla karşılanmaktadır. Türkiye gelişmekte olan genç nüfuslu bir ülke olması hasebinden dolayı, elektrik tüketim talebi yıllık olarak ortalama % 7-8 oranında artış göstermektedir. Buna göre ülkemiz elektrik talep artışında, Avrupa'da birinci, dünyada ise 1.4 milyar nüfuslu Çin'den sonra ikinci sırada yer almaktadır (T.C Nükleer Enerji Daire Başkanlığı, 2016: 11). T.C. Enerji Bakanlığı Nükleer Enerji Proje Uygulama Daire Başkanlığı'nın verilerine göre, Akkuyu ve Sinop'ta kurulacak nükleer santraller tam kapasite ile devreye girdiğinde; Türkiye 16 milyar metreküp doğalgaz ithal etmeyecek ve bu yüzden doğalgaz ithalatında yıllık 7.2 milyar dolar tasarrufta bulunacaktır (T.C Nükleer Enerji Daire Başkanlığı, 2016: 11). Yine aynı daire başkanlığının verilerine göre; sadece Mersin Akkuyu'da yapılması planlanan nükleer santralin yapımı bugün bitmiş olsaydı, bu santral Türkiye elektrik tüketim talebinin % 17'sini karşılayacak. Ve buna ilaveten Sinop'ta yapılması planlanan nükleer santral de devrede olsaydı, her ikisi toplamda ülkemiz elektrik tüketim talebinin % 33'ü karşılayacaktı (T.C Nükleer Enerji Daire Başkanlığı, 2016: 11).

Türkiye'de nükleer enerji kurulumu gerekçelerinden bir diğerinde; nükleer enerjinin diğer birçok enerji türüne göre çok daha ucuz elde edilebilir olmasıdır. Nükleer enerjinin elde edilebilir maliyeti ülkeye, yıllara iklime vs. gibi etmenlere göre değişiklik gösterdiği bilinmektedir. Bununla; örnek olarak karşılaştırma yapabilmemiz açısından ABD'deki nükleer enerji üretim maliyetini, diğer enerji üretim maliyetleri ile birlikte ele alabiliriz. Buna göre ABD'nin 2009 yılı elektrik üretim maliyetleri göz önüne alındığında, kilowatt-saat başına enerji üretim maliyetlerinde, nükleer enerji, hidroelektrik enerjiden (ortalama 1 cent/kWh) sonra ortalama 2 cent/Kwh ile en ucuz enerjidir. Bu rakam kömür ve rüzgâr santralleri için 3 cent/Kwh, doğalgaz santralleri için 5 cent/Kwh, petrol santralleri için ise 12 cent/Kwh civarındadır (Şeri ve Cem, 2012: 166). Nükleer enerji üretim maliyetinin, fosil yakıtlardan elde edilen enerji üretim maliyetlerine göre daha ucuz olduğunu, halen Türkiye Atom Enerji Kurumu Daire Başkanı olan Yılmaz Bektur da vurgulamaktadır. Bektur'a göre; bir kilogram odundan 1 kilovat saat, bir kg

kömürden 3 kilovat saat, bir kg petrolden 4 kilovat saat enerjiye ulaşılrken: bir kg uranyumun parçalanması durumunda 50 bin kilovat saat enerji elde edilmektedir. Bu durumda da yapay olarak elde edilen plütonyum 239'unun kullanılmasından elde edilecek olan enerji miktarı ise tam 6 milyon kilowatt saattir (Şeri ve Cem, 2012: 166). Büyüyelebilmek, kalkınabilmek ve daha doğrusu dünya pazarlarıyla rekabet edebilmek için gerekli olan en önemli unsur, enerji tedarikini daha ucuza mal edebilmektir.

2015 Yılı sonu itibariyle dünyanın 31 ülkesinde toplamda 441 nükleer santral devrede, 65 tanesinin inşaat yapım çalışmaları devam etmekte ve 125 tane de proje (fizibilite) aşamasındadır. Devrede olan 441 nükleer santral, dünya elektrik ihtiyacının yaklaşık %11'ini karşılamaktadır (DAfF Deutsches Atomforum, 2016) Avrupa içerisinde 184, Avrupa Birliği'nde de 129 tane devrede ((DAfF Deutsches Atomforum, 2016)) olan nükleer santral bulunmakta ve Eurostat'ın (AB istatistik kurumu) verilerine göre, AB içerisindeki santraller AB toplam enerji ihtiyacının %29,3'ünü karşılamaktadırlar (Eurostat. Statistics Explained, 2014). AB'de yüzdelik orana göre nükleer enerjiden en fazla istifade eden ülkeler sırasıyla Fransa, Belçika, Slovakya, Slovenya ve İspanya'dır. Eurostat'ın verilerine göre bu ülkelerin, nükleer enerji tüketimlerinin toplam enerji tüketimleri içerisindeki yüzdelik payı sırasıyla şöyledir: Fransa % 82,8, Belçika % 71,2, Slovakya % 64,1, Slovenya % 44,6 ve İspanya % 42,3'dür (Eurostat. Statistics Explained, 2014). 28 AB ülkesinin 14'ünde nükleer santral vardır, diğer 14'ünde ise böyle bir girişim yoktur.

Sanayi alanında oldukça ilerlemiş Almanya'da 8 tane nükleer santral bulunmaktadır. Bu santraller Almanya toplam enerji ihtiyacının % 7,5'ini karşılamakta ve Almanya elektrik ihtiyacının % 14,1'i nükleer santrallerden üretilmektedir. Almanya'daki nükleer santrallerin ürettiği enerjinin % 34,7'si elektrik üretimi için ayrılmakla birlikte geri kalan kısmı farklı sektörlerde tüketilmektedir (Startseite kernenergie.de, 2016). Dünyada ABD'den sonra en fazla nükleer enerjiye sahip olan Fransa ise, toplam Elektrik ihtiyacının %76'sını nükleer santrallerden üretmektedir (Statista Das Statistik-Portal, 2017).

2015 yılı sonu Almanya atom formu (DAfF)'nun verilerine göre dünyada sayı bakımından en fazla nükleer santrale sahip olan 5 ülke sırasıyla aşağıda gösterildiği şeklindedir: ABD (99), Fransa (58), Japonya (43), Rusya (35), Çin (31)'dir. Tablo 2'de dünyadaki nükleer santrallerin ülkelere ve ürettikleri Brüt MW enerji gücüne göre dağılımı görülmektedir. Yine tablo 2'e göre Çin'de 24, Rusya'da 8, Hindistan'da 6, ABD'de 5, Güney Kore'de 4 ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde 4 tane olmak üzere toplamda dünya genelinde 65 tane nükleer santral yapım aşamasındadır.

**Tablo 2:** Dünyadaki nükleer santrallerin ülkelere ve ürettikleri Brüt MW enerji gücüne göre dağılımı

Ülke	Devredeki Nükleer Santral	Brüt MW Elektrik Gücü	İnşaatı Yapım Aşamasında	Brüt MW Elektrik gücü
Arjantin	3	1.750	1	29
Ermenistan	1	408		
Belçika	7	6.220		
Brezilya	2	1.990	1	1.300
Bulgaristan	2	2.000		
Çin	31	28.387	24	26.301
Almanya	8	11.357		
Finlandiya	4	2.860	1	1.600
Fransa	58	65.880	1	1.600
İngiltere	15	10.366		
Hindistan	21	5.780	6	4.300
İran	1	1.000		
Japonya	43	42.248	2	2.760
Kanada	19	14.385		
Kore	24	22.703	4	5.600
Meksika	2	1.640		
Hollanda	1	515		
Pakistan	3	787	2	680
Romanya	2	1.412		
Rusya	35	27.206	8	7.090
İsveç	10	9.859		
İsviçre	5	3.485		
Slovakya	4	1.950	2	942
Slovenya	1	727		
İspanya	7	7.398		

<b>Güney Afrika</b>	2	1.940		
<b>Tayvan</b>	6	5.213	2	2.712
<b>Çek Cumhuriyeti</b>	6	4.133		
<b>Ukrayna</b>	15	13.818		
<b>Macaristan</b>	4	2.000		
<b>ABD</b>	99	109.745	5	6.240
<b>Birleşik Arap Emirlikleri</b>			4	5.600
<b>Beyaz Rusya</b>			2	2.388
<b>Toplam: 12/2015</b>	<b>441</b>	<b>409.162</b>	<b>65</b>	<b>69.142</b>

**Kaynak:** Deutsches Atomforum e. V. (DAtF)

## SONUÇ

Türkiye için en makul fiyatlarla enerji tedarik etmenin yolu ise bugün yaklaşık % 90'ı fosil yakıtlara bağımlı olan enerji sektörünün, nükleer enerji üretimiyle, ivedilikle çeşitlendirilmesi gerekir. Türkiye genç nüfuslu, gelişmekte olan ve sürekli güç alan bir ülke olduğu için, enerjiye olan talebi gittikçe artacaktır. Bu artan enerji talebi karşısında, giderek yükselen petrol ve gaz ithalat bağımlılığı ile güvenilir ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme yakalanamaz. Bu yüzden Türkiye nükleer enerjiden yararlanılması hususunda gerekli teknolojik, finansal altyapıya ve kalifiyeli işgücüne bir an önce sahip olması gerekir. Gelişmiş olan ülkelere baktığımızda nükleer enerjiden azami derecede faydalanılmaktadır. Türkiye şimdiye kadar devreye sokamadığı, nükleer enerji alanında yapılan çalışmaları, geç kalınmış çalışmalar olarak değerlendirip, bir an önce bu çalışmaların hızına hız katması gerekir. Enerji insan yaşamının her alanında vardır. Enerji politikasında kolay çözümler yoktur (Atik vd., 2016: 434). Her enerji kaynağının kendine özgü avantaj ve dezavantajı vardır. Bu yüzden Türkiye'de kurulacak NGS'ler en üst düzey bilimsel teknolojik imkânlarla inşa edilip, kaza riskleri minimuma indirilmeye çalışılmalıdır.

## KAYNAKÇA

Atik, Hayriye; Duran, Cihan ve Dumrul, Cüneyt, (2016), "Avrupa Birliği, Gümrük Birliği ve Türkiye", Nobel yayınları, 5. Baskı.

Ayata, Ali; "Auswirkungen der Globalisierung auf die Disziplin der Internationalen Beziehungen", Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 28, Ocak - Şubat 2012

AYDIN, Murat; PALABIYIK, Hamit ve YAVAŞ, Hikmet; (2010), "Türkiye'de Nükleer Santral Kurulabilir mi? Çatışmadan Uzlaşma: Türkiye'de Nükleer Enerji Projelerinde Sosyal Kabul Sorunu ve Halkın Reddetme Sendromunun Araştırılması", Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 5:2) s. 179

Akkuyu nükleer güvenlik sistemini, "projenin tarihçesi", internet adresi, <http://www.akkunpp.com/projenin-tarihcesi> erişim tarihi 1.02.2017

Das DATf (Deutsches Atomforum e. V.), (2016) "Kernenergie in Zahlen" internet adresi <http://www.kernenergie.de/kernenergie-wAssets/docs/service/621kernenergie-in-zahlen2016.pdf> erişim tarihi 26.01.2017

Eş, Hüseyin; Mercan, Sibel Işık ve Ayaş, Cemalettin, (2016) "Türkiye için yeni bir sosyo-bilimsel tartışma: Nükleer ile yaşam", Turkish Journal of Education TURJE, Volume 5, Issue, s.50

Eurostat. Statistics Explained, (2004) "Energy production, 2004 and 2014 (million tonnes of oil equivalent)" internet adresi [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Energy\\_production,\\_2004\\_and\\_2014\\_\(million\\_tonnes\\_of\\_oil\\_equivalent\)\\_YB16-de.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Energy_production,_2004_and_2014_(million_tonnes_of_oil_equivalent)_YB16-de.png) erişim tarihi 26.01.2017

Ham Petrol Doğalgaz ve Sektör Raporu, (2016), "Türkiye Petrolleri Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı, Mayıs, rapor, S. 25

Karagöl, Erdal, Tanas; kaya, Salihe, Koç ve Yusuf, Emre, (2016), "2016 da enerji", SETA Analiz, internet adresi <http://setav.org/assets/uploads/2016/12/enerji.pdf> erişim tarihi 10.02.2017, S.6

KAYA, Ferat ve GÖRAL, Emirhan (2016), "Türkiye'nin Nükleer Enerji Politikası", Akademik Bakış, Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi. Sayı: 57 Eylül - Ekim s. 424

Startseite, kernenergie.de, "Informationen zur friedlichen Nutzung der Kernenergie", internet adresi, <http://www.kernenergie.de/kernenergie/themen/kernkraftwerke/kernkraftwerke-in-deutschland.php> erişim tarihi, 10.02.2017

Statista, Das Statistik-Portal, "Anteil der Kernenergie an der Stromerzeugung in Frankreich in den Jahren 2000 bis 2015", internet adresi, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/29294/umfrage/anteil-der-atomenergie-an-der-stromerzeugung-in-frankreich/> erişim tarihi 26.01.2017

Şeri, Emre ve Özgen, Cem, (2012), ‘‘Türkiye’de Sürdürülebilir Enerji Politikaları Kapsamında Nükleer Enerjinin Konumu’’, İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, No:47. Ekim, ss.161-180

Türkiye Nükleer Teknoloji Platformu (TRNTP) ve Türk Asya Stratejik Araştırmalar Merkezi (TASAM), (2012) ‘‘Türkiye 2023 Uluslararası Nükleer Teknoloji Transferi Kongresi Sonuç Raporu ve Bildirgesi’’, 2 Ekim, İstanbul.

T.C Enerji Bakanlığı, (2017), ‘‘Nükleer Güç Santralleri ve Türkiye, Nükleer Enerji Proje Uygulama Daire Başkanlığı’’, Yayın no:2 internet adresi [http://www.enerji.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FSayfalar%2FNukleer\\_Guc\\_Santralleri\\_ve\\_Turkiye.pdf](http://www.enerji.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FSayfalar%2FNukleer_Guc_Santralleri_ve_Turkiye.pdf) 08.01.2017

## GRİ AHS VE ARAS-G KULLANIMI İLE BİR RESTORAN İÇİN SEBZE TEDARİKÇİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Alptekin ULUTAŞ<sup>1</sup>  
Ali Oğuz BAYRAKÇIL<sup>2</sup>

### Özet

Günümüzde, şirketlerin müşterilerinin isteklerine doğru ve hızlı bir şekilde cevap verebilmesi, maliyetlerini azaltması ve ürün kalitesini artırması için ürün veya hizmet tedarikçilerin performanslarını takip etmesi ve değerlendirmesi artık bir gereksinim haline gelmiştir. Tedarikçi performansının değerlendirilmesinde, birçok nitel ve nicel kriter dikkate alınmakta ve birden çok karar vericinin kararları hesaba katılmaktadır. Bundan dolayı, tedarikçi performansını değerlendirme probleminin çözümünde Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri ve grup karar verme yöntemleri tercih edilmektedir. Bu çalışmada bir restoranın sebze tedarikçilerinin performansları, Gri Analitik Hiyerarşi Süreci (Gri AHS) ve Gri Toplanan Oran Değerlendirmesi (ARAS-G) yöntemlerinin kullanımı ile değerlendirilecektir. Bu çalışmanın literatüre iki katkısı bulunmaktadır. Öncelikle bu çalışmada kullanılan iki yöntem ilk kez bir arada kullanılmakta; ikinci olarak, hizmet sektörü için yapılan tedarikçi performans değerlendirilmesi ile ilgili yayınlar literatürde az sayıda bulunduğundan bu çalışmanın bir diğer katkısı da bu boşluğu doldurmak olacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** ARAS-G, GRİ AHS, Tedarikçi Değerlendirmesi.

### Vegetable Supplier Evaluation By Using Grey Ahp and Aras-G For A Restaurant

#### Abstract

Nowadays, it is anymore necessity for companies to track and evaluate the performance of their suppliers of products or services in order to respond promptly and accurately to their customers' demands, reduce costs and improve product quality. In supplier performance evaluation, many qualitative and quantitative criteria are considered and opinions of many decision makers are taken into account. Thus, in solving supplier performance evaluation problem, multi criteria decision-making methods and group decision-making methods are preferred. In this study, the performance of vegetable suppliers of a restaurant will be evaluated by using of Grey Analytical Hierarchy Process (Grey AHP) and Grey Additive Ratio Assessment (ARAS-G) methods. This study has two contributions to the literature. Firstly, these two techniques used in this study are utilised together for the first time. Secondly, there are few publications related to supplier

---

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, aulutas@cumhuriyet.edu.tr

<sup>2</sup> Araştırma Görevlisi, Cumhuriyet Üniversitesi, abayrakcil@cumhuriyet.edu.tr



performance evaluation for service sector in literature, therefore; the other contribution of this study is to fill this gap.

**Key Words:** ARAS-G, GREY AHP, Supplier Evaluation.

## GİRİŞ

Günümüzde küresel rekabetin hız kazanması ile birlikte, üretim ve hizmet sektöründeki şirketler için tedarikçilerinin performansı giderek daha önemli bir hale gelmiştir. Tedarikçilerin performansı doğrudan, şirketlerin müşteriye sundukları ürün ve hizmetlerin kalitesini ve fiyatını etkilemektedir. Örneğin, tedarik edilen hammaddelerin ve yan ürünlerin maliyeti toplam üretim maliyetinin %70' ine tekabül etmekte; hatta bazı yüksek teknoloji üretim firmaları için bu oran %80' e kadar ulaşabilmektedir (Weber vd., 1991 ;Ghodsypour ve O'Brien, 1998). Bu yüzden, tedarikçi performansı değerlendirmesi şirketlerin satın alma bölümlerinin en önemli görevleri arasında yer almaktadır.

Genel olarak, tedarikçi performanslarının ölçümünde birçok kriter ve birçok karar vericinin görüşü hesaba katılmaktadır. Bu nedenle kullanılacak kriterlerin belirlenmesi ve karar vericilerin değerlendirmelerinin birleştirilmesi tedarikçi performanslarının değerlendirilmesinde iki önemli unsuru teşkil etmekte olup, tedarikçi performansı değerlendirmesinde sırasıyla Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri ve grup karar verme yöntemleri kullanılmaktadır.

Literatürde tedarikçi performans değerlendirmesi ve buna bağlı olarak tedarikçi seçimi ile ilgili birçok çalışma bulunmaktadır. Tablo 1'de son yıllarda yapılan çalışmalardan bir kısmı yer almaktadır.

Son yıllarda yapılan çalışmalara bakıldığında, tedarikçi performanslarının değerlendirilmesi ve tedarikçi seçimi üzerine çok sayıda makale bulunmasına karşın; bunlardan çok azı hizmet sektöründe uygulama alanı bulmuştur (Sonmez, 2006; Ulutaş vd., 2016). Bu boşluğu doldurmak için bu çalışmada Gri AHS ve ARAS-G yöntemleri kullanarak bir restoranın sebze tedarikçilerinin performansları değerlendirilecektir. Bu makalede iki katkı bulunmaktadır: 1-) Önerilen bu iki yöntem literatürde ilk kez birlikte ve tedarikçi performans değerlendirmesi probleminin çözümünde kullanılmaktadır. 2-) Hizmet sektörü için yapılan tedarikçi performans değerlendirmesi ile ilgili yayınlar literatürde az sayıda bulunmaktadır. Bu çalışmada, hizmet sektöründe olan bir işyerinde yöntemlerin uygulaması yapılmıştır. Çalışmanın 4 bölüme ayrılmıştır. Çalışmanın birinci kısmı Giriş kısmıdır. İkinci kısım uygulanacak yöntemler hakkında bilgi sunmakta, üçüncü kısımda ise restoranda yapılan uygulama ele alınmaktadır. Son bölümde ise kısa olarak sonuçları özetlemekte ve gelecek çalışmalar için önerilerde bulunmaktadır.

**Tablo.1** Literatür Taraması

<b>Yazar Adı</b>	<b>Kullanılan Yöntem</b>	<b>Yıl</b>
Levary	AHS	2008
Chou ve Chang	Bulanık SMART	2008
Wu ve Olson	Stokastik Veri Zarflama Analizi (VZA)	2008
Boran, vd.	Bulanık Sezgisel TOPSIS	2009
Montazer vd.	Bulanık ELECTRE-III	2009
Chen ve Wang	Bulanık VIKOR	2009
Sanayi vd.	Bulanık Grup VIKOR	2010
Wu vd.	Bulanık Çok Amaçlı Programlama (ÇOP)	2010
Saen	VZA	2010
Li ve Zabinsky	Şans Kısıtlı Programlama (ŞKP)	2011
Amin vd.	Bulanık SWOT ve Doğrusal Programlama	2011
Toloo ve Nalchigar	VZA	2011
Büyükközkcan ve Çiftçi	Bulanık DEMATEL, Bulanık Analitik Ağ Süreci (AAS) ve Bulanık TOPSIS	2012
Chai vd.	PROMETHEE	2012
Pitchipoo vd.	AHS ve Gri Teori	2012
Vatansever	Bulanık TOPSIS	2013
Roshandel vd.	Hiyerarşik Bulanık TOPSIS	2013
Rajesh ve Malliga	AHS ve Kalite Fonksiyon Dağılımı (KFD)	2013
Kannan vd.	Bulanık TOPSIS	2014
Deng vd.	AHS	2014
Jadidi vd.	Hedef Programlama	2014
Kumar	VZA	2014
Kannan vd.	Bulanık Aksiyomatik Tasarım	2015
Rajesh ve Ravi	Gri İlişkisel Analizi (GİA)	2015
Hashemi vd.	GİA ve AAS	2015
You vd.	Genişletilmiş VIKOR	2015
Kar	AHS, Bulanık Mantık ve Sınır Ağları	2015
Awasthi ve Kannan	Nominal Grup Teorisi ve Bulanık VIKOR	2016
Dweiri vd.	AHS	2016
Fallahpour vd.	VZA ve Genetik Programlama	2016
Rezaei vd.	En iyi ve En Kötü Modeli	2016

Tavana vd.	AAS ve KFD	2016
Luhtra vd.	AHS ve VIKOR	2017

## I. METODOLOJİ

Önerilen model iki yöntemin (Gri AHS ve ARAS-G) birleşmesiyle oluşturulmuştur. Aşağıda yer alan alt başlıklarda söz konusu yöntemler detaylı bir şekilde ele alınmıştır.

### A. GRİ AHS

AHS metodu (Saaty, 1980) karışık karar verme problemlerinde literatürde çok kullanılmıştır, bu çalışmada Gri AHS yöntemi kullanılacaktır. Gri AHS yöntemi daha önce bazı yazarlarca kullanılmıştır (Mohammad vd., 2011; Jin vd., 2007). Gri AHS bu çalışmada karar vericilerin kriterleri kıyaslamasında kullandıkları önem derecelerini alarak, her bir kriterin ağırlığını bulmak için kullanılmaktadır. Gri AHS üç adımdan oluşmaktadır (Mohammad vd., 2011; Ulutaş, 2016):

Adım 1.1: İlk olarak karar vericiler (yöneticiler) kriterleri ikili olarak sözel ağırlıklar vererek karşılaştırırlar. Bu sözel ağırlıklar Tablo 2 den faydalanılarak gri sayılara dönüştürülür. Bu işlemden sonra gri karar verme matrisi ( $\otimes B$ ) oluşturulur.

$$\otimes B = (\otimes b_{ij})_{n \times n} \quad (1)$$

Gri karar verme matrisi eşitlik 1 de gösterilmiştir. Gri karar matrisinin her bir üyesi şu şekildedir:

$$\otimes b_{ij} = [b_{ij}, \overline{b_{ij}}] \text{ ve } b_{ij}^{-1} = \left[ \frac{1}{\overline{b_{ij}}}, \frac{1}{b_{ij}} \right] \quad i, j = 1, \dots, n; i \neq j \quad (2)$$

Burada  $b_{ij}$  ve  $\overline{b_{ij}}$  değerleri  $b_{ij}$  değerinin sırasıyla en küçük ve en büyük değerleridir.

**Tablo.2** Sözel ağırlıklar ve Gri Sayılar

Sözel Ağırlıklar	Gri Sayılar	Gri Ters Sayılar
Aşırı Önemli (AŞÖ)	[7,9]	[1/9,1/7]
Çok Önemli (ÇÖ)	[5,7]	[1/7,1/5]
Önemli (Ö)	[3,5]	[1/5,1/3]
Az Önemli (AÖ)	[1,3]	[1/3,1/1]
Eşit Önemli (EÖ)	[1,1]	[1/1,1/1]

Gri karar verme matrisi ( $\otimes B$ ) yapıldıktan sonra, bu matrisin tutarlı olup olmadığı kontrol edilmelidir. Bunu yapmak için gri karar verme matrisinin her bir elemanı normal sayılara aşağıdaki durulama işlemi (eşitlik 3) ile çevrilir.

$$b_{ij} = \frac{1}{2} \times (b_{ij} + \overline{b_{ij}}) \quad (3)$$

Bundan sonra sırasıyla tutarlılık indeksi ( $CI$ ) ve tutarlılık oranı ( $CR$ ) 4. ve 5. eşitlikler kullanılarak hesaplanır (Saaty, 1994).

$$CI = \frac{(\lambda_{max} - n)}{(n-1)} \quad (4)$$

$$CR = (CI - RI(n)) \quad (5)$$

Eğer matrisin kararlılık oranı ( $CR$ ) 0.1 değerinden düşükse adım 1.2 ile devam edilir. Aksi takdirde veriler tekrar karar vericilerden alınıp aynı işlemler tekrarlanır.

Adım 1.2: Karar verme matrisinin ( $\otimes B$ ) her bir satırı 6. eşitlikten faydalanarak toplanır.

$$\otimes RS_i = \sum_{j=1}^n [b_{ij}, \overline{b_{ij}}] \quad (6)$$

Adım 1.3: Satır toplamlarının ( $\otimes RS_i$ ) hesaplanmasından sonra her bir satır 8. ve 9. eşitliklerden faydalanılarak bulunur ve bu değerler eşitlik 10'da verilmiş olan kriterlerin ağırlıklarını ( $\otimes w_i$ ) oluşturur.

$$\otimes RS_i = [RS_i, \overline{RS_i}] \quad (7)$$

$$RS_i^* = \left[ \frac{2 \times RS_i}{\sum_{i=1}^n RS_i + \sum_{i=1}^n \overline{RS_i}} \right] \quad (8)$$

$$\overline{RS_i}^* = \left[ \frac{2 \times \overline{RS_i}}{\sum_{i=1}^n RS_i + \sum_{i=1}^n \overline{RS_i}} \right] \quad (9)$$

$$\otimes w_i = [RS_i^*, \overline{RS_i}^*] \quad (10)$$

Kriter ağırlıkları bulunduktan sonra bu değerler ARAS-G'ye aktarılır.

## B. ARAS-G

ARAS metodu E. K. Zavadskas ve Z.Turskis tarafından ÇKKV problemlerini çözmek için oluşturulmuştur (Zavadskas ve Turskis, 2010). Bu çalışmada Gri teori ile birleştirilmiş ARAS yani ARAS-G yöntemi kullanılacaktır. ARAS-G'nin adımları aşağıda özetlenmiştir (Turskis ve Zavadskas, 2010):

Adım 2.1: Karar vericilerden alınan sözel performans değerleri Tablo 3'ün yardımı ile gri değerlere dönüştürülüp, gri karar matrisi ( $\otimes Y$ ) oluşturulur. Eşitlik 11 gri karar matrisini göstermektedir.

$$\otimes Y = \begin{bmatrix} \otimes y_{o1} & \cdots & \otimes y_{oi} & \cdots & \otimes y_{on} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \otimes y_{s1} & \cdots & \otimes y_{si} & \cdots & \otimes y_{sn} \\ \vdots & \ddots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \otimes y_{t1} & \cdots & \otimes y_{ti} & \cdots & \otimes y_{tn} \end{bmatrix}; \quad s = 1, \dots, t; i = 1, \dots, n \quad (11)$$

Eşitlik 11'de yer alan  $t$  – toplam alternatif sayısı,  $n$  – toplam kriter sayısı,  $\otimes y_{si}$  –  $s$  alternatifinin  $i$ . kriterde gösterdiği performans ve  $\otimes y_{oi}$  –  $i$ . kriterin optimal değerini göstermektedir.

**Tablo.3** Sözel Performanslar ve Gri Sayılar

Sözel Performanslar	Gri Sayılar
Çok Yüksek	[9,10]
Yüksek	[7,9]
Orta	[5,7]
Az	[3,5]
Çok Az	[1,3]

Eğer  $i$ . kriter için optimal değer bilinmiyorsa, aşağıdaki eşitlik ile bulunabilir.

$$\otimes y_{oi} = \max_s \otimes y_{si}, \text{ eğer kriter faydalı ise}$$

$$\otimes y_{oi} = \min_s \otimes y_{si}, \text{ eğer kriter faydalı olmayan ise} \quad (12)$$

Adım 2.2: Gri karar matrisi ikinci adımda aşağıdaki 13. ve 14. eşitlikler aracılığı ile normalize edilir. Normalize edilmiş değerler normalize edilmiş matrisini ( $\otimes \bar{Y}$ ) oluşturur, bu matris 15. eşitlikte gösterilmiştir.

$$\otimes \bar{y}_{si} = \frac{\otimes y_{si}}{\sum_{s=0}^t \otimes y_{si}}, \text{ eğer kriter faydalı ise} \quad (13)$$

$$\otimes y_{si}^* = \frac{1}{\otimes y_{si}} \text{ ve } \otimes \bar{y}_{si} = \frac{\otimes y_{si}^*}{\sum_{s=0}^t \otimes y_{si}^*}, \text{ eğer kriter faydalı olmayan ise} \quad (14)$$

$$\otimes \bar{Y} = (\otimes \bar{y}_{si})_{t \times n} \quad (15)$$

Adım 2.3: Normalize edilmiş karar matrisi ( $\otimes \bar{Y}$ ) ile kriterlerin ağırlıkları ( $\otimes w_i$ ) çarpılarak ağırlıklandırılmış normalize edilmiş karar matrisi ( $\otimes \hat{Y}$ ) bulunmuş olunur. Eşitlik 16 normalize değerler ile ağırlıkların çarpımını

göstermektedir. Eşitlik 17 ise ağırlıklandırılmış normalize edilmiş karar matrisini göstermektedir.

$$\otimes \hat{y}_{si} = \otimes \bar{y}_{si} \times \otimes w_i \quad (16)$$

$$\otimes \hat{Y} = (\otimes \hat{y}_{si})_{t \times n} \quad (17)$$

Adım 2.4: Optimallik fonksiyon değerleri hesaplanır.  $\otimes S_s$ ,  $s$ . alternatifi için optimallik fonksiyon değerini göstermektedir.

$$\otimes S_s = \sum_{i=1}^n \otimes \hat{y}_{si} ; s = 1, \dots, t \quad (18)$$

Adım 2.5: Durulaştırma işlemi (eşitlik 19) ile gri optimallik fonksiyon değerleri normal değerlere dönüştürülür.

$$S_s = \frac{1}{2} \times (\overline{S}_s + \underline{S}_s) \quad (19)$$

Adım 2.6: Son olarak her bir alternatifi için fayda değeri bulunur ve bu değerler büyükten küçüğe sıralanır. En büyük fayda değerine sahip alternatif en iyi alternatiftir. Eşitlik 20'de  $S_s$  ve  $K_s$  sırasıyla  $s$ . alternatifi için optimallik fonksiyonu ve fayda değerleridir.  $S_0$  ise optimal satırın optimallik fonksiyonunu göstermektedir.

$$K_s = \frac{S_s}{S_0} \quad (20)$$

## II. UYGULAMA

Modelin uygulaması hizmet sektöründe yer alan bir restoranda yapılmıştır. Restoranın müdürü, aşçıbaşı ve satın alma yöneticisi ile bir ekip oluşturmuştur. Bu amaçla bu ekiple beyin fırtınası yapılarak tedarikçi performans değerlendirmesi için gerekli kriterler belirlenmiştir. Kriterler aşağıda sıralanmıştır:

**Fiyat:** Sebzenin fiyatı tedarikçi performans değerlendirmesinde kullanılacak olup, bu kriter bütün ekip üyeleri tarafından önerilmiştir.

**Kalite:** Sebzenin kalitesinde herhangi bir hata olmasını ekip üyeleri istememektedir. Özellikle buruşuk, rengi değişmiş çürümüş ve hasar görmüş sebzelerle karşılaşmak istememektedirler.

**Tedarik Zamanı Performansı:** Sebzelerin tam zamanında tedarik edilmesi ekip üyeleri tarafından istenmektedir.

**İndirimler ve Promosyonlar:** Bazı sebzelerde miktara bağlı ya da paket indirimleri olmaktadır. Bu kriterde tedarikçi performansını etkilemektedir.

**Doğru Miktar:** Sebzelerin doğru miktarda gelmesi gerekmektedir çünkü restoranın yeterli soğutucu alanı yoktur. Aynı zamanda müşterilere olabildiğince taze sebzeler sunmak amaçlanmaktadır.

Uygulamada ele alınan restoran beş tedarikçi ile çalışmaktadır, üç karar verici beş sebze tedarikçisini değerlendirecektir. Restoranın müdürünün kriterlere verdiği sözel ağırlıklar Tablo 4’de örnek olarak gösterilmiştir.

**Tablo.4** Restoran Müdürünün Kriterler için Belirlediği Sözel Ağırlıklar

Kriterler	Fiyat	Kalite	Tedarik Zamanı	İndirimler ve Promosyonlar	Doğru Miktar
Fiyat	X	AÖ	AÖ	AÖ	AÖ
Kalite	X	X	EÖ	EÖ	EÖ
Tedarik Zamanı Performansı	X	X	X	EÖ	AÖ
İndirimler ve Promosyonlar	X	X	X	X	AÖ
Doğru Miktar	X	X	X	X	X

Tablo 4’deki değerler gri sayılara çevrilirse Tablo 5 elde edilir.

**Tablo.5** Tablo 4’deki Sözel Ağırlıkların Karşılığı Gri Sayılar

Kriterler	Fiyat		Kalite		Tedarik Zamanı		İndirimler ve Promosyonlar		Doğru Miktar	
Fiyat	1	1	1	3	1	3	1	3	1	3
Kalite	0,333	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tedarik Zamanı Performansı	0,333	1	1	1	1	1	1	1	1	3
İndirimler ve Promosyonlar	0,333	1	1	1	1	1	1	1	1	3
Doğru Miktar	0,333	1	1	1	0,333	1	0,3333	1	1	1

Aşçıbaşı ve satın alma yöneticisinin sözel ifadeleri Tablo 5’de yapıldığı gibi gri sayılara çevrilmiştir. Elde edilen gri sayılar Gri AHS de analiz edilerek her bir kriterin ağırlığı her bir karar verici için hesaplanmıştır. Tablo 6 her bir kriterin ağırlığını her bir yönetici için göstermektedir.

**Tablo.6** Karar Vericilere Göre Kriter Ağırlıkları

Karar Vericiler / Kriterler	Restoran Müdürü	Aşçıbaşı	Satınalma Yöneticisi
Fiyat	[0.172,0.448]	[0.214,0.385]	[0.319,0.493]
Kalite	[0.149,0.172]	[0.282,0.487]	[0.103,0.184]
Tedarik Zamanı Performansı	[0.149,0.241]	[0.091,0.214]	[0.083,0.126]
İndirimler ve Promosyonlar	[0.149,0.241]	[0.070,0.094]	[0.145,0.319]
Doğru Miktar	[0.103,0.172]	[0.070,0.094]	[0.103,0.126]
Tutarlılık Oranı (CR)	0.096	0.083	0.092

Restoran müdürünün tedarikçi performanslarını kriterlere göre değerlendirmesi Tablo 7’de gösterilmiştir.

**Tablo.7** Restoran Müdürünün Tedarikçi Performans Değerlendirmesi

Kriterler / Tedarikçiler	Fiyat	Kalite	Tedarik Zamanı	İndirimler ve Promosyonlar	Doğru Miktar
Tedarikçi 1	Orta	Orta	Az	Orta	Çok Yüksek
Tedarikçi 2	Orta	Orta	Orta	Orta	Çok Yüksek
Tedarikçi 3	Az	Orta	Az	Orta	Çok Yüksek
Tedarikçi 4	Az	Az	Orta	Orta	Çok Yüksek
Tedarikçi 5	Az	Orta	Orta	Orta	Yüksek

Tablo 7’deki sözel performans değerleri gri sayılara Tablo 3 yardımı ile çevrilir ve bu değerler karar matrisine yerleştirilir. Ardından (12)’nci eşitlik yardımı ile ARAS-G için gerekli olan optimal değerler bulunur. Fiyat kriterinin değerinin az olması, diğer kriterlerin değerlerinin yüksek olması istenmektedir. Buna göre, fiyat kriteri sütunundaki en küçük gri sayılar, optimal değerler (3 ve 5)



olarak belirlenmiştir. Aynı işlem diğer kriterler içinde yapılırsa Tablo 8 elde edilmektedir. Tablo 8 optimal değerleri ve karar matrisini göstermektedir.

**Tablo.8** Karar Matrisi

Kriterler Tedarikçiler	Fiyat		Kalite		Tedarik Zamanı		İndirimler ve Promosyonlar		Doğru Miktar	
	Optimal Değerler	3	5	5	7	5	7	5	7	9
Tedarikçi 1	5	7	5	7	3	5	5	7	9	10
Tedarikçi 2	5	7	5	7	5	7	5	7	9	10
Tedarikçi 3	3	5	5	7	3	5	5	7	9	10
Tedarikçi 4	3	5	3	5	5	7	5	7	9	10
Tedarikçi 5	3	5	5	7	5	7	5	7	7	9

Tablo 8’de gösterilen karar matrisindeki değerler (13)’üncü ve (14)’üncü eşitlikler ile normalize edilip, normalize edilmiş karar matrisini oluşturacaktır. Tablo 9’da normalize edilmiş karar matrisi gösterilmektedir.

**Tablo.9** Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Kriterler Tedarikçiler	Fiyat		Kalite		Tedarik Zamanı		İndirimler ve Promosyonlar		Doğru Miktar	
	Optimal Değerler	0.192	0.184	0.179	0.175	0.192	0.184	0.167	0.167	0.173
Tedarikçi 1	0.115	0.132	0.179	0.175	0.115	0.132	0.167	0.167	0.173	0.169
Tedarikçi 2	0.115	0.132	0.179	0.175	0.192	0.184	0.167	0.167	0.173	0.169
Tedarikçi 3	0.192	0.184	0.179	0.175	0.115	0.132	0.167	0.167	0.173	0.169
Tedarikçi 4	0.192	0.184	0.107	0.125	0.192	0.184	0.167	0.167	0.173	0.169
Tedarikçi 5	0.192	0.184	0.179	0.175	0.192	0.184	0.167	0.167	0.135	0.153

Tablo 9’da gösterilmiş normalize edilmiş değerler(16)’ncı eşitliğin yardımı ile Tablo 6’da gösterilmiş olan Restoran müdürüne göre kriter ağırlıkları (Gri AHS ile bulunmuştu) ile çarpılmıştır. Çarpma işleminin sonucunda ağırlıklandırılmış normalize edilmiş karar matrisi elde edilmiştir (Tablo 10).

Tablo 10’deki değerlerde (18), (19) ve (20) eşitlikleri kullanılarak optimallik fonksiyon değerleri ve fayda değerleri bulunmuştur. Tablo 11, Restoran müdürü için optimallik fonksiyon değerlerini ve fayda değerlerini göstermektedir.

**Tablo.10** Ağırlıklandırılmış Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Kriterler Tedarikçiler	Fiyat		Kalite		Tedarik Zamanı		İndirimler ve Promosyonlar		Doğru Miktar	
Optimal Değerler	0.033	0.082	0.027	0.03	0.029	0.044	0.025	0.04	0.018	0.029
Tedarikçi 1	0.02	0.059	0.027	0.03	0.017	0.032	0.025	0.04	0.018	0.029
Tedarikçi 2	0.02	0.059	0.027	0.03	0.029	0.044	0.025	0.04	0.018	0.029
Tedarikçi 3	0.033	0.082	0.027	0.03	0.017	0.032	0.025	0.04	0.018	0.029
Tedarikçi 4	0.033	0.082	0.016	0.022	0.029	0.044	0.025	0.04	0.018	0.029
Tedarikçi 5	0.033	0.082	0.027	0.03	0.029	0.044	0.025	0.04	0.014	0.026

**Tablo.11** Restoran Müdürü için Optimallik Fonksiyon ve Fayda Değerleri

	$S_s$	$K_s$
Optimal Değerler	0.1785	
Tedarikçi 1	0.1485	0.8319
Tedarikçi 2	0.1605	0.8992

Tedarikçi 3	0.1665	0.9328
Tedarikçi 4	0.1690	0.9468
Tedarikçi 5	0.1750	0.9804

Diğer karar vericiler için aynı işlemler tekrarlanarak, tüm karar vericiler için tedarikçilerin fayda değerleri hesaplanmıştır. Sonuçta, geometrik ortalama yardımı ile bu değerler birleştirilmiştir. Tablo 12 bütün karar vericilerin fayda değerlerini ve bu değerlerin geometrik ortalamasını göstermektedir.

**Tablo.12** Karar Vericiler için Fayda Değerler

	Restoran Müdürü	Aşçıbaşı	Satın alma Yöneticisi	Geometrik Ortalama
	$K_s$	$K_s$	$K_s$	$K_s$
Tedarikçi 1	0.8319	0.7848	0.7337	<b>0.1597</b>
Tedarikçi 2	0.8992	0.7953	0.6407	<b>0.1527</b>
Tedarikçi 3	0.9328	0.9029	0.9724	<b>0.2730</b>
Tedarikçi 4	0.9468	0.9029	1	<b>0.2850</b>
Tedarikçi 5	0.9804	0.8766	0.6884	<b>0.1972</b>

Tablo 12’de gösterilen karar vericiler için fayda değerlerinin geometrik ortalamasına göre tedarikçiler sıralanırsa; Tedarikçi 4> Tedarikçi 3> Tedarikçi 5> Tedarikçi 1>Tedarikçi 2 olur.

## SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Tedarikçi performansları firmaların müşteriye sundukları mal ve hizmetleri doğrudan etkilemektedir. Bundan dolayı, tedarikçilerin performansları belirli sürelerle değerlendirilmesi gerekmektedir. Tedarikçi performans değerlendirmesi ve tedarikçi seçimi ile ilgili literatürde birçok yayın mevcuttur. Fakat, literatürde hizmet sektöründe tedarikçi performans değerlendirmesi ve tedarikçi seçimine yönelik çalışma sayısı azdır. Bu çalışma literatüre iki katkı sağlamaktadır: İlk defa Gri AHS ve ARAS-G yöntemleri bir model çerçevesinde birlikte bu çalışmada kullanılmaktadır. İkinci olarak bu çalışmanın uygulaması, hizmet sektöründe yer alan bir restoranda yapılmıştır. Gri AHS yöntemi tedarikçi seçiminde kullanılan kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde kullanılmıştır. ARAS-G yöntemi ise tedarikçi alternatiflerinin kriterlerde gösterdikleri performansların değerlendirmesinde ve bu değerlendirmelere göre tedarikçilerin sıralanmasında kullanılmıştır. Uygulamada, 3 karar vericiden (restoran müdürü, aşçıbaşı ve satın alma yöneticisi) oluşan bir ekipten veri elde edilmiştir. Çalışmada 5 tedarikçi 5

kritere (fiyat, kalite, tedarik zamanı, indirimler ve promosyonlar, ve doğru miktar) göre değerlendirilmiştir. ARAS-G'nin son aşamasında bulunan bütün karar vericilerin fayda değerlerinin geometrik ortalaması alınmıştır ve bu geometrik ortalamaya göre tedarikçiler şu şekilde sıralanmıştır; Tedarikçi 4> Tedarikçi 3> Tedarikçi 5> Tedarikçi 1>Tedarikçi 2. Bu sonuçlara göre en iyi performansa sahip tedarikçiler Tedarikçi 4 ve Tedarikçi 3 olarak belirlenmiştir. Ayrıca, önerilen modelin sonuçlarına göre Tedarikçi 5,1 ve 2'nin kriterlerde gösterdikleri toplam performanslar zayıf olarak bulunmuştur. Bunu için şirkete şu önerilerde bulunulmuştur; 1-) Bu tedarikçiler performanslarını artırmaya teşvik edilmeli ve bu tedarikçiler ile çalışılmaya devam edilmeyi ya da 2-) Şirket bu tedarikçiler yerine başka tedarikçiler ile çalışarak hizmet kalitesini artırmalıdır. Bu çalışmada önerilen model diğer karar verme problemlerinde kullanarak modelin diğer problemler için geçerliliği test edilebilir.

#### KAYNAKÇA

- AMİN, S. H., RAZMİ, J., & ZHANG, G. (2011). Supplier selection and order allocation based on fuzzy SWOT analysis and fuzzy linear programming. *Expert Systems with Applications*, 38(1), 334-342.
- AWASTHI, A., & KANNAN, G. (2016). Green supplier development program selection using NGT and VIKOR under fuzzy environment. *Computers & Industrial Engineering*, 91, 100-108.
- BORAN, F. E., GENÇ, S., KURT, M., & AKAY, D. (2009). A multi-criteria intuitionistic fuzzy group decision making for supplier selection with TOPSIS method. *Expert Systems with Applications*, 36(8), 11363-11368.
- BÜYÜKÖZKAN, G., & ÇİFÇİ, G. (2012). A novel hybrid MCDM approach based on fuzzy DEMATEL, fuzzy ANP and fuzzy TOPSIS to evaluate green suppliers. *Expert Systems with Applications*, 39(3), 3000-3011.
- CHAI, J., LIU, J. N., & XU, Z. (2012). A new rule-based SIR approach to supplier selection under intuitionistic fuzzy environments. *International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge-Based Systems*, 20(03), 451-471.
- CHEN, L. Y., & WANG, T. C. (2009). Optimizing partners' choice in IS/IT outsourcing projects: The strategic decision of fuzzy VIKOR. *International Journal of Production Economics*, 120(1), 233-242.
- CHOU, S. Y., & CHANG, Y. H. (2008). A decision support system for supplier selection based on a strategy-aligned fuzzy SMART approach. *Expert systems with applications*, 34(4), 2241-2253.
- DENG, X., HU, Y., DENG, Y., & MAHADEVAN, S. (2014). Supplier selection using AHP methodology extended by D numbers. *Expert Systems with Applications*, 41(1), 156-167.
- DWEİRİ, F., KUMAR, S., KHAN, S. A., & JAİN, V. (2016). Designing an integrated AHP based decision support system for supplier selection in automotive industry. *Expert Systems with Applications*, 62, 273-283.
- FALLAHPOUR, A., OLUGU, E. U., MUSA, S. N., KHEZRİMOTLAGH, D., & WONG, K. Y. (2016). An integrated model for green supplier selection under fuzzy

- environment: application of data envelopment analysis and genetic programming approach. *Neural Computing and Applications*, 27(3), 707-725.
- GHODSYPOUR, S. H., & O'BRIEN, C. (1998). A decision support system for supplier selection using an integrated analytic hierarchy process and linear programming. *International journal of production economics*, 56, 199-212.
- HASHEMİ, S. H., KARİMİ, A., & TAVANA, M. (2015). An integrated green supplier selection approach with analytic network process and improved Grey relational analysis. *International Journal of Production Economics*, 159, 178-191.
- JADİDİ, O. M. I. D., ZOLFAGHARİ, S., & CAVALİERİ, S. (2014). A new normalized goal programming model for multi-objective problems: A case of supplier selection and order allocation. *International Journal of Production Economics*, 148, 158-165.
- JİN, F., LİU, P., & ZHANG, X. (2007, July). The evaluation study of knowledge management performance based on Grey-AHP method. In *Software Engineering, Artificial Intelligence, Networking, and Parallel/Distributed Computing, 2007. SNPD 2007. Eighth ACIS International Conference on* (Vol. 3, pp. 444-449). IEEE.
- KANNAN, D., DE SOUSA JABBOUR, A. B. L., & JABBOUR, C. J. C. (2014). Selecting green suppliers based on GSCM practices: Using fuzzy TOPSIS applied to a Brazilian electronics company. *European Journal of Operational Research*, 233(2), 432-447.
- KANNAN, D., GOVİNDAN, K., & RAJENDRAN, S. (2015). Fuzzy Axiomatic Design approach based green supplier selection: a case study from Singapore. *Journal of Cleaner Production*, 96, 194-208.
- KAR, A. K. (2015). A hybrid group decision support system for supplier selection using analytic hierarchy process, fuzzy set theory and neural network. *Journal of Computational Science*, 6, 23-33.
- KUMAR, A., JAİN, V., & KUMAR, S. (2014). A comprehensive environment friendly approach for supplier selection. *Omega*, 42(1), 109-123.
- LEVARY, R. R. (2008). Using the analytic hierarchy process to rank foreign suppliers based on supply risks. *Computers & Industrial Engineering*, 55(2), 535-542.
- Lİ, L., & ZABİNSKY, Z. B. (2011). Incorporating uncertainty into a supplier selection problem. *International Journal of Production Economics*, 134(2), 344-356.
- LUTHRA, S., GOVİNDAN, K., KANNAN, D., MANGLA, S. K., & GARG, C. P. (2017). An integrated framework for sustainable supplier selection and evaluation in supply chains. *Journal of Cleaner Production*, 140, 1686-1698.
- MOHAMMAD, Y. N., VAHİD, B., & MAJİD, A. (2011). Planning a model for supplier selection with AHP and Grey systems theory. *Business and Management Review*, 1(7), 09-19.
- MONTAZER, G. A., SAREMİ, H. Q., & RAMEZANİ, M. (2009). Design a new mixed expert decision aiding system using fuzzy ELECTRE III method for vendor selection. *Expert Systems with Applications*, 36(8), 10837-10847.
- PİTCHİPOO, P., VENKUMAR, P., & RAJAKARUNAKARAN, S. (2012). A distinct decision model for the evaluation and selection of a supplier for a chemical processing industry. *International Journal of Production Research*, 50(16), 4635-4648.

- RAJESH, G., & MALLİGA, P. (2013). Supplier selection based on AHP QFD methodology. *Procedia Engineering*, 64, 1283-1292.
- RAJESH, R., & RAVİ, V. (2015). Supplier selection in resilient supply chains: a grey relational analysis approach. *Journal of Cleaner Production*, 86, 343-359.
- REZAEİ, J., NİSPELİNG, T., SARKİS, J., & TAVASSZY, L. (2016). A supplier selection life cycle approach integrating traditional and environmental criteria using the best worst method. *Journal of Cleaner Production*, 135, 577-588.
- ROSHANDEL, J., MİRİ-NARGESİ, S. S., & HATAMİ-SHİRKOUHİ, L. (2013). Evaluating and selecting the supplier in detergent production industry using hierarchical fuzzy TOPSIS. *Applied mathematical modelling*, 37(24), 10170-10181.
- SAATY, T. L. (1980). *The Analytic Hierarchy Process*. McGraw Hill, New York, NY.
- SAATY, T. L. (1994). How to make a decision: the analytic hierarchy process. *Interfaces*, 24(6), 19-43.
- SAEN, R. F. (2010). Developing a new data envelopment analysis methodology for supplier selection in the presence of both undesirable outputs and imprecise data. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 51(9-12), 1243-1250.
- SANAYEİ, A., MOUSAVİ, S. F., & YAZDANKHAH, A. (2010). Group decision making process for supplier selection with VIKOR under fuzzy environment. *Expert Systems with Applications*, 37(1), 24-30.
- SONMEZ, M. (2006). Review and critique of supplier selection process and practices, Business school paper series 2006 Loughborough University.
- TAVANA, M., YAZDANI, M., & Dİ CAPRİO, D. (2016). An application of an integrated ANP-QFD framework for sustainable supplier selection. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 1-22.
- TOLOO, M., & NALCHİGAR, S. (2011). A new DEA method for supplier selection in presence of both cardinal and ordinal data. *Expert Systems with Applications*, 38(12), 14726-14731.
- TURSKİS, Z., & ZAVADSKAS, E. K. (2010). A novel method for multiple criteria analysis: grey additive ratio assessment (ARAS-G) method. *Informatica*, 21(4), 597-610.
- ULUTAS, A., SHUKLA, N., KİRİDENA, S., & GİBSON, P. (2016). A utility-driven approach to supplier evaluation and selection: empirical validation of an integrated solution framework. *International Journal of Production Research*, 54(5), 1554-1567.
- ULUTAŞ, A. (2016). A grey group decision-making model to solve supplier selection problem for a textile company. 16. Üretim Araştırmaları Sempozyumu. 12/10/2016.
- VATANSEVER, K. (2013). Tedarikçi Seçim Kararlarında Bulanık TOPSIS Yönteminin Kullanımı ve Bir Uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(3), 155-168.
- WEBER, C. A., CURRENT, J. R., & BENTON, W. C. (1991). Vendor selection criteria and methods. *European journal of operational research*, 50(1), 2-18.

- WU, D., & OLSON, D. L. (2008). A comparison of stochastic dominance and stochastic DEA for vendor evaluation. *International Journal of Production Research*, 46(8), 2313-2327.
- WU, D. D., ZHANG, Y., WU, D., & OLSON, D. L. (2010). Fuzzy multi-objective programming for supplier selection and risk modeling: A possibility approach. *European Journal of Operational Research*, 200(3), 774-787.
- YOU, X. Y., YOU, J. X., LIU, H. C., & ZHEN, L. (2015). Group multi-criteria supplier selection using an extended VIKOR method with interval 2-tuple linguistic information. *Expert Systems with Applications*, 42(4), 1906-1916.
- ZAVADSKAS, E. K. & TURSKIS, Z., (2010). A new additive ratio assessment (ARAS) method in multicriteria decision-making. *Technological and Economic Development of Economy*, 16 (2), 159-172.

## BİLGİ ÇAĞINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN DEĞİŞEN FONKSİYONLARI

Özcan SEZER<sup>1</sup>

Murat AK<sup>2</sup>

### Özet

Temelinde teknolojik gelişmelerin bulunduğu küreselleşme ve yoğun rekabet gibi günümüz gerçekleri, başta ekonomi olmak üzere pek çok alanda bilgiye dayalı faaliyetlerde bir artışa neden olmaktadır. Bilgi sürdürülebilir rekabet avantajının en önemli kaynağı haline gelmektedir. Bu durum, işletmelerin örgüt yapısından fonksiyonlarına kadar geniş bir alanda değişimi kaçınılmaz kılmaktadır. Özellikle, bilgi yönetimi faaliyetlerinin başarısını doğrudan etkilemesi açısından insan kaynaklarına yönelik yeni uygulamalar gündeme gelmektedir.

Bu çalışmada, bilgi toplumunda önemi giderek artan insan kaynakları uygulamalarının niteliği, bileşenleri ve ortaya çıkardığı sonuçlara dikkat çekilmekte, insan kaynakları uygulamalarının bilgi toplumunun bileşenleri ile uyumlu olması gerektiği değerlendirilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Bilgi çağı, bilgi yönetimi, insan kaynakları, insan kaynakları yönetimi

### Changing Functions Of Human Resources Management In Knowledge Age

#### Abstract

Today's realities such as globalization and intense competition that based on technological developments, lead to an increase in knowledge-based activities in many areas, particularly as the economy. Knowledge becomes the most important source of sustainable competitive advantage. This situation makes inevitable that change in a wide area as organizational functions from organizational structure of enterprises. In particular, new applications for human resources come up because they directly affect the success of knowledge management activities.

In this study, attention is paid to the nature, components and outcomes of human resource applications, which are increasingly important in the information society, and it is evaluated that human resource applications should be in harmony with the components of the information society.

**Keywords:** Knowledge age, knowledge management, human resources, human resources management

---

<sup>1</sup> Doç. Dr., Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, ozcansezer67@yahoo.com

<sup>2</sup> Dr., Sağlık Bakanlığı, Bartın İl Sağlık Müdürlüğü, efe\_2288@hotmail.com



## GİRİŞ

Tarım toplumunda örgütlerin gücü verimli arazilerin ve nüfusun çokluğuna, sanayi toplumunda makineler ve maddi sermayeye bağlı olmuştur. Tarım toplumu “aristokrasi” yi, sanayi toplumu burjuvazi” yi, bilgi toplumu ise “bireyi” ön plana çıkarmıştır (İnce, 2005: 319). Çağımızda ise sürdürülebilir rekabet avantajının temelinde güncelliğini ve değerini koruyan bilgiler bulunmaktadır. Bilgi üretiminin talebinden daha az olduğu günümüzde bilgi yönetimi daha değerli hale gelmektedir. Bilgi yönetimi faaliyetlerinin başarısını etkileyen çok sayıda faktör sayılabilir. Ancak, bunlar içinde en dikkat çekenleri teknoloji ve insan faktörüdür. Literatürde teknolojiye daha baskın vurgu yapılmasına rağmen, “insan”ın teknolojiyi üreten ve faydalı biçimde kullanan olması nedeniyle bilgi yönetiminin etkinliğinde daha öncelikle ve önemle değerlendirilmesi gerektiği söylenebilir.

Örgütsel bilginin önemli kısmını örtük veya başka bir ifadeyle çalışanların zihinlerinde yer alan bilgiler oluşturmaktadır. Bu durum, bilişim teknolojilerinin başarılı bir şekilde örgüt bilgisiyle bütünleştirilmesini zor hale getirmektedir. Göz ardı edilemeyecek kadar örgütsel süreçlerde kullanılan örtük bilgilerin, bilgi varlığına dönüştürülmesi için bu bilgilerin kodlanarak açık hale getirilmesi ve bilgi tabanına yerleştirilmesi gerekmektedir. Ancak, örgütsel bilginin önemli kısmını oluşturan örtük bilgilerin tam anlamıyla somut formatta ikame edilmesi mümkün değildir. Bununla birlikte, bilişim teknolojilerinin kaynağı da olması nedeniyle, örtük bilginin dolayısıyla insan kaynağının bilgi yönetiminde her zaman önemini koruyacağı söylenebilir.

Bilgi yönetimi kapsamında faaliyetlerde bulunmak, örgütler açısından önemli bir potansiyeli göstermekle birlikte, üretilen veya tedarik edilen ve daha sonra paylaşılan bilgiler aktif olarak iş süreçlerinde kullanılmadığında, örgütsel bir değer yaratmamaktadır. Bu nedenle, insan kaynağının niteliği ve verimliliği, bilgi yönetimi faaliyetlerinin başarısını doğrudan etkilemektedir. Bu durum, insan kaynakları yönetimini daha önemli hale getirmektedir. Günümüzde bilgi yönetimine işlerlik kazandırmak için, çalışanları daha etkin hale getirecek biçimde insan kaynakları uygulamalarının revize edilmesi gerekmektedir. Günümüz bilgi toplumunda stratejik bir öneme sahip olan bilgi, bilgi teknolojilerinin sağladığı imkânlarla insan kaynağı tarafından üretilmekte, sınıflandırılmakta, erişilebilir kılınmakta ve insanların ortak sorunlarının çözümü için kullanıma sunulmaktadır.

## I. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Küreselleşme ve bilgi toplumunun gelişimi ile birlikte dünyanın birçok yerinde insan kaynakları yönetimi uygulamalarının geliştiğini; kimi zaman benzer kimi zaman da uygulama farklılıklarının olduğu görülmektedir. Literatürde insan kaynakları yönetimi açısından bilgi yönetimi uygulamaları ile ilgili oldukça fazla

sayıda çalışma bulunmaktadır. Aşağıda yerli ve yabancı literatürde konu ile ilgili yapılan çalışmalardan kısa bir literatür özeti sunulmaktadır.

Öğüt, Akgemci ve Demirsel (2004), insan kaynakları yönetimi ve stratejik boyutu ile stratejik insan kaynakları yönetiminde iş gören motivasyonunun yeni açılımları irdelenmektedirler. İnce (2005), örgütlerde insan kaynakları yönetimi olgusunu ve onun bir rekabet aracı olarak içinde yaşadığımız dönemde yenilenen ve zorunlu olan fonksiyonlarının neler olduğunu teorik olarak incelemektedir. Kağnıcıoğlu (2001), günümüzün en çok konuşulan kavramlarından birisi olan insan kaynakları yönetiminin endüstri ilişkileriyle ilişkisini ortaya koymaya çalışmıştır. Çalışmada insan kaynakları yönetiminin ve endüstri ilişkilerinin birlikte nasıl var olabileceği değerlendirilmiştir.

Gözü ve Mutioğlu (2012), Bilgi toplumu ve bu süreçte toplumsal yapıda değişen değerler, bilgi teknolojileri, küresel ağlar ve bunların etkilerine değinilmiştir. Alparslan ve Kutanis (2007), metaforları, yönetici, yönetilen, yönetim biçimi, örgüt yapısı ve örgütsel güç kaynakları üzerinden kıyaslamıştır. Metaforların paradoksal yönlerinden hareketle sanayi toplumunda dayanıklılığın, katılığın ve standardizasyonun; bilgi toplumunda ise değişimin, yeniliğin ve çeşitliliğin belirginleştiğini ifade etmektedir. Demirkaya (2006), İKY'nin tarım toplumundan, bilgi toplumuna kadar uygulamaları ve yaşadığı dönüşümleri araştırmakta; bu kuramsal araştırmanın sonuçları ve bilgi toplumu dönüşümleriyle karşılaşılan sorunlardan hareketle, insan kaynakları yönetiminin geleceğine ilişkin projeksiyon yapmaktadır.

Ishak, Eze ve Ling (2010), 21. Yüzyılda etkin bilgi yönetimi, insan sermayesi girişimleri yoluyla, insan kaynakları yönetiminde rekabetçi bir performansın sürdürülmesinin gerekliliğine vurgu yapmaktadır. Hislop (2003), Bilgi yönetiminin gelişimi ile insan kaynakları yönetimi alanındaki gelişmeler arasındaki bağlantılara dikkat çekmiştir. Çalışanların örgütsel bağlılığını sağlama bilgi yönetimi uygulamalarının önemine değinmektedir. Harter, Schmidt ve Hayes (2002), İKY uygulamaları, rekabetçi avantajlarla sonuçlanan çalışanların bağlılığına ve motivasyon, sinerji ve bilginin artışına etki etmektedir.

Damampour ve Gopalakrishnan (1998) ve Tan ve Nasurdin (2010), etkili insan kaynakları yönetimi uygulamalarının, örgütsel yeniliğe yol açarak çalışanlar arasında olumlu iş davranışları çıkartmada önemli olduğunu kabul etmektedirler. Debowski (2006) ve Tissen et al. (1998), yapmış oldukları çalışmada bilginin organizasyonlar açısından yaygın olarak yaşamsal bir organizasyon varlığı olarak görüldüğünü ve bunun sonucu olarak sahip olunan bilginin korunması gerektiğini; sahip oldukları kaynaklardan en iyi sonuçları elde etmenin organizasyonun başlıca çıkarlarından biri haline geldiğini belirtmişlerdir.

Bilgi toplumunda insan kaynakları yönetimi uygulamalarına tereddütle yaklaşan yazarlar da bulunmaktadır. Soliman ve Spooner (2000) , İnsan kaynakları

yönetimi rollerinin bilgi yönetimine uyumunun sistematik olarak araştırılması gerektiğinden söz etmektedir. Hislop (2003), Morrow and McElroy (2001), İnsan kaynakları uygulamaları ve örgütsel sonuçları bağlantısının kaybolduğunu tartışmaktadırlar. Yazarlar, daha fazla araştırmının, İKY uygulamaları ve örgütsel yenilik arasındaki dolaylı odaklanma üzerinde yoğunlaşılması gereğine vurgu yapmaktadırlar. Bilginin bireysel olarak bulunduğu ve bir kişinin tutum ve davranışlarını etkilemek için İKY uygulamalarının rolü göz önüne alındığında, İKY uygulamalarının bilgi yönetimi yoluyla örgütsel yenilik üzerinde anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğuna inanılmaktadır.

Ulrich, D. (1997), Bilginin istisnai bir kaynak olarak önemi konusundaki farkındalık birçok organizasyonu organizasyonun her yerinde bilgi etkin bir şekilde yönetmeye ve kullanmaya zorlamıştır. Bu değişikliklerle, İKY için zorlu durum ortaya çıkmaktadır; İK uzmanları idari işi yönetmenin ötesine geçmeli ve organizasyon için stratejiler geliştirmeye odaklanmalıdır.

## II. BİLGİ DEVRİMİYLE BİRLİKTE DEĞER KAZANAN İNSAN KAYNAKLARINA İLİŞKİN KAVRAMLAR

Alvin Toffler “Üçüncü Dalga” (1980) adlı kitabında “dalga” olarak ifade ettiği üç dönemden bahsetmektedir. Dünyada tarımın ortaya çıkması ile “birinci” dalga değişim yaşanmış ve yerleşik tarım kültürüne geçilmiştir. Sanayi devrimi ile birlikte, kitle üretim yapan fabrikaların önem kazandığı ve daha bürokratik kurumlara gereksinim duyulduğu “ikinci” dalga değişim gerçekleşmiş ve sanayi toplumu ortaya çıkmıştır. Bugün ise bilgi devrimi ile birlikte, bilgi toplumuna geçişi temsil eden “üçüncü” dalga değişim yaşanmaktadır (Vural ve Sabuncuoğlu, 2008: 11; Özer vd, 2004: 255). Tarım toplumunda toprak sahipleri, sanayi toplumunda sermaye sahibi işverenler gücü ellerinde bulundururken, yeni toplumda güç bilgi sınıfında toplanmaktadır (Barutçugil, 2004: 20).

Drucker, temel ekonomik kaynağın, klasik üretim faktörleri olan sermaye, doğal kaynaklar ve işgücü yerine “bilgi” olacağı yeni döneme “sanayi ötesi çağ” ya da “bilgi çağı” adını vermiştir. Bilgi çağı ekonomik, sosyal ve teknolojik alanda pek çok değişimi de beraberinde getirmiştir (Akt. Özer vd, 2004: 255).

Hızla değişen bilgi yoğun bir çevrede işletmelerin rekabetçilik anlayışını yansıtan önemli kavramlardan biri entelektüel sermayedir. Fiziki kapasite, finansal ya da parasal sermaye gibi kavramların işletmelerin başarılarını açıklamada yetersiz kaldığı açıktır. Bunun yerine bilgi çağında başarının kaynağı olarak bilgi, esneklik, yenilik gibi faktörler öne çıkmaktadır. Bu faktörler, işletmelerin entelektüel sermayelerini oluşturmaktadır. Entelektüel sermayenin en önemli kaynağı ise insandır (Özcan, 2007: 173-174).

Birinci dünya savaşından önce çiftçiler çalışan nüfusun en büyük kısmını oluştururken, 1900'lerin başında gelişmiş ülkelerin üretim sektöründe mavi yakalı işgücü öne çıkmıştır. Gelişmiş ülkelerde tüm çalışan nüfusun en büyük kısmını oluşturan mavi yakalılar, 1950'lerde yerlerini altın yakalılara başka bir ifadeyle bilgi işçilerine bırakmaya başlamışlardır (Özer vd., 2004: 259). Yeni işler veya bilgi işleri, mavi yakalı işçilerin sahip olmadığı veya çok az donanımlı olduğu nitelikler gerektirmektedir. Bu işler, önemli ölçüde biçimsel eğitim ve uygulama yeteneği ile sürekli bir öğrenme alışkanlığı istemektedir (İnce ve Gül, 2006: 226).

Hızla değişen çevresel koşullar, değişime ayak uyduramayan şirketleri geride bırakırken bireylerin de sahip olduğu bilgileri modası geçmiş hale getirmektedir. Bu nedenle çalışanlar, değişen, karmaşıklaşan ve teknolojiyle bütünleşen işleri yerine getirebilmek ve kariyerlerinde ilerleyebilmek için sürekli yeni bilgi ve beceriler kazanmak zorundadırlar (Çırpan, 2001:4). Bu durum, kolektif ve biçimsel bir öğrenmeyi, başka bir anlatımla merkezinde bireylerin bulunduğu örgütsel bir öğrenmeyi kaçınılmaz kılmaktadır.

Bilgi devrimi ile birlikte ortaya çıkan entelektüel sermaye, bilgi işi, bilgi işçisi ve örgütsel öğrenme kavramlarının giderek önem kazanması, insan kaynakları yönetimini daha değerli kılmış ve insan kaynakları uygulamalarının değişimini gündeme getirmiştir.

#### **A. ENTELEKTÜEL SERMAYE**

Bilgi, fiziksel ve somut varlıklardan giderek daha değerli hale gelmektedir (Dalkir, 2005: 16). Bilgi devrimi ile birlikte ve özellikle son on yılda "bilgi"nin ve diğer entelektüel varlıkların başarılı olmak için nasıl kullanılacağı üzerinde durulmaktadır. Bu yaklaşım, çoğu örgütte bilgi yönetimini ve stratejik hareket etmeyi kaçınılmaz hale getirmiştir (Wiig, 1997: 5). Bu doğrultuda, entelektüel sermaye, entelektüel varlıklar, entelektüel varlık yönetimi ve entelektüel varlık muhasebesi gibi kavramlar önem kazanmaya başlamıştır.

Entelektüel sermaye genel olarak, değer yaratan süreç ve faaliyetlere dönüşen organize edilmiş bilgi portföyü olarak tanımlanmaktadır. Başka bir tanıma göre, işletmenin piyasa değeri ile defter değeri arasındaki farka entelektüel sermaye denilmektedir (Özcan, 2007: 174). Sullivan (1999) ise entelektüel sermayeyi kara dönüştürülebilen bilgi olarak ifade etmektedir. Wiig (1997: 3) entelektüel sermayeyi patentler, teknolojiler, işlemsel ve yönetsel uygulamalar, müşteri ilişkileri, örgütsel düzenlemeler ve diğer yapısal bilgi varlıklarının toplamı olarak görmektedir.

Stratejik bilgi stokları veya entelektüel sermaye, farklı kategorilerde ele alınmaktadır. Afiouni (2007: 126-127) entelektüel sermayeyi; insan sermayesi, ilişki sermaye, örgütsel sermaye ve teknoloji sermayesi olarak ayırmaktadır. Başka bir şekilde Sullivan (1999: 132-133) entelektüel sermayeyi iki temel kategoride ele almaktadır. Bunlar insan sermayesi ve entelektüel varlıklardır. İnsan

sermayesi, işletme çalışanlarının sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve uzmanlıklardan oluşmaktadır. İnsan sermayesinden yararlanma derecesi, bireyde içselleşmiş olan örtük bilgiyi açık bilgiye dönüştürme düzeyine bağlı olarak değişmektedir. Entelektüel varlıklar, çalışanlar tarafından somut bir formatta (örneğin yazılı olarak) ifade edilen bilgileri kapsamaktadır. Plan, prosedür, not, çizim ve bilgisayar programı gibi unsurlar entelektüel varlık olarak değerlendirilebilir. Bu varlıklar, yasal olarak koruma altına alındığında, entelektüel mülkiyet ortaya çıkmaktadır. Patent, telif hakkı, ticari marka ve ticari sırlar entelektüel mülkiyete örnek teşkil etmektedir.

Sullivan (1999: 133), bilgiye dayalı bir işletmenin sermayesini açıklamada, entelektüel sermayenin yetersiz kalacağını vurgulayarak, bunlara ek olarak fiziki altyapıyı temsil eden ve entelektüel sermayeyi tamamlayan yapısal sermayeye dikkat çekmektedir. Binalar, finansal mallar ve makineler yapısal sermayeye örnek olarak verilebilir. Ayrıca, yenilikçi bir fikri ürün ve hizmete dönüştürmeyi sağlayan tamamlayıcı varlıklar da yapısal sermaye olarak kabul edilmektedir.

Entelektüel sermayenin iki temel fonksiyonu bulunmaktadır. Bunlar değer yaratma ve değeri ortaya çıkarmadır. Değer yaratma daha çok insan sermayesini içermektedir. Öğrenme ya da bilgi edinme gibi süreçler sonucunda yeni bilgiyi ortaya çıkaran faaliyetler bu kapsamda değerlendirilebilir. Dolayısıyla, değer yaratmanın merkezinde insan bulunmaktadır. Değeri ortaya çıkarma ise, stratejik vizyonu gerçekleştirmek ve uzun vadeli hedeflere ulaşmak için gerekli olan değeri, mevcut varlıkları etkin olarak yöneterek gerçekleştirmektir. Bu kapsamda üç yönetim modelinden bahsedilmektedir: Entelektüel mülkiyet yönetimi, entelektüel varlık yönetimi ve entelektüel sermaye yönetimi. Entelektüel mülkiyet yönetimi, rekabet avantajı sağlayacak entelektüel mülkiyeti edinmeye ve bu mülkiyeti piyasaya kabul ettirmeye yönelmektedir. Entelektüel varlık yönetiminin asıl hedefi yenilikleri artırmaktır. Entelektüel sermaye yönetimi ise, işletmeyi geleceğe taşıyacak “gizli değerleri” besleyen yetenekleri tanımlamaktadır (Özcan, 2007: 176-177). Aslında bütün bu yönetim modelleri, entelektüel sermayenin yenilenmesi, düzenlenmesi, korunması, değerlendirilmesi ve artırılması gibi faaliyetleri içermektedir (Wiig: 1997: 3).

Bilgi yönetiminin etkinliğini değerlendirmek için ilerleyen dönemlerde entelektüel varlık muhasebesinin geliştirilmesi gerekli olacaktır. Önemli entelektüel varlıkların (insan kaynakları, finansal bilgi, sermaye durumu, pazar konumu gibi) tespit edilmesi, bu varlıklara ilişkin stratejilerin ve önceliklerin sürekli değerlendirilmesi, bu varlıkların yenilenmesi ve bakımı yine sonraki dönemlerde önemli hale gelecek faaliyetler arasında sayılabilir (Wiig, 2007: 11).

Bu bağlamda bilgi yönetimi ve entelektüel sermaye yönetimi bir paranın iki yüzü olarak düşünülebilir. Bilgi yönetimi bilginin üretilmesini veya tedarik edilmesini, paylaşılmasını ve kullanılmasını sağlayan sistematik bir süreç üzerine yoğunlaşırken, entelektüel sermaye bu süreçten elde edilen değerli bilgileri ele

almakta, entelektüel sermaye yönetimi ise bu değerli bilgilerin nasıl ölçüleceği üzerinde durmaktadır (Özcan, 2007: 177). Entelektüel sermayenin en önemli kaynağının insan olduğu göz önüne alındığında, bilgi yönetiminin başarısı açısından entelektüel sermaye yönetiminin ve insan kaynakları uygulamalarının önemi daha da artmaktadır. Bu çalışmanın odağında bilgi yönetimi ve insan kaynakları yönetimi yer aldığı için, entelektüel sermayenin en önemli kısmını ve kaynağını oluşturan insan sermayesi üzerinde durulmaktadır.

## B. BİLGİ İŞİ VE BİLGİ İŞÇİSİ

Bilgi işi ve bilgi işçisinin tanımıyla ilgili farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Söz konusu yaklaşımların ortak noktası, bilgi işinde bedeni çalışmanın yerini ağırlıklı olarak zihinsel çalışmanın, mal üretiminin yerini ise hizmet üretiminin almakta olduğudur. UNESCO bilgi işini “insanların, kültürlerin ve toplumların bilgi birikimini artıran her türlü yaratıcı ve sistematik faaliyetidir” şeklinde tanımlamaktadır. Stewart (1997) bilgi işini “hammaddesi ve ürünü bilgi ve enformasyon olan işlerdir” şeklinde özetlemektedir. Buna göre bilgi işçisini de “emeğinin hammaddesi ve ürünü bilgi ve enformasyon olan işçiler” olarak değerlendirmektedir. Bu tanıma paralel olarak Davenport (2002) bilgi işçisini “yaptığı işin asli bir unsuru bilgi üretmek, paylaşmak ve kullanmak olan işçiler” şeklinde ifade etmektedir. Diğer yandan, bilgi işi ve işçisi tanımına daha geniş bir perspektif kazandıran Drucker, bilgi işçisini “yeni ürün ve hizmetler üretmek amacıyla teorik ve analitik bilgileri kullanabilen, eğitim düzeyi yüksek çalışanlar” olarak nitelendirmektedir (Akt Zaim ve Koçak, 2010: 2986). Drucker’in bilgi işçisi olarak ifade ettiği bu yeni sınıf, bilginin asıl güç olduğu yeni toplumda gücü de ellerinde bulunduracaklardır (Bozkurt, 1997: 26). Tampoe (1993) bilgi işçilerinin, bilgi edinmenin ve bilgidan faydalanmanın rekabet avantajı olduğu sektörlerde yer aldıklarını belirtmektedir. Rochester (1993) ve Thomson (1995) gibi yazarlar, tüm beyaz yakalı çalışanları bilgi işçileri olarak tanımlamışken, Sulek ve Maruchek (1994) gibi yazarlar da bilgi işçisi kavramını doktorlar, avukatlar ve mühendisler gibi yüksek eğitimli meslek sahipleri için kullanmıştır. Dolayısıyla, bilgi işçisini belirlemede özellikle eğitim seviyesi ve statülerin dikkate alındığı göze çarpmaktadır. Ancak, herhangi bir çalışanın bilgi işçisi olup olmadığını belirlerken, sadece eğitim seviyesine veya statüsüne bakmak yerine daha çok yapmış olduğu işe odaklanmak gerektiği belirtilmektedir (Akt. Hayman ve Elliman, 2000: 298).

Sahraoui’nin bilgi işçilerini tanımlamak için kullandığı bilgi işçileri ölçeğindeki boyutlar şu şekilde sıralanabilir (Akt. Özer, 2004: 262):

- İşlerinin yapılabilmesi için yoğun olarak bilişim teknolojilerinden yararlanılması,
- İşlerinin tekrarlanmayan görevlerden oluşması,
- İşin çıktılarının nicelik açısından değerlendirilebilmesinin zorluğu,

- İşleri ile üst düzeyde denetim sahibi olmalarıdır.

Bilgi toplumunda bilgi işçilerinin sayıları giderek artmaktadır. Mavi yakalı işçilerden daha bağımsız ve daha üretkendirler. Bunlar makinanın bir uzantısı olmaktan da çıkmışlardır. Bilgi işçileri son derece vasıflı ve uzmanlaşmışlardır. Dolayısıyla geleneksel işçiden farklı olarak ikame edilmeleri de son derece güçtür ve onlardan çok daha iyi eğitim görmüşlerdir. Değişime, belirsizliğe, esnek örgütlenmeye daha yakındırlar. Alışılmış usullerin dışında işi kendi yöntemlerine göre yapmak için patronların kendilerini rahat bırakmalarını isterler (Toffler, 1993: 48-49). Klasik yönetim anlayışında geçerli olan “nezaret” kavramının da bilgi işçilerinde uygulanması da son derece zor olacaktır. İfade edilen bu özellikleri ile bilgi işçileri klasik personel yönetimi anlayışını değiştirmekte ve modern insan kaynakları yönetimi olgusunu ortaya çıkarmaktadır.

Bilgi işçisinin ne gibi niteliklere sahip olması gerektiği üzerinde durulmaktadır. Bu nitelikler arasında yüksek yaratıcılık, sorumluluk alma, yetki kullanabilme, sürekli gelişmeye açık olma, yenilikleri takip etme, esnek hareket edebilme, analitik düşünme, enformasyon teknolojilerini etkili biçimde kullanabilme ve grup çalışmasına yatkın olma sayılabilir (İnce ve Gül, 2006: 226). Bilgi toplumunun başta gelen grubu olan bilgi işçileri bilgiyi verimli kullanma ve tahsis etmeyi bilenler olacaktır (Bozkurt, 1997: 26).

Bilgiye dayalı bir örgütte sistemin verimliliği bilgi işçisinin verimliliğine bağlıdır. Bu nedenle, “işçinin sisteme hizmet etmesi” şeklindeki klasik anlayış, bilgi toplumlarında yerini “sistemin işçiye hizmet etmesi” anlayışına bırakmaktadır (Zaim ve Koçak, 2010: 2986). Dolayısıyla, işgücündeki değişime bakıldığında, kas güçlerini kullanarak üretime katkıda bulunan çalışanların oransal olarak azaldığı ve nitelikli, yüksek eğitilmiş ve özellikle bilişim teknolojilerini etkili biçimde kullanabilen bilgi işçilerinin her geçen gün arttığı görülmektedir. Ancak, bilgi işçileri örgütlerin kilit elemanları konumuna gelmiş olmakla birlikte, bu grubun yönetimiyle ilgili spesifik çok az bilgi ve çalışma bulunmaktadır. Özelliklerinin yanında bu kişilerin çalışma biçimleri, güdülenmeleri ve örgütsel bağlılıkları da diğer çalışanlardan farklıdır. Bu farklılıkları dikkate alan bir çerçevede, insan kaynakları uygulamalarında gerekli değişimleri yaratabilmek, bilgi işçilerinin etkililiğinde ve bilgi yönetiminden beklenen yararların sağlanmasında önemlidir (Özer vd., 2004: 259-260).

### C. ÖRGÜTSEL ÖĞRENME YETENEĞİ VE ÖĞRENEN ÖRGÜT

Rekabetin yoğun ve şartların dinamik olduğu bir ortamda başarı ve süreklilik, ancak eski bilgiyi yenileme, yeni durumlara karşı hazırlıklı olma, yeniliklere açık olma, örgüt içinde yer alan bütün personelin birlikte beceri kazanması ve bu becerilerin uygulanması ile mümkün olmaktadır.

İşletmelerde öğrenmeyi vazgeçilmez hale getiren gelişmelerden birisi de ekonominin bilgiye dayalı hale gelmesidir. Çelik üretimi gibi fiziki güce dayalı

işlerde bile entelektüel bileşen büyürken fiziksel bileşen küçülmektedir. Bir blucin yapmak için harcanan paranın büyük kısmı kumaşı üretme, boyama, kesme ve dikme işlerine değil, bilgiye gitmektedir. Bu nedenle, bireylerin ve örgütlerin öğrenme hızlarının, özellikle bilgiye dayalı sektörlerde sürdürülebilir rekabet avantajı olacağı belirtilmektedir (Çırpan, 2001: 2).

Son dönemde, işletme alanındaki en önemli kavramlar arasında örgütsel öğrenme ve öğrenen örgüt kavramları başı çekmektedir. Bu kavramlar ayrı ancak yakından ilişkili kavramlardır. Öğrenen örgüt kavramı, iş çevresinde meydana gelen değişimlere adapte olabilmek için üyelerini sürekli öğrenmeleri konusunda cesaretlendiren stratejileri, mekanizmaları ve uygulamaları benimseyen örgüt olarak tanımlanabilir. Örgütsel öğrenme kavramı ise, öğrenme konusunda örgütteki mevcut uygulamaları başka bir ifadeyle örgütün nasıl öğrendiğini ifade etmede kullanılmaktadır. O halde, gelişmiş örgütsel öğrenme yeteneğine sahip örgütlerin öğrenen örgüt niteliği kazandığı söylenebilir (Theriou ve Prodromos; 2007: 190).

Örgütlerde öğrenme, bireyler aracılığıyla gerçekleşmektedir. Örgütsel öğrenme tanımlanırken, araştırmacıların çoğunun bireysel öğrenmeyi temel aldıkları görülmektedir. Örneğin Simon; “bütün öğrenmeler, bireyin kafasında gerçekleşir, örgüt yalnızca iki yolla öğrenebilir: (a) üyelerinin öğrenmesi (b) örgütün daha önceden sahip olmadığı bilgilere sahip bireylerin işe alınması” ifadesi ile örgütsel öğrenmenin temelini bireyi yerleştirmiştir. Kim; “örgütler üyeleri aracılığıyla öğrenirler”, Dodgson; “bireyler örgütlerdeki dönüşümü sağlayan, öğrenmeyi gerçekleştiren asıl varlıklardır”, Argyris de “örgütler öğrenmeyi gerçekleştiren eylemleri oluşturamazlar, örgütlerde öğrenme bireyler aracılığıyla gerçekleşir” ifadeleriyle benzer vurguları yapmışlardır (Akt. Özer vd., 2004: 258-259). Dolayısıyla, bir örgütte asıl öğrenenler bireylerdir ve örgütsel öğrenmeyi sağlayan, yeni şeyleri oluşturan da yok eden de bireyler olmaktadır. Bireysel öğrenme, örgütsel öğrenmeyi garanti etmemekle birlikte, bireysel öğrenme olmadan da örgütsel öğrenme meydana gelmemektedir. Bu noktada, örgüt bireylerinin her birinin sahip olduğu bireysel bilgiyi örgütün bütününe yayabilecek bir sisteme ihtiyaç duyulmaktadır.

Örgütsel bilginin önemli bir kısmını oluşturan (80/20) örtük bilgiler veya bireysel öğrenmeler, kodlanarak açık hale getirilmediği veya bireysel etkileşim yoluyla paylaşımına açılmadığı takdirde, bireylerin öğrendikleri bilgiler, o bireylerin işletmeden ayrılması sonucu kaybolmaktadır. Bu probleme, en yetenekli çalışanları ve bilgi işçilerini işletmeye çekmek ve elde tutmaya çalışmak geçici bir çözüm olmakla birlikte, öğrenilen bilgilerin örgüt genelinde paylaşılmasını sağlamak daha kalıcı bir çözüm üretmektedir. Bilgi her şekliyle (açık veya örtük) değerlendirilmeli ve örtük bilgilere sahip bireylere, bu bilgiye ihtiyaç duyan başka bireylerin kolayca ulaşabileceği bir sistem kurulmalıdır. Çünkü tüm bilgilerin açık hale getirilmesi mümkün değildir (Dalkir, 2005: 147).



Bilgi yönetimin önemli aşamalarından bilginin elde edilmesi ve kullanılması noktasında ihtiyaç duyulan örgütsel altyapıyı oluşturmak için örgütsel öğrenme yeteneğinin geliştirilmesi gerekmektedir. Öğrenme örgütlerde bireyler tarafından gerçekleştirildiğine göre, bu yeteneğin geliştirilmesi çalışanların aktif olarak günlük kararlara ve deneyimlere katılmasına bağlıdır. Bu noktada, insan kaynakları yönetimi ile öğrenen örgüt kavramları arasındaki ilişkinin pek çok yazar tarafından irdelendiği belirtilebilir. Bu yazarların ortak düşüncesi, rekabet avantajını sağlayan insan olduğu dolayısıyla insan kaynakları yönetimine bu konuda büyük işler düştüğüdür (Theriou ve Prodromos; 2007: 190–191). Başka bir anlatımla insan kaynakları yönetimi faaliyetleri, örgütlerin öğrenme yeteneğini geliştirmekte ve bu sayede bilgi yönetimine altyapı oluşturacak öğrenen bir örgütü inşa etmektedir.

### **III. BİLGİ YÖNETİMİNİN ETKİNLİĞİNDE İNSAN KAYNAKLARI UYGULAMALARININ ROLÜ**

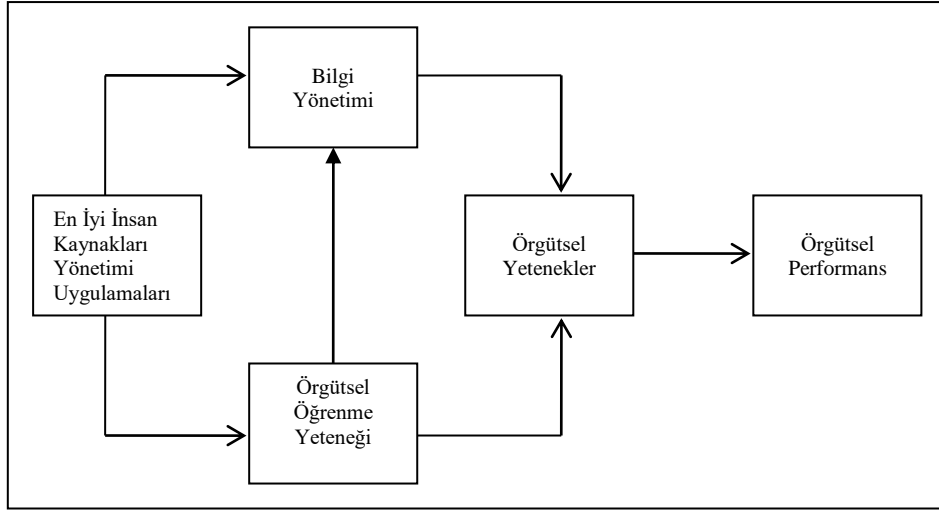
İnsan kaynakları yönetiminin insanların etkin biçimde yönetilmesi olduğu ve insanın en değerli kaynağının ise bilgi olduğu düşünüldüğünde, insan kaynakları yönetimi ile bilgi yönetiminin birbiriyle ilişkili olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca bu kavramlar, faaliyetler ve hedefler bakımından çoğu zaman kesişmekte ve birinin başarısı diğerini etkilemektedir.

Bilgi yönetimi döngüsü ile insan kaynakları yönetimi süreçleri karşılaştırıldığında çeşitli ortak ve birbirini destekleyen faaliyetlerin olduğu görülmektedir. Örneğin bilgi edinme, seçkin insanların işe alımı, bu bireylerin profesyonelce yetişmeleri ve ihtiyaç duydukları şeyleri öğrenmeleri ile yakından ilişkilidir. Bilgi yaratımı örgüt ortamına bağlı olarak aktif hale gelebilmektedir. Bilgi yaratımını destekleyici bir ortamın oluşturulması, insan kaynakları yönetimini gerekli kılmaktadır. Bireyler pek çok örgütsel problemle karşı karşıya kalmakta, bu problemlerin çözüm yollarını araştırmakta ve yenilenme ihtiyacı duymaktadır. Bu noktada, insan kaynaklarının eğitimi ve geliştirilmesi önem kazanmaktadır. Bilgi transferi; öğrenme biçimleri, bilgi paylaşma iklimi yaratma, eğitim ihtiyaçlarını analiz eden ve karşılayan eğitim birimleri kurma gibi farklı insan kaynakları fonksiyonları ile yakından ilgilidir. Bilgi kullanımı; uygun liderlik, görev ve sorumlulukların belirlenmesi, ödeme sistemleri ve performans değerlendirme gibi insan kaynakları fonksiyonlarından oldukça etkilenmektedir (Svetlik ve Stavrou-Costea, 2007: 201).

Bilgi yönetimi, örgütün değişimlere yön verme ve uyum gösterme yeteneğini geliştirmeyi ve örgütsel öğrenmeye işlerlik kazandıracak lojistik desteği sağlamayı hedeflemektedir. Bu hedeflerin gerçekleşmesinde, başta bilgi işçileri olmak üzere tüm insan kaynaklarına önemli görevler düşmektedir. Dolayısıyla, bilgi yönetimi faaliyetlerinin başarıya ulaşması, doğru insan kaynağının örgüte çekilmesine, elde tutulmasına ve onların en verimli biçimde çalıştırılmasına bağlı olmaktadır. Bu

nedenle, insan kaynakları yönetimi bilgi çağı işletmeleri açısından stratejik önem taşımaktadır. Bu durumu Şekil 1’de görmek mümkündür.

**Şekil 1: Örgütsel Performansa Etkin Eden Yönetisel Uygulamalar**



**Kaynak:** Theriou ve Prodromos (2007), “Enhancing performance through best HRM practices, organizational learning and knowledge management”, *European Business Review*, Vol. 20, No. 3, 189.

Şekil 1’e göre, insan kaynakları yönetimi uygulamaları, örgütsel öğrenme yeteneğine katkıda bulunarak dolaylı olarak bilgi yönetimi faaliyetlerini etkilerken, bir yandan da doğrudan bilgi yönetimi faaliyetlerine destek vermektedir. Bu sürecin, örgüte rekabette avantaj sağlayacak yetenekleri açığa çıkardığı ve bu nedenle örgütsel performans için belirleyici olduğu söylenebilir.

İnsan kaynakları yönetimi, örgütsel öğrenme ve/veya bilgi yönetimi yeteneği yoluyla dolaylı olarak örgütsel performansa etki etmektedir. Dolayısıyla, insan kaynakları politika ve uygulamalarının örgütsel öğrenme ve/veya bilgi yönetimi faaliyetlerini kolaylaştıracak biçimde şekillendirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle, yöneticiler etkili örgütsel öğrenme ve bilgi yönetimi politikalarına odaklanmalı ve bu politikaları yerleştirmek için insan kaynakları uygulamalarına yön vermelidir. Örneğin, bir ödüllendirme sistemi, çalışanların kendilerini örgütsel öğrenme ve bilgi yönetimi faaliyetlerine adanmalarını sağlayacak biçimde onları motive etmelidir. Sonuç olarak, bilgi yönetimi yeteneğini etkisizleştiren örgütsel engelleri ortadan kaldırmak için uygun bir insan kaynakları yönetimi sistemine ihtiyaç duyulmaktadır (Lin, 2007: 1078).

#### **IV. BİLGİ ÇAĞINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN DEĞİŞEN FONKSİYONLARI**

İnsan kaynakları, insanoğlu var olduğundan bu yana yönetim alanında önemli bir konu olarak değerlendirilmiştir. Beşeri sermaye şeklinde de ele alınabilecek bu konunun geçmişi, insanlık tarihi kadar eskidir. İnsanoğlunun sosyal bir varlık niteliği kazanmasıyla birlikte hiyerarşi ve düzen gereği insan kaynakları yönetimi konusu bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmış ve önem kazanmıştır. Antik çağlardan günümüze doğal olarak bilgi ve iletişim dünyasında yaşanan gelişmeler sonucunda insan kaynakları yönetiminin fonksiyonlarında da değişiklikler olmuştur. Klasik dönem olarak isimlendirilebilecek süreçte insan kaynakları yönetiminin fonksiyonları aşağıda belirtilmektedir.

##### **A. PERSONEL ORGANİZASYONU**

Örgütlerin en temel gayesi olan örgütsel hedeflere ulaşma misyonunun gerçekleşebilmesi için personel organizasyonu son derece önem taşımaktadır. Personel organizasyonunu sağlıklı ve efektif kurabilen örgütler, hizmet etkinliği ve verimliliğinde de başarılı sonuçlar elde edebileceklerdir. Personel organizasyonu, ilk olarak örgütteki spesifik işler için gereken niteliklerin ve tanımlamaların belirlenmesi için iş analizlerinin yapılmasıyla gerçekleşmektedir. Daha sonra bu iş analizlerine uygun bireylerin seçilerek örgütte işe alınmasıyla devam etmektedir. İşe alınan işgücünün oryantasyon eğitimine tabi tutularak örgüte uyum sağlaması, örgüt kültürünü benimsemesi personel organizasyonunun diğer önemli bir konu başlığını oluşturmaktadır. Örgütsel hedeflere ulaşabilmek için yapılan işgücü planlaması doğrultusunda hızlı ve etkin çalışabilecek iş takımlarının kurulması yerinde bir uygulama olmaktadır. Hazırlanacak örgütsel gelişim programları ile adapte olacak iş takımları personel organizasyonunun önemli bileşenlerinden birini oluşturmaktadır. Sonrasında performans ölçümleri ve kariyer değerlendirme aşamaları uygulanabilmektedir.

##### **B. ÖZLÜK İŞLERİ**

İnsan kaynakları yönetiminin sıklıkla gündeme gelen fonksiyonlarından biri de özlük işleridir. Çalışanların sicil kayıtlarının tutulması, kıdem ve terfi gibi personele esas unsurların takip edilmesi, devamsızlık, hastalık durumları, yıllık izinler, maluliyet gibi konular özlük işleri bağlamında değerlendirilmektedir.

##### **C. ÜCRET YÖNETİMİ**

İnsanlık tarihinin doğuşundan günümüze kadar değişmeden gelen bir olgu, çalışan, emeğini sarf eden, zamanını harcayan, bilgisini ve yeteneğini kullanan işgücünün belli bir ücreti hak etmesidir. Kölelik rejimleri dışında iş yaşamında uygulanan ücret olgusu beraberinde ücret yönetimi de getirmiştir. Modern çağlarda performans ölçümü, bilgi ve yetenek seviyesi, harcanan zaman gibi unsurlar taşıyan ücret yönetimi, insan kaynakları yönetiminin önemli fonksiyonlarından

biridir. Ücret yönetimi için önem taşıyan hususlardan biri ücret politikalarıdır. Bu kapsamda ücret politikasını ücret yönetimi modelini oluşturmak ve sürdürülebilir kılmaya esas bir yol haritası şeklinde tanımlamak mümkündür (Benligiray, 2013: 173). Bu yol haritası yardımıyla ücret tabanı, ücret oranları, ücret düzeyleri gibi ücret yönetimine esas işlevler belirlenebilecektir.

#### **D. EĞİTİM**

İşe alınan personelin işin gereğini yerine getirebilmesi, niteliklerini karşılayabilmesi örgütsel verimlilik ve etkinlik açısından son derece önemlidir. Örgütler, eğitim yoluyla işgörenlerinin yeni bilgi ve beceriler edinmelerini, mevcut bilgi ve yeteneklerini ise geliştirmelerini hedeflemektedirler. Böylelikle işgörenlerin bilgi ve beceri seviyeleri şimdiki ve gelecekteki görevlere hazır bir duruma getirilmektedir (Bingöl, 2013: 281-282). Bu bağlamda personelin kendisini geliştirmesi, kalifiye bir nitelik kazanması önem taşımaktadır. Eğitim fonksiyonu da bu noktada ortaya çıkmaktadır. Yerinde ve doğru eğitim, etkin eğitim araçlarının kullanılması, iletişime önem verilmesi, geri besleme, eğitim testleri eğitim yönetiminin konu başlıklarını oluşturmaktadır.

#### **E. MOTİVASYON**

Günümüzde işgücünün motivasyonu, insan kaynakları yönetiminde, örgütsel etkinlik ve verimlilikte üzerinde en çok durulan konu başlıklarından birini oluşturmaktadır. Bu kapsamda motivasyon çalışanı, arzu edilen bir kapasitede performans sergileyebilmesi için etkileme, yönlendirme sürecidir (Başaran, 1982: 204). Bu süreç beraberinde bir yönetim anlayışını getirmektedir. Nitekim motivasyon yönetiminin başarılı olması durumunda işgücünün performansının artacağı bunun ise hizmet ve çıktı hacmine pozitif yansıtacağı bilinmektedir. Klasik dönemde ise bir meta olarak kabul edilen emeğin motivasyonuna yeterince önem verilmediği görülmektedir. Bu kapsamda emeğin, belli bir ücret karşılığında kiralanıp, satın alınabildiği, motivasyon unsurunun önemli görülmediği, fazla mesai ücretleriyle işgücünün istenildiği kadar satın alınabileceği bir anlayışın hakim olduğu bilinmektedir.

#### **F. KARİYER YÖNETİMİ**

Kariyer yönetimi bireylerin mevcut eğitim, beceri, bilgi durumlarını göz önüne alarak örgütlerindeki terfi imkânlarını analiz ettikleri ve ulaşmak istedikleri kademe için eylem planı hazırladıkları bir süreci tanımlamakta kullanılmaktadır (Noe, 1999: 327). Zamandan bağımsız olarak her insanın doğasında yükselme, daha fazla yetki ve otorite sahibi olma güduları bulunmaktadır. Örgütler tarafından çalışanların her yükselme arzusunun karşılanabilmesi mümkün olmamaktadır. Bu nedenle kariyer arzularının sistematize edilmesi, belli bir plan dahilinde uygulanması gerekmektedir. Bu noktada kariyer yönetimi gündeme gelmektedir. Klasik dönemde kariyer yönetiminin çalışanın beklenti ve taleplerinden daha çok örgütün ihtiyaçları doğrultusunda şekillendiği görülmektedir. Böylelikle daha çok

örgütsel kariyer planlaması öne çıkmaktadır. Bu kapsamda kariyer yönetiminin iç işe alım, dış işe alım, işten çıkarma, transfer uygulamaları, mevcut yöneticileri geliştirme programları, oryantasyon (uyum) programları, örgütsel yedekleme gibi unsurları bulunmaktadır.

### G. PERSONEL POLİTİKASI

İnsan kaynakları, klasik dönem içerisinde personel şeklinde ele alınmıştır. Beşeri kaynak olarak tanımlanabilecek insanın daha çok belli bir ücret karşılığında emeğini ve zamanını sarf eden bir personel olarak ele alan bu yaklaşım, insanın doğasında yer alan sosyal ve canlı bir varlık olmasını çoğu zaman göz ardı etmektedir. Bu nedenle klasik dönemde örgütsel bağlılık, iş tatmini, iş motivasyonu gibi çalışanın iş verimliliğini ve performansını artıracak unsurların ihmal edildiği anlaşılmaktadır. Personel politikasının bileşenlerini iş ve görev tanımlamaları, imkan ve fırsat eşitliği sağlanması, oryantasyon (uyum), rotasyon, iş sağlığı ve güvenliği, işgücü devir oranları, ücretlendirme, personelin kişilik haklarına saygı, eğitim programları, sağlıklı iletişim gibi unsurlar oluşturmaktadır.

Bilgi devrimiyle birlikte önem kazanan unsurlarının etkisiyle, insan kaynakları yönetiminde bazı değişimler yaşanmıştır. Bu kapsamda, insan kaynakları yönetiminin son dönemde öne çıkan ilkeleri şu şekilde sıralanabilir (Öğüt, 2001: 77):

- Günümüzde yaşanan ve işletmelerin entropiye girmesine neden olan bilgi eskimesi ve değişime uyumsuzluk problemlerini ortadan kaldırmaya ve bireysel gelişimleri sağlamaya yönelik bir yaklaşım sergilemek,
- Toplam kalite yönetiminin önerdiği iç müşteri anlayışı ile çalışanlara yaklaşmak ve çalışanların ihtiyaçlarının karşılanıp verimliliklerinin artırılacağı bir strateji geliştirmek,
- Stratejik insan kaynağı ihtiyaçlarını belirlemek ve örgüt ile birey arasındaki bütünleşmeyi sağlamak,
- Etkin bir kurumsal iletişimin sağlanabilmesi için bilgi akış sürecini düzenlemektir.

Bilindiği üzere insan kaynakları yönetiminin ilk fonksiyonu seçme ve işe almaktır. Geleneksel seçme ve işe alma uygulamalarının özellikle fonksiyonlarına göre bölümlendirilmiş örgütlerde gruplar ve bölümler arasındaki bilgi paylaşımını sekteye uğrattığı belirtilmektedir. Diğer taraftan işe alma sürecinde, birey ve örgüt özellikleri karşılaştırılmakta ve işe alınacak adayların değerleri ile örgütsel değerlerin örtüşmesi arzu edilmektedir. Dolayısıyla, örgütün bilgi kültürü ile işe alınacak bireyler arasında bir uyum olması gerekmektedir (Edvardsson, 2008: 555). Bu örtüşme özellikle bilgi yönetimi için sosyalleşme sürecinde oldukça önem

taşımaktadır. Bu değerlere, öğrenmenin önemi ve daha fazla bilgi geliştirme anlayışı örnek verilebilir. İşe alınacak birey ile örgütün değerlerinin örtüşmesi, topluluğun ortak değerlerini güçlendirmektedir. Currie ve Kerrin (2003) tarafından yapılan bir alan çalışması, işe alımda yapılan yanlış tercihlerin bilgi paylaşımını olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymuştur (Akt. Ooi vd., 2009: 481).

Bilgi ekonomisi ile birlikte işgücünde aranan niteliklerin de arttığı görülmektedir. Örneğin, işe alırken bilgi işçilerinde aranması gereken özellikler (Özer vd., 2004: 268);

- İlgili alanda gerekli olan uzmanlık becerisine sahip olmak,
- Öğrenmeye ve gelişmeye açık, yeni bilgi ve becerileri öğrenmeye meraklı bir kişi olmak,
- İşbirliğine yatkın olmak ve başkaları ile bilgi ve fikir paylaşımına istekli olmak,
- Farklı fikir ve deneyimleri ilişkilendirebilme becerisi olmak (yaratıcılık-analitik düşünme),
- Farklı kültürlerle uyum sağlayabilme becerisi olmak şeklinde sıralanabilir.

Bilgi yönetimi sisteminden elde edilen bilgilerin kullanımı noktasında bilgi işçileri dışındaki çalışanların da niteliği önem göstermektedir. Çünkü örgütsel bilgi tabanından elde edilen bilgiler iş süreçlerine aktarıldığında, mavi yakalı işçilerin sayesinde geribildirim yoluyla bu bilgilerin pekiştirilmesi veya yeni bilgi taleplerinin ortaya çıkması söz konusu olmaktadır. Mavi yakalı işçilerin de, işbirliğine yatkın olmaları, analitik düşünme becerisine sahip olmaları, gelişmeye ve öğrenmeye açık olmaları bilgi yönetimi sürecini daha fonksiyonel hale getirmektedir. Dolayısıyla, mavi yakalı işçilerin işe alımında da bu özelliklerin aranması fayda yaratmaktadır.

İnsan kaynakları yönetiminin önemli konularından birisi de örgütsel bağlılık yaratmadır. Örgütsel bağlılık, çalışanların hem üzerinde anlaşmaya varılan amaçlara kendilerini adanmalarına hem de özdeşleştikleri örgütlerine bağlanmalarına yol açmaktadır. Böylece, bir yandan personelden azami ölçüde yararlanılmakta diğer yandan da örtük bilgisiyle örgüte değer katan entelektüel varlıklar korunmuş olmaktadır.

Çalışanların örgütte kalma veya ayrılma kararlarına etki eden faktörler arasında ücretlendirme (adil maaş sistemi-kar paylaşımı), sosyal haklar, yönetim, teknoloji ve eğitim, çalışma arkadaşları, kariyer gelişimi, çalışma saatlerinde esneklik dikkat çekmektedir. Diğer taraftan, bilgi işçilerinin bağlılıkları örgüte değil, daha çok kendilerine yeni şeyler öğreten çalışma arkadaşlarına, uzmanlık alanlarına ve kariyerlerinedir. Bilgi işçileri özel ve çalışma yaşamları arasında

çatışmanın az olmasını arzu etmektedir. Bu durum, çalışma koşullarında esnekliği onlar için önemli hale getirmektedir. Bilgi işçilerinin örgüte bağlılıklarını artırmada, bilgi içerikli ve ilginç projelere zaman ayırabilme, en son teknolojik imkânlarla erişebilme, bağımsız hareket edebilme, kendilerini geliştirebilecekleri eğitim olanaklarına sahip olma, uzmanlık alanları ile yeni deneyimler edinme, iş arkadaşlarından yeni şeyler öğrenme, tanınma (takdir edilme) gibi faktörler öne çıkmaktadır (Edvardsson, 2008: 556; Özer vd., 2004: 265).

Çalışanlar isterlerse üretimi artırabilirler, isterlerse sınırlandırabilirler. İnsan faktörünün bu niteliği insanı işe ve çalışmaya motive etme ihtiyacını yaratmıştır. Motive etme bir anlamda çalışanları örgütte verimli çalıştıkları takdirde kişisel ihtiyaçlarını en iyi şekilde tatmin edeceklerine inandırma sürecidir. Başka bir anlatımla, çalışanları memnun ederek, onları daha verimli hale getirme faaliyetidir (Yüksel, 2003: 130).

Günümüzde bilgiye olan talep fazla iken, bilgi arzı azdır. Bu durum, bilgi işçilerinin önemini artırmaktadır. Bilgi çağında rekabet üstünlüğü elde etmek büyük ölçüde bilgi işçilerinin sağlayacağı katma değere bağlıdır. Bilgi işçilerinin memnuniyeti, onların sağlayacakları katma değeri ve verimliliklerini artırmaktadır. Bu noktada, bilgi işçilerinin motive edilmesi önem kazanmaktadır (Papmehl, 2002: 14).

Bilgi işçilerinin memnuniyetini etkileyen faktörler konusunda farklı çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmaların neredeyse tamamında bilgi işçilerinin memnuniyetini sağlamanın diğer işçilere göre daha zor olduğu belirtilmektedir. Ayrıca bilgi işçilerinin memnuniyetini etkileyen faktörlerin de diğerlerinden farklı olduğu ve bilgi işçilerinin memnuniyetini artırmak için daha kapsamlı ve sistemli çalışmaların yürütülmesi gerektiği ifade edilmektedir (Zaim ve Koçak, 2010: 2987).

Tampoe, bilgi işçileri için önem sırasına göre dört anahtar motive edici faktör tespit etmiştir. Bunlar (Akt. Özer vd., 2004: 264);

- Bireysel Gelişme: Bilgi işçileri potansiyellerini geliştirebilecekleri zihinsel gelişim, bireysel gelişim ve kariyer gelişimi ile ilgilenmektedirler.
- Özerklik: Bilgi işçileri kendilerine verilen görevleri belli sınırlar içerisinde özerk olarak gerçekleştirmek isterler.
- Görevi Başarma: Bilgi işçileri görevlerini belli standart ve kalitede yerine getirebilmekle gurur duymaktadırlar.
- Para: Ücret artışı, prim gibi maddi faktörleri kapsamaktadır. Bilgi işçileri performanslarına dayalı olarak ve örgüte yaptıkları katkının karşılığı olarak örgütün maddi kazanımlarını paylaşmak istemektedirler.

Ödüllendirme sistemleri örgütsel değerleri açığa çıkarmakta ve bireylerin tutum ve davranışlarını şekillendirmektedir. Bu sistemler bilgi yönetimi sürecinde önemli rol üstlenmektedir. Çünkü günümüzde ödüllendirme sistemleri, bireylerin bilgi paylaşımındaki etkinlik derecesini temel kriter olarak belirlemekte ve teşvikleri bu kritere göre gerçekleştirmektedir. İçsel ve dışsal olmak üzere iki tür ödüllendirmeden bahsedilebilir. Hem içsel hem de dışsal ödüller bilgi edinimi, bilgi paylaşımı ve bilgi kullanımı gibi faaliyetler üzerinde önemli ve olumlu bir etki yaratmaktadır. Bununla birlikte, tanınma gibi içsel ödüllerin bilgi paylaşımı için bireyleri harekete geçirmede dışsal ödüllere göre daha etkili sonuçlar verdiği belirtilmektedir (Ooi, 2009: 481-482). Bilgi işçilerinin memnuniyetinde, maddi faktörlerden (paradan) çok, kişilerin alanlarında sürekli kendilerini geliştirmelerinin ve belli düzeyde bir otonomiye sahip olmalarının daha etkili olduğu ifade edilmektedir (Papmehl, 2002: 14). Bu durum, bilgi işçilerinin zaten yüksek ücretle çalışıyor olmaları ile açıklanabilir.

Diğer taraftan Zaim ve Koçak (2010), bilgi işçilerinin memnuniyet düzeyini etkileyen faktörleri analiz etmiş ve daha sonra bu faktörlerin hangisinin daha etkili olduğunu araştırmıştır. Araştırma sonucuna göre, bilgi işçilerinin memnuniyetini en çok etkileyen faktör “ücret” (0,36) çıkmıştır. Ücretin hemen arkasından iş arkadaşları (0,34) gelmektedir. Daha sonra sırası ile çalışma şartları (0,20), iş güvencesi (0,13) ve yönetici tutumları (0,06) gelmektedir.

Literatürde, bilgi işçilerinin memnuniyetini etkileyen faktörler arasında her ne kadar maddi faktörler ilk sırada yer almasa da, bu araştırma sonucunda bilgi işçilerinin memnuniyetini en çok etkileyen faktör olarak ücret belirlenmiştir. Bu çelişki, gözlemin veya araştırmanın yapıldığı ülke şartlarından ve o ülkede bilgi işçilerine verilen önemden kaynaklanıyor olabilir.

İnsan kaynakları yönetiminin önemli konularından eğitim ve geliştirme, bilgi yönetiminin ve özellikle bilgi işçilerinin etkililiğinde oldukça önemlidir. Bu çerçevede “eğitim”, bilgi yönetimi faaliyetlerini başarılı biçimde gerçekleştirmek için öğrenme yoluyla bilgiyi geliştirmek üzere planlanmış ve sistematik çabalar olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla, bireylere yeni bilgiler elde etmek ve bilgilerini paylaşmak için fırsat sunması açısından eğitimin bilgi yönetimi için oldukça önemli olduğu söylenebilir. Kapsamlı eğitim ve geliştirme programları, çalışanlar arasındaki genel öz yeterlilik düzeyini artırmaktadır. Bunun sonucunda, çalışanlar diğer çalışanlarla yaptıkları bilgi alışverişi yoluyla yeterliliklerini artırmakta ve yeteneklerini geliştirmektedir. Eğitim, bilgi yönetimi faaliyetlerinin etkinliğini artıran bilişsel, yapısal ve ilişkisel sermayeyi geliştirmektedir. Bununla birlikte, eğitimin bilgi yönetimi faaliyetlerinde görülen, alıcının motive olamaması, alma kapasitesi, tutma kapasitesi gibi engeller konusunda bireyleri güçlendirdiği belirtilmektedir (Ooi, 2009: 483-484).

Ampirik bir çalışmada eğitim faaliyetlerinin, bilgi işçilerinin performansı, mesleki tatmini, iş stresinin azaltılması, işe bağlılığı açısından doğrudan bir katkı



yaptığı ortaya konulmaktadır. Aynı çalışmada eğitimin kalitesi ile çalışanların geliştirilmesi ve yönetimle uyumları arasında doğrudan bir ilişki olduğu ifade edilirken, eğitim faaliyetleri ile çalışanların gelecekte aynı işletmede çalışmaya devam edip etmeme tercihleri arasında anlamlı bir ilişki kurulamadığı vurgulanmaktadır (Zaim, 2004: 606-607).

İnsan kaynakları yönetiminin temel hedeflerinden biri de çalışanların verimini artırmaktır. Bu amaçla, insan kaynağını geliştirmek ve performansını artırmak için performans değerlendirme çalışmaları yapılmaktadır. Son yıllarda işgücünün değişen niteliklerini göz önünde bulundurarak ve bilgi yönetimi çalışmalarını destekleyen biçimde performans değerlendirme sistemlerinin tasarlanması önem kazanmaktadır.

Performans değerlendirme sistemleri, çalışanları ortak hedeflere yönlendirdiği ve işbirliğini güçlendirdiği için bilgi paylaşımını destekleyen güven ortamına katkıda bulunmaktadır. Bireyler sınırlı zamanları olduklarını düşünerek, yeni fikirler üretmek veya bilgi paylaşmak gibi bilgi yönetimi için oldukça önemli olan konulara isteksiz yaklaşmakta ve hatta bu faaliyetleri angarya olarak görmektedirler. Bu durum onların bilgi depolarına olan katkılarını sınırlandırmaktadır. İşte performans değerlendirme ölçeği bu noktada devreye girmektedir. Ölçekteki sorular veya kriterler; yeni bilgiler üretme, bilgi paylaşımı gibi önemsenmeyen konuların aslında çalışanların iş sorumluluğunda olduğunu ve onların performanslarına oldukça etkide bulunduğunu onlara gösterebilir. Dolayısıyla, performans değerlendirmeyi bilgi çağının gereklerine göre kullanmak, daha fazla bilgi faaliyetine (bilgi üretme, bilgi paylaşma, bilgi hakkında sorumluluk duyma gibi) zemin hazırlamaktadır (Ooi vd., 2009: 480). Özellikle 360° geribildirim gibi çok boyutlu performans değerlendirme sistemleri ile örgütsel değerlere ve bilgi yönetimine katkı sağlayan her türlü özel davranış, yetenek ve eylem teşvik edilebilmektedir. Ayrıca bireylerin birbirlerine geribildirim vermesi bireyler arasındaki iletişimi geliştirirken, aynı zamanda gelişim odaklı bir kültürün oluşmasına da yardımcı olmaktadır (Fleenor vd., 2004: 13).

Bununla birlikte, bilgi yönetimi stratejileri performans yönetimini şekillendirmektedir. Örneğin kodlama stratejisine göre, performansı değerlendirilecek olan çabaları teknolojiler ve sistemler oluşturmakta ve anahtar performans göstergeleri teknolojik uygulamalar ve verilerin hacmi ile ilgili olmaktadır. Bilgi yönetiminin kişiselleştirme stratejisine göre performans yönetiminin odağına insan yerleşmekte ve performans göstergeleri insan, örtük bilgiler ve verinin kalitesi ile ilgili olmaktadır (Edvardsson, 2008: 556)

## SONUÇ

Değişim hızının hiç olmadığı kadar arttığı günümüzde örgütler değişimlere kayıtsız kalamamakta ve sürekli güncel kalma ihtiyacı duymaktadır. Rekabet avantajları kısa sürede yok olmakta ve bu durum örgütleri sürekli bir arayış

içerisine itmektedir. Hatta günü değil bir ölçüde geleceği yakalayan şirketler de bile daha kalıcı olma, varlığını sağlamlaştırma anlamında konumlarını sürekli daha ileriye taşıma kaygısı bulunmaktadır. Bu noktada değişimin anahtarı olarak bilgi ön plana çıkmaktadır.

Sürdürülebilir rekabet avantajının kaynağında güncelliğini ve değerini yitirmeyen bilgiler bulunmaktadır. Bu bakımdan, bilgi talebinin üretiminden fazla olduğu günümüzde bilgi işçileri ve bilgi yönetimi giderek önemli hale gelmektedir. Bilgi yönetimi sürecinin başarıya ulaşması, bu süreçte önemli rolleri yerine getiren başta bilgi işçileri olmak üzere tüm insan kaynaklarının niteliğine ve verimliliğine bağlı bulunmaktadır. Dolayısıyla, insan kaynakları yönetimine önemli görevler düşmektedir. Bilgi toplumunda bilgi işçisi niteliği kazanan personelin verimliliğini artırmada klasik insan personel yönetimi uygulamaları, Taylorist yöntemler (ödül, ceza, vb.) yeterli olmamakta, verimliliğin sağlanabilmesi için sorumluluk sahibi çalışan ile işbirliği yapmak, ortaklık oluşturmak gibi yeni yaklaşımlara ihtiyaç duyulmaktadır.

Hızlı değişimin yaşandığı günümüzde örgütsel performansı artıran temel unsurlar örgütsel öğrenme yeteneği ve bilgi yönetimi faaliyetleridir. İnsan kaynakları yönetimi örgütsel öğrenme yeteneğini geliştirmekte ve bilgi yönetimi faaliyetlerine destek olmaktadır. Başka bir anlatımla, bilgi yönetimini etkin biçimde uygulayabilen öğrenen bir örgüt, insan kaynakları yönetimi faaliyetlerinin yardımıyla inşa edilebilmektedir.

Bununla birlikte, bilgi devrimiyle birlikte insan kaynaklarına ilişkin bazı kavramların önem kazandığı görülmektedir. Entelektüel sermaye; bilgi işi ve bilgi işçisi; örgütsel öğrenme yeteneği ve öğrenen örgüt kavramları, bunlar arasında sayılabilir. Bu kavramlar, bilgi yönetimi açısından insan kaynakları yönetiminin daha fazla önem kazanmasına neden olmuş ve insan kaynakları uygulamalarında bazı değişimleri de beraberinde getirmiştir. Bu farklılıkları dikkate alan bir çerçevede, insan kaynakları uygulamalarında gerekli değişimleri yaratabilmek, bilgi yönetiminden beklenen yararların sağlanmasında önemlidir.

#### KAYNAKÇA

- AFIOUNI, Fida (2007), "Human Resource Management and Knowledge Management: A Road Map Toward Improving Organizational Performance", *Journal of American Academy of Business*, Vol. 11, No. 2; 124-130.
- AKINCI, Vural Beril ve Ayda SABUNCUOĞLU (2008), "Bilgi İletişim Teknolojileri ve Ütopyan Bakış Açısı", *Selçuk İletişim Dergisi*, Cilt 8, Sayı 3; 5-19.
- ALPARSLAN, Sümeyra ve Rana Ö. KUTANİS (2007), "Sanayi ve Bilgi Toplumu Yönetim Metaforlarının Karşılaştırılması", *Akademik İncelemeler Dergisi*, Cilt:2, Sayı:2, 49-71.

- BARUTÇUGİL, İsmet (2004), *Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi*, Kariyer Yayınları, İstanbul.
- BAŞARAN İ. Ethem (1982), *Örgütsel Davranışın Yönetimi*, A.Ü.E.F. Yayını, Ankara.
- BENLİGİRAY, Serap (2013), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Açıköğretim Fakültesi Yayını, Ankara.
- BİNGÖL, Dursun (2013), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- BOZKURT, Veysel (1997), *Enformasyon Toplumu ve Türkiye*, Sistem yayıncılık, İstanbul.
- ÇIRPAN, Hüseyin (2001), “Bilgi işçilerini şirkette tutmanın bir yolu: Öğrenme ortamı”, *Active Dergisi*, Ocak-Şubat, 1-15.
- DALKIR, Kimiz (2005), *Knowledge Management In Theory And Practice*, Elsevier Butterworth–Heinemann Publications, Burlington.
- DAMANPOUR, F. and S. GOPALAKRISHNAN (1998), “Theories of Organizational Structure and Innovation Adoption: The Role of Environmental Change”, *Journal of Engineering and Technology Management*, Vol.15, No.1; 1-24.
- DEBOWSKI, S. (2006), *Knowledge Management*, John Wiley&Sons, Sydney.
- DEMİRKAYA, Harun (2006), “Tarım Toplumundan Bilgi Toplumuna İnsan Kaynakları Yönetiminde Değişim”, *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı:27, Temmuz-Aralık; 1-23.
- EDVARDSSON, Ingi Runar (2007), “HRM and Knowledge Management”, *Employee Relations*, Vol. 30, No. 5; 533-561.
- FLEENOR, John, Sylvester TAYLOR ve Craig CHAPPELOW (2004), *Leveraging the Impact of 360-Degree Feedback*, Pfeiffer A Wiley Imprint, San Francisco.
- GÖZGÜ, Fahriye ve Halil MUTİOĞLU (2012), “Toplumun Değişen Yüzü: Bilgi Toplumu ve Bilişim Kültürü”, *Batman University Journal of Life Sciences*, Vol.1, No.1.
- HARTER, J.K., F. L.SCHMIDT and T. L. HAYES (2002), “Business-Unit-Level Relationship between Employee Satisfaction, Employee Engagement, and Business Outcomes: A meta-Analysis”, *Journal of Applied Psychology*, Vol.87, No.2; 268-279.
- HAYMAN, Alison ve Tony ELLIMAN (2000), “Human elements in information system design for knowledge workers”, *International Journal of Information Management*, No. 20; 297-309.
- HISLOP, D.(2003), “Linking Human Resource Management and Knowledge Management via Commitment”, *Employee Relations*, 25 (2); 182-202.

- HISLOP, D. (2003), "The Complex Relations Between Communities of Practice and the Implementation of Technological Innovations", *International Journal of Innovation Management*, Vol.7, No.2; 163-188
- ISHAK, Norhaiza B.; Uchenna C. EZE and Lew Sook LING (2010), "Integrating Knowledge Management and Human Resources Management" *Journal of Organizational Knowledge Management*, Vol. 2010; 1-13.
- İNCE, Mehmet ve Hasan GÜL (2006), "Bilgi Çağında Rekabetin Temel Belirleyicisi: Bireyin Yaratıcılığı", *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, Haziran; 220-234.
- İNCE, Mehmet (2005), "Değişim Olgusu ve Örgütlerde İnsan Kaynakları Yönetiminin Değişen Fonksiyonları", *Selçuk Üniversitesi SBE Dergisi*, Sayı:14; 319-339.
- KAGNICIOĞLU, Deniz (2001), "İnsan Kaynakları Yönetimi ve Değişen Endüstri İlişkileri", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (1).
- LIN, Chin-Yen (2007), "The Mediate Effect of Learning and Knowledge on Organizational Performance", *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 107, No. 7; 1066-1083.
- MORROW, P. C. ve J.C. MCELROY (2003), "Work Commitment Conceptual and Methodological Developments for the Management of Human Resources", *Human Resource Management Review*, Vol.11, No.3; 177-180.
- NOE, A.R. (1999), (Ed. Canan Çetin), *İnsan Kaynaklarının Eğitim ve Gelişimi*, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- OOI, Keng-Boon, PEI-Lee Teh, Alain YEE ve Loong CHONG (2009), "Developing an integrated model of TQM and HRM on KM activities", *Management Research News*, Vol. 32, No. 5; 477-490.
- ÖĞÜT, Adem (2001), *Bilgi Çağında Yönetim*, Nobel Yayınları No. 321, Ankara.
- ÖĞÜT, Adem, Tahir AKGEMCİ ve M. Tahir DEMİRSEL (2004), "Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi Bağlamında Örgütlerde İşgören Motivasyonu", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:12; 277-290.
- ÖZCAN, Kerim (2007), "Bilgi Ekonomisi Perspektifinden Türkiye'deki İşletmelerin Durumu", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyonkarahisar.
- ÖZER, Pınar Süral, Ömür ÖZMEN ve Ömür SAATÇIOĞLU (2004), "Bilgi Yönetiminin Etkililiğinde Kilit Bir Faktör Olarak Bilgi İşçileri ve İnsan Kaynakları Yönetiminin Farklılaşan Özellikleri", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 6, Sayı 1; 254-273.
- PAPMEHL, Anne (2002), "Employee Development in a Changing Organization: For most knowledge workers, it's a question of culture", *CMA Management*, Vol. 75, No. 10; 12-15.

- SOLIMAN, F. Ve K. SPOONER (2000), Strategies for Implementing Knowledge Management: Role of Human Resources Management, *Journal of Knowledge Management*, 4 (4); 337-345.
- SULLIVAN, Patrick H. (1999), "Journal of Knowledge Management: Intellectual Capital", Vol. 3, <http://proquest.umi.com/pqdweb?did=115722197&sid=2&Fmt=3&clientId=63522&RQT=309&VName=PQD> (Erişim Tarihi: 20.12.2015).
- SVETLIK, Ivan ve Eleni Stavrou-COSTEA (2007), "Connecting human resources management and knowledge management", *International Journal of Manpower*, Vol. 28, No. 3/4;197-206.
- TAN, C. L. ve A. M. NASURDIN(2010), "Human Resource Management Practices and Organizational Innovation: An Empirical Study in Malaysia", *Journal of Applied Business Research*, Vol.2, No.4; 105-115.
- THERIOU ve Prodromos (2007), "Enchancing performance through best HRM practices, organizational learning and knowledge management", *European Business Review*, Vol. 20, No. 3; 189.
- TISSEN, R. Et al. (1998), *Value Based Knowledge Management*, Longman, Mederland BV, Amsterdam.
- TOFFLER, A. (1993), *Dünyayı Nasıl Bir Gelecek Bekliyor*, İz Yay., Çev. M. Çifkaya, İstanbul.
- ULRICH D. (1997), Measuring Human Resources: an Overview of Practice and a Prescription for Results, *Human Resource Management*, 36 (3); 303-320
- YÜKSEL, Öznur (2003), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- ZAİM, Halil ve Orhan KOÇAK (2010), "Bilgi Çalışanının Memnuniyeti", *Journal of Yasar University*, Vol. 18, No. 5; 2985-2994.
- ZAİM, Halil (2004), "Yeni Gelişmeler Işığında Bilgi İşi ve Bilgi İşçisi", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Sayı 49; 589-609.
- WIIG, Karl M. (1997), "Knowledge Management: Where Did It Come From and Where Will It Go?", *Expert Systems With Applications*, Vol. 13, No. 1; 1-14.

## REKLAM VASITASIYLA ORTAYA ÇIKAN SALDIRGAN TİCARİ UYGULAMALAR<sup>1</sup>

Firdevs SAVAŞ<sup>2</sup>

### Özet

1986 tarihli İsviçre Haksız Rekabete Karşı Federal Kanunu'ndan esinlenerek kaleme alınan 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda haksız rekabete dair hükümlerde önemli değişikliklere gidilmiştir. Bu değişikliklerden biri, Türk Ticaret Kanunu'nun 55 inci maddesi ile haksız rekabet hallerinin çoğaltılmasıdır. Yeni eklenen haksız rekabet hallerinden biri Türk Ticaret Kanunu m. 55/1, a-8' de sayılan “müşterinin karar verme özgürlüğünü özellikle saldırgan satış yöntemleri ile sınırlamak” tır. Saldırgan satış yöntemleri, ticaretin giderek yaygınlaşması ve özellikle tüketicileri hedef alan ikna yöntemleriyle karar verme özgürlüğünü kısıtlayan uygulamalardır. Reklamlar yoluyla ortaya çıkan saldırgan uygulamalar ise hayatımızın her alanında karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeple çalışmamızda reklamlar, satış yöntemleri açısından değerlendirilecek ve bu reklamların Türk Ticaret Kanunu m. 55/1, a-8 anlamında haksız rekabet teşkil edip etmediği tespit edilecektir.

**Anahtar Kelimeler:** Haksız Rekabet, Saldırganlık, Satış Yöntemi, Reklam

### The Aggressive Commercial Practices Through Advertising

### Abstract

In Turkish Commercial Code numbered 6102 which was inspired by the law of unfair competition in Switzerland dated 1986, significant changes were made in the unfair competition provisions. One of these changes the increase of unfair competition states with Article 55 of Turkish Commercial Code. One of the newly added unfair competition states is to impair the customer's freedom of choice with aggressive commercial practices in Article 55/1, a-8 of Turkish Commercial Code. The aggressive sales methods are practices that emerge from the widespread trade and impair their freedom of choice with persuasion methods, especially aimed at consumers. But we come up with the aggressive commercial practices that arise through advertisements in all areas of our lives more. It will be determined in this article that the advertising is evaluated in terms of sales methods and whether they constitute unfair competition in terms of Article 55/1, a-8 of Turkish Commercial Code.

**Keywords:** Unfair Competition, Aggression, Sales, Sales Methods, Advertising

---

<sup>1</sup> Bu makale, yazarın “ Haksız Rekabet Hukukunda Saldırgan Satış Yöntemleri” isimli Yüksek Lisans Tez’inden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Cumhuriyet Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Ticaret Hukuku ABD Araştırma Görevlisi, fsavas@cumhuriyet.edu.tr.

## GİRİŞ

Ülkemizde geçerli olan serbest piyasa ekonomisinin temel prensipleri serbest ticaret hakkına ve rekabet özgürlüğü kavramlarına dayanmaktadır. Anayasada ( RG. 09.11.1982, S. 2709) her ne kadar açıkça bu temel prensipler düzenlenmemiş olsa da, 48 inci maddede kişilerin çalışma, sözleşme yapma ve özel teşebbüsler kurma özgürlüğüne sahip olduğu vurgulanmıştır. Bunların doğal sonucu olarak ise rekabet özgürlüğü ortaya çıkmaktadır. Bu özgürlüğe dayanarak üreticiler aynı tür mal ve hizmeti sınırlama olmaksızın üretebilir, alıcılar ise piyasaya sunulan bu mal ve hizmetlerden en uygun olanını seçebilirler. Bu halde temel kavram olan rekabet kurumunun çeşitli tehlikelere karşı korunması bakımından ve dolayısıyla rekabet hakkının kötüye kullanılmasını engellemek üzere haksız rekabet hükümleri getirilmiştir.

6102 sayılı TTK( RG. 14.02.2011, S. 27846) ile getirilen değişiklikler 6762 sayılı TTK' da ( RG. 09.07.1956, S. 9353) sınırlayıcı olmayıp örnekleyici şekilde 10 bent halinde sayılan haksız rekabet hallerinin genişletilip 23 bende çıkarılmıştır. Bu yeni haksız rekabet hallerinden biri de, TTK m. 55/1, a-8' de düzenlenen müşterinin karar verme özgürlüğünü saldırgan satış yöntemleriyle sınırlamaktır. Saldırgan satış yöntemlerinin genel bir tanımı Türk hukukunda yapılmazken, bu kavramla ilgili tanımlara ve bu tanım doğrultusunda kapsama dahil olan uygulamalara ancak 2005/29/AT Haksız Ticari Uygulamalar Direktifi'nde ve çeşitli mevzuat kanunlarında rastlanmaktadır. Bunun haricinde Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği'nde (RG. 10.01.2015, S. 29232) de saldırgan kabul edilen uygulamalara örneklere rastlanmaktadır. Söz konusu haksız rekabette, müşterinin iradesi satış yöntemleriyle etkilenmekte; bu etki ise, psikolojik veya fiziksel baskıyla ortaya çıkmaktadır. Yani müşteri satın aldığı mal veya hizmeti ihtiyacına yönelik veya ihtiyacı olup da diğer mal ve hizmetlere nazaran daha kaliteli, nitelikli veya ucuz olduğundan tercih etmemektedir. Seçim yapma ve karar özgürlüğünün zarar görmesi mevzu bahisdir. tüketicinin seçim özgürlüğünün engellenmesi ise ciddi ve önemli bir etkiyle ortaya çıkmaktadır. Bir başka deyişle, tüketiciye uygulanan yöntemler tüketicinin aslında almak istemediği sözleşmesel kararı aldırarak yeterlilikte yöntemler olmalıdır. O halde bir sözleşmesel karar verdirme konusunda satış yöntemlerinin uygulanması pazarlama ve satış yönetimi açısından günümüz ekonomi sisteminde çok sık görülmekte ve müşteriyi psikolojik ve aşırı etkiyle baskı altına alarak, sunulan mal ve hizmeti satın alma konusunda özgür iradesini bozmaktadır.

Satış yöntemlerinin TTK' nın 55 inci madde gerekçesinde tanımı yapılmamış ve hangi uygulamaların bu kapsama dahil olduğundan bahsedilmemiştir. Gerekçede sadece reklamların satış yöntemi olarak değerlendirilemeyeceği ve saldırgan satış yöntemi olarak haksız rekabet teşkil etmeyeceği vurgulanmıştır. Fakat bazı yazarlarca (Arkan, 2015: 328 dpn. 1;

Yasaman, 2012:39; Bozer/ Göle, 2015:176; Güven, 2012: 77; Pınar, 2012: 141; Güneş, 2012: 288) bu düşünceye destek verilirken bazı yazarlar (Nomer Ertan, 2016:249; Aksoy, 2011:146; Ayhan/ Özdamar/Çağlar, 2016:408; Çınar, 2015:115; Okan, 2016:81; Sarıöz, 2012:81; Öztekin, 1991:424) ise bu noktada muhalif kalmıştır. Muhalif yazarlarca reklamların satış yöntemlerinden kesin çizgilerle ayırmanın mümkün olmadığı savunulmaktadır. Zira uygulamada tüketicilerin en sık karşılaştığı satış yöntemlerinin reklamlar yoluyla ortaya çıktığı düşünülmektedir. Bu sebeple aynı savunmaya göre reklamların da satış yöntemi kabul edilip, TTK m. 55/1, a-8 kapsamında değerlendirilmesi gerekir. Reklamların satış yöntemi olmadığını savunanlar ise, saldırgan nitelikte reklamların TTK m. 54 genel haksız rekabet tanımına dahil olması gerektiğini düşünmektedirler. O halde doktrin tartışmalarının ışığı altında, öncelikle reklamın tanımının yapılması icap edecek daha sonra ise reklam çeşitlerine göre niteliği belirlenerek haksız rekabet yönü tespit edilecektir.

### **I.GENEL ANLAMDA REKABET VE HAKSIZ REKABET KAVRAMLARI**

Kelime anlamı olarak rekabet, aynı amacı güden kimseler arasındaki çekişme, yarışma, yarıştır (TDK,2016). 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’ da tanımlar başlığında yapılan rekabet kavramı ise, “*mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış*” şeklindedir.

Rekabet, hukuk düzenince bir hak olarak kabul edilmiş ve bunun sonucu olarak bu hakka ilişkin ihlal ve kötüye kullanma durumlarına karşı müeyyidelerle koruma altına alınmıştır (Örs 1958: 6; Mimaroglu, 1970: 285; Karayalçın, 1968: 442). Bu koruma rekabetin bir hak olmasının yanında bir yükümlülük olarak kabul edilmesi sebebiyle hem genel kanunlarla hem özel kanunlarla düzenleme yapılarak sağlanmaktadır. Bu korumalardan biri ise 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda düzenlenen haksız rekabet hükümleridir. Ülkemizde geçerli olan serbest piyasa ekonomisi, serbest rekabet ilkesine dayanır. Bu ilke gereği üreticiler aynı tür mal ve hizmeti sınırlama olmaksızın üretebilir, alıcılar ise piyasaya sunulan bu mal ve hizmetlerden en uygun olanını seçebilirler (4054 sayılı Rekabetin korunması Hakkında Kanun Genel Gerekeçe, 2016). Bu halde temel kavram olan rekabetin çeşitli tehlikelere karşı korunması bakımından, rekabet hakkının kötüye kullanılmasını engellemek için haksız rekabet hükümlerinin varlığı zorunludur.

Haksız rekabet kavramı konusunda doktrinde üzerinde tam olarak uzlaşılmış bir tanıma rastlanmamaktadır. Ancak her tanımda ( Örs, 1958: 13; Ayhan, Haksız Rekabet: 12; Mimaroglu, 1970: 285) ortak olan noktalar tespit edildiğinde, iyiniyet kurallarına aykırı olarak alıcıları çekmeye yönelik haksız fiilin özel bir türü olan hukuka aykırı davranışlar ortaya çıkmaktadır. O halde haksız rekabet için, serbest



rekabet piyasasında, kişilerin hak olarak kullandığı ve her hak gibi dürüstlük kurallarına uyularak hukuki sınırlar çerçevesinde kullanmak zorunda olduğu rekabeti, mal ve hizmet sunduğu kişileri cezbetmek amacıyla, herhangi bir şekilde rekabet ilişkisine girdiği kişilere karşı dürüstlük kurallarına aykırı davranışlar yoluyla kullanması diyebiliriz (Benzer tanımlar için bkz. Örs, 1958: 13; Ayhan, Haksız Rekabet: 12; Mimaroglu, 1970: 285). 6102 sayılı TTK m. 54/2’ de yapılan dolaylı tanımda haksız rekabetten “*rakipler arasında veya tedarik edenlerle müşteriler arasındaki ilişkileri etkileyen aldatıcı veya dürüstlük kurallarına diğer şekillerdeki aykırı davranışlar ile ticari uygulamalar haksız ve hukuka aykırıdır*” şeklinde bahsedilmiştir. Haksız rekabetin tanımı, 6762 sayılı eski TTK’ da yapılan önemli değişikliklerden biridir. 6762 sayılı Kanunda sadece rakipleri kapsamına alan hüküm, yeni TTK ile tüketici ve kamuyu da kapsar duruma getirilmiştir.

Hukukumuzda haksız rekabetin hukuki niteliği hakkında ise doktrin ve yargı içtihatlarında görüş birliği bulunmaktadır. 1986 tarihli Yargıtay kararında “*doktrinde de oybirliğiyle kabul edildiği üzere, haksız rekabet, haksız fiilin bir türü olduğundan...*” denilerek haksız rekabetin hukuki niteliği kabul edilmiştir (Ayrıntılı karar için bkz. Y. 11. HD. T. 10.04.1986, E .1486, K. 2090, Dönmez, 1992:145). Haksız rekabet TBK m. 49 vd.(818 sayılı BK. 41. vd.) anlamında genel itibariyle haksız fiil olarak kabul görmektedir (Karayalçın, 1968: 443; Ayhan, 1990:7; Örs, 1958:13; Mimaroglu, 1970: 285).Ancak haksız fiilin unsurları incelendiğinde olmazsa olmaz unsurlar kusur ve zarar şartıdır. Ancak haksız rekabetin meydana gelmesi için kusurlu bir davranışın varlığı gerekmezken aynı zamanda zarar da zorunlu unsur değildir; zarar tehlikesi bile yeterli görülmüştür. Haksız rekabette zarar ve kusur şartı sadece tazminat davalarının zorunlu unsurlarıdır. Bu nedenlerle haksız rekabet aleladele, saf haksız fiil sayılamaz (Oruç, 2009: 9; Tamer, 2011: 63; Çınar, 2015: 34).

Haksız rekabetin meydana gelip gelmediğini tespit edebilmek için, haksız rekabet hukukunda temel teşkil eden bazı ilkeler bulunmaktadır. Öncelikle Haksız rekabetin genel olarak rakipler arasında ortaya çıktığı düşünülse de, taraflar arasında rekabetin olmasına, bir başka deyişle tarafların rakip olmasına gerek yoktur. Rekabetin varlığına gerek olmaması, Türk haksız rekabet hukuku bakımından 6762 sayılı TTK zamanında da çoğunluk görüş sahiplerince kabul edilmiş ve neredeyse tartışmasız bir durum olarak kabul edilmiştir ( Örs, 1958: 32; Karayalçın, 1968 : 44; Oruç, 200: 10).6102 sayılı kanunla bütün katılanların menfaatine ibaresine vurgu yapılması, rakiplerle birlikte tedarikçilerin ve müşterilerin de kapsama dahil edilmesi ve üçlü koruma sağlanmıştır. 6762 sayılı TTK da da açıkça belirtilmese de, haksız rekabeti işleyen ile haksız rekabetten zarar gören arasında bir rekabet bağı aranmadığı Türk doktrini ve içtihatlarla çoğunlukla kabul edildiği görülmektedir ( *Buna göre; haksız rekabetten söz edebilmek için kusur, zarar, illiyet bağı unsurları birlikte gerçekleşmelidir. Her iki tarafın da tacir olması veya her ikisinin de ticari unvanının bulunması gibi bir*

*koşul ise aranmamıştır.*” Yargıtay HGK. T. 12.12.2007, E. 2007/11-965, K. 2007/961).

Haksız rekabet hükümlerinin esas itibariyle düzenleniş amacı bazı menfaatlerin, rekabetin kötüye kullanılmasına karşı korunmasıdır. Korunan menfaatler, piyasaya katılımda herhangi bir şekilde rolü olan herkesin ve nihayetinde kamunun, sağlıklı işleyen bir rekabetin istikrarından ve ayakta kalmasından dolayı elde edeceği menfaatlerdir (Güven, 2012: 38). Bunlar ise TTK m.56 uyarınca, müşterileri, kredisi, mesleki itibarı, ticari faaliyetleri veya diğer ekonomik menfaatleri zarar gören veya tehlikeyle karşılaşan kimse, ekonomik çıkarları zarar gören veya tehlikeyle karşılaşan müşteriler, esas sözleşmelerinde üyelerinin ekonomik menfaatlerini korumaya yetkili mesleki ve ekonomik birlikler, tüketicilerin ekonomik menfaatlerini koruyan sivil toplum kuruluşları ile kamusal nitelikteki kurumlardır. Bir başka deyişle rekabet ortamına doğrudan ya da dolaylı olarak katılan herkes bu kapsama dahil olmaktadır.

Haksız rekabetin tespitinde gerekli bir diğer ilke ise dürüstlük kuralıdır. 6762 sayılı TTK ve 6102 sayılı TTK farklı ifadeleri kullansa da, netice itibariyle haksız rekabetin tespitinde dürüstlük kuralı kriterinden yararlanılması gerektiğini ifade edilmektedir. 6762 sayılı TTK’ da haksız rekabet, “aldatıcı hareket veya hüsünüyet kaidelerine aykırı sair suretlerle iktisadi rekabetin her türlü suistimali”; 6102 sayılı TTK’ da ise “aldatıcı veya dürüstlük kuralına diğer şekillerdeki aykırı davranış ve uygulamalar” ifadesi kullanılarak, suiistimaldeki anlam darlığının genişletilerek dürüstlük kuralı şeklinde anlaşılması amaçlanmıştır ( TTK m. 54 Gereğe). Bu anlamda, dürüstlük kuralı, haklı bir rekabet filini haksız rekabet filinden ayırt etmeye yarayan bir kriter olarak kabul edilmiştir (Şenocak, 2001: 205). O halde TTK m. 55’ te sayılan haksız rekabet hallerine girmeyen bir davranış veya uygulamanın dürüstlük kuralına aykırı olması halinde TTK m. 54/ 2 genel hüküm haksız rekabet tanımına girecektir. Yine haksız rekabetin doğumu için failin kusurlu veya kusursuz olarak hareket ettiğinin bir önemi bulunmamaktadır. Bir başka deyişle kusur zorunlu bir unsur değildir (Ayhan/Çağlar/Özdamar, 2016:398; Nomer Ertan, 2016:121; Mimaroglu, 1970: 297).Kusurun zorunlu bir unsur olmadığı, TTK m. 54/2 genel hükümden çıkarılabileceği gibi; TTK m. 55 de sayılan haksız rekabet hallerinde failin kusurundan bahsedilmediği görülmektedir. Haksız rekabet için kusur faktörü, haksız rekabet sebebiyle açılan davalarda kendini göstermektedir. Tazminat davalarının açılabilmesi için açıkça TTK m. 56/1 d hükmü gereğince kusur aranmıştır. Manevi tazminat davaları bakımından da TBK m. 58’ e atıf yapıldığı için dolayısıyla kusur aranmaktadır. Haksız rekabetin genel ilkelerini incelerken TTK m. 54/2 yol gösterici bir hüküm olduğundan, hükmün incelemesinden, haksız rekabetin varlığı için failin bir yarar sağlaması aranmadığı ortaya çıkmaktadır. Failin yarar sağlaması aranmadığı gibi, haksız rekabet mağdurunun da zarara uğraması veya zarar tehlikesiyle karşı karşıya kalması zorunluluğu da bulunmamaktadır ( Ayhan/Çağlar/Özdamar, 2016: 398; Tekil, 1990: 231; Oruç, 2009 : 77). Haksız rekabette zarar faktörü, haksız rekabet

dolayısıyla açılacak davalarda önem arz etmektedir. TTK m. 56' da sayılan davalardan tespit, men, eski hale iade davaları için zarar ortaya çıkması bir şart olmayıp zarar tehlikesi yeterli iken; tazminat davaları bakımından zararın ortaya çıkması gerekli görülmüştür.

## II. HAKSIZ REKABET HALLERİ BAĞLAMINDA SALDIRGAN SATIŞ YÖNTEMLERİ

6102 sayılı TTK hazırlanırken İsviçre Hukuku esas alınmış ve 1986 tarihli İsviçre Haksız Rekabete Karşı Federal Kanunundan yararlanılmıştır. Bu Kanundan yararlanılarak yapılan değişikliklerden biri de, 6762 sayılı TTK' da sınırlayıcı olmayıp örnekleyici şekilde 10 bent halinde sayılan haksız rekabet hallerinin genişletilip 23 bende çıkarılmış olmasıdır. Bu yeni haksız rekabet hallerinden biri de, TTK m. 55/1, a-8' de düzenlenen müşterinin karar verme özgürlüğünü saldırgan satış yöntemleriyle sınırlamaktır. Saldırgan satış uygulamalarının haksız rekabet hukukuna dahil edilmesinin temel amacı, sunulan mal ve hizmetlerin tercih sebebinin emeğe dayalı rekabetin sonucu değil de; müşterinin ticari ahlak kurallarına aykırı olarak iradesinin etki altına alınmasıdır. Zira bir müşterinin sunulan mal ve hizmetlerden birini tercih etmesinin sebebi o mal veya hizmetin fiyatı, kalitesi, sunum şekli, niteliği ve nihayetinde herhangi bir şekilde ihtiyaca en azami şekilde cevap verebilmesidir. Ancak bu unsurların ön planda olduğu bir rekabet ortamında dürüstçe serbest yarış yapılabilir. Fakat bu unsurların tamamen arka plana atılıp, rekabet ortamının aktif rolüne sahip olan tüketicinin iradesinin saldırgan satış yöntemleri kullanılarak sakatlanması ve karar alma serbestisinin ortadan kaldırılması, tüketicinin yanında serbest rekabetin işleyişini de olumsuz anlamda etkilemektedir (Güven, 2012: 74; Çınar, 2015:114). Bu sebeple, saldırgan nitelikte satış yöntemleri yasaklanmış ve haksız rekabet hali olarak düzenlenerek tüketiciler koruma altına alınmıştır.

6762 sayılı TTK' da hüküm içermeyen, 6102 sayılı TTK' da ise genel bir düzenleme ile tanımı verilen bu hal, esasında uygulamada sıkça görülen bir haksız rekabet haliydi. Ancak saldırgan satış yöntemleriyle alakalı ne düzenleme ne de içtihatlar bulunmaktaydı (Aksoy, 2011:134; Çınar, 2015:113). Saldırgan satış yöntemlerinin genel bir tanımı da Türk hukukunda yapılmazken, bu kavramla ilgili tanımlara ve bu tanım doğrultusunda kapsama dahil olan uygulamalara ancak 2005/29/AT Haksız Ticari Uygulamalar Direktifinde ve çeşitli mevzuat kanunlarda rastlanmaktadır. O halde Direktif m.8 düzenlemesine göre *“bir ticari uygulama, kendi gerçekliği içerisinde, tüm özellik ve şartları dikkate alındığına, taciz, fiziksel şiddet dahil cebir veya nüfuzun kötüye kullanılması yoluyla ortalama bir tüketicinin ürüne ilişkin seçim özgürlüğünü veya yaklaşımını ciddi şekilde bozuyorsa ya da bozması olasılığı mevcutsa ve bu suretle aksi halde almayacağı bir satın alma kararı vermesine yol açıyorsa ya da yol açması olasılığı varsa saldırgan olarak kabul edilir.”* Bir başka tanımda ise tüketicie direk ve somut olarak hitap eden ve psikolojik ve fiziksel baskıyla bu kişinin serbest iradesini

ortadan kaldıran, özgürce karar vermesini engelleyen uygulamalar saldırgan uygulamalar olarak kabul edilmektedir (Şenocak, 2009: 67-95). Söz konusu haksız rekabette, müşterinin iradesi satış yöntemleriyle etkilenmekte, bu etki ise psikolojik veya fiziksel baskıyla ortaya çıkmaktadır. Bu baskı ise mal ve hizmete tamamen yabancı olan, vefa, nezaket, korku, acıma, dini duygu, minnettarlık, sadakat veya utanma gibi hislerle ortaya çıkmaktadır (Çınar, 2015: 115; Öztekin, 1991: 425; Nomer Ertan, 2016: 244).

TTK m. 55/1-a, 8 de düzenlenen bu haksız rekabet halinde müşterinin karar verme özgürlüğünün sınırlandırılması temel alınmıştır. Ancak bu yapılırken saldırgan satış yöntemlerinin kullanılmasından bahsedilmiştir. Saldırgan satış yöntemleriyle anlatılmak istenen, tüketicinin kendisini bir malı veya hizmeti satın almak zorunda bırakan yöntem ve uygulamalardır ( Çınar, 2015 : 115; Öztekin, 1991 : 425; Güven, 2012: 75). Saldırgan satış yöntemlerinin kapsamına hangi uygulamaların dahil olduğu, nelerin saldırgan satış yöntemleri oluşturduğu açık olarak ilk kez AB düzeyinde düzenlendiği Direktifte yer bulmamaktadır. Ancak 2005/29/ AT Direktif Ek 1’ de yer alan ve “*Kara Liste*” olarak adlandırılan ve her durumda haksız kabul edilen saldırgan uygulamalar düzenlemesi ile Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği Ek maddesinde düzenlenen saldırgan ticari uygulama örnekleri, yol gösterici olması açısından önemli düzenlemelerdir.

Bu örnek düzenlemeleri haricinde müşteriye uygulanan bir uygulamanın saldırganlık oluşturup oluşturmadığını belirlemek için, bu uygulamanın bünyesinde bazı öğeleri barındırması Direktif tanımınca gerekli kılınmıştır. Direktif -M. 8’ deki tanıma göre, saldırgan satış genel bir tanım olmakla birlikte; o satışın saldırgan nitelik taşıması sindirme ( harassment), zorlama ( coercion) ve aşırı etki ( undue influence) unsurlarını taşımasına bağlıdır. TTK’ ya yeni girdiği için içtihat ve yargı kararlarında da bu unsurların tanımı yer almamaktadır. O halde diğer kaynaklarda da yapıldığı üzere Direktif düzenlemelerinden yola çıkarak unsurlar arası farklılıklara ulaşabiliriz.

## A. SALDIRGANLIK UNSURU

### 1. Sindirme ( taciz)

Sindirme fiili, daha çok müşterinin özel hayatına, özel alanına müdahale ile ilgilidir. En belirgin ve bilinen örnek olarak, satıcının müşteriye bir sözleşmeyi imzalatmaya zorlamak amacıyla, sabahın erken saatlerinde kapıya gelip imzalamaya kadar gitmeyeceğini söylemesi verilmektedir (Howells/ Micklitz/ Wilhemsson, 2006,5). Bu örnekte, satıcının özellikle sabahın erken saatlerinde gelip ve evin kapsından bekleyerek müşteriye satın almaya zorlaması, kişiyi psikolojik anlamda sindirmeye ve almayacağı o sözleşmesel kararı aldirmaya yönelik bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır.

Sindirme uygulamalarının örneklerine nadir rastlandığı için, tespit ederken Direktif m. 9' da sayılan kriterlerden de yararlanmak mümkündür. Özellikle bir ticari uygulamanın zamanı, yeri, mahiyeti veya devamlılığı da sindirme fiilinin tespiti konusunda fikir vermektedir. Uygulamanın gerçekleştiği yer özellikle bir evin içi, kapı önü veya halkla iç içe olunan bir yer ise, müşterinin baskı altına alınması daha kolay olacağından sindirme fiili karşı tarafa daha çabuk etki edecektir. Uygulamanın gerçekleştiği yerin yanında zamanlaması da, sindirme ve baskının oluşması açısından önemlidir. Zira gece geç saatlerde yapılan telefon aramaları veya satıcının geç saatlere kadar kalıp satım yapmaya çalışması, gündüz mesai saatlerinde yapılan aramalardan veya satım ısrarlarından daha etkili olmaktadır.

Sindirme ( taciz) olarak addedilen fiiller belirlenirken tüketiciyi korumaya yönelik düzenlemeler de göz önüne alınmalıdır. Bu durumda düzenlemelerde genel olarak tüketiciyi taciz anlamına gelen ve yasaklanan davranışlar, saldırgan uygulamalar olarak kabul edilmekte ve haksız rekabet fiili oluşturmaktadır. Bu objektif kriterlerin yanı sıra sübjektif kriter olarak ele alınan taciz niteliğindeki davranışların uygulanma sıklığı ve sayısı da, davranışın rahatsız edicilik niteliğine kavuşup kavuşmadığının önemli göstergesidir (Howells/ Micklitz/Wilhemsson, 2006:5). Telefonla satış yapmak amaçlı bir müşteri arandığında, müşteri karşılığında satış teklifini reddettiğini söyleyip bir daha aynı şekilde kesinlikle rahatsız edilmek istemediğini söylerse; bu müşteri bakımından ikinci kez yapılan arama taciz niteliği kazanacak ve saldırgan satış oluşturacaktır.

## 2. Zorlama (baskı)

Saldırgan satış yöntemlerinin en etkili ve en bilinen şekliyle ortaya çıkmış hali, psikolojik baskı altına yapılan satışlardır. Müşteri o denli bir güç psikolojik duruma sokulmaktadır ki, bu şekilde satın alma zorunluluğu altında bırakılmasına kanun koyucu müdahale etmek ve engellemek istemiştir. Bu şekilde yapılan psikolojik şekilde yapılan baskı ya da zorlama, müşteriyi bir mal ve hizmeti satın alma konusunda, o mal veya hizmetle alakası olmaksızın, müşterinin ılımlı tavrından yararlanarak çeşitli argümanlar kullanıp satın almaya ikna etme şeklinde ortaya çıkmaktadır (Sosnitza, 2005:525-542). İkna etmekten anlaşılması gereken aslında, müşterinin karar verme ve seçim özgürlüğüne müdahale edip baskı yoluyla karar aldırmasıdır.

Baskı yoluyla yapılan satış örneklerine sıklıkla verilen bazı örnekler bulunmaktadır. Bu örnekler, müşterinin kendini satın alma mecburiyetinde hissettiği yöntemlerdir. En sık rastlanan örneklerden biri reklam seyahatlerinde yapılan psikolojik baskılardır. Ünlü kaplıca yerleşkelerinde satıma sunulan devre mülkleri tanıtmak, reklamını yapmak amacıyla müşterilere gününbirlik ya da bir kaç günlük ücretsiz kaplıca tatili yaptırılmaktadır. Tatil sırasında müşterilere bu devre mülklerin saatlerce yoğun şekilde reklamı yapıp, satın alınma konusunda ikna

çalışmaları gerçekleştirilmektedir. Zira müşteriler, ücretsiz tatil yapıp kaplıcaların imkanlarından yararlandığı için bunun karşılığında şükran ve mahcubiyet duygularıyla devre mülkleri satın almak zorunda hissedebilmektedirler .

Satışa sunulan mal veya hizmetin, satın alınmaması halinde sağlık yönünden tehlike doğacağını ima etmek de kişiyi korku altına alma yoluyla baskı yöntemlerinden biridir. Kişiyi cep telefonundan “*uygun fiyata check-up kazandınız*”( Çınar, 2015:115) şekilde arayan özel hastanelerin o kişiyi check-up muayenesinin faydalarını uzun uzun anlatıp, alınmadığı takdirde bilinmeyen bir hastalığının erken zamanda ortaya çıkmayacağını ve kötü sonuçlara yol açacağını anlatmaları bu anlamda bir psikolojik baskıdır. Bu baskı sonucunda, olası alıcı kişi özellikle de yaşlı veya çabuk ikna edilebilecek bir kişiyse daha çabuk sonuç doğacaktır ve karar verme özgürlüğü sıhhat korkusu nedeniyle ortadan kalkacaktır.

### 3. Haksız tesir

2005/29/AT Direktifte saldırgan satış yöntemleriyle birlikte anılan üç kavramdan bir diğeri de haksız tesirdir. Bu kavram direktifte yer alan diğeri saldırganlık arz eden kavramların içinde tanımı yapılmış tek kavramdır. Direktif m. 2-i ye göre haksız tesir “*tüketici üzerindeki nüfuzun, fiziksel güç kullanmadan ya da kullanma tehdidinde bulunmadan dahi tüketicinin bilinçli karar verme yetisini önemli ölçüde kısıtlayacak şekilde ve baskı uygulamak amacıyla kötüye kullanması*” anlamına gelmektedir. O halde haksız tesir olarak bahsedilen şey esasında, tüketici üzerinde herhangi bir ilişkiden doğan nüfuzun kötüye kullanılarak karar verme ve seçim yapma bilincini etkilemek ve kısıtlamaktır. Bu durumda, saldırgan satış yöntemi nüfuz etkisinin kullanılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Haksız tesirin ortaya çıkması için müşteriye karşı güçlü bir pozisyonda olunması yetmez. Bu gücün müşteriye karşı kötüye kullanılması ve müşterinin karar verme özgürlüğünü etkilemesi gereklidir. Bu anlamda müşteri ile karşı taraf arasında belli bir nedene dayanan önceden başlamış ve halen devam eden sözleşmesel ilişki bulunmalıdır. Bu ilişki ekonomik bir temele dayanabileceği gibi entellektüel ve sosyal bir bağ temeline de dayanabilir. Direktif Ek 1- 30 uncu maddesinde bahsedilen “*tüketicie açıkça eğer ürün ya da hizmeti satın almazsa tacirin işinin ya da geçiminin tehlikeye gireceğini söylemek*” örneğinde; müşteri ile tacir arasında arkadaşlık ya da hısımlık varsa ve bundan dolayı, tacirin nüfuzunun etkisini kötüye kullanarak müşteriye satım yapmaya çalışması saldırganlık sayılabilir. Fakat örnekteki kişiler arasında bir ilişkiden doğan nüfuz etkisi bulunmadıkça, ancak bir zorlama (baskı) hali sayılacaktır (Howells/ Micklitz/Wilhemsson, 2006: 15).

## B. SATIŞ YÖNTEMLERİ

TTK m. 55/1, a- 8 hükmünün uygulanması için gerekli şartlardan bir diğeri de saldırgan nitelikte uygulanacak olan satış yöntemleridir. İşletmelerin ve dolayısıyla satıcıların varmak istedikleri satış hedeflerine ulaşmak için olası müşterilerle iyi bir etkileşim ve iletişim içinde olmaları gereklidir. Bu nedenle de bir takım satış taktik, teknik ve yöntemleri kullanılmaktadır. Hiçbir satış kendiliğinden gerçekleşmeyeceğinden kararsız müşterinin mal ve hizmete çekilmesi ve satışa sunulan mal ve hizmetin satış çekiciliğini artırması açısından, bu teknik ve yöntemlerin uygulanması gereklidir.

Satış taktiği ve stratejileri birbirinden farklı kavramlardır. Satış taktikleri, satış stratejilerinden daha dar bir anlamda olup stratejileri tamamlayıcı nitelikte olan, kısa süreli ve durumdan duruma değişen eylemlerdir (Karabulut, 1998: 260). Bu durumda stratejilerin başarılı olması için satış taktiklerinin de başarılı olması gerekir. Başarının sağlanabilmesi için ise uygulanacak taktik ve stratejilerin saldırgan, sarkma, çekinme şeklinde uygulamaları olmalıdır. O halde satış taktiklerinin saldırgan nitelikte olması durumunda, haksız rekabet meydana gelmektedir ve rekabet hukuku devreye girmektedir.

TTK m. 55 gerekçe hükmünde, bendin her türlü saldırgan nitelikte satış yöntemini kapsadığı vurgulanmaktadır. Fakat gerekçede, hükme saldırgan reklamların dahil olmayacağı, keza reklamların bir satış yöntemi değil satışa yardımcı bir araç olduğu vurgulanmaktadır. Bu durumda gerekçede satış yöntemi olarak kabul edilmediği saldırgan nitelikte reklamların hüküm kapsamında olacağı sonucu çıkmaktadır. Fakat gerekçeden farklı olarak, reklamların da satış yöntemlerine dahil olduğu veya tam manasıyla satış yöntemi olmasa da saldırgan reklamları bu hükmün dışında bırakmayıp, uygulama alanına dahil edilmesi gerektiğine dair farklı görüşler bulunmaktadır ( Bu görüşler için bkz. Nomer Ertan, 2016 : 249 ; Aksoy, 2011 : 146 ; Ayhan/ Özdamar/ Çağlar, 2016 : 408). Bu nedenle reklamların niteliğinin tespit edilip, saldırgan reklamların bir haksız rekabet hali olup olmadığı tespit edilecektir.

TTK m. 55/1-a, 8 çerçevesinde ele alınması gereken ve özellik arz eden başlıca konulardan biri reklam yoluyla ortaya çıkan saldırgan uygulamalardır. Zira günümüzde reklamlar en çok karşılaştığımız ve saldırganlığın kolaylıkla uygulandığı bir yöntemdir. Çünkü reklam kitlelere çok çabuk ulaştırılabilen ve bu kitleleri unsurlarıyla etki altına alabilen yöntemlerdir. Bu nedenle de saldırgan olarak addedilen reklamların madde çerçevesinde bir satış yöntemi olarak kabul edilip edilmediği ve dolayısıyla haksız rekabet teşkil edip etmediği konusunun incelenmesi gerekli olmuştur. O halde öncelikle reklamların esas niteliğinin belirlenmesi ve doktrinde ortaya atılan görüşler çerçevesinde haksız rekabet olarak değerlendirilmesi gerekecektir.

### a. Reklamın tanımı

Reklam kelimesi Latince kökenli olup “çağırma” anlamına gelen “clamere” fiilinden türetilmiştir (Babacan, 2012: 21). Doktrinde yapılan tanımlar ise günümüze gelene kadar farklılaşmış terimlerdir. Belli başlı tanımlara baktığımızda reklamın “belli bir mala, hizmete veya işletmeye karşı talep yaratmak üzere yapılan her türlü beyan” (Adak, 1975,260) ya da “mal ve hizmetlerin tanıtılması ve satışların artırılması amacıyla yapılan her türlü tanıtım” (Göle, 1983: 33) olarak bahsedilmesinin yanında “mal/ hizmetin veya işletmenin ya da maddi veya manevi gayelerle ilgili bir düşüncenin, bir bedel karşılığında, rakiplerinden/ benzerlerinden sıyrılarak, tüketicinin dikkatinin çekmesi ve onu o mala/hizmete veya işletmeye ya da düşünceye yönlendirmesi için denenen her türlü yoldur” (Dişbudak, 2007:8) olarak da tanımlandığı görülmektedir.

Doktrin tanımları yanında çeşitli mevzuatlarda birçok reklam tanımları bulunmaktadır. Öncelikle Avrupa Sınır Ötesi Televizyon Sözleşmesi’ne göre reklam, “bir ürün veya hizmetin satılmasını, satın alınmasını veya kiralanmasını sağlamaya; bir davayı veya fikri yaymaya veya reklamcının istediği başka etkileri oluşturmaya matuf, ücret karşılığı veya benzer bir mülahazayla reklamcıya iletim zamanında tahsis edilen kamuya yönelik duyuruları ifade eder”.(www.rtuk.org.tr). 84/450/EEC sayılı AB Yönergesi’nde ise ticari reklam ve ilan: “bir ticaret, iş, zanaat veya serbest mesleğin icrasında gayrimenkuller, haklar ve borçlar da dahil olmak üzere malların satışını veya hizmetlerin ifasını artırmak amacıyla yapılan her türlü beyan” olarak tanımlanmıştır. Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği 4. maddesinin (n) bendine göre “ticari reklam: Ticaret, iş, zanaat veya bir meslekle bağlantılı olarak, bir mal veya hizmetin satışını ya da kiralanmasını sağlamak, hedef kitleyi oluşturanları bilgilendirmek veya ikna etmek amacıyla reklam verenler tarafından herhangi bir mecrada yazılı, görsel, işitsel ve benzeri yollarla gerçekleştirilen pazarlama iletişimi niteliğindeki duyurular” olarak tanımlanmıştır. O halde yapılan tanımlardan yola çıkarak kapsayıcı bir tanım yapmamız gerekirse; reklamın, bir mal veya hizmetin reklama veren kişi ya da kurum tarafından belirlenen amaçlarla hedef kitleye yapılan herhangi bir şekilde yapılan beyan olduğu ifade edilebilir.

### b. Reklamın unsurları

Reklamın en temel unsurlarından başta geleni, reklam yoluyla verilmek istenen mesajın *tanıtıcı* bir işlevinin olmasıdır. Bu işlev sayesinde reklama konu olan mal ve hizmetin üstün özellikleri, olası müşterileri etkileyici yönleri tanıtılıp sergilenerek hedef kitlenin ilgisinin çekilmesi sağlanabilmektedir ( Dişbudak, 2007: 36; Göle, 1983:36). Bu sayede tanıtımı yapılan mal ve hizmetin reklamcının



belirlediği hedefler doğrultusunda sürümü sağlanmakta veya artmaktadır. Çarpıcı ve olumlu yönleri tanıtılan mal ve hizmetlere karşı talep oluşturulmaktadır.

Reklamın bir diğer önemli unsuru ise, reklam verenin *reklam yapma amacının* bulunması gerekir. Tanıtımı yapılan mal ve hizmetin, reklamın niteliğinden bu amacın anlaşılması gereklidir. Tanıtımı yapıp, reklam yapma amacı olmayan haber niteliğinde olan duyuru ve beyanlar reklam niteliğinde değildir (Yaşar, 2011: 16).

Tanıtım içeren bu reklamların, hedef kitleye ulaştırılabilmesi için bazı *vasıtaların* kullanılması gerekir. Bu vasıtalar dergi, televizyon, gazete, radyo, internet gibi reklam mecraları olabileceği gibi; afişler, takvimler, araba üzerine asılan yazılar, kataloglar broşürler, malın ambalaj ve etiketleri, e-posta yoluyla yapılan tanıtımlar da reklamın karşı taraf ulaşmasını sağlayan vasıtalar. Reklamın yapılma amacına ve hedef kitlelere ulaştırılması bakımından sayılan vasıtalarından herhangi biriyle iletilmesi gereklidir.

Reklamı reklam yapan bir diğer unsur ise, reklam yapanın yani lehine reklam verilen kişinin kimliğinin bilinebilir ya da anlaşılabilir olmasıdır (Dişbudak, 2007: 11; Göle, 1983: 3; Yaşar, 2011:17). Bu kimliğin hedef kitlece bilinebilmesinin yolu ise, yapılan reklamda reklam verenin kimliği, işletme adı veya ticaret unvanının belirtilmesiyle mümkündür (Yaşar, 2011: 17). Ancak bazı durumlarda yapılan reklamın maddi getiri sağlamasından çok toplum yararına amaçları bulunmaktadır. Bu reklamlar genellikle kamu spotu olarak yayınlanan sosyal amaçlı reklamlardır. O halde, reklam verenin kimliğinin her durum için zorunlu bir unsur olmadığı sonucuna varabiliriz.

Reklamın bir diğer tartışılan unsuru ise, *kişisel nitelik taşımayıp kamuya yönelik olmasıdır*. Reklam tanımı yapılan mevzuatlarda bu unsur açıkça belirtilmiş olmasa da, 6112 sayılı Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayın Hizmetleri Hakkında Kanun (RG. 03.03.2011, S. 27863) m. 3/ f' de *yayın hizmeti* tanımlanırken, televizyon reklamları açısından dolaylı olarak kamuya yönelik olma unsurundan bahsedilmiştir. Reklam tanımlarında ve mevzuatlarda açıkça belirtilmiş olmasa da, reklamın kamuya yönelik tanıtımının yapılması ve hedef kitleye yönlendirilmesi, reklamların doğal bir sonucudur. Bu noktada kişisel nitelik taşıyan reklamların bir başka deyişle yüz yüze yapılan satışların reklam olup olmadığı yönünde ikili görüşler ortaya çıkmıştır. Bir kısım yazar, kişisel nitelikte satışlar sırasında karşı taraf satışı artırmak amaçlı ve pazarlama niteliğindeki tanıtımların reklam sayılmaması gerektiği kanaatindedir. Zira pazarlama sırasında, sırf karşı tarafı baskı altına almak, iradesini etkilemek üzere söylenen her söz birer reklam değil, sözleşmeyi kurmaya yönelik müzakere ve satış teknikleri niteliğindedir. Bu beyanların reklam sayılması için, gerekli kamuya yönelik unsuru ve vasıta ile yapılması gereklidir ( Göle, 1983: 37; Yaşar, 2011:18). Diğer taraftan ise yüz yüze satış niteliğinde olan kapıdan satış gibi sıklıkla uygulanan yöntemlerde, tüketicinin daha etkin korunması açısından reklamın varlığının kabul edilmesi gerektiği

vurgulanmıştır (İnal, 2000: 18; Bozbel, 2006: 31). Ancak yüz yüze yapılan satış niteliğinde olan kapıdan satışlar 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun 42. maddesinde özel olarak düzenlenmiş ve bu satışlara maruz kalan kişiler özel olarak korunmuştur. O halde her kapıdan satış reklam sayılmamalı ve reklamın özel düzenlemelerine tâbi olmamalıdır. Fakat daha önce de bahsettiğimiz üzere telefon, el ilanı, e-posta ile kişilerin özel durumları dikkate alınarak hazırlanan ve direk iletebilen tanıtıcı beyanlar, kamuya yönelik olmasa da reklam sayılmaktadır. Bu nedenle genel anlamda reklamların kamuya açık olması zorunluluğu bulunmamaktadır (Yaşar, 2001,19).

Reklam açısından değerlendirilecek son unsur, reklamların bir *ücret karşılığı* yapılmasıdır. Reklamların yayınlanması için bir vasıtaya ihtiyaç bulunmaktadır. Bu vasıtanın reklamları hedef kitleye iletebilmesi için de belli bir ödeme yapılması gerekir. Zira televizyon reklamların düşündüğümüzde, gelirlerinin en büyük kısmını reklam ücretleri oluşturmaktadır. Fakat bazı durumlarda, ücret karşılığı olmadan da bir mal veya hizmetin reklamı yapıp, sürümü artırılabilir. Bu reklamlar sosyal amaçlı reklamlar ve kamu yararına yönelik spotlar olup, Yayın Hizmetleri Usul ve Esaslarına Dair Yönetmelik m. 10/1- a ile ücretsiz olarak yayınlanabileceğine izin verilen reklamlardır. O halde düzenlemelerde özel olarak ücretsiz yayınlanacağı belirtilen reklamlar haricinde, radyo ve televizyon hukuku açısından ücret zorunlu bir unsur olarak görülmüştür.

### c. Reklamın hukuki niteliği

Reklam, tıpkı rekabet gibi bir hak olarak kabul edilmektedir. Çünkü reklam, rekabetin gerçekleştirilmesi bakımından en önemli araçlardandır ve hukuk düzenince bu hak korunmaktadır. Reklam hakkı temelini ifade özgürlüğünden alan iletişim hakkıyla ve tıpkı rekabet hakkında olduğu gibi çalışma ve sözleşme özgürlüğüyle alakalıdır (Adak, 1975:262; Şengel, 2000:462). Bir başka deyişle, reklam temelde hak olarak kabul edilmekte ve sınırları başta TMK m. 2 ve daha sonra haksız rekabet hükümleriyle çizilmektedir.

Reklamın özellikleri dikkate alındığında hukuki niteliğinin bir öneri ya da öneriye davet olduğu düşünülmektedir. Bir reklam, sözleşmenin kurulması için gerekli tüm unsurları taşıyorsa ve reklam yapanın reklamdaki beyanı ile bağlanma niyeti bulunuyorsa reklam bir öneri niteliğindedir ( Göle, 1983: 45; Bozbel, 2006:33). Keza önerinin ortaya çıkması için bir sözleşmenin gerekli tüm unsurlarını taşıması ve bağlanma niyeti bulundurması gereklidir (Kılıçoğlu, 2015: 42 vd.). Fakat reklamın genellikle sözleşmenin tüm esaslı unsurları içermediği, sadece sözleşmenin yapılması için ürünün ilgi çekici yanlarını tanıttığı ve reklam verenin bağlanma niyeti olmadığından daha çok öneriye davet niteliği taşıdığı da savunulmaktadır (Göle, 1983: 45; Bozbel, 2006:33).

Zira 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu m. 8/2 uyarınca gazete ilanları, reklam afişleri, katalog, tarife ve fiyat listeleri birer öneriye davet niteliğindedir. Bir başka görüşe ise, reklam ne bir öneri ne de bir öneriye davet niteliğindedir. Reklamın yapılması istenen sözleşmeye yönelik önemli ve ilgi çekici noktaları sergilemekten ibarettir ve zaman bakımından öneri ve öneriye davetten önce gelmektedir (Adak, 1975:362). Netice olarak, bizim de katıldığımız ve ortak bir noktada varılan sonuca göre, reklam her durumda ve her olayda ayrı ayrı unsurlar taşıyabileceğinden gireceği hukuki kalıbın hükümlerine tabi olacaktır (Göle, 1983:46; Adak, 1975:362).

#### d. Değerlendirme

Reklamların tanım ve unsurları incelendikten sonra, reklamların niteliğinin belirlenmesi gereklidir. Keza reklamların birer satış yöntemi olduğu düşünülürse, saldırgan nitelikte ortaya çıkan reklamların da TTK m. 55/1-a, 8 çerçevesinde değerlendirilebileceği ortaya çıkmaktadır. Bu durumda konu üzerinde yapılan tartışmalar altında sonuca varmak gerekecektir.

TTK hüküm ve gerekçesinden yola çıkıldığında; hüküm sadece ve açıkça saldırgan satış yöntemlerinden bahsetmiştir. Dolayısıyla TTK m. 55 gerekçesinde de ifade edildiği üzere, bendin merkez unsuru satış yöntemidir. Reklam ise bir satış yöntemi değil, satışa yardımcı bir araçtır. Bu düşünce doğrultusunda bazı yazarlarca da, saldırgan nitelikte reklamların TTK m. 55/1, a- 8 'in uygulama alanına dahil edilemeyeceği, bu uygulamaların ancak TTK m. 54/2 çerçevesinde genel olarak tanımlanan haksız rekabete dahil edilebileceğini savunmaktadırlar ( Arkan, 2015: 328 dpn. 1; Yasaman, 2012: 39; Bozer/ Göle, 2015:176; Güven, 2012: 77; Pınar, 2012: 141; Güneş, 2012: 288). Saldırgan reklamlara haksız rekabetin genel hükümlerinin yanında Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği hükümlerinin de uygulanması gerektiği vurgulanmaktadır (Aksoy, 2011:145). Bu şekilde tüketiciler etkin bir şekilde korumaya tabi tutulacaktır.

Gerekçe düzenlemesinden ayrılarak karşı görüşte olan yazarlara göre ise, reklamların satış yöntemlerinden ayrı incelenmesinin mümkün olmadığı ve bu iki kavramın birbirinden kesin çizgilerle ayıramayacağını düşünmektedirler. Bir başka deyişle eğer bir saldırgan satış yönteminin saldırganlığı reklamlardan ileri geliyorsa, bu durumda saldırgan reklamların da saldırgan satış yöntemlerine dahil olması gereklidir ( Nomer Ertan, 2016:249; Aksoy, 2011:146; Ayhan/ Özdamar/Çağlar, 2016: 408; Çınar, 2015:115; Okan, 2016:81; Sarıöz, 2012:81; Öztekin, 1991:424). *Ayhan/ Özdamar/Çağlar* ve *Çınar*' a göre reklamlar günümüzde en sık kullanılan saldırgan satış yöntemlerindedir ve bu iki kavramın ayrı düzenlemeye tabi tutulmaması gerekir(Ayhan/ Özdamar/Çağlar, 2016:408; Çınar, 2015:115). *Nomer Ertan, Okan* ve *Öztekin*' e göre ise satış işlemi ile satış öncesi

işlem sayılan reklamların birbirinden ayrı mütalaa edilmesi doğru değildir. Keza reklamlar ile satış yöntemleri birbirine doğrudan bağlantılı ard arda gelen uygulamalardır (Nomer Ertan, 2016:250; Okan, 2016: 81; Öztekin, 1991:424). Tüm bu sebeplerden dolayı, saldırgan reklamlara 6102 sayılı TTK uyarınca saldırgan satış yöntemlerine ilişkin hüküm, 6762 sayılı TTK bakımından ise genel hüküm kapsamında değerlendirilmesi gerekecektir ( Aksoy, 2011:146).

1986 tarihli İsviçre Haksız Rekabete Karşı Federal Kanunun tasarısında yer alıp daha sonra Tasarının kanunlaşma aşamasında m. 3/ h kapsamında yer almayan saldırgan reklamlar, 6012 sayılı TTK’ da da aynı şekilde kaleme alındığı için hükme dahil edilmemiştir (Kendigelen, 2011,180). TTK hüküm gerekçesinde ise, saldırgan reklamların hükme dahil edilmemesinin sebebi olarak, reklamların bir satış yöntemi teşkil etmediği bu nedenle genel hükme göre haksız kabul edilmesi gerektiğini görmektedir. Kanaatimizce de reklamları tam manasıyla bir satış yöntemi olarak adlandıramayız. Her şeyden önce reklamların bünyesinde barındırması gereken unsurlar, her satış yönteminde olması gereken unsurlar değildir. Reklamın tanıtıcı beyanlar içermek zorunda olması, reklam verenin reklam yapma amacının olması reklama dair aranan özellikli unsurlardır. Satış yönteminde ise, kişi karşı tarafa sunduğu mal ve hizmeti tam anlamıyla tanıtmadan sadece sözleşme yapma amacı taşıyarak beyanlarda bulunabilir. Dolayısıyla her satış yönteminde, bu yöntem ve teknikleri kullananların mal veya hizmete ilişkin reklam yapma amacı bulunmamaktadır. Fakat her reklamda esas olarak bir satışı artırma çabası ve o mal veya hizmetin sürümünü artırma amacı bulunmaktadır. Bu nedenle saldırgan reklamların ortaya çıkması halinde, saldırgan satış yöntemlerinden ayırıp haksız rekabetin genel tanımına dahil edilmemelidir. İki uygulamada da saldırganlıkla müşterinin karar verme özgürlüğü sınırlandırılmışsa, aynı hükme göre karşı taraf korunmalıdır. Zira daha önce de bahsedildiği üzere TTK m. 55’ te sayılan haksız rekabet halleri sınırlayıcı değil örnekseme yoluyla sayılan hallerdir. Bu durum TTK m. 55’ te “*aşağıda sayılan haller haksız rekabet hallerinin başlıcalarıdır*”. ifadesinden de anlaşılmaktadır(Arkan, 2015:323; Ayhan/Özdamar/Çağlar, 2016:399). O halde örnekseyici sayılan bu durumlara da tam manasıyla dahil edilemeyen bir hal, somut davranış ve uygulamanın örnekseme yoluyla bu hallere dahil edilebilir. Gerçekten de günümüzde gelişen teknoloji ile reklamlarla karşılaşma olanaklarımız artmış olup, hayatımızın her alanında reklamlara maruz kalmaktayız. Bu reklamların çoğu da saldırgan teknikleri kullanarak, mal veya hizmetin satın alınması konusunda etkili olmaktadır. Bu nedenle *Nomer Ertan*’ in görüşüne uygun olarak saldırgan reklamların da saldırgan satış yöntemlerinden her durumda ayırıtılması güç olduğundan, TTK m. 55/1, a-8 kapsamına dahil edilmesinde bir sakınca bulunmamalıdır ( Nomer Ertan, 2016:250). Aslında saldırgan reklamların genel hüküm kapsamında tüketicilerin korunmasını sağlamak mümkündür. Fakat saldırgan reklamları, genel tanım kapsamına dahil edersek TTK m. 54/ 2 de belirtilen dürüstlük kuralına aykırı davranış veya uygulama olup olmadığı

incelenecektir. Aynı davranış veya uygulama TTK m. 5/1, a-8 kapsamına dahil edildiğinde ise o davranışın dürüstlük kuralına aykırı bir davranış olduğu ve haksız rekabetin var olduğu kendiliğinden kabul edilecektir. Bu nedenle, düzenlemelerin temelini rekabet ortamında tüketicilerin etkin korunması olduğundan, saldırgan reklamların, tanım olarak satış yöntemine dahil etmek mümkün olmasa da, saldırgan satış yöntemleri kapsamında değerlendirilmesi faydalı olacaktır.

### III. SALDIRGAN REKLAM TÜRLERİ

Reklamların haksız rekabet kapsamında hangi hükümlere dahil olması gerektiğini tespit ettikten sonra, hangi tür reklamların saldırgan nitelikte olduğunun belirlenmesi gereklidir.

#### A. TÜKETİCİLERİN HİSLERİNİ İSTİSMAR EDEN REKLAMLAR

Tüketicilerin hislerini istismar eden reklamlar, reklama maruz kalan kişilerin merhamet, sevgi, şefkat, dindarlık, acıma gibi hislerinin öne çıkarıp, mal veya hizmetin satın alınmasına ilişkin kararlarını etkileyen reklamlardır ( Kırca, 1998: 336; Sosnitza, 2005:531). Bu reklamlar aldaticılık unsuru olmamakta aksine gerçeği yansıtmakta ve mal veya hizmetin satın alınma sürecinde müşterinin duygularını istismar ederek, karar verme iradesini bozmaktadır. Bir başka deyişle müşteri istismar edilen duygularına yenik düşerek, satın alma kararı vermektedir. O sözleşmesel kararı malın fiyatı, kalitesi, niteliğini değerlendirerek vermemektedir ( Kırca, 1998: 336; Güven, 2012:83). Tüketicilerin hislerini istismar eden reklamlar, rekabetin emek ve çabaya dayanma ilkesini ihlal edip saldırgan nitelik taşıması halinde haksız rekabet sayılmaktadır. Bu nedenle TTK m. 55/1, a-8 anlamında saldırgan reklam olarak değerlendirilmesi gereklidir. Bu durum Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği “*temel ilkeler*” başlıklı Sinci maddesinde reklamların hasta, çocuk, yaşlı ve engellileri istismar edici ifadeler ve tüketicilerin korkularını ve batıl inançlarını istismar edici ifadeler içermeyeceği vurgulanmıştır.

Bu tür reklamlara örnek olarak; ünlü bir mobilya mağazasının belli günlerde elde edeceği hasıllardan belli bir miktarının mağaza çalışanlarının yararlanacağına ilişkin reklam, bir araba satıcısının kendi bayisinden sattığı her araba için bir ağaç dikeceğine ilişkin reklam, bir şeker mağazasının satışlardan elde edeceği gelirin belli bir kısmını yok olma tehlikesinde olan hayvanlara bağışlayacağına ilişkin reklam ve bir fast-food şirketinin, satılan her bir burgerden belli bir yüzdenin UNICEF gibi çocuk yardım kuruluşlarına bağışlanacağına ilişkin reklamlar verilebilir ( Sosnitza, 2005: 531). Hal böyle olmakla birlikte tüketicinin hislerine yönelik reklam haksız rekabet fiili olarak kabul edilmemelidir. Ancak

saldırgan niteliğe bürünmüş yani davranışın baskıcı ve taciz edici niteliğiyle müşterinin serbest seçim ve karar alma iradesini etkilemelidir (Kırca, 1998:338; Güven, 2012: 84). Bu anlamda vurgulanması gereken bir diğer nokta ise sosyal amaçlı yardımları konu edinen reklamlardır. Bu tür reklamlarda, ekonomik rekabeti hedefleyen bir davranış bulunmamaktadır. Ancak Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği “doğruluk ve dürüstlük” başlıklı 7 inci maddesinin (ğ) bendinde sosyal amaçlı yardımları konu edinen reklamların tüketiciyi yanıltıcı ifadeler kullanmasını ve görüntüler içermesini yasaklamıştır.

## B. BİLİNÇALTI VE TELKİN EDİCİ REKLAMLAR

Bilinçaltı reklamlar Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği'nin 6 ncı maddesinde “*çok kısa sürelerle imaj veren elektronik aygıt ya da başka bir araç kullanılarak veya yapılarını izleyenlerin fark edemeyecekleri ya da bilemeyecekleri bir biçime sokarak bilinçaltıyla algılanmasını sağlayan reklamlar*” olarak tanımlanır ve bu tekniklerin kullanılması yasaklanmıştır. Bu reklamlarda, uyarılar alıcı tarafından bir şekilde algılanmaktadır, fakat sürenin ve yoğunluğun azlığı nedeniyle tam manasıyla bilinçli bir algılama ortaya çıkmamaktadır. Örneğin; ABD’ de film gösterimi sırasında, saniyenin üç binde biri kadar olan bir dondurma reklamının perdeye yansıtılması sonucu dondurma satışlarının % 60 oranında artış olduğu gözlemlenmiştir ( Öztekin, 1991:425). Bu nedenle bu ve buna benzer bilinçaltı reklamlarının saldırgan nitelik arz ettiği aşıkardır. Keza, reklam maruz kalan kişilerin karar alma serbestileri etkilenmektedir.

Telkin edici reklam ise, amacı tüketicide psikolojik dürtüler meydana getirerek reklamı yapılan ürün veya hizmetin satın alınması konusunda herhangi bir haklı gerekçesi olmaksızın ve değerlendirme yapmaksızın satın alınması olan reklamlardır (Öztekin, 1991:425). Bu reklamlar da alıcının karar alma serbestisi üzerinde etkili olduğu sürece saldırgan nitelikte sayılmaktadırlar. Örneğin “*870 Frank 4 psikanaliz seansının ortalama ücretidir; bu ücret aynı zamanda finansal kiralama sözleşmesi ile kiralanan bir Volvo 345 DL'nin birinci taksidinin tutarındır*” denilerek muhtemel alıcıyı seansın fiyatının azlığı konusunda algı oluşturarak ikna etmeye çalışmaktadır.

## C. TELEKOMÜNİKASYON ARACILIĞIYLA ORTAYA ÇIKAN SALDIRGAN REKLAMLAR

Teknolojinin ilerlemesiyle, alıcıyla daha kolay iletişimi sağlayan pazarlama yöntemleri artmıştır. Bu yöntemler “*spam*” olarak adlandırılan ve önceden izin almaksızın herkese toplu olarak gönderilebilen e- posta ya da cep

telefonu mesajlarıdır. Bu mesajlarla birlikte kişinin bireysel özellikleri ile belirlenen kişiye özel gönderilen mesaj ve aramalar yoluyla yapılan reklamlar da bulunmaktadır.

Türk haksız rekabet hukukunda TTK'da herhangi bir düzenleme bulunmamakla birlikte 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun da bu konuda düzenleme bulunmaktadır. Kanun'un 6 ncı maddesine göre *“Ticari elektronik iletiler, alıcılara ancak önceden onayları alınmak kaydıyla gönderilebilir. Bu onay, yazılı olarak veya her türlü elektronik iletişim araçlarıyla alınabilir. Kendisiyle iletişime geçilmesi amacıyla alıcının iletişim bilgilerini vermesi hâlinde, temin edilen mal veya hizmetlere ilişkin değişiklik, kullanım ve bakıma yönelik ticari elektronik iletiler için ayrıca onay alınmaz.”* O halde ticari elektronik iletilerin gönderilmesi alıcıların önceden onay vermeleri şarttır. İzin alınmadan istenmeden gönderilen e-postalar *Okan*' a göre ticari ileti sayılmaz ve kişide psikolojik anlamda baskı, korku, utanma, nezaket gibi duygular oluşturmadığı için saldırgan sayılmaz, bu nedenle de kişinin karar verme özgürlüğü etkilenmez. Zira alıcı kişi bu mesajları rahatlıkla silme, çöpe atma imkanına sahiptir( *Okan*, 2016, 81). *Howells* da bu tarz gönderilen e- postalara yasa koyucuların daha az müdahale edebileceğini aksine alıcı bireylerin bu alana kendilerinin daha çok hakim olup gelen talepleri yok sayabileceğini düşünmektedir. Bu nedenle bu elektronik uygulamaları genel anlamda saldırgan saymanın doğru olmayacağı düşüncesindedir (*Howells*, 2010:11).

Kişilere gönderilen ticari elektronik iletiler ve yapılan telefon aramalarının saldırgan satış yöntemi olup olmadığı hakkında kesin bir görüş birliği bulunmamaktadır. O halde Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği m.31/2 de sayılan ve saldırganlığın olup olmadığının tespitinde kullanılan hususlardan yararlanmakta fayda vardır. Aynı maddenin (a) bendine göre bir uygulamanın zamanı, yeri, mahiyeti ve devamlılığı, saldırganlığın belirlenmesinde önemli rol oynar. Bu durumda ticari iletilerin birden fazla olarak sık sık gönderilmesi, telefon aramalarının gece geç saatlerde yapılması, ev telefonunun aranması ve bu aramaların sıklıkla defalarca yapılması bu uygulamaları birer saldırgan satış yöntemi ve reklam yapar ve TTK m. 55/1, a-8 anlamında haksız rekabet teşkil eder. Bu şekilde saldırgan boyuta ulaşmadan yapılan fakat Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun m. 6' ya aykırı olarak önceden izin alınmadan gönderilen iletiler ve yapılan telefon aramaları ise tam manasıyla saldırgan satış yöntemi ve reklam olarak değerlendirilmese de, TTK m.54/ 2 anlamında genel anlamda haksız rekabet teşkil edeceği kuşkusuzdur ( *Nomer Ertan*, 2016, 248).

## SONUÇ

Tüm dünyada olmasının yanı sıra Türkiye' de de aynı şekilde gelişen pazarlama teknik ve yöntemleriyle birlikte zayıf konumda olan müşteri ve

tüketicilerin korunması gerekmiştir. Özellikle pazarlama tekniklerinin gelişmesiyle müşteri ve tüketiciler çeşitli saldırgan satış yöntemlerine maruz kalmıştır. Ancak ülkemizde saldırgan satış yöntemlerine ilişkin herhangi bir düzenlemenin yokluğunda, çok sayıda tüketici mağduriyet yaşamıştır. Daha sonra bu yönde koruma İsviçre Haksız Rekabete Karşı Kanun ve Avrupa Birliği Yönergeleri kaynak alınarak yapılan düzenlemelerle başlamıştır.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda saldırgan satış yöntemleri birer haksız rekabet hali olarak yer almaya başlamıştır. Daha sonra 2014 yılında yürürlükte olan Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve bu Kanuna dayanılarak 2015 yılında yürürlüğe giren Ticari Reklamlar ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği ile tüketicilerin özel olarak haksız ticari uygulamalara karşı korunması amaçlanmıştır. Yine 2015 yılında yürürlüğe giren Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ile de tüketicilerin bu alanda korunması sağlanmıştır.

Yapılan düzenlemelerde saldırgan satış yöntemleri ile ilgili hükümler olup, reklamların bu alana dahil olduğu hususunda bir hüküm bulunmamaktadır. TTK m. 55/1, a-8 uyarında saldırgan reklamlar saldırgan satış yöntemi olarak kabul edilmemiş, genel haksız rekabet hükümlerine dahil edilmiştir.

Çalışmada öncelikle saldırganlığın ne şekillerde ortaya çıktığı, daha sonra satış yöntemlerinin kapsamı incelenmiştir. Daha sonra ise reklamın tanımı ve ortaya çıkması için gerekli unsurlar üzerinde durulmuştur. Bu unsurlardan sonra ise saldırgan reklamların hangi haksız rekabet hali olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır.

Reklamların günümüzde tüketiciyle çok fazla karşılaşması sebebiyle, satış yöntemlerinden ayırt edilip kapsam dışı bırakılması gereksiz olacaktır. Zira satış yöntemi ve reklam arasında keskin çizgilerle oluşmuş bir fark olmadığından dolayı, saldırgan yöntemlerinden ayırt edilmesi de çok güçtür. O halde, reklamların, tam manasıyla birer satış yöntemi olmasalar da örneksime yoluyla satış yöntemlerine dahil edip, TTK m. 55/1, a-8 kapsamında değerlendirmesi mümkündür.

Saldırgan nitelikte reklamların başında özellikle bilinçaltı ve telkin edici reklamlar, tüketicilerin hislerine yönelik reklamlar ve telekomünikasyon yoluyla gerçekleşen reklamlar gelmektedir. Bu tür reklamların oluşması durumunda hem TTK, hem de Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve buna dayanılarak çıkarılan Ticari Reklamlar ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği ve ayrıca telekomünikasyon yoluyla oluşan reklamlar için Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun uygulanacaktır.



### KAYNAKÇA

- ADAK, Agah (1975), “Türk Hukuku Açısından Haksız Rekabet Müessesesi ve Reklam Yoluyla Haksız Rekabet”, Adana İktisadi Ve Ticari İlimler Akademisi, Sayı: 4, 351-366.
- AKSOY, Mehmet Ali( 2011), “Haksız Rekabet Halleri ve Haksız Rekabetin Tespiti”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- ARKAN, Sabih (2015),*Ticari İşletme Hukuku*, 21. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara.
- AYHAN, Rıza (1990), *Haksız Rekabet Münasebetiyle Elde Edilen Menfaatlerin İadesi*, Selçuk Üniversitesi Yayınları, Konya.
- AYHAN, Rıza/ ÖZDAMAR, Mehmet/ ÇAĞLAR, Hayrettin (2015),*Ticari İşletme Hukuku*, Gözden Geçirilmiş ve Güncellenmiş 8. Bası, Yetkin Yayınları, Ankara.
- BABACAN, Muazzez(2012), *Nedir Bu Reklam?*, Güncellenmiş 2. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- BOZBEL, Savaş ( 2006), *Mukayeseli Hukukta ve Türk Hukukunda Karşılaştırmalı Reklam Hukuku*, 1. Baskı, Seçkin Yayınları,Ankara.
- BOZER, Ali/ GÖLE, Celal(2015), *Ticari İşletme Hukuku*, Güncellenmiş ve Genişletilmiş 3. Bası, Bankacılık Enstitüsü Yayınları, Ankara.
- ÇINAR, Nihal (2015) , *Türk Ticaret Kanunu' na Göre Haksız Rekabet ve Yaptırımları*, 1. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- DİŞBUDAK, Aylin ( 2007), “Türk Hukukunda Aldatıcı Reklamlar” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- GÖLE, Celal (1983), *Ticaret Hukuku Açısından Aldatıcı Reklamlara Karşı Tüketicinin Korunması*, 1. Baskı, Batıder Yayınları, Ankara.
- GÜNEŞ, İlhami (2016), *Uygulamada Fikri Mülkiyet Hakları ve Haksız Rekabet Davaları*, Güncellenmiş ve Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- GÜVEN, Şirin (2012), *Haksız Rekabet Hukukunun Amacı ve Koruduğu Menfaat*,1.

Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara.

HOWELLS, Geraint, MİCKLİTZ, Hans, WİLHELMSSON, Thomas (2006), “European Fair Trading Law”, First Published 2006 by Ashgate Publishing. Published 2016 by Routledge E-Book, Chapter 6, İnternet Adresi: <https://www.routledge.com/>, Erişim Tarihi: 18.07.2017

İNAL, Emrehan (2000), *Reklam Hukuku ve Aldatıcı Reklamlar*, 1. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.

KARABULUT, Muhittin (1998), *Profesyonel Satışçılık ve Yönetimi*, 2. Baskı, Ünlü Bilimsel Yayınlar, İstanbul.

KARAYALÇIN, Yaşar (1968), *Ticaret Hukuku*, 3. Baskı, Güzel İstanbul Matbaası, İstanbul.

KENDİGELEN, Abuzer (2011), *Gereğçeli-Karşılaştırmalı Yeni Türk Ticaret Kanunu İle Türk Ticaret Kanununun Yürürlüğü ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun*, 1. Baskı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul.

KIRCA, İsmail (1998), Tüketicilerin Hislerine Yönelik Reklamlar, Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan, 333-347.

KILIÇOĞLU, Ahmet (2015), *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*, Turhan Kitabevi Yayınları, Ankara.

MİMAROĞLU, Sait Kemal (1970), *Ticaret Hukuku Birinci Cilt İşletme Hukuku*, Genişletilmiş İkinci Baskı, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara.

NOMER ERTAN, Füsun (2015), *Ticari İşletme Hukuku*, 4. Basım, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul.

OKAN, Neval (2016), “Saldırgan Satış Yöntemlerine Karşı Tüketicilerin Korunması”, *Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 4, 73-85.

ORUÇ, Murat (2009), *Haksız Rekabette Tazminat Davası*, 1. Baskı, On İki Levha Yayınları, İstanbul.

ÖRS, Fahri Halil (1958), *Türk Hususi Hukukunda Haksız Rekabet*, Ankara.

ÖZTEK, Selçuk (1991), “Haksız Rekabete İlişkin Yeni İsviçre Düzenlemesinin

Öngördüğü Bazı Haksız Rekabet Halleri”, Prof. Dr. Jale Akipek’e Armağan, Selçuk Üniversitesi Basımevi, Konya.

PINAR, Hamdi( 2012), “Reklam ve Satış Yöntemlerine İlişkin Haksız Rekabet Halleri”, İnternet Adresi: <http://dergipark.gov.tr/download/issue-file/422> ,130-142, Erişim Tarihi:18.07.2017.

SARIÖZ, Ayşe İpek (2012), *Haksız Rekabetten Doğan Uyuşmazlıklarda Uygulanacak Hukuk ve Yetkili Mahkeme*, 1. Baskı, On İki Levha Yayınları, İstanbul.

SOSNITZA, Olaf( 2005), German Law of Unfair Competition; Towards Liberal Standarts, IIC- International Review of Vol. 36, 5/2005, 525-542.

ŞENGEL, Berkant (2000), “Reklamlarda Haksız Rekabet”, *Yargıtay Dergisi*, Cilt: 26, Sayı: 3,460-471.

ŞENOCAK, Kemal (2001), “İşletme Personelinin Ayartılması Meselesinin Haksız Rekabet Hükümleri Çerçevesinde Değerlendirilmesi”, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 50, Sayı: 2,193-246.

TAMER, Ahmet (2011), Haksız Rekabet, 1. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara.

TEKİL, Fahiman (1990), *Ticari İşletme Hukuku*, Tekil Müşavirlik ve Yayıncılık, İstanbul.

YASAMAN, Hamdi (2012), “6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu’nun Haksız Rekabet İle İlgili Getirdiği Yenilikler”, 25- 26 Kasım Yeni Türk Ticaret Kanununun Ticari İşletme Hukuku Alanında Getirdiği Yenilikler Sempozyumu, İstanbul.

YAŞAR, ALİ (2011), *Fikir ve Sanat Eserleri Hukuku Bakımından Televizyon Reklamlarının Hukuki Niteliği ve Televizyon Reklamları Üzerinde Hak Sahipliği*, 1. Baskı, On İki Levha Yayınları, İstanbul.

Kanun ve Yönetmelik Kaynakları: <http://www.mevzuat.gov.tr/>  
<http://www.resmigazete.gov.tr>

## TOPSIS YÖNTEMİYLE ŞİRKET PERFORMANS SIRALAMASI İÇİN BİR ÇERÇEVE: DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA

Abdulhamit EŞ<sup>1</sup>

Cihan ÇOBANOĞLU<sup>2</sup>

### Özet

Şirketlerin The Technique For Order Preference By Similarity To Ideal Solution (TOPSIS) ile yapılan performans sıralamalarının başarısı kriterlerin, fayda-maliyet niteliklerinin, ağırlıkların ve kıyaslama ölçütünün doğru belirlenmesine bağlıdır. Bu çalışmanın amacı bu faktörleri dikkate alan bir çerçeve geliştirmektir. Bu çerçevenin bir uygulaması olarak Borsa İstanbul'da işlem gören demir çelik sektöründeki şirketlerin 2013 – 2015 arası üç dönem için TOPSIS sıralamaları yapılmıştır. Kriterlerin fayda maliyet niteliği ilgili dönemin özelliklerine göre belirlenmiştir. Eşit ağırlıklar, entropi ağırlıkları ve doğrusal olmayan programlama ağırlıkları olmak üzere üç farklı ağırlık yöntemi kullanılmıştır. Kıyaslama ölçütü olarak piyasa değerindeki yıllık değişim kullanılmıştır. Mevcut kriterler ile elde edilebilecek en iyi sıralamaların başarısını görmek için doğrusal olmayan programlama ağırlıkları kullanılmıştır. Eşit ağırlıklar bu en iyi sıralamaların başarısına yakın sonuçlar verirken entropi ağırlıkları o kadar başarılı olamamıştır. Bu çalışma başarılı sıralamalar elde etmek için bir çerçeve sunmak ve TOPSIS ile piyasa değerindeki değişime uygun sıralamalar elde edilebileceğini göstermek bakımından literatüre katkı sağlamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Çok Kriterli Karar Verme, TOPSIS, Finansal Oranlar, Çelik Sektörü

---

<sup>1</sup> Yrd. Doç. Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, abdulhamit.es@gmail.com

<sup>2</sup> Arş. Gör., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, cihancobanoglu@ibu.edu.tr

## **A Framework For Company Performance Ranking By Topsis Method: An Application In Iron and Steel Industry**

### **Abstract**

The success of TOPSIS performance rankings of companies depends on a proper definition of criteria, benefit-cost characteristics, weights and benchmarking criterion. The purpose of this study is to develop a framework that involves these factors. As an application of this framework, companies in the iron and steel industry traded in Borsa Istanbul were ranked by TOPSIS for three periods from 2013 to 2015. The benefit-cost property of the criteria was determined according to the characteristics of the relevant period. Three different weighting methods were used: equal weights, entropy weights, and non-linear programming weights. The annual change in market value was used as the benchmarking criterion. Non-linear programming weights were used to observe the success of best possible rankings with current criteria. While equal weights gave results close to these best rankings, entropy weights were not so successful. This study contributes to the literature by providing a framework for achieving successful rankings and by showing that using TOPSIS it is possible to get rankings in direction with the change in market value.

**Keywords:** Multi Criteria Decision Making, TOPSIS, Financial Ratios, Steel Industry

### **GİRİŞ**

Yatırımcılar kendilerine en çok getiri sağlayacak şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapmak istemektedir. Bir şirketin yüksek getiri sağlayabilmesi için faaliyetlerinde yüksek performansa sahip olması gerekmektedir. Yüksek performansa sahip bir şirketin mevcut başarısına dair değerlendirmeler, gelecekteki başarısına dair beklentiler ile birlikte piyasa değerine yansımaktadır. Şirketlerin performansını değerlendirmek için çeşitli finansal oranlar kullanılmaktadır. Ancak bu oranlar tek başlarına çok bir anlam ifade etmemektedir. Finansal oranların belli ağırlıklara göre bir arada değerlendirilmesi daha doğru bir yaklaşımdır (Deng, Yeh ve Willis, 2000: 963). Yatırımcılar bazen belirledikleri performans kriterlerinin değerlerinden ziyade o kriterlere göre oluşturdukları sıralamaları esas alarak portföy oluşturmaktadır (Uygurtürk ve Korkmaz, 2012: 109). TOPSIS yöntemi birden fazla kriterin bir arada değerlendirilerek sıralama yapılmasına imkân vermektedir.

Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS yöntemi anlaşılmasının kolaylığı ve çok fazla öznel bilgi istememesi nedeniyle tercih edilmektedir (Locatelli ve Mancini, 2012: 4759). TOPSIS yöntemiyle şirket sıralaması yapan çeşitli çalışmalar mevcuttur. Ancak bu çalışmaların çoğunda TOPSIS sıralamasının ne derece başarılı olduğunu gösteren bir kıyaslama ölçütü kullanılmamıştır. Bu bağlamda, tercih edilen ağırlık yönteminin başarısı ile ilgili olarak da yeterince çalışma yapılmamıştır. Ayrıca finansal oranlar ile yapılan TOPSIS sıralamalarında kriterlerin fayda-maliyet niteliği de literatürde yeterince

tartışılmamıştır. Bir kriterin ilgili döneme göre veya yatırımcının risk algısına göre fayda veya maliyet kriteri olarak değerlendirilmesi mümkündür.

2015 yılında küresel kapasite fazlalığı nedeniyle daralma yaşayan demir çelik sektörü, kriterlerdeki fayda-maliyet değişiminin incelenmesine imkân veren örnektir. Demir çelik üretim ve tüketiminde önemli bir yeri olan Çin, 2015 yılında son 25 yılın en düşük ekonomik büyümesini gerçekleştirmiştir (Çelik İthalatçıları Birliği, 2016). Ürettiği demir çeliği içerde tüketememesi ve üretimini kısmaması Çin'i agresif ihracat politikalarına yöneltmiştir. Arz fazlalığının oluşturduğu baskı nedeniyle dünya genelinde çelik fiyatları önemli derecede düşmüştür (Ekinci, 2016). Türk çelik sektörü de bu gelişmelerden etkilenmiş ve Türkiye 2015 yılında çelikte net ithalatçı konumuna gelmiştir. İhracat, ithalat ve üretim miktarındaki gelişmeler sektör için bir alarm durumu olarak yorumlanmıştır (Türkiye Çelik Üreticileri Derneği, 2015). Bu olumsuz koşullarının kısa vadede sona ermeyeceği ve gerekli önlemlerin alınmaması halinde benzer tablonun 2016 yılında da devam edeceği beklentisi mevcuttur (Yayan, 2016). Böyle bir ortamda kriterlerin fayda-maliyet niteliğinin normal dönemlerdekinden farklı olması mümkündür.

Bu çalışmanın amacı şirketlerin performans sıralamasını yapmak için bir TOPSIS modeli çerçevesi geliştirmektir. Bu çerçeve, (1) kriterlerin doğru tanımlanması ve fayda/maliyet niteliklerinin doğru belirlenmesini, (2) ağırlıkların doğru belirlenmesini ve (3) kıyaslama ölçütünün doğru belirlenmesi ve TOPSIS başarısının incelenmesini kapsamaktadır. Bu amaçla Borsa İstanbul'da işlem gören demir çelik şirketlerinin 2013 – 2015 arası dönemler için TOPSIS yöntemi ile performans sıralaması yapılmıştır. Kullanılan kriterler ve bu kriterlerin fayda-maliyet niteliği ayrıntılı olarak tartışılmıştır. Eşit ağırlıklar, entropi ağırlıkları doğrusal olmayan programlama ağırlıkları olmak üzere üç farklı ağırlık yöntemi kullanılmış ve bu ağırlıkların birbirine göre başarısı tartışılmıştır. TOPSIS sıralamalarının başarısı piyasa değerindeki yıllık değişim ile kıyaslanmıştır. Bu çalışma TOPSIS yöntemi ile başarılı bir şirket sıralaması elde etmek için bir çerçeve sunarak literatüre katkı sağlamaktadır.

Bu çalışma giriş ve sonuç bölümü ile beraber altı bölümden oluşmaktadır. Bu giriş bölümünden sonra şirketlerin performans sıralamasının yapılması hakkındaki literatür taraması yer almaktadır. Yöntem bölümünde TOPSIS modeli, ağırlık yöntemleri ve veri hakkında bilgi verilmektedir. Kriterler bölümünde belirlenen kriterler ve bu kriterlerin fayda/maliyet nitelikleri tartışılmaktadır. Bulgular bölümünde belirlenen ağırlıklar, TOPSIS sıralama sonuçları ve bu sonuçların kıyaslama ölçütüne uygunluğuna dair sonuçlar yer almaktadır. Son olarak sonuç bölümünde çalışma özetlenmekte, elde edilen bulgular hakkında değerlendirmeler yapılmakta ve öneriler yer almaktadır.

## I. LİTERATÜR TARAMASI

Çok kriterli karar verme literatüründe şirketlerin performans sıralamasını yapan çok sayıda çalışma mevcuttur. Bu çalışmalar örneklem, yöntem, kriter ağırlıklarının belirlenmesi, kriterler ve kriterlerin fayda-maliyet niteliği ve TOPSIS sıralamasının başarısının değerlendirilmesi açısından farklılaşmaktadır.

Örneklem açısından incelendiğinde çalışmaların farklı sektörlerde ve değişen büyüklükteki örneklerde yapıldığı görülmektedir. Deng, Yeh ve Willis (2000), 7 tekstil firmasının; Feng ve Wang (2001) 4 otobüs şirketinin; Yurdakul ve İç (2003), beş otomotiv şirketinin; Ertuğrul ve Karakaşoğlu (2009), 15 çimento şirketinin; Demireli (2010), kamu sermayeli üç bankanın; Dai ve Wang (2011), 15 enerji şirketinin; Soba ve Eren (2011), bir otobüs şirketinin dört yılının; Kiran Bulgurcu (2012), 13 teknoloji şirketinin; Uygurtürk ve Korkmaz (2012), 13 demir çelik şirketinin; Bakırcı, Eslamian Shiraz ve Sattary (2014), 14 demir çelik şirketinin; Kazan, Ertok ve Çiftçi (2015), Borsa İstanbul kurumsal yönetim endeksinde yer alan şirketlerin performans sıralamasını yapmıştır.

Kullanılan yöntemler açısından incelenecek olursa Deng, Yeh ve Willis (2000), TOPSIS yönteminde sadece kriter ağırlıklarının değil, Öklit uzaklıklarının da ağırlıklandırılması gerektiğini öne sürüp değiştirilmiş TOPSIS yöntemini önermişlerdir. Feng ve Wang (2001), birçok kriterden oluşan üç kriter grubu için temsil edici kriterleri gri ilişki analizi ile belirlemişlerdir. Soba ve Eren (2011), Feng ve Wang (2001)'in çalışmasını tek bir şirketin yıllar arasındaki performans sıralamasını yaparak tekrarlamışlardır. Bakırcı, Eslamian Shiraz ve Sattary (2014) şirketlerin veri zarflama CCR modeline göre etkinlik değerlerini hesaplamışlardır. Etkin olarak belirlenen şirketleri üstünlüklerine süper etkinlik modeli ve TOPSIS yöntemi ile sıralamışlardır. Kazan, Ertok ve Çiftçi (2015), altı farklı kriter grubunun her biri için şirketlerin PROMETHEE yöntemine göre sıralamasını elde etmiş ve bu sıralamaların geometrik ortalamasını alarak genel bir sıralama elde etmişlerdir. Bu çalışmaların dışındaki çoğu çalışma klasik TOPSIS yöntemi ile şirket performans sıralaması yapmıştır.

Kriter ağırlıklarının belirlenmesinde farklı uygulamaların olduğu görülmektedir. Deng, Yeh ve Willis (2000), kriter ağırlıklarının belirlenmesinde nesnel ağırlık yöntemleri olan entropi, standart sapma, CRITIC ve eşit ağırlık yöntemlerini kullanmışlardır. entropi yöntemini ağırlıkları arasında en büyük farklılaşmayı sağladığı için en iyi yöntem olarak kabul etmişlerdir. Literatürde TOPSIS sıralaması için entropi ağırlıklarını kullanan diğer çalışmalara Hung ve Chen (2009), Li v.d. (2011), Dai ve Wang (2011), Jozi v.d. (2012), Bakırcı, Eslamian Shiraz ve Sattary (2014) ve Mavi, Goh ve Mavi (2016) örnek verilebilir. Eşit ağırlıkların kullanıldığı çalışmalara ise Feng ve Wang (2001), Soba ve Eren (2011), Demireli (2010) ve Kiran Bulgurcu (2012) örnek olarak verilebilir.

Yurdakul ve İç (2003), kriter ağırlıkları olarak kendi belirledikleri öznel ağırlıkları kullanmışlardır. Ertuğrul ve Karakaşoğlu (2009), farklı alanlardan üç karar vericiye anket uygulamışlardır. Elde ettikleri veriyi kullanarak oran gruplarının ve bu grupların altındaki oranların ağırlıklarını bulanık AHP yöntemi ile belirlemişlerdir. Uygurtürk ve Korkmaz (2012), kriterlerin aldığı değerlerin büyüklüklerine göre kriter ağırlıklarını belirlemişlerdir. Kazan, Ertok ve Çiftçi (2015), kriter ağırlıklarını en büyük standart sapmaya sahip kritere en büyük ağırlığı verecek şekilde AHP yöntemiyle belirlemişlerdir.

Kriterler ve kriterlerin fayda-maliyet niteliği açısından literatür incelendiğinde finansal oranlar ile finansal olmayan oranları bir arada kullanan Feng ve Wang (2001) ile ham mali tablo kalemlerini kullanan Bakırcı, Eslamian Shiraz ve Sattary (2014) dışındaki çalışmalarda mali tablolardan elde edilen finansal oranların kriter olarak kullandığı görülmektedir. Ayrıca pek çok çalışmanın bütün kriterleri fayda kriteri olarak varsaydığı görülmektedir. Mesela Feng ve Wang (2001) borçlar ve faiz giderlerini, araç sayısı ile bir tutup bunlarla ilgili oranları üretim çıktısını artıran bir unsur olarak ele almışlardır. Aynı şekilde Ertuğrul ve Karakaşoğlu (2009), Demireli (2010), Kiran Bulgurcu (2012), Uygurtürk ve Korkmaz (2012) ve Kazan, Ertok ve Çiftçi (2015) borç oranlarını diğer oranlardan ayırtmadan dolaylı olarak fayda kriteri kabul etmiştir. Ancak Deng, Yeh ve Willis (2000), borç oranını maliyet kriteri olarak kabul edip oranı tersine çevirmiştir. Yurdakul ve İç (2003) de borç yapısı oranını (kısa vadeli borçlar/toplam borç) da maliyet kriteri olarak ele almışlardır. Çalışmalarda kullanılan diğer kriterler likidite, kârlılık, büyüme, devir hızı oranlardır ve çok tartışılmadan fayda kriteri olarak kabul edilmektedir.

Literatürde az sayıda çalışmada TOPSIS sıralamasının başarısı başka bir ölçütle kıyaslanmış veya sıralamanın başarısı ortaya konmuştur. Bazı çalışmalar aynı veriyi kullanarak TOPSIS yönteminin başarısını değerlendirmiştir. Mesela Deng, Yeh ve Willis (2000), TOPSIS sıralamaları ile kriterlere göre yapılan sıralamalar arasındaki Spearman korelasyonlarını hesaplamıştır. Ayrıca Bakırcı, Eslamian Shiraz ve Sattary (2014) TOPSIS sıralamasını aynı kriterleri temel alan süper etkinlik modeli sıralaması ile karşılaştırılmışlardır.

Yurdakul ve İç (2003), TOPSIS sıralamasının başarısını piyasa verileri ile kıyaslayan ilk çalışmalardan biridir. Yazarlar elde ettikleri TOPSIS sıralamalarını yıl sonu hisse senedi kapanış değerleri sıralaması ile karşılaştırmışlar ve sıralamaların tutarlı olduğunu savunmuşlardır. Kiran Bulgurcu (2012) ise TOPSIS sıralamalarını piyasa değerine göre sıralamalar ile kıyaslamış ve TOPSIS yönteminin Türkiye'deki teknoloji şirketleri için uygun olmadığı sonucuna varmıştır. Uygurtürk ve Korkmaz (2012) TOPSIS sıralamalarının birinci ve ikinci yarısındaki şirketlerden oluşan ikişer portföy oluşturmuşlar ve portföylerin yıllık ortalama getirilerini hesaplamışlardır. Birinci portföylerin ikinci portföylerden daha iyi getiri sağlayabileceğini iddia etmişler ama ikna edici bir delil sunmamışlardır.



## II. YÖNTEM

Çok kriterli karar verme problemlerinin çözümü için geliştirilen TOPSIS yöntemi (The Technique For Order Preference By Similarity To Ideal Solution) fayda kriterlerinin en büyük, maliyet kriterlerinin de en küçük değerleri aldığı alternatifin seçilmesini esas alan bir yöntemdir (Lai, Liu ve Hwang, 1994: 486). Yöntemin son adımında hesaplanan göreceli yakınlık değerleri sıfır ile bir arasında değer almaktadır. Göreceli yakınlık değeri bir'e yaklaştıkça ilgili alternatif de ideal çözüme yaklaşmış olmaktadır. Böylece en iyi alternatiften en kötü alternatife doğru sıralama göreceli yakınlık değerini büyükten küçüğe doğru sıralayarak elde edilmektedir (Yoon ve Hwang, 1995).

Bu çalışmada şirketlerin performans sıralamasını yapmak için bir TOPSIS modeli çerçevesi geliştirmek amaçlanmaktadır. Bu çerçeve (1) kriterlerin tanımlanması ve fayda/maliyet niteliklerinin belirlenmesi, (2) ağırlıkların belirlenmesi ve (3) kıyaslama ölçütünün belirlenmesi ve TOPSIS başarısının incelenmesi aşamalarından oluşmaktadır. Kriterlerle ilgili tartışmalar bir sonraki bölümde yer almaktadır. TOPSIS modelinde kullanılacak ağırlıkları belirlemek için eşit ağırlıklar, entropi ağırlıkları ve doğrusal olmayan programlama ağırlıkları olmak üzere üç ağırlık yöntemi kullanılmıştır. Eşit ağırlık yöntemi orijinal TOPSIS yönteminde kullanılan ve toplamları bir olacak şekilde her bir kritere aynı ağırlığı veren yöntemdir (Yoon ve Hwang, 1995). Entropi ağırlıkları yöntemi ise bütün karar birimlerinin aynı değeri aldığı bir kriterin değerlendirme sonucuna çok katkı sağlamadığını ve bu nedenle önemsiz olduğunu varsaymaktadır (Deng, Yeh ve Willis, 2000: 969). Bu yöntemde entropi değeri büyük olan yani ayırım gücü düşük olan kriterlerin ağırlıkları daha küçük olmaktadır (Lotfi ve Fallahnejad, 2012: 54). Doğrusal olmayan programlama ağırlıkları ise piyasa değerindeki yıllık değişim sıralamasına en çok uyan TOPSIS sıralamasını verecek ağırlıklardır. Bu ağırlıklar Excel Solver yazılımı ile elde edilmiştir.

TOPSIS sıralamalarının başarısını incelemek için kıyaslama ölçütü olarak piyasa değerindeki yıllık değişim tercih edilmiştir. Her bir ağırlık yöntemine göre her bir dönem için elde edilen TOPSIS sıralaması ve ilgili döneme ait piyasa değerindeki yıllık değişim sıralaması arasındaki ilişkileri göstermek için Spearman sıra korelasyon katsayısı kullanılmıştır. Spearman sıra korelasyon katsayısı iki sıra kümesi arasındaki ilişkinin bir ölçüsüdür. Bu ilişki katsayısı verinin sayısal değerlerinin değil bu değerlerin sıra numaraları arasındaki ilişkiye bakmaktadır. Her gözlem çifti için sıra numaraları arasındaki farkların kareleri toplamından hesaplanmaktadır (Kothari ve Garg, 2014: 305).

Çalışmada kullanılan veri demir çelik sektöründe faaliyet gösteren ve 2011-2015 dönemlerinde Borsa İstanbul'da işlem gören 14 şirketin finansal verisinden oluşmaktadır. Şirketlerin hisse kodlarının listesi Tablo IV-2'de yer almaktadır. TOPSIS sıralamaları 2013, 2014 ve 2015 dönemleri için yapılmıştır. Değerlendirme kriteri olarak kullanılan finansal oranlar ilgili dönemin dönem başı değeridir. Piyasa

değerindeki yıllık değişim ise ilgili dönemin son işlem günündeki yıllık reel değişimi ifade etmektedir. Mesela 2013 dönemi için değerlendirme kriterleri 2012/12 mali tablolarından hesaplanırken piyasa değerindeki yıllık değişim ise 31.12.2012 ile 31.12.2013 arasındaki reel değişim olarak hesaplanmıştır. Finansal tablo verileri İş Yatırım'ın, yılsonu piyasa değeri verisi Paragaranti'nin, enflasyon verisi TÜİK'in internet sitelerinden elde edilmiştir. Çalışmada demir çelik sektöründeki gelişmeler doğrultusunda 2013 ve 2014 dönemleri normal dönem, 2015 dönemi ise ekonomik daralma dönemi olarak anılmaktadır.

### III. KRİTERLER

Bu çalışmada değerlendirme kriteri olarak şirketlerin performansını etkileyebilecek 16 finansal oran belirlenmiştir. Bu oranların birer değerlendirme kriteri olarak kullanılabilmesi için fayda veya maliyet niteliğinin de belirlenmesi gerekmektedir. Seçilen kriterlerin çoğu, bir şirketin içinde bulunduğu duruma göre fayda veya maliyet niteliği taşıyabilmektedir. Mesela bir şirkette stok devir hızının yüksek olması stokların bir yılda ne kadar çok devrettiğini gösterirken başka bir şirkette stok yetersizliğine işaret edebilir. Kaldıraç oranının normal dönemlerde kaldıraç etkisi boyutu ön plana çıkarken ekonomik daralma dönemlerinde finansal risk boyutu ön plana çıkabilmektedir.

Yatırımcılar şirketlerin mevcut performanslarına dair değerlendirmelerini ve gelecekteki durumlarına dair beklentilerini piyasa değerine yansıtmaktadır. Bu nedenle piyasa değerindeki değişimler şirketin performansı hakkında bilgi vermektedir. TOPSIS sıralamalarının başarısını değerlendirmek için kıyaslama ölçütü olarak piyasa değerindeki yıllık değişim esas alındığı için kriterlerin şirket performansını nasıl etkileyebileceği bu ekseninde tartışılmış ve fayda maliyet nitelikleri de buna göre belirlenmiştir.

Cari Oran ( $X_1$ ) ve Asit Test Oranı ( $X_2$ ) şirketin kısa süreli borçlarını ödeme gücünü göstermektedir. Padachi (2006), şirketin firma değerini maksimize etmek için yöneticilerin likidite ve kârlılık arasında bir dengeleme yapmaları gerektiğini ifade etmektedir. Likidite oranlarının yeterli düzeyde olması şirketin kısa süreli borçlarını ödemede bir sıkıntısı olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır. Bu iki oranın çok yüksek olması da şirketin elindeki fonları kapasite artıracak duran varlıklara yatırım yapmak yerine dönen varlıklarda tutması ve dolayısıyla kârlılığının düşük olması anlamına gelmektedir. Ancak kârlılığı artırmak için likidite oranlarını çok düşük tutmak risklidir ve şirket likidite sıkıntısına girdiğinde elde etmeyi umduğu kârlardan çok daha büyük zararlara uğrayabilir. Bu risk nedeniyle likidite oranları her dönem için birer fayda kriteri olarak kabul edilmiştir.

Stok Devir Hızı ( $X_5$ ), Alacak Devir Hızı ( $X_6$ ), Duran Varlıkların Devir Hızı ( $X_7$ ), Aktif Devir Hızı ( $X_8$ ) şirketin ilgili kalemi kaç kere döndürdüğünü göstermektedir. Bu oranlar şirketlerin varlıklarını ne derece verimli kullandıklarını değerlendirmede kullanılmaktadır. Bu oranların yüksek olması arzu edilen bir

durumdur. Ancak stokların, alacakların, duran varlıkların herhangi bir nedenden dolayı çok küçük olması bu kalemlere ait devir hızlarının yüksek çıkmasına neden olabileceği için ihtiyatlı olmak da gerekmektedir. Nitekim literatürde devir hızlarının piyasa değerine etkisi hakkında birbirine zıt sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Ayriçay ve Türk (2014), firma değeri ile aktif devir hızı arasında negatif ilişki bulmuştur. Birgili ve Düzer (2010) piyasa değeri ile aktif devir hızı arasında pozitif ilişki bulurken stok devir hızı ve öz sermaye devir hızı için negatif ilişki bulmuştur. Meder Çakır ve Küçük Kaplan (2012) stok devir hızı ve aktif devir hızının ise kârlılığa pozitif ve anlamlı etkisi olduğunu bulmuştur. Bu çalışmada bütün devir hızları teoriye uygun olarak bütün dönemler için birer fayda kriteri olarak kabul edilmiştir.

Kaldıraç Oranı ( $X_3$ ), şirketin varlıklarının ne kadarının borçla finanse edildiğini gösteren bir orandır. Bu oranın yüksek olması şirket sahipleri açısından kaldıraç etkisini daha çok kullanmak bakımından olumlu bir durumdur. Çünkü sermaye yapısında borcun ağırlığı arttıkça öz sermaye kârlılığı ve hisse başı kâr da artmaktadır. Ancak borç kullanmanın vergi avantajı, finansal risk, temsil maliyetleri, borç kapasitesi gibi sermaye yapısı literatüründe tartışılan çok çeşitli avantaj ve dezavantajları vardır ve optimal sermaye yapısı işletmeden işletmeye değişebilmektedir. Borçlanmanın etkileri ekonomik koşullara göre de değişebilmektedir. Mesela ekonominin daralma dönemi öncesinde düşük maliyetle borçlanmış güçlü şirketler borçlanma maliyetleri arttığında avantajlı bir konuma geçebilmektedir. Diğer taraftan satışları ve kârları düşen işletmeler borç anapara ve faizlerini ödemekte zorluk yaşayabilmektedir. Nitekim Tan (2012), finansal krizin şirket performansı ile finansal kaldıraç arasındaki negatif ilişkiyi güçlendirdiği bulmuştur.

Uzun Süreli Borç Oranı ( $X_4$ ) borçların vadesi hakkında bilgi vermektedir. Uzun süreli borçların maliyet, kısa süreli borçlarınkine göre daha fazla olsa da uzun süreli borçlar şirketin yatırım fırsatlarının, kredibilitesinin ve finansal riskinin daha düşük olmasının bir göstergesi olabilmektedir. Ancak satışların ve kârların düştüğü dönemlerde yatırımın getirisinin borcun maliyetini karşılayamama ihtimali bulunmaktadır. Kaldıraç oranı ve uzun süreli borç oranı normal dönemlerde fayda kriteri, ekonomik daralma döneminde ise maliyet kriteri olarak kabul edilmiştir.

Net Yabancı Para Pozisyonu Oranının ( $X_{16}$ ) pozitif olması işletmenin döviz fazlası olduğu ve negatif olması da işletmenin döviz açığı olduğu anlamına gelir. Ulusal paranın yabancı paralar karşısında değer kazanmasına veya kaybetmesine göre şirketlerin döviz borçları veya varlıklarının ulusal para cinsinden değeri değişmektedir. Buna göre de kur farkı geliri veya zararı ortaya çıkmaktadır. Bir yatırımcı, şirketin hangi kurdan döviz aldığını bilemediği için kurdaki değişimlerine göre bu gelir veya zararı hesaplayamayabilir.

Net yabancı para pozisyonunun ithalat ve ihracat hakkında verdiği bilgi şirketin gelecekteki durumu hakkında sinyal vermektedir. Şirketlerin hammadde ithalatında döviz borcu ve ürün ihracatında ise döviz varlığının artması

beklenmektedir. Türk demir çelik sektörü ürünlerin ithal hammaddeden üretilerek yurt dışına satıldığı bir sektördür. Böyle bir sektörde hammadde alımı mevcut satışlardan fazla olduğunda döviz açığı ortaya çıkarken az olduğu durumda döviz fazlası ortaya çıkmaktadır. Hammadde alımının satışlardan fazla olması iki anlama gelmektedir. Şirket ya gelecek dönemde daha fazla satış yapacağını tahmin etmiştir ve üretimi artırmak için bu dönemin satışlarından daha fazla tutarda hammadde alımı gerçekleştirmiştir. Ya da şirket bu dönem satın aldığı hammadde tutarı kadar satış gerçekleştirememiştir. Bu nedenle döviz açığı, normal döneminde şirketin gelecekte daha fazla satış yapma imkânına sahip olduğunun sinyalini verirken ekonomik daralma döneminde ise hammadde veya ürünlerin elde kaldığı anlamına gelmektedir. Döviz fazlası için de tam tersi geçerlidir. Bir şirketin döviz fazlası olması normal dönemde şirketin gelecek dönemde daha az üretim yapacağı için daha az hammadde aldığı anlamına gelirken ekonomik daralma döneminde stoklarını dövize dönüştürmüş olduğu anlamına gelebilmektedir.

Net yabancı para pozisyonu şirketin yurt dışından ne kadar borçlandığının da bir göstergesi olabilmektedir. Normal dönemde şirketin yurt dışından borçlanması o şirketin kredibilitesinin yani kredi veren şirketten olumlu not aldığı bir göstergesidir. Ayrıca borçlanma şirketin yatırım fırsatlarının olduğunun ve gelecekte daha fazla getiri sağlayacağını sinyalini vermektedir. Borcun artmasından dolayı öz sermaye kârlılığı da artmaktadır. Bu anlamda normal dönemde döviz açığı piyasa değerindeki bir artışa işaret edebilmektedir. Ancak ekonomik daralma döneminde borç, şirketin satış yapamayacağı için anapara ve faizlerini ödeyemeyeceği, ödese bile hissedarlara tatmin edici bir kâr kalmayacağı anlamına gelebilir. Böyle dönemlerde döviz açığı piyasa değerinde bir düşüşe işaret edebilmektedir.

İster yabancı para kullanarak hammadde alımı ve ürün satışı açısından isterse yabancı para ile borçlanmak açısından değerlendirilsin, döviz açığı (net yabancı para pozisyonunun negatif olması) olan şirketlerin piyasa değerinde normal dönemde artış beklenirken ekonomik daralma döneminde düşüş beklenebilmektedir. Net yabancı para pozisyonu oranının fayda maliyet niteliği borçlanma oranlarına paralel olarak belirlenmiştir. Yabancı para ile borçlanma arttıkça net yabancı para pozisyonu azaldığı için borçlanma oranlarının fayda kriteri olduğu yerde net yabancı para pozisyonu oranı maliyet kriteri olmaktadır. Yani bu oran normal dönemlerde maliyet kriteri, ekonomik daralma döneminde ise fayda kriteri olarak kabul edilmiştir.

Vergi Oranının ( $X_{12}$ ) yüksek olması hissedarlar açısından istenmeyen bir durumdur. Ancak bu çalışmada finansal oranlar dönem başı değerlerden yani bir önceki dönemin kapanış mali tablolarında hesaplanmıştır. Bir önceki dönem daha çok vergi verilmesi ertelenmiş vergi varlıkları ve ertelenmiş vergi yükümlülükleri nedeniyle cari dönem içinde daha az vergi ödeneceği anlamına gelebilmektedir. Mesela bir şirket önceki dönem belli bir miktar kıdem tazminatı ayırıp bunu gider olarak yazdığına bu gider kanunen kabul edilmediği için vergisini ödeyecektir. Ancak cari dönemde kıdem tazminatı çalışana ödendiği takdirde daha önce ödenen

vergi geri kazanılacak ve cari dönemde daha az vergi ödenecektir (Özkan, 2009). Bu nedenle önceki dönem yani dönem başı vergi oranı bütün dönemler için fayda kriteri olarak kabul edilmiştir.

Brüt Kâr Marjı ( $X_9$ ), Faaliyet Kâr Marjı ( $X_{10}$ ), Net Kâr Marjı ( $X_{11}$ ) ilgili kârın satışlara oranlanmasıyla elde edilmektedir. Şirketin yüksek kâr marjına sahip olması şirketin birim satış başına daha yüksek kâr elde ettiğini gösterir. Şirketin yüksek kâr marjına sahip olması özellikle ekonomik daralma dönemlerinde satışların ve aktif devir hızının düşmesine de neden olabilmektedir. DuPont analizinde kâr marjı Aktif Kârlılık Oranının ( $X_{13}$ ), aktif kârlılık oranı da Öz Sermaye Kârlılık Oranının ( $X_{14}$ ) bir çarpanıdır. Çalışmada kullanılan bütün kârlılık kriterlerin fayda zarar niteliği aynı kabul edilmiştir. Daha yüksek bir şirket performansı bu oranların daha yüksek olması ile mümkündür. Ancak dönem içi veya dönem sonu kârlılık oranlarının ve piyasa değerinin yüksek olması her zaman kârlılık oranlarının dönem başında yüksek olması ile sağlanamamaktadır. Farklı ekonomik koşullarda dönem başı kârlılık oranları piyasa değerini farklı şekillerde etkilemektedir.

Bir şirketin kârlarına dair beklentiler hisse senedi fiyatına genellikle çoktan yansımış bulunmaktadır. Buna göre bir şirketin değeri kabaca varlıklar – borçlar + gelecek kârların bugünkü değeri olarak ifade edilebilir. Çoğu iyi şirket için ikinci kısım ilk kısma ağır basar. Eğer gelecekteki tahmini kârlarda değişim olursa veya açıklanan kârlar beklentilerden saparsa hisse senedi fiyatları da aşağı veya yukarı hareket eder. Ekonomik koşullar açısından bakıldığında ise genel olarak hisse senedi fiyatları büyüme dönemlerinde artarken daralma dönemlerinde düşer.

Normal şartlarda kârlılığı yüksek olan bir şirketin gelecek kârlarının da yüksek olacağı beklenebilir. Nitekim Penman (1991: 253) gözlemlenen öz sermaye kârlılığının gelecek kârlılığını gösterdiğini ifade etmektedir. Bu nedenle döneme yüksek kârlılık ile başlayan bir şirket dönem içinde bu konumunu sürdürdüğü takdirde piyasa değerinde diğer şirketlere göre daha çok artış sağlayabilir. Ancak dönem içinde sektörü olumsuz etkileyen gelişmeler olduğunda yatırımcılar şirketin kârlılığının bu gelişmelerden etkileneceği endişesi taşıyabilmektedir. Güçlü şirketler zor dönemlerde iyi iş çıkarsalar bile hisse senedi fiyatlarının düştüğünü görebilmektedir. Hatta bu şirketlerin piyasa değeri gelecek beklentileri ağır bastığı için ekonomideki olumsuz gelişmelerden daha çok etkilenmesi mümkündür (London Stock Exchange, 2016). Ayrıca bir firmanın kârlılığı sektördeki firmaların kârlılık ortalamasına doğru hareket etme eğilimindedir ve kârlılığı daha yüksek firmalarda ortalama dönme hızı biraz daha yüksektir (Whittington, 2007: 158). Bu nedenlerle bu çalışmada normal ekonomik dönemlerde kârlılık oranları fayda kriteri olarak belirlenirken ekonomik daralma döneminde maliyet kriteri olarak belirlenmiştir.

PD/DD Oranı ( $X_{15}$ ) bir şirketin piyasa değerinin öz sermayesine oranıdır. Bu oranın birden küçük olması şirketin hissedarlar için değer oluşturmada başarılı olamadığı anlamına gelmektedir. Genellikle bir işletmenin verim oranı arttıkça bu oran da artar. Diğer taraftan bu oranın birden küçük olması hisse senetlerinin düşük

değerlendiği ve ileride değerinin artabileceği anlamına da gelebilmektedir. Yatırımcılar PD/DD oranı düşük olan hisselerle yatırım yaparak yüksek getiri elde edilebilmektedir (Nalbantlı, 2016). Ayrıca şirket dönem zararını bilançoda raporladığında da öz sermaye azalmakta ve PD/DD oranı yüksek çıkmaktadır. Bu nedenle dönem başı PD/DD oranının yüksek olması şirketin döneme zararlar başladığının ve dönemde şirketin piyasa değerinin düşeceğinin bir göstergesi olabilmektedir. PD/DD oranı bütün dönemler için maliyet kriteri olarak belirlenmiştir. Çalışmada kullanılan kriterler için belirlenen fayda maliyet nitelikleri Tablo IV-1’de özetlenmiştir.

#### IV. BULGULAR

Çalışmada TOPSIS sıralamaları eşit ağırlıklar, Entropi ağırlıkları, doğrusal olmayan programlama ağırlıkları olmak üzere üç farklı ağırlık yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemlerle elde edilen beş farklı ağırlık kümesi Tablo IV-1’de verilmiştir.  $W_1$  ağırlık kümesi eşit ağırlıklardan oluşmaktadır. TOPSIS modelinde 16 kriter kullanıldığı için  $W_1$  ağırlık kümesindeki eşit ağırlıkların her biri  $1/16 = 0,0625$  olarak belirlenmiştir.  $W_5$  ağırlık kümesi, her bir yıla ait TOPSIS sıralaması ile piyasa değerindeki değişim sıralaması arasındaki Spearman korelasyonlarının çarpımını maksimum yapan ağırlıklardan oluşmaktadır ve doğrusal olmayan programlama yöntemi (DOP) ile bulunmuştur.  $W_1$  ve  $W_5$  ağırlıkları her üç dönem için ortaktır.

$W_2$ ,  $W_3$  ve  $W_4$  ağırlık kümeleri ise sırasıyla 2013, 2014 ve 2015 dönemlerine ait entropi ağırlıklarından oluşmaktadır. Entropi ağırlıklarını hesaplarken değerlerin logaritmasının alınabilmesi için karar matrislerindeki bütün elemanlara sabit bir değer eklenmiştir. Bu sabit değer karar matrislerindeki en küçük negatif değeri 0,01 yapacak büyüklükte seçilmiştir.  $W_2$ ,  $W_3$  ve  $W_4$  ağırlıkları sadece hesaplandığı dönem için kullanılmıştır.

Tablo IV-1’deki  $W_2$ ,  $W_3$  ve  $W_4$  entropi ağırlıkları incelendiğinde dönemden döneme en büyük değişikliğin 0,0665 ranj ile asit test oranında gerçekleştiği görülmektedir. Bunu 0,0635 ranj ile vergi oranı, 0,0499 ranj ile alacak devir hızı, 0,0166 ranj ile cari oran izlemiştir. Buna göre herhangi bir kriterin entropi ağırlığının dönemden döneme çok fazla değişmediği söylenebilir. Her üç yıl birden değerlendirildiğinde entropi ağırlıklarında en fazla sırasıyla PD/DD oranı, asit test oranı ve cari orana; en az ise sırasıyla brüt kâr marjı, öz sermaye kârlılık oranı ve net kâr marjına ağırlık verildiği görülmektedir. Yani entropi hesaplamaları likidite oranlarına kârlılık oranlarından daha çok ağırlık vermiştir. Hatta entropi ağırlıkları yönteminde beş kârlılık oranının her biri ( $X_9$ ,  $X_{10}$ ,  $X_{11}$ ,  $X_{13}$ ,  $X_{14}$ ) her üç dönemde de eşit ağırlıklardan daha az ağırlık almıştır.

$W_5$  ağırlıkları incelendiğinde doğrusal olmayan programlama sonucunda en fazla sırasıyla öz sermaye kârlılık oranı, aktif devir hızı ve PD/DD oranına ağırlık verildiği görülmektedir. En küçük ağırlıklar ise sırasıyla net kâr marjı, brüt kâr marjı

ve asit test oranına aittir. En az ağırlığa sahip olan kriterler incelendiğinde bu kriterlerin alternatiflerinin eşit ağırlıklardan fazla olduğu görülmektedir. Mesela net kâr marjı ve brüt kâr marjı, ağırlıkları en küçük iki kriter iken bunların alternatifi olabilecek diğer üç kârlılık oranının hepsi eşit ağırlıklardan büyük bir ağırlığa sahiptir. Asit test oranının alternatifi olabilecek cari oran da eşit ağırlıklardan daha büyük bir değer almıştır.

Tablo IV-1: Kriterlerin Fayda-Maliyet Niteliği ve Ağırlıkları

	Cari Oran	Asit Test Oranı	Kaldıraç Oranı	Uzun Süreli Borç Oranı	Stok Devir Hızı	Alacak Devir Hızı	Duran Varlık Devir Hızı	Aktif Devir Hızı	Brüt Kâr Marjı	Faaliyet Kâr Marjı	Net Kâr Marjı	Vergi Oranı	Aktif Kârlılık Oranı	Öz Sermaye Kârlılık Oranı	PD/DD Oranı	Net Yabancı Para Pozisyonu Oranı
Dönem	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$	$X_8$	$X_9$	$X_{10}$	$X_{11}$	$X_{12}$	$X_{13}$	$X_{14}$	$X_{15}$	$X_{16}$
2013	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
2014	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
2015	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1

Ağırlık Yöntemi	Ağırlık Kümesi	Dönem	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$	$X_8$	$X_9$	$X_{10}$	$X_{11}$	$X_{12}$	$X_{13}$	$X_{14}$	$X_{15}$	$X_{16}$
EşitAğırlık	$W_1$	Hepsi	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625	0,0625
Entropi	$W_2$	2013	0,1204	0,1285	0,0386	0,0658	0,0440	0,1334	0,0663	0,0281	0,0227	0,0394	0,0284	0,0221	0,0430	0,0309	0,1352	0,0533
Entropi	$W_3$	2014	0,1165	0,1685	0,0458	0,0649	0,0440	0,0861	0,0781	0,0345	0,0187	0,0442	0,0464	0,0240	0,0372	0,0220	0,1287	0,0404
Entropi	$W_4$	2015	0,1038	0,1020	0,0523	0,0698	0,0456	0,0835	0,0834	0,0425	0,0260	0,0359	0,0318	0,0856	0,0434	0,0223	0,1312	0,0411
DOP	$W_5$	Hepsi	0,0708	0,0259	0,0323	0,0658	0,0504	0,0334	0,0635	0,1213	0,0034	0,0775	0,0019	0,0429	0,0767	0,1350	0,1041	0,0948

Entropi Ağırlıkları için Ranj	0,0166	0,0665	0,0137	0,0049	0,0016	0,0499	0,0171	0,0144	0,0073	0,0083	0,0180	0,0635	0,0062	0,0089	0,0065	0,0129
-------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

1: Fayda Kriteri, 0: Maliyet Kriteri;  $W_1$ : Eşit ağırlıklar;  $W_2$ : 2013 verisinden elde edilen entropi ağırlıkları;  $W_3$ : 2014 verisinden elde edilen entropi ağırlıkları;  $W_4$ : 2015 verisinden elde edilen entropi ağırlıkları;  $W_5$ : TOPSIS sıralaması ile piyasa değerindeki yıllık değişim sıralaması arasındaki ilişkilerin çarpımlarını maksimum yapan ağırlıklardır.



Tablo IV-2: TOPSIS Sıralamaları

Ağırlıklar Dönemler	Eşit Ağırlıklara Göre Sıralama						Entropi Ağırlıklarına Göre Sıralama						DOP Ağırlıklarına Göre Sıralama						$\Delta PD_t$ 'ye Göre Sıralama					
	$W_1$						$W_2$		$W_3$		$W_4$		$W_5$											
	2013		2014		2015		2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	Sıra	2013	Sıra	2014	Sıra	2015	Sıra
<b>Şirketler</b>	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$C^+$	Sıra	$\Delta PD_{2013}$	Sıra	$\Delta PD_{2014}$	Sıra	$\Delta PD_{2015}$	Sıra
AŞCEL	0,62	5	0,59	6	0,39	11	0,50	7	0,43	6	0,51	6	0,67	4	0,68	7	0,35	11	-0,35	7	0,02	12	-0,30	10
BRSAN	0,57	7	0,54	8	0,43	7	0,47	9	0,40	10	0,50	9	0,62	7	0,63	8	0,40	7	-0,20	6	0,44	6	-0,27	9
BURCE	0,41	12	0,40	12	0,46	5	0,37	13	0,33	13	0,51	8	0,47	11	0,51	12	0,41	6	-0,56	14	0,13	11	-0,23	5
BURVA	0,31	14	0,38	14	0,48	3	0,25	14	0,26	14	0,31	14	0,29	14	0,41	13	0,44	3	-0,42	9	-0,02	13	-0,14	2
CELHA	0,53	9	0,53	9	0,40	10	0,45	11	0,41	8	0,51	7	0,62	8	0,68	5	0,36	10	-0,40	8	0,45	5	-0,46	13
CEMAS	0,40	13	0,56	7	0,59	1	0,49	8	0,58	2	0,56	2	0,45	12	0,56	11	0,52	2	-0,43	11	-0,10	14	-0,21	4
CEMETS	0,59	6	0,64	1	0,47	4	0,62	1	0,75	1	0,63	1	0,63	6	0,69	4	0,43	4	-0,10	3	0,67	2	-0,26	8
COMDO	0,63	4	0,61	4	0,42	8	0,55	4	0,46	5	0,52	5	0,66	5	0,68	6	0,40	8	-0,43	10	0,18	9	-0,23	6
DMSAS	0,44	10	0,45	11	0,44	6	0,46	10	0,41	9	0,53	3	0,51	10	0,61	9	0,42	5	-0,15	5	0,16	10	-0,16	3
ERBOS	0,67	2	0,62	3	0,38	12	0,56	2	0,48	3	0,53	4	0,74	2	0,73	1	0,36	9	-0,13	4	0,96	1	-0,25	7
EREGL	0,64	3	0,63	2	0,30	13	0,55	5	0,47	4	0,48	10	0,68	3	0,72	2	0,31	13	0,11	2	0,60	3	-0,37	12
IZMDC	0,54	8	0,48	10	0,41	9	0,54	6	0,37	11	0,43	12	0,60	9	0,58	10	0,35	12	-0,49	13	0,21	8	-0,35	11
KRDMD	0,71	1	0,59	5	0,24	14	0,56	3	0,41	7	0,40	13	0,77	1	0,70	3	0,26	14	0,20	1	0,48	4	-0,49	14
OZBAL	0,42	11	0,39	13	0,57	2	0,43	12	0,35	12	0,45	11	0,42	13	0,40	14	0,65	1	-0,46	12	0,26	7	0,25	1

**Korelasyonlar**

$\Delta PD_{2013}$	0,6703			0,5667			0,7033			1,0000	0,6138	-0,5777
$\Delta PD_{2014}$		0,5761			0,3501			0,7457			1,0000	-0,6248
$\Delta PD_{2015}$			0,8022			0,1193			0,8823			1,0000

$W_1$ : Eşit ağırlıkları;  $W_2$ ,  $W_3$  ve  $W_4$  sırasıyla 2013, 2014 ve 2015 verisinden elde edilen entropi ağırlıklarını;  $W_5$ : Her bir yıla ait TOPSIS sıralaması ile  $\Delta PD$  sıralaması arasındaki korelasyonlarının çarpımını maksimum yapan ağırlıkları;  $\Delta PD_t$ :  $t$  dönemine ait piyasa değerindeki yıllık değişimi;  $C^+$ : Her bir şirketin ideal çözüme göreli yakınlığını; **Sıra**: En yüksek olana bir değeri verip en düşüğe doğru birer artırarak yapılan performans sıralamasını; **Korelasyonlar**:  $\Delta PD_t$  sıralaması ile ilgili sütundaki sıralama arasındaki Spearman korelasyon katsayılarını ifade etmektedir. Şirketler Borsa İstanbul'daki hisse senedi kodlarıyla tabloda yer almaktadır.

Üç ağırlık yönteminden her biri kullanılarak her bir dönem için elde edilen ideal çözüme göre yakınlık değerleri ( $C^+$ ) ve bu değerleri göre elde edilen TOPSIS sıralamaları Tablo IV-2'de verilmiştir. Bu tabloda ayrıca şirketlerin piyasa değerindeki yıllık değişimler ( $\Delta PD_t$ ) ve bu değişimlere göre yapılan sıralamalar da yer almaktadır. TOPSIS sıralamaları ile piyasa değerindeki yıllık değişim sıralaması arasındaki ilişkileri gösteren Spearman korelasyon katsayıları tablonun altında yer almaktadır.

Eşit ağırlıklara göre TOPSIS sıralaması ile  $\Delta PD$ 'ye göre sıralama arasındaki korelasyonlar 2013, 2014 ve 2015 için sırasıyla 0,6703; 0,5761; 0,8022 olarak bulunmuştur. Entropi ağırlıkları kullanılarak elde edilen TOPSIS sıralamaları ile  $\Delta PD$ 'ye göre sıralama arasındaki korelasyonlar 0,5667; 0,3501; 0,1193 bulunmuştur. Eşit ağırlık yöntemi ile entropi ağırlıkları yöntemi karşılaştırıldığında eşit ağırlık korelasyonlarının her birinin entropi korelasyonlarının hepsinden daha yüksek olduğu görülmektedir. Entropi ağırlıkları piyasa değerindeki değişime uygun bir sıralama elde etmede eşit ağırlıklar kadar başarılı olamamıştır.

Doğrusal olmayan programlama ağırlıklarına göre TOPSIS sıralaması ile  $\Delta PD$ 'ye göre sıralama arasındaki korelasyonlar 2013, 2014 ve 2015 için sırasıyla 0,7033; 0,7457; 0,8823 olarak bulunmuştur. Her bir dönemin doğrusal olmayan programlama ağırlıkları ile elde edilen korelasyonu, hem eşit ağırlıklar hem de entropi ağırlıkları kullanılarak elde edilen korelasyonundan daha yüksektir. Çünkü doğrusal olmayan programlama ağırlıkları korelasyonlar için bir üst sınır belirlemektedir ve bu ağırlıklarda yapılan bir değişiklik en az bir dönemdeki korelasyonu düşürecektir. Eşit ağırlıklar kullanılarak elde edilen korelasyonların 2013 ve 2015 dönemlerinde bu üst sınırlara yaklaştığı görülmektedir.

Entropi ağırlıklarının başarısızlığı, bu ağırlıkların kriterlerdeki değişkenliğe göre belirlenmesi ile açıklanabilir. Mesela bir kriter bütün karar noktalarında aynı değeri aldığı anda o kriterin entropi ağırlığı sıfır olmaktadır. Performansı yüksek şirketleri performansı düşük şirketlerden ayıramayacak böyle bir kriterin ağırlığının sıfır olması makuldür. Ancak şirket ünvanındaki karakter sayısı gibi değişkenliği yüksek bir kriter hiç önemi olmadığı halde entropi ağırlıkları yönteminde önemli çıkabilmektedir. TOPSIS yöntemini kullanan bir karar vericinin amacı ağırlıklar arasında en büyük farklılaşmayı sağlamak, ayırım gücü en yüksek kriterleri belirlemek veya aldığı değerlerin büyüklüklerine kriterlere ağırlık vermek yerine gerçek performansı göstermede en önemli katkıyı sağlayacak kriterlere en büyük ağırlığı vermek olabilir.

Eşit ağırlıkların başarısı ise birbirine benzer kriterlerin sayısı ile açıklanabilir. Eşit ağırlıklar yönteminde her bir kriter eşit ağırlığa sahip görünse de belli bir özellikle ilgili daha fazla kriterin kullanılması o özelliğe daha fazla önem verildiğini dolaylı olarak varsaymaktadır. Yukarıdaki TOPSIS modellerinde kâr marjları, aktif kârlılık oranı ve öz sermaye kârlılık oranı olmak üzere beş kârlılık kriteri yer

almaktadır. Devir hızı oranlarından oluşan kriterler ise dört tanedir. Borçlanmayla ilgili kriterler kaldıraç oranı ve uzun süreli borç oranı ile beraber net yabancı para pozisyonu oranı da sayılırsa üç tanedir. Likidite kriterleri ise cari oran ve asit test oranı olmak üzere iki tanedir. Eşit ağırlıkların 2013 ve özellikle 2015 dönemlerindeki başarısının nedeni bu dönemlerde sırasıyla kârlılık, devir hızı, borçlanma ve likiditenin daha önemli olması olabilir.

Doğrusal olmayan programlama ağırlıklarının piyasa değerindeki değişime göre sıralamaya daha uygun bir sıralama sağlamaması birkaç nedenle açıklanabilir. Birinci neden bu ağırlıkların dönemler arasında sabit olduğunun varsayılmasıdır. Yatırımcılar farklı dönemlerde farklı kriterlere önem veriyorsa bu varsayım gerçekçi olmayacaktır. Bu durumda üç ayrı dönemin korelasyonları çarpımını maksimize eden ortak ağırlık kümesi belirlemek yerine her biri kendi dönemindeki korelasyonu maksimize eden üç ayrı ağırlık kümesi kullanmak ilgili dönemlerde piyasa değerindeki değişime göre sıralamaya daha uygun sıralamalar sağlayabilir. Ancak ortak ağırlıklarda belli bir dönemdeki korelasyonu artıran bir değişiklik yapmak diğer dönemlerdeki korelasyonlarda düşüşe mal olacaktır. Bu durumda bir dönemdeki korelasyonunu maksimize eden ağırlık kümesi bir sonraki dönemdeki sıralamayı tahmin etmede çok başarılı olamayacaktır. En doğru sıralamayı elde etmek için ilgili dönemin özelliklerine göre en doğru ağırlıkların belirlenmesi gerekmektedir.

İkinci neden ise TOPSIS modelinde yer almayan ama yatırımcıların dikkate aldığı başka kriterlerin de mevcut olmasıdır. Amortismanlar, stok miktarları, pazarlama satış ve dağıtım giderleri, kâr payı dağıtımı, sermaye artırımını, tedarikçiler ve dağıtıcılar ile olan ilişkiler, şirketlerin çelik üretim dışındaki faaliyetleri, yabancı yatırımcılara ait hisse oranları gibi kriterler ve KAP duyuruları da şirketlerin performansını ve piyasa değerini etkileyebilir. Üçüncü bir neden, çalışmada dönem başı finansal oranlar ile yapılan TOPSIS sıralamasının dönem sonu piyasa değerindeki değişime göre sıralama ile kıyaslanmasıdır. Arada geçen sürede finansal oranlarda büyük değişimler ortaya çıkması mümkündür. Yatırımcılar şirketlerin finansal oranlarının güncel değerlerini dönem sonu gelmeden önce üç, altı ve dokuz aylık mali tablolardan elde etmekte ve piyasa değerini etkileyen kararlar alabilmektedir.

Bütün bunlara rağmen bu çalışmadaki TOPSIS modeli ile oldukça iyi bir sıralama elde edilmiştir.  $\Delta PD_{2014}$  sıralamasının bir tahmini olarak  $\Delta PD_{2013}$  sıralaması kullanıldığında gerçek sıralama ile tahmin edilen sıralama arasındaki korelasyon 0,6138 olacaktır. Halbuki ağırlıklar doğru belirlendiğinde TOPSIS sıralaması ile gerçek sıralama arasındaki korelasyon 0,7457 olmaktadır. Aynı şekilde  $\Delta PD_{2015}$  sıralamasının bir tahmini olarak  $\Delta PD_{2014}$  sıralaması kullanıldığında ise elde edilen korelasyon -0,6248 olmaktadır. Bu oldukça kötü bir tahminidir. 2015 dönemi için ağırlıklar doğru belirlendiğinde TOPSIS modeli kullanılarak elde edilen korelasyon ise 0,8823 olmaktadır. TOPSIS modeli ayrıca 2015 döneminde

kriterlerde meydana gelen fayda maliyet niteliklerindeki değişimi de hesaba katma imkânı vermektedir.

### SONUÇ

Yatırımcılar kendilerine en çok getiri sağlayacak şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapmak istemektedir. Bir şirketin yüksek getiri sağlayabilmesi için faaliyetlerinde yüksek performansa sahip olması gerekmektedir. Şirketlerin performansını değerlendirmek için çeşitli finansal oranlar çok kriterli karar verme yöntemleriyle bir arada değerlendirilebilmektedir. Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS yöntemi kullanılarak işletmelerin performanslarının sıralanmasına dair çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Ancak bu çalışmalar TOPSIS yönteminin başarısını ortaya koymada yetersiz kalmıştır. TOPSIS yöntemi ile herhangi bir kıyaslama ölçütüne uygun bir sıralama elde edebilmek için üç maddeye dikkat etmek gerekmektedir: (1) kriterlerin doğru tanımlanması ve fayda/maliyet niteliklerinin doğru belirlenmesi, (2) ağırlıkların doğru belirlenmesi ve (3) kıyaslama ölçütünün doğru belirlenmesidir.

Bu çalışmada değerlendirme kriteri olarak 16 finansal oran belirlenmiştir. Demir çelik sektörü 2015 yılında küresel kapasite fazlalığı nedeniyle daralma yaşadığı için kriterlerin fayda maliyet nitelikleri normal dönem olarak kabul edilen 2013 ve 2014 yılları ile ekonomik daralma dönemi olarak kabul edilen 2015 yılı için farklı belirlenmiştir. Bu çalışmada kıyaslama ölçütü olarak piyasa değerindeki yıllık değişim esas alınmıştır. TOPSIS sıralamalarının başarısı bu sıralamaların kıyaslama ölçütü ile elde edilen sıralamalarla ilişkisinin büyüklüğü ile değerlendirilmiştir.

Mevcut kriterler kullanılarak elde edilebilecek en iyi sıralamayı veren doğrusal olmayan programlama ağırlıkları kullanıldığında 2013, 2014 ve 2015 için Spearman korelasyon katsayıları sırasıyla 0,7033; 0,7457; 0,8823 olarak bulunurken eşit ağırlıklar kullanıldığında bu katsayılar 0,6703; 0,5761; 0,8022 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlar çalışmada geliştirilen modelin oldukça başarılı olduğunu ve TOPSIS modelinde eşit ağırlıkların kullanılmasıyla da oldukça iyi sonuçlar elde edilebildiğini göstermektedir. Literatürde sıklıkla kullanılan entropi ağırlıkları yönteminin eşit ağırlıklar kadar başarılı sonuçlar vermemesi, bu yöntemin değişkenliği fazla olan kriterlere yüksek ağırlık verirken piyasa değerindeki değişim için önemli olan ağırlıklara düşük ağırlıklar vermesi ile açıklanmıştır.

Bu çalışma demir çelik sektöründeki şirketler için TOPSIS ile oldukça başarılı sıralamalar elde etmenin mümkün olduğunu göstermektedir. Bu çalışmada sunulan çerçeveye uygun olarak farklı sektörlerde ve farklı ekonomik koşullarda TOPSIS sıralamalarının başarısı incelenebilir. Amortismanlar, stok miktarları, pazarlama satış ve dağıtım giderleri, kâr payı dağıtımı, sermaye artırım, tedarikçiler ve dağıtıcılar ile olan ilişkiler, yabancı yatırımcılara ait hisse oranları gibi kriterlerin ilave edilmesi daha iyi sonuçlar verebilir. TOPSIS sıralamasının başarısını değerlendirmek için farklı kıyaslama ölçütleri geliştirilebilir ve kıyaslama ölçütüne

uygunluk hata kareler ortalamasının karekökü, ortalama mutlak yüzde hata gibi hata ölçüm fonksiyonları ile de değerlendirilebilir.

#### KAYNAKÇA

AYRIÇAY, Yücel ve TÜRK, Veysel Eren (2014), “Finansal Oranlar ve Firma Değeri İlişkisi: BIST'de Bir Uygulama”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Cilt 64.

BAKIRCI, Fehim; ESLAMIAN SHIRAZ, Seyedhadi ve SATTARY, Ali (2014), “BIST'da Demir, Çelik Metal Ana Sanayii Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performans Analizi: VZA Süper Etkinlik ve TOPSIS Uygulaması”, Ege Akademik Bakış, Cilt 14(1); 9-19.

BİRGİLİ, Erhan ve DÜZER, Murat (2010), “Finansal Analizde Kullanılan Oranlar ve Firma Değeri İlişkisi: İMKB'de Bir Uygulama”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Cilt 46.

Çelik İthalatçıları Birliği (2016, 10 Mayıs), “Dünya Çelik Sektörünü Genel Görünümü”, İnternet Adresi: <http://www.cib.org.tr/tr/istatistikler-dunya-celik-sektorunun-genel-gorunumu.html>, Erişim Tarihi: 21.12.2016.

DAI, Lixin ve WANG, Jianfang (2011), “Evaluation of The Profitability of Power Listed Companies Based on Entropy Improved TOPSIS Method”, Procedia Engineering, Vol 15; 4728-4732.

DENG, Hepu; YEH, Chung-Hsing ve WILLIS, Robert J. (2000), “Inter-company Comparison Using Modified TOPSIS with Objective Weights”, Computers & Operations Research, Vol 27(10); 963-973.

EKİNCİ, Namık (2016, 12 Ocak), “Çelik Sektörü 2016'da Gerekli Tedbirlerin Alınmasını Bekliyor”, İnternet Adresi: <http://www.cib.org.tr/tr/haberler-celik-sektoru-2016da-gerekli-tedbirlerin-alinmasini-bekliyor.html>, Erişim Tarihi: 21.12.2016.

ERTUĞRUL, İrfan ve KARAKAŞOĞLU, Nilsen (2009), “Performance Evaluation of Turkish Cement Firms with Fuzzy Analytic Hierarchy Process and TOPSIS Methods”, Expert Systems with Applications, Vol 36(1); 702-715.

FENG, Cheng-Min ve WANG, Rong-Tsu (2001), “Considering the Financial Ratios on the Performance Evaluation of Highway Bus Industry”, Transport Reviews, Vol 21(4); 449-467.

GARG, Gaurav ve KOTHARI, C, R, (2014), Research Methodology, Methods and Techniques, New Age International Publishers, New Delhi.

HUNG, Chia-Chang ve CHEN, Liang-Hsuan (2009), “A Fuzzy TOPSIS Decision Making Model with Entropy Weight under Intuitionistic Fuzzy Environment”, Proceedings of the International MultiConference of Engineers and Computer Scientists 2009, Vol 1.

JOZI, S. A.; SHAFIEE, M.; MORADIMAJD, N. ve SAFFARIAN, S. (2012), “An integrated Shannon's Entropy–TOPSIS Methodology for Environmental Risk Assessment of Helleh Protected Area in Iran”, *Environmental Monitoring and Assessment*, Vol 184(11); 6913-6922.

KAZAN, Halim; ERTOK, Merve ve CİFTÇİ, Cihan (2015), “Application of a Hybrid Method in the Financial Analysis of Firm Performance”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol 195; 403-412.

KIRAN BULGURCU, Berna (2012), “Application of TOPSIS Technique for Financial Performance Evaluation of Technology Firms in Istanbul Stock Exchange Market”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol 62; 1033-1040.

LAI, Young-Jou; LIU, Ting-Yun ve HWANG, Ching-Lai (1994), “TOPSIS for MODM”, *European Journal of Operational Research*, Vol 76; 486-500.

LI, Xiangxin v.d. (2011), “Application of the Entropy Weight and TOPSIS Method in Safety Evaluation of Coal Mines”, *Procedia Engineering*, Vol 26; 2085-2091.

LOCATELLI, Giorgio ve MANCINI, Mauro (2012), “A Framework for The Selection of the Right Nuclear Power Plant,” *International Journal of Production Research*, Vol 50(17); 4753-4766.

LOTFI, Farhad Hosseinzadeh ve FALLAHNEJAD, Reza (2012), “Imprecise Shannon's Entropy and Multi Attribute Decision Making”, *Entropy*, Vol 12; 53-62.

London Stock Exchange (2013), “What influences a share price”, İnternet Adresi: <http://www.londonstockexchange.com/traders-and-brokers/private-investors/private-investors/about-share/what-influence-share-price/what-influence-share-price.htm>, Erişim Tarihi: 21.12.2016.

MAVI, Reza Kiani; GOH, Mark ve MAVI, Neda Kiani, (2016), “Supplier Selection with Shannon Entropy and Fuzzy TOPSIS in the Context of Supply Chain Risk Management”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol 235; 216-225.

MEDER ÇAKIR, Hafize ve KÜÇÜKKAPLAN, İlhan (2012), “İşletme Sermayesi Unsurlarının Firma Değeri ve Karlılığı Üzerindeki Etkisinin İMKB'de İşlem Gören Üretim Firmalarında 2000–2009 Dönemi için Analizi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Vol 1(14); 69-85.

NALBANTLI, Gizmen (2016, 29 Haziran), “PD/DD Oranını Kullanarak Portföy Oluşturma”, İnternet Adresi: [http://www.bigpara.com/bigpara-uzmanlari/gizmen-nalbantli/pddd-oranini-kullanarak-portfoy-olusturma\\_ID985729/](http://www.bigpara.com/bigpara-uzmanlari/gizmen-nalbantli/pddd-oranini-kullanarak-portfoy-olusturma_ID985729/), Erişim Tarihi: 21.12.2016.

ÖZKAN, Azzem (2009), “TMS-12 Gelir Vergileri Standardına Göre Ertelenmiş Vergiler ve Muhasebe Uygulamaları”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 32; 97-112.

PADACHI, Kesseven (2006), “Trends in Working Capital Management and its Impact on Firms’ Performance: an Analysis of Mauritian Small Manufacturing Firms”, International Review of Business Research Papers, Cilt 2(2); 45-58.

PENMAN, Stephen H. (1991), “An Evaluation of Accounting Rate-of-return”, Journal of Accounting, Auditing & Finance, Vol 6(2); 233-255.

SOBA, Mustafa ve EREN, Kudret (2011), “TOPSIS Yöntemini Kullanarak Finansal ve Finansal Olmayan Oranlara Göre Performans Değerlendirilmesi, Şehirlerarası Otobüs Sektöründe Bir Uygulama”, Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt 15(21); 23-40.

TAN, Tih Koon (2012), “Financial Distress and Firm Performance: Evidence from the Asian Financial Crisis”, Journal of Finance and Accountancy, Vol 11(1).

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (2015, 28 Ekim), “Röportaj: Çelik Ürünleri İthalatı Hızla Artıyor”, İnternet Adresi: [http://www.dcud.org.tr/tr/news.asp?news\\_id=659](http://www.dcud.org.tr/tr/news.asp?news_id=659), Erişim Tarihi: 21.12.2016.

UYGURTÜRK, Hasan ve KORKMAZ, Turhan (2012), “Finansal Performansın TOPSİS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt 7; 95-115.

YAYAN, Veysel (2016, 2 Şubat), “Demir Çelik Sıkıntılı”, İnternet Adresi: [http://www.ekohaber.com.tr/demir-celik-sikintili-haber\\_id-24938.html](http://www.ekohaber.com.tr/demir-celik-sikintili-haber_id-24938.html), Erişim Tarihi: 21.12.2016.

YOON, K. Paul ve HWANG, Ching-Lai (1995), Multiple Attribute Decision Making: An Introduction, Sage Publications, Thousand Oaks

YURDAKUL, Mustafa ve İÇ, Yusuf Tansel (2003), “Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik TOPSIS Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma”, Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi, Cilt 18(1); 1-18.

WHITTINGTON, Geoffrey (2007), “The Profitability of Retained Earnings”, Profitability, Accounting Theory and Methodology: The Selected Essays of Geoffrey Whittington, Routledge.

## TEK PARTİ DÖNEMİNDE SINAİ KALKINMA POLİTİKALARININ GELİŞİMİ: EKONOMİ-POLİTİK BİR İNCELEME

Ebubekir AYAN<sup>1</sup>

### Özet

Sanayileşme hedefi iktisadi kalkınmanın gereği olarak başlangıçtan itibaren Türkiye için öncelikli bir politika olarak belirlenmiş ve bugüne kadar bu önemli konumunu sürdürmüştür. Ancak uygulanan farklı kalkınma stratejilerine ve harcanan büyük çabalara rağmen sağlanan gelişmeler sınırlı kalmış; teknolojiye ve yenilikte öncü sayılabilecek bir dinamizme sahip, dünya markaları barındıran, katma değeri ve uluslararası rekabet yeteneği yüksek üretim yapısına sahip bir sanayileşme başarısına ulaşamamıştır. Bu çalışmada, bu serüvenin ilk aşamasında, tek parti dönemi sınaî kalkınma politikalarının neden başarılı olamadığı hususu siyaset-sermaye ilişkileri bağlamında ekonomi-politik bir perspektifle analiz edilmektedir. Bu dönemdeki başarısızlığın en temel nedenlerinden birinin, kamu kaynaklarının ve gücünün (yaygın bir şekilde) siyasi iktidara yakın kesimlere ayrıcalıklı bir biçimde kullanılarak adil rekabet ortamının zedelenmesi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İktisadi hayatta bir kısım iş adamı ve siyasetçi arasında süregelen ve adil rekabet ortamını zedeleyen bu karşılıklı çıkarıya dayalı 'dayanışma' geleneği, Türkiye'nin sınaî ve iktisadi kalkınmasının önündeki en büyük engellerden biri olarak değerlendirilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sanayileşme, Sınaî Kalkınma, Adil Rekabet, Siyasi Nepotizm, İktisadi Yozlaşma.

### Evolution of the Industrial Development Policies in the Single-Party Period: An Analysis from Political Economy Perspective Abstract

As a crucial requirement of economic development, industrialization target was identified as a priority policy for Turkey from the beginning and it has hold its important position until today. However, despite different development strategies applied and great efforts spent, the progress achieved has been limited; an industrialization success with a dynamic that can be considered a leader in technology and innovation, holding world brands, with a production structure that has high added value and international competitiveness could not have been achieved. In this study, it is analyzed with a political economy perspective that why the industrial development policies couldn't achieve a reasonable success in the single-party period which is the first stage of this adventure. It is concluded that, one of the main reasons for this situation is damaging the competition environment with utilization of public sources and public power (widely) in a privileged way by the people close to political power. This mutually beneficial 'solidarity' tradition that continued between some businessmen and politicians in Turkey's economic life and undermines fair competition environment is considered as one of the biggest obstacles for Turkey's industrial and economic development.

**Key Words:** Industrialization, Industrial Development, Fair Competition, Political Nepotism, Economic Corruption.

---

<sup>1</sup> Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İşletme Böl., bekir.ayan@kocaeli.edu.tr



## GİRİŞ

Sanayileşme yolunda 1800'lü yılların ilk çeyreğinden itibaren başlatılan ve en az yüz yıllık bir çabanın ve bu süreç boyunca defalarca başarısızlığa da uğrayarak oluşmuş bir tecrübenin neticesi olarak sağlanan kazanımlar, Birinci Dünya Savaşı'na dâhil olma kararının ardından yaşanan ağır koşullarla adeta yıkıma uğramıştır. İttihat ve Terakki yönetiminin taammüden dâhil olduğu Dünya Savaşı esnasında ve sonraki yıllarda yaşanan işgal sürecinde imparatorluğun aynı ve beşeri sermayesi çok büyük zarar görmüştür. Bu süreçte ayakta kalabilen ve Milli Mücadele'ye de önemli katkılar sağlayarak Cumhuriyet Türkiye'si'ne intikal eden fabrikalar ise, yeni dönemin ilk sınaî varlık envanterini teşkil etmiştir.

Ancak İttihat ve Terakki döneminin -üstelik tarihin akışı içinde çok kısa sayılabilecek bir zaman dilimi içinde- Türkiye iktisadi yaşamına miras bıraktığı derin izler bu yıkımla sınırlı değildir. İş yaşamında halen son derece etkili olabilen siyasi nüfuz kullanımının bir 'zengin olma' ya da 'zengin üretme' yöntemi olarak yaygın ve sistemli bir şekilde hayata geçirilmesi de, bir kısmı Dünya Savaşı'nın zorlu koşulları altında geçen bu çok kısa dönemde mümkün olmuştur. Cumhuriyet Türkiye'si'nde de her dönemde sahiplenilerek geliştirilen (ve zaman içinde kurumsallaşan) bu sorunlu işleyişin, siyasi nüfuzu rekabetten değerli hale getirerek ekonominin dinamizmini, verimliliğini ve dolayısıyla iktisadi kalkınmayı kısıtladığı açıktır. Sınaî ve iktisadi kalkınma hususunda yıllardır süregelen çabaların uluslararası düzeyde sürdürülebilir ve rekabetçi bir sınaî başarıya hala ulaşamamış olması, konuyu akademik literatür açısından da canlı tutmaktadır.

Bu çalışmada kamu gücünün ve imkânlarının şahsi çıkarlara ve/veya ideolojik saiklere dayalı olarak taraflı bir şekilde kullanıldığı (hatta kimin sınaî müteşebbis olacağına devlet katından yön verildiği) bir siyasi vesayet altında, faydası toplum geneline yayılacak, uluslararası rekabet gücü yüksek ve uzun vadede sürdürülebilir nitelikte bir kalkınma başarısı sağlanamayacağı varsayımı temel alınmakta ve bundan yola çıkılarak ekonomi-politik açıdan bir dönem eleştirisine girilmektedir. Literatürde, bürokratik süreçleri hızlandırıcı etkisi dolayısıyla rüşvetin (yolsuzluğun) ekonomik büyümeyi hızlandırıcı işlev gördüğünü ileri süren çalışmalar da mevcuttur (Bkz, Leff, 1964; Acemoğlu and Verdier, 1998; Algan vd., 2014) Örneğin 1980-2011 dönemini kapsayan çalışmalarında Algan, Atakaş ve Tekin (2014), Türkiye'de yolsuzluk ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Çalışmada bu durumun, "rüşvetin iş hayatının işleyişinde artık veri kabul edildiği bir ortamda, bürokratik engeller ve zaman kaybı gibi maliyetlerin bu yolla önüne geçilerek büyümeye olumlu bir katkı sağlanması" biçiminde yorumlanabileceği belirtilmektedir. Bunun yanında, dünyada devlet vesayetinde işleyen kapitalist kalkınma modellerinin hızlı büyüme ürettiği ülke örnekleri de vardır. Yine de bu çerçevedeki istisnai sonuçlar bu çalışmadaki temel varsayımı yanlışlamamaktadır. Kamu imkânlarının özel sektöre tahsisine ideolojik ya da şahsi çıkar saikleriyle yön veren ülkelerin kişi başı milli

gelir, eğitim-sağlık hizmeti imkânları, işçi/memur hakları gibi diğer kalkınma göstergeleri dikkate alındığında, bu işleyişin uzun vadede toplum geneline yayılan bir refah üretmediği görülmektedir. Uluslararası Şeffalık Örgütünün (Transparency International) yayınladığı yolsuzluk algı endeksindeki ülke sıralaması da bu hususu doğrulamaktadır (Corruption Perception Index, 2016). Kaldı ki bazı istisnalar dışında, literatürdeki çalışmalar genel olarak yolsuzluğun ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı uzun vadede olumsuz etkilediğini göstermektedir.

İktisadi işleyiş içinde yaygın hale gelmiş yolsuzluklar ile büyüme ve kalkınma olguları arasındaki olumsuz ilişkiyi uluslararası ölçekte ortaya koyan çok sayıda ampirik çalışma mevcuttur. Bu kapsamda Akçay (2002), gelişmiş ve gelişmekte olan 54 ülke için 1960-1995 yılları arasında yolsuzluğun ekonomik büyüme üzerine etkisini incelediği makalesinde yolsuzluk ile ekonomik büyüme arasında istatistiki olarak anlamlı negatif bir ilişki bulmuştur. Méon ve Sekkat (2005), 1970-1998 dönemi için 63 ülkeyi kapsayan çalışmalarında yolsuzluğun hem büyüme hem de yatırımlar üzerinde olumsuz etkisini ortaya koymakta ve kötü yönetim biçimlerinde yolsuzluğun yatırımları hızlandırıcı etkisi olduğu yönündeki bulguları da yanlışlamaktadır. Erkan ve Kara (2011) yoksulluk ve yolsuzluk endeksleri ile milli gelir, enflasyon, eğitim harcamaları ve işsizlik oranı gibi makro değişkenler kullanarak yaptıkları uygulamalı çalışmalarında, Türkiye’de yolsuzluk ve yoksulluk göstergeleri arasında uzun dönemli bir nedensellik ilişkisinin gözlemlendiğini tespit etmiştir. Oni ve Awe (2012) yolsuzluğun büyüme üzerindeki etkilerini araştırmak üzere farklı ülkeler üzerinde çoklu lineer regresyon modeli kullanarak gerçekleştirdikleri uygulamalı çalışmalarında, yolsuzluğun iktisadi büyüme ve kalkınma üzerinde belirgin şekilde negatif etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Erkal, Akıncı ve Yılmaz (2014), 1995-2012 dönemi için panel sınır testi analizi kullanarak gelişmiş OECD ve AB ülkelerinde yolsuzluk algı endeksinin iktisadi büyüme üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarında, yolsuzluktaki azalmanın büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Aynı şekilde Linhartová ve Židová (2016), seçilmiş OECD ülkeleri üzerinde 1999-2014 dönemi için yaptıkları ampirik çalışmalarında, yolsuzluğun ekonomik büyümeyi hem doğrudan hem de dolaylı olarak olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Bu temel varsayım altında Türkiye’nin sınıflı kalkınma çabalarının eleştirel olarak ele alınacağı bu çalışma, Cumhuriyet’in ilan edildiği 1923 yılından başlayarak çok partili hayata geçilen 1946 yılına kadar olan dönemi kapsamaktadır. (Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası ve Serbest Cumhuriyet Fırkası tecrübeleri, bu partilerin iktidar tarafından maruz bırakıldıkları ‘son’ dikkate alındığında, ‘tek parti dönemi’ nitelendirmesine mani değildir). Aradan geçen uzun yıllardan sonra, Türkiye’nin halen katma değeri yüksek ve uluslararası rekabette öne çıkan nitelikte bir sınıflı kalkınma başarı sağlayamamış olmasının ardındaki etkenleri teşhis etmeye çalışırken, kuşkusuz her dönem için eleştiri konusu edilecek yanlış politikalar ve uygulamalar mevcuttur. Kaldı ki tek parti devri, iktisadi hayatta halen yaşanan ve

sınaî kalkınmayı sınırlayan sorunların ilk defa tecrübe edildiği dönem de değildir; yukarıda değinildiği üzere bu sorunlar büyük ölçüde İttihat ve Terakki döneminden intikal etmiştir. Ancak gerek siyasi tarihimizin akışı içinde yeni bir sayfa teşkil etmesi, gerekse kurucu dönem olması dolayısıyla Cumhuriyet Türkiye'si'nde tek parti dönemi, sonraki yıllar açısından özel ve belirleyici bir önem taşımaktadır.

Tek parti döneminde yaşanan ve sınaî kalkınmayı yavaşlatıcı mahiyet arz eden sorunların ele alınacağı çalışmanın ilk kısmında, bu dönem boyunca uygulanan sanayileşme politikaları ve bu politikaların sanayi sektörünün gelişimine etkileri incelenecektir. Çalışmanın ikinci kısmında ise, dönem boyunca sürdürülen sanayileşme hamlesinin arzu edilen sonuçlara ulaşamaması hususu ve bunun nedenleri ekonomi-politik bir bakış açısıyla eleştirel olarak incelenecektir.

## **I. 1923-1945 DÖNEMİNDE TÜRKİYE'DE SANAYİLEŞME POLİTİKALARI VE SANAYİ SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ**

### **A. SINAÎ KALKINMA POLİTİKALARI**

Uzun yıllar boyunca devam eden savaşların ardından kırsal nüfusun artık evlerine dönmesi ve boş kalan toprakların tekrar ekilmesiyle birlikte, Cumhuriyet'in ilk yıllarından itibaren tarımsal üretim artmaya başlamıştır (Pamuk, 2014: 182). Cumhuriyetin ilk yıllarında milli gelirin en önemli kısmını tarım sektörü teşkil etmekte (1923-1929 arası dönemde ortalama %45,3), sanayi ise %9,75'lik payı ile henüz milli gelirin öncü sektörü olabilecek boyutlar taşımamaktadır. Bu dönemde gerçekleşen yüksek büyüme hızı, bir sanayileşme temposunu değil, (savaştaki erkek nüfusun yeniden tarıma ve mevcut küçük sanayiye dönmesini de kapsayan) bir yeniden inşa sürecini yansıtmaktadır (Boratav, 2008: 51-52). Ancak savaştan yeni çıkmış olmanın getirdiği zorlu şartların yanı sıra, Lozan Antlaşması'nın gümrük politikalarını kısıtlayan hükümleri gereği korumacı politikaların uygulanamamasının da etkisiyle, yerli sanayide belirgin bir hareketlenme sağlanamamıştır.

Bir önceki dönemin iktisat politikalarının ana çerçevesini oluşturan 'milli' nitelikte bir sermaye sınıfı oluşturma modeli Cumhuriyet Türkiye'si tarafından da sahiplenilmiş ve bu dönemde uygulanan kalkınma politikalarının temel belirleyicisi olmuştur (Boratav, 2008: 40). Yerli ve yabancı sermayeyi özendirici, ekonomik hayatın denetiminin 'milli' unsurlara geçişini kolaylaştırıcı ve ılımlı bir korumacılığı öngören nitelikleriyle, İzmit İktisat Kongresi'nin genel atmosferi de, 'milli iktisat' görüşünün ana unsurlarıyla benzerlik arz etmektedir (Boratav, 2008: 46). Koruyucu gümrük tarifeleri, 1913 Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun getirdiği kolaylıkların devamı ve genişletilmesi, sınaî makine ve teçhizatın gümrükten muaf tutulması, bir sanayi bankasının kurulması, sanayi hammadde ve mamullerine ulaşımında daha düşük tarife uygulanması gibi hususlar, Kongre'de sanayi sektörüne dönük olarak alınan ilke kararları arasındadır (Tezel, 2015: 178). Nitekim sınaî

faaliyetlerde bulunmak ve sanayi kredisi sağlamak üzere 1925 yılında Sanayi ve Maadin Bankasının<sup>2</sup> kurulması ve 1927 yılında yeni bir Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun çıkarılması, 1923 Kongresi'nde sanayi sektörüne ilişkin alınan kararların uygulamaya konulmasının önemli örnekleridir (Tezel, 2015: 179).

1913 tarihli Teşvik-i Sanayi Kanunu -1924 yılında üzerinde bazı değişiklikler yapılmakla birlikte- 1927 yılına kadar yürürlükte kalmış ve 1927'de yeni bir Teşvik-i Sanayi Kanunu çıkarılmıştır. Kanun dâhilinde teşvikten yararlanacak işletmelere sınaî yatırımları için bedelsiz arsa tahsisi, gümrük vergileri ve birçok vergi, resim ve harç muafiyeti, sanayi mamulleri için nakliye tarifelerinde %10 indirim, fiyat farkı %10'u geçmemek üzere kamu sektörü için yerli malı sınaî ürün kullanımı zorunluluğu ve devlet tekelindeki bazı malların indirimli satılması gibi önemli kolaylıklar sağlanmıştır (Türk, 1974: 662). Ancak 1929 yılına kadar olan dönemde, Lozan Antlaşması'nın ilgili hükmü gereği ithal malları rekabetine karşı korumasız olan imalat faaliyetleri sınırlı bir alan içinde kalmış ve henüz kendini besleyecek bir büyümeyi sağlayabilecek yeterli bir ivme kazanamamıştır (Keyder, 1993: 90).

**Tablo-1: Sınaî Müesseselerin Çalışan Sayısına Göre Tasnifi**

Çalışan Sayısına Göre Müesseseler	İşletme Sayısı	(%) Oran
Bir kişilik müesseseler	23.316	35,74
Bir kişi ve aile efradından kurulu müesseseler	4.914	7,53
2 ve 3 kişilik müesseseler	23.332	35,76
4 ve 5 kişilik müesseseler	7.683	11,78
6 ve 10 kişilik müesseseler	3.940	6,04
11-20 kişilik müesseseler	1.188	1,82
21-50 kişilik müesseseler	551	0,84
51-100 kişilik müesseseler	166	0,25
100 ve daha fazla çalışanı olan müesseseler	155	0,24
<b>Toplam</b>	<b>65.245</b>	<b>100,00</b>

**Kaynak:** Devlet İstatistik Enstitüsü, 1927 Sanayi Sayımı, Ankara, 1969: 9.

1927 yılı sanayi sayımı verilerine göre, faaliyette olan işletme sayısı itibariyle Türkiye'de sanayinin başlıca sektörlerini, tarıma dayalı sanayi (%43,59),

<sup>2</sup> Sanayi ve Maadin Bankası, kendisine devredilen Feshane, Bakırköy, Beykoz ve Hereke fabrikalarını işletmek, özel sermayeli sanayi şirketlerine hissedar olarak iştirak etmek ve kredi sağlamak üzere 1925 yılında kurulmuştur. Banka bu doğrultuda 16 sınaî işletmeye iştirak etmiştir. Sınaî kredi işlevini ise kaynak yokluğu nedeniyle -kayda değer olmayan bazı istisnalar dışında- yerine getirememiştir (Apak vd., 1952: 25-36).

maden sanayii (%22,61), dokuma sanayii (%14,34) ve ağaç mamulleri sanayii (%12,10) teşkil etmektedir (Devlet İstatistik Enstitüsü, 1969: 10). Tablo-1’de görüldüğü üzere, bu dönemde toplam 65.245 sınaî müesseseden 51.562’si 1-3 arası işçi çalıştıran veya ailece işletilen işletmelerden oluşmaktadır. 4-10 arası işçi çalıştıran 11.623, 11-50 arası işçi çalıştıran 1.739, 51-100 arası işçi çalıştıran 166 ve 100 ve üzeri işçi çalıştıran 155 işletme mevcuttur.

1927 yılı sanayi sayımı verileri, bu yıllarda Türkiye’de sanayi sektörünün genel olarak küçük işletmelerden oluştuğunu göstermektedir. Özellikle orta ölçekli sınaî işletme sayısının düşüklüğü dikkat çekicidir. Örneğin ekonominin tarımdan sonra en fazla istihdam sağlayan dalı olan dokuma sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin yaklaşık %74’ü 4 kişiden az işçi çalıştıran işletmelerden oluşmaktadır (Devlet İstatistik Enstitüsü, 1969: 10). Kaldı ki 1920’li yıllarda imalat faaliyeti (genel olarak) fazla kârlı bir sektör değildir. Bu bakımdan bu dönem imalat sanayii için bir refah dönemi sayılamaz. Bir taraftan yeni firmalar kurulurken, diğer taraftan da ithal rekabetine dayanamayan birçok fabrika faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmıştır (Keyder, 1993: 84-85). 1927 senesine ait İstanbul Bölgesi ve 8 civar vilayeti Ticaret İdaresi’nin raporuna göre 1927’de 12 iflas ve 751 işyeri tatili söz konusu iken, 1928 yılında 400 iflas ve 1000 civarında iş tatili yaşanmıştır (Şnurov, 1973: 35). Şnurov bu dönemdeki iflasları, o yıllarda hükümetten çeşitli kolaylık ve imtiyaz beklentisi ile kurulan işletmelerin birçoğunun bu beklentilerinin karşılanamaması ile ilişkilendirmekte; vücuda getirilen yeni teşebbüslerin ise *“kısmen memleketi terk etmiş olan Ermeni-Rum teşebbüslerinin ele geçirilmesi, kısmen de devlet müesseselerinin soyulması ve rüşvetlerle”* meydana getirildiğini savunmaktadır (Şnurov, 1973: 35).

Yeni dönemin ilk yıllarında yabancı sermayeye karşı olumlu tutumun bir neticesi olarak, yerli sermaye ile ortaklık halinde gelen yabancı yatırımlar öncelikle desteklenmiş; ancak bu işletmeler, yabancı ortakların sermayeyi sağladığı, yerli unsurun ise iktidara yakınlık derecesine göre nüfuzunu kullanarak gerekli kolaylıkları elde etmekle yükümlü olduğu bir işleyişle tezahür etmiştir (Boratav, 2008: 42). 1920-1930 döneminde Türkiye’de 201 anonim şirket kurulmuş olup, bunların 66’sının kurucu, hissedar ve idare meclisi üyeleri arasında yabancılar bulunmaktadır (Ökçün, 1971: 117). Boratav’a göre söz konusu yabancı şirketlerin ödenmiş sermayelerinin tümüne yakın bir bölümünün fiilen yabancı sermaye olduğu tahmin edilebilir (Boratav, 2008: 42). Bahsedilen 201 anonim şirketin 119’u İstanbul’da, 21’i Ankara’da, 10’u İzmir’de, 6’sı Adana’da ve geriye kalan 45’i ise diğer şehirlerde kurulmuştur. Bu dört şehirde kurulan anonim şirketlerin, bu dönemde kurulan 201 şirketin toplam nominal sermayesi içindeki payı %92,11’dir (Ökçün, 1971: 116-117).

Bu dönemde sanayi sektörünü kısıtlayan önemli bir husus, sektörün finansman imkânlarının son derece kısıtlı olmasıdır. Sanayi ve Maadin Bankasının faaliyet alanı devraldığı kamu sınaî müesseseleri ve iştirak ettiği özel sermayeli

sanayi müesseseleriyle sınırlı olduğundan ve kaynak sıkıntısı sebebiyle tüm sanayi sektörü için kredi veren bir finansman kurumu haline gelemediğinden, bu hususta devletin de bir katkısı söz konusu olamamıştır. 1930 Sanayi Kongresi raporlarında kredi imkânlarının darlığı ayrıntılı olarak vurgulanmakta, kısa vadeli ticari krediler haricinde sabit sermaye yatırımları için kredi imkânlarının olmadığı belirtilmekte; tesis, makine ve teçhizata yönelik uzun vadeli ve düşük faizli kredi imkânlarının oluşturulmasının sanayinin gelişmesi açısından lüzumu ve aciliyeti izah edilmektedir (Ankara Sanayi Odası, 2008: 163-164). Bunun yanında Sanayi ve Maadin Bankasının sermayesine iştirak ettiği ve kredi aktardığı, kamu - özel sektör işbirliğiyle faaliyet gösteren özel şirketler de başarılı olamamış ve kamu kaynakları israf olunmuştur (Bu konuda örnekler için bkz, Avcıoğlu, 2013: 266-267). Bundan başka, İstanbul mebusu Hasan Vasıf Bey'in aktardığına göre, Bankanın tüm sanayi sektörüne kredi vermek yerine sadece kendi bünyesindeki müesseselere kredi sağlaması ve bu işletmelere tanınan vergi muafiyetleri, küçük ölçekli sınaî müesseseler aleyhine haksız rekabet oluşturmakta ve bunların gelişme imkânını da ortadan kaldırmaktadır (C.H.F. Üçüncü Büyük Kongre Zabıtları, 1931: 73-74). Ülke sanayiine katkı vermesi amacıyla kurulan Sanayi ve Maadin Bankasının mevcut yapısıyla bu gayeye hizmet edemediği çok geçmeden anlaşılmıştır. Hükümet 1932 yılında Bankanın statüsünde yaptığı tadilatla sınaî kredi faaliyetleri için Türkiye Sanayi Kredi Bankasını, Maadin Bankası uhdesindeki sınaî faaliyetlerin yürütülmesi için de Devlet Sanayi Ofisini kurmuştur (Toros, 1954: 17). Ancak kısa süre içinde her iki kuruluşun da başarılı olamadığı görülmüş ve faaliyetlerine son verilmiştir. Bu iki kuruluş 1933 yılında, bu faaliyetleri tek çatı altında yürütecek olan Sümerbank altında birleştirilmiştir.

Ökçün'ün aktardığına göre 1920-1930 arasında kurulan anonim şirketlerinin sektörel dağılımında ilk sırayı (çoğunlukla ticari kredilere odaklanan) bankacılık, ikinci sırayı madencilik ve üçüncü sırayı gıda sanayii sektörleri almaktadır. Ödenmiş sermaye büyüklüğüne göre yapılan sıralamada en dikkat çekici husus temel sanayinin bulunmayışıdır. Bu dönemde imalat sanayii alanında yakın pazar için üretim yapmak üzere kurulan ve temel sanayiye yönelmeyen anonim şirketleşme sürecinin, ekonomiye katkıları olmakla birlikte, Osmanlıdan devralınan yapıyı devrimci bir atılımla değiştirdiği ileri sürülemez (Ökçün, 1971: 162-163). Dolayısıyla Cumhuriyetin bu ilk yıllarında sanayi sektörü Osmanlı ekonomisi içindeki nicel boyutlarını ve yapısal özelliklerini korumuş ve anlamlı bir sanayileşme süreci henüz oluşturulamamıştır (Boratav, 2008: 52). Sanayi sektörüne ilişkin istihdam verileri de bu tesbiti desteklemektedir. 1927 yılında yaklaşık %9 olan sanayi sektörü çalışanlarının toplam çalışan nüfus içindeki payının, ancak onyıllar sonra, planlı ekonomi döneminden itibaren süreklilik arz eden bir yükseliş sergilemeye başladığı görülmektedir. 1950'de %10,3 ve 1962'de %10,9 olan bu oran 1972 yılında belirgin bir sıçrama ile %14,5 ve 1982'de %19,3 olarak gerçekleşmiştir (Tezel, 2015: 133). Tekeli ve İlkin'in 1926-1928 dönemine ilişkin yaptığı değerlendirmeye göre de, Türkiye sanayisi bu yıllarda örgütlenme düzeyi,

kullandığı çevirici güç ve üretimin cinsleri bakımından henüz oldukça ilkel bir düzeydedir. (Tekeli ve İlkin, 2009a: 39). İlk on yılda gösterilen tüm çabalara rağmen, özel sektör marifetiyle zamanın ve tekniğin icaplarına uygun müesseseler henüz meydana getirilememiş, umumiyetle küçük ve zayıf teşebbüsler kurulabilmiş ve neticede ihtiyaç duyulan sanayinin tesis edilebilmesi için ilerleyen yıllarda devlet bizzat sanayi yatırımlarına girişmiştir (Sarc, 1934: 578). Tablo-2’de görüleceği üzere, 1923 yılında %10,6 olan sanayi sektörünün milli gelir içindeki payı ise, ancak korumacı ve devletçi politikalar eşliğinde 1932 yılından itibaren kalıcı bir şekilde yükselmeye başlayacaktır.

1929/30 dünya ekonomik krizi, ihracatı kuru yemiş, tütün ve pamuk gibi bazı tarım ürünlerinden ibaret olan, buna karşılık kaput bezi, şeker, gazyağı gibi pek çok sanayi ürünü tüketim malını ve neredeyse tüm sermaye mallarını ithal etmek zorunda olan Türkiye ekonomisinde büyük bir sarsıntı meydana getirmiştir. Kriz tarım ürünlerinde hızlı fiyat düşüşlerine neden olurken, ithal edilen sanayi ürünü fiyatlarında korumacı gümrük tarifesinin de etkisiyle ancak sınırlı bir oranda düşüş yaşanması, dış ticaret hadlerinin Türkiye aleyhine dönmesine neden olmuştur. Nitekim tarım ürünleri fiyatlarında 1929-1933 arasında ortalama %60-70 oranında düşüş yaşanırken, ithal edilen sanayi mallarının fiyatlarındaki düşüş %10-27 seviyelerinde olmuştur (Zarakolu, 1982: 90). Krizden en çok etkilenen kesimlerin başında gelen çiftçiler, bu süreçte kendi ailelerini geçindirmeye yetecek geliri dahi sağlayamaz duruma gelmiştir (Zarakolu, 1982: 103). Tarım ürünleri fiyatlarının bu derece hızlı düşmesi, ekonomisi tarım sektörüne dayalı olan Türkiye’de çok geniş kesimleri etkilemiş, devletin telafi edici mali destek sağlamaması neticesinde ekonomi ciddi bir durgunluk dönemine girmiştir.

Hatipoğlu’nun bu konudaki en önemli ana kaynaklardan birini teşkil eden çalışmasına göre, sınai ürün fiyatlarındaki katılık sadece ithal mallar için değil yerli sınai ürünler için de geçerlidir. İç pazarda 1928 yılından başlayarak ziraat mahsullerinin fiyatları çok büyük bir hızla düşerken, dünyada endüstri mamulleri fiyatları düştüğü halde Türkiye iç pazarında sınai ürün fiyatları uzun süre sabit kalmış ve sonradan ancak hafif bir düşüş göstermiştir<sup>3</sup> (Hatipoğlu, 1936:54-55).

<sup>3</sup> Örneğin 1928’den 1933’e kadar mısır fiyatı %80, arpa ve buğday fiyatları yaklaşık %73 oranında düşüş gösterirken, sınai bir ürün olan şekerin fiyatı bu dönemde sadece %20 düşüş göstermiştir. Aynı dönemde, dokuma sanayii için en önemli girdi kalemlerini teşkil eden yün fiyatları %67, pamuk fiyatları %64 ve tiftik fiyatları %82 oranında düşüş gösterirken, pazen ve kaput bezi fiyatlarındaki düşüş sadece %5 civarında kalmıştır. En çarpıcı veri ise yünlü kumaş fiyatlarına aittir. Yün fiyatları bu dönemde %67 düşüş gösterirken yünlü kumaş fiyatları önce %20’nin üzerinde artış göstermiş ve ancak 1931 yılından itibaren fiyatlar bir nebze gevşemiştir. 1933 yılına gelindiğinde 1928 yılına göre yünlü kumaş fiyatlarındaki değişim +%5’tir. (Zirai ve sınai ürün fiyatları arasındaki nisbi makasın nasıl açıldığına dair verilere dayalı bir anlatım için bkz, Hatipoğlu, 1936: 34-67. Dipnottaki veriler belirtilen sayfalardaki grafiklerden hesaplanmıştır).

Yukarıda da belirtildiği üzere, ithal sınai ürün fiyatlarının Avrupa'dakine kıyasla yeterince düşmemesinin önemli bir sebebi de, bu dönemde uygulamaya konulan ve ilave bir maliyet olarak fiyatlara yansıyan yüksek gümrük oranlarıdır. Yerli sanayinin ise, düşen hammadde fiyatlarının verdiği imkânla ithal mallara karşı fiyat rekabetine girerek avantaj sağlamak yerine bu durumdan yararlanmaya çalıştığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla bu yıllarda sanayi sektörünün krizden fazla zarar görmemesinin asıl âmili sektörün dinamizmi değil, krizin maliyetini geliri hızla düşmekte olan halk kesimlerine aktarmaya imkân veren söz konusu korumacı gümrük politikaları ve rekabetsiz piyasa ortamıdır.

Tarım ürünleri fiyatlarının sert bir şekilde düşmesi ile ihracat gelirlerinin ciddi biçimde azalması ve ithalata dönük gümrük tarifelerini yükselten yeni düzenlemenin 1929 Ekim ayında yürürlüğe girmesi neticesinde dış ticaretin ekonomi içindeki payı da gerilemeye başlamıştır. Hükümetin dış ticaret ve kambiyo rejimi üzerinde daha geniş denetim önlemleri alması, dış ticaret rejiminin giderek takas-kliring türü düzenlemelere kaydırılması ve çeşitli ithalat kısıtlamaları ekonominin 1940'lı yıllara kadar artarak devam edecek olan iç kapanma eğilimini güçlendirmiş, böylece 1929 yılından itibaren ithalat ve ihracatın ekonomi içindeki payı gerilemeye başlamıştır (Pamuk, 2014: 186-187). Yukarıda da belirtildiği gibi bu süreçte tarım kesimi son derece olumsuz etkilenirken, korumacılık önlemleri sayesinde imalat sanayii toparlanmaya ve yerli tüketimin giderek artan bir kısmını karşılamaya başlamıştır. Örneğin makine ve hammadde ithalatına uygulanan vergiler düşük tutulurken, tekstil ürünü nihai malların ithalatına uygulanan gümrük vergileri o dönemde %80'i, şeker ithalatına uygulanan vergiler ise %200'ü aşmıştır (Pamuk, 2014: 186-187). 1930'dan itibaren asıl olarak gümrük tarifelerinin yükseltilmesinin (ve yerli malı kullanımı konusundaki yaygın kampanya ve teşviklerin) etkisiyle birçok sanayi mamulünün ithalat miktarlarında hızlı bir düşüş gözlenmiş, dünya iktisadi krizinin zor koşulları altında aynı hızla olmasa da, yerli sanayi üretiminde de yükseliş yaşanmıştır (Veriler için bkz; Şanda ve Güleriyüz, 1937: 47-49).

Ancak çok sıkı korumacılık tedbirleri altında ve yukarıda bahsedilen konjonktürden beslenerek ortaya çıkan bu 'sınai hareketlenme', rekabet gücü ve verimliliği yüksek bir sınai üretim yapısına ve kalıcı bir iktisadi başarıya evrilememiştir. Kriz yıllarında gümrük politikasının bağımsızlaşmasının ardından ithal mallara uygulanan yüksek gümrüklerle birlikte iç piyasada fiyatların sert bir şekilde yükselmesini, sanayi üretiminde yaşanan hareketlilikle ve bunun süreksizliğiyle ilişkilendirerek değerlendiren Başar'ın anlattıkları kayda değerdir. *"Bu gibi yollarla çabuk para kazananlar, endüstriye yatırım yapsalar bile, çok kolay ve çabuk para kazanmak için kapkaç sanayii kuracaklardı. Han bodrumlarında, mahalle aralarındaki salaşlarda, eski binalarda fabrikalar mantar gibi yerden bitiyor, en adi cinsten çıkarılan malları piyasada dünya fiyatlarının iki misli yükseğe satılıyordu. Bu devirde hiçbir özel teşebbüsün modern bir fabrika kurduğu ya da çekirdekten yetişmiş sanayi erbabının işini modernleştirdiği*



*görülmemiştir... Tabii hepsinin paravana olarak kullandıkları, çoğu iktidara yakın adamları vardı” (Başar, 2007: 420).*

Dünya iktisadi buhranının olumsuz etkilerinin sert bir şekilde hissedildiği 1930’lu yılların başlarında, hem Teşviki Sanayi Kanunu hem de yüksek gümrük duvarlarıyla korunan mevcut yerli sanayicilerin korumacılık talepleri bir süre sonra iç rekabetin önlenmesini de kapsamaya başlamıştır. Bir başka deyişle yerli sanayiciler dış rekabete karşı koruma tedbirleriyle oluşan rantı içteki rekabet ile kaybetmek istemiyordu (Tekeli ve İlkın, 2009b: 219). Milli Sanayi Birliğinin Ali İktisat Meclisi için hazırladığı raporda, dokuma, debagat, trikotaj, çorap, sabun, ipekli mensucat, yün mensucat, kereste, çimento, çikolata, şekerleme, konserve ve itriyat gibi aksamı sanayinin memleket ihtiyacına kâfi üretim yaptığı ve bu alanlarda başka fabrika açılmasının men edilmesi dahi teklif edilebilmiştir (Tekeli ve İlkın, 2009b: 219-220). Şevket Süreyya’nın aktardığına göre bu talep karşılık bulmuş ve iç piyasada üretim miktarına kısıtlama getiren ‘sürprodüksiyon nizamnamesi’ uygulamaya konulmuş; yatırım israfına meydan vermemek amacıyla, kurulacak özel teşebbüsler için İktisat Vekaletinden izin alma şartı getirilmiştir. Süreyya yatırım izni konusundaki bürokratik zorluklardan bahsetmekte ve bazı yatırım taleplerine üretim fazlası olduğu gerekçesiyle izin verilmediğini ‘gaflet’ nitelemesiyle aktarmaktadır (Süreyya, 2016a: 442). Süreyya’nın da eleştirel bir üslupla kaleme aldığı bu uygulamalar, sanayinin gelişmesine ya da toplum geneline yayılan bir faydaya değil, sadece bu gücü (ayrıcılığı) elinde bulunduran kesimlerin haksız kazanç sağlamasına vesile olmuştur. Rekabet ortamını ciddi şekilde zedeleyen bu imtiyazlar neticede ülkenin sınaî gelişimini geciktiren unsurlara dönüşmüştür.

1929 dünya iktisadi buhranı ve krizin Türkiye’ye etkileri konusunda o dönemde Türkiye’de yazılmış kitaplardan birini kaleme almış olan Effimianidis, korumacılığın mutlak surette ve her iş kolu için değil, ihracat mamullerine zarar vermeyecek, ülkenin ve toplumun fayda göreceği alanlara mahsus olması gerektiğini, böylece korumacı politikalar yoluyla topluma aktarılan mali yüklerle toplumun bundan göreceği faydanın denk olması gerektiğini daha o yıllarda belirtmektedir. Effimianidis, muhtemelen mevcut uygulamaları eleştirmek kastıyla, dönemin tek sesli ikliminin elverdiği ölçüde anlatımına şu şekilde devam etmektedir: “*Aksi halde bütün bu korumalar, hep o fedakârlıklar, üç beş kimsenin ceplerini doldurmaya yarayan ve belki de buna bile yaramayarak sermayelerinin beyhude bağlanmasına ve hurda demire inkılab etmesine sebep olan ve nihayet ölmeye mahkûm bulunan bir takım parazit, yani başkasının sırtından geçinen kurumları bir müddet ulusa besletmekten ibaret kalır”* (Effimianidis, 1936: 188).

Dünya iktisadi buhranının neden olduğu zorluklar, 1930 yılına gelindiğinde ülke yönetimini -zorunlu olarak- farklı strateji arayışlarına itmştir. Özellikle Sovyet Rusya’nın planlı ekonomideki tecrübeleri devlet yönetiminin ilgisini çekmiş; iktidar çevresindeki bu ilgi ve buna dönük çalışmalar Rusya’ya yapılan

tetkik gezisi ile kuvvetlenmiş ve neticede devlet öncülüğünde bir sanayileşme stratejisi benimsenmiştir. 1930'ların bu ilk yılları, iktisadi devletçilik politikalarının ve müdahaleciliğin boyutu konusunda (kimi zaman devlet yönetimi arasında bir mücadele alanına da dönüşen) arayış yılları olarak da değerlendirilebilir. Uygulanan devletçilik stratejisinin daha da katılaşmasına, o dönemde göreve atanan İktisat Vekili Celal Bayar'ın mani olduğu söylenebilir.

1930'lu yılların devlet öncülüğündeki yeni sanayileşme stratejisi doğrultusunda 1933 yılında hazırlanan ve 1934'te yürürlüğe giren Birinci Sanayi Planı kapsamında, hammaddesi memleket dâhilinde temin edilebilecek 20 fabrika kurulması teklif edilmiş, büyük sermaye gücüne ihtiyaç duyan bu sınaî kuruluşların devlet tarafından teşekkül ettirilmesi öngörülmüştür (İnan, 1972: 16). Başta Sümerbank ve (madencilik ve elektrik enerjisi üretimi alanlarında faaliyet göstermek üzere kurulan) Etibank olmak üzere, 1930'larda devreye giren kamu sermayeli sınaî işletmeler bu planın bir neticesidir. Bu açıdan 1930-1939 yılları, Türkiye'nin sanayileşme doğrultusunda ilk ciddi adımlarını attığı yıllar olarak nitelendirilebilir (Boratav, 2008: 70). Ancak herhangi bir yapısal dönüşüm içermeyen ve bu yönüyle ciddi bir eksiklik taşıyan bu plan, Keyder'in tanımlamasıyla bir yatırım projeleri listesi ile gerekli personelin eğitime ilişkin bir programdan ibarettir (Keyder, 2015:135). Söz konusu kamu sınaî yatırımlarının faaliyet konuları, kuruluş yerleri, kapasiteleri ve verimsizliği gibi konularda da ciddi eleştiriler söz konusudur (Bkz., Ete, 1997: 158-162 ve 168; Sarc, 1997: 197-199). Sanayi varlıkları bakımından özel sektör için de durum daha parlak değildir. Şevket Süreyya 1938 yılı itibariyle özel sermayeli sınaî işletme sayısının (189'u 1923'ten önce kurulmuş olmak üzere) 1098 olduğunu, fakat bu endüstri varlığının %90'ının hakikatte fabrika denilemeyecek bir takım derme çatma tesislerden oluştuğunu aktarmaktadır (Süreyya, 2016b: 396).

Bu dönemde ülkenin iktisadi kalkınması önemli ölçüde kamu sektörü faaliyetlerine bağlanmış ve devlet sanayi sektörünün çok büyük bir kısmının hem sahibi hem de işleticisi durumuna girmiştir (Yaşa, 1966: 42). Yaşa'ya göre devletçilik Türkiye'de zaruri fakat geçici bir merhale olarak telakki edilmiştir. Türkiye'de belirli sınaî teşebbüsleri kurup işletmek manasında devletçiliğe tanınan bu fonksiyon umumiyetle terbiyeciler olmaktan ibaret kalmıştır. Bunun yanında devletçiliğin şiddetle yürütüldüğü 1933-1940 yıllarında özel teşebbüsün devlet tedbirleriyle himayesine devam olunmuştur (Yaşa, 1966: 43-44).

5 yıllık ilk sanayi planında, yatırım yapılacak ana sanayi kolları, mensucat sanayii, maden sanayii, selüloz sanayii, seramik sanayii ve kimya sanayii olmak üzere 5 grupta toplanmıştır (Ekonomi Bakanlığı, 1935: 10-11). İkinci beş yıllık sanayi planı ise, gerek mevzuları, gerekse icap ettirdiği sermaye ve memlekette uyandıracığı sosyal ve ekonomik hareketler bakımından Birinci Sanayi Planından daha geniştir (Türk Tarih Kurumu, 1989: 4). Ancak finansman güçlükleri ve II. Dünya Savaşı koşulları sebebiyle İkinci Sanayi Planında öngörülen fabrikalardan

ancak birkaçı kurulabilmiştir (Yaşa, 1980: 83). Savaş boyunca askeri harcamaların arttırılması, ithalatın daralması ve yetişkin erkek nüfusun bir bölümünün üretim alanından çekilmesi neticesinde üretimde önemli düşüşler yaşanmıştır (Pamuk, 2014: 199). Savaş yıllarının ağır şartları altında iktisat politikası olarak büyümeyi ve gelişmeyi hızlandırmak hedefinden ziyade, mal darlığını hafifletmek ve karaborsa ile mücadele etmek gibi hedeflere yönelinmiş ve bu doğrultuda çok katı bazı savaş ekonomisi tedbirlerine başvurulmuştur. Bu çerçevede çıkarılan Milli Koruma Kanunu kapsamında, hükümete sınaî tesislerin hangi malları ne miktarda üreteceğini belirleme yetkisi verilmiş, ayrıca yatırımlar için izin alma şartı ve gerek görüldüğünde sınaî tesislere el konulabileceği hükümleri getirilmiştir (Yaşa, 1980: 88). Böyle bir ortamda sanayi sektörünün atılım yapmasını ve gelişmesini beklemek kuşkusuz mümkün değildir. Savaş yıllarının ortaya koyduğu gerçek, Türkiye'nin askeri gücünün zayıflığı ve temel gıda maddesi olan buğdayı dahi yeterince sağlayamadığıdır (Kazgan, 2002: 79). Türkiye savaşa dâhil olmadığı halde yaşanan ve birçok temel gıda maddesinin ve ekmeğin dahi karneye bağlandığı, ekonominin 1940-1945 döneminde yıllık ortalama %6,6 küçüldüğü bu derin krizin ve yaygın sefaletin nedenini, o zamana kadar uygulanan iktisadi politikaların başarısıyla da ilişkilendirmek yerine sadece dışsal etkilerle açıklamak kuşkusuz mümkün değildir. Bu dönemi anarken Metin Toker'in kullandığı "evlerde ekmek kavgaları, kim daha çok yedi, kim daha az yedi tartışmaları eksik olmazdı" ifadeleri, bu yıllardaki yokluğun boyutlarına işaret etmektedir (Toker, 1990: 23).

Tarım kesimine dönük olarak getirilen ağır yükümlülükler, ekonominin artık kalıtsal bir niteliği haline gelen siyasi güç ilişkilerine dayalı bir takım uygulamaları da yaygınlaştırmış; kamu kaynaklarının tahsisinde ve vergi tahsilâtında süregelen 'kayırmacılık' usulü, ağır savaş koşullarının yaşandığı bu dönemde tarım ürünleri üzerindeki katı tedbirlerin uygulanması aşamasına da ziyadesiyle yansımıştır. Pamuk'un aktardığına göre devlete kendi belirlediği fiyattan çiftçinin mahsulünü satın alma (el koyma) hakkı veren Milli Koruma Kanunu'nun yükünü büyük çiftçiler ya da yöredeki parti ileri gelenleri değil, küçük ve orta ölçekli üreticiler çekiyordu (Bkz; Pamuk, 2014: 206-207).

Savaş yıllarının ağır koşulları altında çıkarılan Varlık Vergisi Kanunu uygulamalarında da, servet sahiplerine salınan fahiş vergilerin 'çözümünde', güç ilişkilerine dayalı seçiciliğin yaygın bir şekilde kullanıldığı görülmektedir (Bu konuda örnekler için bkz; Ökte, 1951: 84 ve 130-134; Bali, 2012: 204). Vergi adaleti mefhumuna uzun yıllar boyunca unutulamayacak zararlar veren bu uygulamaların piyasalarda oluşturduğu güvensizlik ortamının ekonomik kalkınma ve sanayileşme hedeflerine olumlu katkı yapmadığı açıktır. Özellikle gayrimüslim vatandaşlara salınan fahiş vergiler ve tahsilât aşamasındaki sorunlu uygulamalar<sup>4</sup>, savaş ortamındaki haksız kazançların vergilendirilmesi gayesinin ötesinde, varlık

<sup>4</sup> Ortaylı "rezillikler" kavramını kullanmayı tercih etmektedir (Ortaylı, 2011).

vergisinin, tek parti dönemi iktisat politikalarıyla başarısız olan ‘milli sermayedar’ oluşturma hedefine bu vesileyle kısa yoldan ulaşmak için bir fırsat olarak da değerlendirildiği intibamı uyandırmaktadır. Savaş döneminde yaşanan -salgın hastalıklara ve ölümlere neden olan- kıtlığın sorumlusu olan karaborsacı kesimlerin fahiş kazançlarına karşı meşru bir kamu maliyesi tedbiri olmakla birlikte uygulamada servet transferi işlevi de gören varlık vergisi, tüm çabalara rağmen ‘doğal yollarla’ ulaşılamayan milli kalkınma hedefinin ‘mali darbe’ yoluyla sağlanmasının bir aracı olarak kullanılmıştır. Ayrıca siyasi güç ilişkilerinin iş hayatında ne derece yararlı olabileceğine ilişkin bu süreçte edinilen tecrübeler, İttihat ve Terakki’den beri süregelen iktidar elitleri ile sermayedarlar arasındaki uyumlu (ve kârlı) işbirliği geleneğini pekiştirmiş, ticari ve sınaî istikbali Ankara’ya bağlı iş adamı türünün yaygınlaşmasına önemli katkı sağlamıştır<sup>5</sup> (Bkz, Aktar, 2014: 241). Türkiye’nin dâhil olmadığı İkinci Dünya Savaşı esnasında yaşanan ağır ekonomik sıkıntılar ve bir yönüyle ‘gayri milli unsurlar’dan ‘milli unsurlar’a doğru bir servet transferi sürecine dönüşen Varlık Vergisinin kendisi, erken Cumhuriyet döneminde milli sınaî kalkınma hedefi için uygulanan politikaların güçlü ve sürdürülebilir bir başarı sağlayamadığının göstergesi olarak da değerlendirilebilir. 1948 İktisat Kongresinde sunulan birçok tebliğde de, bu dönemdeki devletçilik anlayışına, kalkınma modeline, dış ticaret rejimine ve vergi politikalarına ilişkin çeşitli eleştirilere ve bunların kalkınmayı nasıl frenlediğine ilişkin tespitlere rastlamak mümkündür (1948 Türkiye İktisat Kongresi, 1997: 156-352).

Şevket Süreyya’nın tek parti dönemi sınaî kalkınma çabalarına ilişkin olarak yıllar sonra yaptığı değerlendirme, hazin ancak aydınlatıcı bir mahiyet taşımaktadır: *“Türkiye’nin İstiklal Savaşından sonra iktisadi alanda, hatta bütün 1923-1950 boyunca genel bir kalkınma yetersizliği içinde kaldığı bir gerçektir... Bazen sanayi planları, sanayi inkılâbı içindeymişiz gibi heyecanlı davranışlarımıza rağmen, sanayi alanındaki kalkınma da, çağımıza yakışan bir hız alamamıştı”* (Süreyya, 2016b: 396).

## B. SANAYİ SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ

Birinci Dünya Savaşı ve sonrasında bunun bir neticesi olarak maruz kalınan işgal yılları ve ağır savaş koşulları, insan gücü ve sanayi envanteri bakımından Türkiye ekonomisinde ve sanayiinde adeta bir yıkım oluşturmuştur. Bu bakımdan milli mücadelenin zaferle neticelenmesinin ardından gelen ilk yıllar, ‘normale dönüş’ süreci olarak nitelendirilebilir. Bulutay’a göre de, 1923-1926 döneminde milli gelirden sağlanan oldukça yüksek artışlar harbin etkisinden kurtulma ve

---

<sup>5</sup> İlber Ortaylı’nın “Ankara’da hükümet ve mecliste aileden temsilcisi olmayan zengin toprak sahiplerine bile tatbik edildi” ifadesi, siyasetçi - iş adamı ilişkilerinin işlevselliği hususunda yeterince açıklayıcıdır (Ortaylı, 2011). Varlık vergisi uygulamalarının bıraktığı hasar konusunda ayrıca bkz, Bila, 2008: 90.

yeniden canlanma niteliği taşımaktadır (Bulutay, 1975:147-148). Savaş yıllarında önemli kısmı işgal altında kalmış, çalışabilir erkek nüfusun çok büyük çoğunluğu üretimi terk etmek zorunda kalarak silahaltına alınmış zorlu bir dönemden sonra işgücünün yeniden üretime koşulması, ilk yıllarda doğal olarak çok yüksek büyüme oranları doğurmuştur. Bulutay ayrıca 1923-1929 döneminde sağlanan yüksek büyüme oranlarının asıl gücünü tarım sektöründen aldığını da belirtmektedir ki, Tablo-2'deki verilerin ortalama eğilimi bu değerlendirmeyi doğrulamaktadır (Bkz, Bulutay, 1975:147). 1933 yılından itibaren belirgin bir artış eğilimi yakalanan büyüme performansı, İkinci Dünya Savaşı koşullarında, tek parti dönemi sınaî kalkınma politikaları açısından test niteliği taşıdığı kabul edilebilecek 1940'lı yılların ilk yarısında süreklilik arz eden ciddi bir daralmaya maruz kalmıştır.

**Tablo-2: 1923-1945 Döneminde Milli Gelir İçinde Sektörel Paylar ve Büyüme Hızları (1948 fiyatlarıyla, %)**

Yıl	Sektörel GSMH Payları		Sektörel Büyüme Hızları		GSMH Büyüme Hızı	Kişi Başı GSMH Büyüme Hızı
	Tarım	Sanayi	Tarım	Sanayi		
1923	43.1	10.6				
1924	47.8	8.5	27.2	-7.1	14.8	12.5
1925	44.7	8.9	5.6	17.9	12.9	10.5
1926	49.9	8.7	31.8	14.8	18.2	15.8
1927	39.5	11.9	-30.9	19.4	-12.8	-14.6
1928	42.4	10.6	19.2	-0.6	11.0	8.7
1929	49.8	9.1	42.6	3.8	21.6	19.2
1930	46.8	10.0	-3.9	12.7	2.2	0.0
1931	49.2	10.5	14.3	14.2	8.7	6.7
1932	39.3	13.9	-28.8	17.8	-10.7	-12.8
1933	41.4	14.2	22.1	19.0	15.8	13.5
1934	40.1	15.3	2.7	13.8	6.0	3.8
1935	38.8	15.7	-6.1	-0.1	-3.0	-5.1
1936	48.6	12.3	54.1	-3.4	23.2	21.1
1937	46.2	13.4	-3.5	10.3	1.5	-0.2
1938	44.4	14.2	5.4	15.7	9.5	7.7
1939	43.2	15.5	3.8	16.7	6.9	4.2
1940	44.8	14.6	-1.2	-10.2	-4.9	-6.8
1941	41.8	15.9	-16.5	-2.4	-10.3	-11.6
1942	47.2	14.7	19.4	-2.5	5.6	4.6
1943	45.8	16.0	-12.5	-1.4	-9.8	-10.8
1944	43.1	15.9	-10.7	-6.1	-5.1	-5.9
1945	39.0	15.6	-23.4	-16.6	-15.3	-16.1

**Kaynak:** İstatistik Göstergeler 1923-2006, TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası, Ankara, 2007: 672-677.

Bu dönemde sanayi sektörünün çok önemli bir kısmını (ortalama olarak %90'ın üzerinde) imalat sektörü teşkil etmekte<sup>6</sup>, imalat sektörünün ise tamamına yakını önceki yıllarda olduğu gibi gıda ve dokuma sanayiinden oluşmaktadır. İmalat sanayiinin sanayi sektörü içindeki belirgin ağırlığı %80-%85 civarındaki payıyla ileriki yıllarda da devam ederken, alt sektör paylarındaki kimya sanayii, makine imalatı ve elektrik makineleri-cihazları imalatı konusunda sıçrama sayılabilecek artışlar (önemli ölçüde özel sektör eliyle) ancak 1950'li yıllardan itibaren kaydedilebilecektir (Ayrıntılı veriler için bkz, DİE, 1976: 217-224).

Tablo-2'de görüldüğü üzere bu dönemde Türkiye ekonomisinin ana taşıyıcı unsuru tarım sektörüdür. 1923 yılı itibarıyla gayri safi milli gelir (GSMH) içinde %10,6 olan sanayi sektörünün payı ise, bu seviyeyi ancak başarısızlıkla neticelenen özel girişime dayalı sanayileşme serüveninin ardından, 1932 yılından itibaren aşabilmiştir. Sanayi sektörünün milli gelir içindeki payındaki bu artışta belirleyici olan etkenin kamu sınaî yatırımları olduğu açıktır. Bazı yıllardaki düşüşler dışında sanayi sektörünün milli gelir içindeki payının uzun vadede artış eğilimi içinde olduğu görülmektedir. Tablodan da anlaşılacağı üzere sanayi sektörünün milli gelir payında İkinci Dünya Savaşı döneminde sağlanan artış sektörün hızlı büyümesinden değil, tarım sektöründeki küçülmeye nisbetle daha düşük küçülme yaşanmasından kaynaklanmaktadır<sup>7</sup>.

## II. SINAİ KALKINMA POLİTİKALARININ EKONOMİ-POLİTİK DEĞERLENDİRMESİ

Daha önce de belirtildiği üzere, milli mücadele sonrası dönemin ilk yıllarının iktisadi bakımdan bir önceki dönemle esaslı bir ayrışma sağladığını söylemek mümkün değildir. Aksine, 1923-1929 dönemi, iktisat politikaları ve resmi iktisat görüşleri bakımından 1908-1922 dönemi ile şaşılacak bir süreklilik arz etmektedir. Önceki dönemin milli iktisat tezlerinin, dönemin şartlarından doğan istisnalar dışında 1923 sonrasında da egemen olduğu gözlenmektedir (Boratav, 2008: 39-40). Devlet desteğiyle yerli ve milli bir burjuvazi yetiştirilmesi yaklaşımı, 1923 sonrasında iktisat politikalarına ve atmosferine tamamen damgasını vurmuştur. Devlet desteğiyle yerli sermayedar yetiştirme girişimlerinin en etkili ve yaygın yöntemlerinin başında, devlet tekellerinin imtiyazlı özel şahıs ve şirketlerce işletilmesi gelmektedir (Boratav, 2008: 40). Cumhuriyet dönemi iktidar elitleri İttihatçı dönemin bu 'politik-nepotist' mirasını devralarak sürdürmüş ve bu tarzın kökleşmesini sağlayacak çok ciddi 'katkı'lar sunmuştur (Bu konuda bazı somut örnekler için bkz; Ökçün, 1971: 158-160; Boratav, 2008: 41-43).

<sup>6</sup> Ayrıntılı veriler için bkz, İstatistik Göstergeler 1923-2006, ss.658-659.

<sup>7</sup> 1923-1948 dönemi milli gelir verileri 1974 yılında geriye dönük olarak hazırlanan çalışmaya dayanmaktadır. Söz konusu çalışma bu döneme ilişkin tek milli gelir serisi olması bakımından değerlidir, ancak 1948'den itibaren düzenli olarak hesaplanmaya başlanan milli gelir verilerine kıyasla geçerliliği tartışmaya açıktır.

Zürcher'e göre de, Cumhuriyet'in sosyoekonomik politikaları, İttihatçıların 1913'te uygulamaya koymuş oldukları 'milli iktisat' programının bir devamıydı (Zürcher, 2006: 52). Bu doğrultuda Cumhuriyet yönetimi, İttihatçılardan devraldıkları milli iktisat politikasıyla, 1920'ler boyunca kalkınma ve modernleşmenin temel mekanizması olarak görülen 'yerli ve milli burjuvazi' yetiştirilmesine dönük uygulamalara yönelmiştir (Koraltürk, 2011: 97). Dünyada milliyetçilik akımlarının ve ulus devlet fikrinin hâkim olduğu bir dönemde, tam da bu nedenlerle parçalanmış bir imparatorluğun bakiyesi olan ve mevcut varlığını çok büyük bedeller ödenerek kazanılan -henüz bitmiş- bir savaşla temin edebilmiş bir ülkede iktisadi alanda da 'milli' taleplerin ortaya çıkması elbette tabiidir.

İktisadi Tedkikat, Neşriyat ve Muamelat A.Ş. tarafından milli mücadelenin hemen ertesinde İstanbul'da gerçekleştirilen araştırmanın sonuçlarına göre, ithalat-ihracatla uğraşanların yalnızca %4'ü, toptancılar içinde iç piyasaya çalışanların ancak %15'i, yarı toptancı ve perakendecilerin ise %25'i Müslüman-Türk unsurların elindeydi. Bunun dışında liman işleri tamamen, finans sektörü ise önemli ölçüde Müslüman-Türk olmayan unsurların elinde idi. Su, havagazı, elektrik, telefon, tramvay ve tünel gibi şehir hizmetleri, demiryolları, madenler ve tütün tekeli gibi işler imtiyazlı yabancı şirketlerin elindeydi. O kadar ki, limanda iş yapabilmek için Rumca, İtalyanca veya Fransızca bilmek gerekiyordu (Başar, 1966: 53-54'ten aktaran, Koraltürk, 2002: 67). O şartlar altında 'milli iktisat' idealinin canlı tutulması ve ilgi görmesi gayet tabii sayılmalıdır. Müslüman-Türk unsurunun bir (ticari) dayanışma hareketi olarak 1 Aralık 1922'de kurulan Milli Türk Ticaret Birliği tarzındaki teşekküllerin de, kuruluş gayesi itibarıyla meşru -ve bunun da ötesinde gerekli- olduğu düşünülmektedir. Burada eleştiri konusu edilen ise, kamu kaynakları ve devlet gücü eşliğinde (adil rekabet ortamı ortadan kaldırılarak) bu idealin bir kesimin haksız zenginleşmesine yol açacak şekilde istismar edilmesi, böylelikle ülkenin zamanının ve kaynaklarının israf edilmesi ve - evet, tam da bu nedenle- iktisadi kalkınmanın bir türlü gerçekleşmemesidir. Canlılığını günümüze kadar her devirde ve halen korumakta olan bu husus, bu çalışma boyunca da eleştiri konusu edilecektir.

Milli mücadelenin başarıyla neticelenmesinin hemen ardından 1922'de kurulan ve 1923 yılı Haziran ayında faaliyete geçen Türkiye Milli İthalat ve İhracat Anonim Şirketi, yeni dönemde 'milli iktisat' düsturunun en erken uygulaması kabul edilebilir<sup>8</sup>. Kurucuları arasında çoğu eski İttihatçı olmak üzere 54 mebus, çok sayıda bürokrat ve yüksek rütbeli asker bulunması hususu, şirket ilanlarında yer alan "...milli iktisadımızı geliştirmek gayesiyle milli hükümetin yardımına dayanarak teşekkül etmiş olan şirketimiz..." (İlkin, 1971: 202) ifadesiyle birlikte değerlendirildiğinde, şirketin her iki dönemdeki milli iktisat anlayışları arasında iktisadi zihniyet açısından bir köprü vazifesi ifa ettiği söylenebilir. Ayrıca

<sup>8</sup> Şirketin başlangıçta Anadolu İthalat ve İhracat Anonim Şirketi olan ismi kısa bir süre sonra bu şekilde değiştirilmiştir.

mebusların şirketle ilişkilerinin eleştirildiği gazete haberlerine cevaben şirketçe yapılan açıklamadaki "...hepsi de şirketlerden ürkmüş olan halkımıza rehber olabilmek gayesi ile iştiraki kabul etmişlerdi" ifadesi, milli iktisadın tesisinde hamasetin de önemli bir unsur olduğunu göstermektedir. Şirketin yeni hissedar toplamak için verdiği şu gazete ilanındaki "Milli gayenin elde edilmesi uğrunda dökülen kanların heder olmaması için..." ifadesi ise, ancak ahlaki bir tartışmanın konusu olabilir (Son tahlilde para kazanmak gayesiyle kurulmuş olan şirketin o dönemde çeşitli vesilelerle verdiği bu tarz ilanlardaki hamasi söylem ve 'milli' kavramını bu uğurda ne derece yoğun bir şekilde kullandığı konusunda bkz; İlkin, 1971: 202-207).

İktidar etrafındaki siyasetçi, bürokrat ve bunların imkân sağladığı ya da izin verdiği bir kısım sermayedarı zenginleştirme vesilesi olan, aldıkları imtiyazlara dayalı olarak alım-satım ve kamu inşaatları faaliyetlerinden risksiz kazanç elde eden bu tür şirketlerin, memleketin kalkınmasına etkili ve sürdürülebilir bir katkı sağlayamayacağı açıktır. Mali kaynakların son derece sınırlı olduğu bir vasatta bir takım inhisar ve kolaylıklarla devlet tarafından imtiyazlı hale getirilmiş şirketlerin hâkim olduğu bir iktisadi yapının dinamik bir yatırım ortamını ve toplumun geneline yayılacak bir refahı sağlayamayacağı, bir önceki dönemde de tecrübe edilmiş bir olgudur. Nitekim Türkiye Milli İthalat ve İhracat Anonim Şirketi'nin kurulduktan kısa bir süre sonra kamu inşaat işlerine de girmiş olması şaşırtıcı değildir (Şirketin faaliyet alanları konusundaki idare meclisi raporu için bkz; İlkin, 1971: 219-220).

Türkiye Milli İthalat ve İhracat Anonim Şirketi 1924 yılının ikinci yarısından itibaren sorunlar yaşamaya başlamış, özellikle 1925 yılının ilk ayları içinde 167.245 TL zarar ederek iflasın eşiğine gelmiştir (İlkin, 1971: 220). Önemli kısmı (şirketin 'milliliğine' vurgu yapan hamasi ilanlarla) halktan toplanmış olan yaklaşık 117 bin lira tutarında ödenmiş sermayesi bulunan ve neticede hükümet müdahalesiyle iflastan kurtarılan bu imtiyazlı şirketin bu kadar kısa süre içinde nasıl bu ölçüde zarara geçebildiği hususunda Hâkimiyet-i Milliye gazetesindeki *'Muhasebe raporunda görülen durum, şirketin zararına, zarara sebep olanların kârınadır.'* tesbiti, yeterince aydınlatıcıdır (Hakimiyet-i Milliye gazetesindeki ilgili haber için bkz; İlkin, 1971: 221)<sup>9</sup>.

Bu süreçte, Lozan Antlaşması'nın ithal ve yerli mallara farklı vergi oranları uygulanmasını önleyen ve bu hükümden sadece devlet tekellerini istisna eden maddesi dolayısıyla, kısıtlamalardan kurtulmanın bir yolu olarak birçok malın üretimi ve ithalatı önce devlet tekeline alınmış, dönemin genel felsefesine uygun olarak bu tekeller imtiyazlı yerli ve yabancı şirketlere devredilmiştir. Pek çoğunda üst düzey siyasi kadrolardan ve devlet katından önemli kişilerin de hissedar olduğu

<sup>9</sup> Siyasetçilerin idaresindeki şirketin 1937 yılında fiilen sona eren son derece sorunlu faaliyet hayatı için ayrıca bkz; İlkin, 1971: 221-228.



bu şirketler, devletin sağladığı tekel durumundan yararlanarak yüksek kazançlar elde etmiştir. Bu yolla oluşan tekellerin özel şirketlere belli bir bedel karşılığında ve açık arttırma gibi yollarla devredilmesi gerektiği halde, örneğin İstanbul Liman İnhisarı'nın devredildiği şirket işletme sermayesini dahi devlet yardımıyla sağlamıştır (Boratav, 2008: 40). Dönemin önemli bir gözlemcisi sayılabilecek Sabiha Sertel'in yerli sanayici sıfatı yerine kullanmayı tercih ettiği bu 'dış sermaye komisyoncuları' hızla zenginleşirken, nüfusun önemli kısmını oluşturan köylü kesimlerinin sefaleti gittikçe derinleşmekte, kurulan fabrikalarda işçiler temel sosyal haklardan mahrum bir şekilde 'esir gibi' çalışmaktaydılar. Devlet işletmelerinin idare meclislerine bazı mebusların ve siyasi nüfuz sahibi kişilerin yerleştiğini Sertel de vurgulamaktadır (Sertel, 1987: 112).

1926 yılında Halk Fırkasını temsilen İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası azası seçilen Süreyya İlmen'in özel sektörün mahiyetine ilişkin gözlemleri de dikkat çekicidir. Oda'nın 30 kadar azasından 5 kişi (o da resmen, sözde) sanayicidir. İlmen, gerçekte kendisiyle birlikte iki kişi dışında diğer azaların hiçbirisinin sanayici olmadığını belirtmektedir. Oda azaların çok büyük kısmını ithalat ihracat tüccarları teşkil etmektedir. İlmen'in anlattığına göre, (Ahmet Hamdi Başar'la birlikte birkaçı istisna olmak üzere) ithalatçılar ithal ettikleri mamullerin yurtiçinde yerli imkânlarla üretilmesini, memleketteki hammaddeyi dış ülkelere satmayı meslek edinmiş ihracatçılar da satacak hammadde bulmakta zorluk çekecekleri düşüncesiyle yerli sanayinin inkişafını istemiyorlardı. İlmen anılarında, oda meclisinde ülke sanayiine ait bir mesele görüşmek gerektiğinde bu tüccarların meseleyi kapattığını, bu hususta Oda adına hükümetle temasa geçilmesine de mani olduklarını aktarmaktadır (İlmen, 1949: 118-119). Ticaret odalarından bağımsız müstakil sanayi odalarının tesisi hususunda yıllar boyu süren çabalar, İlmen'in de katkısıyla netice vermiş ve nihayet İstanbul Milli Sanayi Birliği Derneği 1927 yılında kurulmuştur. Ancak Teşviki Sanayi Kanunu'nda yerli sanayi sektörüne tanınan bazı ithalat imtiyazlarının hafifletilmesi girişimlerine karşı Birliğin yürüttüğü ısrarlı ve etkili çalışmalar, doğru bir şekilde kullanılmadığında koruma tedbirlerinin nasıl vazgeçilmesi güç alışkanlıklara (bağımlılığa) dönüşebildiğinin göstergesi sayılabilir (Bu konuda ayrıntılı bir okuma için bkz, Tekeli ve İlkin, 2009b: 213-218 ve 233-235). Bu hususu o yıllarda Ahmet Hamdi Başar da dile getirmekte, sanayi sektörünü daimi himayelerle muhafaza etmenin sektörü zaman içinde himayeye bağımlı hale getireceğini yazmaktadır (Başar, 1933:119). Başar, aşırı himaye tedbirleri ile sanayi sektörünün sermaye birikimi sağlamasına çalışmanın iç piyasayı istismar anlamına geleceğini, neticede bunun tarım kesiminin rekabet koşulları altında ihracat yoluyla sağladığı kazançların sanayi kesimine aktarılmasından ibaret olduğunu ve bu durumun süreklilik arz edemeyeceğini, neticede dağılmaya mahkûm olduğunu örnekler eşliğinde ayrıntılı olarak anlatmaktadır. Başar bu haksız birikimin "hususî eşhas" elinde toplanmakta olduğunu da belirtmektedir (Başar, 1933: 124-126).

Kuşkusuz 'kısa yoldan' zenginleşmenin usulleri devlet tarafından sunulan imtiyazlarla sınırlı değildir. İş ahlakında kalıcı bir bozulma oluşturan bu usuller, dönemin önemli gözlemcilerinin aktardıklarından anlaşıldığı kadarıyla, 'iş adamı adayı'nın cesaretine ve yeteneklerine göre çeşitlenebilmektedir. 'Dünkü milli mücadeleçiler ve o günkü devrimciler' kadrosunun bir kazanç ve menfaat şirketi karakteri taşımaya başlamasını ve bunların (siyasi nüfuz kullanarak) kazanç ve menfaat elde etmek amacıyla arsa spekülasyonları<sup>10</sup>, idare meclisi azalıkları, taahhüt işleri ve türlü komisyonculuk peşine düşmüş bulunduğunu Karaosmanoğlu hicap içinde anlatmaktadır (Karaosmanoğlu, 2013: 79-92). Bunun yanında o dönemde siyasi kayırmacılık ve iş takipçiliği kavramıyla adeta özdeşleşen müesseselerden biri olan İş Bankasının durumu da, sermaye siyaset ilişkileri bakımından kayda değerdir. Atay'a göre İş Bankasının bir nevi politikacılar bankası olarak kurulmuş olması, Cumhuriyet tarihi için pek acıklı bir aferizm (iş takipçiliği) salgınının başlangıcı olmuştur (Atay, 1958: 425. Ayrıca bkz, Süreyya, 2016a: 454-455, 459-462). Atay'ın aktardığına göre kolay kazanç elde etmeye çalışanlar, Ankara'da nüfuz tüccarlarını bulmakta ve onlar vasıtasıyla Bankayı kendi teşebbüsleri içine sürüklemekte idi (Atay, 1958: 426). Bankanın bu şekilde kullandığı kredilerin batık hale geldiği kimi örneklerde ise, söz konusu kişilere (yine siyasi nüfuz kullanılarak kamu ihaleleri yoluyla) para kazandırılmakta ve borcun (neticede yine kamu kaynakları üzerinden) ödenmesi sağlanmaktaydı (Atay, 1958: 426).

Bu dönemde iktisadi kalkınmaya destek olmak üzere sağlanan teşvikler ve alınan tedbirler, uygulamadaki siyasi ve ideolojik seçicilik (kayırmacılık) dolayısıyla, ülke geneline yayılan verimli ve sürdürülebilir bir kalkınma hamlesine zemin teşkil etmek yerine, sınırları iktidar elitleri tarafından belirlenen dar ve 'uyumlu' bir çevrenin (kolay yoldan) zenginleştiği bir vasıtaya dönüşmüştür. Siyasi nüfuza dayalı bu seçiciliğin iş hayatında geldiği noktayı Atay'ın şu ifadeleri sarıh bir şekilde ortaya koymaktadır: "*İlk aferizm fesadı Ankara'ya iş takip etmeye gelenleri haraca kesmekle başlamıştır. Adam ya zayıf Bakanlara sözlerini geçiren nüfuzlularla ortak olacaktı yahut, kazancından olacaktı. Türk olmıyanlar bir Ankara'lı maske edinmek zorunda idiler. Birkaç misal süratle şu fikrin yayılmasına sebep olmuştur: Ankara'da ancak nüfuzlu Milletvekilleri vasıtası ile iş çıkarılabilir*" (Atay, 1958: 425).

İttihatçı dönemden devralınan siyasi nüfuz esaslı 'zenginleşme' mirasının kalıcı ve dinamik bir kalkınma sürecini başlatamayacağı açıktır. Nitekim 1925 tarihli şeker fabrikaları için teşvik ve imtiyazlar getiren kanuna dayanarak kurulan ve Cumhuriyet Halk Fırkasının bazı önde gelen simalarının hissedar olduğu Alpullu ve Uşak Şeker Şirketlerinin, sonradan üretimden daha kârlı gördükleri şeker ithalatına dönmeyi tercih etmeleri, buna bir mikro örnek teşkil edebilir (Bu konuda bkz; Boratav, 2008: 47-48). Şeker sanayiinde zaten mevcut olan bölgesel

<sup>10</sup> Bu dönemdeki arsa spekülasyonlarına dair ayrıca bkz, Yavuz, 1952: 59-66.

tekel imtiyazına ilave olarak şeker ithalatı yetkisinin de tek şirkete devredildiği bu süreçte şeker ithalatı artmış ve yerli şeker üretimi de düşmüştür (Süreyya, 2016a: 460). Devlet desteği ile kurulmuş fabrikalarında verimliliği ve etkinliği arttırmaya dönük işletme politikaları yerine üretimi kısıarak, siyasi güçleri ve bu sayede ellerinde bulundurdıkları ithalat imtiyazı sayesinde ucuza temin ettikleri ithal şekerin ticaretini yapmayı ve böylelikle kolay yoldan büyük kazançlar elde etmeyi tercih eden ayrıcalıklı iş adamı-siyasetçi sınıfı örneğinde de görüldüğü üzere, devletin yüksek teşvik ve himayesi ile girişilen sanayileşme hamlesi, bizzat devlete en yakın eller tarafından baltalanmıştır (Bu konudaki diğer bazı örnekler ve tartışmalar için bkz; Avcıoğlu, 2013: 267-269; Boratav, 2006: 44-49, 74-80). Dönemin önde gelen bazı siyasetçileri tarafından da şikâyet konusu edilen bu uygulamalarla Cumhuriyet döneminde (sanayi sektörü yerine) daha çok ticarete ve taahhüt işlerine yönelmiş bir hayli iş adamı imal edilmiştir (Avcıoğlu, 2013:292)<sup>11</sup>. Siyasi nüfuz esaslı ‘haksız zenginleşme’nin, verimsizliği ve süreksizliği dolayısıyla, sanayileşmeye temel teşkil edecek bir sermaye birikimini ve toplumun refah seviyesini yükseltecek bir milli kalkınmayı sağlaması mümkün olamamıştır.

Bu yıllarda ekonomi (Lozan Antlaşması gereği zorunlu olarak) düşük gümrük tarifeleriyle dışa açık tutulmuş olsa da, döneme egemen olan anlayışı liberal olarak nitelendirmek mümkün değildir. Sanayileşme ve devlet eliyle bir girişimci sınıf oluşturulması hedefi, dönemin iktisat politikalarının temelini teşkil etmektedir (Pamuk, 2014: 181). Bila’nın ifadesiyle, (bir iktisadi kalkınma stratejisi oluşturmak amacıyla) toplanan İzmir İktisat Kongresinde benimsenen temel ekonomik görüş klasik anlamda liberal değil, devletin özel girişimleri geliştirmekle görevlendirildiği bir ‘Cumhuriyet liberalizmi’dir (Bila, 2008:51). Uygulanan iktisadi kalkınma modeli için devlet kapitalizmi tanımlaması da gayet uygundur<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Avcıoğlu 1920’li ve 1930’lu yılları anlatmaktadır ancak bahsedilen sorunlu geleneğin geçerliliğini hiç yitirmediği açıktır.

<sup>12</sup> 1926’dan itibaren özel sermaye eliyle Türkiye’de kurulmaya başlanan ve (Türkiye’nin bu konuda kısıtlamalar getiren uluslararası sözleşmeye imza atmamasının verdiği imkânla) ciddi miktarda eroin de üreten uyuşturucu madde fabrikaları, söz konusu devlet kapitalizminin ahlaki hoşgörü sınırlarının hayli geniş olduğunu da göstermektedir. Dönemin önemli bir siyasi figürü olan Hasan Saka’nın, 1929 tarihinde kurulan uyuşturucu fabrikasının ortağı ve yönetim kurulu başkanı olması kuşkusuz çok şey anlatmaktadır. Uyuşturucu madde imalatı, ithalatı ve ihracatı 31 Mayıs 1933 tarihli Uyuşturucu Maddeler Hakkında Kanunla ‘Uyuşturucu Maddeler İnhisarı’ uhdesine alınincaya kadarki sürede bu fabrikalar, bu dönemde sermaye-siyaset ilişkilerinin ne derece geniş bir çerçevede cereyan ettiğinin benzersiz bir misali olmuştur. Sıhhi mahzurlarının anlaşılmasından sonra 1912 yılında Lahey Uluslararası Afyon Sözleşmesi ile üretimi yasaklanmış olan eroinin, o dönemde Türkiye sanayi envanterine dünyada fark oluşturacak bir çeşitlilik kazandırdığı ve ülke ekonomisine çok ciddi düzeyde döviz girişi sağladığı muhakkaktır. Hem ekonomik boyutu hem de uyandırdığı derin hayret duygusu itibariyle mutlaka müstakil çalışmaların konusu olmayı hak eden bu fabrikalar, Türkiye

Bu doğrultuda, yerli girişimin teşviki amacıyla 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu ile girişimcilere geniş teşvikler sağlanmış, altyapı, kibrit-çakmak, sigorta gibi alanlarda tekelleri imtiyazlar verilmiş ve devlet eliyle imtiyazlı tekeller oluşturulmuştur (Kazgan, 2002: 56). Siyasetçi ve 'iş adamı aday' kesimleri arasında gelişen bu çıkar dayanışması bir yandan siyaseti yozlaştırırken, kambiyo spekülasyonu ve arazi spekülasyonu gibi tavizler de dâhil olmak üzere, 'milli iş adamı' yetiştirmek üzere (uygun görülen kişilere) sağlanan tüm bu teşvikler, neticede sadece 'aday'ları zenginleştirmiş, beklenen kalkınma hamlesini gerçekleştirecek bir iş adamı takımı ortaya çıkarmamıştır (Kazgan, 2002: 56-57). İş hayatında başarının -devlet kaynaklı kayırma ya da engellemenin olmadığı- adil bir piyasa ortamında sağlandığı kapsayıcı bir piyasa zemini yerine, kimin iş adamı olacağına ve zenginleşeceğine siyaset ve bürokrasi takımının karar verdiği bir yapı, tam da bu dışlayıcı niteliği nedeniyle iktisadi kalkınmanın önündeki en büyük engeldir. Bürokrasinin ve siyasetin (evet, siyasetin) katı vesayeti altındaki bu iktisadi düzenin, iktidar elitleri eksenindeki dar bir kesimi zenginleştirmenin ötesinde toplumsal bir refah üretmesi mümkün olamamıştır. İsmail Cem'in tanımlamasıyla bürokrasi kurumu, yardımcı olduğu burjuvazinin aynı zamanda özgür gelişmesini de engelleyen, kendi iradesi altında tutmayı amaçlayan bir anlayıştır. Gelişmesini hem burjuvaziden bekleyen hem de onu bürokrasinin tutucu vesayeti altında sınırlayan bir düzenin Türkiye'yi kalkındırmayacağı açıktır (Cem, 2017: 300).

1908 sonrasında İttihatçıların ve 1923 İzmir İktisat Kongresi sonrası Cumhuriyet yönetiminin modern bir kapitalist ekonomi oluşması için öngördükleri ana mekanizma, devletin (seçilmiş) bireyleri zenginleştirecek ortamı ve desteği sağlaması ve böylece oluşacak yeni burjuvazinin yabancı sermayeyle işbirliği içine girerek gelişmeyi ve sanayileşmeyi gerçekleştirmesiydi (Boratav, 2008: 61). Bu mekanizmanın işlediği süre içinde, (seçilmiş) girişimcilerle bazı siyasi kadroların ve yüksek bürokrasinin -bazı hallerde yabancı sermaye ile işbirliği içinde-kurdukları imtiyazlı şirketlerin kazançlarıyla zenginleşen yeni bir sermayedar tabaka oluşmuştur. Ancak bu oluşum devletin sağladığı imkânlara dayalı olarak işleyen bir aracılık faaliyetinden öteye gidememiştir. Sanayileşmenin bu modelle gerçekleşmeyeceği ise, 1920'li yılların sonuna gelindiğinde açıkça ortaya çıkmıştır (Boratav, 2008: 61-62). Hüsrev Tökin de, devletin milli teşebbüsün inkişafı için sağladığı her türlü kolaylık, himaye ve teşviklere rağmen bu dönemde hususi milli sermayenin çok zayıf kaldığını aktarmaktadır (Tökin, 1946: 21).

Rekabetçi bir üretim yapısı yerine imtiyaz ve spekülasyondan beslenen bu yapı, bulduğu her fırsatı değerlendirmeyi de bilmiştir. Yerasimos'un aktardığına göre, gümrük tarifeleri üzerindeki Lozan Antlaşması'ndan kaynaklanan yaptırım sona erdikten sonra, ithalat fiyatları üzerinden %25 ve %100 gümrük vergisi

---

sanayi tarihinin akademik açıdan büyük zenginlikler ihtiva eden ne derece münbit bir mecra olduğunun da muşahhas misalleridir (Ayrıntılı bilgi için bkz, Erdinç, 2004:53-69).

konulmasını öngören yeni gümrük tarifeleri aynı yılın Ekim ayında yürürlüğe girmek üzere 1 Haziran 1929 tarihinde yayınlanmış, aradaki sürede büyük ticarethaneler ucuz tarifeden mal stoku yapmak için 40 milyon liralık ithalat talebinde bulunmuştur (Yerasimos, 1977:1288). Bunun neden olduğu ani döviz çıkışı ve sonrasında yaşanan döviz darboğazı, bu uygulamanın topluma yüklenen diğer maliyetleridir. Kazançları önemli ölçüde devlet gölgesindeki spekülâtif kazançlara dayalı olarak gelişen bu verimsiz sermaye birikiminin, dar bir kesimin menfaatine olmak dışında, toplum geneline yayılacak süreklilik arz eden bir sınıai kalkınmaya ve refaha vesile olamayacağı ilerleyen yıllarda anlaşılacaktır.

Milli sanayinin geliştirilmesi gayesi ile belirli kişilere sağlanan imtiyazlar, rekabetsiz bir ortamın sağladığı avantajla sadece belirli bir zümrenin zenginleşmesini sağlamış, yükselen fiyat seviyeleri sonucu halkın alım gücünü de düşürerek geniş kitleler aleyhine cereyan eden bir işleyişe neden olmuştur<sup>13</sup>. Bu şirketlerin çoğu sınıai yatırım yapmak ve imalat faaliyetinde bulunmak yerine, faaliyet konusu malları ithal edip yurtdışında satmayı tercih etmiş, yurtdışından getirdikleri bu ürünleri tekel konumlarından kaynaklanan imtiyazla piyasada fahiş fiyatlarla satarak yüksek kazançlar elde etmiştir. Bu hususta Fethi Okyar'ın meclis kürsüsünde verdiği örnekler oldukça aydınlatıcıdır. Örneğin barut inhisarı devlet elinde iken Hükümet bir yabancı şirketle ortak olmaya karar verip, kendisi bu inhisarın en büyük müşterisi iken evvelce daha ucuza mal ettiği barut ve mevadî infilâkiyeyi bundan sonra daha pahalıya satın almaya başlamıştır (TBMM Zabıt Ceridesi, 1930: 40). Okyar'ın İzmir Liman İnhisarı konusunda da önemli usulsüzlük iddiaları olmuştur. Sermayesi tamamen devlet tarafından karşılandığı halde, İzmir Limanı Şirketi yönetiminin, liman ve ticaret işleri ile ilgisi olmayan bazı kişilere<sup>14</sup> verildiği ve bu kişilere yüksek ödemeler yapıldığı iddialarına (TBMM Zabıt Ceridesi, 1930: 60-61) hükümet adına verilen cevaplarda, iddiaların reddedilmediği görülmektedir. Bunları mazur göstermek üzere yapılan açıklamalarda, bu kişilerin doğrudan kendi ihtisas sahaları olmasa da bu vazifeleri mükemmelen yerine getirdikleri anlatılmakta (TBMM Zabıt Ceridesi, 1930: 67), idare meclisi azalarına şirketçe yapılan yüksek ödemelere ilişkin olarak da, yapılan hizmetin önemine, şirketin mali büyüklüğüne ve İzmir'deki hayat pahalılığına vurgu yapılmaktadır (TBMM Zabıt Ceridesi, 1930: 45).

Bu hususta ilgi çekici bir diğer misal de İş Bankasının %99 hissesine sahip olduğu Paşabahçe Şişe ve Cam Fabrikasına ilişkindir. Şevket Süreyya'nın aktardığına göre fabrikanın mamullerinin satışı fiili olarak İstanbul'da bir gruba tahsis edilmişti. Fabrika mamullerinin fiyatları, bu grup tarafından Almanya ve Polonya'dan ithal edilen mamullerin üç misli üstünde olduğu gibi, iç piyasada satışlar hep birlikte bu fahiş fiyatlar üzerinden yapılmaktaydı (Süreyya, 2016a:

<sup>13</sup> 1920'li yılların sonlarına doğru Türkiye'de hayat pahalılığını ve işçi kesiminin alım gücünü örneklerle gösteren bir anlatım için bkz; (Şnurov, 1973: 25-31).

<sup>14</sup> İsmet İnönü'nün cevabi konuşmasından anlaşıldığı üzere, Liman Reisi bir tıp hekimidir.

461). Korumacı politikalarla yerli sanayinin korunması kisvesi altında dar bir kesimin halk kitleleri üzerinden haksız kazanç sağladığı bu yaygın uygulamaların ülke sanayiine dinamizm getirmesi şüphesiz mümkün olmayacaktır.

Devlet yönetiminin sağladığı imtiyazla İş Bankası tarafından 1929'da tekel olarak kurulan Milli Reasürans Şirketi<sup>15</sup> de, bu dönemin genel iş yapma karakterine uygun olarak faaliyet göstermiş ve bu işleyişin tabii bir neticesi olarak, işletmelerin sigorta maliyeti artarken bir kısım siyasetçi ve bürokrat bu imtiyaza dayalı olarak yüksek kazançlar sağlamaya devam etmiştir. Bu süreçle ilgili olarak Atay'ın anlattıkları dönemin iş yapma usulleri bakımından oldukça aydınlatıcıdır: *“Geçen gün İstanbullu bir tüccardan duydum. Reasürans imtiyazı yüzünden yalnız bu tüccar şimdiye kadar 50.000 lira fazla sigorta parası ödemiştir... Bu fikri İstanbul sigorta kumpanyalarından birinin Levanten genel müdürü icat etti... Hiç unutmam, Hakimiyet-i Milliye gazetesindeki odamda oturuyordum. Başyazarlardan ve banka idare meclisi reisi ve Siirt Milletvekili Mahmut (Nedim Soydan) yanımdaki odada çalışırdı. Arada kapı yoktu. Beraber çalışırken İstanbullu Sigorta müdürünün geldiğini haber verdiler. Pek neşeli müdür Mahmud'un masası üstüne üç zarf bıraktı: Bu zat-ı âlinizin. Bu ... beyefendinin, bu da ... beyefendinin' dedi. Bu zarflar hisse senedi dolu idi. Bahsettiğim sigorta müdürü elde ettiği başarıdan sonra servet ve sâmanını toplayarak Fransaya gitti” (Atay, 1958:426-427). Atay'ın bahsettiği müdür kuşkusuz Antoine Piyos'tur. Sadece imtiyazlı dar bir kesimin zenginleştiği bu işleyiş biçimi ile finans sektörünün sınaî kalkınmaya sürdürülebilir bir katkı sağlamayacağı ise açıktır.*

İktisadi sistem daha yolun henüz başında, 1927 yılında başlayan ve 1930'lu yılların ortalarına kadar etkili bir şekilde devam eden ciddi bir bunalım dönemine girmiştir. 1933'ten itibaren hız kazanan imtiyazlı yabancı şirketlerin millileştirilmesi uygulamalarının da etkisiyle yabancı sermaye girişlerinin hızla azalması, Türkiye'nin ihraç mallarının %80'den fazlasını oluşturan tarım ürünlerindeki uluslararası düzeydeki fiyat düşüşleri, olumsuz hava şartlarının etkisiyle tarımsal üretimin hızla düşmesi ve devamında gelen dünya iktisadi

<sup>15</sup> Ulusal nitelikte bir reasürans şirketi kurma fikrini ilk gündeme getiren ve bu hususta büyük uğraş veren kişi, İş Bankası ile birlikte Anadolu Sigorta Şirketini kurmuş olan Fransa menşeli İttihadi Milli Sigorta Şirketinin Genel Müdürü ve Ünyon Sigortanın Türkiye'deki temsilcisi Antoine Piyos'tur. (Piyos 1935 yılına kadar Anadolu Sigortanın Fen Müşavirliğini de yürütmüştür). Avcıoğlu, reasürans inhisarı için lobi faaliyetleri yürüttüğü ve İş Bankası ile yakın ilişkiler kurduğu süreçte Piyos'un, İş Bankası Genel Müdürü Celal Bayar'ın oğlu Refii Bayar'a kendi yönettiği sigorta şirketinde müdür olarak görev verdiğini belirtmektedir. Avcıoğlu bu süreçlerle ilgili olarak dönemin önemli siyasi figürü Hasan Saka'nın ismini de zikretmektedir (Avcıoğlu, 2013:288). Piyos öncülüğünde İş Bankası iştiraki olarak kurulan Milli Reasürans Şirketinin ilk Genel Müdürü, İş Bankası Genel Müdürü Celal Bayar'ın Oğlu Refii Bayar olmuştur. Oğul Bayar bu görevi 1939 yılına kadar sürdürmüştür. Refii Bayar, Piyos'un istifası sonrası 1935 yılından itibaren Anadolu Sigortanın Fen Müşavirliğini de yürütmüştür (Bkz, Toprak, 2010: 64).

buhranı, devletin gölgesindeki dar bir kesim dışında, başta tarım kesimi olmak üzere toplumu derinden etkilemiştir.

Sınai kalkınmanın önündeki en büyük engel olan iktisadi işleyişteki temel çarpıklıkları daha sarıh biçimde ortaya koymak bakımından, burada tarım kesiminin bazı sorunlarına da yer açmakta yarar vardır. Bu dönemde darlığa düşen zirai kesime ve özellikle küçük çiftçilere daha çok destek vermesi beklenen Ziraat Bankasının, geliri hızla düşen tarım kesimine kredi vermek yerine kaynaklarını daha çok tüccarlara tahsis etmesi hususunun, 1931 CHF Kongresinde bazı milletvekilleri tarafından eleştiri konusu edildiği görülmektedir. Kongredeki konuşmasında Bankayı asli görevini ihmal edip sadece ticari kaygılarla hareket etmekle eleştiren İzmir Mebusu Vasıf Bey, Bankanın daha fazla para kazanmaktan ziyade tarım kesimine destek olmakla mükellef olduğunu savunmaktadır (C.H.F. Üçüncü Büyük Kongre Zabıtları, 1931:45)<sup>16</sup>.

Köylü kesiminin yaşadığı büyük sıkıntılar gerek mecliste gerekse CHF kongrelerinde bazı mebuslar tarafından sıkça dile getirilmiştir. Adana Mebusu Zamir Bey CHF Üçüncü Büyük Kongresindeki konuşmasında köylü kesimin içinde bulunduğu mali darlığı sarıh örneklerle dile getirmektedir: *“Bir çiftçi arkadaş bir okka buğday getirir ve pazarda satardı. 1 okka gaz alır giderdi. Bugün 1 okka gaz alabilmek için yedi okka buğday satması lazımdır...”* (C.H.F. Üçüncü Büyük Kongre Zabıtları, 1931: 46). Aynı dönemde Fethi Okyar Meclis kürsüsünden, çift hayvanatından vergi alındığı halde hükümetin (ancak çok varlıklı çiftçilerin elindeki) traktörlerin bu vergiden muaf tutulması teklifi üzerinden vergi politikası adaletsizliklerini ve partinin halkçılık anlayışını tenkid etmektedir (TBMM Zabıt Ceridesi, 1930: 40). Çift hayvanlarına getirilen ağır vergi yükünden kurtulmak için birçok köylü hayvanlarının bir kısmını satmak zorunda kalmış, tamamını satanlar da büyük toprak sahiplerinin yanında tarım faaliyetlerini ‘ortakçı’ olarak sürdürmek zorunda kalmıştır. O dönemde bu durumun istisna sayılamayacak ölçüde yaygın yaşandığı bilinmektedir. Türkiye’nin sosyal dokusunda da derin yaralar açan bu karar süreçlerinin sağlıksızlığına ilişkin Fethi Beyin aynı oturumdaki eleştirileri önemlidir: *“Hakikî ve ciddî tetkik neticesinde taayyün edecek ihtiyaçlara göre vergi sistemi kabul (etmek) ve fiiliyatta ona sadık kalmak lâzımdır. Bilâ tetkik vergi kanunları teklif etmek ve bunları ticaret ve sanayi ziraat üzerindeki muzır tesirâtı hayli devam ettikten ve şikâyetler ayyuka çıktıktan sonra tadiline kalkışmak işte bugün mustarip olduğumuz iktisadî sıkıntılar gibi acı neticeleri tevhit eder”* (TBMM Zabıt Ceridesi, 1930: 40).

Yöneltilen eleştirilere karşı yapılan savunmalarda ulaştırma yatırımlarının faziletlerine fazlaca vurgu yapıp bunların her eleştiriye karşı bir savunma

<sup>16</sup> Ziraat Bankasının dönemdeki işleyişine ilişkin eleştiriler konusunda hayli zengin bir okuma fırsatı sunan kongre zabıtları için bkz, C.H.F. Üçüncü Büyük Kongre Zabıtları, 1931: 39-59.

mekanizması haline getirilmesi ve buna Fethi Beyin cevabı, (bugünle kıyasla) tarihin benzer koşullar altında tekerrür edebileceğinin ispatı gibidir: “*Bir memlekette şimendifer yapmak bedihi bir şeydir. Tabii bir şeydir. Yol yapmak da aynı veçhile tabii bir şeydir. Liman yapmak ona göre lüzumlu bir şeydir. Bunların her birini birer siyaset haline koymak ve bunlara bir abide gibi herkesin tapınacağı bir şekil vermek doğru mudur!*” (TBMM Zabıt Ceridesi, 1930: 61)

İlhan Başgöz bu yıllarda Ziraat Bankasının köylüye krediyi ancak tüccar kefaletiyle verdiğini, kefil bulamayan köylünün ise, tüccar ve esnafın Ziraat Bankasından %10 faizle aldığı krediyi, normal olarak %80-%120, fevkaledede durumda ise %500 faizle Ziraat Bankasından doğrudan kredi alamayan köylüye kullandırdığı ve bu şekilde hoyrat bir Murahabacılık uygulamasının oluştuğunu aktarmaktadır (Başgöz, 1962: 20). Ayrıca Tökin, Ziraat Bankasının kurduğu kredi kooperatiflerinin de köylüye fayda sağlamadığını ifade etmektedir: “*Çünkü kooperatiflerin ekserisinin meclisi idarelerine Murahabacılar ve mutavassıt tüccarlar girerek kooperatifleri kendi menfaatlerine alet yapmışlardır. Köylü kooperatiften aldığı krediyi kooperatif kapısından çıktıktan sonra meclisi idare azası olan Murahabacıya borcuna mukabil teslim etmektedir. Kooperatiflerin mühim bir kısmı adeta Murahabacıların teşkilatı haline gelmiştir*” (Tökin, 1990: 150).

Ahmet Hamdi Başar da 1930 yılında Atatürk’ün yanında müşavir olarak katıldığı yurt gezisindeki izlenimlerini kaleme aldığı anılarında, Anadolu ve Trakya köylüsünü tefecilerin eline düşüren kredi darlığını, kimi zaman zulme dönüşen vergi uygulamalarını, yolsuzlukları, katı bürokrasiyi, devletin (bürokrasinin ve siyasilerin) sorunlara ilgisizliğini, atıl durumdaki geniş toprakları, ağır borç ve vergi yükü altında toprağını ve hayvanını satmak zorunda kalan (tefecilere kaptıran) köylünün sefaletini ve ümitsizliğini, tecrübe ettiği olaylar etrafında ayrıntılı bir şekilde anlatmaktadır (Başar, 1945: 24, 43, 44, 91, 92, 111). O dönemde vergi sistemindeki çarpıklıkları da ayrıntılı bir şekilde kaleme alan Başar, ödeme güçlüğüne düşen mükelleflerin %60’ına yakınının haciz sureti ile borçlarını ödemeye davet edildiğini, hükümetin vergiyi birçok yerde adeta cebren aldığını aktarmaktadır. Özellikle hayvan sayısı üzerinden yıllık olarak alınan sayım vergisinin (hayvan değeri değil sayısı dikkate alarak hesaplandığı için) çiftçiye maliyetinin %60’a kadar çıkabildiğini belirtmektedir<sup>17</sup> (Başar, 1931:142-148). Çiftçi üzerindeki bu ağır vergiler nedeniyle özellikle küçük köylülerin yaygın bir şekilde hayvan ve arazilerini satmak zorunda kaldığını hususuna yukarıda değinilmişti. İsmail Hüsrev Tökin bu dönemde tarım kesimindeki yokluğu anlatırken, yorganları sırtlarında köylerini terk ederek kasaba ve şehir yollarını dolduran sefalet içindeki köylü kabilelerden bahsetmektedir (Tökin, 1990: 144).

<sup>17</sup> Başar aynı eserinde vergi adaletsizliği meyanında, ‘bazı yüksek kazanç sahiplerinin bir amele kadar bile vergi vermediklerinin de görüldüğünü’ aktarmaktadır (Başar, 1931: 150).



Yukarıda ele alınan iş hayatındaki çarpık işleyiş biçimi 1930'lu yıllar boyunca da devam etmiş, sanayileşme hamlesi toplum geneline yayılan bir refahı tesis edecek istikamette ilerleyememiştir. Devletçe sağlanan imtiyazlara dayalı olarak zenginleşme fikri dönemin bir kısım iş adamında zaman içinde kalıcı bir zihni ve ahlaki zaafa dönüşmüş, bir kısım siyasi ve bürokratik kadrolarla içi içe olan ve iktisadi gelişmeyi frenleyen bu 'asalak sermaye' sorunu gittikçe kökleşmiştir. Karaosmanoğlu'nun ifadesiyle bu dönemde bir kısım iş adamının devletçilikten anladıkları şey, 'sırtlarını devlet nüfuzuna dayayarak kendi çıkarlarını sağlamaktan ibaretti' (Karaosmanoğlu, 2013: 88). 'Komisyoncu ve anaforcu birtakım tufeyli unsurların karışmasıyla kurulan fabrikalar, yapılan tesisler o kadar pahalıya mal olmuştur ki, uzun bir süre millet bunların yalnız yükünü hissetmekle kalmıştır' ... 'Bu teşebbüs hareketleri böyle alıp yürürken, öte yanda halk ise ne şekerin tadını alabilmekte, ne de sırtını bir yünlü kumaş parçası ile örtebilmekte idi' (Karaosmanoğlu, 2013: 91-92). Karaosmanoğlu ayrıca (teşviklerden yararlanarak) Türkiye'de kurulmak üzere ithal ettikleri tekstil fabrikası makinelerini ithalatçılarla anlaşarak başka yerlere satan ve böylece kazanç elde eden bir zümreden de bahsetmektedir (Karaosmanoğlu, 2013: 91-92).

1927 yılında Halk Fırkasından mebus olarak meclise giren ve Türkiye sanayi tarihinde örnek gösterilebilecek bir girişimci olan Süreyya İlmen'in 1930 yılında Serbest Fırka'daki kısa süren siyaset tecrübesinden sonra, fabrikasının faaliyetlerine ilişkin olarak devlet tarafından kendisine yaşatılan sıkıntılar ve bu örnek fabrikanın bu nedenle neredeyse kapanma aşamasına gelmesi, siyasetin sermaye üzerindeki tahakkümünün neticeleri açısından ibret vericidir<sup>18</sup> (Ayrıntılı anlatım için bkz., İlmen, 1949:230-233). Kısa yoldan zenginleşme örnekleri ve girişimleri artık o derece yaygınlaşmıştır ki, Celal Bayar mecliste 22 Mayıs 1936 tarihli oturumda, iktisat vekaletine pamuklu dokuma fabrikası kurmak için müracaat eden müteşebbisleri, 'ecnebi sermayeye paravanlık yapanlar, şimdi müsaade koparırsam ileride spekülasyon yaparım diye düşünenler ve fabrikaları kurmak için zaten kapasiteleri olmayanlar' şeklinde tarizli bir üslupla tasnif etmektedir (TBMM Zabıt Ceridesi, 1936: 168).

Yukarıda da atıf yapıldığı üzere, Türkiye'de bu dönemde sanayi sektöründe ortaya çıkan müteşebbislerin içinde devlet bürokrasisinden gelenler önemli bir yer tutmaktadır. Soral'ın bu konudaki araştırmasına göre 1921-1930 döneminde

<sup>18</sup> Erken Cumhuriyet döneminin özel sermayeli girişimcileri arasında az sayıdaki olumlu örnekten biri de Nuri Demirağ'dır. Demirağ'ın 1920 ve 1930'lar boyunca sanayi sektöründeki başarıları ve bu müstesna girişimcinin 1930'lu yılların sonundan itibaren devlet gücü ile nasıl frenlendiği hususu müstakil çalışmaların konusudur. Demirağ'ın kendi uçak fabrikasında imal edilmiş ve tamamlanmış kamu siparişlerinin teslimat aşamasında iptal edilerek ithal uçakların tercih edilmesi ve devamında yaşananlar, siyaset-sermaye ilişkilerinin ülkeye maliyeti konusunda oldukça öğretici bir misaldir (Bu konuda bkz, Dervişoğlu, 2007; Şakir, 1947; Adıgüzel, 2013).

kurulmuş olup 1969 yılı itibariyle halen faaliyette olan işletmelerin sahiplerinin %10,8'i memuriyetten gelmiştir. Sanayileşme politikalarının bizzat devlet öncülüğünde sürdürüldüğü 1931-1940 dönemi için bu oran %74,2 ve 1941-1950 dönemi için %31,2 olarak tesbit edilmiştir (Soral, 1974: 36). Soral bu neticelere dayanarak, devlet memuriyetinin de Türkiye'de sermaye birikiminin gerçekleştirilebildiği meslekler arasında sayılabileceğini (tarizli bir dille) belirtmektedir<sup>19</sup> (Soral, 1974: 211).

Tezel'in değerlendirmesine göre de, devlet müdahalesinin her dönemde yüksek olduğu bu süreçte birçok devlet görevlisi, kendilerini varlıklı kesimlerle 'samimi olmaya elverişli resmi ilişkilerin' içinde bulmuştur. Varlık sahibi girişimciler sanayi sektöründe iş hayatına atılırken bürokratlar arasında kendilerine ortak aramış ve bulmuştur. Bu süreçte, mevcut maaşlarıyla sanayi sektöründe yatırım yapacak ölçüde birikim sağlamaları mümkün olmayacak birçok devlet memurunun da sanayici haline geldiği görülmektedir. Tezel'in de tarizli bir dille belirttiği üzere, bir takım devlet görevlileri tarafından kamu gücünü yasal ve yasa dışı yollarla kullanılıp bunun şahsi menfaate dönüştürülmesi konusundaki kazanılan bu tecrübe ve becerinin, Türkiye'de sanayici bir sınıfın teşekkül etmesinde önemli katkısı olduğu söylenebilir (Tezel, 2015: 564). Ancak adil ve rekabetçi koşullarda teşekkül etmemiş bu zeminde, uluslararası rakiplerine göre fark oluşturan, yenilikçi ve katma değeri yüksek bir sanayileşme başarısının ortaya çıkması da mümkün olamamıştır.

### SONUÇ

Sanayi devrimini kaçırmış ve devrin teknik gelişmelerine yetişememiş Osmanlı Devleti'nin, sanayi devriminin askeri alanlarda ve iç piyasalardaki yıkıcı etkisine maruz kaldıktan sonra 19. yüzyıl başlarında başlattığı ve ısrarlı bir şekilde sürdürdüğü sanayileşme çabaları, Cumhuriyet Türkiye'si tarafından da kalkınmanın temel gereklerinden biri olarak görülmüş ve bu hedef günümüze kadar önem ve önceliğini korumuştur. Ancak Cumhuriyet tarihi boyunca her siyasi iktidarın temel iktisadi hedefi olmasına ve büyük maliyetlerle sürdürülen çabalara rağmen Türkiye, yerli dünya markalarını barındıran, uluslararası rekabet gücü ve yerli katma değeri yüksek bir sınaî kalkınma başarısını hala sağlayamamıştır. Bu çalışmada söz konusu serüvenin 1923-1945 dönemi eleştirel bir bakış açısıyla incelenmiştir. Bu eleştirilerin temel gerekçesi, bu zaman zarfında Türkiye'nin sınaî açıdan uluslararası rekabette önemli bir aktör haline getirilememesi hususu değildir. Savaşlardan henüz çıkmış ülkenin mevcut iktisadi koşulları da dikkate

---

<sup>19</sup> Soral çalışmasını 1900-1969 arasında kurulmuş ve 1969 yılı itibariyle halen faal olan, sanayi tarım ve mali hizmet sektöründe faaliyet gösteren 1147 işletme üzerinde yapmıştır. Bu işletmelerin 956 tanesi (%83) 51 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmelerden oluşmaktadır (Soral, 1974: 19-36). Çalışma sadece sanayi işletmelerini kapsamıyor olsa da, elde edilen veriler bu haliyle de oldukça kıymetlidir.

alındığında, böyle bir hedefe ancak daha uzun vadeli bir stratejinin neticesinde ulaşılabileceği açıktır. Bu çalışma boyunca dile getirilen eleştirilerin odağı ise, bu uzun vadeli hedefe dönük olarak bu süreçte gerçekleştirilen uygulamaların mahiyetinin Türkiye'yi bu amaca yaklaştıracak nitelikten uzak olmasıdır.

1923 sonrası uygulamaya konulan ve literatürde devlet kapitalizmi olarak da nitelendirilen devlet güdümünde özel teşebbüse dayalı sanayileşme girişimi, 1929 Dünya İktisadi Buhranının oluşturduğu olumsuz koşulların da etkisiyle onyınlık sonuna gelindiğinde başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Yabancı sermayenin de oldukça etkin olduğu bu süreçte inhisarlarla koruma altına alınmış yerli 'iş adamı adayları'na dayalı olarak yürütülen sanayileşme politikaları, bu işadamlarının üretim yerine ithalatı ve spekülatif faaliyetleri tercih etmesi nedeniyle başarısızlığa mahkum olmuştur. İş yaşamında ve iş yapma usullerinde adalet ve rekabet temelli yeni bir sayfa açmak yerine, siyasi nüfuzla dayalı zenginleşme modelinin İttihat ve Terakki geleneğinden aynen tevarüs edildiği ve bu mirasın Cumhuriyet elitleri tarafından coşkulu bir şekilde sahiplenildiği görülmektedir. Nüfuz sahibi dar bir kesimi üretmeden (katma değer oluşturmadan) zenginleştiren sorunlu bir işleyiş biçiminin sürdürüldüğü bu süreç, iş hayatında zaten mevcut bulunan yozlaşmanın artık kalıtsal hale gelmesinin de zemini olmuştur. Üretmeyen ve katma değer oluşturmayan bir modelin sürdürülebilir olamayacağı ise çok geçmeden anlaşılmıştır.

1929 yılında Lozan Antlaşması'ndan kaynaklanan kısıtlamaların ortadan kalkmasından sonra yüksek gümrük duvarlarıyla uluslararası rekabetten de korunan ve kendi içinde zaten rekabetsiz olan bu sınaî yapı, ancak yüksek fiyatlarla, maliyetleri toplumun diğer kesimleri üzerine yıkılarak bir süre daha ayakta kalabilmiştir. Dinamik bir sanayi sektörü tesis etmek için kullanılan korumacı tedbirler, uygulamadaki yanlışlıklar ve siyasi nüfuz esaslı iş yapma biçimleri nedeniyle özel sektörde üretim fikrini adeta uyuşturmuştur. Seçilmiş dar bir zümre dışında toplumun tüm kesimlerine yayılan ve gittikçe derinleşen iktisadi sorunlar ülke yönetimini zorunlu olarak farklı arayışlara itmiş ve 1930'lu yılların ortalarına doğru devlet yatırımları odaklı yeni bir sanayileşme stratejisi izlenmeye başlanmıştır. İçinde bulunulan ağır süreç, aynı zamanda kambiyo işlemlerinin ve dış ticaretin tamamen devlet denetimine alındığı ve ekonominin dışa kapalı hale geldiği bir dönemin de hazırlayıcısı olmuştur.

Bu yeni süreçte uygulanan stratejilerin katılığı zaman içinde değişmekle beraber çok partili hayata geçene kadar sanayileşmede belirgin bir şekilde devletçi politikalar egemen olmuş, sanayileşmenin odağını bu yıllarda kurulan kamu sınaî müesseseleri teşkil etmiştir. Ancak Cumhuriyet Türkiye'si'nin sanayileşme doğrultusundaki ilk ciddi ve etkili adımları sayılabilecek bu yatırımlar, ülkenin sınaî mamul ihtiyacını karşılayabilecek ya da sürdürülebilir bir iktisadi kalkınmaya temel teşkil edecek bir boyuta ulaşmamış, etkisi sınırlı uygulamalar olarak kalmıştır. Özel sektör için artık oldukça yaygın bir fikri hastalığa dönüşen devlet

vesayetinde ‘kısa yoldan’ zenginleşme alışkanlığı bu yıllarda da canlılığını korumuştur. Adil rekabet koşullarını ortadan ve siyasi maharetle iş görme geleneğini daha da yaygınlaştıran bu durum, girişimciliğin ve sınaî kalkınmanın önündeki en önemli engellerden biri haline gelmiştir. Bu işleyiş biçimi içinde uluslararası ölçekte rekabet kabiliyeti olan, yenilikçi ve üretken bir sermayedar sınıfının doğup gelişmesi doğal olarak mümkün olamamıştır. Buna ilişkin olarak çalışma boyunca ele alınan hadiseler ve örnekler, sermayenin zaten yetersiz olduğu bu dönemde sanayileşme çabalarına en büyük darbenin, dar bir kesimin menfaati uğruna bizzat kamu görevlileri eliyle vurulduğunun açık misalleridir.

Bu çalışmada sanayileşme hedefinin önündeki büyük bir engel olarak sıkça vurgulanan ve iktisadi yaşamda istisna sayılamayacak ölçüde yaygın ve kronik bir vakıa olarak tecrübe edilen, iş adamı ve siyasetçi kesimleri arasında süregelen karşılıklı çıkara dayalı ‘dayanışma’ geleneği, Türkiye’nin iktisadi kalkınmasının önündeki en büyük engellerden biri olarak değerlendirilmektedir. Türkiye’nin sınaî kalkınma hedeflerine ulaşamamasının en önemli nedenlerinden biri, sektörü tembelleştiren ve adeta uyuşturan ve kökenleri oldukça eskilere dayanan bu sorunlu işleyiş biçimidir. Başta kamu altyapı ve üstyapı inşaat-taahhüt işleri olmak üzere, iktidara yakın sermayedarlara siyasi iltimaslarla sağlanan kolay ve risksiz kazanç imkânları, bir taraftan sanayi sektörüne yönelmesi muhtemel kaynakları sınırlayan bir işlev görmekte iken, bir taraftan da (geçmişten beri devam eden sürekliliği dolayısıyla bu işleyişi neredeyse normalleştirerek) iş hayatında ahlaki yozlaşmayı ve ataleti derinleştirmektedir. İktisadi başarının siyasi iktidarla ilişkilere bağlı olduğu bir piyasa zemininde rekabetçi, yüksek katma değerli ve sürdürülebilir bir sınaî üretim yapısının teşekkül etmesi mümkün görülmemektedir.

Kuşkusuz Türkiye’de sınaî kalkınmanın önündeki tek engel siyaset ve sermaye kesimleri arasındaki bu sorunlu ilişki geleneği değildir. Konunun güncelliği ve bir makalenin doğal hacmi nedeniyle, çalışmada sadece bu hususun işlenmesi tercih edilmiştir. Türkiye’nin iktisadi kalkınmasının temel gereği olarak neredeyse her kesim tarafından dile getirilen yapısal dönüşüm reformları dâhilinde, siyaset ve sermaye kesimleri arasında süregelen karşılıklı çıkara dayalı bu sorunlu ilişki geleneği, siyaset, hukuk ve eğitim alanlarında gerçekleştirilecek etkili yapısal dönüşümlerle (en azından) zayıflatılmadıkça ve adil rekabetçi bir piyasa ortamı sağlanmadıkça, Türkiye’yi uluslararası rekabette öne çıkaracak nitelikte sürdürülebilir bir sınaî kalkınmanın gerçekleşmesi mümkün görülmemektedir. Hukuk alanında özgürlükleri genişletici, eğitim alanında analitik düşünmeyi teşvik edici ve siyasette daha çoğulcu bir işleyişi temin edici nitelikte reformist bir yapısal dönüşüm, refahı geniş kesimlere yayılacak sürdürülebilir nitelikte bir sınaî kalkınmanın temel gerekleridir.

**KAYNAKÇA**

- 1948 Türkiye İktisat Kongresi (1997), Der: Kemal Kılıçdaroğlu, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara.
- ACEMOGLU, Daron; VERDIER, Thierry (1998); "Property Rights, Corruption and the Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach" *The Economic Journal*. 108 (450), 1381-1403.
- ADIGÜZEL, Mehmet Bahattin (2013), *Hayallerini Uçuran Adam: Nuri Demirağ*, İTO, İstanbul.
- AKÇAY, Selçuk (2002), "Corruption And Economic Growth: Across-National Study, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi* 2002, 57(1), 1-13.
- ATAY, Falih Rıfki (1958), *Çankaya*, İkinci Cilt, Dünya Yayınları.
- AKTAR, Ayhan (2014), *Varlık Vergisi ve Türkleştirme Politikaları*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- ALGAN, Neşe; ATAKAŞ, Başak Gül ve TEKİN, İpek (2014), Toplumsal Bir Mesele Olarak Yolsuzluk ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği", International Conference on Eurasian Economies 2014, Üsküp, 775-784.
- Ankara Sanayi Odası (2008), 1930 Sanayi Kongresi - Raporlar Zabıtlar, 1930 Tarihli Aslından Tıpkı Basım, Ankara Sanayi Odası, Ankara.
- APAK, Kemalettin; AYDINELLİ, Cevdet ve AKIN, Mehmet (1952), *Türkiye'de Devlet Sanayi ve Maadin İşletmeleri*, İzmit Selülöz Basımevi, İzmit.
- AVCIOĞLU, Doğan (2013), *Türkiye'nin Düzeni (Dün-Bugün-Yarın)*, Kırmızı Kedi Yayınevi, İstanbul.
- BALİ, Rıfat (2012), *Varlık Vergisi Hatıralar Tanıklıklar*, Libra Kitap, İstanbul.
- BAŞAR, Ahmet Hamdi (1931), *İktisadi Devletçilik*, Birinci Cilt, İstanbul Matbaacılık ve Neşriyat.
- BAŞAR, Ahmet Hamdi (1933), *İktisadi Devletçilik*, İkinci Cilt, İstanbul Matbaacılık ve Neşriyat.
- BAŞAR, Ahmet Hamdi (1945), *Atatürk'le Üç Ay*, Tan Matbaası, İstanbul.
- BAŞAR, Ahmet Hamdi (1966), *Zaferden Sonra İstanbul'da Başlayan İktisadi Savaş*, Barış Dünyası, Sayı:54.
- BAŞGÖZ, İlhan (1962), Yön Gazetesi, 'Cumhuriyetin Reform Yılları ve Mustafa Kemal', 7 Kasım, Yıl:1, Sayı:47.
- BİLA, Fikret (2008), CHP (1919-2009), Doğan Kitap, İstanbul.
- BORATAV, Korkut (2006), *Türkiye'de Devletçilik*, İmge Kitabevi, Ankara.

- BORATAV, Korkut (2008), *Türkiye İktisat Tarihi (1908-2007)*, İmge Kitabevi, İstanbul.
- BULUTAY, Tuncer (1975), “Türkiye'nin 1923-1972 Dönemindeki İktisadi Büyümesi Üzerine Düşünceler”, Maliye Enstitüsü Konferansları, 23, seri 1973'ten ayrı basım, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, 143-208.
- C.H.F. Üçüncü Büyük Kongre Zabıtları (1931), Devlet Matbaası, İstanbul.
- CEM, İsmail (2017), *Türkiye'de Geri Kalmışlığın Tarihi*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- DERVİŞOĞLU, Fatih M. (2007), *Türkiye'nin İlk Havacılık Efsanesi Nuri Demirağ*, Ötüken Yayınları, İstanbul.
- Devlet İstatistik Enstitüsü (1969), Sanayi Sayımı 1927, DİE Yayınları, Ankara.
- Devlet İstatistik Enstitüsü (1976), Sanayi ve İşyerleri Sayımı – I. Büyük İmalat Sanayii (Türkiye Tabloları) 1970, Devlet İstatistik Enstitüsü, Ankara.
- EFFİMİANİDİS, Yorgaki (1936), *Cihan İktisad Buhranı Önünde Türkiye*, İkinci Kitap, İstanbul Kâadçılık ve Matbaacılık.
- Ekonomi Bakanlığı (1935), Sinaî Tesisat ve İşletme ve Vekâlet Teşkilâtına İlâveler Hakkında Raporlar (Birinci Kânun 1933), Ekonomi Bakanlığı Neşriyatı, Ankara.
- ERDİNÇ, F. Cengiz (2004), *Overdose Türkiye*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- ERKAL, Gökhan; AKINCI, Merter; YILMAZ, Ömer (2014), “Yolsuzluk ve İktisadi Büyüme İlişkisi: OECD ve AB Ülkeleri Üzerine Panel Sınır Testi Analizi”, *Sayıştay Dergisi*, 143-162.
- ERKAN, Birol; KARA, Oğuz (2011), “Yolsuzluk ve Yoksulluk Göstergeleri Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği”, 12<sup>th</sup> International Symposium on Econometrics and Statistics Operations Research, Denizli, 120-128.
- ETE, Muhlis (1997), “Türkiye’de Devlet İşletmeciliği”, ‘1948 Türkiye İktisat Kongresi’ içinde, Der: Kemal Kılıçdaroğlu, Ankara, 156-174.
- HATİPOĞLU, Şevket Raşit (1936), *Türkiye’de Zirai Buhran*, Yüksek Ziraat Enstitüsü, Ankara.
- İLKİN, Selim (1971), “Türkiye Milli İthalat ve İhracat Anonim Şirketi”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Sayı:2, 199-232.
- İLMEN, Süreyya (1949), *Teşebbüslerim ve Reisliklerim*, Hilmi Kitabevi, İstanbul.
- İNAN, Afet (1972), *Devletçilik İlkesi ve Türkiye Cumhuriyetinin Birinci Sanayi Planı 1933*, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara.

- İstatistik Göstergeler 1923-2006 (2007), TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası, Ankara.
- KARAOSMANOĞLU, Yakup Kadri (2013), *Politikada 45 yıl*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- KAZGAN, Gülten (2002), *Tanzimat'tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- KEYDER, Çağlar (1993), *Dünya Ekonomisi İçinde Türkiye (1923-1929)*, Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayını, İstanbul.
- KEYDER, Çağlar (2015), *Türkiye'de Devlet ve Sınıflar*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- KORALTÜRK, Murat (2002), *Türkiye'de Ticaret ve Sanayi Odaları (1880-1952)*, Denizler Kitabevi, İstanbul.
- KORALTÜRK, Murat (2007), *Ahmet Hamdi Başar'ın Hatıraları*, Cilt-1: Meşrutiyet, Cumhuriyet ve Tek Parti Dönemi, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- KORALTÜRK, Murat (2011), *Erken Cumhuriyet Döneminde Ekonominin Türkleştirilmesi*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- LEFF, Daniel H. (1964), Economic Development Through Bureaucratic Corruption, *American Behavioral Scientist*, v:8 n:3 November, 8-14.
- LINHARTOVÁ, Veronika; ŽIDOVÁ, Eva. Scientific Papers of the University of Pardubice. Series D, *Faculty of Economics & Administration*.2016, Vol. 23 Issue 37, p83-94.
- MÉON, Pierre-Guillaume; SEKKAT, Khalid (2005), “Does Corruption Grease or Sand the Wheels of Growth?”, *Public Choice*, 122 (1/2), 69-97.
- ONI, Triumph O.; AWE, Olushina Olawale (2012), “Empirical Nexus Between Corruption and Economic Growth (GDP): A Cross Country Econometric Analysis”, *International Journal of Scientific and Research Publications*, Volume:2, Issue:8, <http://www.ijsrp.org/research-paper-0812/ijsrp-p0877.pdf> (20.06.2017).
- ORTAYLI, İlber (2011), Varlık Vergisine Yeniden Bakın, *Milliyet*, 05.03.2011, (<http://www.milliyet.com.tr/varlik-vergisi-ne-yeniden-bakin/ilber-ortayli/pazar/yazardetay/06.03.2011/1360504/default.htm>, Erişim Tarihi 9.04.2017.
- ÖKÇÜN, Gündüz (1971), *1920-1930 Yılları Arasında Kurulan Türk Anonim Şirketlerinde Yabancı Sermaye*, Sevinç Matbaası, Ankara.
- ÖKTE, Faik (1951), *Varlık Vergisi Faciası*, Nebioğlu Yayınevi, İstanbul.

- PAMUK, Şevket (2014), *Türkiye'nin 200 yıllık İktisadi Tarihi*, Türkiye İş Bankası Yayınları, İstanbul.
- SARC, Ömer Celal (1934), *Ziraat ve Sanayi Siyaseti*, Arkadaş Matbaası, İstanbul.
- SARC, Ömer Celal (1997), "Devletin İktisadi Hayat Üzerine Müdahaleleri", '1948 Türkiye İktisat Kongresi' içinde, Der: Kemal Kılıçdaroğlu, Ankara, 195-201.
- SERTEL, Sabiha (1987), *Roman Gibi*, Belge Yayınları, İstanbul.
- SORAL, Erdoğan (1974), *Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri*, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, Ankara.
- SÜREYYA, Şevket (2016a), *İkinci adam*, I. Cilt, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- SÜREYYA, Şevket (2016b), *İkinci adam*, II. Cilt, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- ŞAKİR, Ziya (1947), *Nuri Demirağ Kimdir?*, Kenan Matbaası, İstanbul.
- ŞANDA, Hüseyin Avni ve GÜLERYÜZ, Halit (1937), *Türkiye'de Sanayi İnkişafı*, İstanbul Sanayi Birliği Yayınları, İstanbul.
- ŞNUROV, A. (1973), *Türkiye Proletaryası*, Çev: Güneş Bozkaya, Yar Yayınları, İstanbul.
- TBMM Zabıt Ceridesi, Seksen Dördüncü İn'ikat, 2-X-1930, Devre:3, Cilt:21, İçtima:3, <https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/TBMM/d03/c021/tbmm03021084.pdf>
- TBMM Zabıt Ceridesi, Altmış Altıncı İn'ikat, 22-V-1936, Devre:V, Cilt:11, İçtima:1, <https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/TBMM/d05/c011/tbmm05011066.pdf>
- TEKELİ, İlhan ve İLKİN, Selim (2009a), *1929 Dünya Buhranında Türkiye'nin İktisadi Politika Arayışları*, Bilge Kültür Sanat Yayınları, İstanbul.
- TEKELİ, İlhan ve İLKİN, Selim (2009b), *Uygulamaya Geçerken Türkiye'de Devletçiliğin Oluşumu*, Bilge Kültür Sanat Yayınları, İstanbul.
- TEKELİ, İlhan ve İLKİN, Selim (2009c), *Savaş Sonrası Ortamında 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı*, Bilge Kültür Sanat Yayınları, İstanbul.
- TEZEL, Yahya Sezai (2015), *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- TOKER, Metin (1990), *Demokrasimizin İsmet Paşa'lı Yılları: Tek Partiden Çok Partiye (1944-1950)*, Bilgi Yayınevi, Ankara.
- TOPRAK, Zafer (2010), *Geçmişten Geleceğe Anadolu Sigorta*, Ofset Yapımevi, İstanbul.



- TOROS, Hüsametdin (1954), *Türkiye Sanayii Devlet İşletmeleri*, Güven Basımevi, İstanbul.
- TÖKİN, İsmail Hüsrev (1946), *İktisadi ve İçtimai Türkiye*, Cilt-III: Türkiye’de Sanayi, Ankara Basım ve Cildevi, Ankara.
- TÖKİN, İsmail Hüsrev (1990), *Türkiye’de Köy İktisadiyatı*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Transparency International (2016), *Corruption Perceptions Index-2016*, [https://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2016](https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016) Erişim Tarihi 12.05.2017.
- TÜRK, İsmail (1974), “*Cumhuriyet Döneminde Teşvik Tedbirleri ve Geleceği, Cumhuriyet’in 50. Yılında Türkiye’de Sanayileşme ve Sorunları Semineri*”, Ankara Üniversitesi SBF Yayınları, Ankara, s.655-683.
- TÜRK Tarih Kurumu (1989), *Türkiye Cumhuriyetinin İkinci Sanayi Planı 1936*, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara.
- YAŞA, Memduh (1966), *İktisadi Meselelerimiz*, Nurettin Uycan Matbaası, İstanbul.
- YAŞA, Memduh. (Ed.) (1980), *Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ekonomisi 1923-1978*, Akbank Kültür Yayını, İstanbul.
- YAVUZ, Fehmi (1952), *Ankara’nın İmarı ve Şehirciliğimiz*, Güney Matbaacılık ve Gazetecilik, Ankara.
- YERASİMOS, Stefanos (1977), *Az gelişmişlik sürecinde Türkiye: I. Dünya Savaşından 1971’e*, Gözlem Yayınları, İstanbul.
- ZARAKOLU, Avni (1982), “*1929/30 Dünya Ekonomik Krizi Karşısında Türk Ekonomisi ve Alınan Krizle Mücadele Tedbirleri*”, ‘Atatürk Dönemi Ekonomi Politikası ve Türkiye’nin Ekonomik Gelişmesi’ içinde, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara, (89-103).
- ZÜRCHER, Erik Jan (2015), “*Kemalist Düşüncenin Osmanlı Kaynakları*”, *Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce - Cilt-2: Kemalizm*, İletişim Yayınları, İstanbul, 44-55.

## ÇEVRE DENETİMİ UYGULAMALARI, SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: KONYA İLİ ÖRNEĞİ\*

Ömer ATEŞ<sup>1</sup>  
Murat KÜÇÜKÇONGAR<sup>2</sup>  
Sezen KÜÇÜKÇONGAR<sup>3</sup>

### Özet

Bu çalışmada çevre danışmanlık firmaları tarafından uygulanan çevre denetiminin etkinliğinin belirlenmesi ve denetim süreci ile ilgili potansiyel problemlerin tespit edilmesi hedeflenmiştir. Bu amaçla 2016 yılında Konya ilinde çevre danışmanlık firmalarında çalışan çevre görevlilerine, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nde çalışan çevre mühendislerine ve çevre denetimine tabi işletme yöneticilerine yüz yüze görüşme yöntemiyle anket uygulanmıştır. Anket formları yaş, eğitim seviyesi, yabancı dil bilgisi, mesleki deneyim ve çevre denetimi uygulamaları hakkında farklı sorular içermektedir. Elde edilen data SPSS 22.0 istatistik paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Çevre görevlilerinin %90'ının ve Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nde çalışan personelin %97'sinin, işletme yöneticilerinin %89.3'ünün işletmelere uygulanan çevre denetimlerinin çevresel uygulamalar üzerinde olumlu etkisi olduğunu düşündüğü belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Çevre denetimi, çevre görevlisi, çevre danışmanlık firmaları, çevre denetimine tabi işletmeler.

### Environmental Auditing Applications, Problems And Solution Proposals: The Case Of Konya Province

#### Abstract

In this study, it was aimed to determine the effectiveness of environmental audit implemented by environmental consulting firms and to identify potential problems related to the audit process. For this purpose, a questionnaire was applied to the environmental officers working in environmental consultancy firms, environmental engineers working in Directorate of Environment and Urbanization and business managers subject to environmental auditing in face-to-face interview in Konya province in 2016. Questionnaires included different questions such as age, education level, foreign language knowledge, professional experience and environmental audit practices. The data was analyzed with SPSS 22.0 statistically packed program. It was determined that 90% of environmental officers, 97% of environmental engineers working in Directorate of Environment and Urbanization and 89.3% of enterprises managers think that the environmental auditing applied to enterprises have positive influences to environmental applications.

\* Bu çalışma Ömer ATEŞ'in Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Çevre Mühendisliği Ana Bilim Dalı'nda tamamladığı Yüksek Lisans tezinin bir parçasıdır.

<sup>1</sup> ARÇED Mühendislik Müşavirlik Madencilik İnşaat Gıda Tic. ve San. Ltd. Şti., Konya

<sup>2</sup> Bahri Dağdaş Uluslararası Tarımsal Araştırma Enstitüsü, Ekonomi-İstatistik ve Yayım Bölümü, Konya

<sup>3</sup> Yrd.Doç.Dr., Selçuk Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Çevre Mühendisliği Bölümü, Konya.

Sorumlu yazar e-mail: ssari@selcuk.edu.tr

**Keywords:** Environmental auditing, environmental officer, environmental consulting firms, enterprise subject to environmental auditing.

## GİRİŞ

Çevre politikası, çevre sorunlarının çözümü adına geleceğe yönelik alınması gereken tedbirlerin ve benimsenen ilkelerin bütünü oluşturarak, bir ülkenin çevre konusundaki tercih ve hedeflerinin belirlenmesidir (Turan ve ark., 2011). Ulusal ve uluslararası seviyede çevre politikaları oluşturulurken, bu politikaların ekosistemler üzerindeki etkilerinin saptanması, her bir politikanın kısa ve uzun dönemli fayda ve maliyetlerinin belirlenerek, maliyetlerin bugünkü ve gelecek nesiller arasında nasıl dağıtılacağına tespit edilmesi gerekmektedir. Uluslararası düzeyde uygulanan söz konusu politikaların başarılı olabilmesi ise; bilgi alışverişine, bilgi oluşturulmasına ve şeffaflık başarı koşullarına bağlıdır (Mutlu, 2006). Çevre politikalarının uygulanabilirliğini test etmek ancak çevre denetimleri ile mümkün olmaktadır. Çevre denetimleri, çevre ile ilgili mevzuata tabi tesislerin uygunluğunu kontrol ve teşvik etmek, işletmelerin/tesislerin yasal gerekliliklere uygunluğunu temin edebilmek için ek yaptırım hareketlerinin mevzuat çerçevesinde gerekli olup olmadığını belirlemek üzere çevre üzerindeki etkilerini izlemek amacıyla gerçekleştirilmektedir. Çevre mevzuatının kapsamının çok geniş olması ve farklı konuları içermesi yürütülecek denetim faaliyetlerinin kapsam ve önemini de arttırmaktadır. Özellikle son yıllarda endüstriyel faaliyetlerin ekonomik-ekolojik eş zamanlı verimlilik denetimi, çevresel etki denetimi ve oluşması muhtemel zararların azaltılmasını denetleyen stratejiler uygulanmaktadır (He ve ark., 2017).

Türkiye’de çevre denetimi kapsamındaki mevzuatlar; Çevre Denetimi Yönetmeliği (21.11.2008 tarihli, 27061 sayılı Resmî Gazete), Çevre Görevlisi, Çevre Yönetim Birimi ve Çevre Danışmanlık Firmaları Hakkında Yönetmelik (21.11.2013 tarihli, 28828 sayılı Resmî Gazete), Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği (10.09.2014 tarihli, 29115 sayılı Resmî Gazete), Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED) Yönetmeliği (25.11.2014 tarihli, 29186 sayılı Resmî Gazete)’dir. Çevre denetimi sürecinin üç önemli aşaması bulunmaktadır. Birincisi çevre mevzuatına tabi faaliyet ve tesislerin mevzuatın gerektirdiği kurallara uygun davranıp davranmadığının denetlenmesi, ikincisi faaliyetlerin çevre üzerindeki etkilerinin izlenmesi ve üçüncü olarak da bu faaliyetler neticesinde mevzuata aykırılık bulunması durumunda gerekli yaptırımların uygulanmasıdır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yayımladığı yönetmeliklerle denetim görevini yaptırım gücü olarak İl Müdürlükleri ve Bakanlık personellerine vermektedir. Ayrıca yayımlanan yönetmelik ve tebliğlerle birlikte tesisin bulundurma gereken çevre görevlileri/çevre yönetim birimleri veya çevre danışman firmaları da denetim mekanizmasının içinde yer almaktadır. Çevre görevlisi, faaliyetleri sonucu çevre kirliliğine neden olan ve/veya neden olabilecek ve Çevre Kanunu (11.08.1983

tarihli, 18132 sayılı Resmî Gazete) ve bu kanuna dayanılarak yürürlüğe konulan düzenlemeler uyarınca denetime tâbi tesislerin faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunu, alınan tedbirlerin etkili olarak uygulanıp uygulanmadığını değerlendiren, tesis içi yıllık denetim programları düzenleyen ve Bakanlık tarafından belge verilen görevlidir.

Kurulacak olan tesisler daha planlama aşamasındayken çevreye olabilecek olumlu ya da olumsuz etkilerinin belirlenmesi, olumsuz yöndeki etkilerinin önlenmesi ya da en aza indirilmesi, yer ve teknoloji alternatiflerin seçilmesinde bir denetim mekanizmasından geçmekte olup yetkilendirilmiş firma tarafından hazırlanan rapor neticesinde Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü/Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yapılan inceleme sonucunda uygun bulunması durumunda izin verilmektedir. Planlama aşaması tamamlandıktan sonra işletme aşamasında tesislerin çevre mevzuatı kapsamında denetimi yapılmaktadır. Tesis, üretime hazır hale geldikten sonra izin çalışmalarına başlamaktadır. Burada tesisin kuruluş aşamasında yerine getirmeyi taahhüt ettiği çalışmalar göz önünde tutulmaktadır. İzin çalışmaları sırasında yapılacak olan başvurular sonucunda tesiste yapılan denetimde tesisin uygunluğuna, fiziksel şartları sağlayıp sağlamadığına bakılmaktadır. Tesis gerekli şartları yerine getirdikten sonra üretimine izin verilmektedir. Aksi takdirde idari para cezası ve tesis kapatma cezası uygulanmaktadır. Bu bakımdan çevre görevlilerinin kendilerini çevre mevzuatları konusunda iyi yetiştirmeleri ve özellikle sektörel bazda çalışma yapmaları büyük önem arz etmektedir ki danışmanı olduğu firmaları doğru yönlendirmesi ve tesislerin çevresel sorunlarına çözüm olabilmesi gerekmektedir. Yapılan bir çalışmada (Dixon ve ark., 2004) çevre denetimi yapan görevlilerin eğitiminde etik ve sosyal boyutların da bulunması ve denetçilerin çevresel konularda talepleri cevaplayacak şekilde analitik, teknik bilgilere ve karar verme yetilerine sahip olmaları gerektiği belirtilmiştir.

2004 yılında yapılan bir çalışmada, Türkiye'deki çevre mevzuatı Avrupa Birliği (AB) mevzuatları ile hava, su, toprak, gürültü, atık yönetimi ve temiz teknoloji, nükleer güvenlik ve radyoaktif atıklar, doğal yaşam ve biyolojik çeşitliliğin korunması, kimyasallar ve genetiğinde değişim yapılmış organizmalar açısından kıyaslanmış; sonuç olarak Avrupa Birliği çevre mevzuatına uyum konusunda Türkiye'nin çevre mevzuatında pek çok değişiklik yapılması gerekliliği öngörülmüştür (Toksoy, 2004). 2006 yılında yapılan bir çalışmada, Türkiye'deki ve dünyadaki ÇED uygulamaları incelenmiş; Türkiye'de uygulanan yönetmeliğin AB direktifi ile uyumlu olduğu, ancak halkın katılımı konusunda üzerinde durulması gerektiği, ülkemizde çevre yönetimi ve fiziksel planlama arasında tam bir bağın kurulamamasının ÇED uygulamalarını etkilediği sonucuna varılmıştır (Yürüten, 2006). 2007 yılında yapılan bir çalışmada, Türkiye'de çevre ile ilgili mevzuatın AB çevre mevzuatına uyum çalışmalarında yüksek maliyet ve altyapı yetersizliğinin zorluklara neden olduğu, bir konu ile ilgili birden çok yönetmelikte

bahsedilmesinin mevzuatta çakışmalara neden olduğu, bundan kaynaklanan yetki çakışması, teknik personel yetersizliği tespit edilmiştir (Derilioğlu, 2007). 2007 yılında tamamlanan bir çalışmada, Türkiye'nin ÇED ile ilgili politika, mevzuat, yönetsel yapılanma ve uygulamaları AB'nin ÇED süreci ile karşılaştırılarak değerlendirilmiş ve sonuçta Türkiye'de yatırımcıların ÇED uygulamalarını yasak savma aracı olarak gördüğü; Türkiye'deki ÇED mevzuatına eklenen geçici maddeler ve uygulamalardaki siyasi baskı sonucunda etkili ve verimli olmaktan uzaklaştığı; kurumsal ve teknik yetersizliklerin mevcudiyeti ve Türkiye'nin gelişme anlayışının büyük ölçüde "ekonomik büyümeye" dayalı olması nedeniyle ÇED sürecinin başarıya ulaşmadığı tespit edilmiştir. Türkiye'de ÇED sürecinde görev alan kamu görevlilerinin ÇED konusunda, Türkiye ve dünyadaki ilgili mevzuat ve uygulamalar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı, ÇED raporlarının izleme-denetleme aşamasında gerekli teknik altyapı ve olanaklar açısından çevre örgütlenmesi araçsal/kurumsal yetersizliklerle karşı karşıya olduğu tespit edilmiştir (Turan, 2007). Başka bir çalışmada (Yerdelen, 2011), AB Çevre Mevzuatı Direktifleri'nin Türk çevre mevzuatına aktarılmasının büyük oranda yönetmeliklerin çıkarılması ile sınırlı kaldığı ve bu yönetmeliklerin uygulanması konusunda genel olarak maddi imkansızlıklardan ötürü başarısız olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'nin mevcut yönetmelikler açısından oldukça zengin içerikli dökümantasyona sahip olduğu ancak karşılaşılan sorun olarak uygulamaların yetersizliğinin göze çarptığı, ayrıca bir konu ile ilgili birden çok yönetmelikle bahsediliyor olunmasının mevzuat içinde çakışmalara neden olabildiği ve bunun yanında çevre ile ilgili konularda birden fazla kurumun mevzuatça sorumlu tutulması nedeni ile bir yetki çakışması da gözlemlendiği belirtilmiştir.

2012 yılında yapılan bir çalışmada (Doruk, 2012), Trabzon ilinde çevre sorunlarının çözümünde en etkili ve ekonomik açıdan en uygun olan çözümün kaynağında önleyici çalışmaların artırılması gerektiği, bu konuda yapılacak faaliyetlerin başında ise çevre kirliliği sorunlarına halkın katılımının sağlanması geldiği, çevre yönetimini daha etkin kılan diğer bir konunun da denetimler olması nedeniyle işletmelerin faaliyetlerinin kuruluş ve işleyiş süreci boyunca sıkı bir denetime tabi olması ve denetim mekanizmasının sağlıklı çalışması gerektiği sonucuna varılmıştır. Bunların dışında sürekli değişen mevzuat ve yükümlülükleri konusunda uygulayıcıların bilgilendirilmesi kapsamında hizmet içi eğitimlerin artırılması, yaptırımlara tabi kişi, kurum ve kuruluşlara bilgilendirici ve uyarıcı toplantılar düzenlenmesi gerektiği belirtilmiştir. Türkiye'de ve diğer ülkelerdeki çevre denetimi uygulamalarının incelendiği bir çalışmada (Ergün, 2014), çevre denetiminin temel sorunlarının parçalı yapı ve koordinasyonsuzluk, faaliyet sonrası denetimlerin ağırlıklı oluşu, kaynak ve personel yetersizliği, denetimlerin hukukilik denetimleriyle sınırlı kalması, rapor sonuçlarının takip edilmemesi, denetimin yönetim ve kalkınmaya engel olarak algılanması, çevre politikalarının insan merkezli olması, denetim etiği ilkelerinin içselleştirilmemesi, halk katılımının

yetersizliği, taşra ve yerel yöneticiler üzerindeki baskılar ve denetimin bağımsızlığı sorunu olarak belirlenmiş; Türkiye’de çevre denetiminin çevre etiği bağlamında bütüncül ve çevre korumayı esas alan bir anlayışla yeniden yapılandırılması gereği ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Türkiye’de çevre denetiminin gerçekleştirilmesinde üç önemli paydaş yer almaktadır. Bunlar, çevre denetimini gerçekleştiren ve idari yaptırım uygulama yetkisi bulunan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, denetimlerin etkinliğini artırmak ve her tesise ulaşabilmek için Bakanlık tarafından yetkilendirilen çevre danışmanlık firmaları, çevre görevlileri, diğer taraftan ise, ülke ekonomisine ve istihdamına katkı sağlayan işletmeler, faaliyet sahipleri yer almaktadır. Denetimlerin etkin ve amacına uygun olarak yapılmasında belirttiğimiz üç unsurun birbirleriyle etkileşim içinde olmaları gerekmektedir.

Bu çalışmada Konya’da farklı alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin çevre denetimleri hakkında genel durumlarının tespit edilmesi ve denetimde görülen eksikliklerin ortaya çıkarılması amacıyla, Konya ilinde faaliyet gösteren çevre denetimine tabi işletme/faaliyet sahiplerine, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından görevlendirilen danışmanlık firmaları/çevre görevlilerine ve denetimi gerçekleştiren Çevre ve Şehircilik Bakanlığı personeline anket yapılması ve ortaya çıkan sonuçlara göre çevre denetimi konusunda görülen eksikliklerin belirlenmesi ve öneriler getirilmesi hedeflenmiştir.

## I.MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmada söz konusu üç farklı paydaş grubu ile 2016 yılı içerisinde yüz yüze görüşme yöntemiyle üç farklı anket çalışması yapılmıştır.

Birinci grup anket çalışması, çevre denetimini gerçekleştiren, Çevre Denetim Yönetmeliği’ni uygulayan, Konya Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü yöneticileri ve teknik personeli ile yapılmış ve tam sayım metoduna göre 32 personel ile görüşülmüştür. Danışmanlık firmaları ve çevre görevlileri, Çevre Bakanlığı ve işletme sahipleri arasında bir köprü vazifesi görmektedir. İkinci grup anket çalışması Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nca görevlendirilen çevre danışmanlık firmaları/çevre görevlileri ile uygulamada karşılaştıkları sorunların tespiti ve etkinliğin artırılabilmesi için yapılmıştır. Tam sayım metoduna göre yapılan anketlerde 40 kişi ile görüşülmüştür. Çevre denetimine tabi işletmelerin faaliyetlerin yöneticileri ile de üçüncü grup anket çalışması yapılmış ve uygulamadaki problemlerin tespiti sağlanmıştır. Bu kategoride 65 işletme yöneticisi ile anket yapılmıştır.

Anket çalışması verilerin SPSS 22.0 paket programı kullanılarak yüzde dağılım analizleri yapılmış ve sonuçlar frekans ve yüzde değerleri olarak özetlenmiş ve yorumlanmıştır.

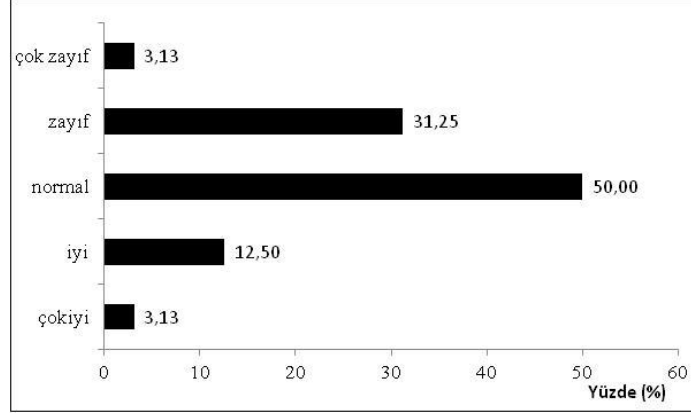
## II.ARAŞTIRMA SONUÇLARI VE TARTIŞMA

Konya Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nde çalışan yönetici/personel ile anket yapılmış ve %22'sinin yüksek lisans, %78'inin lisans eğitimi aldığı, doktora eğitimin tamamlamış personelin bulunmadığı ve %66'sının yabancı dil bilgisinin yeterli olmadığı belirlenmiştir.

Konya İlinde faaliyette bulunan, Bakanlıkça görevlendirilen çevre danışmanlık firmalarında çalışan 40 çevre görevlisine yapılan anket değerlendirilmesi sonucu, %20'sinin yüksek lisans, %80'inin lisans eğitimi aldığı, doktora eğitimin tamamlamış çevre görevlisinin bulunmadığı ve %27.5'inin yabancı dil bilgisinin yeterli olmadığı belirlenmiştir. Anket yapılan çevre görevlilerinin %67.5'i 21-30 yaş aralığındadır.

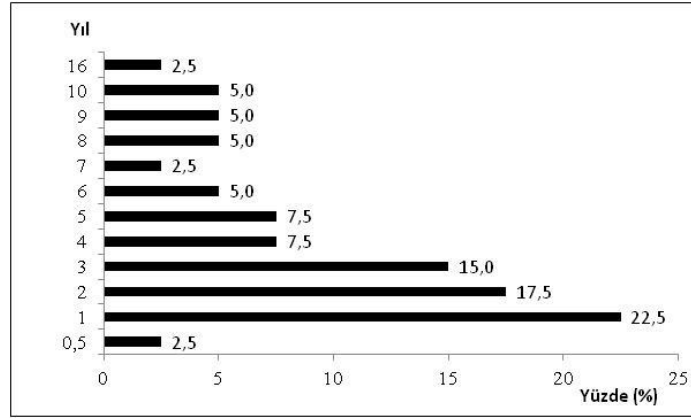
Çevre denetimine tabi işletme yöneticilerinden ankete katılan 65 tesis sahibi/yetkilisinin 56'sı erkek, 9'u kadındır. En büyüğü 55, en küçüğü 25 yaşında olup ortalama yaşları 38'dir. Tesis yöneticilerinin %10.8'i lise, %20'si meslek yüksekokulu, %60'ı lisans, %7.7'si yüksek lisans ve %1.5'i doktora eğitimi almıştır. %66.2'si yabancı dil bilgisine sahiptir.

Çevre görevlisinin mevzuattaki uygunluğu göz önüne alındığında Konya Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nde yapılan anket sonuçlarına göre; ÇED ve Çevre İzinlerinden Sorumlu Şube Müdürlüğü ile Çevre Yönetimi ve Denetiminden Sorumlu Şube Müdürlüğü personellerinin “Çevre Görevlilerinin mevzuattaki çalışma sistemini uygun buluyor musunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşan grafik Şekil 1'de verilmiştir. Ankete katılan 32 kişinin %50'si normal bulurken, %31.25'i zayıf bulmaktadır. Bu durum bize mevzuattaki çalışma sisteminin güncellenmesi gerektiğini göstermektedir.



**Şekil 1.** Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personelinin çevre görevlilerinin mevzuattaki çalışma sistemi konusunda görüşü

Konya ilinde bulunan çevre danışman firmalarında çalışan çevre görevlilerine yapılan ankette; “Kaç yıldır çevre danışman firmasında çalışıyorsunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşturulan grafik Şekil 2’de verilmiştir.



**Şekil 2.** Çevre görevlilerin çalışma süresi

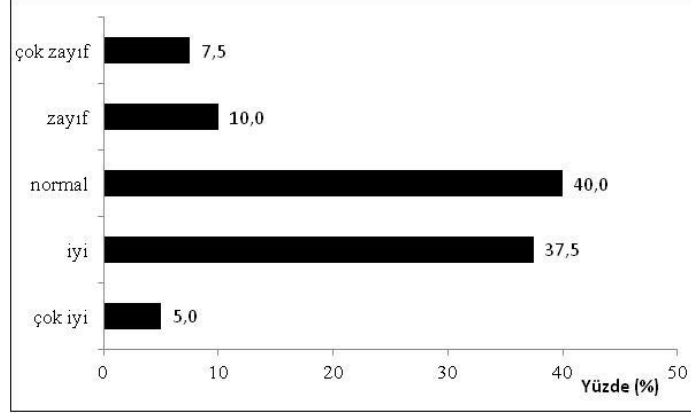
Buna göre en fazla görevde ilk yılını dolduran çevre görevlilerinin mevcudiyeti görülmektedir, bunu ikinci ve üçüncü yılını dolduranlar izlemektedir. Bu durumun yönetmeliklerin yeni yeni uygulanmaya başlanmasından ve ihtiyaç duyulmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği’nde yer alan kirletici vasıflarına göre Ek-1 ve Ek-2 listelerine ayrılmış olan tesisler için tecrübe şartının koyulması hem tesisler için hem de çevre görevlileri için iyi olacaktır. Aksi durumda yeni işe başlamış bir çevre görevlisinin tehlike kat sayısı yüksek bir tesiste görev alması iki taraf için zararlar



doğurabilecektir. Genç çevre görevlilerin kendilerini geliştirme adına mesleki eğitimlere katılması ve kendisini mesleki anlamda geliştirmesi tesiste karşılaşılabilecek veya karşılaşılabilecek sorunların çözümünde yardımcı olacaktır. Çevre görevlilerine “Son 2 yıl içerisinde mesleğiniz ve yaptığınız danışmanlık hizmeti ile ilgili eğitimlere katıldığınız oldu mu?” sorusu karşısında ankete katılan 40 kişinin %40’ı son 2 yıl içerisinde mesleki eğitimlere katıldığını belirtmiştir. Mesleki eğitimlere katılan çevre görevlilerine “Hangi konularda eğitim aldınız?” sorusu yöneltilmiş ve %50’sinin çevre görevlisi vize eğitimine, %33.3’ünün çevre görevlisi aday eğitimine katıldığı belirlenmiştir. Katılımın diğer eğitimlere göre yüksek olmasının nedeni bu eğitime katılım sağlanmaması durumunda çevre görevlisi belgesinin alınmaması veya iptal edilmesidir. Çevre danışman firmalarında çalışan çevre görevlilerinin tesislerde yapmış oldukları denetimlerin etkili geçmesi için bu konuda kendisini yetiştirmesi ve ilgili yönetmeliklere hakim olması gerekmektedir. Bunun dışında %5.6’sının LPG sorumlu müdürlük eğitimine ve %5.6’sının da sera gazı eğitimine katıldığı, diğerlerinin ise TMGD konusunda eğitime katıldığı tespit edilmiştir.

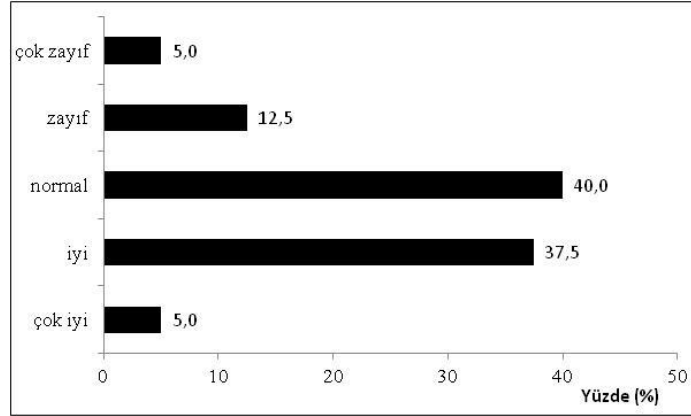
Konya ilinde bulunan çevre danışman firmalarında çalışan çevre görevlilerine sorulan “Çevre denetimlerinde tesis sahibi/yetkilisinin çevre mevzuatı ile ilgili bilgi durumu hakkında ne düşünüyorsunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre %15’lik kısmı iyi, %25’lik kısmı normal, %47.5’lik kısmı zayıf olarak görülürken %12.5’i ise çok zayıf bulmaktadır. Tesislerde çevre mevzuatı ile ilgili konularda bu konuyla ilgili tesis sahibi/yetkilisinin bilgi durumu arttıkça tesiste yapılması gerekenler daha hızlı bir şekilde yapılabilmektedir. İlginin zayıf olması durumunda ise işlem uzamakta ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı/İl Müdürlüğü tarafından bir denetim geçirinceye kadar veya idari ceza uygulanıncaya kadar gereken önem verilmemektedir.

Çevre İl Müdürlüğü tarafından tesislere yapılan denetimlerde veya tesisin çevre mevzuatı konusunda yaptığı başvurular sonucunda tesise gelen personele eşlik eden çevre görevlilerine, denetime gelen personelin bilgi durumu konusunda yeterliliği sorulduğunda verilen cevaplara göre elde edilen sonuçlar grafik Şekil 3’de verilmiştir. Buna göre %5’lik kısmı çok iyi, %37.5’lik kısmı iyi %40’lık kısmı normal, %10’luk kısmı zayıf olarak görülürken %7.5’i ise çok zayıf bulmaktadır.



**Şekil 3.** Çevre görevlilerinin denetime gelen personelin bilgi durumu/yeterliliği konusunda görüşü

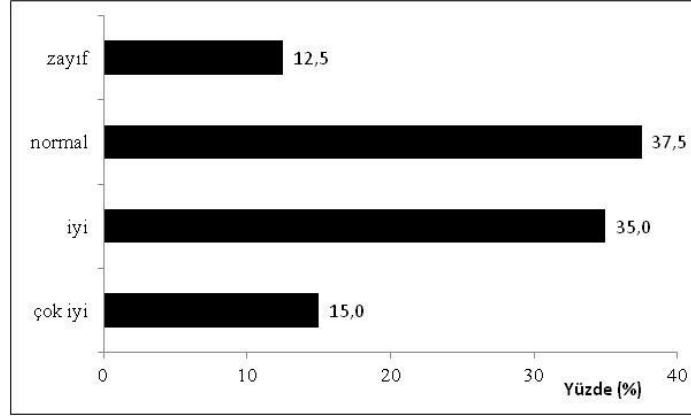
“Çevre denetimlerinde, denetime gelen personelin çevre mevzuatı konularında gerekli bilgilendirmeyi nasıl yaptığını düşünüyorsunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşan grafik Şekil 4’de verilmiştir. Buna göre %5’lik kısmı çok iyi, %37,5’lik kısmı iyi %40’lık kısmı normal, %12,5’lik kısmı zayıf olarak görürken %5’i ise çok zayıf bulmaktadır. Kişisel görüşmeler sonucunda çevre görevlilerin en fazla yaşadığı sorunun, denetime gelen personelin değişmesi ile uygulamaların değişmesi veya tesisten tesise uygulamaların farklı yorumlanması, dolayısıyla genel bir standardın olmaması kanaatine varılmıştır.



**Şekil 4.** Çevre görevlilerinin, denetime gelen personelin çevre mevzuatı konularında bilgilendirme durumu konusunda görüşü

Çevre yönetim birimi kurmayan ya da çevre görevlisi istihdam etmeyen tesisler işletmelerinin denetimi amacıyla Bakanlık tarafından yetkilendirilmiş firmalardan hizmet satın almaktadır. Tesis veya faaliyetlerin kendini izlemesi aylık

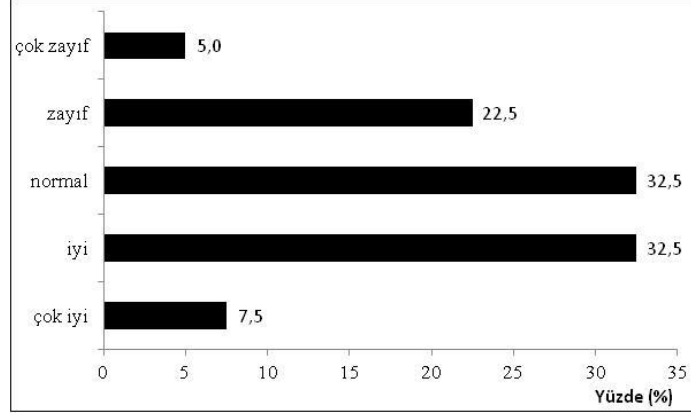
değerlendirme tutanağının tutulması, çevre eğitimlerinin yapılması ve iç tetkikin gerçekleştirilmesi çevre görevlisi tarafından yapılır. Çevre danışmanlık hizmeti verilen tesislerde çevre görevlileri tarafından yapılan aylık denetimlerin etkisi, denetimi gerçekleştiren çevre görevlilerine sorulduğunda alınan cevaplara ilişkin grafik Şekil 5’de verilmiştir.



**Şekil 5.** Çevre görevlilerinin aylık denetimlerin etkisi konusunda görüşü

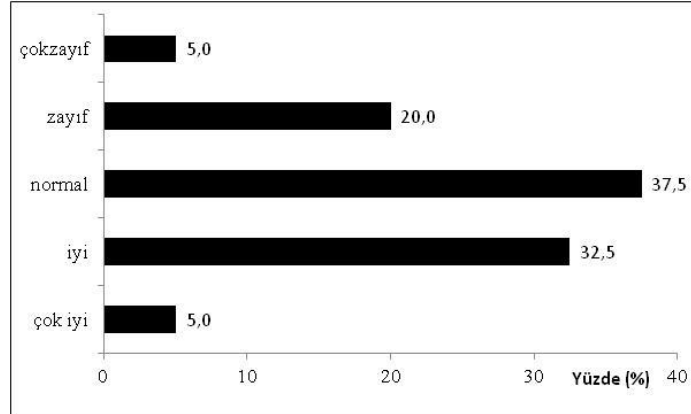
Buna göre %15’lik kısmı çok iyi, %35’lik kısmı iyi %37.5’lik kısmı normal ve %12.5’lik kısmı ise zayıf olarak görmektedir. Yapılan aylık denetimlerde görülen eksikliklerin belirtilmesi ve tutanak halinde tutulması tesiste yapılacak iyileştirmelerin ilk adımındır. Tesis bir sonraki denetime kadar eksikliği konusunda ilerleme kaydetmediği durumda tekrar yapılması gerekenler bildirilir. Tesiste aynı eksikliğin iki kez belirtilmesine rağmen giderilmediği durumlarda çevre görevlisi tarafından Bakanlığa bildirilmesi gerekmektedir fakat bildirimler yapılmamaktadır. Buradaki en büyük sorun denetim esnasında yaptırım güçlerinin olmamasıdır. Ayrıca çevre danışmanlık hizmeti verebilmek için tesislerle anlaşma yapılması gerekliliği ve anlaşma ücretlerini tesisten almaları, olumsuz durumların bildirim hususunda Çevre İl Müdürlüğü personeline kıyasla daha fazla baskı oluşturmaktadır. Nitekim aynı soru Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personeline sorulduğunda bu oranın %59.38’i normal olarak bulmaktadır (Ateş, 2016).

Çevre danışmanlık hizmeti verilen tesislerde yılda en az bir defa çevre mevzuatı konularında eğitim verilmektedir. Bu sayede çevre mevzuatı konusunun daha anlaşılır olması, verilen örneklerle daha iyi açıklanması ve çalışanlarla birlikte özellikle tehlikeli-tehlikesiz atıklar konusunda bilgilendirme yapılması hedeflenmektedir. “Tesislerde yapılan çevre mevzuatı eğitimlerinin tesiste tespit edilen eksikliklerin giderilmesinde olumlu bir etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşturulan grafik Şekil 6’da verilmiştir. Sonuçlardan eğitimlerin olumlu etkisi olduğu görülmektedir.



**Şekil 6.** Çevre görevlilerinin çevre mevzuatı eğitimlerinin tesisteki eksikliklerin giderilmesine etkisi konusunda görüşü

“Tesiste yapılan iç tetkikler sonucunda, saptanan eksikliklerin giderilmesinde olumlu bir etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşturulan grafik Şekil 7’de verilmiştir.



**Şekil 7.** Çevre görevlilerinin iç tetkiklerin tesisteki eksikliklerin giderilmesine etkisi konusunda görüşü

Çevre danışmanlık hizmeti verilen tesislerde, çevre danışmanlık hizmeti sözleşmesi imzalanmasının hemen ardından ilk bir ay içerisinde iç tetkik raporunun hazırlanması gerekmekte ve devam eden sürelerde yılda en az bir defa Bakanlığın belirlediği formatta hazırlanmalıdır. Bu sayede tesis çevre mevzuatı konularında bütün yönetmelikler tarafından değerlendirilerek nelerin yapıldığı, nelerin eksik ve yapılması gerektiği konularında tesis sahibi ve çevre görevlisine bilgi sağlamaktadır. Tesislerde çevre görevlileri tarafından yapılan eğitimlerin ve iç

tetkiklerin etkisi Şekil 6 ve 7’de görülmektedir. Genel olarak olumlu katkısı olduğu göz ardı edilmemelidir.

Tesisin çevre görevlileri tarafından tesislerde yapılan denetimin sonunda Bakanlığın belirlediği formatta aylık denetim tutanakları tutulmaktadır. Çevre görevlilerine “Tesislerde yapılan denetimler sırasında hazırlanacak aylık değerlendirme raporları esnasında objektif olarak karar vermenize etki eden unsurlar var mıdır?” sorusu karşılığında %50’lik kısmı etki olduğunu, diğer %50’lik kısmı ise olmadığı cevabını vermiştir. Tesiste denetim sonrasında tutulan tutanaklarda eksikliklerin belirtilmesine, uyarıların yapılmasına bazı tesis işletmecileri büyük önem verirken bazıları hoşnut olmamaktadır. Tesislerde yapılan denetimlerin Bakanlık adına yapılması, eksikliklerin ortaya çıkarılması ve önlem alınması gerekirken tesislere ne kadar bağlı olduğu denetimin bakanlık adına değil de tesis adına yapıldığını ortaya koymaktadır. Burada çevre danışmanlık hizmeti ücretinin tesis tarafından verilmesi bu durumda etkili olmaktadır. Bakanlık tarafından yetkili çevre danışman firma sahiplerine “Tesislere atadığınız çevre görevlisi personelinizde şikayete göre değişiklik yaptığınız oldu mu?” sorusu karşılığında verilen cevaplar sonucunda %21.43 oranında değiştirildiği cevabı verilmiştir ve gerekçe olarak çevre görevlisinin tesis için yetersiz kalması gösterilmiştir. Tesislerde çevre görevlilerinin yetersiz kalmasının en önemli sebebinin lisans eğitiminden sonra aldıkları oldukça kısa süreli bir eğitim sonrasında göreve başlamaları olduğu düşünülmektedir. Alınan eğitim sonrasında sınavda başarılı olunması durumunda aday çevre mühendisi olmasa dahi çevre görevlisi belgesi almaya hak kazanmaktadır. Fakat bu durum yeni başlayan bir çevre görevlisini yeterli kılmamaktadır. Çevre danışmanlık tesislerinde çalışan çevre görevlilerinin büyük çoğunluğunu çevre mühendisleri oluşturmaktadır. Çevre mühendislerine “Çevre danışmanlık hizmetlerinde lisans döneminde alınan derslerin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz? Yaptığınız işle ilgili okulda aldığımız ders oldu mu? Olduysa nelerdir?” sorusu karşılığında verilen cevaplar sonucunda deneklerin %80’i hayır cevabını vermiştir. Çevre mühendisleri çevre danışmanlık hizmetini çalıştığı işyerinde öğrenmeye çalışmaktadır. Lisans eğitimi sırasında çevre danışmanlık hizmeti konusunda bilgili çıkan mühendisler iş yerlerinde yabancılık çekmeyecektir. Daha etkin çevre denetiminin yapılması için fırsat olacaktır.

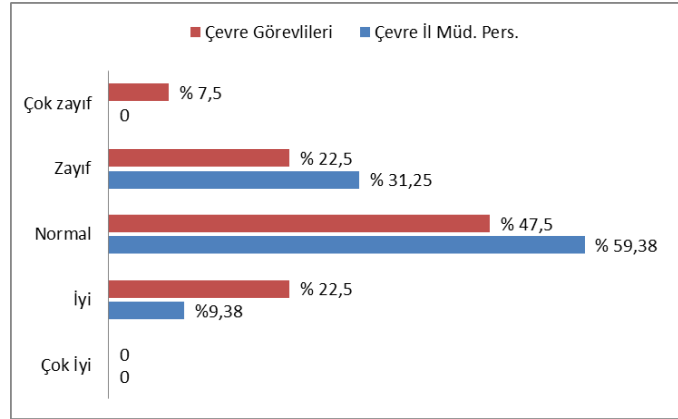
Yöneticileriyle anket yapılan işletmelerin %86.15’lik kısmına Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü/Bakanlığı tarafından çevre denetimi yapıldığı tespit edilmiştir. Çevre denetimi yapılan tesislerin yöneticilerine “Tesisinizde gerçekleştirilen çevre denetimlerinin yapılma sıklığı hakkında ne düşünüyorsunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara %14.29’u çok fazla, %32.14’ü fazla, %39.29’u normal ve %14.29’u az olarak cevaplamıştır.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı/İl Müdürlüğü tarafından yapılan denetimler sonrasında çevre görevlisi buldurmanın ne kadar önemli olduğu ortaya

çıkılmaktadır. Öyle ki tesis sahiplerine-yöneticilerine “Çevre denetimleri sonucunda tesisinizde çevre konusunda yaptığınız çalışmalar nelerdir? (Birden fazla seçenek işaretlenebilir)” sorusu karşısında verilen cevaplara göre tesis yöneticilerinin %73.85’lik kısmı çevre görevlisi bulundurma, %70.77’si Geçici faaliyet belgesi/Çevre izni başvurusu yapma, %90.77’lik kısmı tehlikeli atıkları lisanslı firmalara verme, %76.92’lik kısmı tehlikeli atık geçici depolama alanı yapma ve %3.08’lik kısmı diğer işlemler cevabını vermiştir. Görüldüğü üzere çevre denetimi olmadan yukarıda verilen işlemlerin hiç biri yapılamamaktadır. Denetimler yapıldıkça bu işlemlere verilen önemin artacağı düşünülmektedir.

Tesis sahibi-yetkililerine “ÇED raporunuzdaki taahhütlerinizi biliyor musunuz?” sorusu yöneltilmiş ve %72.31’i Evet cevabını vermiştir. Evet cevabını veren deneklere “ÇED raporunuzda taahhütlerinizi yerine getirdiniz mi?” sorusu yöneltilmiş ve %35.38’lik kısmı bu soruya hayır cevabını vermiştir. Taahhütlerin %72.31’lik bir kesim tarafından biliniyor olması olumludur, ancak taahhütleri bildiği halde bilinçli olarak uygulamaya geçirmeyen kesimin oranını düşündüğümüzde bu durum kaygı vericidir.

Çevre görevlilerine ve Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personeline “Çevre denetimlerinde tesislerin ÇED raporlarında belirtilen taahhütlere uyma durumu hakkında ne düşünüyorsunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşan grafik Şekil 8’de verilmiştir.

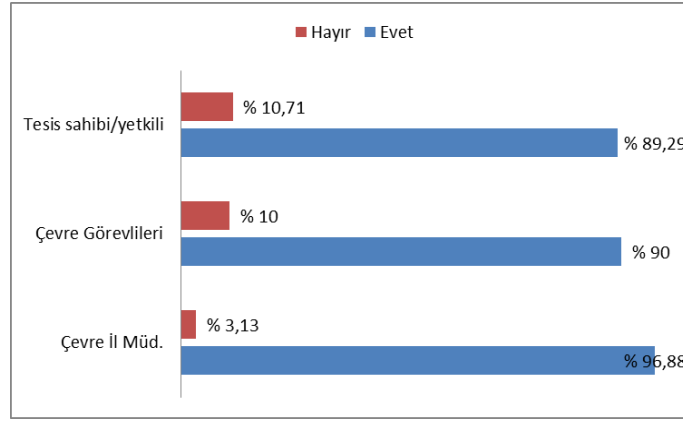


**Şekil 8.** Tesislerde ÇED raporlarında belirtilen taahhütlere uyulma durumu konusunda görüşlerin dağılımı

Buna göre Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personelinin %59.38’lik kısmı normal, çevre görevlilerinin ise %47.5’lik kısmı normal olarak bulmaktadır. Teorik olarak bu soruya verilen cevaplarda taahhütlere uyulduğu konusunda ortak bir kararda birleşilmesi beklenirdi. Çünkü tesisler taahhütte bulunduğu işlemler sayesinde teşvik, onay, izin, yapı ve kullanım ruhsatı alabilmekte, proje için

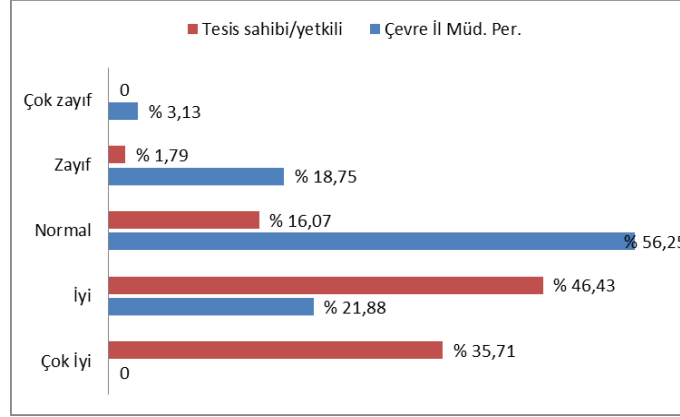
yatırıma başlayabilmektedir. Tesis üretime başlamadan, fiziki şartları sağladıktan sonra Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği kapsamında izin başvurularını yapması gerekmektedir.

Anket yapılan her üç paydaşa da ortak olarak sorulan “Tesislere yapılan çevre denetimlerinin tesiste çevre uygulamalarına olumlu etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşan grafik Şekil 9’da verilmiştir. Her üç paydaş da %89’un üzerinde çevre denetimlerinin çevre uygulamaları üzerinde olumlu etkisi olduğu görüşündedir. Çevre denetimi sadece denetlenen firmayı değil aynı zamanda tesiste görev yapan çevre görevlisinin de denetlenmesini sağlamaktadır. Bir nevi çevre görevlisi tesisini denetime hazırlamaktadır.



**Şekil 9.** Çevre denetiminin tesiste çevre uygulamalarına etkilerinin durumu konusunda görüşlerin dağılımı

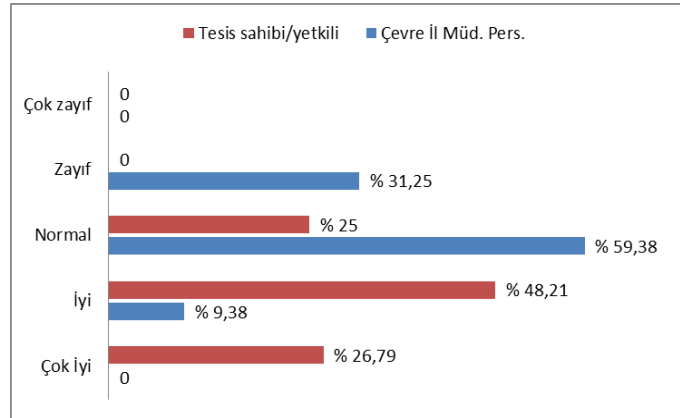
Tesis sahibi/yetkilisi ve Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personeline “Çevre denetimlerinde tesisin çevre görevlilerinin çevre mevzuatı ile ilgili bilgi durumu ve yeterliliği hakkında ne düşünüyorsunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşan grafik Şekil 10’da verilmiştir.



**Şekil 10.** Çevre görevlilerinin çevre mevzuatı ile ilgili bilgi durumu konusunda görüşlerin dağılımı

Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personeline, çevre görevlilerinin çevre mevzuatı ile ilgili bilgi durumu sorusuna %56.25'lik kısmı normal olarak bulurken aynı soru bu kez tesis sahibi/yetkilisine sorulduğunda %46.43'lük kısmı iyi olarak bulduğunu belirtmiştir. Çevre görevlisi ve tesis sahibi/yetkilisi sürekli iletişim halinde olması nedeniyle Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personelinden farklı düşünmektedir.

Tesislerde Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü tarafından yapılan çevre denetimi sonucunda tesiste görülen eksikliklerin giderilip giderilmediği ile ilgili olarak “Yapılan denetim sonucunda, eksikliği giderme konusunda tesisin durumu hakkında ne düşünüyorsunuz?” sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşturulan grafik Şekil 11’de verilmiştir.



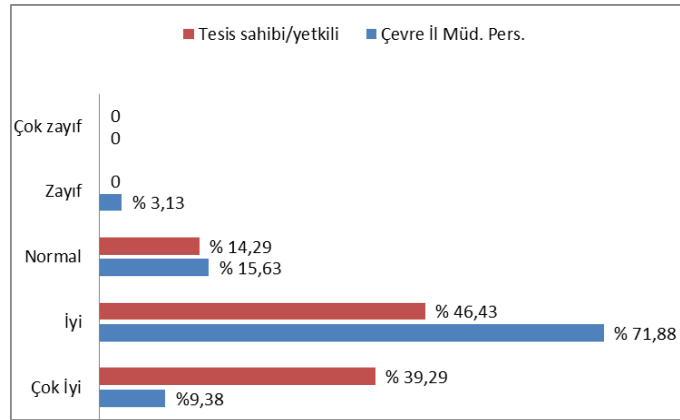
**Şekil 11.** Denetim sonrası tesiste eksikliğin giderilmesi durumu konusunda görüşlerin dağılımı



Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personelinin %59.38'lik kısmı normal olarak bulurken aynı soruyu bu kez tesis sahibi/yetkilisine sorulduğunda %48.21'lik kısmı iyi olarak bulmaktadır. Çevre denetimleri gerçekleştirildikçe tesislerin eksikliklerini gidermesi daha çok sağlanacaktır. Halbuki tesislerin çevre denetimleri henüz tesis kurulmadan ÇED aşamasında başlamaktadır. Tesis kurulmadan hazırlanan ÇED raporu/proje tanıtım dosyası/ÇED muafiyet dosyasında tesisin çevreye vereceği zararı ortadan kaldırmak veya en aza indirmek amacıyla yapılacak olan iyileştirmeler ile ilgili verilen taahhütlerin tesis kurulduktan sonra yerine getirilmesi gerekmektedir.

Tesislerde görülen eksikliklerin giderilmesinde çevre denetiminin etkisi görülmektedir. Çevre denetimi henüz yapılmamış tesislerde, gerekli başvuru ve bildirimlerin yapılmamasının yanı sıra çevre görevlisi bulundurma zorunluluğu bile denetim yapıncaya kadar ertelenerek ihmal edilebilmektedir. Oysa Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği'nin Ek-1 ve Ek-2 listelerinde yer alan tesislerin çevre görevlisi bulundurma zorunluluğu vardır.

Eksikliklerin giderilmesinde bir diğer etken olan çevre görevlileri ile ilgili olarak "Çevre denetimlerinde, tesislerde çevre görevlisi bulundurmanızın denetime etkisi konusunda ne düşünüyorsunuz?" sorusu karşısında verilen cevaplara göre oluşturulan grafik Şekil 12'de verilmiştir.



**Şekil 12.** Tesislerde çevre görevlisi bulundurulmasının denetime etkisi konusunda görüşlerin dağılımı

Buna göre Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü personelinin %71.88'lik kısmı iyi olarak değerlendirilirken aynı soruyu bu kez tesis sahibi/yetkilisine sorulduğunda %46.43'lük kısmı iyi, %39.29'lık kısmı çok iyi bulmaktadır. Tesislerde çevre görevlisinin bulunması her iki tarafın da işini kolaylaştırmaktadır.

## SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Her üç paydaşla (Çevre İl Müdürlüğü yönetici/personelleri, danışmanlık firmaları yöneticileri/çevre görevlileri ve işletme sahipleri/yetkilileriyle) yapılan anket çalışmasında tesislerin planlama aşamasından, işletme aşamasına kadar çevre mevzuatı kapsamında yapılan mevcut denetimler ve karşılaşılan sorunlar ile ilgili genel bir değerlendirme yapılarak öneriler sunulmuştur. Çevre denetimi uygulamalarında karşılaşılan sorunlar ve bu sorunlar karşısında yapılabilecek çözüm önerileri aşağıda verilmiştir.

Anket sonuçlarından çevre denetimlerinin firmalarda eksikliklerin giderilmesi üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmektedir.

Çevre denetiminin doğru olarak uygulanabilmesinde en önemli konu ÇED raporunun tesis gerçeklerini yansıtacak şekilde yapılabilmesi, tesisinin uygulayabileceği önlemlere göre hazırlanmasıdır. Tesisler işletmeye geçmeden önce ÇED raporunda verilen taahhütlere göre izin alabilmektedir. Bu bakımdan tesis planlama aşamasındayken çevre mevzuatı kapsamında yapılacakları bilmesi ve buna göre işlemlerinin sürdürülmesi gerekmektedir.

ÇED sürecinin ardından tesisin işletme aşamasında, Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği kapsamında gerekli başvuruları yapması ve gerekli izinleri alması gerekmektedir. Bu başvurular esnasında ve ilerleyen süreçlerde tesiste çevre denetimleri gerçekleştirilmektedir. Çevre denetimi yapacak olan Bakanlık/İl Müdürlüğü personelinin ve çevre görevlilerinin çevre mevzuatına hâkim olması için öncelikle iyi bir hizmet içi eğitimden geçirilmesi gerekmektedir. Özellikle denetimi gerçekleştirecek personelin sektörlerden kaynaklanacak atıklar, emisyonlar vb. gibi konularda yeterli bilgisi olması gerekmektedir. Bu nedenle de denetimlerde sektörel rehberler yer almalıdır.

Çevre denetimlerinin en önemli sorunu olarak görülen kişiden kişiye değişen uygulamaların önüne geçilmesi ve mevzuatın uygulanmasının sağlanması gerekmektedir. Bu bakımdan çevre mevzuatı kapsamında çıkarılan kanun, yönetmelik ve tebliğlerin birbiriyle çelişmemesi, kişiden kişiye farklı yorumlanmaması gerekmektedir.

Faaliyetleri sonucu çevre kirliliğine neden olacak veya çevreye zarar verecek kurum, kuruluş ve işletmeler; çevre yönetim birimi kurmak, çevre görevlisi istihdam etmek veya Bakanlıkça yetkilendirilmiş kurum ve kuruluşlardan bu amaçla hizmet satın almakla yükümlüdürler. Bu kapsamda tesisin çevre görevlilerinin ise; çevre mevzuatına hâkim olması, firmalara çevre konusunda çözüm önerileri sunabilecek etkinlikte olmaları gerekmektedir.

Çevre denetimi yapılacak firmanın bütün personelinin ve yetkililerinin gerekli çevre eğitimlerinden mutlaka geçirilmesi gerekmektedir. Çalışanlara çevresel konularda bilgilendirici eğitim çalışmaları yapmak ve özendirici faaliyetler

düzenlemek bu konudaki ilgiyi arttıracaktır. Uygunsuzluk tespit edildiğinde tesis veya faaliyetin sahibine/sorumlusuna uygunsuzluğun giderilmesi için önerilerde bulunmak, uygunsuzluğun giderilip giderilmediğinin takibini yapmakla ve uygunsuzluk devam ettiğinde ise Bakanlığa/İl Müdürlüğüne bildirmekle yükümlüdür. Fakat çevre görevlileri danışmanlığını yaptığı tesisten her ay danışmanlık ücreti almaktadır ve bu durum uygulamada olumsuzlukların bildirimini hususunda baskı oluşturma, işin devamlılığı ile ilgili duyulan kaygılar gibi problemlere sebep olabilmektedir. Bu bakımdan tesislerin çevre görevlilerine ödedikleri ücretin bir havuz kanalıyla ya da Bakanlığın uygulayacağı bir sistemle toplanması tesislerde çevre görevlilerinin daha etkin olarak hareket etmesini ve denetimlerin amacına ulaşmasını sağlayacağı düşünülmektedir.

Çevre görevlisi belgesini yeni alan bir kişi çalışmaya başlar başlamaz belli bir eğitimden geçmeden tesislerde çevre görevlisi olabilmektedir. Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği'nin Ek-1 listesinde (Çevreye kirletici etkisi yüksek düzeyde olan işletmeler) yer alan tesislere henüz tecrübesiz olan yeni bir çevre görevlisinin verilmesi uygun olmayabilir. Bu konuda çevre görevlisinin mevzuat ve tesislerin sektörel olarak bilinmesi konusunda yetiştirilmesi gerekmektedir. En azından çevreye kirletici etkisi yüksek düzeyde olan tesislere belirli bir tecrübeye sahip görevlilerin danışmanlık yapması çevreye verilebilecek zararların önüne geçebilecektir. Bu bakımdan çevre görevlilerinde iş güvenliği uzmanlarında olduğu gibi A, B, C gibi belirli sınıflara göre belirli tesislere bakabilme şartı getirilmesi bu sorunun giderilmesine katkı sağlayacaktır.

Çevre danışman firmaları ile ilgili olarak üstüne düşen vazifeyi çok iyi yapan firmaların yanında sadece şartları sağlayarak Bakanlık tarafından Çevre Danışmanlık Yeterlilik Belgesi alan firmaların mevcudiyeti de bilinmektedir. Bu firmalarda şartları sağlayan kişilerin diplomaları kullanılarak denetim yapılmadan aylık değerlendirme tutanakları, çevre eğitimleri, iç tetkikleri vb. gibi bildirimleri yapılabilmekte ve böylelikle maliyet düşebilmektedir. Bu nedenle çevre danışmanlık hizmeti veren firmaların Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından sürekli denetim altında tutulmasının sağlanması gerekmektedir.

Tesis sayısının çok fazla olması buna karşın personel yetersizliğinden dolayı denetimler etkin olarak yapılamamaktadır, diğer tesislere sadece şikayet olması durumunda çevre denetiminin yapılması bunun dışında yaptırım uygulanmaması tesisler arasında sorun oluşturmakta hatta rekabette geri plana itmektedir. Bu bakımdan denetimlerin bütün tesislere eşit uygulanması bu sorunu ortadan kaldıracaktır. Bunun için organize sanayi müdürlükleri, sanayi ve ticaret odaları tesisin kurulum aşamasında yapması gerekenleri Çevre İl Müdürlüğüne bildirmesi veya gerekli belgeleri istemesi tesislerin üretime geçmeden şartları sağlamasına yardımcı olacaktır.

Küçük ölçekli tesislerde her türlü emisyonların önlemi alınmadan atmosfere salınmakta, atıklar amacına uygun geri kazanımı/bertarafı yapılmamaktadır.

Her sene yapılan birleşik denetimlere bakıldığında çoğunluğun çevre izni belgesi olan firmalara yapıldığı görülmektedir. Sürekli aynı firmalara uygulanması diğer firmaların bu konuda geride kalmasına neden olmaktadır. Bu yüzden buradaki amaç, çevre bilgi sistemine kayıtlı tesislerde değil de çevresel olarak zarar oluşturabilecek tüm tesislere denetim yapılarak onları kayıt altına almak olmalıdır.

Çevre mevzuatı kapsamında üzerine düşen görevleri yerine getiren tesislere devlet tarafından ödüllendirme, vergi indirim gibi destek uygulamalarının yapılması üreticinin bu konuda atacağı adımları daha hızlı uygulamasını sağlayabilecektir.

Çevre mevzuatında yer alan tesislere uygulanabilecek idari para cezalarının miktarlarının çok fazla olması, tesislerin üretim kapasitelerinin birbiriyle çok farklı olmasına rağmen uygulanacak cezalarının aynı büyüklükte olması sorun teşkil etmektedir. Burada ceza miktarlarının uygulanması konusunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı/İl Müdürlüğü personellerinin de elini kolunu bağlayabilmektedir. Bu şekilde cezaların yüksek olmasından dolayı bazı durumlarda uygulanamamaktadır. Uygulanacak idari para cezalarının miktarlarının azaltılması, daha çok uygulanması ve tesise belirli bir süre verilip yapılmaması durumunda cezanın katlanarak uygulanması ülkemiz şartları da düşünüldüğünde olumlu etkisi olacağı düşünülmektedir.

Bu çalışma sonucunda Konya İlinde çevre denetim uygulamaları ile fikir sahibi olunmuş ve mevcut durum tespit edilerek ileriye dönük öneriler sunulmuştur. Bu çalışmanın sonuçlarının çevre mevzuatlarının uygulanması ve güncellenmesi konularında olası problemlerin azaltılabilmesi hususunda katkısı olacağı ve daha detaylı çalışmalara ışık tutacağı düşünülmektedir.

#### **KAYNAKLAR**

- ATEŞ, Ömer (2016), Çevre Denetimi Uygulamaları, Sorunları ve Çözüm Önerileri: Konya İli Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Çevre Mühendisliği ABD, Konya.
- DERİLİOĞLU, Gürgün (2007), Avrupa Birliği Çevre Mevzuatı İle Türkiye'deki Mevcut Durumun Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Çevre Mühendisliği ABD, Adana.
- DIXON, Robert; Gehan A. MOUSA and Anne D. WOODHEAD (2004), "The Necessary Characteristics of Environmental Auditors: A Review of the Contribution of the Financial Auditing Profession", Accounting Forum, 28, 2, 119-138.

- DORUK, Safiye (2012), Türkiye'deki Çevre Yönetimi ve Çevre Mevzuatının Trabzon İlindeki İşleyişinin Araştırılması, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Çevre Mühendisliği ABD, Trabzon.
- ERGÜN, Turan (2014), Türkiye'de Çevre Denetimi ve Çevre Etiği Bağlamında Yeniden Yapılandırılması, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Çevre Bilimleri ABD, Ankara.
- HE, Guoxuan; Jin YANG, Yi LU, Saige WANG, Bin CHEN, Tasawar HAYAT, Ahmed ALSAEDI ve Bashir AHMAD (2017), "Ternary Emergetic Environmental Performance Auditing of A Typical Industrial Park in Beijing", Journal of Cleaner Production, 163, 128-135.
- MUTLU, Ayşegül (2006), "Küresel Kamusal Mallar Bağlamında Sağlık Hizmetleri ve Çevre Kirlenmesi: Üretim, Finansman ve Yönetim Sorunları", Maliye Dergisi, 150, 53-78.
- TOKSOY, Murat (2004), Avrupa Birliği ve Türk Çevre Mevzuatı Mukayesesi. Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Çevre Bilimleri ABD, Ankara.
- TURAN BAYRAM, Tuba; Aysun ALTİKAT ve Fatma EKMEKYAPAR TORUN (2011), "Avrupa Birliği ve Türkiye'de Çevre Politikaları", Iğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi, 1, 1, 33-38.
- TURAN, Volkan (2007), Türkiye'nin ÇED uygulama deneyimi üzerine bir değerlendirme: 1993-2007, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi ve Siyaset Bilimi ABD, Ankara.
- YERDELEN, Yunus (2011), Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türk Çevre Mevzuatının Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Çevre Mühendisliği ABD, İstanbul.
- YÜRÜTEN, Sevim (2006), Türkiye'de Uygulanan Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) Modelinin Dünyadaki Yaygın Kullanılan Örneklerle Karşılaştırılması, Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Çevre Mühendisliği ABD, Bursa.

## MERKEZİ PLANLAMADAN SERBEST PİYASA EKONOMİSİNE GEÇİŞ SÜRECİNDE TASARRUF YATIRIM İLİŞKİSİ

Uğur ADIGÜZEL<sup>1</sup>

### Özet

Makro ekonomik büyümenin temel dayanağı olan yatırımları artırmak politika yapıcılar temel hedeflerinden biridir. Merkezi planlamadan serbest piyasa ekonomisine geçen geçiş ekonomilerinde yatırımların finansman kalitesi önemli bir tartışma konusudur. Bu çalışmada 1995-2016 döneminde Sırbistan ekonomisinde Feldstein-Horioka bulmacası bağlamında yurtiçi yatırımların ne kadarının yurtiçi tasarruflarla finanse edildiği Bai-Perron (2003) tarafından geliştirilen yapısal kırılmaları dikkate alan eşbütünleşme testi ile araştırılmıştır. Ampirik analizler sonucunda kırılma tarihleri 2002 ve 2009 yılları bulunmuş ve analiz periyodu 3 döneme ayrılmıştır. Feldstein-Horioka bulmacasının 1995-2001 ve 2009-2016 döneminde geçerli olduğu, 2002-2008 döneminde ise geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Tasarruf Oranı, Yatırım Oranı, Yapısal Kırılma, Eşbütünleşme

### Savings Investment Relationship In The Process Of Transition To Free Market Economy From Central Planning

#### Abstract

Increasing investment, which is the mainstay of macroeconomic growth, is one of the main objectives of policy makers. The financing quality of investments in transition economies that transition from central planning to the free market economy is an important debate. In this study, the amount of domestic investments financed by domestic savings in the context of the Feldstein-Horioka puzzle in the Serbian economy is investigated by the cointegration test developed by Bai-Perron (2003), taking into account structural breaks. As a result of the empirical analyzes, break dates 2002 and 2009 are found and the analysis period is divided into 3 cycles. The result of the Feldstein-Horioka puzzle is valid in the period of 1995-2001 and 2009-2016, and not in the period of 2002-2008.

**Keywords:** Savings, Investments, Structural Breaks, Cointegration

---

<sup>1</sup> Doç. Dr. Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret Bölümü, uadiguzel@konya.edu.tr

## GİRİŞ

İktisat teorisinin temel hedefi makro ekonomik büyümeyi sağlamaktır. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülke ekonomileri yakınsaması için uyguladıkları ekonomi politikalarında yurtiçi tasarrufların yetersizliği önemli bir sorun olmaktadır. Ekonomik büyümenin temel kaynağı olan yurtiçi tasarrufların düşük olması gelişmekte olan ekonomileri yurtdışı tasarruflara bağımlı kılmakta ve bu durumda gelişmekte olan ülke ekonomilerini gelişmiş ülke ekonomilerinin konjonktürel dalgalanmalarından etkilenir hale getirmektedir. Yatırımların ne kadarlık bir kısmının yurtiçi tasarruflara bağımlı olduğu hususu teorik ve ampirik birçok çalışmaya konu olmuştur. Bunlardan biriside Feldstein ve Horioka (1980) bulmacası olarak bilinmektedir. Feldstein ve Horioka (1980) çalışmaların 1960-1974 yılları arasında 16 gelişmiş ülke ekonomide yurtiçi yatırımlar, yurtiçi tasarruflar ve yabancı sermaye hareketlerini incelemiştir. Feldstein ve Horioka (1980) çalışmalarında yurtiçi tasarruf ve yurtiçi yatırımlar arasında;

$$\left(\frac{I}{Y}\right) = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{S}{Y}\right) + \varepsilon \quad (1)$$

şeklinde bir ilişki kurmuşlardır. Modelde yer alan  $\beta_1$  parametresi yabancı sermaye hareketliliğini ifade etmektedir. Feldstein ve Horioka'nın (1980) çalışmalarında öngördüğü durum ise kapalı ekonomi varsayımının geçerli olması halinde yurtiçi tasarruflarla yurtiçi yatırımlar bağlantısının 1 olduğunu ( $\beta_1 = 1$ ), gelişmiş piyasaların uluslararası piyasalara entegrasyonunun yüksek olması nedeniyle kısa ve uzun vadeli sermaye hareketliliğinin önemli derecede yüksek olduğunu ele alır. Ülkenin kapalı ekonomiden açık ekonomiye geçtiğini düşünülürse söz konusu parametrenin azalacağını öne sürmüşlerdir. Bununla birlikte Feldstein ve Horioka (1980) gelişmiş ülkelerde  $\beta_1$  parametresinin 0.85-0.95 aralığında olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuca göre yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasında kapalı ekonomi durumunda olduğu gibi önemli derecede güçlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Feldstein ve Horioka (1980) bulmacasının temel sorunsalı gelişmiş ülke ekonomilerde de yurtiçi yatırımlar yine yurtiçi tasarruflarla finanse edilmektedir. Ampirik analizlerde Sırbistan ekonomisinin seçilmesinin en önemli nedeni merkezi lanlamadan serbest piyasa ekonomisine geçen bu ülkenin Avrupa Birliği ekonomisine entegrasyon sürecinde yurtdışı finansman kaynaklarından ne kadar faydalandığını ortaya koymaktır. Ampirik analizlerde yukarıda verilen eşitlikte  $\beta_1$  parametresinin yapısal kırılma döneleri baz alınarak tahmin edilmesi amaçlanmaktadır.

## I.AMPİRİK LİTERATÜR

Feldstein-Horioka Hipotezini sınavan çalışmalar farklı ülkeler için farklı sonuçlar bulmaktadır. Bununla birlikte aynı ülke için farklı zaman periyotları için de farklı sonuçlar ortaya konabilmektedir. Konu ile ilgili önemli bazı çalışmaların ve ulaştıkları sonuçların ortaya konarak genel bir bakış açısı oluşturulması isabetli olacaktır. Sırbistan ve ülkemizi bu konuda karşılaştırabilmek için, iki ülkenin durumunu ampirik olarak analiz eden, nispeten yeni metotlar kullanan çalışmalar bir arada verilmeye çalışılacaktır.

Josheski ve Lazarov (2012) çalışmalarında Sırbistan'ın da olduğu 14 ülkede Feldstein-Horioka Bulmacasını incelemişlerdir. Bu ülke verileri ile panel veri analizi yapılmış ve Avrupa Birliği üyesi ülkelere yatırımlar ile tasarruflar arasında zayıf pozitif yönlü ilişki bulunmuşlardır. Avrupa Birliği üyesi olmayan ülkelere ise ilişki daha kuvvetlidir.

Petrovic (2013) yaptığı çalışmada Sırbistan'a ait 1997-2010 yılları arasındaki döneme ait veriler ile eşbütünleşme analizi yapmıştır. Çalışmanın sonucunda gayrisafi yurtiçi yatırım oranları ile gayrisafi yatırım oranları ve bunların mutlak değerleri arasında bir eşbütünleşme ilişkisi bulunmadığını ifade etmiş ve Feldstein-Horioka Bulmacasının Sırbistan'da geçerli olmadığını ileri sürmüştür.

Petreska ve Blazeovski (2013) geçiş ekonomilerini üç gruba ayırarak Feldstein-Horioka Bulmacasının geçerliliğini araştırmışlardır. 1991- 2010 dönemine ait yıllık veriler ile panel eşbütünleşme analizi kullanılarak yapılan analizde üç ülke grubu için de Feldstein-Horioka Bulmacasının geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Örnek vd. (2014) gelişmekte olan 10 balkan ülkesi için Feldstein-Horioka Bulmacasını analiz ettikleri çalışmalarında panel eşbütünleşme yöntemini kullanmışlardır. 1990 ile 2012 yılları arasındaki döneme ait yıllık veriler ile yapılan analizde, dönemde bahsi geçen ülkelere tam sermaye hareketliliğinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Susam (2004), OECD üyesi olan 16 ülke için Feldstein-Horioka Hipotezini test etmiştir. Bu ülkelere ait 1960-1974 dönemine ait veriler ile "cross section" regresyon analizi yapan yazar, mükemmel sermaye hareketliliğinin olmadığı bir durumda, ulusal tasarrufların % 85-95'inin orijinal ülkede yatırıma dönüştürüldüğü sonucuna ulaşmıştır.

Oktayer ve Susam (2007), Feldstein-Horioka hipotezine göre, Türkiye'de özel ve kamu kesimi toplam net tasarruflarında ortaya çıkan açıklar ile sermaye hareketleri arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. 1962-2006 dönemine ait veriler kullanılarak iki aşamalı Engle – Granger tahmin yöntemi ile analiz yapılmıştır. Çalışma neticesinde; tasarruf ve yatırım arasında uzun dönemli eşbütünleşme



ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, bu ilişkinin çıkması sermaye hareketi hipotezini yok saymamakta, yurtiçi yatırımlar ve tasarruflar arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı durumunda bile uluslararası sermayenin hareketli olduğu anlamına gelmektedir.

Kaya (2010), Türkiye için ulusal tasarruf ile yatırım arasındaki ilişkiyi 1984 Q1-2007 Q3 dönemi için özel yatırım- tasarruflar ve toplam yatırım- tasarruflar şeklinde iki farklı veri seti kullanarak, yapısal kırılmaları dikkate alan Bai ve Perron testi ve ARDL sınır testi yaklaşımıyla analiz etmiştir. Araştırmacı toplam tasarruf ile yatırım arasında uzun dönemde güçlü ilişki tespit etmiştir. Ancak özel tasarruf ile yatırım arasında uzun dönemde güçlü ilişki tespit edilememiştir.

Altıntaş ve Taban (2011), Feldstein-Horioka Hipotezini 1974- 2007 dönemi verileri ile ARDL ve Toda-Yamamoto Granger nedensellik testleri kullanarak, Türkiye ekonomisi için incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre, Türkiye için Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olduğu bununla birlikte, ilişkinin düşük olduğu ifade edilmiştir.

Çil Yavuz (2011), Türkiye için Feldstein-Horioka Hipotezi incelemiştir. 1962-1983 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak, hem Feldstein-Horioka'nın kullandığı model hem de Jansen-Schulze ve Jansen tarafından geliştirilmiş VEC modeli tahmin edilmiştir. Her iki modelin sonucu birbiri ile tutarlıdır. Regresyon modelinden elde edilen sonuçlar, tasarruf tutum katsayısının değerinin bire yakın olduğunu göstermektedir. VEC modelinin tahmin sonucuna göre tasarruflar ile yatırımlar arasında kısa ve uzun dönem ilişki tespit edilmiştir.

Esen vd (2012) Türkiye ekonomisi için 1975- 2009 yılları arasındaki döneme ait yıllık verileri kullanarak ARDL modeli yardımı ile Feldstein- Horioka hipotezini test etmişlerdir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular Feldstein-Horioka Hipotezinin Türkiye Ekonomisi için geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

Gürüş (2013), 1968- 2012 dönemi için yıllık veriler kullanarak yaptığı çalışmada Türkiye için Feldstein- Horioka hipotezini test etmiştir. Li ve Lee (2010) tarafından literatüre kazandırılan ADL eşik değerli koentegrasyon testini ile yapılan analiz neticesinde araştırmacı, yatırım oranı ve tasarruf oranı serilerinin koentegre olduğu sonucuna ulaşmıştır. Buradan hareketle Feldstein – Horioka Hipotezinin geçerli olduğu ifade edilmiştir.

Göçer vd. (2013), 20 Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkesi için Feldstein-Horioka Hipotezini test etmişlerdir. 1980-2012 dönemi verileri ile çoklu yapısal Kırılmalı panel eşbütünleşme analizi yöntemleri kullanılmıştır. Araştırmacılar analiz sonuçlarına göre incelenen ülkelerde, ele alınan dönemde Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olmadığını ileri sürmüşlerdir.

Mercan (2014), AB ülkeleri ve Türkiye Ekonomisi örneğinde yapısal kırılmaları dikkate alan yeni nesil dinamik panel veri analizi ile AB ülkeleri ve Türkiye açısından Feldstein-Horioka Hipotezini incelemiştir. Çalışmada 1970-2011 dönemlerini kapsayan veriler çoklu yapısal kırılmalı eş-bütünleşme testi ile analiz edilmiştir. Araştırmacı, ülkelerde yatırım-tasarruf serileri arasında zayıf eşbütünleşme tespit edildiğini ve Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olduğunu ifade etmiştir.

Dursun ve Abasız (2014) 1968- 2008 yılları arasındaki dönem için Hansen-Seo, Gregory-Hansen ve Hatemi-J modellerini kullanarak Türkiye için Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerliliğini sınamışlardır. Araştırmacılar Feldstein- Horioka sorunsalının devam ettiğini tespit etmişler ve hipotezin test edilmesinde sabit bir parametre varsayımı yerine içsel yapısal kırılmaları dikkate alan testlerin daha güvenilir sonuçlar verebileceğini ifade etmişlerdir.

Bedir vd. (2014) 1992- 2012 periyodunda yıllık veriler kullanarak, panel ARDL yöntemi ile Avrasya ekonomileri için Feldstein- Horioka hipotezini test etmişlerdir. Çalışmanın sonuçları tam hareketli sermayenin olduğu durumda yurt içi yatırım- tasarruf arasında bir ilişkinin bulunmaması gerektiği hipotezini desteklemektedir. Bulunan sonuca göre 24 Avrasya ekonomisinde hem kısa hem de uzun dönemde tasarruflar ülke içinde değerlendirilmemektedir.

Yolcu Karadam (2015) hem gelişmiş hem de yükselen ülkelerden oluşan 40 ülkelik bir ülke grubu için yerli tasarruf-yatırım ilişkisini analiz etmiştir. 1960-2013 dönemine ait yıllık veriler ile panel veri tahmin yöntemleri kullanılarak yapılan analiz neticesinde, tasarruflar ve yatırımlar arasındaki uzun dönem korelasyonun kısa döneme göre daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Erdem vd. (2016) 1960- 2014 yılları arasında Türkiye ekonomisine ait veriler ile Feldstein-Horioka hipotezinin geçerliliğini analiz etmişlerdir. Eşbütünleşmenin tespiti için çok kırılmalı eşbütünleşme testinin kullanıldığı çalışmada, uzun dönem katsayı tahminleri için FMOLS ve DOLS yöntemleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar neticesinde, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiş ve Türkiye’de sermaye hareketliliğinin nispeten yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Özgür ve Altıntaş (2016) 20 OECD ülkesi için ikiz açıklar ve Feldstein-Horioka hipotezini analiz etmişlerdir. 1987- 2012 arasındaki döneme ait yıllık veriler yardımı ile panel eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığı doğrulanmış ve Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tunçşiper ve Biçen (2016), Brezilya, Meksika, Rusya, Türkiye, Çin, Hindistan ve Endonezya ülkelerini içine alan gelişen 7 ekonomi için Feldstein-Horioka Hipotezini incelemiştir. Görünürde ilişkisiz regresyon yöntemi ile 1990-

2014 dönemini kapsayan yıllık veriler üzerinden yapılan analizde, Brezilya, Meksika, Rusya ve Türkiye’de Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte Çin, Hindistan ve Endonezya’da ise Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

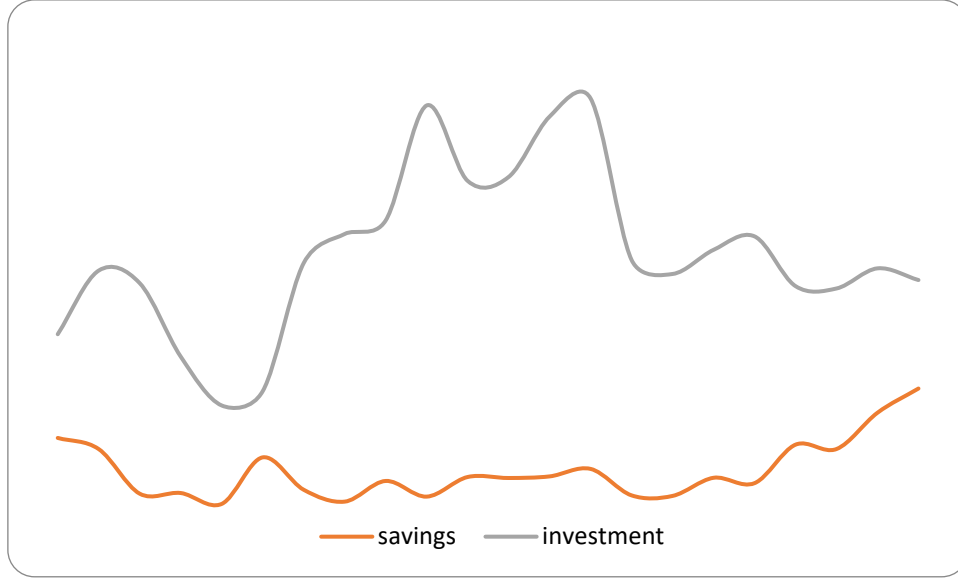
Yalçınkaya ve Hüseyini (2016), 28 OECD üyesi ülkenin 1980-2013 dönemini, yıllık veriler üzerinden panel veri metodolojisi ile analiz etmişlerdir. İncelemede, ülkeler tasarruf fazlası veren ve tasarruf açığı veren ülkeler olarak gruplandırılmışlardır. Çalışmada, her bir grubun Feldstein-Horioka Hipotezi açısından farklı sonuçlar verdiği tespit edilmiştir. Çalışma neticesinde, ülke gruplarında yurtiçi tasarrufların yurtiçi yatırımları karşılama oranlarının, ülkelerin tasarruf-yatırım dengelerine göre önemli ölçüde değiştiği tespit edilmiştir. Diğer taraftan, tasarruf fazlası veren ülkelerde Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olduğu, aksine tasarruf açığı veren ülkelerde ise Feldstein-Horioka Paradoksunun nispeten sürmekte olduğu tespit edilmiştir.

Hüseyini ve Yalçınkaya (2017), BRICS, MINT ve Kırılgan Beşli şeklinde anılan yükselen ekonomilere ait 1992-2014 dönemlerine kapsayan veri seti ile, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan yeni nesil panel veri yöntemi ile analiz etmişlerdir. Araştırmacılar Feldstein-Horioka Hipotezinin incelenen ülkelerde ele alınan dönemler için geçerli olmadığını, bu ülkelerde Feldstein-Horioka Paradoksunun nispeten sürmekte olduğunu tespit etmişlerdir.

Ay ve Özmen (2017) Türkiye’nin de içinde olduğu 12 yükselen piyasa ekonomisi için Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerliliğini analiz etmişlerdir. 1970- 2015 dönemine ait yıllık verileri kullanarak, FMOLS, DOLS, CCR ve panel nedensellik veri tahmin yöntemleri ile tahminler gerçekleştirilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre tasarruf ile yatırımlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı, uzun dönem bir ilişkinin mevcut olduğu tespit edilmiştir.

### III. AMPİRİK ANALİZ VE VERİ SETİ

Bu çalışmada Sırbistan ekonomisinde 1995-2016 dönemi için Feldstein-Horioka (1980) hipotezinin geçerliliği araştırılmıştır. Bu amaçla yurtiçi tasarruf (SAV) ve yatırımların (INV) gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı değişkenleri kullanılmıştır. Analiz kapsamında ilk önce değişkenler arasında korelasyon ilişkisi ve tanımlayıcı istatistikler verilmiştir. Değişkenlerin iktisadi şoklara maruz kalıp kalmadıklarını incelemek amacıyla Dickey-Fuller (1981) tarafından geliştirilen birim kök testi yapılmıştır. Geleneksel eşbütünleşme testleri uzun dönemli ilişkileri yalnızca tüm dönem için vermekte yapısal kırılmanın olduğu durumları ortaya çıkarmamaktadır. Bai-Perron (2003) tarafından geliştirilen yapısal kırılmaları dikkate alan eşbütünleşme testi hem yapısal kırılma tarihleri ortaya çıkacak hem de her bir dönem için eşbütünleşme ilişkileri tespit edilecektir.



**Şekil.1** Yıllar İtibariyle Tasarruf ve Yatırım Oranları

Analiz periyodu boyunca bakıldığında her bir frekans için yatırım oranları yurtiçi tasarruf oranlarının altında kalmıştır. Elde edilen görsel sonuçlara göre Sırbistan ekonomisinde her dönemde tasarruf açığı olduğu görülmektedir. Bunun en önemli nedeninin ekonominin merkezi planlamadan serbest piyasa ekonomisine geçmesi ile birlikte hane halkı tüketimlerinin artması nedeniyle marjinal tasarruf eğiliminin düşüşü olduğu düşünülmektedir. 1996-2000 yılları arasında azalan yatırım oranları Sırbistan'ın Avrupa Birliği'ne üyelik süreciyle 2000-2008 yıllarında artmış ve 2008 yılında zirve yapmıştır. 2008 küresel ekonomik krizin etkisiyle tekrar azalma eğilimine giren yatırım oranları 2012 yılından itibaren yatay bir trend izlemeye başlamıştır. Yurtiçi tasarruf oranları ise 1995-2001 yılları arasında dar bir patikada dalgalanma göstermiş ve 2001 yılından itibaren artan bir trende girmiştir.

**Tablo.1** Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar

	INV	SAV
INV	1	0.13
SAV	0.13	1

Her iki değişken arasında korelasyon yaklaşık olarak 0.13 olarak pozitif ve düşük bir şekilde çıkmıştır. Daha önce belirtildiği üzere gelir düzeyi düşük olması nedeniyle marjinal tüketimin eğiliminin düşük çıkması yurtiçi tasarruflarla yatırımlar arasındaki ilişkiyi zayıflatmaktadır. Kayhan vd. (2013) geliştirmekte olan ülkelerde var olan yatırımları önemli oranda kamu tarafından finanse edilmesi nedeniyle yurtiçi tasarrufları özel sektör yatırımlarına kanalize edilmemesiyle açıklamaktadır. Bununla birlikte Bayat vd. (2012) göre kamunun yüksek bütçe açıkları finansal kaliteyi düşürmekte ve hane halkının tasarruf eğiliminin düşük oranda olmasına yol açmaktadır.

**Tablo.2** Değişkenlere ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Maksimum	Minimum	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera
INV	19.84	30.33	9.59	5.54	0.228	2.767	0.241 (0.886)
SAV	5.19	10.73	2.93	2.01	1.213	3.901	6.144 (0.046)**

**Not:** Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir. \*\*\*,\*\* ve \* değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir.

Tanımlayıcı istatistiklere göre oynaklığın göstergesi olan standart sapma değeri yatırım oranında daha yüksektir. Ayrıca olasılık dağılımdaki asimetriyi gösteren çarpıklık katsayısı<sup>2</sup> dikkate alındığında her iki değişken sağa çarpıktır. Dağılım eğrisinin kuyruk dağılımını gösteren basıklık katsayısına<sup>3</sup> göre ise yatırım oranının basık, tasarruf oranı ise dik olduğu görülmektedir. Boş hipotezinde normal dağılımın olduğu Jarque-Bera testinin test istatistiğine göre %5 anlam seviyesinde sıfır hipotezi kabul edilir ve alternatif hipotezi reddedilir. Buna göre tasarruf oranı değişkeni için %10 anlam seviyesinde normal dağılmamaktadır. Yatırım oranı değişkeni ise normal dağılım sergilemektedir.

**Tablo.3** ADF(1981) Birim Kök testi Sonuçları

$\hat{\alpha}$	$\hat{\beta}$	Değişkenler	ADF	$\hat{\alpha}$	$\hat{\beta}$	Değişkenler	ADF
----------------	---------------	-------------	-----	----------------	---------------	-------------	-----

<sup>2</sup> Ortalamaya göre üçüncü derece moment çarpıklık için  $S = \alpha_3 = \begin{cases} <0 & \text{için sola çarpık} \\ =0 & \text{için simetrik} \\ >0 & \text{için sağa çarpık} \end{cases}$

<sup>3</sup> Ortalamaya göre dördüncü moment basıklık için  $K = \alpha_4 = \begin{cases} <3 & \text{için basık} \\ =3 & \text{için normal} \\ >3 & \text{için dik} \end{cases}$

<i>Sabit</i>	<b>INV</b>	-1.962 (0) [0.299]	<b>INV</b>	-4.268 (0) [0.00]***
	<b>SAV</b>	-0.383 (1) [0.894]	<b>SAV</b>	-5.101 (0) [0.00]***
<i>Sabit+Trend</i>	<b>INV</b>	-1.783 (0) [0.676]	<b>INV</b>	-3.975 (1) [0.028]**
	<b>SAV</b>	-1.780 (0) [0.677]	<b>SAV</b>	-6.484 (0) [0.00]***

**Not:** \*\*\*,\*\* ve \* değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir. Parantez içindeki değerler Schwarz bilgi kriterine göre optimal gecikme uzunluğunu göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir. ADF testi için: Mac Kinnon (1996) kritik değerleri sabitte 1 %, 5 % ve 10 % değerleri için sırasıyla 3.485, -2.885, -2.579 ve sabit + trend için 1 %, 5 % ve 10 % olasılık değerleri için sırasıyla -3.483, -2.884, -2.579.

Serilerin durağanlığı için serilerin tahmin edilen  $\tau$  (tau) istatistik değerinin MacKinnon (1996) tablo değerinden mutlak değer içinde büyük olması ( $|\tau_h| > \tau_t$ ) gerekmektedir. Dickey-Fuller (1981) test sonuçlarına göre yatırım oranı ve tasarruf oranı ise değişkeni düzey değerlerinde hem sabitli hem de sabit ve trend değişkeninin dahil edildiği modelde birim kök taşımaktadır. Ancak her iki değişkenin birinci farkları alındığında durağan olmaktadır.

**Tablo.4** Eşbütünleşme İlişkisinin Belirlenmesine Yönelik Test Sonuçları

Hipotez	F İstatistiği	%5 Kritik Değer	Kırılma Tarihi
H <sub>0</sub> : Kırılma Yok H <sub>1</sub> : Bir Kırılma Var	8.670	11.47	2002
H <sub>0</sub> : Bir Kırılma Var H <sub>1</sub> : İki Kırılma Var	6.796	12.95	2002-2009
H <sub>0</sub> : İki Kırılma Var H <sub>1</sub> : Üç Kırılma Var	4.710	14.03	-

Not: \*\*\*,\*\* ve \* değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir. Trim değeri 0.15 alınmış ve max kırılma sayısı beş olarak düşünülmüştür. %5 anlam seviyesinde kritik değerler Bai-Perron (2003) de yer almaktadır.

Eşbütünleşme sayısını ve kaç tane yapısal kırılma olduğunu bulmak gerekmektedir. Elde edilen kırılma tarihi ise 2002 ve 2009 yıllarıdır.

**Tablo.5** Kırılma Tarihleri Doğrultusunda Elde Edilen Eşbütünleşme İlişkileri

	Değişkenler	Katsayılar	t istatistiği (olasılık değeri)
<b>1995-2001 Dönemi</b>	SAV	0.270658	4.853 (0.00)***
	C	13.41503	3.420 (0.00)***
<b>2002-2008 Dönemi</b>	SAV	0.741399	3.856 (0.00)***
	C	18.43965	2.482 (0.02)**
<b>2009-2016 Dönemi</b>	SAV	0.229091	4.348 (0.00)***
	C	20.297776	6.558 (0.00)***

Not: \*\*\*,\*\* ve \* değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir.

Analiz periyodu 1995- 2016 dönemidir. 2002 ve 2009 yıllarında kırılma olduğuna göre toplam üç dönem elde edilecektir. Katsayılar ve sabit terimler %5 anlam seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. 1995-2001 döneminde tasarruf oranı %1 artarsa yatırımlar %0.27 artar. 2002-2008 döneminde ise tasarruf oranı %1 artarsa yatırımlar %0.74 artar. 2009-2016 döneminde ise tasarruf oranı %1 artarsa yatırımlar %0.22 artar. Ticari ve finansal açıklık oranının yükselmesi ile nispeten daha fazla uluslararası piyasalara entegre olduğu ve açık ekonomi varsayımına yakın duran 1999-2015 döneminde yatırımların finansmanının önemli bir bölümü yine yurtiçi tasarruflarla karşılanmaktadır. Feldstein-Horioka (1980) çalışmasında 16 gelişmiş ülke ekonomisi için 0.85-0.95 aralığında bulunduğu  $\beta_1$  katsayısı ikinci dönemde yaklaşık olarak 0.7 çıkmıştır. 2002-2008 dönemi için Feldstein-Horioka (1980) bulmacasının geçerli olduğu bulgusuna ulaşılmaktadır. Bayat (2017) geçiş ekonomilerinde kamu kesimi borçlanma gereğinin yüksek olmasıyla dışlama etkisinin yaşanmakta ve bu durumda yatırımların büyük oranda kamu tarafından gelmesi ile açıklamaktadır.

### SONUÇ

Yurtiçi tasarrufları yatırımların kaynağı olarak göre iktisat teorisi bu ilişkinin patikasını incelemek için birçok teori ele almıştır. Bu çalışmada 1995-2016 dönemi için Sırbistan ekonomisinde yatırım ve yurtiçi tasarruflar

arasındaki ilişki Feldstein-Horioka bulmacası bağlamında zaman serileri yardımıyla incelenmiştir. Çalışmada ilk aşamadan yapılan korelasyon analizi Feldstein-Horioka bulmacasının geçerli olduğuna dair önemli kanıtlar sunmuştur. Bununla birlikte Dickey-Fuller (1979,1981) tarafından yapılan birim kök testinde 2008 küresel krizinin ve Balkan ekonomilerine bağlı olgularla değişkenlerin düzey değerinde birim kök taşıdığı ve birinci farkı alındığında durağan olduğu görülmüştür. Bai-Perron (2003) tarafından geliştirilen yapısal kırılmaları dikkate alan eşbütünleşme testi ile 2002 ve 2009 tarihlerinde önemli yapısal değişimler olduğu tespit edilmiştir. 1995-2001 ve 2009-2016 döneminde Feldstein-Horioka bulmacasının geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Avrupa Birliği üyeliği amacı ve diğer etkenlerle birlikte merkezi planlamadan serbest piyasa ekonomisine geçen Sırbistan ekonomisinin, yurtiçi tasarrufların yetersizliği nedeniyle yurtdışı tasarrufları etkin bir şekilde yatırımlara kanalize edemediği (2002-2008 dönemi hariç) görülmektedir. Gerekli tedbirleri alıp yatırımların finansmanında yurtdışı tasarrufların kullanım oranının artırılması, ülkenin kalkınmasına olumlu katkı sağlayacaktır.

#### **KAYNAKÇA**

AY, Ahmet ve ÖZMEN, İbrahim (2017), “Feldstein- Horioka Hipotezinin Geçerliliği: Yükselen Ekonomiler İçin Panel Veri Analiz”, Selçuk



Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi (The Journal of Social Economic Research) ISSN: 2148 – 3043, Cilt: 17, 30. Yıl Özel Sayısı; 1- 18.

- ALTINTAŞ, Halil ve TABAN, Sami (2011), “Twin Deficit Problem and Feldstein-Horioka Hypothesis in Turkey: ARDL Approach and Investigation of Causality” *International Research Journal of Finance and Economics*, 74; 30-45.
- BAİ, Jushan, ve PERRON, Pierre (2003), “Computation And Analysis Of Multiple Structural Change Models”. *Journal of Applied econometrics*, 18(1), 1-22.
- BAYAT, Tayfur; KAYHAN, Selim ve ŞENTÜRK, Mehmet (2012), “Budget Deficits and Interest Rates: An Empirical Analysis for Turkey”, *Eurasian Journal of Business and Economics*, 5(9); 119-128.
- BAYAT, Tayfur; Taşar, İzzet ve KAYHAN, Selim (2017), “The Validity of Efficiency and Compensation Hypothesis for G7 Countries”, *Ecoforum Journal*, 6, 2(11); 46-58.
- ÇİL YAVUZ, Nilgün (2011), “Feldstein- Horioka Yaklaşımına Göre Türkiye’de Tasarruf Yatırım İlişkisi ve Hata Düzeltme Analizi (1962-2003)”, İ.Ü. Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, Seri: 47, Yayın No:91; 107-123.
- DICKEY, David ve FULLER, Wayne (1979) “Distribution Of The Estimators For Autoregressive Time Series With A Unit Root”, *Journal of The American Statistical Association*, 74; 427- 431.
- DICKEY, David ve FULLER, Wayne (1981) “Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series With A Unit Root” *Econometrica*, 49; 1057-72.
- DURŞUN, Gülten ve ABASIZ Tezcan (2014), “Feldstein-Horioka Puzzle in Turkey”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 15 (1); 45- 63.
- ERDEM, Ekrem; KÖSEOĞLU, Ahmet ve YÜCEL, Ali Gökhan (2016), “Testing the validity of the Feldstein-Horioka Puzzle: New evidence from structural breaks for Turkey”, *Theoretical and Applied Economics Volume XXIII* (2016), No. 2(607), Summer; 17-26.
- ESEN, Ethem; YILDIRIM, Selim ve KOSTAKOĞLU, S.Fatih (2012), “Feldstein-Horioka Hipotezinin Türkiye Ekonomisi için Sınanması: ARDL Modeli Uygulaması” *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1); 251-267.
- FELDSTEİN, Martin ve HORİOKA, Charles (1980), "Domestic saving and international capital flow", *The Economic Journal*, 90; 314-329.

- GÖÇER, İsmet; ALATAŞ, Sedat ve PEKER, Osman (2013), “Yatırım-Tasarruf İlişkisi: OECD Ülkeleri için Yeni Nesil Panel Eş bütünleşme Analizi”, Dumlupınar Üniversitesi SBE Dergisi, EYİ Özel Sayısı; 59-78.
- GÜRİŞ, Burak (2013), “Türkiye’de Feldstein – Horioka Hipotezinin Geçerliliğinin Sınanması: Adl Eşik Değerli Koentegrasyon Testi”, Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi, Cilt: 2 Sayı: 2; 47-55.
- HÜSEYİNİ, İbrahim ve YALÇINKAYA, Ömer (2017), “Tasarruf- Yatırım Sermaye Hareketliğinin Analizi, Yükselen Ülke Ekonomileri Üzerine Bir Uygulama (1992-2014)”, International Journal Of Economic and Administrative Studies, Sayı: 18; 1-22.
- KAYHAN, Selim; BAYAT, Tayfur ve YÜZBAŞI, Bahadır (2013), “Government Expenditures and Trade Deficits in Turkey: Bootstrapped Toda-Yamamoto Causality Analysis”, Economic Modelling, 35; 153-158.
- KOÇBULUT, Özgür ve ALTINTAŞ, Halil (2016), “İkiz Açıklar Ve Feldstein-Horioka Hipotezi: OECD Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırımlı Panel Eşbütünleşme Analizi”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 48, Temmuz-Aralık 2016; 145-174.
- MACKINNON, James (1996), “Numerical Distribution Functions For Unit Root and Cointegration Tests”, Journal of Applied Econometrics, 11; 601–618.
- MERCAN, Mehmet (2014), “Feldstein-Horioka Hipotezinin AB-15 ve Türkiye Ekonomisi için Sınanması: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırımlı Dinamik Panel Veri Analizi”, Ege Akademik Bakış, Cilt:12, Sayı: 2; 231-245.
- JOSHESKİ, Dushko ve LAZAROV, Darko (2012), “Feldstein-Horioka Puzzle for a Panel of 14 CEE Countries: Empirical Evidence”, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2088247> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2088247>
- OKTAYER, Susam (2007 ), “Tasarruf - Yatırım – Sermaye Hareketleri İlişkisinin Türkiye Örneğinde Değerlendirilmesi”, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 9, Sayı: 2; 19-54.
- ÖRNEK, İbrahim; UTLU, Selen ve BAYLAN, Mustafa (2014), “The Feldstein–Horioka Puzzle across EU Members: A Panel Approach”, International Conference on Economic and Social Studies 2014 April 24. International Burch University.
- PETRESKA, Despina ve MOJSOSKA-BLAZEVSİKİ, Nikica (2013), "The Feldstein-Horioka Puzzle and Transition Economies." Economic Annals, 58 (197); 23-45.

- PETROVIĆ, Predrag (2013), “Feldstein-Horioka Puzzle– A Myth Or Reality: Case Of Serbia” *Industrija*, Vol.41, No.2; 49- 66.
- SUSAM, Nazan (2004), Feldstein-Horioka Paradoksu: Yatırım, Tasarruf ve Sermaye Hareketleri İlişkisinin Açıklanması, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 46; 184-189.
- TUNÇSİPER, Bedriye ve BİÇEN, Ömer (2016), “Feldstein-Horioka Hipotezinin Görünürde İlişkisiz Regresyon Yöntemiyle Analizi: Gelişen Ekonomiler (E7) Üzerine Bir İnceleme”, Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı: 16; 348-362.
- YOLCU KARADAM, Duygu (2015), “The Feldstein-Horioka Puzzle under Common Global Shocks: A Heterogeneous Panel Data Approach”, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt: 26, Sayı: 97; 73-89.
- YALÇINKAYA, Ömer ve HÜSEYİNİ, İbrahim (2016), “Tasarruf-Yatırım İlişkisi: Feldstein-Horika Hipotezinin OECD Ülkeleri Açısından Değerlendirilmesi (1980-2013)”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 31, Sayı: 1; 343- 369.

## KAMU HASTANELERİNDE FİNANSAL PERFORMANSIN ORAN ANALİZİ İLE ÖLÇÜLMESİ: BİR KAMU HASTANESİ ÖRNEĞİ

Ayşegül ALPER<sup>1</sup>  
Enis Baha BİÇER<sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışmanın amacı bir kamu hastanesinin üç yıllık bilanço ve gelir tablosu verilerine dayanarak finansal analizinin yapılmasıdır. Araştırmada finansal performansın ölçülmesinde kullanılan teknikler hakkında bilgiler verilmiş ve hastaneye ait son üç yıllık temel mali tablolardan elde edilen bilgiler incelenerek, finansal analiz tekniklerinden oran analizi ile veriler değerlendirilmiştir. Ayrıca çıkan sonuçların sektör oranlarıyla karşılaştırılması yapılarak değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu doğrultuda, hastanenin likidite durumunun iyi olduğu, net çalışma sermayesinin yeterli olduğu, alacaklarını tahsil edebildiği, stoklarını sektöre göre daha hızlı satışa çevirebildiği, finansal yapısının güçlü olduğu, ilk iki yıllık karlılık oranlarının olumsuz iken üçüncü yıl karlılık oranlarının artış gösterdiği saptanmıştır.

**Anahtar kelimeler:** Finansal Performans, Finansal Analiz, Oran Analizi, Mali tablolar, Hastane.

### Measured By Ratio Analysis Of Financial Performance: Example Of A Public Hospital

#### Abstract

The aim of this study is the construction of a public hospital of the three-year financial analysis based on the balance sheet and income statement data. Research has given information about the techniques used to measure financial performance, and examining the information obtained over the last three years of financial statements to the hospital, the data were evaluated by ratio analysis of basic financial analysis techniques. Also performing are evaluated and compared with the results of the industry rate. In this regard, it was found that the summary results of such as, hospital's liquidity is in good condition, net working capital is sufficient, the hospital will be able to collect the receivables, according to the inventory of the sector, it can turn faster than sales, the strength of the financial structure, while the first two years of negative profitability was found to increase the third year of profitability.

**Key words:** Financial Performance, Financial Analysis, Ratio Analysis, Hospital.

---

<sup>1</sup> Türk Ekonomi Bankası, aysegulalperr@hotmail.com

<sup>2</sup> Cumhuriyet Üniversitesi, SBF Sağlık Yönetimi Bölümü, enisbaha@hotmail.com

## GİRİŞ

Günümüzde birçok ülkede özellikle hastaneler olmak üzere sağlık kuruluşları ekonomik ve finansal baskılarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu finansal baskıların giderek artması nedeniyle sağlık işletmeleri yöneticilerinin etkili ve doğru politikalar belirlemeleri gereklidir (Avcı, 2014: 2). Bu nedenle finansal analizlerin yapılması hastanenin uyumlu bir faaliyet stratejisi geliştirmesi hastanenin yararı ve finansal performansını iyileştirmesi için temel bir anahtardır (Li vd., 2002: 389).

Mali analiz, bir kurumun mali durumunun ve mali yönden gelişmesinin yeterli olup olmadığını belirlemek tespit etmek için, mali tablolarda bulunan kalemlerdeki değişikliklerin, mali tablo kalemleri arasındaki ilişkilerin ve bu ilişkilerin incelenmesinden ve gerektiğinde aynı sektördeki diğer işletmelerle veya kurumlarla karşılaştırmalar yapılmasıdır (Akgüç, 2013: 425). Finansal analizde kurumun mevcut durumu değerlendirilir ve elde edilen sonuçlardan yararlanarak geleceğe yönelik kararlar verilir (Özer, 2012: 184). Finansal analizden işletme yöneticileri, kredi verenler, yatırım yapacak olanlar, tedarikçiler gibi gruplar yararlanmaktadır (Şen vd., 2015: 67). Finansal analiz de kullanılan başlıca teknikler şunlardır; Karşılaştırmalı analiz (Yatay analiz), **Yüzde** yöntemiyle analiz (Dikey analiz), **Eğilim** yüzdeleri analizi (Trend analizi) ve Oran analizi (Rasyo analiz)dir (Palamutçu, 2013: 53).

Sağlık hizmetlerinin sunumunda hastaneler en büyük paya sahiptir. Bu nedenle hastaneler, daha iyi ve kaliteli hizmet sunabilmek için kendilerini sürekli geliştirmelidir. Hastanelerin sayısının artması rekabet edebilmenin ve yeniliklere uyum sağlamanın önemini artırmaktadır. Sağlık hizmetlerinin daha kaliteli sunulabilmesi için hastaneler maliyet, fiyatlandırma gibi unsurlara önem vermeye başlamışlardır. Hastanelerin finansal performansına ilişkin analizler yapılması gerekliliği bu çalışmanın önemini ortaya koymaktadır. Bu bakımdan, yapılacak finansal performans analizi, stratejilerin belirlenmesi, kararların alınabilmesi ve mali durumun değerlendirilmesi bakımından büyük önem taşımaktadır. Araştırma sonucunda mevcut durum ortaya konması, hastane için geleceğe yönelik planlamalara yön vermesi, mali durumun değerlendirilmesi ve finansal kararların alınmasında hastane yöneticilerine yararlı olacaktır. Ayrıca literatürde hastanelerin finansal performansını ölçmeye yönelik çalışmaların sınırlı olması nedeniyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Araştırmada önce teorik bilgilere yer verilmiş sonra Sivas Numune Hastanesine ilişkin bulgular ve sonuçlara yer verilmiştir.

## I. ORAN ANALİZİ

Gelir tablosu ve bilanço kalemleri arasında ilişki kurarak işletmelerin performansının değerlendirilmesi amacıyla en çok kullanılan analiz

yönetimlerinden birisi oran analizi yöntemidir (Akbulut ve Coşkun, 2015: 118). Finansal oranlar içinde bütün oranlar önemlidir, ancak farklı oranlar bazı firmalar için diğerlerinden daha farklı önem taşıyabilirler (Brigham ve Houston, 2014: 99). Finansal oranlar yönetim ve işletme sahipleri için çok yararlı araçlar olduğu için araştırmaların çoğu oranlar konusunda yapılmaktadır (Schmidgall ve DeFranco, 2016: 183). Bir işletmenin mali performansı finansal analiz kullanılarak analiz edilebilir. Önceki araştırmalarda kanıtlanmış iflas istatistiklerinin en yararlı öngörücü faktör, likidite, ödeme gücü ve borç oranıdır. Finansal oran iflas oluşumunu tahmininde en iyi bilinen bir aracı haline gelmiştir (Nair vd., 2016: 3). Finansal oranlar iflas modelleri için kilit bileşenleridir. Finansal oranlar sınırlı sayıda kullanıldığında iflasın tahmin doğruluğunu önemli ölçüde artırır (Lakshmi vd., 2016: 38).

Literatürde mali tablolar üzerinden hesaplanan finansal oranlar genellikle likidite oranları, finansal yapı oranları, faaliyet (devir) oranları ve karlılık oranları olarak dört grup altında incelenmektedir (Akaytay vd., 2015: 45; Pazarçeviren vd., 2015: 237).

## **A. LİKİDİTE ORANLARI**

### **1.Cari Oran**

“İşletme Sermayesi Oranı” adı da verilen cari oran, sağlık kurumunun kısa vadeli borçlarını ödeyebilme yeteneğini gösterir. Cari oran dönen varlıklar ile kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki orandır. Bu oranın genel olarak gelişmiş ülkelerde 2, gelişmekte olan ülkelerde 1,5 olması istenen bir durumdur. (Akbulut vd., 2013: 176). Cari oran, işletmenin kısa vadeli likiditesinin bir ölçüsüdür (Prabodh ve Agrawal, 2015:394).

### **2. Likidite Oranı (Asit Test Oranı)**

Likidite oranı cari oranı tamamlayan, onu daha anlamlı hale getiren bir orandır. Dönen varlıklar içinde stoklar en zor nakde çevrilebildikleri için bu oran stokları devre dışı bıraktığı için cari oranı daha rafine hale getirir (Acar, 2003: 27). Genel olarak bu oranın 1 olması istenir (Ercan ve Ban, 2014: 40).

### **3. Nakit (Hazır Değerler) Oranı**

Nakit oranı, firmaların stoklarını elden çıkaramadıkları veya alacaklarını tahsil edemedikleri durumlarda sahip oldukları hazır değerleri değeri ile kısa vadeli borçlarının ne kadarını ödeyebileceklerini göstermektedir (Şen vd., 2015: 70).

## **B. FİNANSAL YAPI (BORÇ ÖDEYEBİLİRLİK-KALDIRAÇ) ORANLARI**

### **1.Borç Oranı (Kaldıraç oranı-Borçlar/Toplam Aktifler Oranı)**

Borçlanma veya finansal kaldıraç oranı olarak da ifade edilmekte olan bu oran kurumların sahip olduğu varlıkların ne kadarının yabancı kaynaklarla finanse edildiğini gösterir (Avcı, 2014: 4).

### **2.Özsermayenin Aktif Toplamına Oranı**

Özsermaye oranı olarak da adlandırılan bu oran, firmanın kaynaklarının yüzde kaçının firmanın sahipleri tarafından sağlandığını gösterir, özellikle uzun süreli kredi verenlere firmanın mali gücünü gösterir (Akgüç, 2013: 427).

### **3.Finansman Oranı**

Bir işletmenin mali bağımsızlık derecesini gösteren bu oran, işletmelerin borçlanma suretiyle sağladığı yabancı kaynaklar ile işletme sahiplerinin sağladığı sermaye arasındaki ilişkiyi gösterir. Bu oranın en az 1 olması istenir (Karakaya, 2008: 78-79).

### **4.Kısa Vadeli Borçlar / Toplam Pasifler Oranı**

Bu oran, işletmelerin aktiflerinin finansmanı için kısa vadeli borçlardan ne oranda yararlandığını göstermektedir (Akca ve İkinci, 2014: 116).

## **C. FAALİYET (ETKİNLİK-DEVİR) ORANLARI**

### **1.Alacak Devir Hızı Oranı**

Alacak devir hızı oranı alacakların paraya dönüşme çabukluğunu, alacakların iyi bir şekilde tahsil edilebildiğini, alacakların likiditesini gösteren bir ölçüdür. Alacakların değer kaybına uğramadan hızla paraya çevrilebildiğini gösterir (Akgüç, 2013: 431).

### **2.Stok Devir Hızı Oranı**

Stok devir hızı işletmedeki stokların paraya çevrilebilme hızını ve dönem içinde hastanedeki stokların kaç kez yenilendiğini gösterir. Stokların devir hızı yükseldikçe kurumun likiditesi ve karlılığına da katkı sağlar (Avcı, 2014: 5).

### **4.Dönen Varlıklar Devir Hızı Oranı**

Net satışlar tutarının dönen varlıklara oranlanmasıyla bulunan bu oran, belli bir hesap döneminde dönen varlıkların kaç kez yenilendiğini ortaya koymaktadır (Akgüç, 2013: 433).

### **5.Duran Varlıklar Devir Hızı Oranı**

Satışların net duran varlıklara oranı olan duran varlık devir hızı, firmanın tesis ve teçhizatlarını ne kadar etkili kullandığını ölçmektedir (Brigham ve Houston, 2014: 104).

#### **6.Net İşletme Sermayesi Devir Hızı Oranı**

Net işletme sermayesi, dönen varlıklarla kısa vadeli yabancı kaynaklar arasındaki farkı verir (Özer, 2012: 189-190).

#### **7. Özsermaye Devir Hızı Oranı**

Bu oran özsermayenin verimli kullanılıp kullanılmadığını gösterir. Bu oranın büyük olması işletmenin özsermayesini etkin kullandığını veya özsermayenin az olduğunu, finansmanda yabancı kaynaklardan geniş ölçüde yararlandığını gösterir (Usta, 2008: 121).

#### **8.Aktif (Toplam Varlıklar) Devir Hızı Oranı**

Bir işletmede sermaye yoğunluğunun bir göstergesi ve varlık kullanımında etkinliğin bir ölçüsüdür. Bir endüstride veya işletmede varlık toplamı içerisinde duran varlıklar büyük yer tutuyorsa, söz konusu endüstride veya işletmede varlık (aktif) devir hızı yavaştır (Akgüç, 2013: 507).

### **D.KÂRLILIK ORANLARI**

#### **1.Kar İle Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar**

##### **a.Net Kâr / Özsermaye Oranı (Özsermaye Karlılığı-Mali Rantabilite Oranı)**

Borçlanmanın karlılık üzerine etkisini belirlemek amacıyla hesaplanır. (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 64). Firma değerinin artırılması temel amaç olduğundan bu oran kurumun ₺1 'lik özsermayesinin ilgili dönemde yüzde kaç getiri sağladığı önemli bir gösterge olmaktadır (Ercan ve Ban, 2014: 47).

##### **b.Net Kâr / Aktif Toplamı Oranı (Varlıkların Karlılığı Oranı):**

İşletmenin yapmış olduğu yatırımların karlılığını göstermektedir. Diğer bir deyişle varlıkların ne ölçüde verimli kullanıldığını göstermektedir (Akgüç, 2013: 455).

##### **c.Ekonomik Rantabilite Oranı**

Bu oran işletmeye yatırılan fonların getirisini ölçmede kullanılan önemli bir orandır. Yönetimin, işletmeye yatırılan fonlardan yararlanmadaki başarısını gösterir (Akdoğan ve Tenker, 2001: 638).

#### **2. Kar İle Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar**

##### **a.Faaliyet Kar Marjı Oranı**



Faaliyet gelirlerinin satışlara bölünmesiyle hesaplanan faaliyet kar marjı, satıştan kazanılan her lira için işletme karını vermektedir (Brigham ve Houston, 2014: 109).

#### **b.Brüt Kar Marjı Oranı**

Kurumun satışlarının etkinliğinin ne ölçüde vergi ve faize bağlı olduğunu gösterir. Bu oran, yöneticilere mal veya hizmetlerin fiyatlandırılması konusunda da yardımcı olur (Ceylan ve Korkmaz, 2015: 65).

#### **c.Net Kâr Marjı Oranı**

Kâr marjı oranı, nihai olarak bize satışlarımızda nasıl kar yaratabileceğimizi bize söyler (Tracy, 2012:12). Bu oran yapılan her bir satışlar konusunda güncel karın oluşması ve firma yönetiminin etkinliğini göstermektedir (Prabodh ve Agrawal 2015:394).

#### **d. Faaliyet Giderlerinin Net Satışlara Oranı**

Faaliyet giderlerinin dönem karı üzerindeki ağırlık derecesinin ölçümünde kullanılan bir orandır. Faaliyet giderlerinin net satışlara bölünmesiyle bulunur (Akdoğan ve Tenker, 2001: 636).

## **II. GEREÇ VE YÖNTEM**

Araştırma, tanımlayıcı tipte araştırma özelliğindedir. Araştırmanın evreni Sivas Numune Hastanesi'dir. Sivas Numune Hastanesi'ne ait 2012, 2013 ve 2014 yılı bilanço ve gelir tablolarından yararlanılmıştır. Numune Hastanesinin Kasım 2015 tarihinde birleşmesinden dolayı 2015 yılı bilanço ve gelir tablosu verileri hesaplamalara dahil edilmemiştir. Bu nedenle bir kamu hastanesinin seçilmesi ve bu hastanenin 2015 yılı verilerinin araştırmaya dahil edilememesi araştırmanın sınırlılıklarıdır. Araştırmada, veri toplama araçları olarak Sivas Numune Hastanesine ilişkin bilanço ve gelir tablolarından yararlanılmıştır. Ayrıca sağlık hizmetlerine ilişkin sektör ortalamasına ait bilanço, gelir tablosu ve sektör oran analizi sonuçları TCMB'nın web sayfasından, "İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri" başlığından (<http://www3.tcmb.gov.tr/seyktor/2015/menu.php> -Erişim tarihi: 20.02.2016) (EK 1-İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri Bilançoları), (EK 2-İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri Gelir Tabloları) alınmıştır.

Verilerin değerlendirilmesi hastanenin finansal performansının ölçülmesinde mevcut finansal yapıyı temsil eden ve literatürde en çok kullanılan oranlardan yararlanarak oran analizi yöntemi ile formüllerden yararlanarak hesaplanmıştır. Finansal tablolardan elde edilen veriler MS Office Excel programı yardımıyla analiz edilmiştir. Araştırmada kullanılan veriler Sivas Kamu Hastaneleri Birliği'nden yazılı izin alınarak Sivas Numune Hastanesi'nden temin edilmiştir.

Çalışma için ayrıca, Cumhuriyet Üniversitesi Girişimsel Olmayan Etik Kurul'undan 19.02.2016 tarih ve 2016-02-05 karar no ile onay alınmıştır.

Hastaneye ilişkin 2012, 2013 ve 2014 yıllarına ilişkin bilanço ve gelir tablosu verileri aşağıdaki gibidir.

**Tablo 1: Sivas Numune Hastanesi Bilançosu Aktif Bölümü**

<b>AKTİF (VARLIKLAR)</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
1 Dönen Varlıklar	10,028,263.	7,401,838.90	6,012,860.
10 Hazır Değerler	1,202,686.	938,263.01	1,229,816.
100 Kasa Hesabı	0.	0	0.
101 Alınan Çekler Hesabı	0.	0	0.
102 Bankalar Hesabı	1,202,686.	938,263.01	1,229,816.
12 Ticari Alacaklar	3,004,625.	900,791.35	1,982,682.
120 Alıcılar Hesabı	3,000,574.	888,781.	1,969,293.
123 Banka Kredi Kartlarından Alacaklar Hesabi	4,050.	12,009.	13,389.
13 Diğer Alacaklar	2,260,601.	863,960.	354,259.
135 Personelden Alacaklar Hesabı	11,564.	16,789.	17,356.
136 Diğer Çeşitli Alacaklar Hesabı	2,009,327.	607,461.	97,193.
138 Şüpheli Diğer Alacaklar Hesabı	239,709.	239,709.	239,709.
15 Stoklar	3,059,683.	4,152,721.	1,838,514.
150 İlk Madde ve Malzeme Hesabı	3,059,683.	4,152,721.	1,838,514.
18 Gelecek Aylara Ait Giderler Ve Gelir Tahakkukları	500,666.	546,102.	607,586.
180 Gelecek Aylara Ait Giderler Hesabı	500,666.	546,102.	607,586.
2 Duran Varlıklar	3,167,887.	2,303,474.	1,524,307.
22 Ticari Alacaklar	21,792.	21,792.	21,792.
226 Verilen Depozito ve Teminatlar Hesabı	21,792.	21,792.	21,792.
25 Maddi Duran Varlıklar	2,774,521.	1,910,108.	1,502,514.
253 Tesis, Makine Ve Cihazlar Hesabı	5,818,684.	5,874,486.	5,716,258.
254 Taşıtlar Hesabı	307,955.	126,235.	126,235.
255 Demirbaşlar Hesabı	2,778,069.	2,777,417.	3,158,472.
257 Birikmiş Amortismanlar Hesabı ( - )	-6,130,187.	-6,868,030.	-7,498,452.
26 Maddi Olmayan Duran Varlıklar	371,573.	371,573.	0.
260 Haklar Hesabı	366,573.	366,573.	0.
267 Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı	5,000.	5,000.	2,160.
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı ( - )	0.	0.	-2,160.
294 Elden Çıkarılacak Stoklar Ve Maddi Duran Varlıklar Hesabı	0.	0.	281,659.

299 Birikmiş Amortismanlar Hesabı ( - )	0.	0.	-281,659.
Aktif Varlıklar Toplamı	13,196,151.	9,705,313.	7,537,167.

**Tablo 2:** Sivas Numune Hastanesi Bilançosu Pasif Bölümü

<b>PASİF (KAYNAKLAR)</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
3 Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	10,998,643.	7,624,181.	4,161,495.
30 Mali Borçlar	200,000.	0.	0.
303 İşletmeler Arası Mali Borçlar Hesabı	200,000.	0.	0.
32 Ticari Borçlar	7,472,134.	3,725,064.	1,211,021.
320 Saticılar Hesabı	7,345,031.	3,617,074.	1,127,846.
326 Alınan Depozito ve Teminatlar Hesabı	127,102.	107,989.	83,175.
33 Diğer Borçlar	1,041,541.	890,876.	101,145.
335 Personele Borçlar Hesabı	19,939.	45,248.	29,204.
336 Diğer Çeşitli Borçlar Hesabı	1,021,601.	845,627.	71,941.
34 Alınan Avanslar	4,050.	84,746.	0.
340 Alınan Sipariş Avansları Hesabı	4,050.	84,746.	0.
36 Ödenecek Diğer Yükümlülükler	2,280,917.	2,923,494.	0.
360 Ödenecek Vergi Ve Fonlar Hesabı	875,815.	1,181,522.	2,849,328.
361 Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri Hesabı	2,241.	2,090.	1,179,912.
362 Ödenecek Döner Sermaye Yükümlülükleri Hesabı	933,687.	1,033,366.	957,599.
363 Ödenecek Döner Sermaye Katkı Payları Hesabı	465,832.	704,905.	708,209.
366 Merkez Hissesi Hesabı	0.	0.	0.
369 Ödenecek Diğer Yükümlülükler Hesabı	3,340.	1,610.	1,767.
37 Borç ve Gider Karşılıkları	0.	0.	0.
5 Öz Kaynaklar	2,197,507.	2,081,131.	3,375,672.
50 Ödenmiş Sermaye	26,308,000.	26,308,000.	26,308,000.
500 Sermaye Hesabı	26,308,000.	26,308,000.	26,308,000.
501 Ödenmemiş Sermaye Hesabı (-)	0.	0.	0.
58 Geçmiş Yıllar Zararları	-19,117,730.	-24,110,492.	-24,226,868.
580 Geçmiş Yıllar Zararları Hesabı ( - )	-19,117,730.	-24,110,492.	-24,226,868.
59 Dönem Net Karı/Zararı	-4,992,761.	-116,375.	1,294,540.
590 Dönem Net Karı Hesabı	0.	0.	1,294,540.
591 Dönem Net Zararı Hesabı ( - )	-4,992,761.	-116,375.	1,294,540.
Pasif Kaynaklar Toplamı	13,196,151.	9,705,313.	7,537,167.

**Tablo 3:** Sivas Numune Hastanesinin Gelir Tablosu

	<b>Gelir Kalemleri</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>A</b>	<b>Brüt Satışlar</b>	<b>60,076,850.42</b>	<b>66,201,624.44</b>	<b>71,193,757.87</b>
1	600 Yurt İçi Satışları Hesabı	59,745,899.44	65,979,199.44	70,970,443.83
2	602 Diğer Gelirler Hesabı	330,950.98	222,425.00	223,290.04
<b>B</b>	<b>Satış İndirimleri (-)</b>	<b>(68,544.24)</b>	<b>(216,492.07)</b>	<b>(442,808.54)</b>
1	610 Satıştan İadeler (-) Hesabı	(13,139.18)	(23,715.70)	(41,029.73)
2	612 Diğer İndirimler (-) Hesabı	(55,405.06)	(192,776.37)	(401,778.81)
<b>C</b>	<b>Net Satışlar</b>	<b>60,008,306.18</b>	<b>65,985,132.37</b>	<b>70,750,949.33</b>
<b>D</b>	<b>Satışların Maliyeti (-)</b>	<b>(34,179,448.31)</b>	<b>(56,447,825.94)</b>	<b>(61,351,395.73)</b>
1	622 Satılan Hizmet Maliyeti (-) Hesabı	(31,878,916.77)	(55,507,479.69)	(61,297,655.71)
2	623 Diğer Satışların Maliyeti (-) Hesabı	(2,300,531.54)	(940,346.25)	(53,740.02)
<b>E</b>	<b>Brüt Satış Kari Veya Zararı</b>	<b>25,828,857.87</b>	<b>9,537,306.43</b>	<b>9,399,553.60</b>
<b>F</b>	<b>Faaliyet Giderleri (-)</b>	<b>(27,514,724.49)</b>	<b>(7,579,275.99)</b>	<b>(8,269,464.61)</b>
1	630 Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-) Hesabı	0	0	0
2	631 Pazarlama Satış ve Dağıtım Giderleri (-) Hesabı	0	0	0
3	632 Genel Yönetim Giderleri Giderleri (-) Hesabı	(27,514,724.49)	(7,579,275.99)	(8,269,464.61)
<b>G</b>	<b>Faaliyet Kar veya Zararı</b>	<b>(1,685,866.62)</b>	<b>1,958,030.44</b>	<b>1,130,088.99</b>
<b>H</b>	<b>Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir Ve Karlar</b>	<b>234,395.98</b>	<b>325,711.64</b>	<b>544,629.20</b>
1	642 Faiz Gelirleri Hesabı	25,384.12	21,802.45	124,378.53
2	649 Diğer Olağan Gelir ve Karlar Hesabı	209,011.86	303,909.19	420,250.67
<b>I</b>	<b>Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider Ve Zararlar (-)</b>	<b>(5,612,401.48)</b>	<b>(3,171,617.57)</b>	<b>(436,690.59)</b>
1	659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar Hesabı (-)	(5,612,401.48)	(3,171,617.57)	(436,690.59)
<b>J</b>	<b>Olağan Kar Veya Zarar</b>	<b>(7,063,872.12)</b>	<b>(887,875.49)</b>	<b>1,238,027.60</b>
<b>K</b>	<b>Olağandışı Gelir Ve Karlar</b>	<b>2,639,542.98</b>	<b>1,301,890.22</b>	<b>593,091.57</b>
1	671 Önceki Dönem Gelir Ve Karları Hesabı	4,197.30	0.00	0.00
2	679 Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar Hesabı	2,635,345.68	1,301,890.22	593,091.57
<b>L</b>	<b>Olağandışı Gider ve Zararlar (-)</b>	<b>(568,432.07)</b>	<b>(530,390.72)</b>	<b>(536,578.52)</b>
1	681 Önceki Dönem Gider ve Zararları (-) Hesabı	(79,501.81)	(21,650.15)	(23,255.34)
2	689 Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-) Hesabı	(488,930.26)	(508,740.57)	(513,323.18)
<b>M</b>	<b>Dönem Net Kari/Zararı</b>	<b>(4,992,761.21)</b>	<b>(116,375.99)</b>	<b>1,294,540.65</b>
1	690 Dönem Kari veya Zararı Hesabı	(4,992,761.21)	(116,375.99)	1,294,540.65
2	691 Dönem Kari Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları (-)	0	0	0
3	692 Dönem Kari Net Kari Veya Zararı Hesabı	(4,992,761.21)	(116,375.99)	1,294,540.65
<b>N</b>	<b>Dönem Kari veya Zararı</b>	<b>(4,992,761.21)</b>	<b>(116,375.99)</b>	<b>1,294,540.65</b>
<b>O</b>	<b>Dön. Kari Vergi ve Diğ. Yas. Yük. Karş. (-)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>P</b>	<b>Dönem Net Kari veya Zararı</b>	<b>(4,992,761.21)</b>	<b>(116,375.99)</b>	<b>1,294,540.65</b>

### III. BULGULAR

Sivas Numune Hastanesinin oran analizi bulguları aşağıdaki gibi belirlenmiştir. Bu bulguların sektör ortalaması ile karşılaştırılması tablo 4 de verilmiştir.

**Tablo 4:** Sektör ortalamaları ve Sivas Numune Hastanesi Analizi

RASYOLAR	Sektör Ortalamaları			Sivas Numune Hastanesi Analiz Sonuçları		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
<b>LİKİDİTE ORANLARI</b>						
1-Cari Oran (%)	98,1	108,2	103,1	91	97	144
2-Likidite (Asit Test) Oranı (%)	76,9	85,5	82,7	63	42	100
3-Nakit Oranı (%)	17,5	26,8	20,7	36	30	52
<b>MALİ YAPI ORANLARI</b>						
1-Yabancı Kaynaklar Toplamı /Aktif Topl. Oranı (%) (Kaldıraç Oranı)	67,4	73,9	74,1	83	78	55
2-Öz Kaynaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	32,6	26,1	25,9	16	21	44
3-Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%) (Finansman Oranı)	48,3	35,3	35,0	19	27	81
4-Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	31,4	30,0	32,0	83	78	55
<b>DEVİR HIZLARI</b>						
1-Alacak Devir Hızı (Kez)	4,9	5,1	4,5	19,9	33,7	49,0
2-Stok Devir Hızı (Kez)	17,81	17,7	17,0	11,17	15,65	20,49
3-Dönen Varlık Devir Hızı (Kez)	2,64	2,31	2,28	5,98	8,91	11,76
4-Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	(132,5)	30,5	76,4	(61,84)	(296,77)	38,21
5-Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	1,2	1,1	1,1	18,94	28,64	46,42
6-Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	2,5	2,9	2,9	27,30	31,70	20,95
7-Aktif Devir Hızı (Kez)	0,8	0,7	0,8	4,54	6,79	9,38
<b>KARLILIK ORANLARI</b>						
<b>1-Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar</b>						
a) Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%) (Mali Rantabilite)	9,9	(2,7)	1,6	(227)	(5,5)	38
b) Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) /Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	7,3	5,0	5,4	(37)	(1)	(17)
c)Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%) (Varlıkların Karlılığı Oranı)	3,2	(0,7)	0,4	(37)	(11)	17
<b>2-Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar</b>						
a) Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%) (Faaliyet Kar Marjı)	7,0	8,0	8,0	(2,8)	(2,9)	1,5
b) Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı	17,2	17,6	17,4	43	14	13

(%) (Brüt Kar Marjı)						
c)Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%) (Net Kar Marjı)	4,0	(1,0)	0,5	(8,32)	(0,176)	1,829
d)Faaliyet Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)	10,2	9,5	9,4	45,8	11,4	11,6

## A. LİKİDİTE ORANLARINA İLİŞKİN BULGULAR

### 1. Cari oran

Hastanenin dönen varlıklarıyla kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücü ilk iki yıl sektör oranından biraz düşük olsa da yaklaşık olarak kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücü yeterli görünmektedir. 2014 yılında ise sektör oranına göre daha iyi durumdadır. Hastanenin alacaklarını kolaylıkla tahsil edebildiğini, stoklarını satışa dönüştürebildiğini ve böylelikle kısa vadeli borçlarını rahatlıkla karşılayabildiği söylenebilir.

### 2. Asit -Test Oranı (Likidite Oranı)

Bu oran hastanenin dönen varlıklardan stoklar düşüldükten sonra kısa vadeli borçları ödeyebilme gücünü göstermektedir. Dönen varlıklar içinde en zor nakde çevrilebilen varlıklar olduğundan dönen varlıklardan çıkarılır. Kalan varlıklarla kısa vadeli borçlarımızı ödeyebilme gücümüzü gösterir. Bu oranın bir olması istenir. Hastanenin üç yıl içinde asit test oranı ilk iki yıl daha düşüktür, kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücü daha düşüktür.

2014 yılında ise 1 olması kısa vadeli borçlarını ödeyebildiğini göstermektedir. Sektör oranlarıyla da karşılaştırdığımızda hastanenin ilk iki yıl daha düşük iken 2014 yılında sektör oranından daha yüksektir. Stoklarına bağımlı kalmadan hastane borçlarını ödeyebilecek durumdadır.

### 3.Nakit (Hazır Değerler) Oranı

Bu orana göre, hastanenin satışlarının durması ve alacaklarını tahsil edememesi durumunda bile kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünün oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Sektör oranlarına göre de hastanenin durumu oldukça iyidir. Bu oranın 0,20'nin altına düşmemesi istenen bir durumdur.

## B. FİNANSAL YAPI ORANLARINA İLİŞKİN BULGULAR

### 1. Kaldıraç Oranı

Kaldıraç oranı, hastanenin borçlarının ne kadarlık kısmının aktiflerle finanse ettiğini gösterir. Bu oran ilk iki yıl hastane için sektör ortalamalarının üzerinde iken 2014 yılında ise düşmüştür. Bu yılda hastane varlıklarının %55'ini yabancı kaynaklarla finanse edebilmektedir. Bu oranın %50'nin üzerinde olmaması istenen bir durumdur. Bu nedenle sektöre oranına göre 2014 yılında oranın çok yüksek olmaması hastane için daha iyi bir durumdur.

## 2. Özsermayenin Aktif Toplamına Oranı

Hastane aktiflerinin (varlıklarının) yıllara göre sırasıyla %16, %21 ve %44'ünü öz sermaye ile finanse etmektedir. Bu oranın yükselme eğilimi göstermesi genellikle iyi bir yönetim göstergesi sayılmakla beraber hastanenin sektör oranlarından yıllara göre daha iyi durumda olduğu söylenebilir. Hastane uzun süreli yükümlülüklerini yerine getirebilecek durumda ve mali yönden zor duruma düşme olasılığı düşüktür.

## 3. Finansman Oranı

Finansman oranının 1'den yüksek olması, hastanenin borçlarını rahat ödeyebileceğini göstermektedir. Bu orana göre, hastanenin mali yönden bağımsızlığının yıllara göre yükselme gösterdiğini ve 2014 yılında daha iyi olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca sektör oranlarıyla karşılaştığımızda bu oranın hastane lehine olduğu görülmektedir.

## 4. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Toplamı Oranı

Hastanenin toplam borçlarının kısa vadede ödenmesi durumu yıllar içinde düşme göstermiştir. Hastanenin ödeme gücü içine düşme riski yıllar içinde düşme göstermiştir. Sektör oranlarına göre hastanenin oranları biraz yüksek olsa da yıllar içinde bu oranın düşme eğilimi göstermesi istenen bir durumdur.

## C. FAALİYET (ETKİNLİK) ORANLARINA İLİŞKİN BULGULAR

### 1. Alacak Devir Hızı Oranı

Alacak devir hızı, hastanenin alacaklarını ne kadar sıklıkta tahsil edebildiğini göstermektedir. Hastanenin devir hızlarına bakıldığında sektöre göre üç yıl içinde oldukça iyi olduğu söylenebilir. Diğer bir ifadeyle hastane alacaklarını değer kaybına uğramadan sektöre göre daha kısa aralıklarla tahsil edebilmektedir.

### 2. Stok Devir Hızı Oranı

Hastanenin stoklarını dönem içinde yıllara göre giderek daha hızlı stoklarını yenilediğini veya daha hızlı stok girişi ve çıkışı olduğu görülmektedir. Sektör oranları yıllara göre azalış göstermiş, hastane ise ilk iki yıl sektöre göre daha düşük iken 2014 yılında stoklarını daha hızlı yıl içinde stoklarını elden çıkardığı görülmektedir.

### 3. Dönen Varlıklar Devir Hızı Oranı

Dönen Varlıklar Devir Hızı açısından hastanenin dönen varlıklarını yenileme konusunda yıllara göre artış göstermiştir. Ayrıca sektör oranlarına göre de oldukça iyi durumda olduğu görülmektedir. Hastane satışlarıyla dönen varlıklar yatırımlarını yıllara göre artırmıştır.

#### 4. Duran Varlıklar Devir Hızı Oranı

Duran Varlıklar Devir Hızı açısından hastanenin duran varlıklarını yenileme konusunda yıllara göre artış göstermiştir. Hastanenin tesis ve teçhizatlarını etkili kullandığını, duran varlıklarını kapasitesinin üzerinde kullanabildiği görülmektedir. Ayrıca sektör oranlarına göre de oldukça iyi durumda olduğu görülmektedir.

#### 5. Net İşletme Sermayesi Devir Hızı Oranı

Hastanenin işletme sermayesini yıllara göre farklılık göstermektedir. Sektör oranlarıyla karşılaştırdığımızda 2012 yılında hastanenin oldukça iyi olduğu görülebilir. Diğer yıllarda ise sektöre göre daha düşük çıkmıştır. Net işletme sermayesinin aşırı yüksek olması istenen bir durum değildir. Sektör ortalamalarından daha düşüktür ancak, genel olarak hastanenin stok ve alacak devir hızının yükselmesinden dolayı 2014 yılında daha iyi olduğunu ve işletme sermayesinin önceki yıla göre etkin kullanıldığını söyleyebiliriz.

#### 6. Özsermaye Devir Hızı Oranı

Özsermaye verimlilik oranı açısından hastane, sektörle karşılaştırıldığında özsermayesini oldukça verimli kullandığı görülmektedir. Sektör oranlarına göre hastanenin özsermaye verimlilik oranının oldukça yüksek olduğunu ve öz sermayesini sektöre göre oldukça verimli kullandığını söyleyebiliriz.

#### 7. Aktif (Toplam Varlıklar) Devir Hızı Oranı

Hastanenin aktiflere yaptığı yatırımlar (dönen ve duran varlıklara) yıllara göre artış göstermiştir. Sektör oranlarıyla karşılaştırdığımızda sektörde yıllara göre bir değişiklik yokken hastanenin aktiflere olan yatırımları giderek artmıştır. Bu durum hastane için olumlu bir gelişmedir. Aktif devir hızının yüksek olması hastanede âtil kaynakların olmadığını gösterebilir. Hastaneye ait varlıklar içinde dönen varlıkların payı daha yüksektir. Duran varlıklar daha az yer kaplamaktadır.

### D. KÂRLILIK ORANLARINA İLİŞKİN BULGULAR

#### 1. Kar İle Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlara İlişkin Bulgular

##### a. Özsermayenin Karlılığı Oranı (Mali Rantabilite)

Hastanenin performans boyutlarından biri olan karlılık boyutu açısından değerlendirdiğimizde; 2012 yılındaki karlılık negatif durumdadır, başka bir deyişle zarar söz konusudur. 2013 yılında bu oran yine zarar görünmektedir ancak bir önceki yıla göre zarar oranı daha düşüktür. 2013 yılında ise %38 karlılık söz konusudur. İlk iki yıl hastanenin sektöre göre karlılık oranları önemli derecede geri olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Özsermaye karlılığı oranı hastane açısından ilk iki yıl özsermayenin getiri sağlamadığı, 2014 yılında ise özsermaye karlılığında artış olduğu görülmektedir. Sektör oranlarına bakıldığında ilk yıl karlılık



yüksekken 2013 yılında özsermayeden getiri sağlanamamış 2014 yılında özsermaye karlılığı yüksektir. Hastaneye yapılan yatırımın 2014 yılı için önceki yıllara göre oldukça etkin kullanıldığı söylenebilir. 2014 yılında hastanenin karlılığı artış göstermiştir. Bununla birlikte yıllara göre hastanenin karlılığında gelecek yıllar için artacağına göstergesi olabilir.

#### **b. Varlıkların Karlılığı Oranı**

Hastane varlıklarının ne ölçüde verimli kullanıldığını gösteren bu oran yıllara göre hastanede giderek artış göstermiştir, İlk iki yıl bu oranın sektöre göre düşük olsa da 2014 yılında sektör oranından daha yüksektir. Hastanenin ilk iki yıl yapmış olduğu yatırımların karlılığı düşüktür. Ancak 2014 yılında yükseliş göstermiştir. Bu oranın yüksek olması istendiğinden hastane için iyi bir durumdur.

#### **c. Ekonomik Rantabilite Oranı**

Ekonomik Rantabilite Oranı açısından, hastane kaynaklarını 2014 yılında sektöre göre daha karlı kullanmıştır. Yönetim hastaneye yatırılan fonlardan daha başarılı yararlanabilmiştir. Aynı durum mali rantabilite oranında da söz konusudur. Ancak Ekonomik rantabilite oranının mali rantabilite oranından düşük olması hastane için olumlu bir gelişmedir. Bu nedenle yabancı kaynaktan yararlanma maliyetinin normalden fazla olmadığını söyleyebiliriz.

### **2. Kar İle Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlara İlişkin Bulgular**

#### **a. Faaliyet Kar Marjı**

Satışlardan kazanılan her lira için hastane karını ölçen bu oranın bulgularına göre, yıllara göre ilk iki yıl satışlardan zarar söz konusu iken 2014 yılında karlı satışlar gerçekleştirebilmiştir. Ancak satışlardan kazanılan karlılık oranı sektörle karşılaştırıldığında daha düşük gerçekleşmiştir. Bu oranın yükselme eğilimi göstermesi hastane için lehe yorumlanacak bir gelişmedir.

#### **b. Brüt Kar Marjı**

Brüt Kar Marjı hastanenin hizmet satışlarının ya da faaliyetlerinin etkinliğinin ne ölçüde vergi ve faize bağlı olduğunu gösteren bu oranda, sektör oranları paralel iken, hastane yıllara göre faaliyetlerinin etkinliğinde azalma söz konusudur. Bunun nedeni üretim maliyetlerinde yükselmeden kaynaklanabilir. Bu oranın yüksek olması istenir. Hastanenin üretim maliyetlerinde azalışa geçmesi önerilebilir. Satışların yükselmesine rağmen maliyetlerde yükselme daha fazla gerçekleşmesi nedeniyle hastanenin brüt kar marjı düştüğü söylenebilir. Kısaca ya satışların oranı yükseltilmeli ya da üretim maliyetlerinin azaltılmasına gidilmelidir.

### c. Net Kar Marjı

Net Kar Marjı, net karın oluşmasını, net satışların ve yapılan giderlerin etkinliğinin ölçülmesini sağlayan bu oranda faaliyet kar marjında olduğu gibi, yıllara göre ilk iki yıl satışlardan zarar söz konusu iken, diğer ifadeyle satışlara göre giderlerde daha fazla artış söz konusu iken, 2014 yılında karlı satışlar gerçekleştirilebilmiştir. Sektörle karşılaştırıldığında 2013 yılı için paralel olmasına rağmen 2014 yılında hastane net karında artış söz konusu olsa da sektörün oranı daha yüksek gerçekleşmiştir. Bu oranın yükselme eğilimi göstermesi hastane için lehe yorumlanacak bir gelişmedir.

### d. Faaliyet Giderlerinin Net Satışlara Oranı

Hastanenin faaliyet giderlerinin dönem karı üzerindeki etkisi yıllar içinde azalma göstermiştir. Bu oranın yıllar içinde düşme göstermesi olumlu bir durumdur. Sektör oranlarıyla karşılaştığımızda sektörden biraz düşük olsa da 2014 yılında sektör oranına yaklaşmıştır.

## SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, Sivas Numune Hastanesi'nin 2012, 2013 ve 2014 yıllarına ilişkin finansal analiz tekniklerinden oran analizi ile finansal performansının belirlenmesi ve sektör oranlarıyla karşılaştırması yapılmıştır. Çalışmada hastanenin finansal performansının ölçülmesinde mevcut finansal yapıyı temsil eden ve literatürde en çok kullanılan oranlardan yararlanarak oran analizi yöntemi kullanılmıştır.

**Hastanenin Likidite Durumu:** Cari oran, asit test oranı ve hazır değerler oranı sonuçları genel olarak benzer bir eğilim göstermektedir. Hastanenin likidite durumu, cari oran ve asit test oranı açısından sektör ortalamasına göre 2012 ve 2013 yılında daha düşüktür. 2014 yılında ise hastane sektör ortalamasından daha iyi durumdadır. 2014 yılında dönen varlıklarıyla kısa vadeli borçlarını ödeyebilecek durumdadır. Stoklarına bağımlı kalmadan da yani stoklarını paraya dönüştürmese bile borçlarını ödeyebilecek durumdadır. Ayrıca hazır değerler oranına göre, hastanenin durumu daha iyidir. Hastanenin satışlarının durması ve alacaklarını tahsil edememesi durumunda bile kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünün sektör oranına göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Aynı zamanda stok devir hızının ve alacak devir hızının 2014 yılında daha yüksek olması bu durumu güçlendirmektedir. Buna göre hastanenin genel olarak likidite durumunun iyi olduğu, 2014 yılında daha iyi olduğu saptanmıştır.

**Hastanenin Finansal Yapı Durumu:** Finansal yapıyla ilgili oranları değerlendirdiğimizde hastanenin, borçlarını aktiflerle rahatlıkla finanse edebildiğini, uzun vadeli borçlarını rahatlıkla ödeyebilecek durumda olduğunu, özsermaye ile borçlarını ödeyebilecek durumda olduğunu, aktiflerini öz sermaye ile

finanse edebilme gücünün yüksek olduğu, toplam kaynakları içinde kısa vadeli borçlanma oranının düşüğe geçtiği görülmektedir. Diğer bir ifadeyle hastanenin sektöre göre finansal yapı açısından daha iyi olduğunu, hastane mali tablolarından elde edilen bulgulara göre hastanenin finansal yapısının güçlü olduğunu ve bu durumun 2014 yılında daha iyi olduğu söylenebilir.

**Faaliyet (Etkinlik) Durumu:** Faaliyet oranlarını incelediğimizde; genel olarak hesaplanan faaliyet oranlarında hastanenin durumunun sektöre göre daha iyi olduğu ve giderek daha iyileştiğini söyleyebiliriz. Hastane alacaklarını sektöre göre oldukça hızlı, kısa aralıklarla, değer kaybına uğramadan tahsil edebilmektedir. Hastanenin stoklarını dönem içinde yıllara göre giderek daha hızlı yenilediğini veya daha hızlı stok girişi ve çıkışı olduğu görülmektedir. Hastanenin dönen varlıklarını yenileme konusunda yıllara göre artış göstermiştir. Duran varlıklar devir hızı açısından hastanenin tesis ve teçhizatlarını etkili kullandığını, duran varlıklarını kapasitesinin üzerinde kullanabildiği görülmektedir. Hastanenin işletme sermayesini yıllara göre etkin kullandığı, özsermaye devir hızı yüksektir ancak hastanenin satışlarının daha da yükselmesi hastanenin karlılığına olumlu etkisi olacaktır. Aktif devir hızının yüksek olması hastanede atıl kaynakların olmadığını göstermektedir. Kısaca hastanenin varlıklarını etkin olarak kullanabildiğini söylenebilir.

**Kârlılık Durumu:** Genel olarak karlılık durumunu, kar ile sermaye arasındaki ilişkileri göre değerlendirdiğimizde hastanenin ilk iki yıl oranları daha düşüktür. 2014 yılında ise gelişme göstermiştir. Hastane, ilk iki yıl özsermayeden getiri sağlayamamıştır, Hastaneye yapılan yatırımın 2014 yılı için önceki yıllara göre oldukça etkin kullanıldığı söylenebilir. İlk iki yıl yapmış olduğu yatırımların karlılığı düşüktür. Ancak, yıllara göre varlıklarını verimli bir şekilde kullanmaya başlamıştır, bu oran özellikle 2014 yılında daha iyi durumdadır. Hastane kaynaklarını 2014 yılında sektöre göre daha karlı kullanmıştır.

Kar ile satışlar arasındaki ilişkileri gösteren oranları değerlendirdiğimizde hastanenin ilk iki yıl karlı satışlar gerçekleştiremediğini, maliyetlerinin yüksek olduğu söylenebilir. Ancak 2014 yılında karlı satışlarında artış olduğu ve yönetimin 2014 yılı faaliyetlerinde devamlılığı sağlayarak karlılığın artmasının sağlanması ve bunun sürdürülmesi önerilebilir. Ayrıca 663 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Sağlık Bakanlığı'nın teşkilat yapısında değişmeler yapılmış olması hastanenin 2014 yılı finansal performansını olumlu etkilemiş olabilir.

Sonuç olarak hastanenin likidite durumunun iyi olduğu, net çalışma sermayesinin yeterli olduğu, alacaklarını tahsil edebildiği, stoklarını sektöre göre daha hızlı satışa çevirebildiği, finansal yapısının güçlü olduğu, ilk iki yıllık karlılık oranlarının olumsuz iken üçüncü yıl karlılık oranlarının artış gösterdiği saptanmıştır.

Hastanenin likidite durumu, net çalışma sermayesini, 2014 yılı oranlarına benzer şekilde koruması; Alacaklarını tahsil etmede iyi bir alacak tahsil politikasının olduğunu ve bu politikanın devam ettirilmesini; Stoklarını daha hızlı satışa çevirebildiği 2014 yılı stok yönetimi politikasını devam ettirmesini; Finansal yapısının sektöre göre 2014 yılı daha güçlü olduğu güçlü olduğu için bu durumun korunması; İlk iki yıllık karlılık oranlarında, zarar söz konusu olduğundan 2014 yılı karlılık oranlarının dikkate alınarak satışlarda maliyetlerin daha da azaltılması ve karlılık oranının yükseltilmesi; Hastanenin amaç ve stratejilerine bağlı olarak finansal yatırımların yapılması, etkinlik durumunun değerlendirilmesi önerilebilir.

Hastanelerin finansal performansının değerlendirilmesi yönetimin faaliyetlerinin değerlendirilmesi, kredi verenler, yatırım yapanlar, sektördeki diğer rakipler açısından önemlidir. Finansal analiz sonuçları hastanelerin yükümlülüklerini yerine getirmeleri, alacaklarını tahsil etmeleri, yatırım yapmaları, strateji geliştirmeleri ve karar vermeleri açısından katkılar sağlamaktadır. Bu nedenle hastanelerin varlıklarının sürekliliğinin sağlanmasında düzenli olarak finansal analizlerin yapılması gerekliliğinden bu alandaki çalışmaların artırılması gerekmektedir. Bundan sonraki çalışmalar için kamu hastanesi ve özel hastane verilerinin birlikte analiz edilmesi önerilebilir.

## KAYNAKÇA

- ACAR, M. (2003). Tarımsal İşletmelerde Finansal Performans Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20:21-37.
- AKAYTAY, A., ÇATI, K., YÜCEL, S. (2015). Finansal Oranların Faaliyet Alanlarına Göre Değişiminin Merkez Bankası Sektör Raporları Yardımıyla İncelenmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 44. Sayı, ss.45-57.
- AKBULUT, R., COŞKUN, A. (2015). BİST'te İmalat Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performansları Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:65, ss.117-137.
- AKBULUT, Y., GÖKTAŞ, B., AĞIRBAŞ, İ., ALDOĞAN, E.U., Payziner, P.D. (Editör: İsmail Ağırbaş). (2013). Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim. Eskişehir, *T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2863, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1820*
- AKCA, N., SOMUNOĞLU İKİNCİ, S. (2014). Ankara'da Yer Alan Özel Bir Sağlık İşletmesinin Finansal Tablolarının Oran Analizi Yöntemi İle Değerlendirilmesi. *İşletme Bilimi Dergisi*, Cilt:2 Sayı:1, ss.111-126.

- AKGÜÇ, Ö. (2013). Mali Tablolar Analizi. Genişletilmiş 15. baskı, Arayış Basım Yayın, İstanbul.
- AKDOĞAN, N., TENKER, N. (2001). Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri, Genişletilmiş 7. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- AVCI, K. (2014). Bir Eğitim ve Araştırma Hastanesinin Finansal ve Operasyonel Performans Göstergeleri Arasındaki İlişki. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, cilt 17, sayı 1, ss.1-20.
- BRİGHAM, E.F., HOUSTON, J.F. (2014). Finansal Yönetimin Temelleri,(Çev. Nevzat Aypek), 7.Basımdan Çeviri Ankara: Nobel yayın
- CEYLAN,A. VE KORKMAZ T.(2015). Finansal Yönetim Temel Konular, Ekin Basım Yayın,10. Baskı, Bursa.
- ERCAN, M.K., BAN, Ü. (2014). Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim, Gazi Kitabevi, Ankara.
- <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2015/menu.php> -Erişim tarihi: 20.02.2016.
- KARAKAYA, Ü.Y. (2008). Hastane İşletmelerinde Finansal Verilere Dayalı Performans Ölçümü ve Bir Model Önerisi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Hastane İşletmeciliği, Yüksek lisans tezi.
- LAKSHMİ, T. M., MARTIN, A., and VENKATESAN, V. P. (2016). A Genetic Bankrupt Ratio Analysis Tool Using a Genetic Algorithm to Identify Influencing Financial Ratios. *IEEE Transactions on Evolutionary Computation*, 20(1), 38-51.
- LI L.X., BENTON W.C., LEONG G.K. (2002). The Impact of Strategic Operations Management Decisions on Community Hospital Performance. *Journal of Operations Management*, 20(4):389-408.
- NAİR, Y., PAİM, L., SABRİ, M., RAHİM, H. A. (2016). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy among Malaysian Civil Servants. *Journal of Emerging Economies & Islamic Research*, 4(2): 1-13.
- ÖZER, Ö. (2012). Mali Tablolar Analizi: Bir Hastane Örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6, ss.183-199.
- PALAMUTÇU, S. (2013). Kamu ve Özel Sağlık İşletmelerinde Finansal Performansın Oran Analizi İle Ölçülmesi ve Karşılaştırılması, (Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- PAZARÇEVİREN, S. Y., ÖZSÜER, U., DEDE, B. (2015). A Model Suggestion For Cash Conversion of Inventory and Basement of Model Financial Ratios

Analysis. *European Scientific Journal*, Vol.2 ISSN: 1857 – 7881, ss.234-246.

PRABODH, N., AND AGRAWAL, Y. (2015). Analysing the Effect of Different Financial Ratios on the Performance of the Indian Pharmaceutical Industry. *International Journal of Scientific Research*, 4(7):393-398.

SCHMİDGALL, R. S., AND DEFRANCO, A. (2016). How to best use financial ratios in benchmarking and decision making in clubs: Review of the decade 2003–2012. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 17(2), 179-197.

ŞEN, L. M., ZENGİN, B. ve YUSUBOV, F. (2015). Otel İşletmelerinde Finansal Analizlere İlişkin Bir Örnek Olay İncelemesi. *İşletme Bilimi Dergisi*, 3(1), 64-85.

TRACY A. (2012), Ratio Analysis Fundamentals: How 17 Financial Ratios Can Allow You to Analyse Any Business on the Planet, ISBN:978- 1-291-23567-8.

USTA. Ö. (2008). İşletme Finansmanı ve Finansal Yönetim, Üçüncü Baskı, Detay yayıncılık, Ankara.

### Ek 1: Sektör Bilançoları

İNSAN SAĞLIĞI VE SOSYAL HİZMET FAALİYETLERİ									
BİLANÇOSU (BİN TL.)									
AKTİF (VARLIKLAR)	2012	GRUP YÜZDE	AKTİF YÜZDE	2013	GRUP YÜZDE	AKTİF YÜZDE	2014	GRUP YÜZDE	AKTİF YÜZDE
I-DÖNEN VARLIKLAR	1.554.485,0	100,0	30,7	2.104.525,7	100,0	32,3	2.601.323,8	100,0	32,9
A-Hazır Değerler	266.225,8	17,1	5,3	508.706,9	24,2	7,8	505.258,9	19,4	6,4
B-Menkul Kıymetler	11.191,7	0,7	0,2	13.811,1	0,7	0,2	22.402,6	0,9	0,3
C-Ticari Alacaklar	818.688,9	52,7	16,1	947.428,8	45,0	14,5	1.296.306,7	49,8	16,4
D-Diğer Alacaklar	95.747,9	6,2	1,9	165.155,8	7,8	2,5	229.872,5	8,8	2,9
E-Stoklar	190.987,9	12,3	3,8	259.531,2	12,3	4,0	314.039,9	12,1	4,0
F-Yıllara Yaygın İnş.ve Onarım Maliyetleri	4.832,1	0,3	0,1	1.762,5	0,1	0,0	1.314,4	0,1	0,0
G-Gelecek Aylara ait Giderler ve Gelir Tah.	42.051,4	2,7	0,8	53.188,2	2,5	0,8	62.753,8	2,4	0,8
H-Diğer Dönen Varlıklar	124.759,4	8,0	2,5	154.941,2	7,4	2,4	169.375,1	6,5	2,1
II-DURAN VARLIKLAR	3.515.928,7	100,0	69,3	4.414.268,6	100,0	67,7	5.301.534,3	100,0	67,1
A-Ticari Alacaklar	7.099,2	0,2	0,1	7.682,3	0,2	0,1	10.224,7	0,2	0,1
B-Diğer Alacaklar	38.645,2	1,1	0,8	189.914,7	4,3	2,9	56.590,4	1,1	0,7
C-Mali Duran Varlıklar	374.095,1	10,6	7,4	408.256,2	9,2	6,3	922.956,3	17,4	11,7

D-Maddi Duran Varlıklar	2.357.325,8	67,0	46,5	2.845.136,4	64,5	43,6	3.202.595,1	60,4	40,5
E-Maddi Olmayan Duran Varlıklar	633.977,0	18,0	12,5	829.444,2	18,8	12,7	967.086,8	18,2	12,2
F-Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar	1.608,8	0,0	0,0	2.778,5	0,1	0,0	133,7	0,0	0,0
G-Gelecek Yıllara ait Giderler ve Gelir Tah.	88.764,8	2,5	1,8	113.983,4	2,6	1,7	123.072,8	2,3	1,6
H-Diğer Duran Varlıklar	14.412,8	0,4	0,3	17.072,9	0,4	0,3	18.874,4	0,4	0,2
<b>AKTİF (VARLIKLAR) TOPLAMI</b>	<b>5.070.413,8</b>		<b>100,0</b>	<b>6.518.794,2</b>		<b>100,0</b>	<b>7.902.858,1</b>		<b>100,0</b>
<b>PASİF (KAYNAKLAR)</b>	<b>2012</b>	<b>GRUP YÜZDE</b>	<b>PASİF YÜZDE</b>	<b>2013</b>	<b>GRUP YÜZDE</b>	<b>PASİF YÜZDE</b>	<b>2014</b>	<b>GRUP YÜZDE</b>	<b>PASİF YÜZDE</b>
<b>I-KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR</b>	<b>1.605.987,1</b>	<b>100,0</b>	<b>31,7</b>	<b>1.968.243,7</b>	<b>100,0</b>	<b>30,2</b>	<b>2.540.211,3</b>	<b>100,0</b>	<b>32,1</b>
A-Mali Borçlar	563.245,2	35,1	11,1	720.729,7	36,6	11,1	969.898,0	38,2	12,3
B-Ticari Borçlar	598.073,0	37,2	11,8	739.884,2	37,6	11,4	888.919,5	35,0	11,2
C-Diğer Borçlar	250.753,2	15,6	4,9	282.542,9	14,4	4,3	400.824,9	15,8	5,1
D-Alınan Avanslar	43.131,5	2,7	0,9	65.755,7	3,3	1,0	76.501,4	3,0	1,0
E-Yıllara Yaygın İnş.ve Onarım Hakedişleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
F-Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümlülükler	102.221,4	6,4	2,0	109.842,5	5,6	1,7	147.000,5	5,8	1,9
G-Borç ve Gider Karşılıkları	16.956,5	1,1	0,3	9.562,4	0,5	0,1	11.392,4	0,4	0,1
H-Gelecek Aylara ait Gelirler ve Gider Tah.	25.911,3	1,6	0,5	24.230,6	1,2	0,4	36.818,2	1,4	0,5
I-Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	5.695,0	0,4	0,1	15.695,6	0,8	0,2	8.856,5	0,3	0,1
<b>II-UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR</b>	<b>1.811.357,1</b>	<b>100,0</b>	<b>35,7</b>	<b>2.841.230,0</b>	<b>100,0</b>	<b>43,6</b>	<b>3.301.837,1</b>	<b>100,0</b>	<b>41,8</b>
A-Mali Borçlar	1.574.552,6	86,9	31,1	2.592.394,9	91,2	39,8	2.905.591,8	88,0	36,8
B-Ticari Borçlar	98.757,8	5,5	1,9	127.987,9	4,5	2,0	98.208,9	3,0	1,2
C-Diğer Borçlar	103.148,7	5,7	2,0	68.726,7	2,4	1,1	244.703,8	7,4	3,1
D-Alınan Avanslar	3.813,9	0,2	0,1	15.778,0	0,6	0,2	35.203,5	1,1	0,4
E-Borç ve Gider Karşılıkları	22.522,1	1,2	0,4	24.317,7	0,9	0,4	6.210,0	0,2	0,1
F-Gelecek Yıllara ait Gelirler ve Gider Tah.	5.493,0	0,3	0,1	10.228,5	0,4	0,2	9.471,9	0,3	0,1
G-Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	3.069,1	0,2	0,1	1.796,3	0,1	0,0	2.447,2	0,1	0,0
<b>III-ÖZ KAYNAKLAR</b>	<b>1.653.069,5</b>	<b>100,0</b>	<b>32,6</b>	<b>1.709.320,5</b>	<b>100,0</b>	<b>26,2</b>	<b>2.060.809,6</b>	<b>100,0</b>	<b>26,1</b>
A-Ödenmiş Sermaye	1.426.548,8	86,3	28,1	1.533.608,5	89,7	23,5	1.813.205,9	88,0	22,9
C-Kar Yedekleri	190.160,2	11,5	3,8	255.964,8	15,0	3,9	228.358,4	11,1	2,9
D-Geçmiş Yıllar Karları	333.747,6	20,2	6,6	443.261,7	25,9	6,8	505.850,0	24,5	6,4
E-Geçmiş Yıllar Zararları (-)	(555.551,7)	(33,6)	(11,0)	(590.295,6)	(34,5)	(9,1)	(735.399,9)	(35,7)	(9,3)
F-Dönem Net Karı (Zararı)	165.270,0	10,0	3,3	(42.766,2)	(2,5)	(0,7)	38.787,5	1,9	0,5
<b>PASİF (KAYNAKLAR) TOPLAMI</b>	<b>5.070.413,8</b>		<b>100,0</b>	<b>6.518.794,2</b>		<b>100,0</b>	<b>7.902.858,1</b>		<b>100,0</b>

## Ek 2: Sektör Gelir Tabloları

İNSAN SAĞLIĞI VE SOSYAL HİZMET FAALİYETLERİ						
GELİR TABLOSU (BİN TL.)						
	2012	(%)	2013	(%)	2014	(%)
<b>A-BRÜT SATIŞLAR</b>	<b>4.223.640,4</b>	<b>102,8</b>	<b>4.996.815,3</b>	<b>102,4</b>	<b>5.999.359,6</b>	<b>101,0</b>
1-Yurt İçi Satışlar	4.158.226,0	101,2	4.901.411,5	100,5	5.875.662,0	99,0
2-Yurt Dışı Satışlar	1.351,4	0,0	16.767,0	0,3	24.990,7	0,4
3-Diğer Gelirler	64.063,0	1,6	78.636,8	1,6	98.707,0	1,7
<b>B-SATIŞ İNDİRİMLERİ (-)</b>	<b>(115.951,2)</b>	<b>(2,8)</b>	<b>(118.843,3)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(62.193,0)</b>	<b>(1,0)</b>
1-Satıştan İndeler (-)	(99.869,2)	(2,4)	(110.601,1)	(2,3)	(33.744,2)	(0,6)
2-Satış İskontoları (-)	(13.363,9)	(0,3)	(5.913,4)	(0,1)	(26.219,3)	(0,4)
3-Diğer İndirimler (-)	(2.718,2)	(0,1)	(2.328,8)	(0,0)	(2.229,5)	(0,0)
<b>C-NET SATIŞLAR</b>	<b>4.107.689,2</b>	<b>100,0</b>	<b>4.877.972,0</b>	<b>100,0</b>	<b>5.937.166,6</b>	<b>100,0</b>
<b>D-SATIŞLARIN MALİYETİ (-)</b>	<b>(3.401.516,5)</b>	<b>(82,8)</b>	<b>(4.020.419,8)</b>	<b>(82,4)</b>	<b>(4.905.587,9)</b>	<b>(82,6)</b>
1-Satılan Mamuller Maliyeti (-)	(285.307,8)	(6,9)	(306.058,3)	(6,3)	(393.553,0)	(6,6)
2-Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	(89.388,5)	(2,2)	(247.830,5)	(5,1)	(110.995,4)	(1,9)
3-Satılan Hizmet Maliyeti (-)	(3.024.004,3)	(73,6)	(3.463.749,6)	(71,0)	(4.399.002,6)	(74,1)
4-Diğer Satışların Maliyeti (-)	(2.815,9)	(0,1)	(2.781,3)	(0,1)	(2.037,0)	(0,0)
<b>BRÜT SATIŞ KARI VEYA ZARARI</b>	<b>706.172,7</b>	<b>17,2</b>	<b>857.552,2</b>	<b>17,6</b>	<b>1.031.578,8</b>	<b>17,4</b>
<b>E-FAALİYET GİDERLERİ (-)</b>	<b>(416.665,9)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>(464.715,2)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(559.562,1)</b>	<b>(9,4)</b>
<b>FAALİYET KARI VEYA ZARARI</b>	<b>289.506,9</b>	<b>7,0</b>	<b>392.837,0</b>	<b>8,1</b>	<b>472.016,7</b>	<b>8,0</b>
<b>F-DİĞER FAAL.OLAĞAN GELİR VE KARLAR</b>	<b>162.054,7</b>	<b>3,9</b>	<b>174.209,2</b>	<b>3,6</b>	<b>209.402,9</b>	<b>3,5</b>
<b>G-DİĞER FAAL.OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR (-)</b>	<b>(48.927,4)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(153.076,2)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(142.590,7)</b>	<b>(2,4)</b>
<b>H-FİNANSMAN GİDERLERİ (-)</b>	<b>(164.349,0)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>(342.061,3)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(349.720,4)</b>	<b>(5,9)</b>
<b>OLAĞAN KAR VEYA ZARAR</b>	<b>238.285,1</b>	<b>5,8</b>	<b>71.908,8</b>	<b>1,5</b>	<b>189.108,5</b>	<b>3,2</b>
<b>I-OLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR</b>	<b>23.603,9</b>	<b>0,6</b>	<b>38.168,5</b>	<b>0,8</b>	<b>33.319,4</b>	<b>0,6</b>
<b>J-OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR (-)</b>	<b>(53.381,6)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(121.011,5)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(139.742,1)</b>	<b>(2,4)</b>
<b>DÖNEM KAR VEYA ZARARI</b>	<b>208.507,4</b>	<b>5,1</b>	<b>(10.934,2)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>82.685,7</b>	<b>1,4</b>
1-Dönem Karı	350.555,6	8,5	220.773,4	4,5	325.099,4	5,5
2-Dönem Zararı (-)	(142.048,2)	(3,5)	(231.707,6)	(4,8)	(242.413,6)	(4,1)
<b>K-DÖNEM KARI VERGİ/ DİĞ. YASAL YÜK.KARŞ. (-)</b>	<b>(43.237,4)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(31.832,0)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(43.898,2)</b>	<b>(0,7)</b>
<b>DÖNEM NET KAR VEYA ZARARI</b>	<b>165.270,0</b>	<b>4,0</b>	<b>(42.766,2)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>38.787,5</b>	<b>0,7</b>