

Yayın Kurulu Başkanı / Editor

A. Burçin YERELİ

Yayın Kurulu Başkan Yrd. / Co-Editors

Alparslan A. BAŞARAN

İ. Erdem SEÇİLMİŞ

Altuğ M. KÖKTAŞ

Yayın Kurulu / Editorial Board

Coşkun Can AKTAN

Necmiddin BAĞDADIÖĞLU

Nurettin BİLİCİ

Ali ÇAĞLAR

Mehmet Cahit GÜRAN

Sibel KALAYCIOĞLU

Ahmet KESİK

Oğuz KARADENİZ

Çağlar ÖZEL

İbrahim ÖZKAN

Mustafa Kemal ÖKTEM

Abuzer PINAR

Fatih Savaşan

Selami SEZGİN

Uğur YILDIRIM

- **Determining Factors of Private Investments: An Empirical Analysis for Turkey**
Özel Yatırımları Belirleyen Faktörler: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz
Kadir KARAGÖZ
- **Türkiye'de Enflasyonun Oluşumu: ARDL Yaklaşımı**
Formation of Inflation in Turkey: ARDL Approach
Tuba ŞAHİNOĞLU-Kenan ÖZDEN-Selim BAŞAR-Hayati AKSU
- **Yakınsama Hipotezi: Teorik Tartışmalar**
Convergence Hypothesis: Theoretical Debates
Reşat CEYLAN
- **Türkiye'de Koşullu Yükümlülüklerin Kamu Finansman Açıkları Üzerine Etkileri**
Effects of Contingent Liabilities on Public Fiscal Deficit in Turkey
Duran BÜLBÜL-Selin ERTÜRK ATABEY
- **Performans Değerlendirme Sistemi ve Performans Düşüklüğü Nedeniyle İş Sözleşmesinin Feshi**
The Performance Appraisal System and the Termination of Employment Contract in Accordance with Insufficient Performance
Erol AKI-Tunç DEMİRBİLEK
- **Pazarlama Alanında Yapılan Araştırmalarda Elde Edilen Aritmetik Ortalama Ölçek Orta Noktasına Eşit Midir?**
Is The Mean Equal to Scale Neutral in Marketing Researches?
Ahmet BARDAKÇI-Duygu KOÇOĞLU-Selçuk Burak HAŞILOĞLU
- **Yönetim İnovasyonu**
Management Innovation
Ali SOYLU-Meltem ÖZTÜRK
- **Türkiye İş Kurumu Faaliyetleri ve İşgücü Piyasası İhtiyaçları Arasındaki Uyum**
Activities of Turkish Employment Agency and Harmony between Labour Market Demands
Handan KUMAŞ
- **Sömürü, Koruma ve Pozitif Ayrımcılıktan Çalışma Hayatının Egemen Gücü Olmaya Doğru Kadınlar: 21. Yüzyıl ve Pembeleşen Çalışma Hayatı**
Women on the Path of Domination from Exploitation, Protection and Positive Discrimination: XXI. Century and Pinky Working Life
Sayım YORGUN
- **Türkiye'de Mala Karşı Suçların Sosyoekonomik Belirleyicileri Üzerine Bir Deneme: Sınır Testi Yaklaşımı (1970-2007)**
An Essay on Socio-economic Determinants of Property Crimes in Turkey: Bounds Testing Approach (1970-2007)
Hayati AKSU-Yakup AKKUŞ
- **Evaluation of Structural Fiscal Transformation Reforms in Turkey: Reform Fatigue and Reform Ownership Problems**
Türkiye'de Yapısal Mali Dönüşüm Reformlarının Değerlendirilmesi: Reform Yorgunluğu ve Reformlara Yönelik Sahiplenme Problemi
Hakkı Hakan YILMAZ



SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Refereed, Scientific, Biannual Hakemli, Bilimsel, Süreli

T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship (CMEE)
T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi (PEGEM)
Year: 6, Volume 11, January-June 2010 Yıl: 6, Sayı 11, Ocak-Haziran 2010
www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr ISSN 1305-5577

Publisher / Derginin Sahibi : On behalf of T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship / T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi adına

Prof. Ahmet Burcin YERELI
aby@hacettepe.edu.tr

Editor / Yayın Kurulu Başkanı (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü) : **Prof. Ahmet Burcin YERELI**
aby@hacettepe.edu.tr

Co-Editors / Yayın Kurulu Başkan Yardımcıları : **Alparslan A. BASARAN**
aab@hacettepe.edu.tr

I. Erdem SECILMIS
ies@hacettepe.edu.tr

Altug M. KOKTAS
altug@hacettepe.edu.tr

Title of Journal / Yayının Adı : Sosyoekonomi Journal / Sosyoekonomi Dergisi

Type of Journal / Yayının Türü : Periodical / Yaygın, Süreli Yayın

Time Period and Language / Yayının Şekli ve Dili : Biannual, English & Turkish / 6 Aylık, İngilizce & Türkçe

Directorial Address / Yayının İdare Adresi : T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü, Beytepe Kampusu / ANKARA
Tel: +90 312 297 86 75 – 76
Fax: +90 312 299 20 63

Printing House / Basım Yeri : SÖZKESEN Matbaacılık Tic.Ltd.Şti., İvedik Organize Sanayi, Matbaacılar Sitesi, 558 Sk. No: 41 Yenimahalle / ANKARA
Tel: +90 312 395 21 10 – 395 59 07
Fax: +90 312 395 61 07

Place and Date of Print / Basım Yeri ve Tarihi : Ankara, 30.04.2010

Abstracting-Indexing / Dizin : *ASOS, EBSCO, PECYA, ProQuest, University Library of Legensburg.*

Editorial Board / Yayın Kurulu

Coskun Can	AKTAN	Dokuz Eylul University
Necmiddin	BAGDADIOGLU	Hacettepe University
Nurettin	BILICI	Hacettepe University
Ali	CAGLAR	Hacettepe University
Mehmet Cahit	GURAN	Hacettepe University
Sibel	KALAYCIOGLU	Orta Dogu Teknik University
Ahmet	KESIK	Republic of Turkey, Ministry of Finance
Oguz	KARADENIZ	Pamukkale University
Caglar	OZEL	Hacettepe University
Ibrahim	OZKAN	Hacettepe University
Mustafa Kemal	OKTEM	Hacettepe University
Abuzer	PINAR	Harran University
Fatih	SAVASAN	Sakarya University
Selami	SEZGIN	Pamukkale University
Ugur	YILDIRIM	Kahramanmaraş Sutcu Imam University

Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

Abuzer	PINAR	Harran University
Ahmet	KESIK	T.C. Maliye Bakanligi
Ali Tarkan	CAVUSOGLU	Hacettepe University
Asuman	ALTAY	Dokuz Eylul University
Askin	KESER	Kocaeli University
Cagdas Hakan	ALADAG	Hacettepe University
Dogan Nadi	LEBLEBICI	Hacettepe University
Ersan	OZ	Pamukkale University
Fatih	SAVASAN	Sakarya University
Fevzi	DEMIR	Yasar University
Fevzi Rifat	ORTAC	Gazi University
Funda	TELATAR	Hacettepe University
Haluk	EGELI	Dokuz Eylul University
Harun	YAKISIK	Cankiri Karatekin University
Lutfu	ERDEN	Hacettepe University
Mehmet Devrim	AYDIN	Hacettepe University
Metin	MERIC	Dokuz Eylul University
Mustafa	MIYNAT	Celal Bayar University
Mustafa	SAKAL	Dokuz Eylul University
Mustafa Yasar	TINAR	Dokuz Eylul University
Nergis	MUTEVELLIOGLU	Akdeniz University
Oguz	KARADENIZ	Pamukkale University
Recep	TEKELI	Adnan Menderes University
Selami	SEZGIN	Pamukkale University
Serkan	ERKAM	Hacettepe University
Yetkin	CINAR	Ankara University
Yilmaz	GOKSEN	Dokuz Eylul University

Bu derginin her türlü yayım ve telif hakkı Sosyoekonomi Dergisi'ne aittir. 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu hükümlerine göre, fotokopi, dijital ve benzeri yöntemlerle herhangi bir bölümü veya tamamı Dergi Sahibinin veya Yayın Kurulu Başkanının izni olmadan basılamaz ve çoğaltulamaz. Bilimsel etik kurallarına uygun olmayan alıntı yapılamaz. Dergide yayımlanan makalelerin fikri sorumluluğu yazarlara aittir.

Advisory Board / Akademik Danışma Kurulu

Mustafa	ACAR	Kirikkale University
Muhammed	AKDIS	Pamukkale University
Sahin	AKKAYA	Istanbul University
Zeynep	ARIKAN	Dokuz Eylul University
Turusbek	ASANOV	Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, Kyrgyzstan
Mehmet	BALCILAR	Eastern Mediterranean University
Turgay	BERKSOY	Marmara University
Hakan	BERUMENT	Bilkent University
Mehmet	BULUT	Baskent University
Duran	BULBUL	Gazi University
Irfan	CIVCIR	Ankara University
Unal	CAGLAR	Istanbul University
Ali Kemal	CELEBI	Celal Bayar University
Omer	DEMIR	Cankiri Karatekin University
Ramazan	GOKBUNAR	Celal Bayar University
Ihsan	GUNAYDIN	Gumushane University
Enver Alper	GUVEL	Cukurova University
Osman	KADI	International Ataturk Alattoo University, Kyrgyzstan
Metin	KARADAG	Ege University
Muhammed	KARATAS	Mugla University
Biröl	KOVANCILAR	Celal Bayar University
Recep	KOK	Dokuz Eylul University
Celal	KUCUKER	Pamukkale University
Metin	MERIC	Dokuz Eylul University
Asuman	ALTAY	Dokuz Eylul University
Fevzi Rifat	ORTAC	Gazi University
Ersan	OZ	Pamukkale University
Ferhat Baskan	OZGEN	Adnan Menderes University
Ozlem	OZKIVRAK	Trakya University
Ahmet Fazil	OZSOYLU	Cukurova University
Isa	SAGBAS	Afyon Kocatepe University
Mustafa	SAKAL	Dokuz Eylul University
Sureyya	SAKINC	Celal Bayar University
Naci Tolga	SARUC	Sakarya University
Esra	SIVEREKLI DEMIRCAN	Canakkale 18 Mart University
Mehmet	SAHIN	Canakkale 18 Mart University
Selahattin	TOGAY	Gazi University
Metin	TOPRAK	Eskisehir Osmangazi University
Mehmet	TOSUNER	Dokuz Eylul University
Ahmet Atilla	UGUR	Gaziantep University
Ahmet	ULUSOY	Karadeniz Teknik University
Hilmi	UNSAL	Kirikkale University
Istiklal Yasar	VURAL	Dumlupinar University
Julide	YILDIRIM	Gazi University
Seyfi	YILDIZ	Hitit University
Volkan	YURDADOG	Cukurova University

Editorial

Sosyoekonomi journal is in its sixth years as of 2010. Our journal had started abstracting and indexing at international data bases last year and this year it reaches six each data bases which are abstracting and indexing Sosyoekonomi. After Proquest and EBSCO, which take place on prestigious and respectable data bases in the field of social sciences, Scopus also, begins agreement process with Sosyoekonomi. Sosyoekonomi as a journal is printed and delivered regularly and on time, can also be read and downloaded without any charge from its web pages. The increasing numbers of papers that sent to journal and of web site visitors are showing us that Sosyoekonomi is becoming a respectable journal day by day in Turkey. I am giving my special thanks to our editorial and advisory boards, to authors and everyone who follows us.

Prof. Ahmet Burcin YERELİ
Editor

Editörden

Sosyoekonomi Dergisi 2010 yılı itibariyle 6. yılına giriyor. Geçtiğimiz yıl uluslararası veri tabanlarında taranmaya başlayan dergimiz, bu yılın ilk sayısında 6 adet veri tabanında taranır hale gelmiştir. Sosyal bilimler alanında saygın veri tabanları arasında yer alan Proquest ve EBSCO'dan sonra Scopus da Sosyoekonomi Dergisi'ni taramak üzere çalışma başlatmıştır. Zamanında ve düzenli olarak basılan ve dağıtılan Sosyoekonomi Dergisi internet üzerinden de ücretsiz olarak izlenebilmektedir. Değerlendirilmek üzere gönderilen makale sayısı ve web sitesinin aylık ziyaret istatistikleri Sosyoekonomi Dergisi'nin giderek Türkiye'nin saygın dergilerinden biri olduğunu göstermektedir. Dergimizin yayın ve danışma kurullarına, dergimize çalışmalarını gönderen araştırmacılara ve dergimizi izleyen herkese bu sürece katkılarından dolayı teşekkür ediyorum.

Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

Content / İçindekiler

Author(s) / Yazar(lar)	Title / Makale Başlığı	Page Nr. / Sayfa No
Kadir KARAGÖZ	Determining Factors of Private Investments: An Empirical Analysis for Turkey Özel Yatırımları Belirleyen Faktörler: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz	7
Tuba ŞAHİNOĞLU Kenan ÖZDEN Selim BAŞAR Hayati AKSU	Türkiye’de Enflasyonun Oluşumu: ARDL Yaklaşımı Formation of Inflation in Turkey: ARDL Approach	27
Reşat CEYLAN	Yakınsama Hipotezi: Teorik Tartışmalar Convergence Hypothesis: Theoretical Debates	47
Duran BÜLBÜL Selin ERTÜRK ATABEY	Türkiye’de Koşullu Yükümlülüklerin Kamu Finansman Açıkları Üzerine Etkileri Effects of Contingent Liabilities on Public Fiscal Deficit in Turkey	61
Erol AKI Tuğ DEMİRBILEK	Performans Değerlendirme Sistemi ve Performans Düşüklüğü Nedeniyle İş Sözleşmesinin Feshi The Performance Appraisal System and the Termination of Employment Contract in Accordance with Insufficient Performance	79
Ahmet BARDAKÇI Duygu KOÇOĞLU Selçuk Burak HAŞILOĞLU	Pazarlama Alanında Yapılan Araştırmalarda Elde Edilen Aritmetik Ortalama Ölçek Orta Noktasına Eşit Midir? Is The Mean Equal to Scale Neutral in Marketing Researches?	97
Ali SOYLU Meltem ÖZTÜRK	Yönetim İnovasyonu Management Innovation	113
Handan KUMAŞ	Türkiye İş Kurumu Faaliyetleri ve İşgücü Piyasası İhtiyaçları Arasındaki Uyum Activities of Turkish Employment Agency and Harmony between Labour Market Demands	131
Sayım YORGUN	Sömürü, Koruma ve Pozitif Ayrımcılıktan Çalışma Hayatının Egemen Gücü Olmaya Doğru Kadınlar: 21. Yüzyıl ve Pembeleşen Çalışma Hayatı Women on the Path of Domination from Exploitation, Protection and Positive Discrimination: XXI. Century and Pinky Working Life	167
Hayati AKSU Yakup AKKUŞ	Türkiye’de Mala Karşı Suçların Sosyoekonomik Belirleyicileri Üzerine Bir Deneme: Sınır Testi Yaklaşımı (1970–2007) An Essay on Socio-economic Determinants of Property Crimes in Turkey: Bounds Testing Approach (1970-2007)	191
Hakkı Hakan YILMAZ	Evaluation of Structural Fiscal Transformation Reforms in Turkey: Reform Fatigue and Reform Ownership Problems Türkiye’de Yapısal Mali Dönüşüm Reformlarının Değerlendirilmesi: Reform Yorgunluğu ve Reformlara Yönelik Sahiplenme Problemi	215
About the Authors		234
Yazarlar Hakkında		236
Notes for Contributors		238
Yazarlara Duyuru		239

Determining Factors of Private Investments: An Empirical Analysis for Turkey

Kadir KARAGÖZ

kkaragoz3@hotmail.com

Özel Yatırımları Belirleyen Faktörler: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz

Abstract

Private investment plays a pivotal role in the free market economy. In the contemporary economic thinking private sector has a weighty and important place in the investment and production based growth. Considering the multifaceted nature of private investments, determining the factors which have effects on private investments gain importance. This paper aims to determine the factors which affect private investments in long-run in Turkey. To this end, the long-run private investment equation is estimated via bounds test (ARDL) approach to co-integration. Estimated coefficients of the variables show that in the long-run real GDP, real exchange rate, ratio of private sector credit to GDP, private external debt, inflation, and trade openness have a significant impact on private investments.

Key Words : Private Investment, Turkey, ARDL Test, Co-integration.

JEL Classification Codes : E22, C22, O16, O40.

Özet

Özel sektör yatırımları serbest piyasa ekonomisinin eksenini mesabesinde. Çağdaş ekonomik anlayışta özel sektör yatırımları yatırım ve üretime dayalı büyümede ağırlıklı ve önemli bir yere sahiptir. Özel sektör yatırımlarının çok yönlü etkileri dikkate alındığında özel yatırımları etkileyen faktörlerin belirlenmesi önem kazanmaktadır. Bu çalışmada Türkiye’de uzun dönemde özel yatırımları etkileyen faktörlerin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçla, eşbütünleşmeye sınır testi (ARDL) yaklaşımı ile uzun dönem yatırım denklemi tahmin edilmiştir. Tahmin edilen katsayılar uzun dönemde GSYH, reel döviz kuru, özel sektör kredilerinin GSYH’ye oranı, özel dış borçlar, enflasyon ve ticarî açılığın özel sektör yatırımları üzerinde olumlu etkide bulunduğunu göstermektedir.

Anahtar Sözcükler : Özel Yatırımlar, Türkiye, ARDL Testi, Eş-bütünleşme.

1. Introduction

In the theory and literature of economics, it is accepted that one of the most important props of the healthy and sustainable growth is capital accumulation and the main source of capital accumulation is capital assets investments. In the contemporary economic thinking, private sector has a weighty and important place in the investment and production based growth. In the late 1980s when socialist regimes have collapsed one after another, private sector has been in ascendant in developing countries while economic activities of public sector receded and a general conviction has been occurred about the fact that private sector could act a considerable part on the way of economic development. In these countries, in order to develop the private sector as a base for sustainable economic growth, structural adjustment programs and sectoral reforms have been adopted. But the varying weight of private sector in economy across developing countries indicates that private investments are affected by different factors and country-specific structures direct the private sector.

Considering the effects of private investments on production, rise in employment and income, stability of prices and balance of payments, technology transfer and capital accumulation, together with the general economic growth, determining the factors which have effects on private investments gains importance. In this way, by following more rational policies it will be possible that unbarring the private investments and maximizing the benefits that expected from private sector.

Like many other developing countries, especially in last few decades, private sector-led economic growth has been adopted also in Turkey. In this context, it is tried to enhance the private investments by various investment inciting means and on the other side the weight of public sector in the production activities has been reduced. If the evolution of the private fixed capital investments over time is examined, despite the contractions ever and anon, it is seen an upward trend. If macro and microeconomic importance of private investments are considered, the subject of determining the factors which affects the investment decisions gains importance. It will be beneficial to determine these factors for both preserving the existing investments and determining the policies to be followed for providing convenient environment for new investments.

This paper aims to determine the factors which affect private investments in long-run in Turkey. To this end, the long-run private investment equation is estimated via bound test (ARDL) approach to co-integration. The plan of the paper is as follows: In the next section, a brief overview of general structure of Turkish economy and evolution of private investments are given. In Section 3 theoretically effecting factors of private

investments are considered. Some other studies those conducted for other countries are reviewed in section 4. In section 5 the employed econometric methodology, empirical results and their interpretation are presented. Finally concluding remarks are given in Section 6.

2. Turkish Economy and Private Sector

There is a common belief that any increase in goods and services in consequence of fixed capital investments that realized by public sector or private sector will rise the national income and may cause to development of the country. If the development of the public sector fixed capital investments over time is examined, it is seen that until the late 1970s government has established state-owned enterprises aiming at to provide the economic development, to lead the economy, to finance the government expenditures. If the conditions of the time when the Republic has been established considered, the idea of state-led development (statism) may be found reasonable. In order to provide the economic growth and development the government has took place with state-owned enterprises in producing investment-intensive processes such as transportation, energy, mining, iron & steel, and petro-chemical etc. These state-owned enterprises also activated in the fields which private sector couldn't get in and succeed (Yilmaz and Tezcan, 2007: 5).

In line with the public-led import substitution-based development idea, which has lasted until late 70s, a little achievement has gained in the production of consumption goods, but about investment goods and intermediate products dependence to external markets has continued. Since, in import substitution-based development model in essence production aims to satisfy the domestic demand, exchange shortage and import difficulty crop up over time due to deterioration in trade balance. This situation handicaps the sustainability of the system. Turkey has tried to overrun this bottleneck by export-led development policy in the post-80s transformation period and this has accelerated the investments in export-oriented manufacturing sectors.

Especially from the mid 80s onwards, together with the liberalization wave, by the impact of privatization on one side and resurrection in private sector itself on the other side, a considerable expansion has been provided in private investments. If the sources of the stable growth trend, that is saw in Turkish economy in recent years, are examined it can be seen that private investments became the engine of the economic growth. At the beginning of the recession in late 70s, while the share of the private fixed capital investment in GDP was 20%, then it has sharply decreased to 9% in 1984. In 2005, private investments increased in real at a rate of 23.6% and contributed to growth at 4.6 point (SPO, 2006).

3. Effecting Factors of Private Sector Investments

3.1. Economic Factors

Theoretically, it can be said that in developing countries private investments are affected by level of domestic production, real interest rate, public sector investments, amount of available credit, and volume of external debt, exchange rate, and overall macroeconomic stability. The neoclassical theory of investment treats the value of the capital stock desired by a competitive enterprise as a positive function of its output level. Accelerator theory also suggests that as demand or income increases in an economy, so does the investment made by firms. Furthermore, when demand levels result in an excess in demand, firms increase investment to match demand (Khan and Khan, 2007: 7).

The real interest rate is also considered an important variable in determining the level of investment by neoclassical theory. A negative relationship is expected theoretically because of increases in the interest payable being disincentive to investment. However, R.I. McKinnon and E. S. Shaw suggest that there could positive relationship between investment and real rate of interest rate, because higher real rate of interest would increase savings, volume of domestic credit will increase as a result, and equilibrium investment be higher. This hypothesis, known as McKinnon – Shaw hypothesis, is based on assumption that quantity of financial resources is main constraint on investment rather than cost of financial resources (Khan and Khan, 2007: 7). In the developing countries, the public sector generally plays a large part in economic activity through public sector investment. The public sector investment may have “crowding out” or “crowding in” effects on private sector investment.

According to Keynesian approach, crowding out effect of public sector on private investments is very small and unimportant. Demand decrease which is caused by underemployment may result in a reduction in production and an increase in unemployment. Therefore, the government will try to enhance the demand by reducing the tax rates and raising the public expenditures. In consequence of this enhanced demand the productivity of private investments will rise and investments will be accelerated. In this case, even though interest rates rise crowding out effect will not arise. But, as much as the economy converged to full employment crowding out effect will make feel itself.

Monetarist opinion asserts that in the case of financing the budget deficits by taxes or borrowing via flotation, due to the increase in demand for loanable funds, interest rates will rise too. This increases the cost of investment and hence private investments will reduce. In this case, private sector expenditures decrease as much as the increase in public expenditures (Taban and Kara, 2006: 13).

Another important factor which affects private investments is development level of financial intermediation system. Empirical findings point out that financial development and private investments affects each other positively (Huang, 2006). Financial development will present more opportunities and incentives to investors. In a developed financial system mobilization and distribution of resources will be more effective for investors. Credit constraint that sourced from less developed capital markets and inadequate financial intermediation will affect the investment decisions of the firms negatively (Shrestha and Chowdhury, 2005: 2). Because of the absence of long-term financing and the future market, bank loans and external borrowing may be the only sources of credit available for private sector investment financing (Khan and Khan, 2007: 7).

Exchange rate also plays a crucial role in investment decisions by entrepreneur; especially in this globalised world it becomes more important. A change in currency value changes the real costs of purchasing imported capital goods, the profitability of the private sector is affected and possibly causing investment to change. Furthermore, this may result into change in real income of the economy as a whole, thus altering the production capacity. The change in exchange rate also affects the investment through sectors producing internationally traded goods, due to its impacts on competitiveness and export volumes.

The other thing that is important in investment decision making is irreversible nature of investment in capital goods. As many capital goods are company specific and cannot be sold at the same prices they were purchased. It means an irrecoverable cost is attached with sale of such goods. This irreversibility may result into uncertainties which in turn have a large influence on investment decision. That is why investors are reluctant to carry out major investments, even in the prosperous environment. When the investment contains more irreversible features, excess volatility and related uncertainty may lead the investors to seek profit opportunities in short-term portfolio investments rather than investing in long-term productive projects (Aysan et al., 2005: 3). The adjustment cost attached depends on degree of economic stability and the credibility of public policies. This is very reason that recent studies on private-sector investment in developing countries have included the variables representing uncertainties in the investment decision-making process. However it is hard to define political instability. Although many approaches have been used in this regard, two of them are worth mention here. In the first approach, political instability is defined as executive instability i.e. propensity to observe government changes which is associated with policy uncertainty for example threat to property rights. Second approach is based on socio-political unrest that is measured by some index of variables related to such unrest. Both the measures, however, are difficult to construct (Khan and Khan, 2007: 8).

3.2. Non-Economic Factors

In addition to economic factors stated above, there are some other factors that are important for the rapid private sector investment growth. These include the good governance, quality of institutions and entrepreneurial skills for the private sector to make big investment decisions based on a rational assessment of risks and potential pay-offs. These factors play complementary role with the traditional economic factors. It has been suggested that the types of entrepreneurship that can be identified and the enterprise strategies adopted, are heavily influenced by the external environment in general, and the institutional context in particular.

Government-sourced factors become effective on private investments generally in the form of political risk. Political risk can be decomposed to three components roughly, as political stability, from of regime change and capacity of performing the policies (Le, 2004). Again, a developed physical infrastructure provided by the state also has the potential of affecting the feasibility of private investments.

4. Literature Review

The theoretical literature on private investment is quite rich and diverse. The accumulation of real fixed capital stock and capital formation by the private sector has been afforded extensive detail in formal models based on the experience of developed countries. The major strands of investment behavior could be classified as the simple accelerator theory, Tobin's Q theory, and neoclassical theory. The neoclassical flexible accelerator theory has been the most popular among the models of investment behavior (Oshikoya, 1994: 583).

Empirical literature as to effective factors of private investment can be classified into two broad groups: macroeconometric studies which depend on analyze the time series that belong to one or more countries, and microeconometric studies which depend on firm-scale data. Sakr (1993), Oshikoya (1994), Jenkins (1998), Ghura and Goodwin (2000), Ribeiro and Teixeira (2001), Seruvatu and Jayaraman (2001), Valadkhani (2004), Ouattara (2004), Acosta and Loza (2005), Aysan et al. (2005), Khan and Khan (2007) can be cited as examples of the first group studies.

Serven (1998) assess the impact of macroeconomic uncertainty on private investment using a large panel data set on developing countries. He draws a distinction between sample variability and uncertainty constructs alternative measures of the volatility of innovations to five key macroeconomic variables – inflation, growth, the terms of trade,

the real exchange rate and the price of capital goods – and examines their association with aggregate private investment in a regression framework, controlling for other standard investment determinants. The estimates show significant output and cost-of capital effects, with the latter captured by the relative price of capital, the real interest rate and/or the availability of credit to the private sector. The results also show that private investment displays significant persistence over time.

Acosta and Loza (2005) provide an empirical analysis of the macroeconomic factors that can potentially affect decisions in Argentina in a short, medium and long run perspective. The results they have obtained suggest that investment decisions seem to be determined, in the short run, by shocks in returns (exchange rate, trade liberalization) and in aggregate demand. Besides, there is evidence of a “crowding-out” effect of public investment. In the long run, the capital accumulation path seems to be closely dependent on both well-developed financial and credit markets and on perspectives of fiscal sustainability.

In general, economic theory predicts a feedback relationship between investment and financial development. Especially in financing the SMEs and large scale investment project, existence of a developed financial intermediation mechanism plays a crucial role. So, an advance in financial intermediation may reduce the financial cost of investment while increasing investments cause to a rise in financing need. Huang (2006) aimed to investigate the causality between aggregate private investment and financial development in a globalized world. Using a panel data set with 43 developing countries over 1970-1998, the analysis is conducted in two steps. In first step, system GMM estimation on data for 5-year averages indicates positive casual effects go on in both directions and a high degree of persistence in the averaged data of private investment and financial development. In the second step, a common factor approach on annual data allowing for global interdependence and heterogeneity across countries has been adopted. The analysis demonstrates that the series of both private investment and financial development are integrated, and two-way positive casual effects exist in the cointegrated system.

Mallick (2002) found that, in a Keynesian framework, in India the long run determinants of private investment were public investments, volume of domestic credit used by private sector, real interest rate, and human capital. In another study which made for Senegal, Ouattara (2004) investigates the determinants of private investment over the period of 1970-2000. The long-run private investment equation is derived using the Johansen cointegration techniques and bounds test approach. In both cases, the results indicate that public investment, real income and foreign aid flows affect positively private investment, whilst the impact of credit to private sector and terms of trade is negative. The study of Ribeiro and Teixeira (2001) reveals that, in Brazilian economy, level output,

public investment and amount of financial credits affect private investment positively, whilst exchange rate affects negatively.

Khan and Khan (2007) attempted to analyze the determinants of private investment in Pakistan over the period 1972-2005. The ARDL cointegration approach is employed to check the existence of a long-run relationship as well as short-run dynamics of investment. The result of their analysis shows that most traditional factors have little or no impact on private investment. They have found partial support for the accelerator principal and the crowding-out hypothesis in the case of Pakistan. However, the hypothesis that the volume of the funds is as important as the cost of the funds used in financing private investment and the McKinnon-Shaw hypothesis are not verified in the case of Pakistan. On the other hand, the findings of Sakr (1993) show that government investment, GDP growth and credit extended to private sector was positively correlated to private investment. However, when government investment is disaggregated into its infrastructural and noninfrastructural components, the latter is found to be negatively correlated with private investment.

It is accepted that some non-economic factors and political risk facts may have impact on private investment, and there is sufficient empirical evidence at this direction. Aysan et al. (2005) analyzed the determinants of unsatisfying private investment growth in the Middle East and North Africa (MENA) throughout the 1980s and 1990. Their paper shows empirically for a panel of 40 developing economies, that in addition to the traditional determinants of investment, government policies explain MENA's low investment rate. Additionally, insufficient structural reforms represented as poor financial development and deficient trade openness has been a crucial factor for the deficit in private capital formation. Economic uncertainties of the region that mainly caused by external debt burden and economic volatility have constituted major deterrent for firms to invest. Le (2004), as distinct from other studies, links the private investment to rate of return differential, risk aversion, and several types of political risk. Estimating private investment equation for a panel of 25 developing countries over 21 years he yielded the following results: i) socio-political instability characterized by nonviolent protests promotes private investment while violent uprisings hinder private investment; ii) regime change instability characterized by constitutional government change promotes private investment; and iii) policy uncertainty characterized by variability of contract enforcement rights promotes private investment while variability of government political capacity hinders private investment.

To the best of author's knowledge there is no empirical analysis as to determinants of private investment in Turkey in a comprehensive framework. In some studies, however, effects of various factors on private investment have been investigated.

Chhibber and van Wijngergen (1998) analyzed the impacts of public policy on private investment. Their empirical results reveal that output level, real effective cost of borrowing and ratio of public sector credits to GDP has a significant effect on private investment. Other two variables, namely capacity utilization rate and the share of infrastructural investment in gross public investment, seem to have no meaningful effect. Chhibber and van Wijngergen (1998) put forward that the effect of public policies on private investment was complex, and the subject should be evaluated in the light of the institutional factors such as exchange and export promotion program.

Taban and Kara (2006) found in their empirical analysis that government's domestic borrowing and public investment has "crowding-out" effect on private investment in Turkey.

5. The Model and Method

In order to determine the effective factors on private investment in Turkey, following Ribeiro and Teixeira (2001) we used the model as given below:

$$PINV_t = \beta_0 + \beta_1 GDP_t + \beta_2 RER_t + \beta_3 PUI_t + \beta_4 IR_t + \beta_5 PCR_t + \beta_6 PED_t + \beta_7 INF_t + \beta_8 TO_t + e_t \quad (1)$$

Where GDP_t is gross domestic product, RER_t is real exchange rate, PUI_t is stock of public sector investment, IR_t is the interest rate, PCR_t is ratio of private sector credit to GDP, PED_t is private sector external debt, INF_t is inflation rate (WPI), and TO_t is trade openness (i.e. export plus import). A priori expectations about the parameters are such that $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$, $\beta_3 < 0$ or > 0 , $\beta_4 < 0$ or > 0 , $\beta_5 > 0$, $\beta_6 > 0$, $\beta_7 < 0$, $\beta_8 < 0$. All annual time series data from 1970 to 2005 are collected from the CBRT's (Central Bank of Republic of Turkey) database (EDDS) and Turkish Statistics Institution. All variables are used in their logarithmic form.

It is known that economic time series are non-stationary in general. When dealing with time series data, it is necessary to assess whether the series are stationary or not. The reason being that regression of a non-stationary series on another non-stationary series lead to what is known as spurious regression. Furthermore, statistical tests of the parameters resulting from such regression may be biased and inconsistent. The standard approach to investigate the stationarity of a time series is through unit root tests. Several tests are available but the most commonly used is the augmented Dickey-Fuller (ADF) test. If two series are non-stationary but their linear combination is, the two series are said to be cointegrated. Series that are cointegrated move together in the long run at the same rate; in other words, they follow an equilibrium relationship in the long run. Traditional tests of co-integration necessitate that all variables must be homogeneous at same order.

But, so called auto-regressive distributed lags (ARDL) approach does not have any such pre-requisite (Pesaran and Shin, 1999; Pesaran, et al., 2001). Other important advantages of ARDL approach are that it can take care of endogeneity of the explanatory variables and has good performance in small samples whilst the Johansen co-integration techniques require larger samples for the results to be valid (Pahlavani, 2005: 9).

The short-run dynamic can be incorporated into the equation, as econometrics literature suggests. The above equation can be specified in an error-correction modeling format as:

$$\Delta PINV_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta PINV_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_i \Delta z_{t-j} + \gamma_0 PINV_{t-1} + \gamma_i z_{t-1} + e_t \quad (2)$$

Here, z is vector of explanatory variables, δ and γ are vectors of coefficients, β_0 is drift component. The ARDL model testing procedure starts with conducting the bound test for the hypothesis of no cointegrating relationship. Using conventional F-tests, the null of $H_0: \forall \gamma_i = 0$, is tested against the alternative of $H_1: \exists \gamma_i \neq 0$, (where, $i = 0, 1, 2, \dots, p$). The null hypothesis means the non-existence of the long run relationship between private investment and explanatory variables. The calculated F-statistic is compared with the critical values. The F-test has a non-standard distribution which depends upon (i) whether variables included in the ARDL model are I(0) or I(1), (ii) the number of regressors, and (iii) whether the ARDL model contains an intercept and/or a trend term (Narayan and Narayan, 2004). Pesaran et al. (2001) tabulated two sets of critical values, one for the case when all variables are I(1), i.e. upper bound critical values and the other one when all variables are I(0), i.e. lower bound critical values. If the test statistic is higher than the upper bound critical value, the null of no co-integration (non-existence of the long-run relationship) is rejected in favor of the presence of co-integration. On the other hand, if the F-statistic falls below the lower bound critical value this implies the absence of co-integration. In the event that the calculated F-statistic lies between the two critical values, there is no clear indication of the absence of a co-integration relationship (Babatskii and Egert, 2005; 12).

The ARDL method estimates $(p + 1)^k$ number of regressions in order to obtain optimal length for each variable, where p is the maximum number of lag to be used and k is the number of variables in the equation. The model can be selected using the model selection criteria like Schwartz Bayesian Criteria (SBC) or Akaike's Information Criteria (AIC). SBC gives more parsimonious model, selecting the smallest possible lag length, whereas AIC selects the maximum relevant lag length (Shrestha, 2005). The model choose is demonstrated as ARDL(*,*,*, ...) where * denotes the selected lag length of the related variable based on model selection criteria.

In the second step, the long run relationship is estimated using the selected ARDL model. Once the long run relationship i.e. the co-integration among the variables is confirmed, the following Error Correction Model (ECM) can be estimated at the third step:

$$\Delta PINV_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta PINV_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_i \Delta z_{t-i} + \lambda ECM_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Where λ represents the speed of adjustment parameter and ECM is residual obtained at the first step.

6. Empirical Findings

Although it is not a precondition for ARDL co-integration approach, integration orders of the variables are investigated by using ADF unit-root test to confirm the necessity and adequacy of ARDL test. Because the ARDL test is based on the assumption that the variables should be I(0) or I(1), in the presence of I(2) variables the computed F-statistics could not comparable with the values tabulated by Pesaran et al. (2001). Therefore, the implementation of unit root tests in ARDL procedure might still be necessary in order to ensure that node of the variables is integrated of order I(2) or beyond (Wahid and Shahbaz, 2009). Test results of the unit root tests are given in Table 1 (see Appendix). So, the variables *PUI*, *RER*, *PCR* and *TO* are stationary at their levels, while the variables *PINV*, *GDP*, *IR*, *PED* and *INF* become stationary at their first differences. Therefore the most appropriate estimation technique is ARDL approach.

Since the sample covers eight explanatory variables and only 36 observations per variable, the lag length has been fixed as two for each variable in order to avoid further loss in degree of freedom. Thus, the total number of regressions estimated following the ARDL model in Equation-2 is $(2 + 1)^8 = 6561$. The selected ARDL model based on AIC is (0,0,2,2,2,2,2,2,1). The calculated F-statistic is equal to 7.433. This value exceeds by far better the upper bound critical value reported in Pesaran *et al.* (2001) at the 0.05 percent level, which suggests the rejection of the null hypothesis of no cointegration (the tabulated lower and upper bound F values are 2.272 and 3.447 respectively).

As second step, estimated long-run coefficients of the variables are given in Table 2. The results show that in the long-run real GDP, real exchange rate, ratio of private sector credit to GDP, external debt and trade openness have a significant impact on private investments. The impacts of first and last variables are negative while others' are positive. Rest of the variables seems have no statistically meaningful effect.

After estimating the long-run coefficients, the error correction representation of the ARDL model has been obtained. The estimated coefficients of the error-correction model are given in Table 4. The results show that error correction term has a negative sign and significant which confirms the existence of long run relationship at the first step.

The error correction term indicates the speed of the equilibrium restoring adjustment in the dynamic model. The ECM coefficient shows how quickly/slowly variables returns to equilibrium and it should have a statistically significant coefficient with a negative sign. Bannerjee et al. (1998) holds that a highly significant error correction term is further evidence of the existence of a stable long-run relationship. As it is seen in Table 4, the expected negative sign of the ECM is highly significant. The estimated coefficient of the ECM (-1) is equal to -1.4678, suggesting that deviation from the long-run *PINV* path is corrected by 1.47 percent over the following year. This means that the adjustment takes place relatively quickly.

7. Conclusion

As for most of the developing countries, private investment is also crucial for Turkish economy in the way of (sustainable) economic growth and a robust market economy. Especially after 80s, together with the liberalization, privatization, and open-market reforms, private sector has become a dominant actor in Turkish economy. Nevertheless, it can be said that private sector is still weak and vulnerable across economic bottlenecks in Turkey. Therefore, it is of great importance to know which factors are effective on private sector investment decisions, in Turkey.

In this paper, the long-run determinants of private sector investment in Turkey have been investigated, over the period of 1970-2005. To this end, integration level of variables has been examined in first step. ADF test result shows that public investment, real exchange rate, ratio of private sector credit to GDP, and trade openness variables are stationary at their levels whilst the others are stationary in their first differences. The difference in integration levels confirms and also necessitates of using the ARDL co-integration approach. Therefore, the long run estimate of the private investment function for Turkey was derived using the ARDL bounds test approach. Result of the ARDL test points out a statistically meaningful long run co-movement among the variables.

In the second step, most parsimonious estimation results have been obtained. Estimated long-run coefficients of the variables show that in the long-run real GDP, real exchange rate, ratio of private sector credit to GDP, private external debt, inflation, and trade openness have a significant impact on private investments. The impacts of first and

last variables are negative while others' are positive. Rest of the variables seems have no statistically meaningful effect. This situation may be an indicator of that in Turkey private sector is export-oriented. On the other hand, meaningfulness of the ratio of private sector credit to GDP and private external debt variables can be seen as apparent deficit in equity capital of Turkish firms. The negative and significant coefficient of the inflation variable confirms the detractive impact of economic instability on private investment decisions.

The error correction representation of the ARDL model shows that error correction term has a negative sign and significant. The estimated coefficient of the ECM (-1) is equal to -1.4678, suggesting that deviation from the long-run *PINV* path is corrected by 1.47 percent over the following year. This means that the adjustment takes place relatively quickly.

The results do not support the existence of any relationship between public and private sectors investment in long-run. But ECM estimates point to one-year lagged crowding out effect of public investment in short-run.

References

- Acosta, P. and A. Loza (2005), "Short and Long-run Determinants of Private Investment in Argentina", *Journal of Applied Economics*, 3 (2), pp. 389-406.
- Aysan, A., G. Pang and M.A.Véganzonés-Varoudakis (2005), "How to Boost Private Investment in the MENA Countries: The Role of Economic Reforms", *Topics in Middle Eastern and North African Economies, MEEA Online Journal*, Vol. 7.
- Babetskii, I. and B. Egert (2005), "Equilibrium Exchange Rate in the Czech Republic: How Good is the Czech BEER?", *CERGE-EI, Working Paper Series*, No. 267.
- Bannerjee, A., J. Dolado and R. Mestre (1998), "Error-correction Mechanism Tests for Co-integration in Single Equation Framework", *J. of Time Series Analysis*, 19, 267-283.
- Chhibber, A. ve S. van Wijnbergen (1988), "Public Policy and Private Investment in Turkey", *PPR Working Paper*, World Bank.
- Eşiyok, B.A. (2001), "Development of Fixed Capital Investments and the Structure of Exports in Turkey", *Development Bank of Turkey, Economic Researches*, GA-015-10, Ankara. (In Turkish)
- Ghura, D. ve B. Goodwin (2000), "Determinants of Private Investment: A Cross-regional Empirical Investigation", *Applied Economics*, 32, pp. 1819-1829.
- Huang, Y. (2006), "Private Investment and Financial Development in a Globalized World", *University of Bristol, Discussion Paper*, No. 06/589.

- Jenkins, C. (1998), "Determinants of Private Investment in Zimbabwe", *Journal of African Economies*, 7 (1), pp. 34-61.
- Khan, S. ve M.A. Khan (2007), "What Determines Private Investment? The Case of Pakistan", *Pakistan Institute of Development Economics (PIDE), Working Paper*, 2007: 36.
- Le, Q. V. (2004) "Political and Economic Determinants of Private Investment", *Journal of International Development*, 16, pp. 589-604.
- Mallick, S.K. (2002), "Determinants of Long-term Growth in India: A Keynesyen Approach", *Progress in Development Studies*, 2 (4), pp. 306-324.
- Narayan, S. and P. K. Narayan (2004), "Determinants of Demand for Fiji's Exports: An Empirical Investigation", *The Developing Economies*, XLII-1, pp. 95-112.
- Oshikoya, T.W. (1994), "Macroeconomic Determinants of Domestic Private Investment in Africa: An Empirical Analysis", *Economic Development and Cultural Change*, 42 (3), pp. 573-596.
- Ouattara, B. (2004), "Modelling the Long Run Determinants of Private Investment in Senegal", *CREDIT Research Paper*, No. 04/05.
- Pahlavani, M. (2005), "Analysing the Trade-GDP Nexus in Iran: a Bounds Testing Approach", *Economics Working Paper Series*, WP 05-25, University of Wollongong, Australia.
- Pesaran, M.H. and Y. Shin (1999), "An Aoutoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis", Chapter 11 in S. Strom (ed.) *Econometrics and Economic Theory in 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*. Cambridge University Press.
- Pesaran, M.H., Y. Shin and R.J. Smith (2001), "Bound Testing Approaches to Analysis of Long Run Relationship", *Journal of Applied Econometrics*, 16.
- Ribeiro, M.B. ve J.R. Teixeira (2001), "An Econometric Analysis of Private Sector Investment in Brazil", *CEPAL Review*, 74, pp. 153-166.
- Sakr, K. (1993), "Determinants of Private Investment in Pakistan", *IMF Working Paper*, No.93/30.
- Seruvatu, E. and T.K. Jayaraman (2001), "Determinants of Private Investment in Fiji", *Reserve Bank of Fiji Working Paper*, No. 2001/02.
- Serven, L. (1998), "Macroeconomic Uncertainty and Private Investment in LDCs: An Empirical Investigation", *World Bank Working Paper*.
- Shrestha, M.B. (2005), "ARDL Modelling Aproach to Cointegration Test", *Proceedings of the 46th Annual Conference of New Zealand Association of Economists*, Paper No. 13, Wellington, July 2005.

- Shrestha, M.B. and K. Chowdhury (2005), “ARDL Modelling Approach to Testing the Financial Liberalisation Hypothesis”, *Economics Working Paper Series*, No. WP 05-15, University of Wollongong, Australia.
- SPO - State Planning Organization (2006), Press release about the evaluation of growth rate of year 2005 made by the Minister of State Ali Babacan, Ankara.
- Taban, S. and A. Kara (2006), “Impact of Public Sector Domestic Borrowing on Private Investment Expenditures in Turkey”, *Eskişehir Osmangazi University, Journal of FEAS*, 1, (2), pp. 11-26. (In Turkish)
- Wahid, Abu N. M. and M. Shahbaz (2009), “Does Nominal Devaluation Precede Real Devaluation? The Case of the Philippines”, *Transition Studies Review*, 16, pp. 47-61.
- Valadkhani, A. (2004), “What Determines Private Investment in Iran?”, *International Journal of Social Economics*, 31 (5-6), pp. 457-468.
- Vergil, H. (2002), “Control of Capital Movements and Its Effects on Private Investment”, *Kocaeli University, Journal of Social Sciences Institute*, 3 (1), pp. 19-33. (In Turkish)
- Yılmaz, F. and N. Tezcan (2007), “Impact of Tax Revenue and Fixed Capital Investments on Economic Growth: An Econometric Investigation”, in the proceedings of *8th Turkish Congress on Econometrics and Statistics*, 24-25 May, Malatya, Turkey. (In Turkish).

APPENDIX

Table: 1
ADF Unit Root Test Results

<i>Variable</i>	<i>Lag</i>	Level		1. Difference	
		<i>Intercept</i>	<i>Int.+Trend</i>	<i>Intercept</i>	<i>Int.+Trend</i>
<i>PINV</i>	0	-1.350	-1.549	-4.332***	-4.328***
	1	-1.740	-2.678	-2.811**	-2.678
	2	-1.416	-2.844	-2.683*	-2.532
<i>GDP</i>	0	-2.023	-2.018	-5.808***	-6.006***
	1	-2.355	-2.257	-3.304**	-3.516*
	2	-2.606	-2.948	-2.822*	-2.994
<i>IR</i>	0	-1.465	-0.677	-5.834***	-6.164***
	1	-1.456	-0.469	-5.141***	-5.865***
	2	-1.244	0.669	-2.418	-3.124
<i>PUI</i>	0	-2.395	-1.966	-4.634***	-4.850***
	1	-3.002**	-2.771	-4.051***	-4.371***
	2	-3.031**	-2.593	-4.143***	-4.771***
<i>RER</i>	0	-1.853	-4.686***	-7.569***	-7.446***
	1	-1.284	-4.612***	-6.008***	-5.921***
	2	-0.781	-4.593***	-5.731***	-5.606***
<i>PCR</i>	0	-0.979	-2.639	-4.065***	-3.988**
	1	-1.506	-4.441***	-4.553***	-4.414***
	2	-1.151	-3.414**	-3.686***	-3.326*
<i>PED</i>	0	-1.694	-1.072	-4.493***	-4.690***
	1	-1.550	-1.439	-3.658***	-4.050**
	2	-1.902	-1.464	-2.882*	-3.332*
<i>INF</i>	0	-1.485	-0.921	-5.443***	-5.840***
	1	-1.811	-1.001	-3.924***	-4.446***
	2	-1.785	-0.763	-3.694***	-4.498***
<i>TO</i>	0	-1.767	-3.057	-4.435***	-4.472***
	1	-1.587	-3.998**	-4.080***	-4.110**
	2	-1.520	-4.087**	-3.479**	-3.331*

Note: (***), (**), (*) indicates significance at 1, 5, 10 percent, respectively.

Test statistics	LM Tests	p-value
A: Autocorrelation	$\chi^2(1) = 12.3188$	0.000
B: Functional form	$\chi^2(1) = 3.2992$	0.069
C: Normality	$\chi^2(2) = 5.1895$	0.075
D: Heteroscedasticity	$\chi^2(1) = 2.8378$	0.092

A: Lagrange multiplier test of residual serial correlation

B: Ramsey's RESET test using the square of the fitted values

C: Based on a test of skewness and kurtosis of residuals

D: Based on the regression of squared residuals on squared fitted values

Table: 2
Long-run coefficients of ARDL(0,0,2,2,2,2,2,2,1) Model Selected Based on AIC Criterion

Dependent variable: *PINV_t*

Explanatory variable	Coefficient	Std. Error	t-stat	[p-value]
<i>GDP</i>	1.1112	0.2456	4.5252	[0.001]***
<i>RER</i>	-0.3508	0.0629	-5.5754	[0.000]***
<i>PUI</i>	0.0117	0.1453	0.0805	[0.937]
<i>IR</i>	0.0439	0.0769	0.5715	[0.578]
<i>PCR</i>	0.2846	0.1271	2.2394	[0.045]**
<i>PED</i>	0.0678	0.0166	4.0779	[0.002]***
<i>INF</i>	-0.0700	0.0180	3.8894	[0.002]***
<i>TO</i>	-0.0320	0.0057	-5.5928	[0.000]***
<i>Constant</i>	4858019	1165894	4.1668	[0.001]***

Note: (***), (**), (*) indicates significance at 1, 5, 10 percent, respectively.

Table: 3
Error Correction Representation of ARDL(0,0,2,2,2,2,2,2,1) Model Selected Based on AIC Criterion

Dependent variable: $PINV_t$

Explanatory Variable	Coefficient	Std. Error	t-stat	(p-value)
ΔGDP	1.1112	0.28875	3.0741	[0.008] *
ΔRER	-0.1316	0.70718	-1.7617	[0.098] ***
$\Delta RERI$	0.0908	0.72455	-3.8447	[0.002] *
ΔPUI	-0.0560	0.27768	-0.2652	[0.794]
$\Delta PUII$	-0.2967	0.22844	4.5951	[0.000] *
ΔIR	0.0236	0.20612	0.4932	[0.629]
ΔIRI	-0.1302	0.19775	1.1113	[0.284]
ΔPCR	0.3533	0.11337	-0.8186	[0.426]
$\Delta PCRI$	0.2478	0.17536	-2.6219	[0.019] **
ΔPED	-0.3045	0.16013	-0.3963	[0.697]
$\Delta PEDI$	-0.1541	0.23528	1.7215	[0.106]
ΔINF	0.0080	0.01405	0.3394	[0.739]
$\Delta INF1$	-0.0206	0.02817	2.2042	[0.044] **
ΔTO	-0.0091	0.02699	1.5982	[0.131]
Constant	4858019	7.03840	1.5211	[0.149]
ECM(-1)	-1.4678	0.28052	-5.2324	[0.000] *

Note: (***), (**), (*) indicates significance at 1, 5, 10 percent, respectively.

$$ECM = PINV - 2.7403 GDP + 0.2511 RER + 0.0585 PUI - 0.3110 IR + 0.1971 PCR + 0.0111 PED - 0.0857 INF + 0.4085 TO - 7.2942 C - 0.0331 T$$

R^2	0.9708	Adjusted R^2	0.8623
S.E. of Regression	0.0518	F-stat. F(18.15)	12.9284 [.000]
Akaike Info. Criterion	52.2592	Schwarz Bayesian Criterion	31.6534
DW-statistic	2.0706		

Türkiye’de Enflasyonun Oluşumu: ARDL Yaklaşımı

Tuba ŞAHİNOĞLU

Kenan ÖZDEN

Selim BAŞAR

Hayati AKSU

tsahinoglu@atauni.edu.tr

kozden@halic.edu.tr

selim@atauni.edu.tr

haksu@atauni.edu.tr

Formation of Inflation in Turkey: ARDL Approach

Abstract

Understanding causes of inflation is important for combating inflation phenomenon. In this study, causes of inflation of Turkish economy are investigated. For this purpose, an inflation model based on Triangle Inflation Model is applied by including 1987:01-2008:04 data. According to the long term model results hold by ARDL approach, external price level, wages and output gap have positive impacts on Turkish price level. While wages and external prices have prior effects on inflation, effect of output gap is lagged. When the model is extended by taking into consideration fiscal and monetary variables, a negative relationship appears between budget deficits and price level. Money supply affects price level first positively and then negatively.

Key Words : Inflation, Triangle Inflation Model, ARDL.

JEL Classification Codes : C22, E31.

Özet

Bir ülkede enflasyonun nedenlerinin bilinmesi enflasyonla mücadelede başarıya ulaşılmasına yardımcı olacaktır. Bu çalışmada da Türkiye’deki enflasyonun belirleyicileri araştırılmıştır. Bu amaçla 1987:01–2008:04 dönemini kapsayan verilerle ‘Üçgen Enflasyon Modeli’ çerçevesinde bir enflasyon modeli kurulmuştur. ARDL yaklaşımıyla elde edilen uzun dönem modeli sonuçlarına göre yurtdışı fiyat düzeyi, ücretler ve çıktı açığı fiyatlar genel düzeyi üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etki yaratmaktadır. Bu değişkenler içinde en önemlisi ise çıktı açığıdır. Kısa dönemde yurtdışı fiyat düzeyi, ücretler ve çıktı açığı fiyatlar genel düzeyi üzerinde pozitif etkiye sahiptir. Ancak çıktı açığının etkisi daha gecikmeli olarak ortaya çıkarken ücretlerin ve yurtdışı fiyat düzeyinin fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkisi daha öncelikli yaşanmaktadır. Model para ve maliye politikaları dikkate alınarak genişletildiğinde, fiyatlar genel düzeyi ile bütçe açığı arasında negatif yönlü bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Para arzı ise fiyatlar genel düzeyini önce pozitif sonra negatif yönde etkilemektedir.

Anahtar Sözcükler : Enflasyon, Üçgen Enflasyon Modeli, ARDL.

Acknowledgement

This article is derived from the same titled paper which had given at “10th *Symposium on Econometrics and Statistics*” which was held by the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Ataturk University, 2009.

Beyan

Bu çalışma Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından düzenlenen *X. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*'nda (2009) sunulan aynı başlıklı bildiriden derlenmiştir.

1. Giriş

Türkiye ekonomisinde yüksek oranlı enflasyon olgusuna 1950’li yıllardan sonra rastlanmaktadır. 1980’li yıllarda benimsenen dışa açık ekonomi modelinin uygulanması ile birlikte de enflasyon oranlarındaki yükselmeler devam etmiştir. 1980 yılında %108,2 olan enflasyon azalma eğilimine girmekle birlikte 1981–83 döneminde %36,8-%27 aralığında seyretmiştir. 1988 sonrası yükselme eğilime giren enflasyon 1988–93 döneminde %60-%70 bandında hareket etmiştir. 1994 krizinden sonra ise %120 gibi rekor bir düzeye ulaşmıştır. Uygulanan istikrar programına rağmen enflasyon oranı 1995 yılında ancak %93 düzeylerine gerileyebilmiştir. Aynı şekilde 1997–1999 enflasyonla mücadele programları da enflasyon oranlarında kalıcı bir düşüşe yol açamamış, 1999 yılında enflasyon %65’lere düşürülebilmştir. Ocak 2000’de ‘Enflasyonu Düşürme Programı’ kapsamında döviz kuruna dayalı bir istikrar programı uygulamaya konulmuştur. 22 Kasım 2000’de likidite krizi ve ardından 19 Şubat 2001’ de ise döviz krizi ortaya çıkmıştır. Uygulanan bu program 2001 yılının Şubat ayında başarısızlığa uğrayarak terk edilmiş ve bu tarihten itibaren kurlar dalgalanmaya bırakılmıştır (Uygur, 2001).

Kasım 2000 ve Şubat 2001’deki finansal krizlerden sonra ‘Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı’ başlığı altında yine IMF destekli, makro düzeyde yeni bir program hazırlanmış ve 14 Nisan 2001’de kamuoyuna açıklanmıştır. Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı uzun dönemde ‘enflasyon hedeflemesi’ sistemine geçilmesini amaçlamıştır.

2002’de TCMB, 2 Ocak tarihli basın duyurusu ile “gelecek dönem enflasyonuna odaklanan bir para politikası” uygulayacağını ilan etmiştir. TCMB 20 Aralık 2004 tarihinde yayınladığı raporla 2002’den beri uyguladığı örtük enflasyon hedeflemesi stratejisinin gittikçe açık enflasyon hedeflemesine dönüşmeye başladığını belirterek 2006 yılı itibariyle açık enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçilmiştir.

Türkiye ekonomisi halen serbest dalgalanan döviz kuru sistemi tarafından desteklenen ve para otoritesinin istikrar politikası uygulanması aşamasında tam özerkliğine dayanan enflasyon hedeflemesi sistemini uygulamaya çalışmaktadır.

Bu çalışmanın amacı enflasyonun nedenleri ile ilgili çeşitli görüşler ışığında Türkiye’deki enflasyonun nedenlerini açıklamaya çalışmaktır. İkinci bölümde enflasyonun nedenleri ile ilgili çeşitli görüşlere ve Türkiye üzerine yapılan çalışmalara yer verilmektedir. Üçüncü bölümde Türkiye’deki enflasyonun nedenlerinin araştırılmasına yönelik bir model tahmin edilmektedir. Çalışma sonuçlar ve değerlendirmeler kısmı ile sona ermektedir.

2. Enflasyonun Nedenleri

Enflasyon teorileri, çeşitli iktisat okullarının ekonominin işleyişi, fiyat belirlenmesi ve beklendişlerin oluşumu gibi konulara ilişkin yaptıkları varsayımlara dayanmaktadır.

Klasik -Neoklasik Yaklaşım enflasyonu Paranın Miktar Teorisine dayandırmaktadır. Bu teoriye göre para miktarıyla fiyatlar genel düzeyi aynı anda ve aynı oranda değişmektedir (Kibritçiöğlü vd., 2002). Bu bağlamda Klasikler ve neoklasikler enflasyonu parasal bir olgu olarak görmektedirler. Neoklasik enflasyon modeli, reel ve parasal sektörlerin birbirinden bağımsız olarak çalıştığını varsaymaktadır. Yani reel ücretlerin reel sektörde belirlenirken nominal ücretler para arzından etkilenmektedir (Kibritçiöğlü vd., 2002). Bu nedenle para arzındaki artış reel çıktıyı etkilemezken fiyatlar genel düzeyini artıracaktır. Para arzındaki değişim iki kanal aracılığıyla enflasyona aktarılmaktadır. Bunlardan ilki dolaysız mekanizma olan *harcama* kanalıdır. Bu kanalda para arzındaki artış reel para talebini artırarak harcamaların artmasına yol açar. Ekonomi tam istihdamda olduğundan bu harcama artışı da fiyatlar üzerinde yukarı doğru bir baskı yapacaktır. İkinci kanal dolaylı kanal olan *faiz*dir. Para arzındaki artış faiz oranlarını düşürmektedir. Düşük faiz oranları yatırımları artırırken diğer yandan tasarrufları azaltarak tüketimi artırmaktadır. Sonuçta toplam talep artarak fiyatlara yukarı yönlü baskı yapmaktadır (Ercan, 1997).

Keynesyen Yaklaşım ‘enflasyon açığı modeli’ ne dayanmaktadır. Bu model kısa dönemde ücretlerin katı olduğu talep yönlü bir modeldir. Ancak miktar teorisindeki gibi para piyasasındaki gelişmeler hakkında kesin bilgi vermemektedir. Bu modele göre, enflasyonun nedeni, ekonomi tam istihdama yaklaşırken ve tam istihdama ulaşıldığında ortaya çıkan aşırı talep baskılarıdır. Enflasyon açığı modeli, parasal ücretlerin fiyat artışlarına gecikmeli olarak uyum sağlaması nedeniyle, enflasyonun ücretlilerden girişimcilere doğru bir gelir transferine yol açan gelirin yeniden dağılımı sürecinde ortaya çıkacağını ileri sürmektedir. Tam istihdam düzeyindeki talep fazlası nominal ücret sabitken firmaların karlarının artmasına yol açacaktır. Diğer yandan artan talebi karşılamak için işgücü piyasasında emek talebi artacak ve sonuçta ücretler artıracaktır. Bu ise yeniden talep ve fiyatların artmasına neden olacaktır. Yaşan bu süreç ise ücret-fiyat spiralinin doğmasına neden olacaktır (Kotwal, 1987; Frisch, 1989). Keynesyen enflasyon modeline göre, bu enflasyon spiralini ortadan kaldırmanın yolu toplam talebin daraltılması (verginin artırılması, kamu harcamalarının daraltılması, v.b) ya da ücret katılığının azaltılmasıdır.

Neokeynesyen Yaklaşım enflasyonu Philips Eğrisi Yaklaşımı’na dayandırmaktadır. Enflasyonun temel nedeninin talep yönlü şoklar olduğu kabul edilen bu yaklaşımın temelinde, parasal ücretlerin fiyatlar ve toplam talepteki değişimlere yavaş veya gecikmeli olarak uyum sağladığı düşüncesi yatmaktadır. İlk kuşak Keynesyen modellerin aksine, sürekli bir enflasyon artışının olamayacağı savunulmaktadır

(Dornbusch ve Fischer, 1998). Para piyasası dengesinin dikkate alınması durumunda sürekli enflasyon için hiçbir neden bulunmamaktadır. Zira mal piyasasında toplam talep arttığında para piyasasında da talep artacağından enflasyonist açık kapanacaktır. Enflasyonun sürekli olabilmesi ancak toplam talebin tam istihdam gelir düzeyinin üstünde olacak şekilde yatırım harcamalarının artmaya devam etmesine bağlıdır. Bu ise para politikası aracılığıyla faiz oranı ile ilişkilidir (Kibritçioğlu vd., 2002).

Parasalıcı Yaklaşım ‘Beklentilerle Genişletilmiş Philips Eğrisi’ modelini esas almaktadır. Bu modele göre uzun dönemde enflasyonla işsizlik arasında bir ilişki olmadığını, işsizliğin doğal işsizlik oranına ulaştığını ifade etmektedir. Enflasyonu her zaman ve her yerde parasal bir fenomen olarak gören parasalcıların enflasyon analizi talep yönlü bir analizdir. Para arzında başlangıçtaki artış, ekonomide reel büyüme oranını ve işsizlik oranını düşürürken, uzun dönemde bu reel etki kaybolmakta ve sadece enflasyonun artmasına neden olmaktadır (Kibritçioğlu vd., 2002).

Yapısalcı Yaklaşım maliyet-itişli enflasyon teorisini esas almaktadır. Parasalıcı ve yapısalcı okul arasındaki temel tartışma enflasyonun talep çekişli ya da maliyet itişli bir konu olup olmadığı yönündedir (Kibritçioğlu vd., 2002). Maliyet-itişli enflasyon teorisine göre, enflasyon özel kesimin birim maliyetini ve kar unsurlarını değiştiren arz yanlı bir olgudur. Enflasyon, ülkelere özel yapısal faktörlere bağlıdır. Bu teori ilk kez Latin Amerika’daki enflasyonun sanayi ve tarım sektörü arasındaki verimlilik farkıyla açıklanması ile ortaya atılmıştır. Yapısalcı modele göre, ekonomideki sektörlerden birindeki geçici çıktı katılığı nedeniyle toplam arz toplam talebe geç uyum sağlamaktadır. Bu durumda da talep fazlalığı enflasyona yol açmaktadır.

Rasyonel Beklentiler Yaklaşımı, ekonomik birimlerin tahmin hatası yapmadıklarını ileri sürmektedirler. Çünkü ekonomik birimler mevcut durum hakkında tam bilgiye sahiptirler ve sadece geçmiş bilgileri değil aynı zamanda şimdiki bilgileri de kullanmaktadırlar (Romer, 1996; Bildirici, 1999). Rasyonel beklentiler hipotezine göre kısa ve uzun dönemde dikey bir Philips Eğrisi söz konusudur. Eğer para otoriteleri parasal genişlemeyi önceden haber verirlerse, birimler fiyatların artmasını bekleyecektir ve beklentilerini ayarlayacaklardır. Ancak beklenmedik bir parasal genişleme durumunda reel çıktı ve istihdam etkilenecektir.

Yeni Klasik İktisadi Yaklaşım negatif arz şoklarının nispi fiyatlar veya verimlilik üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Ekonomik aktivitenin azalmasında parasal şoklar değil, arz şokları önemli rol oynamaktadır. Reel işlem hacminde önemli değişimler yaratan sürekli ve negatif arz şokları, para arzı ve paranın dolanım hızı veri iken enflasyona neden olabilecektir (Kibritçioğlu vd., 2002).

Yeni Keynesyen Yaklaşım’da parasal değişkenlerin reel faktörleri etkileyebileceği kabul edilmektedir. Keynesyenlerin kısa dönemde sabit ücret ve fiyat

varyansını eleştirerek katılığın mikroekonomik nedenlerini araştırmaktadırlar (Stiglitz, 1992). Fischer ve Taylor tarafından geliştirilen modellerde, parasal ücretler uzun dönemli sözleşmelerle belirlendiği için, ekonomideki herhangi bir talep şoku karşısında fiyatlar hemen artmayıp aşamalı olarak uyum sağlayacaktır. Fiyatlar genel düzeyi, ücret ayarlamalarının yapıldığı ikinci dönemde artmaya başlayacaktır. Ücret sözleşmelerinin farklı dönemlerde yapılmış olabileceği için, bu süreç böyle devam edecek ve ekonomide enflasyon ataleti ortaya çıkacaktır (Kibritçioğlu vd., 2002).

Yeni Politik Konjonktür Teorisi enflasyonun parasal ve reel şoklar, enflasyon ataleti gibi makroekonomik belirleyicileri yanında politik süreç, kültür gibi ekonomi dışı belirleyicileri de olduğunu savunmaktadır (Kibritçioğlu vd., 2002). Bu yaklaşıma göre, enflasyonu insanların enflasyon ve işsizlik arasındaki politik tercihleri belirlemektedir (Eren, 1993). Enflasyonun hükümetler tarafından yaratılması arz enflasyonu olarak adlandırılırken, seçmen gruplarının hükümetler üzerindeki lobi faaliyetleri dikkate alındığında enflasyon aynı zamanda bir talep enflasyonudur (Kotwal, 1987).

Üçgen Enflasyon Modeli Gordon (1990a, 1997) tarafından ortaya konulmuştur. Burada arz şoklarıyla genişletilmiş Philips eğrisini yeniden yorumlanarak Enflasyonun Üçgen Modeli geliştirilmiştir. Üçgen Modelde enflasyon oranı talep, arz ve atalet olmak üzere üç temel belirleyici faktöre dayandırılmaktadır.

$$\pi_t = \alpha(L) \pi_{t-1} + b(L) D_t + c(L) z_t + e_t \quad (1)$$

π_t enflasyon oranını göstermektedir. Atalet, enflasyonun gecikmeli değerleri π_{t-1} ile temsil edilmektedir. D_t talep fazlası endeksidir (talep fazlası olmadığında $D_t = 0$ 'dır). z_t arz şoku değişkeninin bir vektörüdür (arz şoku olmadığında $z_t = 0$ 'dır). e_t birbiri ile ilişkisiz hata terimleri serisidir. Küçük harfli sembollerle gösterilenler logaritmanın birinci farkıdır. Büyük harfle gösterilenler ise logaritmik düzeydedir. D_t ile gösterilen talep değişkeni olarak potansiyel çıktı ile fiili çıktı arasındaki farkı ifade eden 'çıktı açığı', doğal işsizlik oranı ile fiili işsizlik oranı arasındaki farkı gösteren 'işsizlik açığı (NAIRU)' ve kapasite kullanım oranı sıralanmaktadır.

Türkiye'deki enflasyonun belirleyicilerine yönelik geniş bir literatür bulunmaktadır. 1980 sonrası yapılan çalışmalar ele alındığında kısa bir literatür özeti aşağıdaki gibi verilebilir:

Öniş ve Özmucur (1987) 1980 sonrası uygulanan istikrar programlarına rağmen, yaşanan yüksek enflasyonun sürekliliğini açıklamak amacıyla 1981–1985 dönemine ait aylık verilerle yaptıkları çalışmada, döviz kuru değişimleri, para arzı ve fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkilerin enflasyonun açıklanmasında temel faktörler olduğunu ileri sürmektedirler.

Neftçi (1991), enflasyonun temelde kamu kesimi finansman sorunlarından kaynaklandığı varsayımından hareket ettiği çalışmasında vergi gelirlerini artırıcı, kamu harcamalarını azaltıcı eşanlı düzenlemelerin, kamu açıklarını ve dolayısıyla enflasyonu azaltacağı sonucuna ulaşmıştır.

Akyürek (1999), Para tabanı, nominal döviz kuru, hâsıla ve fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkileri araştırdığı çalışmasında para tabanındaki artışın enflasyonun önemli bir kaynağı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Değişkenler karşılaştırıldığında, nominal döviz kurundaki aşınmaların enflasyon üzerinde para tabanına göre daha güçlü etkiye sahip olduğu ileri sürülmektedir.

Özgün (2000) ise Türkiye’de 1950- 1998 dönemi verileri ile yaptığı çalışmasında bütçe açıkları ve paranın dolanım hızı ile enflasyon arasında uzun dönemde doğrusal pozitif bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Emsen vd. (2001), bütçe açıkları ile enflasyon arasındaki ilişkileri ele aldıkları çalışmalarında enflasyonun bütçe açıklarından ve bekleyişlerden etkilendiği bulgusuna ulaşmışlardır.

Saatçioğlu ve Korap (2006) Türkiye’deki enflasyonun temel nedeninin talep kökenli parasal faktörler değil, döviz kuru şokları, ücret endeksleme mekanizması, reel faiz yapısı ve kamu sektörünün fiyatlandırma politikası gibi maliyet-itişli faktörler olduğu sonucuna varmışlardır.

Gül ve Ekinci (2006) çalışmalarında, döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu sonucuna varmışlardır.

Altıntaş vd. (2008) bütçe açığı, parasal büyüme ve enflasyon arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmanın sonuçlarında enflasyonla parasal büyüme arasında uzun ve kısa dönemde pozitif bir ilişki elde edilmiş ancak bütçe açığı ile enflasyon arasında uzun ve kısa dönemde ilişki olmadığı ileri sürülmüştür.

Saatçioğlu ve Korap (2008) tarafından yapılan çalışmada ise fiyatlar genel düzeyindeki değişimlerden para tabanındaki değişime doğru bir nedensellik olduğunu sonucuna varılmıştır.

3. Türkiye Üzerine Bir Uygulama

3.1. Veriler ve Yöntem

Çalışmada 1987:01–2008:04 dönemini kapsayan verilerle, literatürde “Üçgen Enflasyon Modeli” olarak isimlendirilen modelden hareketle bir enflasyon eşitliği oluşturulmuştur. Kullanılan verilerin açıklamaları ve kaynakları Tablo1’de yer almaktadır.

Tablo: 1
Veriler

Değişken	Açıklama	Kaynak
P	Tüketici Fiyat Endeksi	TÜİK
IPE	İthalat Fiyat Endeksi-Yurtdışı Fiyat Düzeyi	TCMB
GAP	Çıktı Açığı(Cari Çıktı-Çıktının Trend Değeri)	TÜİK
W	Çıktının trend değeri H-P Filtreleme Yöntemi ile hesaplanmıştır.	TÜİK
DEF	Ücretler (İmalat Sanayi Birim Saat İşgücü Maliyeti)	TCMB
DEF	Bütçe Açığı (Konsolide Bütçe Giderler/Gelirler)	TÜİK
M2Y	Para Arzı	TCMB
D94 ve D01	1994 ve Şubat 2001 Kriz Kukla Değişkenleri	-
D1, D2, D3	Mevsimsellik Kukla Değişkenleri	-

Kullanılan değişkenlerin tamamı logaritmik formdadır. Regresyona trend eklemek suretiyle değişkenler trendden arındırılmıştır. Çalışmada öncelikle zaman serilerinin durağanlığını araştırılmış, daha sonra değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığını araştırmak amacıyla sınır testi yapılmıştır. Son olarak değişkenler arasındaki uzun dönem ve kısa dönem ilişkileri, ARDL modeli kullanılarak tahmin edilmiştir. Ayrıca para ve maliye politikalarını dikkate almak suretiyle model genişletilerek önceki hata düzeltme modeli ile karşılaştırılmıştır.

3.2. Model ve Tahmin Sonuçları

Enflasyonun belirleyicilerini ortaya koymak için oluşturulan modelde enflasyonu üç temel faktöre bağlayan Gordon’un (1997) ‘Üçgen Enflasyon Model’inden faydalanılmıştır. Enflasyonu, arz şokları, talep şokları ve ataletle bağlayan model aşağıdaki gibidir;

$$\pi_t = \alpha(L) \pi_{t-1} + b(L) (U_t - U_t^N) + c(L) z_t + e_t$$

$$U_t^N = U_{t-1}^N + \varepsilon_t \quad (2)$$

π_{t-1} enflasyon oranının gecikmeli değerleridir ve ataleti yansıtır. $(U_t - U^N)$ fiili işsizlik oranı ile doğal işsizlik oranı arasındaki farkı gösteren işsizlik açığını ifade etmektedir ve talep şoklarını temsil etmektedir. z_t ise arz şoklarını ifade etmektedir. $\alpha(L)$, $b(L)$ ve $c(L)$ gecikme işlemcileridir.

Gordon(1997), çıktı açığı, işsizlik açığı ve kapasite kullanım oranını talep yönlü enflasyonun belirleyicileri olarak gördüğünden, çalışmada enflasyonun talep yönünü yansıtmak amacıyla çıktı açığı kullanılmaktadır. Bu çerçevede Üçgen Enflasyon Modelinden hareketle çalışmada kullanılan model şu şekilde oluşturulmuştur.

$$P_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1t} P_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{2t} IPE_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3t} W_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4t} GAP_{t-i} + u_t \quad (3)$$

Arz şoklarını temsilen de ücretler ve ithal girdi fiyatlarını yansıtmak amacıyla yurtdışı fiyat düzeyi kullanılmaktadır. Enflasyon oranının gecikmeli değerleri, enflasyon ataletini temsilen ifade etmektedir. Modeldeki “m” ise gecikme sayısını göstermektedir. Tahmin sonuçlarında yurtdışı fiyatların, ücretlerin ve çıktı açığının enflasyon üzerindeki etkisinin pozitif olması beklenmektedir.

3.3. Birim Kök Testi

Engle-Granger ve Johansen eşbütünlük analizlerinde verilerin aynı dereceden durağan olmaları gerekir. ARDL (gecikmesi dağıtılmış otoregresif) Sınır Testi yaklaşımının diğer eşbütünlük yöntemlerine karşı önemli bir üstünlüğü, verilerin seviye veya birinci farklarının durağan olmasının yeterli olmasıdır. Bu amaçla çalışmada öncelikle verilerin zaman serisi özellikleri araştırılmıştır. Serilerin durağanlığı Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) durağanlık testi ile sınanmıştır. Sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo: 2
Durağanlık Testi Sonuçları

	P	IPE	W	GAP	DEF	M2Y
I(0)	0.2617	0.1899**	0.1554**	0.0543	0.0466	0.2997
I(1)	0.1849*	0.1667**	0.0773	0.0784*	0.0809*	0.1627**

*ve ** sırasıyla 0.01 ve 0.05 anlamlılık düzeyini göstermektedir. Kritik değerler Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin(1992) den alınmıştır.

KPSS test sonuçlarına göre değişkenler aynı düzeyde durağan değildir. Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL (Autoregressive distributed lag) yaklaşımında serilerin I(0) veya I(1) olması yeterli olmakta ve parçalı bütünlük olup olmadığına bakmaksızın aralarında bir eşbütünlük ilişkisinin var olup olmadığı

araştırılabilmektedir. İkinci avantajı küçük örneklerde sağlam ve etkin sonuçlar vermesidir. Ayrıca hata düzeltme modeli (ECM) sayesinde kısa dönem dinamikleri ile uzun dönem dengesi, uzun dönem bilgisini kaybetmeden bütünleşebilmektedir.

Çalışmada kurulan Kısıtlanmamış Hata Düzeltme Modeline (unrestricted error correction model; UECM) dayanan eşbütünleşme testi için oluşturulan eşitlikler trendsiz ve trenli olmak üzere aşağıdaki gibidir. İlk model trendsiz ikinci model trendli modeldir.

$$\Delta P_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta P_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \dot{I}PE_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta W_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \Delta GAP_{t-i} + \beta_5 P_{t-1} + \beta_6 \dot{I}PE_{t-1} + \beta_7 W_{t-1} + \beta_8 GAP_{t-1} + \beta_9 D1 + \beta_{10} D2 + \beta_{11} D3 + \beta_{12} D94 + \beta_{13} D01 + u_t \quad (4)$$

$$\Delta P_t = \lambda_0 + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} \Delta P_{t-i} + \sum_{i=0}^m \lambda_{2i} \Delta \dot{I}PE_{t-i} + \sum_{i=0}^m \lambda_{3i} \Delta W_{t-i} + \sum_{i=0}^m \lambda_{4i} \Delta GAP_{t-i} + \lambda_5 P_{t-1} + \lambda_6 \dot{I}PE_{t-1} + \lambda_7 W_{t-1} + \lambda_8 GAP_{t-1} + \lambda_9 t + \lambda_{10} D1 + \lambda_{11} D2 + \lambda_{12} D3 + \lambda_{13} D94 + \lambda_{14} D01 + u_t \quad (5)$$

Sınır testi yönteminin uygulaması sırasında ilk olarak, En Küçük Kareler (EKK) yöntemi ile eşitlikler tahmin edilirken gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Gecikme sayısının belirlenmesi için Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn gibi kritik değerlerden yararlanılır ve en küçük kritik değeri sağlayan gecikme uzunluğu modelin gecikme uzunluğu olarak belirlenir. Ayrıca testin sağlıklı sonuç vermesi için hata terimleri serisinde ardışık bağımlılık olmaması gerekmektedir.

Tablo: 3
Sınır Testi İçin Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme	Trendsiz				Trendli			
	AIC	SC	LM(1)	LM(4)	AIC	SC	LM(1)	LM(4)
1	-4,339	-3,854	4,095**	8,142***	-4,322	-3,808	3,305***	7,014
2	-4,471	-3,868	1,191	8,227	-4,448	-3,816	1,126	8,949
3	-4,423	-3,700	0,487	2,728	-4,402	-3,649	0,384	2,861
4	-4,365	-3,520	2,865	6,704	-4,353	-3,479	2,262	6,491
5	-4,416	-3,448	1,231	16,216*	-4,210	-3,301	2,221	16,209*
6	-4,397	-3,303	0,848	20,997*	-4,419	-3,296	0,253	23,069*

Not: AIC, Akaike Bilgi Kriterini, SC Schwarz Bayesian Bilgi Kriterini, LM(1) ve LM(4) ise Breusch-Godfrey ardışık bağımlılık istatistiğini ifade etmektedir. *** ve ** işaretleri sırasıyla %, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmekte ve hata terimleri serisinde ardışık bağımlılık olduğunu göstermektedir.

Tablo 3'te gecikme uzunluklarının nasıl belirlendiği görülmektedir. Maksimum gecikme uzunluğu 6 olarak alınarak, her gecikme için AIC ve SC değerleri hesaplanmıştır. Ayrıca hata teriminde ardışık bağımlılık bulunup bulunmadığı da araştırılması amacıyla Breusch-Gofrey Sıra Korelasyon LM testi yapılmıştır.

Tablo 3'te görüldüğü gibi LM(1) ve LM(4) testlerine göre trendli ve trendsiz modelin her ikisinde de 2, 3 ve 4 gecikmede hata teriminde ardışık bağımlılık yoktur. Bu gecikme sayıları arasından en küçük AIC ve SC değerine sahip olan 2 gecikme tercih edilmiştir.

Burada eşbütünleşme ilişkisi, önce (1) ve (2) no'lu eşitlikler, 2 gecikmeli olarak en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmekte, daha sonra da Tablo 4'te yer alan hipotezler test edilmektedir:

Tablo: 4
F ve t İstatistiklerinin Model ve Hipotezleri

	<i>Model</i>	<i>H₀ hipotezi</i>	<i>H₁ hipotezi</i>
F _{III}	Trendsiz Model	$H_0: \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_8 = 0$	$H_1: \beta_5 \neq \beta_6 \neq \beta_7 \neq \beta_8 = 0$
t _{III}	Trendsiz Model	$H_0: \beta_5 = 0$	$H_1: \beta_5 \neq 0$
F _{IV}	Trendli Model	$H_0: \lambda_5 = \lambda_6 = \lambda_7 = \lambda_8 = \lambda_9 = 0$	$H_1: \lambda_5 \neq \lambda_6 \neq \lambda_7 \neq \lambda_8 \neq \lambda_9 \neq 0$
F _V	Trendli Model	$H_0: \lambda_5 = \lambda_6 = \lambda_7 = \lambda_8 = 0$	$H_1: \lambda_5 \neq \lambda_6 \neq \lambda_7 \neq \lambda_8 \neq 0$
t _V	Trendli Model	$H_0: \lambda_5 = 0$	$H_1: \lambda_5 \neq 0$

Yukarıdaki hipotezlerin ters edilmesinden sonra Wald testiyle hesaplanan F istatistikleri ile bağımlı değişkenin bir gecikmeli seviye değerinin t istatistiği Pesaran vd. (2001) çalışmasında verilen çeşitli önem düzeylerindeki alt ve üst sınır değerleri ile karşılaştırılmaktadır. Hesaplanan F ve t istatistikleri, söz konusu alt ve üst sınır değerlerinin içinde kaldığında, değişkenler arasında eşbütünleşme olup olmadığı hakkında bir karar verilememektedir. Aksine hesaplanan F ve t istatistikleri üst kritik değer üzerinde ise, seriler arasında bir eşbütünleşme ilişkisi olduğuna, alt sınır değer altında ise eşbütünleşme ilişkisinin bulunmadığına karar verilir.

Tablo 5'te H_0 hipotezlerini sınamak için hesaplanan F ve t istatistiği değerleri ile Pesaran vd. (2001)'den alınan kritik değerler yer almaktadır.

Tablo 5'te görüldüğü gibi, hesaplanan F ve t istatistikleri trendsiz model de değişkenler arasında %1 önem düzeyinde, trendli model de ise %5 önem düzeyinde uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu göstermektedir.

Tablo: 5
Sınır Testinde Hesaplanan F ve t İstatistikleri ve F ve t İstatistiklerinin Kritik Sınır Değerleri

Hesaplanan F ve t istatistikleri						
Gecikme	Trendsiz			Trendli		
	F _{III}	t _{III}	F _{IV}	F _V	t _V	
1	6,44*	-4,656*	5,09**	5,35**	-4,346***	
F ve t istatistiklerinin kritik sınır değerleri*						
	%10		%5		%1	
k =3	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
F _{III}	2,72	3,77	3,23	4,35	4,29	5,61
t _{III}	2,57	-3,46	-2,86	-3,78	-3,43	-4,37
F _{IV}	2,97	3,74	3,38	4,23	4,30	5,23
F _V	3,47	4,45	4,91	5,07	5,17	6,36
t _V	-3,13	-3,84	-3,41	-4,16	-3,96	-4,73

*F_{III} kritik sınır değerleri Pesaran, Shin ve Smith(2001, s;300) Tablo CI(iii) Case III'ten, F_{IV} kritik sınır değerleri Pesaran, Shin ve Smith(2001, s;301) Tablo CI(iv) Case IV'ten, F_V kritik sınır değerleri Pesaran, Shin ve Smith(2001, s;301) Tablo CI(v) Case V'ten, t_{III} kritik sınır değerleri Pesaran, Shin ve Smith(2001, s;303) Tablo CII(iii) Case III'ten ve t_V kritik sınır değerleri Pesaran, Shin ve Smith(2001, s;304) Tablo CII(v) Case V'ten alınmıştır. k, bağımsız değişken sayısıdır. *, ** ve *** işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.*

3.4. Uzun Dönem İlişkisi

Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edildikten sonra kısa ve uzun dönem ilişkileri belirlemek için ARDL (Autoregressive Distribution Lag) modelleri kurulmuştur. Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin incelenmesinde kullanılan ARDL modeli aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

$$P_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} P_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{2i} \dot{I}PE_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{3i} W_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{4i} GAP_{t-i} + u_t \quad (6)$$

Maksimum gecikme uzunluğunun 6 olarak alındığı modelimizde, AIC kriteri kullanılarak ARDL (5, 4, 2, 5) modeli tahmin edilmiştir. Aşağıdaki tabloda ARDL (5, 4, 2, 5) modelinin tahmin sonuçları ve bu sonuçlara dayanılarak hesaplanan uzun dönem katsayıları yer almaktadır.

Tablo: 6
ARDL(6,5,3,5,6) Modeli Sonuçları ve Hesaplanan Uzun Dönem Katsayıları

(Bağımlı Değişken; P)

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	p-değeri
Sabit	4.109907	1.244769	3.301743	0.0016
P _{t-1}	0.783171	0.120433	6.502940	0.0000
P _{t-2}	-0.137216	0.147434	-0.930696	0.3556
P _{t-3}	-0.080984	0.140256	-0.577401	0.5657
P _{t-4}	0.280102	0.147064	1.904627	0.0614
P _{t-5}	-0.253701	0.090850	-2.792527	0.0069
IPE _t	0.218253	0.038233	5.708441	0.0000
IPE _{t-1}	-0.067971	0.051166	-1.328424	0.1888
IPE _{t-2}	0.083505	0.051295	1.627954	0.1085
IPE _{t-3}	0.029710	0.055963	0.530886	0.5974
IPE _{t-4}	-0.002357	0.048883	-0.048210	0.9617
W _t	0.057180	0.073184	0.781322	0.4375
W _{t-1}	0.163177	0.085056	1.918454	0.0596
W _{t-2}	-0.063908	0.075480	-0.846687	0.4004
GAP _t	0.130746	0.152828	0.855512	0.3955
GAP _{t-1}	-0.063614	0.179700	-0.354001	0.7245
GAP _{t-2}	0.176539	0.174075	1.014153	0.3144
GAP _{t-3}	-0.198662	0.176040	-1.128505	0.2634
GAP _{t-4}	0.599856	0.188441	3.183249	0.0023
GAP _{t-5}	-0.248667	0.142443	-1.745722	0.0857
R ² =0.999897	R ² =0.999866	Standart Hata=0.031448		
AIC=-3.874735	DW=2.132536	F istatistiği=32192.55		
SC=-3.291882				

Not: ARDL modelinde maksimum gecikme 6 olmak üzere gecikme uzunlukları AIC'ye göre belirlenmiştir. AIC, Akaike Bilgi Kriterini SC ise Schwarz Bayesian Bilgi Kriterini ifade etmektedir.

ARDL(6,5,3,6)'den Hesaplanan Uzun Dönem Eşitliği

$$P_t = 10.06 + 0.639069IPE_t + 0.382864W_t + 0.969580GAP_t \quad (7)$$

(0,0774)* (0,0411)* (0,0377)* (0,4352)*

Elde edilen bulgulara göre uzun dönemde yurtdışı fiyatlar, ücretler ve çıktı açığı yüksek bir anlamlılık düzeyine sahiptirler ve teorik beklentiye uygun olarak işaretleri pozitifdir. Uzun dönemde enflasyon üzerinde en önemli etkiye sahip olan değişken 0,9695 katsayı değeri ile çıktı açığıdır. Çıktı açığını 0,6390 ve 0,3828 katsayı değerleri ile yurtdışı fiyatlar ve ücretler izlemektedir.

Fiyatlar Genel düzeyinin gecikmeli değerlerinin, yani kalıcı - beklenen enflasyonun uzun dönem etkisini görmek için, Fiyatlar genel düzeyinin gecikmeli değerleri bağımsız bir değişken gibi düşünülerek uzun dönem eşitliği aşağıdaki formda tekrar hesaplanmıştır.

$$\begin{aligned}
 P_t = & 4.109907 + \sum_{i=1}^5 0.591372P_{t-i} + \sum_{i=0}^4 0.261142IPE_{t-i} + \sum_{i=0}^2 0.156449W_{t-i} \\
 & + \sum_{i=0}^5 0.396198GAP_{t-i} \\
 & (1.2447)^* \quad (0,1232)^* \quad (0,0870)^* \quad (0,0438)^* \\
 & (0,2216)^{***} \quad (8)
 \end{aligned}$$

Yukarıdaki eşitlikten, fiyat beklentilerinin fiyatlar genel düzeyi üzerine çok önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Enflasyonla mücadelede, inandırıcı politikalarla beklentilerin kırılmasının önemi ortaya çıkmaktadır. Diğer değişkenlerin etkilerinin büyüklük sırası da ilk eşitlikteki değerlerle paralellik arz etmektedir.

3.5. Kısa Dönem İlişkisi

Uzun dönem ilişkisinden elde edilecek hata terimleri kullanılmak suretiyle söz konusu değişkenlerin fark değerleriyle kısa dönemli ilişki tahmin edilmektedir. Bu model aşağıdaki gibidir.

$$\begin{aligned}
 \Delta P_t = & \sigma_0 + \sigma_1 HDT_{t-1} + \sum_{i=1}^m \sigma_{2i} \Delta P_{t-i} + \sum_{i=0}^m \sigma_{3i} \Delta IPE_{t-i} + \sum_{i=0}^m \sigma_{4i} \Delta W_{t-i} + \sum_{i=0}^m \sigma_{5i} \Delta GAP_{t-i} + \sigma_6 \\
 & D1 + \sigma_7 D2 + \sigma_8 D3 + \sigma_9 D94 + \sigma_{10} D01 + u_t \quad (9)
 \end{aligned}$$

Modeldeki Hata Düzeltme Terimi (HDT_{t-1}) uzun dönem ilişkisinden elde edilen hata terimleri serisinin bir dönem gecikmeli değeridir. Bu değişkenin katsayısı kısa dönemdeki dengesizliğin ne kadarının uzun dönemde dengeye geleceğini ifade etmektedir. Bu katsayının işaretinin negatif olması beklenir.

Kısa dönem ilişkisini ele alan model de uzun dönem modelde olduğu gibi ARDL (6, 5, 3, 6) formunda tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablodan da görüldüğü gibi hata düzeltme teriminin işareti beklendiği gibi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu, ele alınan dönemde dengeden herhangi bir sapmanın, gelecek dönemde düzeltilmekte olduğunu göstermektedir. Uzun dönemde yaşanacak bir dengesizlik ilk dönemde yaklaşık %66 gibi bir hızla dengeye yaklaşacaktır.

Tablo: 7
ARDL(6,5,3,5,6) Yaklaşımına Dayalı Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	p-değeri
Sabit	0.030864	0.009340	3.304496	0.0017
ΔP_{t-1}	0.592214	0.209186	2.831037	0.0064
ΔP_{t-2}	0.088871	0.107129	0.829570	0.4103
ΔP_{t-3}	-0.077548	0.103381	-0.750119	0.4563
ΔP_{t-4}	0.053164	0.102006	0.521186	0.6043
ΔP_{t-5}	-0.030024	0.105106	-0.285658	0.7762
ΔIPE	0.110622	0.035350	3.129330	0.0028
ΔIPE_{t-1}	-0.037872	0.052232	-0.725082	0.4714
ΔIPE_{t-2}	0.043022	0.036968	1.163751	0.2495
ΔIPE_{t-3}	0.023059	0.041714	0.552775	0.5826
ΔIPE_{t-4}	-0.012322	0.041314	-0.298244	0.7666
ΔW	0.090937	0.058724	1.548565	0.1271
ΔW_{t-1}	0.148458	0.051863	2.862495	0.0059
ΔW_{t-2}	-0.028607	0.072328	-0.395516	0.6940
ΔGAP	0.176389	0.123304	1.430519	0.1581
ΔGAP_{t-1}	0.182319	0.123147	1.480505	0.1443
ΔGAP_{t-2}	0.168521	0.113872	1.479921	0.1445
ΔGAP_{t-3}	-0.072573	0.112801	-0.643370	0.5226
ΔGAP_{t-4}	0.284650	0.126674	2.247109	0.0286
ΔGAP_{t-5}	0.010222	0.134746	0.075862	0.9398
HDT_{t-1}	-0.662568	0.242419	-2.733148	0.0084
D1	-0.036596	0.011042	-3.314337	0.0016
D2	-0.057505	0.013080	-4.396272	0.0000
D3	-0.033106	0.011154	-2.968206	0.0044
D94	0.186488	0.035739	5.218002	0.0000
D01	0.090297	0.030340	2.976189	0.0043

$R^2=0.912195$, $R^2=0.872997$, Standart Hata=0.023009, AIC= -4.453116, DW=1.870797,
F istatistiği=23.27118, SC= -3.690010, $X^2_{WDI}(1)=45,7152(0,4422)$, $X^2_{RRMKH}(1)=12,327(0,000)$,
 $X^2_{ARCH}(1)=0,2264(0,6341)$, $X^2_{ARCH}(4)=0,1549(0,9971)$

Not: Regresyonda bağımlı değişken P'dir. ARDL modelinde maksimum gecikme 6 olmak üzere gecikme uzunlukları AIC'ye göre belirlenmiştir. AIC, Akaike Bilgi Kriterini SC ise Schwarz Bayesian Bilgi Kriterini ifade etmektedir. X^2_{WDI} , X^2_{RRMKH} , X^2_{ARCH} sırasıyla White değişen varyans, Ramsey regresyonda model kurma hatası ve ARCH ardışık bağımlılık testi istatistikleridir. Parantez içindeki sayılar olasılık değerlerini göstermektedir.

Kısa dönemde enflasyon, kendi 1 gecikmeli değerinden ve diğer bağımsız değişkenlerin istatistikî olarak anlamlı olan gecikmeli değerlerinden uzun dönem tahmin sonuçlarına benzer yönde etkilendiği görülmektedir. Enflasyonun kendi 1, yurtdışı fiyatların cari dönem, ücretlerin 1 gecikmeli değeri, çıktı açığının ise 4 gecikmeli değeri

enflasyonu anlamlı olarak etkilemekte ve bu sonuçların teorik beklentilerle de uyumlu olduğu görülmektedir.

Ayrıca hata düzeltme modelinde mevsimsellik değişkenlerinin (D1, D2, D3) tamamı istatistikî olarak anlamlıdır. Aynı şekilde kriz kukla değişkenlerinin her ikisi de istatistikî bakımdan anlamlıdır.

3.6.Genişletilmiş Hata Düzeltme Modeli

Kısa dönemli ilişki hata düzeltme modeli ile tahmin edildikten sonra para ve maliye politikaları dikkate alınarak kısa dönem modeli yeniden tahmin edilmiştir. Para politikasını temsilen M2Y para arzı tanımı değişken olarak kullanılırken, maliye politikasını temsilen bütçe açığı değişkeni kullanılmıştır. Genişletilmiş hata düzeltme modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta P_t = \gamma_0 + \gamma_1 \text{HDT}_{t-1} + \sum_{i=1}^m \gamma_{2i} \Delta P_{t-i} + \sum_{i=0}^m \gamma_{3i} \Delta \text{İPE}_{t-i} + \sum_{i=0}^m \gamma_{4i} \Delta W_{t-i} + \sum_{i=0}^m \gamma_{5i} \Delta \text{GAP}_{t-i} + \sum_{i=0}^m \gamma_{6i} \Delta \text{DEF}_{t-i} + \sum_{i=0}^m \gamma_{7i} \Delta \text{M2Y}_{t-i} + \gamma_8 D1 + \gamma_9 D2 + \gamma_{10} D3 + \gamma_{11} D94 + \gamma_{12} D01 + u_t \quad (10)$$

Genelleştirilmiş modelde genelden özele modelleme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde göre model en geniş şekliyle oluşturularak tahmin edilir. Daha sonra istatistikî olarak anlamsız ve parametre işareti beklenenin tersi çıkan değişkenler Wald testi veya Lagrange Multiple Testi kullanılarak bu değişken parametrelerinin sıfıra eşit olup olmadıkları istatistikî olarak test edilir. Sonuçta sıfıra eşit olan değişkenler adım adım dışlanarak asıl modele ulaşılır.

Değişkenlerin anlamsız olan cari ve gecikme değerleri çıkarıldığında tahmin sonuçları Tablo 8'deki gibidir.

Para ve maliye politikaları dikkate alınarak genişletilen modelde yurtdışı fiyatlarının etkisi cari dönemde pozitif iken 4. dönemde negatif olmuştur. Aynı şekilde ücretlerin cari değeri ile 1 gecikmeli değerleri beklenilene uygun olarak pozitif iken 4. ve 5. dönemde etkisi negatife dönüşmüştür. Hâsıla açığının etkisi beklentiye uygun olarak pozitifdir. Bütçe açığının etkisi ise negatiftir. Bu bulgu ülkemizde uygulanan denk bütçe politikasının başarılı olmasının bir sonucudur. Son olarak para arzının 2. ve 4. dönem etkisi pozitif iken 5. dönemde negatiftir. Modelde hata düzeltme terimi anlamlı ve işareti beklenilene uygun olarak negatiftir. Uzun dönemde yaşanacak bir dengesizlik ilk dönemde yaklaşık %55 gibi bir hızla dengeye yaklaşacaktır. Ücretlerin ve para arzının cari değerlerinin etkisinin pozitif olmasına karşılık sonraki gecikmeli değerlerini negatif yönde etki yapması, ücret artışları veya parasal bir genişleme sonucu artan enflasyona karşı

sonraki dönemlerde ekonomide ücret artışlarının frenlenmesi veya parasal genişlemenin sınırlanması gibi daraltıcı politika uygulamalarının olduğunu gösterir.

Tablo: 8
Genişletilmiş Modelin ARDL Yaklaşımına Dayalı Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	p-değeri
Sabit	0.023071	0.006830	3.377930	0.0013
ΔP_{t-1}	0.394677	0.075383	5.235619	0.0000
ΔIPE	0.092284	0.026222	3.519267	0.0008
ΔIPE_{t-4}	-0.072977	0.027465	-2.657120	0.0100
ΔW	0.145430	0.039263	3.704021	0.0005
ΔW_{t-1}	0.258908	0.041071	6.303847	0.0000
ΔW_{t-4}	-0.081210	0.039212	-2.071047	0.0426
ΔW_{t-5}	-0.153173	0.041354	-3.703973	0.0005
ΔGAP_{t-4}	0.206066	0.085978	2.396727	0.0196
ΔDEF	-0.044154	0.017250	-2.559679	0.0130
ΔDEF_{t-1}	-0.072899	0.020416	-3.570621	0.0007
ΔDEF_{t-2}	-0.043267	0.020318	-2.129509	0.0373
$\Delta M2Y_{t-2}$	0.261172	0.053588	4.873719	0.0000
$\Delta M2Y_{t-4}$	0.238988	0.077192	3.095995	0.0030
$\Delta M2Y_{t-5}$	-0.102913	0.059432	-1.731606	0.0884
HDT_{t-1}	-0.548875	0.116427	-4.714335	0.0000
D1	-0.030105	0.006641	-4.533102	0.0000
D2	-0.054394	0.007019	-7.749243	0.0000
D3	-0.046123	0.006167	-7.479598	0.0000
D94	0.178470	0.026336	6.776672	0.0000
D01	0.097111	0.024721	3.928276	0.0002

$R^2=0.933663$, $R^2=0.911913$, Standart Hata=0.019162, AIC= -4.855436, DW=1.678958
F istatistiği=42.92746, SC= -4.239081, $X^2_{RRMKH}(1)=2,5073(0,1133)$, $X^2_{ARCH}(1)=1,6935(0,1931)$,
 $X^2_{ARCH}(4)=4,9512(0,2923)$

Not: Regresyonda bağımlı değişken P'dir. ARDL modelinde maksimum gecikme 6 olmak üzere gecikme uzunlukları AIC'ye göre belirlenmiştir. AIC, Akaike Bilgi Kriterini SC ise Schwarz Bayesian Bilgi Kriterini ifade etmektedir. X^2_{WDF} , X^2_{RRMKH} , X^2_{ARCH} sırasıyla White değişen varyans, Ramsey regresyonda model kurma hatası ve ARCH ardışık bağımlılık testi istatistikleridir. Parantez içindeki sayılar olasılık değerlerini göstermektedir.

Çalışmada son olarak ilk hata düzeltme modeli ile genişletilmiş hata düzeltme modeli çeşitli kriterler dikkate alınarak karşılaştırılmış ve kestirim gücü en yüksek model tespit edilmeye çalışılmıştır. Karşılaştırmada kullanılan kriter değerleri her iki model içinde Tablo 9'da verilmektedir.

Tablo: 9
Hata Düzeltme Modellerinin Karşılaştırılması

	İlk Hata Düzeltme Modeli	Genişletilmiş Hata Düzeltme Modeli
Hataların Ortalama Kare Kökü (Root Mean Squared Error)	0,023760	0,018851
Ortalama Mutlak Hata (Mean Absolute Error)	0,019021	0,014704
Theil Eşitsizlik Katsayısı (Theil Inequality Coefficient)	0,099946	0,0079209

Her üç kriter de dikkate alındığında genişletilmiş modelin hata ortalama karekökü, ortalama mutlak hata ve Theil eşitsizlik katsayısı ilk hata düzeltme modelinden küçük değerlidir. Bu nedenle de genişletilmiş modelin kestirim gücü ilk modele göre daha yüksektir.

4. Sonuç

Bir ülkede enflasyonun nedenleri arasında ön plana çıkan faktörlerin bilinmesi enflasyonla mücadelede başarıya ulaşma olanağını artıracaktır. Bu hedefe yönelik olarak 1987:01–2008:04 dönemini kapsayan verilerle ‘Üçgen Enflasyon Modeli’ çerçevesinde bir enflasyon modeli kurulmuştur.

ARDL yaklaşımıyla elde edilen uzun dönem modeli sonuçlarına göre yurtdışı fiyat düzeyi, ücretler ve çıktı açığı fiyatlar genel düzeyi üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etki yaratmaktadır. Bu değişkenler içinde en önemlisi ise çıktı açığıdır.

Kısa dönemde yurtdışı fiyat düzeyi, ücretler ve çıktı açığı fiyatlar genel düzeyi üzerinde pozitif etkiye sahiptir. Ancak çıktı açığının etkisi daha gecikmeli olarak ortaya çıkarken ücretlerin ve yurtdışı fiyat düzeyinin fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkisi daha öncelikli yaşanmaktadır.

Model para ve maliye politikaları dikkate alınarak genişletildiğinde, fiyatlar genel düzeyi ile bütçe açığı arasında negatif yönlü bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Bu ülkemizde uygulanan denk bütçe politikasının başarısının bir sonucudur. Para arzı ise fiyatlar genel düzeyini önce pozitif sonra negatif yönde etkilemektedir. Para ve maliye politikalarının da etkilerinin de dikkate alındığı model enflasyonun oluşumunu açıklama yönünden kestirim gücü daha yüksek bir modeldir.

Kaynakça

- Akyürek, C. (1999), "An Empirical Analysis of Post-Liberalization Inflation in Turkey", *Yapı Kredi Economic Review*, Vol:10, No:2, December, 31–53.
- Altıntaş, H., Çetintaş, H., Taban, S.(2008), "Türkiye’de Bütçe Açığı, Parasal Büyüme ve Enflasyon Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi:1992-2006", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:8, Sayı:2, 185-208.
- Aslandoğan, A. (2005), *Türkiye’de 1980 Sonrası Enflasyonun Nedenleri*, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Bildirici, M. (1999), "Rasyonel Beklenti", *Ekonomik Yaklaşım*, c. 10, 31–60.
- Boratav, K. (1990), *İstikrar ve Yapısal Uyum Politikalarının Bir Bilançosuna Doğru*, Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları, No: 9, Ankara.
- Domaç, İ.(2003), "Explaining and Forecasting Inflation in Turkey", *Working Paper*, The Central Bank of Turkey.
- Dornbusch, R. , Fischer, S. (1998), *Makroekonomi*, Çeviren: Ak, Salih vd., Akademi Yayınları, Ankara.
- Emsen, Ö. S., Aksu, H., Başar, S. (2001) "Türkiye’de bütçe Açıkları ve Enflasyon İlişkileri", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 15, Sayı 3-4, 17-28.
- Ercan, F. (1997), *Para ve Kapitalizm*, Ceylan Yay., No: 23, İstanbul.
- Eren, E. (1993), "Politika ve Ekonomi: Siyasal Konjonktür Dalgaları", *İktisat, İşletme ve Finans*, Sayı:8, 89, 59–64.
- Frisch, H. (1989), *Enflasyon Teorileri*, Çeviren: E. Oktay ve A. Yiğidim, Elif Matbaacılık Ltd., Ankara.
- Gordon, R.J. (1990), "What is New Keynesian Economics?", *Journal of Economic Literature*, Vol:28, 1117–1171.
- Gordon, R.J. (1997), "The Time-Varying NAIRU and its Implications for Economic Policy", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.11, No:1, 11–32.
- Gül, E., Ekinci, A.(2006), "Türkiye’de Enflasyon ve Döviz Kuru Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1984-2003", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2006/1, 91-106.
- Karluk, R. (1996), *Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim, Yapısal ve Sosyal Değişim*, 4. B., Beta Yayınları, No: 607, İstanbul.
- Kibritleoğlu, A., Rittenberg, L., Selçuk, F.(2002), "Inflation and Disinflation in Turkey", *Aldershot, UK&Burlington, Ashgate*, 43-76.
- King, R. G. (2000), "The New IS-LM Model: Logic and Limits", *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, 86(3), 45–103.

- Kotwal, O. P. (1987), *Theories of Inflation: A Critical Survey*, The McGraw-Hill Publishing Companies.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P.C.B., Schmidt, P., Shin, Y., (1992). “Testing the null of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root?”, *Journal of Econometrics*, 54, 159–178.
- Neftçi, S. (1991), *Enflasyon, Stabilizasyon Programı, Hedefler, Analiz ve Tedbirler*, Ankara.
- Öniş, Z., Özmucur, S. (1987), *Türkiye’de Enflasyon*, TO Yay., No: 1987-5, İstanbul.
- Özgün, D. B. (2000), *An Empirical Approach to Fiscal Deficits and Inflation: Evidence From Turkey*, Hazine Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Pesaran, M.H., Shin, Y., Smith, R.J.(2001), “Bound Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, J. Appl. Econ. 16, 289–326.
- Romer, D. (1996), *Advanced Macroeconomics*, The McGraw-Hill Publishing Companies, Inc., New York.
- Saatçioğlu, C., Korap H. L.(2006), “Determinants of Turkish Inflation”, *Turkish Economic Association, Discussion Paper*, 1-24.
- Saatçioğlu, C., Korap, H.L.(2008), “Talep-Çekişli ve Maliyet-İtişli Enflasyonist Etkenlerin Türkiye Ekonomisi Koşullarında Karşılaştırılması: Uygulanabilir bir Enflasyon Hedeflemesi Sistemi İçin Şoklara Karşı Duyarlılık Çözümlemesi ve Sistem Ayırıştırması”, 2. *Ulusal İktisat Kongresi*, İzmir, 1-20.
- Stiglitz, J. E. (1991), “Alternative Approaches to Macroeconomics: Methodological Issues and the New Keynesian Economics”, *NBER Working Paper Series*, Working Paper No: 3580.
- Toprak, M. (1993), “1980 Sonrasında Ekonomide Yapısal Değişme ve Finansal Derinleşme”, *İktisat, İşletme ve Finans*, Sayı: 83, 18–32.
- Uygur, E. (2001), “Enflasyon, Para ve Mali Baskı: İktisat Politikalarında Geri Kalmışlık”, *İktisat, İşletme ve Finans*, Sayı: 189, Aralık, 7–23.

Yakınsama Hipotezi: Teorik Tartışmalar

Reşat CEYLAN

resatc@hacettepe.edu.tr

Convergence Hypothesis: Theoretical Debates

Abstract

One of the most important subject of economic growth literature is convergence hypothesis which is the main inference of Solow growth model. According to this hypothesis under the closed economy conditions, because of the diminishing rate of return of the capital, per person real income differences accross countries tend to decrease. Even though the convergence hypothesis in 1980s has been widely used due to compiling long term macroeconomic series and improving econometric techniques, this hypothesis since 18th century have been a core issue deeply matters to economists. The main object of this study is to analyse the evolution of the convergence hypothesis within its historical process and to point out its huge terminology.

Key Words : Convergence Hypothesis, Neoclassical Growth Model, New Growth Theory, Sources of the Convergence Hypothesis.

JEL Classification Codes : D31, E15.

Özet

İktisadi büyüme literatürünün en önemli konularından birisi Solow modelinin temel çıkarımı olan yakınsama hipotezidir. Bu hipoteze göre, kapalı ekonomi koşulları altında sermayenin azalan getirisi nedeniyle ülkeler arası kişi başı reel gelir farklılıkları zaman içinde azalma eğiliminde olacaktır. Her ne kadar yakınsama hipotezi 1980'li yıllarda ülkelere ait uzun dönemli makroekonomik serilerin derlenmesi ve ekonometrik tekniklerin geliştirilmesi nedeni ile yaygın bir uygulama alanı bulmuş olsa da, bu hipotez 18. yüzyıl ortalarından beri iktisatçıların zihinlerini meşgul eden bir konudur. Yakınsama hipotezinin tarihsel süreç içinde geçirdiği evrim ve sahip olduğu zengin terminolojinin ortaya konması bu çalışmanın temel amacıdır.

Anahtar Sözcükler : Yakınsama Hipotezi, Neoklasik Büyüme Modeli, Yeni Büyüme Teorisi, Yakınsamanın Kaynakları.

1. Giriş

Ülkeler arası kişi başı reel gelir farklılıklarının zaman içinde ortadan kalkıp kalkmayacağı konusu, 18. yüzyıl ortalarından beri iktisatçıların ilgisini çekmektedir. Abromovitz (1986) tarafından yakınsama hipotezi olarak tanımlanan bu düşünce, özellikle 1980’li yılların ortalarından itibaren daha yoğun bir tartışma alanı haline gelmiştir. Yakınsama hipotezinin araştırmacılar arasında, bu kadar ilgi çeken bir konu haline gelmesinde, hem ülkelere ait uzun dönemli makro ekonomik zaman serilerinin yayımlanmasının hem de ekonometrik tekniklerde ortaya çıkan yeni gelişmelerin etkisinin olduğu söylenebilir. Bu nedenle, Solow modelinin 1956 yılında formüle edilmesi sonucu teorik temellere oturtulan yakınsama hipotezi sadece ekonomik bir olgu olarak değil aynı zamanda istatistiksel bir olgu olarak da incelenmeye başlanmıştır (Durlauf, 2003).

Genel olarak yakınsama hipotezinin cevap aradığı soruları şu şekilde özetlemek mümkündür: Zaman içinde ekonomiler arasında gelir eşitsizliğinin azalması beklenmeli midir? Düşük gelirli ekonomilerin, yüksek gelirli ekonomilerden daha hızlı büyüdüklerine ilişkin kalımsal bir eğilim var mıdır? Yüksek gelirli ekonomilerde, ekonomik büyüme bir gün yavaşlayacak mıdır? Uluslararası ticaretin olmadığı durumda bile, yukarıdaki sorulara olumlu cevap verilebilir mi? Yüksek gelirli bir ekonomideki ekonomik büyüme, düşük gelirli bir ekonomide, yüksek büyüme hızına neden olur mu? Ekonomik büyümede bir uluslararası dışsallık var mıdır? (Sala-i Martin, 1996; Rassekh, 1998).

Yakınsama hipotezinin test edildiği ilk çalışma Baumol (1986) tarafından yapılmıştır. Baumol, 16 endüstrileşmiş ülkeye ait 1870–1979 kişi başı reel gelir serilerini kullanarak yatay kesit regresyon analizi ile yakınsama araştırması yapmıştır. Elde ettiği bulgu ele alınan ülkeler arasında güçlü bir kişi başı reel gelir yakınsaması olduğu şeklindeydi. DeLong (1988) Baumol’un çalışmasının örneklem seçimi sapması problemi nedeniyle yanlış sonuçlar ürettiğini ileri sürerek eleştirmiştir. DeLong’a göre, Baumol 1870 yılının en zengin ülkelerini değil 1979 yılının en zengin ülkelerini örneklemine dâhil etmiş ve ex post bir analiz yapmıştır. 1986 yılında Romer ve 1988 yılında Lucas’ın yeni büyüme teorisini geliştirmesi, DeLong ile Baumol arasında ortaya çıkan yakınsama tartışmasına yeni bir boyut kazandırmıştır. Yeni büyüme teorisinin iki başlangıç noktasından birisi yakınsama hipotezinin geçerli olamayacağı argümanı olmuştur. Çünkü ülkelerdeki iktisadi büyümenin kaynağı içsel faktörlerdir ve sermaye faktöründe azalan getiri varsayımı geçerli değildir. Yeni büyüme teorisinin diğer başlangıç noktası ise Solow modelinin uzun dönem büyüme düzenliliklerinin ortaya konmasındaki yetersizliği olmuştur (Romer, 1994). Solow modeli ile yeni büyüme teorisi arasında yakınsama tartışması nedeniyle ortaya çıkan bu gerilim, deneysel çalışmalara da yansımıştır. Yakınsamayı test eden çalışmalarda yakınsama bulgusuna ulaşılması, Solow büyüme modelinin geçerliliği ve yakınsamayı red eden bulgular ise yeni büyüme teorisinin geçerliliği şeklinde algılanmıştır (Islam, 1995; Islam, 2003). Yeni büyüme teorisinin de Solow modeli kadar yakınsama hipotezi ile ilgilenmesi bu konuda çok zengin bir literatürün oluşmasını sağlamıştır.

Bu çalışmanın ana amacı tarihsel süreç içinde yakınsama hipotezinin geçirdiği evrimi ortaya koymak ve yakınsama terminolojisini sunmaktır. Bu amaçla birinci bölümde yakınsamanın tanımı ve kaynakları ele alınmakta, ikinci bölümde yakınsama ile ilgili temel kavramlar sunulmakta ve üçüncü bölümde de sonuç ve değerlendirmeye yer verilmektedir.

2. Yakınsama Hipotezinin Kaynakları

Abramovitz (1986) yakınsama hipotezinin kısa ve öz bir tanımını yapmıştır. Buna göre, “Belli koşullar altında geride kalmak, başlangıçtaki liderden daha hızlı büyüme kabiliyeti ve üretkenliği yaratır”. Bu görüş, yakınsama hipotezinin ana iddiasıdır. Literatürde yakınsama hipotezinin üç ana kaynağı olduğu ileri sürülmektedir. Bunlar; teknolojik yayılım, Neoklasik büyüme modeli ve küreselleşmedir (Rassekh, 1998). Yakınsama hipotezinin temel kaynakları olarak ortaya konan bu unsurlar aşağıdaki biçimde açıklanmaktadır.

2.1. Teknolojik Yayılım

Teknolojik yayılımın yakınsama üzerindeki ilk izleri, 18. yüzyılın ortalarında, D. Hume ve J. Tucker’in yazılarında bulunmuştur (Elmslie, 1995). Hume, ekonomik büyüme süreci sırasında ekonomiler arasında yakınsamaya doğru doğal bir eğilim olduğuna inanmış, Tucker ise uluslararası ekonomik eşitsizliğin belirsiz bir şekilde devam edeceğini ileri sürmüştür. Hume, teknoloji transferi ve düşük ücretlerin, fakir ülkelerin zengin ülkelerden daha hızlı büyümesi için bir dürtü sağlayacağını iddia etmiştir. Hume ayrıca üreticilerin, işçi ücretlerinin düşük olması ya da başka faktörlerin varlığı nedeniyle, zenginleştirdikleri ülkelerden ve bölgelerden ayrılıp, diğer bölgelere ve ekonomilere hareket edeceğini ve bunları da zenginleştirdikten sonra terk edeceklerini öngörmüştür (Elmslie, 1995).

Veblen (1915), gelişmiş ekonomiden az gelişmiş bir ekonomiye doğru teknoloji transferinin, yakınsamaya katkılar sağladığını ileri süren teorinin başlıca destekçisi olarak bilinmektedir. Ancak Gerschenkron (1952), teknolojik olarak geri kalmışlığın bir avantaj olduğu fikrini ayrıntılı olarak işlemiş ve popüler hale getirmiştir. Gerschenkron’un “görelî geri kalmışlık” teorisinin itici gücü, ülkelerin geri kalmışlığı ile doğrudan çeşitleneceği söylenebilen endüstrileşmeye özgü fırsatlardır. Geri kalmışlığın avantajı için gerekli koşul, endüstrileşmeyi engelleyen faktörlerin olmaması ve kullanılabilir kaynakların yeterli donanımdır. McCloskey (1990), Gerschenkron’un “görelî geri kalmışlık teorisini”nin “temel bilimsel katkı” olduğunu iddia etmiştir. Gelişmiş ekonomilerin, uzun dönem makro ekonomik verilerinin sunulduğu Maddison’un 1982’deki kitabının yayını, Gerschenkron’un teorisinin test edilmesini mümkün kılmıştır. Örneğin Abramovitz (1986) hızlı büyüme için teknolojik geriliğin sunduğu fırsatları ortaya koymak için Maddison’un verilerini kullanmış ve şu sonuca ulaşmıştır: “Bir lider, eski sermayesini terk edip onu yenilediğinde, üretim verimliliği artışı buna eşlik eder. Bu durum, süreç içinde bilginin

gelişimi tarafından sınırlanır ve yönetilir. Bununla birlikte geride kalanlar, büyük bir sıçrama potansiyeline sahip olurlar. Yeni sermaye, bilginin sınırlarını içerebilir fakat sermaye, teknolojik olarak eskiyen yenilemiş olur. Böylece geniş teknoloji ve lider ile takipçisi arasındaki verimlilik açığı, verimlilik büyümesi için takipçinin güçlü bir potansiyeli haline gelir. Bu nedenle diğer şeyler aynı iken, takipçinin büyüme hızı artar. Takipçi başlangıçta çok geride ise, lideri hızla yakalama eğiliminde olur.”

Abramovitz (1986), geri kalmış ekonomideki “sosyal kabiliyet”in yakalama için gerekli bir koşul olduğunu ifade etmektedir. Sosyal kabiliyet, yeterli girişimcilik yeteneğine, teknik ve idari elemana ve yardımcı kurumlara gönderme yapmaktadır. Ayrıca sosyal kabiliyet, kültürel özellikler, çalışma ve refah ile ilgili davranışlar, sosyal yapı içindeki sınıf hareketliliği gibi faktörleri de içermektedir. Sosyal kabiliyet olmadan teknolojik gerilik bir avantaj olamamaktadır (Barro ve Sala-i Martin, 1992; Bernard ve Jones, 1996a). Tarihsel kanıtlar sosyal kabiliyetin, başlangıçta dışsal ve genellikle yakınsama sürecinden önce geliştiğini göstermektedir. Dünyanın tüm bölgelerinin ekonomik gelişiminin analizinde Maddison (1995), Japonya’nın 19. yüzyıldaki kurumlarını reforme ederek 20. yüzyılda hızlı ekonomik büyümenin temellerini attığını ileri sürmektedir. Ayrıca Maddison, Güney Amerika ülkelerinin ve Hindistan’ın, kurumlarını reforme etmedikleri için, geri kalmışlığın avantajından yararlanamadıklarını belirtmiştir (Rassekh, 1998).

Çok uluslu şirketler, teknoloji transferi için çok etkin bir araç olarak ele alınmaktadır. Ancak çok uluslu şirketler, her ev sahibi ekonomide yüksek büyüme oranı yaratamamıştır. Blomström, Lipsey ve Zejan (1996), kişi başına gelire bakarak, sadece gelişmekte olan ülkelerin %50’sinin doğrudan dış yatırımların ülkeye gelmesi nedeniyle yüksek bir büyüme hızına sahip olduklarını ortaya koymuştur. Yeterli kaynaklardan yoksun olan fakir ülkeler, çok uluslu şirketler tarafından getirilen teknolojiyi içselleştiremezler. Blomström ve Lipsey (1996) üretimdeki globalleşmenin genellikle, ev sahibi ülkelerin büyüme oranlarına katkı yaptığını ve bu katkının teknolojik yayılmanın etkisine dayandığını ileri sürmektedir.

Takipçi bir ekonomi teknolojinin taklidi, icadından daha az maliyetli olduğu için hızlı büyüme oranına sahip olabilir (Barro ve Sala-i Martin, 1995; Bernard ve Jones, 1996a). Yeni bir tekniğin gelişiminde lider ülke, taklitçinin sakınabileceği hataları yapar. Birçok çalışma, taklit maliyetlerinin ve başarılı bir taklit için gerekli olan zamanın tahminini ortaya koymaktadır. Örneğin; Mansfield, Schwartz ve Wagner (1981), Amerika’da ilaç, mühendislik, elektronik ve kimyasal ürünlerde taklit maliyetlerinin, yenilik maliyetlerinin ortalama olarak %65’i kadar olduğunu bulmuşlardır. Teece (1997), çok uluslu şirketler için teknoloji transferi maliyetinin, tüm yönetim maliyetlerinin %19’u kadar olduğunu ortaya koymuştur. Taklitçi için yeni ürünleri öğrenmek, yaklaşık olarak bir yıllık bir süreyi kapsamaktadır. Mansfield (1985), üretim maliyetlerinin %70’i için bir yıllık gecikme bulmuştur. Caballero ve Jaffe (1993), yeni fikirlerin diğer araştırmacıları etkilemesinin, bir yıldan iki yıla kadar bir zaman aldığını tahmin etmiştir.

Sonuç olarak; teknolojik yayılımın geri kalmış olan ekonomilerde sosyal kabiliyetin varlığı halinde, verimlilik ve üretim artışı sağlayarak, teknolojik açıdan lider olan ekonomiye doğru bir yakınsama eğilimi yaratacağı yönünde genel bir görüş bulunmaktadır. Yapılan çalışmalar da bu sonucu destekler niteliktedir.

2.2. Neo Klasik Büyüme Modeli

Solow (1956) tarafından geliştirilen neoklasik modele göre, her bir ekonomi, iskonto oranı, dönemler arası faktör ikame esnekliği, sermayenin payı, aşınma oranı ve nüfus büyüme oranı gibi ekonominin toplulaştırılmış parametreleri tarafından belirlenen kendi durağan durum gelir düzeyine yakınsar (Mankiw, Romer, Weil, 1992). Durağan durumdan sonra ekonomi, sıfır oranını içeren sabit bir oranda büyür. Bu durumda, durağan durumun belirleyicileri benzer olduğunda ülkeler arasında yakınsama beklenir (Galor, 1996).

Bir ekonomi, eğer başlangıç sermaye-emek oranı, durağan durum sermaye-emek oranından küçükse (sonuç olarak sermayenin marjinal verimliliği yüksek) diğer ekonomilerden daha hızlı büyür. Yeniden üretilebilir sermayenin düşük başlangıç düzeyi, hızlı büyüme ve hızlı sermaye birikimi ile sonuçlanır. Sermaye ve emeğin uluslararası hareketliliği, kaynakları bol faktörlü alanlardan kıt faktörlü alanlara taşıyarak yakınsama sürecini kolaylaştırır. Bu yüzden iki ekonomi, eğer her yönden özdeş ise, ya da eğer biri ötekini durağan durumuna yükselmişse, aynı kişi başı reel gelir düzeyine sahip olacaklardır. Bu durumda, büyüme oranı, ülkelerin durağan duruma uzaklıkları ile negatif ilişki içindedir. Neoklasik büyüme modelinde kabul edilen varsayımlar nedeniyle ülkeler durağan durum gelir düzeyine yakınsama eğilimi içindedirler.

2.3. Küreselleşmenin Rolü

Neoklasik modele göre yakınsama, ülkeler arasında ticaretin olmaması halinde oluşabilirken, uluslararası ticaret yakınsamayı etkiler. Ekonomistler genellikle, yoğun ticaretin partnerlerin reel çıktıları artıracağına inanırlar. Fakat ticaretin ekonomilerin yakınsamasına yol açıp açmadığı ayrı bir meseledir ve çelişkili kalmaktadır (Slaughter, 1997).

Smith, zengin ekonomi ile fakir ekonomi arasındaki ticaretin, her ikisine de yarar sağlayacağını ancak bu durumun gelir iraksamasına yol açacağını öngörmüştür. Smith'in modelinde, imalat sanayindeki verimlilik, tarım sektöründeki verimlilikten daha hızlı artmaktadır. Zengin ekonominin sanayi mallarının fakir ekonomiye ihracatı, bu ekonomide imalat sanayini ekonominin dışına sürüklemektedir. Bu yüzden ticaret, gelir açığını genişletir (Islam, 2003; Elmslie, 1995). Smith'in, uluslararası ticaretin, fakir ülkelerdeki gelişme sürecindeki rolüne ilişkin iddiası, 1950'lerde birçok ekonomist tarafından yeniden ele alınmıştır. Prebisch (1950) ve Singer (1950), birbirinden bağımsız

olarak, dış ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine hareket ettiğini öne sürmüşlerdir. Bu iki yazarın etkileyici çalışmaları, az gelişmiş dünyanın çoğunda, korumacı politikalara yol açmıştır. Endüstrileşmiş bölgeler ile endüstrileşmemiş bölgeler arasındaki gelir açığı, çok büyük ve giderek genişlediği için, Singer-Prebisch hipotezi kolayca kabul edilmiştir. Edwards (1993), 54 ülke örnekleminde, 1971–1982 periyodu boyunca, verimlilik gelişimine ticari yönlendirmenin etkisini çalışmıştır. Modelinin tüm versiyonlarında, ticareti saptırma ve korumacılığın proxy değişkenleri, toplam faktör verimliliğini ters yönde etkilemiştir. Sachs ve Warner (1995) tarafından yapılan deneysel bir çalışmada ekonomik yakınsama ve ticaret liberalizasyonu arasındaki ilişki, 1970–1985 periyodunda 117 ekonomini için araştırılmıştır. Örneklem boyunca %2'den fazla büyüyen ülkelerin ezici çoğunluğu, özel mülkiyet haklarını koruyucu uygulamaları ve uluslararası ticareti arttıran politikaları takip etmişlerdir. Sachs ve Warner, fakir ülkelerin zengin ülkeleri yakalaması için ticareti engelleyen faktörleri azaltmaya ihtiyaçlarının olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Sonuç olarak, küreselleşmenin yakınsama ile ilişkili olduğu vurgulanmaktadır ancak küreselleşmenin yakınsamaya, nasıl yol açtığı açıkça ortaya konamamaktadır.

3. Yakınsama Terminolojisi

Yakınsama hipotezi ile ilgili tartışmalar, zaman zaman çok farklı yakınsama yorumlarına yol açmıştır. Araştırmacılar, Solow modeli çerçevesinde ülkeler arası büyüme düzenliliklerine ilişkin çalışmalara başvurduklarında, açık ya da örtük olarak bazı varsayımları kabul ederler ve bu durum da, yakınsamanın farklı türlerinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Aşağıda, çeşitli yakınsama kavramları verilmektedir (Islam, 2003; Rassekh, 1998): Mikro yakınsama ve makro yakınsama, yakalama ve yakınsama, bir ekonomi içindeki yakınsama ve ülkeler arası yakınsama, büyüme oranlarındaki yakınsama ve gelir düzeylerinde yakınsama, β - yakınsaması ve σ - yakınsaması, koşulsuz yakınsama ve koşullu yakınsama, koşullu yakınsama ve kulüp yakınsaması, gelir yakınsaması ve toplam faktör verimliliği (TFP) yakınsaması, deterministik yakınsama ve stokastik yakınsama.

Yukarıda sıralanan çeşitli yakınsama kavramları ile ilgili tanımlar aşağıda sunulmaktadır.

3.1. Mikro Yakınsama ve Makro Yakınsama

Mikro yakınsama, ekonomiler arası özdeş faktör gelirinin eşitlenmesine doğru bir eğilimden söz etmektedir. Faktör – Fiyat Eşitliği Teoremi (FPE), mikro yakınsama hipotezi için çok önemli bir iskelet oluşturmaktadır. FPE, standart Hecksher-Ohlin-Samuelson modelinin koşulları altında, ticari engeller kalktığı için, ticaret yapan ülkelerde aynı faktör gelirlerinin yakınsayacağını ileri sürmektedir. Mikro yakınsama, 1980'lerin

başından beri önemli ölçüde dikkat çekmektedir. Makro yakınsama ise, kişi başına gelir, işçi başına çıktı, toplam faktör verimliliği ve büyüme oranları gibi makro ekonomik değişkenler üzerine odaklanmaktadır. Burada teori, ülkeler arasında kişi başı gelirlerin nasıl yakınsayacağını ya da ıraksayacağını açıklamaktadır. Kişi başına gelir, faktör fiyatlarının ağırlıklı bir ortalaması olduğu için, mikro ve makro yakınsama kavramları ilişkilidir (Rassekh, 1998).

3.2. Yakalama ve Yakınsama

1980'li yıllardan önce yakınsama tartışmaları yakalama kavramı üzerinde yoğunlaşmıştır. Özellikle kalkınma iktisadı literatürü, yakalama kavramının teorik çatısının oluşumunda çok önemli bir rol oynamıştır. Bu konuda Veblen (1915), Gerschenkron (1952, 1962), Myrdal (1956), Singer ve Prebisch (1950) ve Abramovitz (1986) gibi iktisatçıların önemli katkıları olmuştur. Yakalama kavramı, yakınsama sürecinin tamamlanması halinde oluşabilecek bir durumu ifade etmektedir. Yakınsama ise bir süreçtir. Bu süreç sonunda çeşitli ekonomiler belli parametreler açısından aynı düzeye ulaşmaktadır. 1986 yılında Baumol'un çalışması, yakalama kavramını yeniden gündeme getirmiş ve bu sürecin incelenmesi gerektiği iktisatçılar arasında benimsenen bir görüş haline gelmiştir. Bu durumda konu ile ilgili olarak 1986 sonrası yapılan çalışmalarda kavram, yakınsama olarak ele alınmıştır. Yakalama ile yakınsama arasındaki ekonometrik ilişki Bernard ve Durlauf (1995) tarafından ele alınmıştır.

3.3. Ülke içi Yakınsama ve Ülkeler arası Yakınsama

Kaldor (1961), yaptığı çalışmada ülkelerin büyüme düzenlilikleri ile ilgili 6 stilize olgu ileri sürmüştür. Kaldor'un tespit ettiği stilize olgular şu şekilde sıralanmaktadır: a) İşçi başına üretim, verimlilik büyümesinde bir azalış olmaksızın sürekli büyüme eğilimi göstermektedir. b) İşçi başına sermaye stoku sürekli büyüme eğilimindedir. c) Sermayenin getiri oranı durağandır. d) Sermaye-üretim oranı durağandır. e) İşgücü ve sermayenin toplam gelirden aldıkları paylar sabittir. f) Verimlilik büyümesinde ülkeler arasında geniş farklılıklar vardır. Solow (1970) Kaldor'un bu çalışmasından hareketle yakınsamanın son iki stilize olgu ile ilgili olduğunu belirtmiştir.

Solow Modeli'nin, ülke içindeki veya ülkeler arasındaki gelir düzeyi ve büyüme oranındaki farklılıkları açıklamada, başarısız olduğuna ilişkin olarak bulgulara ulaşılması, iktisadi büyüme teorisyenleri arasında memnuniyetsizlik yaratmıştır. Tarihsel olarak Solow Modelinin ana amacı, faktör ikamesi ve azalan getiriler ile ekonominin istikrarlı dinamik dengeye ulaşabileceğini göstermektir. Neoklasik Büyüme Modelinde, ekonominin denge kişi başı sermaye stokundan başlayıp başlamaması sorun değildir. İkame olanakları ve azalan getiriler ekonomiyi dengeye yakınsamaya zorlayacaktır. Ekonomi içinde de olsa bu, yakınsamanın temel önermesidir. Bu sonuç her ne kadar Neoklasik Büyüme Modeli ile uyumlu olsa da, Neoklasik Büyüme Modelinin ülkeler arası yakınsama sürecine ilişkin

sonuçlar ürettiği dikkate alınmalıdır. Ülke içi yakınsamada, bir ülkenin kendi bölgeleri arasındaki gelir açıklarının zaman içinde ortadan kalkıp kalkmadığı ele alınmaktadır. Bu konuda özellikle; Barro ve Sala-i Martin (1990, 1991, 1992), Sala-i Martin (1996a, b)'nın önemli çalışmaları bulunmaktadır. Her ne kadar bu çalışmalarda kişi başı gelir düzeyleri arasındaki yakınsama eğilimi ele alınıyor olsa da, açık ekonomi özellikleri bütünüyle karşılandığı için faktör fiyatları arasındaki yakınsama eğilimi de ele alınabilir. Bu durumda, yakınsamanın iki önemli kavramı, yani mikro yakınsama ve makro yakınsama arasındaki ilişkiler de incelenebilir.

3.4. Büyüme Oranında Yakınsama ve Gelir Düzeyinde Yakınsama

Ekonomiler arası yakınsama, iki farklı şekilde anlaşılabilir. Bunlar: Büyüme oranında yakınsama ve gelir düzeylerinde yakınsamadır. Bu kavramların her ikisinde de teknolojinin dünyaya, Neoklasik büyüme modeli bağlamında yayılacağı düşüncesi vardır. Neoklasik büyüme modelinde teknoloji sürecinin tanımlanması şu varsayımlara dayanır: a) teknolojik yenilik üretmek için ihtiyaç duyulan yeni kaynaklar yoktur, b) herkes var olan teknolojiden eşit olarak faydalanır ve c) hiç kimse bu teknolojiden faydalandığı için ödeme yapmaz (Sala-i Martin, 2002). Küresel olarak ele alındığında bu varsayımlar, tüm ülkelerin teknoloji sürecini eşit olarak paylaştıkları anlamına gelmektedir. Bu durumda tüm ülkeler, aynı durağan durum ile büyüebilirler. Bu durum, büyüme oranlarındaki yakınsama hipotezinin bir ürünüdür. Araştırmacılar bu varsayımlara sıkça, tüm ülkelerin aynı üretim fonksiyonuna sahip oldukları varsayımını da eklemektedirler. Bu varsayım ise tüm ülkelerin aynı durağan durum gelir düzeyine sahip olacakları hipotezini ima etmektedir. Dolayısıyla ülkelerin aynı durağan durum gelir düzeyine sahip olabilmeleri için, özdeş üretim fonksiyonlarına sahip olmaları gerekmektedir. Ülkelerin özdeş üretim fonksiyonlarına sahip oldukları varsayımı, mevcut dünyanın homojen bir yapıda olduğunu ifade etmektedir.

3.5 β - Yakınsaması ve σ - Yakınsaması

Gelir düzeyi ve büyüme oranlarındaki yakınsama terimleri β - yakınsaması olarak adlandırılmaktadır (Sala-i Martin, 1996b). Bu tip bir yakınsama, sermaye fakiri bir ülkede, sermayenin marjinal verimliliğinin azalan getiriler nedeniyle yüksek olacağını göstermektedir. Benzer tasarruf oranları ile fakir ülkeler hızla büyüyecektir. Bu durumda, başlangıç gelir düzeyi ve takip eden büyüme oranları arasında negatif ilişki olması gerekir. Bu olgu büyüme oranı başlangıç regresyonları olarak bilinen, yakınsama araştırmaları metodolojisinin popüler olmasına yol açmıştır. Bu regresyonlarda başlangıç gelir düzeyi katsayısının, negatif işaretli olduğu varsayılmaktadır. Yakınsama, β - yakınsaması olarak bilinen β katsayısı tarafından tahmin edilmektedir. Bununla beraber, Quah (1993) ve Friedman (1992)'nin vurguladığına göre yakınsama, gelir dağılımının çapraz-kesit saçılımına ilişkin bir önermedir ve büyüme başlangıç regresyonundan elde edilen negatif β , bu saçılmayı azaltmak için zorunlu değildir. Bu görüşe göre yakınsamanın, β 'nin

işareti vasıtasıyla tahmin edilmesi yanlış olabilir, onun yerine ülkeler arası büyüme oranlarına bakılarak ve/veya gelir düzeyleri arasındaki saçılmanın dinamiklerine bakılarak yakınsama tahmin edilebilir. Bu durum, σ - yakınsaması biçimini ortaya koymaktadır. Burada σ ya bölgeler arası gelir saçılımının ya da büyüme oranlarının standart hatasıdır.

Yukarıdaki sınırlamalara rağmen araştırmacılar, β -yakınsaması ile ilgilenmeyi sürdürmüşlerdir. Çünkü bu, σ -yakınsaması koşulları yeterli olmadığı için bir gerekliliktir. β -yakınsaması ile ilgili metodolojilerin gelişiminin ortaya konmasının bir diğer nedeni de, büyüme modelinin yapısal parametrelerine ilişkin bilgi sağlamasıdır. Çünkü dağılım yaklaşımları genellikle böyle bir bilgi sağlamaz. Sözü edilen iki yakınsama kavramı arasında, güçlü ve öngörülebilir bir ilişki olduğu araştırmacılar arasında kabul gören bir düşüncedir. Bu iki kavram daha çok, yakınsamanın ortaya konmasında kullanılacak metodoloji ile ilgilidir. Oysa ekonomik teori yönünden yakınsamanın tanımlanması da çok önemli bir konudur.

3.6. Koşulsuz Yakınsama ve Koşullu Yakınsama

Solow Modeli çerçevesinde basit bir Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonu ele alınarak, koşullu ve koşulsuz yakınsama kavramları ortaya konabilir. Buna göre üretim fonksiyonunun 1. dereceden homojen ve ölçüğe göre sabit getirili olması halinde bir ülkenin durağan durum gelir düzeyinin belirleyicileri: teknoloji düzeyi, tasarruf oranı, teknolojik büyüme oranı, nüfus artış hızı, aşınma oranı ve sermayenin üretimdeki payıdır. Koşulsuz yakınsama, ele alınan ekonomiler için durağan durumun belirleyici parametrelerinin aynı olmasını gerektirir. Koşullu yakınsama biçimi ise, durağan durumda olası farklılıklardan söz eder ve bu yüzden, bu farklılıkları kontrol etmek için büyüme başlangıç regresyonlarında içerilmesi gereken uygun değişkenlere ihtiyaç duyar. Bu durumda ülkelerin durağan durum gelir düzeyinin belirleyici parametreleri farklı olmaktadır (Galor, 1996). Koşullu yakınsamada ülkeler, kendi yapısal özellikleri çerçevesinde bir durağan durum gelir düzeyine yakınsamaktadır. Dolayısıyla ülkelerin yapısal özelliklerinin farklı olması nedeniyle, durağan durum gelir düzeyi de farklı olmaktadır. Koşulsuz yakınsamada ise ülkeler, aynı durağan durum gelir düzeyine yakınsamaktadırlar.

3.7. Koşullu Yakınsama ve Kulüp Yakınsaması

Koşullu yakınsama kulüp yakınsaması ile ilişkilidir. Kulüp yakınsaması kavramının temelleri Baumol (1986) tarafından atılmıştır. Fakat formülasyonu, Durlauf ve Johnson (1995) ve Galor (1996)'a aittir. Bilindiği gibi neoklasik büyüme modelinin bir özelliği, dengenin tekliğidir. Ve bu teklik yakınsama olgusunun ortaya konmasında kullanılmaktadır. Koşulsuz yakınsama durumunda, tüm ekonomilerin yaklaşacağı tek bir denge vardır. Fakat, koşullu yakınsama durumunda denge farklılaşır ve her bir ekonomi kendi özel dengesine sahip olur. Aksine kulüp yakınsaması fikri, çoklu denge üreten

modellere dayanır. Ekonominin bu farklı dengelerden hangisine ulaşacağı, başlangıç pozisyonuna ve diğer bazı davranışlarına bağlıdır. Bir grup ülke, eğer başlangıçta aynı bazı özelliklere sahip olmuşlarsa veya benzer davranışlar göstermişlerse özel bir dengeye yaklaşabilirler. Bu sonuç, kulüp yakınsamasını üretir.

3.8. Gelir Yakınsaması ve Toplam Faktör Verimliliği (TFP) Yakınsaması

Araştırmacılar genellikle gelir yakınsaması ile kişi başına düşen gelirdeki yakınsamaya odaklanmışlardır. Bununla birlikte gelir yakınsaması, teknolojik yakalama ve sermaye derinleşmesinin karşılıklı etkileşimi sonucu oluşabilir. Araştırmacıların çoğu, sermaye derinleşmesi sürecinin parametrelerine odaklanırken, Dowrick ve Nguyen (1989) dikkatlerini, doğrudan teknolojik yakalama sürecine vermişlerdir. TFP, teknolojinin en yakın ölçüsü olduğu için bu araştırmacılar ülkeler arasında TFP yakınsaması olup olmadığını incelemişlerdir. Bu durum TFP yakınsamasını ortaya koymuştur. Buna göre, gelir yakınsaması başlangıç TFP farklılıklarının dar ya da geniş olup olmamasına bağlı olarak hızlanacak ya da yavaşlayacaktır. TFP yakınsaması ile ilgili diğer çalışmalar ise Bernard ve Jones (1996a, 1996b)'dir. Bu çalışmalarda özellikle TFP ölçümünün nasıl yapılacağı ve TFP ayrıştırımı ele alınmaktadır. Böylece ülkeler arası ve ülke içi yakınsama tespit edilebilmektedir. TFP yakınsamasına ilişkin analizlerde ayrıca, bir ülke içinde yakınsamayı tetikleyen endüstriler ile ülkeler arasında yakınsamayı tetikleyen endüstrilerin toplam faktör verimliliğine katkılarında yakınsama olup olmadığı da ele alınabilmektedir (Bernard ve Jones, 1996c). Bu analizlerde kullanılan dönüştürme yöntemi, baz alınan yıl gibi kriterler elde edilen sonuçların güvenilirliğinde önemli rol oynamaktadır.

3.9. Deterministik Yakınsama ve Stokastik Yakınsama

Yakınsama analizlerinde zaman serisi yaklaşımının kullanılmaya başlanmasıyla birlikte yakınsamanın, deterministik ve stokastik tanımlaması yapılmıştır. Bernard ve Durlauf (1996), Carlino ve Mills (1993), Evans (1996), ve Evans ve Karras (1996), Qi ve Papell (1999) gibi araştırmacılar, zaman serisi ekonometrik yöntemini kullanarak yakınsamayı araştırmışlardır. Yakınsama analizlerinde zaman serisi tekniği kullanılırken hem ülke içi yakınsama biçimi hem de ülkeler arası yakınsama biçimi ele alınmaktadır (Nahar ve Inder, 2002). Ülkeler arasındaki yakınsama analizlerinde bir grup ülkenin, grup liderine yakınsamasında ve/veya aynı gruptaki ülkelerin grup ortalamasına doğru yakınsamasında zaman serisi analizleri kullanılmıştır (Nahar ve Inder, 2002). Yakınsamanın zaman serisi tanımlaması, koşullu ve koşulsuz yakınsama türleri ile de ilişkilidir. Eğer ülkelerin aynı durağan durum gelir düzeyine yakınsayıp yakınsamadıkları inceleniyorsa koşulsuz yakınsama, eğer ülkelerin farklı durağan durum gelir düzeylerine yakınsama davranışı sergileyip sergilemedikleri ele alınıyorsa koşullu yakınsama araştırması yapılmaktadır. Bu kurulum içinde ayrıca, deterministik yakınsama ile stokastik yakınsama arasında bir ayırım yapılmıştır. Bu ayırım, durağan olmayan serilerdeki birim kökün test edilmesinde kullanılan deterministik veya stokastik trend olup olmamasına

dayandırılır. Buna göre, eğer ülkeler sabit bir zamanda aynı çıktı değerine sahip ise ülkeler arasında deterministik yakınsama vardır. Eğer ülkeler sabit bir zamanda aynı çıktı tahminlerine sahip olurlarsa o zaman da stokastik yakınsama vardır.

4. Sonuç

Bu çalışmada yakınsama hipotezinde ortaya çıkan terminolojik zenginlik gözden geçirilmiş ve teorik olarak yakınsama çıkarımına neden olan faktörler ele alınmıştır. Buna göre ülkeler arası kişi başı reel gelir yakınsamasının üç nedeni vardır. Bu nedenler; teknolojik yayılım, neoklasik büyüme modeli ve küreselleşme eğilimleridir. Teknolojik yayılım ülkeler arası teknoloji transferinin gerideki ülkede sosyal kabiliyetin varlığı halinde yakınsama sürecine neden olabileceğini ifade etmektedir. Neoklasik büyüme modeli, kapalı ekonomi koşulları altında sermaye faktöründe azalan getirinin yakınsama sürecini ortaya koyacağını belirtmektedir. Küreselleşmenin ise ülkelerde mal ve faktör hareketliliği önündeki engellerin kaldırılması yolu ile yakınsama sürecini etkileyeceği düşünülmektedir.

Bu çalışmadan da anlaşılacağı gibi yakınsama hipotezi terminolojisi çok çeşitli ekonomik göstergeler ve ekonometrik teknikler açısından ele alınmaktadır. Bu kavramsal terminoloji hem yakınsama hipotezinin teorik temelleri ile hem de yakınsama hipotezini test etmede kullanılan ekonometrik yöntemlerin çeşitlenmesi ile zenginleşmektedir.

Kaynakça

- Abramowitz, M. (1986), "Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind", *Journal of Economic History*, 46(2): 385–406.
- Barro, R. J. (1991), "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 407–43.
- Barro, R. J., Sala-i Martin, X. (1992), "Convergence", *Journal of Political Economy*, 100:223–51.
- Barro, R. J. (1994), "Economic Growth and Convergence", International Center for Economic Growth.
- Baumol, W. J. (1986), "Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show?", *The American Economic Review*, 76 (5): 1072–85.
- Baumol, W. J., Wolff, E. N. (1988), "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Reply", *The American Economic Review*, 78 (5): 1155–59.
- Ben-David, D. (1998), "Convergence Clubs and Subsistence Economies", *Journal of Development Economics*, 55: 155–71.
- Ben-David, D., Kimhi, A. (2004), "Trade and the Rate of Income Convergence", *Journal of International Trade & Economic Development*, 13 (4): 419–41.

- Bernard, A. B., Durlauf, S. N. (1995), "Convergence in International Output", *Journal of Applied Econometrics*, 10 (2): 97–105.
- Bernard, A. B., Durlauf, S. N. (1996), "Interpreting Tests of the Convergence Hypothesis", *Journal of Econometrics*, 71 (1996) 161–173.
- Bernard, A. B., Jones, C. I. (1996a), "Technology and Convergence", *Economic Journal*, 106 (43): 1037–44.
- (1996b), "Comparing Apples to Oranges: Productivity Convergence and Measurement Across Industries and Countries", *The American Economic Review*, 86 (5): 1216–38.
- (1996c), "Productivity Across Industries and Countries: Time Series Theory and Evidence", *The Review of Economics and Statistics*, 78 (1): 135–146.
- Bloom, D., Canning, D., Sevilla, J. (2002), "Technological Diffusion, Conditional Convergence and Economic Growth", *NBER Working Paper*, No: 8713.
- Cho, D. (1994) "Industrialization, Convergence, and Patterns of Growth", *Southern Economic Journal*, 61 (2): 398–414.
- (1996), "An Alternative Interpretation of Conditional Convergence Results", *Journal of Money, Credit and Banking*, 28 (4): 669–81.
- Crespo-Cuaresma, J., Dimitiz, M. A., Ritzberger-Grünwold, D. (2004), "Growth, Convergence and EU Membership", *Oesterreichische Nationalbank Working Paper*, No: 62.
- DeLong, B. J. (1988), "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: A Comment", *The American Economic Review*, 78 (5): 1138–54.
- Dowrick, S., Nguyen, D. (1989), "OECD Comperative Economic Growth 1950-85: Catch-Up and Convergence", *The American Economic Review*, 79 (5): 11030.
- Durlauf, S.N. (1996), "Controversy On The Convergence and Divergence of Growth Rates: An Introduction", *Economic Journal*, 106 (437): 1016–18.
- Durlauf, S. N., Johnson, P. A. (1995), "Multiple Regimes and Cross-Country Growth Behavior", *Journal of Applied Econometrics*, 10(4): 365–84.
- Durlauf, S. N. (2003), "The Convergence Hypothesis After 10 Years", University of Wisconsin at Madison.
- Eaton, J., Kortum, S. (1995), "Trade in Ideas: Patenting and Productivity in The OECD", *NBER Working Paper*, No: 5049.
- Elmslie, B. T. (1995) "The Convergence Debate Between David Hume and Josiah Tucker", *Journal of Economic Perspectives*, 9(4): 207–16.
- Evans, P., Karras, G. (1996), "Convergence Revisited", *Journal of Monetary Economics*, 37: 249–65.
- Friedman, M. (1992), "Do Old Fallacies Ever Die?", *Journal of Economic Literature*, 30: 2129–32.

- Galor, O. (1996), "Convergence? Inference from Theoretical Models", *Economic Journal*, 206: 1056–69.
- Islam, N. (1995), "Growth Empirics: A Panel Data Approach", *Quarterly Journal of Economics*, 110: 1127–70.
- (2003), "What Have We Learnt From The Convergence Debate?", *Journal of Economic Surveys*, 17 (3): 309–62.
- Maddison, A. (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford.
- Mankiw, G. N., Romer, D., Weil, D. (1992) "A Contribution to The Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 107: 407-37.
- Mathunjwa, S. J., Temple R. W. J. (2006) "Convergence Behaviour in Exogenous Growth Models", *Bristol University Discussion Paper*, No:06/590.
- Nahar, S., Inder, B. (2002), "Testing Convergence in Economic Growth for OECD Countries", *Applied Economics*, 34: 2011–2022.
- Qi, Q., Papel, D. (1999), "Convergence of International Output: Time Series Evidence for 16 OECD Countries", *International Review of Economics and Finance*, 8: 267–80.
- Quah, D. (1993), "Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis", *Scandinavian Journal of Economics*, 95: 427–43.
- Rassekh, F. (1998), "The Convergence Hypothesis: History, Theory, and Evidence", *Open Economies Review*, 9: 85–105.
- Romer, P. (1994), "Origins of Endogeneous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8: 3–22.
- Sachs, J., Andrew M. Warner (1995), "Economic Convergence and Economic Policies", *NBER Working Paper*, No: 5039.
- Sala-i Martin, X. (1996a), "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence", *European Economic Review*, 40: 1325–52.
- (1996b), "The Classical Approach to Convergence Analysis", *Economic Journal*, 106: 1019–36.
- (2002), "15 Years of New Growth Economics: What Have We Learnt?", Central Bank of Chile, *Working Papers*, No: 172.
- Slaughter, M. T. (1997), "Per capita income convergence and the role of international trade", *American Economic Review*, 87(2): 194–199.
- Temple, J. (1999), "The New Growth Evidence", *Journal of Economic Literature*, 37: 112–36.
- Williamson, J. G. (1995), "Globalization, Convergence, and History", *NBER Working Paper*, No: 5259.

Türkiye’de Koşullu Yükümlülüklerin Kamu Finansman Açıkları Üzerine Etkileri

Duran BÜLBÜL
duranbulbul@gazi.edu.tr

Selin ERTÜRK ATABEY
selinerturk@gazi.edu.tr

Effects of Contingent Liabilities on Public Fiscal Deficit in Turkey

Abstract

Keynesian Economic Model is proposing much more government intervention to the economic life and having started to be accepted from the aftermath of 1929 economic crisis. With the effect of this model the share of government-owned organizations in the national economy has raised. Public expenses expand as a result of this rising. To get rid of increasing expenses taxes, domestic borrowing and emission became inadequate to fulfill increasing expenses. So, governments have resorted to external borrowings. Share increase of government-owned organization in the economy is also affected by contingent liabilities which cannot be unforeseen in the government budget. This situation leads unexpected fiscal deficits in the government budget. In this study, financial risks and contingent liabilities will be classified to determine contingent liabilities originated risks and the effects of these risks on the government finance deficit.

Key Words : Contingent Liabilities, Fiscal Deficit, Debt Management, Turkey.

JEL Classification Codes : H60, H62, H63.

Özet

1929 ekonomik bunalımı sonrasında kabul görmeye başlayan ve ekonomik hayata daha çok devlet müdahalesini ön gören Keynesyen iktisadi görüşün etkisi ile dünya ülkelerinde devlet tarafından kurulan işletmelerin milli ekonomi içindeki payı artmıştır. Bu artış sonucunda devletin kamu kesiminde gerçekleşen genişlemeye paralel olarak artan kamu harcamalarının başta vergileme olmak üzere iç borçlanma ve emisyon gibi iç finansman yöntemleri ile karşılanamaması sonucu hükümetler geniş ölçüde dış borçlanmaya da başvurmak zorunda kalmaktadır. Devlet tarafından kurulan işletmelerin ekonomi içindeki payının artışında bütçede yer almadığı için öngörülemeyen koşullu yükümlülüklerde büyük rol oynamaktadır. Bu durumda devletin bütçede öngördüğünden daha büyük bir mali açıkları karşı karşıya kalmasına yol açmaktadır. Çalışmada mali riskler ve koşullu yükümlükler sınıflandırılarak Türkiye’ de koşullu yükümlülüklerin oluşturduğu riskler ve bu risklerin kamu finansman açıkları üzerindeki etkileri değerlendirilecektir.

Anahtar Sözcükler : Koşullu Yükümlülükler, Mali Açık, Borç Yönetimi, Türkiye.

1. Giriş

1970’li yılların başlarından itibaren iktisadi konjoktüre bağı olarak belirginleşen stagflasyonist eğilimler sonucunda, makroekonomik dengeler olumsuz yönde etkilenmiş, büyüme hızının düşmesi, artan enflasyon, işsizlik ve kamu borç stoklarının artması gibi faktörlerin etkisiyle kamu finansman açıklarında artış gerçekleşmiştir. Bu artışlara devletlerin artan koşullu yükümlülükleri de neden olmakta ve mali istikrarsızlıklarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Ayrıca, Hazinece üstlenilen koşullu yükümlülük tutarlarının yıllar itibariyle giderek artması, kullanıcıların garantiyi bir finansman yolu olarak benimsediklerini ve kredilerin asıl borçluları tarafından ödenmemesi de garantilerin proje fizibilite ve risk analizlerinin yapılmadan verildiğini göstermektedir. Hazine tarafından üstlenilen tutarların giderek artması kamu borçlanması ve nakit yönetimi üzerinde baskı oluşturmaktadır.

Geleneksel mali analiz yöntemleri koşullu yükümlülükleri kapsamamakta yetersiz kalmaktadır. Bunun en önemli sebebi ise koşullu yükümlülüklerin bütçe dışında izleniyor olmasıdır. Çalışmamızda koşullu yükümlülüklerin mali riskler içindeki yeri tanımlanarak ve uygulamada yol açtığı sorunlar incelenerek kamu finansman açıkları üzerindeki etkileri belirlenmeye çalışılacaktır.

2. Kavramsal Çerçevde Koşullu Yükümlülükler ve Mali Riskler

Koşullu yükümlüklerin doğurduğu sorunlara çözüm getirmek için öncelikle kavramların doğru tanımlanması gerekmektedir. Koşullu yükümlülüklerin doğru tanımlanabilmesi için de mali risk kavramının ve diğer mali risklerin neler olduğunun açıklanması uygun olacaktır.

Mali riskler, devletlerin çeşitli kanuni düzenlemelere bağı olarak kamu hukukuna tabi ya da yapmış olduğu sözleşmeler çerçevesinde özel hukuka tabi olarak kamu tüzel kişisi sıfatıyla oluşturdukları mali yükümlülüklerden kaynaklanan risklerdir (Cangöz, 2001: 71). Bir diğer ifade ile kamu kesimi, yapılan sözleşmeler ve alınan kararlar ya da dış dünyada gelişmekle beraber kamu kesimini etkilemesi muhtemel olan unsurlar dolayısıyla bazı yükümlülükler altına girmektedirler ve tanımlandıkları dönemde henüz kamu borcu niteliğinde olmamakla beraber gelecekte borca dönüşebilecek özellikler gösteren dolaylı ya da dolaysız nitelikteki bu yükümlülükler mali risk olarak ifade edilmektedir (DPT, 2001: 156).

Mali riskler, doğrudan ya da koşullu oluşuna ve açık ya da örtük oluşuna bağı olarak sınıflandırılmaktadır (Polackova, 1998: 2):

Açık Yükümlülükler (Explicit Liabilities): Devletlerin belli kanun ve sözleşmeler gereği yerine getirmek zorunda oldukları yükümlülüklerdir. Devlet zamanı geldiğinde bu yükümlülüğünü yerine getirmek zorundadır. Bu tip yükümlülüklere en iyi örnek garantili borç ödemeleridir.

Örtük Yükümlülükler (Implicit Liabilities): Herhangi bir kanun ya da sözleşmeyle bağlayıcı olmadığı halde devletin kamuoyu beklentileri ve politik baskılar nedeniyle sosyal devlet anlayışı çerçevesinde yerine getirmek zorunda kaldığı yükümlülüklerdir. Doğal afetler sonucunda sigortası olmayan felaketzedelere yapılan ödemeler, kanunla belirlenmeyen emeklilik ödemeleri, garantisiz borç ödemeleri ve bankaların iflası sonucu mudilere yapılan ödemeler örtük yükümlülüklerin örnekleridir.

Doğrudan Yükümlülükler (Direct Liabilities): Doğrudan yükümlülükler, ödenme koşulları kesin olan öngörülebilir yükümlülüklerdir. Yükümlülüğün gerçekleşmesi herhangi bir koşula bağlı değildir. Bu yükümlülükler gelecekteki ödenecek miktarların ne kadar olacağına, ödemelerin kimlere yapılacağına, gelecekteki ekonomik ve nüfus yapısının nasıl bir gelişim izleyeceğine dair bilgileri yansıtır. Gelecekte ödenecek emeklilik maaşları bu kategoriye örnek olarak verilebilir.

Koşullu Yükümlülükler (Contingent Liabilities): Koşullu yükümlülükler, belirli bir olayın gerçekleşmesi ya da belirli şartların ortaya çıkması halinde doğacak mali yükümlülüklerdir. Bir başka deyişle koşullu yükümlülükler gerçekleşmesi gelecekte bir olayın olmasına ya da olmamasına bağlı olan yükümlülüklerdir. Koşullu yükümlülüklerin tanımından da anlaşılacağı üzere, bir yükümlülüğün ortaya çıkması belirli koşullarda gerçekleşmektedir. Meydana gelip gelmeyeceği belirsizdir. Koşulun yerine gelme olasılığını ve meydana gelmesi halinde devletin yükümlülüğünü yerine getirebilmesi için gerekli olan miktarın ne olacağını tahmin etmek çok zordur. Gerçekleşme olasılığı ve gerekli olacak miktarın ne olacağı koşulun gerçekleşmesi gibi dışsal faktörlere, hükümet programlarının (örneğin kamu garantisi ve sigorta sözleşmeleri) hazırlanış şekli, düzenlemenin uygulanması ve kalitesi gibi içsel faktörlere bağlıdır.

Koşullu yükümlülüklere örnek olarak doğal afetler ve banka krizleri sonucunda yapılan ödemeler ile devlet garantisi verilmiş olan kredilerde borçlunun borcunu ödeyememesi durumunda yapılan ödemeler verilebilir.

Koşullu yükümlülükler kimi zaman bir krizi tetikleyen unsurlar olurken kimi zaman da mevcut bir kriz ortamında sistemin mali sürdürülebilirliğini zorlaştıran ve krizi derinleştiren faktörler olarak dikkat çekmişlerdir (Cangöz, 2001: 71).

Koşullu yükümlülüklerin oluşturduğu bu durumun nedenleri arasında uluslararası piyasalardaki sermaye hareketlerinin miktarındaki artışla beraber ortaya çıkan dalgalanmaların, devletin özellikle özel sektörü doğrudan desteklemek yerine garanti vermeyi tercih etmesinin, çeşitli mali kısıtlar varken bunların dikkate alınmamasının ve

piyasalarda oluşan ahlaki bozulmaların bulunduğu ifade edilmektedir (Polackova, 1998: 4).

Tablo: 1
Mali Risk Matrisi

Yükümlülükler	Doğrudan	Koşullu
Açık Devletin kanunlarından kaynaklanan ya da sözleşmeye bağlı yükümlülükleri	<ul style="list-style-type: none">- İç ve dış borçlanmalar- Cari yıl bütçesinde öngörülen harcamalar- Gelecek yıl bütçelerine sâri harcamalar- Kamu bankalarının görev zararı ve kamu kuruluşlarının yarı mali işlemlerinden kaynaklanan zararları için yapılan harcamalar- Kamu bankalarının sermaye yeterliliğinin sağlanması için yapılan harcamalar- Sosyal güvenlik açığının finansmanı- İşsizlik sigortası fonu	<ul style="list-style-type: none">- Devlet borcu dışındaki iç ve dış borçlanmalara sağlanan garantiler- Yap – İşlet – Devret ve Yap – İşlet modelleri kapsamında verilen garantiler- Bankacılık sisteminin yükümlülükleri için verilen garantiler (alt borçlu krediler “subordinated debt” hariç)- Kamu yatırım projelerinde oluşabilecek ilave maliyet artışları için yapılan harcamalar- Devlet sübvansiyonları (tarımsal ürünler, sel, savaş vb.)- Döviz kuruna verilen garantiler- Mevduata verilen garantiler
Örtülü Devletin “devlet” olmaktan kaynaklanan, kamusal beklentiler ve baskı gruplarının talepleri doğrultusunda sözleşmeye bağlı olmayan yükümlülükler	<ul style="list-style-type: none">- Kanunen belirtilmeyen hallerde gelecekte verilecek emekli maaşları- Kanunen belirtilmeyen hallerde sosyal güvenlik sistemleri kapsamındaki giderler- Kanunen belirtilmeyen hallerde gelecekte oluşabilecek sağlık harcamaları	<ul style="list-style-type: none">- Kamu kuruluşlarının yabancı ülkelerle hazine garantisi olmaksızın yaptıkları uluslar arası anlaşmalardan kaynaklanan yükümlülüklerini yerine getirmelerinde temerrüde düşmeleri- Yerel yönetimlerin garantisiz yükümlülüklerine ilişkin ödemelerinde temerrüde düşmesi- Özelleştirilen kuruluşların borçları- KİT zararları- Mevduat garantisine bağlı olmaksızın banka iflasları sonucunda oluşabilecek maliyetler- Sosyal güvenlik kuruluşlarının kamu garantisi altında olmayan yükümlülüklerine ait ödemelerinde temerrüde düşmesi- Merkez Bankasının temerrüde düşmesi- Dış kaynaklı özel sermayenin yurt dışına çıkış kefaleti- Çevresel zararlar, doğal afetler- Askeri hareketlerin yol açtığı giderler

KAYNAK: Hana POLACKOVA: “Government Contingent Liabilities: A Hidden Risk to Fiscal Stability”, Policy Research Paper No 1989, The World Bank, Washington D.C., 1998: 3.

Giderek birbirine eklemlenen uluslararası mali piyasalarda oluşan dalgalanmaların birbirine yansıdığı gerçeği altında koşullu yükümlülüklerin kamunun doğrudan yükümlülüklerine ilave edilerek oluşturulacak portföy kapsamında

değerlendirilmesi ve oluşabilecek riskler bakımından değerlendirilerek dikkatle yönetilmesi gerektiği hususu giderek önem kazanmaktadır. Tablo: 1' de Mali Risk Matrisi olarak adlandırılan kamu kesiminin koşullu yükümlülükleri doğrudan yükümlülüklerine ilave edilmekte ve toplam mali risk üzerinde durulması gerektiğine dikkat çekilmektedir (Polackova, 1998: 6)

3. Koşullu Yükümlülüklerin Bazı Yabancı Ülkelerdeki Görünümü

Koşullu yükümlülüklerin mali yönetim açısından doğurduğu sorunları tespit etmek ve bu sorunlara çözüm üretebilmek için yapılması gereken ilk şey; bu koşullu yükümlülüklerin neler olduğunun bilinmesi ve tanımlanmasıdır.

Ulusal ve uluslararası piyasalarda sermaye arz ve talebinde yaşanan birçok değişim, 1990'lı yıllarda sermaye bolluğunu beraberinde getirmiştir. Derinleşmeye başlayan iç piyasalar, yeni bilgi teknolojileri ve mali araçlar, ülkelerin daha fazla ve daha rahat borçlanabilmelerine olanak tanımıştır. Bunun yanı sıra, Dünya piyasalarında faiz oranları düşerken yükselen piyasaların daha yüksek getiri vaat etmesi, gelişmekte olan ülkelerin borç yapılarındaki düzelmeye birlikte kredi derecelerinin artması, makro ekonomide yapısal reformlara gidilmesi ve piyasaların liberalleştirilmesi, bazı gelişmekte olan ülke piyasalarında sabit kur sisteminden kaynaklanan bir istikrar ortamının oluşması ve bankacılık sektörünün uluslararası mali piyasalara açılması gibi nedenler, yükselen piyasaların uluslararası piyasalardan borçlanmasında ve bu ülkelere yabancı sermaye girişinde patlamaya sebep olmuştur (Altuğ, 2006: 107).

1990'lı yıllarda yükselen piyasalar ya da gelişmekte olan ekonomiler dış borçlanma ve yabancı portföy yatırımları sayesinde büyümeye başlamıştır. Ancak, kamu sektöründe ve mali piyasalarda gerekli reformlar ekonomide yaşanan büyüme ile paralel olarak gerçekleştirilememiştir. Zayıf borç ve risk yönetimi, yetersiz düzeydeki döviz rezervleri, şeffaflık eksikliği, bankacılık ve finans piyasası üzerindeki denetim ve kontrollerin yeterli seviyede olmayışı bu ekonomileri herhangi bir olumsuz mali dalgalanmaya karşı hassas hale getirmiştir. Yapısal eksiklerin yanı sıra bu dönemde, kamu sektörü ve bankacılık başta olmak üzere özel sektörün temin ettiği yabancı borçlar ile yapılan yatırımlar ve bankaların verdiği krediler arasında vade yönünden uyumsuzluklar ortaya çıkmıştır. Borçlanmanın önemli bir kısmı uygulanan sabit kur rejiminin verdiği güvenle kısa vadeli döviz üzerinden gerçekleştirilmiştir (Altuğ, 2006: 108).

Bu gelişmeler sonucunda yabancı sermaye girişi ve dış borçlanma ile büyüyen gelişmekte olan ekonomiler kırılgan ve hassas bir hal almıştır. Sonuç olarak da Meksika, Uzakdoğu Asya, Rusya ve Türkiye'de ekonomik krizler yaşanmış ve bu krizler başta bu ülkelerin ekonomileri olmak üzere dünya ekonomisinde oldukça önemli etkiler bırakmıştır (Altuğ, 2006: 108).

Devletler kamusal hizmetlerin finansmanında mevduat güvencesine, kamu sektörünün garantisiz borçlarından doğal afetler sonrasında oluşabilecek öngörülme- yen zararlar kadar pek çok alanda koşullu yükümlülüklerle sahip bulunmaktadır.

Koşullu yükümlülükler oluştukları anlarda devlet borcu niteliğinde değildir ancak riskin gerçekleşmesi halinde devlet borcuna dönüşerek ödeme yükümlülüğü doğurmaktadır.

Koşullu yükümlülükleri doğuran sebepler genel hatlarıyla aşağıdaki gibidir (Currie & Velandia, 2002: 3):

- Devlet zaman zaman yerel yönetimlerin, kamu iktisadi teşebbüslerinin ya da özelleştirme sürecine katılan özel firmaların kullandıkları kredilerin geri ödenmemesine karşı ödeme garantisi vermektedir.
- Devlet bir kuruluşun yatırımcılar açısından cazip kılınması amacıyla sadece mevcut varlıklarını satmayı, yükümlülüklerini ise üstlenmeyi tercih etmektedir bu durumda özelleştirilen kuruluşların yükümlülüklerini de devlet üstlenmektedir.
- Kamuya ait projelerin yürütülmesi sırasında mülkiyete zarar verilmesi, vergi uyumsuzlukları, KİT ve belediyelere karşı yapılan itirazlar sonucunda açılan davalar devleti yükümlülük altına sokabilmektedir.
- Devlet sigorta mekanizmaları, çiftçilerin hasat kayıpları, doğal afetler ya da özel emeklilik sigortaları için minimum getiri garantisi sunmaktadır.
- Yerel yönetimlerin, KİT’lerin ve diğer kurumların devlet garantisi altında olmayan borçlarının ödenmemesi ve söz konusu kurum ve kuruluşların temerrüde düşmesi, ülkenin kredibilitesini zedelemekte ve bunun sonucunda devlet garantisi altında olmamasına karşın, bu borçlar da devlet tarafından karşılanabilmektedir.
- Reel sektörde yaşanacak muhtemel bir kriz bu sektöre kredi veren ya da yatırım yapan mali sektörü de krize sürükleyebilmektedir ve bu nedenle, devlet mali krizlere olduğu gibi reel sektörde yaşanan krizlere de müdahale edebilmektedir.
- Doğal afetler ve mücbir sebepler nedeniyle ortaya çıkan zararlar devlet tarafından karşılanmaktadır ve bunlar da devlete daha önceden öngörmediği yükümlülükler yüklemektedir.
- Mali sektörde yaşanan krizin daha derin ekonomik sonuçlara yol açmaması amacıyla devlet bir taahhüdü olmasa bile krize müdahale edebilmektedir.

Devletlerin koşullu yükümlülüklerin yönetiminden kimin sorumlu olacağı, koşullu yükümlülüklerin hangi yükümlülükleri kapsayacağı, belirlemesi gerekmektedir ve genel eğilim koşullu yükümlülüklerin borç yönetiminden sorumlu birim tarafından yönetilmesi ve sorumlulukların tek elde toplanması yönündedir (Almeyda & Hinojosa, 2001: 13).

Koşullu yükümlülükler oluşturuldukları anda bütçeye yansımamalarından dolayı özellikle sıkı bütçe politikası izleyen ülkelerde yoğun olarak tercih edilmekle beraber riskin gerçekleşmesiyle birlikte nakit ihtiyacı doğurmaktadır (Arınoy & Balaban, 2007: 2).

Bu bağlamda, koşullu yükümlülüklerin kamu finansman açıklarına ilişkin olarak oluşturulan risk yönetimi çerçevesinin içine dâhil edilmesi, kamu borçları için uygulanan risk yönetimi tekniklerinin koşullu yükümlülükler için de kullanılması yerinde olacaktır (İnan, 2006: 110).

Risk yönetim tekniklerinin koşullu yükümlülükler üzerinde de uygulanması için doğrudan ve örtülü koşullu yükümlülüklerle ilişkin bilgilerin doğru ve güvenilir olması ve değerlendirilmek üzere bir araya getirilmesi büyük bir öneme sahiptir. Ayrıca koşullu yükümlülükler için maliyet ve risk analizlerinde borç yönetiminde kullanılan tekniklerin yanı sıra özellikle sigortacılık sektöründe kullanılan mali ve finansal modeller de kullanılabilir (Schick, 2000: 5).

Yukarıda da ifade ettiğimiz gibi, mali sektörde yaşanan krizin daha derin ekonomik sonuçlara yol açmaması amacıyla devlet bir taahhüdü olmasa bile krize müdahale edebilmektedir. Özellikle Asya krizinde döviz kuru krizinin bankacılık sektörü üzerinde ters bir etkiye sahip olduğu vurgulanmaktadır. Şöyle ki; bankaların pasif yükümlülükleri yabancı para cinsinden olmaktadır. Devalüasyon aniden ve hızlı bir şekilde yerli para birimi cinsinden bu yükümlülüklerin değerini arttırmaktadır. Bankalar tipik olarak yurtiçinde kredi kullandırırken, yerli para birimi cinsinden kredi vermektedirler. Devalüasyon, bankaları önemli ölçüde kur uyumsuzluğu riski ile karşı karşıya bırakacak ve bilançolarında bozulmaya yol açacaktır. Burada zor durumda olan bankaları kurtarmaya yönelik olarak verilen örtük garantilerden dolayı hükümetin büyük miktarda potansiyel açığının (prospective deficits) oluşmasına neden olacaktır (Burnside & Eichenbaum & Rebelo, 2001: 1155–1197).

2003 Burnside et al çalışmalarında, 1997 yılında Güney Kore, 1994 yılında Meksika ve 2001 yılında Türkiye krizlerinden hareketle hükümetlerin krizin mali yükünü gerçekte nasıl ödedikleri ve kriz sonrası enflasyon ile döviz kuru için farklı finansman metodları uygulamasının nasıl olması gerektiğini göstermişlerdir. Çünkü Tablo: 2’de görüldüğü üzere kriz sonrası enflasyon rakamları, çoğunlukla dövizin değer kaybından daha düşük olmaktadır.

Tablo: 2
Enflasyon ve Döviz Kurunun Değer Kaybı

Ülke		Kümülatif olarak Döviz Kurunun Değer Kaybı (%) †	Kümülatif olarak TÜFE Enflasyonu (%)
Kore	Eylül97 - Eylül98	50.9	6.9
	Eylül99	31.8	7.7
Tayland	Haziran97 - Haziran98	67.1	15.5
	Haziran99	45.4	14.2
Filipinler	Haziran97 - Haziran98	54.2	17.0
	Haziran99	44.7	23.7
Meksika	Kasım94 - Kasım95	94.8	47.2
	Kasım96	101.5	88.0
Brezilya	Aralık98 - Aralık99	52.9	8.9
	Aralık00	62.9	15.5
Türkiye	Ocak01 - Ocak02	103.2	73.2
	Aralık02	144.3	118.8

KAYNAK: Burnside et al., 2003, s. 35.

(†) Değer kaybının oranı $100((St+j/St-1))$ St burada döviz kurunun aylık ortalaması olmaktadır.

Burnside et al.’un deneysel çalışmasından elde edilen bulgular göstermektedir ki (Burnside & Eichenbaum & Rebelo, 2003: 1–2), borç deflasyonu ve örtük mali reform, senyoraç gelirlerinden en azından kriz sonrasında ilk birkaç yıl çok daha önemlidir.

İsveç’te 1990’lı yıllardan itibaren mali garantiler, kamu yararı gözetilen projeler, altyapı yatırımları ve olası bankacılık krizlerinin önüne geçilmesi için kullanılmaktadır. Bu uygulamalardan doğan siyasi kararlar doğrudan parlamento tarafından tek tek değerlendirilmektedir. Bunun sonucunda da kredinin garantili ya da garantisiz olacağı kararı da hükümet tarafında belirlenmektedir (Currie, 2002: 13). Değerlendirmede, alternatif projelerin fayda maliyet analizleri ve yıllık garanti karşılığı alınan prim ve ücretler ele alınmaktadır. Aynı zamanda, devlet garantisi verilebilmesi için bir projenin uzun vadede maliyetlerini telafi etmesi ve kredinin devlet garantisi olmaksızın uygun bir fiyatla piyasa koşullarında temininin mümkün olmaması gerekmektedir (Currie, 2002: 18).

Danimarka’da devlet garantileri çoğunlukla altyapı projeleri için verilmektedir. Bu amaçla, Maliye ya da Ulaştırma Bakanlığı ile Borç Yönetim Ofisi arasında ve bakanlık ile proje sahibi kuruluş arasında birer anlaşma imzalanmaktadır. Ayrıca, proje için gerekli olan kredinin önceden belirlenmiş kredi listesinde yer alması gerekmektedir. Kanada’da ise Koşullu yükümlülükler konusunda genel bir politika ve bütçede disiplin ve şeffaflığın sağlanması için çeşitli mekanizmalar uygulanmaktadır. Bu bağlamda devlet garantisi için ilgili kuruluşun devlet garantisine ihtiyacını ortaya koyması, proje faydalarının maliyetlerini telafi etmesi, proje maliyetlerinin önemli bir kısmının kendi öz kaynaklarından karşılanması, kuruluşun da mevcut riskleri paylaşması gibi koşulların gerçekleşmesi gerekmektedir (Currie, 2002: 18).

Koşullu yükümlülükler konusunda gelişmiş ülkelerde yukarıdaki örneklere benzer uygulamalar sürdürülürken, gelişmekte olan ülkelerin ve yükselen pazarların bu konuda işleri daha güçtür çünkü gelişmekte olan ülkelerde ve yükselen pazarlarda altyapı yatırımlarının tamamlanamamış olması, sanayi ve tarım sektöründe devlet desteğinin gerekli olması ve devlet gelirlerinin ve yerel yönetim gelirlerinin, giderleri karşılayamaması finansman ihtiyacını doğurmaktadır diğer taraftan, söz konusu ülkelerin düşük kredi notları devlet garantisini gerekli kılmaktadır ve sosyal güvenlik hizmetlerinden doğan açıklar bütçe dengesine baskı yapmaktadır (Merton & Zvi, 1992: 56 ve İnan, 2006: 108).

4. Türkiye’de Koşullu Yükümlülükler

4749 Sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun¹ ve düzenlemelerin koşullu yükümlülüklerle ait getirdiği yenilikler dikkate alınarak Türkiye’deki görünümü incelenecektir. Ancak gözden kaçırılmaması gereken bir nokta koşullu yükümlülüklerle karşı hazine garantileri ile ilgili yasal düzenleme 4749 Sayılı Kanun ile geliştirilmiş olmakla beraber Kanun’un yayımlanmasından önceki yasal dayanak ise 4059 Sayılı Hazine Müsteşarlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun ile çeşitli genelgelerdir.

4749 Sayılı Kanun ve düzenlemeler uyarınca, hazine garantisi verilmesi yetkisi Hazine Müsteşarlığına verilmiştir. Ayrıca, kanun kapsamında yer alan kuruluşların garantisiz dış krediler için Müsteşarlıktan izin alması gerektiği hüküm altına alınmıştır. Bunların yanı sıra, koşullu yükümlülüklerden doğan ödemeler için T.C. Merkez Bankası nezdinde bir “Risk Hesabı” oluşturulmuştur (İnan, 2006: 114).

4749 Sayılı Kanunun getirdiği sistemde, yapılacak Hazine garantili borçlanmaların tamamı için garanti limiti belirleneceği açıkça hükme bağlanmıştır. Kanunun 5inci maddesinin dördüncü fıkrasında mali yıl içerisinde sağlanacak garanti limitinin her yıl bütçe kanunlarıyla belirleneceği ifade edilmiş; 8inci maddede, Hazine garantileri ve garantisiz borçlar için izin alınması sistemi düzenlenmiştir. Kanunun 8inci maddesinin 5inci fıkrasında, projeler için sağlanacak Hazine geri ödeme garantisi ile Hazine yatırım garantisinin verilmesi ve benzeri hususlara ilişkin esas ve usullerin Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanacak bir yönetmelikle belirleneceği hükme bağlanmıştır (İnan, 2006: 114–115).

4749 Sayılı Kanunla birlikte garanti imkânları toplamına bir sınır getirilmekle kalmayıp, garanti limitinin kapsamı da genişletilmiştir. Kanunun getirdiği en önemli yeniliklerden birisi de yap-işlet-devret projelerinin garanti limiti kapsamına alınmasıdır. Ayrıca, Hazine geri ödeme garantisi verilmesine sadece Müsteşarlığın bağlı olduğu Bakan,

¹ 09.04.2002 Tarih ve 24721 Sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanmıştır.

Hazine yatırım garantisi verilmesine ise Müsteşarlığın görüşü ve Bakanın teklifi üzerine Bakanlar Kurulu yetkili kılınmıştır (İnan, 2006: 115).

Hazine garantilerine ilişkin düzenlemelerden birisi, 12 Nisan 2002 tarih ve 24724 Sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Hazine Garantileri Verilmesi, İzlenmesi, Bütçeleştirilmesi ve Raporlanmasına İlişkin Esas ve Usullere Dair Yönetmeliktir (İnan, 2006: 115).

Yönetmelikte koşullu yükümlülüklerin yönetimi konusundaki önemli bir husus hazine garantili kredilerin yönetmelikte belirtilen formül vasıtasıyla her yıl yeniden değerlemeye tabi tutulmasıdır. Bu yöntemle hesaplanan garanti değeri, garantilerin bütçeleştirilmesi açısından yılı bütçelerine Risk Hesabı için konulacak ödeneğin belirlenmesinde, söz konusu hesabın gelir akımları ile birlikte esas alınmaktadır. Bu hesaplama, koşullu yükümlülüklerin boyutunun kamu finansman açıklarının izlenmesi açısından önem taşımaktadır (İnan, 2006: 116).

Hazine garantileri konusundaki en büyük sorunlardan bir tanesi de yerel yönetimlere verilen garantilerden doğan ödemelerin üstlenilmesi, buna karşın bu üstlenimlere ilişkin alacakların tahsil edilememesidir. Yeni düzenlemelerle birlikte bu konu ile ilgili olarak atılan olumlu adımlardan bir tanesi yerel yönetimler tarafından hazine garantisi ile sağlanacak kredi anlaşmasının imzalanmasından önce dış borç ödeme hesabı açılmasıdır. Dış borç ödeme hesabı açılmasının arkasında yatan temel düşünce, yerel yönetimlere sağlanan hazine garantili dış borçlarının ödenmesine öncelik verilmesi ve söz konusu kredi borçlarının hazine tarafından üstlenilecek olan miktarın asgariye indirilmesidir. Dış borç ödeme hesabına ilişkin olarak, Dış Borç Ödeme Hesabı Oluşturulması ve İşleyişine İlişkin Esas ve Usullere Dair Yönetmelik çıkarılmıştır (İnan, 2006: 116).

Bu yönetmeliğin amacı birinci maddesinde ifade edildiği üzere, Büyükşehir belediyeleri, belediyeler ve bunlara bağlı kuruluşlar ile sair yerel yönetim kuruluşları tarafından gerçekleştirilen projeler için Hazine geri ödeme garantisi altında sağlanan ya da dış borcun ikrazı suretiyle kullanılan krediler çerçevesinde ilgili Kuruluşun geri ödeme yükümlülüklerini karşılamak üzere gelirlerinin bir kısmını aktaracağı Dış Borç Ödeme Hesabı’nın oluşturulması ve işleyişine ilişkin esas ve usulleri düzenlemektir (İnan, 2006: 117).

5. Türkiye’nin Kamu Finansman Açıklarına Etkilerinde Koşullu Yükümlülüklerin Yeri

Son yıllarda yerel yönetimlerin yürüttüğü projeler için gerekli finansman Hazine garantili dış kredilerle sağlanmış ancak söz konusu kurumların bazılarının kredi borçlarını geri ödeyememeleri sebebiyle söz konusu ödemeler Hazine tarafından üstlenilmiştir. Bu

durum da kamu finansmanı açısından devlet bütçesinin hazırlık safhasında öngörülemeyen yükümlülüklerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Hazine tarafından yapılan üstlenimler neticesinde Hazine ile yerel yönetimler arasında bir borç alacak ilişkisi doğmuştur ve yerel yönetimlerden Hazineye borçlu olan belediyeler arasında İzmit ve Ankara Büyükşehir Belediyeleri ilk iki sırayı almaktadır (İnan, 2006: 113).

Tablo: 3
Hazine Garantili Dış Borç Stoku

	2007	2008
	Milyon \$	Milyon \$
TOPLAM	4.8	5.5
Merkezi Yönetim	0	0
Mahalli idareler	784	928
Fonlar	186	139
Finansal Kuruluşlar*	138	254
Finansal Olmayan Kuruluşlar**	1.242	1.245
Özel Kesim	2.486	2.999

KAYNAK: Hazine Müsteşarlığı.

Tablo: 3'te görüleceği üzere koşullu yükümlülükler kapsamında hazine garantili dış borç stoku 2008 yılında 5,5 milyar dolardır. Söz konusu dış borç stokunun %16,8'i Mahalli İdarelere, %46,2'si Finansal Olmayan Kuruluşlara, %54,5'i ise özel kesime aittir.

Tablo: 4
Hazine Garantileri Nedeniyle Üstlenilen Ödemeler

Borçlu Kuruluş	2005	2006	2007	TOPLAM
Garantili Dış Borç	212.642	211.486	58.812	482.940
Kamu	212.642	211.486	58.812	482.940
Genel Yönetim	194.237	137.592	26.593	358.422
Merkezi Yönetim	0	0	0	0
Anadolu Üniversitesi	0	0	0	0
İstanbul Üniversitesi Rektörlüğü	0	0	0	0
Özelleştirme İdaresi Başkanlığı	0	0	0	0
Mahalli İdareler	194.237	137.592	26.593	358.422
Adana Büyükşehir Belediyesi	26.173	22.533	13.597	62.303
Adapazarı Büyükşehir Belediyesi	9.781	9.280	4.714	23.775
Alanya Belediyesi	0	0	0	0
Ankara Büyükşehir Belediyesi	22.209	21.278	6.986	50.473
ASAT - Antalya Su ve Atık Su İdaresi Genel Müdürlüğü	6.367	10.840	0	17.207
Askı - Ankara Su ve Kanalizasyon İdaresi	0	0	0	0
Bafra Belediyesi	0	0	0	0
Bandırma Belediyesi	2.784	3.935	0	6.719
Bursa Büyükşehir Belediyesi	22.285	0	0	22.285
Dalaman Belediyesi	4.707	0	0	4.707
Didim Belediyesi	2.200	2.206	160	4.566
EGO Genel Müdürlüğü (Ankara)	36.831	27.375	0	64.206

ESHOT Genel Müdürlüğü (İzmir)	0	0	0	0
Foça Belediyesi	1.113	1.034	0	2.147
GASKİ - Gaziantep Büyükşehir Belsu ve Kan. İd.Gn.Md.	0	0	0	0
Gaziantep Büyükşehir Belediyesi	0	0	0	0
İskenderun Belediyesi	4.822	1.094	0	5.916
İSKİ - İstanbul Su ve Kanalizasyon İdaresi	0	0	0	0
İstanbul Büyükşehir Belediyesi	0	0	0	0
İzmir Büyükşehir Belediyesi	34.552	15.820	0	50.372
İzmit Büyükşehir Belediyesi	17.068	17.518	0	34.586
İZSU - İzmir Su ve Kanalizasyon İdaresi	0	0	0	0
MARİÇ-Marmaris-İçmeler-Armutalan Belediye Birliği	1.088	1.917	0	3.005
Menemen Belediyesi	0	0	0	0
Milas Belediyesi	2.258	2.762	1.136	6.156
Yozgat Belediyesi	0	0	0	0
Fonlar	0	0	0	0
Kamu Ortaklığı Fonu	0	0	0	0
Savunma Sanayii Geliştirme ve Destekleme Fonu	0	0	0	0
Finansal Olmayan Kuruluşlar	18.405	73.894	32.219	124.518
Organizasyonlar	0	0	0	0
İstanbul Olimpiyat Oyunları Hazırlık ve Düzenleme Kurulu	0	0	0	0
KİT’ler	65.328	27.862	2.625.442	2.718.632
BOTAŞ - Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş.	0	0	202.505	202.505
EBK - Et ve Balık Ürünleri A.Ş.	0	0	52.645	52.645
EUAŞ-Elektrik Üretim A.Ş.	56.636	27.862	671.013	755.511
TCDD – T.C. Devlet Demiryolları	8.692	0	424.595	433.287
TDCİ - Türkiye Demir ve Çelik İşletmeleri	0	0	149.076	149.076
TEİAŞ-Türkiye Elektrik İletim A.Ş.	0	0	262.287	262.287
TESTAŞ - Elektronik Sanayi A.Ş.	0	0	20.442	20.442
TMO - Toprak Mahsulleri Ofisi	0	0	808.528	808.528
TPAO - Türkiye Petrolleri A.O.	0	0	2.221	2.221
TUGSAŞ - Türkiye Gübre Sanayii A.Ş.	0	0	18.706	18.706
Türkiye Gemi Sanayi	0	0	5.680	5.680
Kamu İşletmeleri	8.566	4.357	455.720	468.643
İGDAŞ-İstanbul Gaz Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş.	0	0	319.600	319.600
İZGAZ - İzmit Gaz Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş.	8.566	4.357	136.120	149.043
Finansal Kuruluşlar	0	0	261.317	261.317
Kamu Bankaları	0	0	261.317	261.317
T. Kalkınma Bankası A.Ş.	0	0	261.317	261.317
Garantili İç Borç	0	0	3.243.384	3.243.384
Kamu	0	0	3.243.384	3.243.384
Genel Yönetim	0	0	3.243.384	3.243.384
Fonlar	0	0	3.243.384	3.243.384
Kamu Ortaklığı Fonu	0	0	3.243.384	3.243.384
Yrd. Ürün Satış Garantileri	125.074	31.279	1.434.395	1.590.748
Kamu	125.074	31.279	1.434.395	1.590.748
Genel Yönetim	125.074	31.279	1.434.395	1.590.748
Mahalli İdareler	125.074	31.279	1.434.395	1.590.748
İzmit Büyükşehir Belediyesi	125.074	31.279	1.434.395	1.590.748

KAYNAK: Hazine Müsteşarlığı verileri kullanılarak tarafımızca düzenlenmiştir.

Tablo: 4 incelendiğinde Hazine garantileri nedeniyle devletin üstlenmiş olduğu ödemelerin ne kadar fazla olduğu dikkat çekmektedir. Bu koşullu yükümlülükler nedeniyle

yapılan ödemeler risk gerçekleşmeden önce bütçede yer almadığından kamu kesimi açığı üzerinde çok önemli bir yere sahiptir. Koşullu yükümlülükler sonucunda kamu kesimi açığı öngörülenin çok üzerinde oluşmakta bu da hükümetlerin planladığı ekonomik hedeflerin sarsılmasına sebep olmaktadır.

Hazine Garantileri; Hazine Geri Ödeme Garantisi, Hazine Yatırım Garantisi, Hazine Karşı Garantisi ve Hazine Ülke Garantisi olarak tanımlanmaktadır. Hazine Yatırım Garantisine örnek olarak, Hazine garantili Yap- İşlet-Devret projeleri ile ilgili olarak ilk kez 1999 yılında garanti yükümlülüğü doğmuş ve İzmit Büyükşehir Belediyesi adına 111 milyon ABD Doları tutarında su faturası ürün satış garantisi olarak üstlenilmiştir (DPT, 2000: 42).

Herhangi bir koşullu yükümlülüğün borçlusu tarafından vadesinde yerine getirilememesi durumunda, gerekli ödeme Hazine tarafından yapılmakta ancak bu durum bütçe açığını arttırıcı herhangi bir etki yapmamaktadır. Ülkemizdeki uygulamada, garanti kapsamında yapılan ödemeler bütçenin finansman kalemleri arasında yer alan “dış borç (net) ödeme” kaleminden yapılmaktadır. Yapılan bu işlemler neticesinde bütçenin gelir gider dengesinde herhangi bir artış olmazken bütçenin finansman kaleminde, yapılan ödemeler ve tahsilât arasındaki fark kadar bir artış görülmektedir. Diğer taraftan garantili kredi borç stoku düşerken merkezi hükümetin borç stoku artış göstermektedir. Böylelikle ülkenin toplam borç yükünde ödemeler oranında bir azalma olmamakta, sadece kamu kurum ve kuruluşları ile yerel yönetimlerin borç yükü Hazine’ye transfer edilmiş olmaktadır (Cangöz, 2001: 83).

Bu çerçevede koşullu yükümlülüklerden kaynaklanan riskin yönetilmesinde öncelikle söz konusu yükümlülüklerin daha risk ortaya çıkmadan önce bütçeye ve devlet muhasebesine yansıtılması gerekmektedir. Böylelikle kamuoyunun, yapmış olduğu sözleşmeler ve yürürlükteki kanunlar çerçevesinde devletin ne tür yükümlülükler altına gitmiş olduğunu şeffaf bir şekilde izlemesi de sağlanacaktır. Vergi, vergi dışı gelirler ve borçlanma yoluyla sağlanan fonların hangi harcamalara yöneltildiğini bilmek kamuoyunun bir hakkı ve görevidir. Öte yandan merkezi hükümetlerin doğrudan ya da dolaylı olarak herhangi bir yükümlülük yaratıcı işlem yapması parlamentoların verdiği yetkiler ölçüsünde olması gerekmektedir. Ancak bütçe ve muhasebede yansımaları bulmayan yükümlülükler parlamentonun kontrol ve denetiminin de dışında kalmaktadır (Cangöz, 2001: 83).

Bu aşamada risk yönetimi mevcut uygulamalar çerçevesinde oluşan koşullu yükümlülüklerin tanımlanmasından denetim ve raporlanmasına kadar bir uzanan bir süreci kapsamaktadır. Bununla beraber önceliklerin belirlenmesi risk yönetiminin etkinliğinin belirlenmesi bakımından son derece önemlidir (Polackova Brix & Shalotov & Zlaoui, 2000: 16 ve Cangöz, 2001: 83).

5. Değerlendirme ve Sonuç

Artan kamu borç stoku, kamu bankaları ve KİT’lerin görev zararları ve yerel yönetimlere verilen garantilerden doğan yüklenimler kamunun mali dengesini kırılğan hale getirmiş, devlet bütçesinin hazırlık aşamasında öngörülmeven bu yüklenimler kamu finansman açıklarında artış ortaya çıkarmış ve ülke ekonomisini mali krizlerle karşı karşıya bırakmıştır. Etkin bir risk yönetiminin olmayışı ve bankacılık sektöründeki sorunlar sonucu ortaya çıkan koşullu yükümlülükler de krizlerin ortaya çıkmasında etkili olmuştur. 4749 Sayılı Kanun ve buna dayanarak çıkarılan düzenlemeler yaşanan ekonomik krizler ve bunları doğuran sebeplerden edinilen tecrübelerle hazırlanmış ve birçok olumlu yeniliği de beraberinde getirmiştir.

4749 Sayılı Kanun ve düzenlemeler ile kamu kurum ve kuruluşları tarafından alınan hazine garantili ve garantisiz krediler kontrol altına alınarak kamu finansman açıkları azaltılmaya çalışılmaktadır. Bu düzenlememelerle beraber hazine garantisi kapsamındaki borçların Hazine tarafından üstlenilmesi durumu için de bir risk hesabı oluşturulmuştur. Hazine garantileri kapsamındaki koşullu yükümlülükler açısından projenin uygulanabilirliği, verimliliği, sosyal ve ekonomik faydaları ile söz konusu kuruluşun mali durumu ve ödeme gücünün değerlendirilmesi önemli bir husustur. Özellikle Hazine garantilerinin verilmesi öncesinde kuruluşların değerlendirilmesi için daha somut kıstaslar belirlenmeli, bu kriterlerle birlikte söz konusu kurum ve kuruluşların geçmiş geri ödeme performansları ve proje yönetimindeki başarı durumları değerlendirilmelidir. Bu kapsamda, kurum tarafından verilen bilgilerin esas alınması yerine, Hazine Kontrolörleri Kurulu ile Kamu Finansmanı ve Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdürlüklerinde görevli personelden oluşturulacak uzman bir ekip tarafından yerinde bir ön inceleme ve değerlendirme yapılması faydalı olacaktır (İnan, 2006: 118).

Hazine garantisi kapsamında kullanılan kredilerin kurum tarafından ödenmemesi sonucunda Hazine tarafından üstlenildiği durumlarda, Hazine tarafından söz konusu kurumun mali durumunun geri ödemeye gerçekten elverişli olup olmadığı incelenmektedir. Ancak, bu uygulama daha çok tespit edici bir kontrolken, yukarıda bahsedilen uygulama önerileri ise daha çok önleyici kontroller niteliğindedir (İnan, 2006: 118).

Ayrıca bankacılık sisteminden ve reel sektörden kaynaklanabilecek örtülü yükümlülükler Kanun kapsamına dâhil edilmemiştir. Finans sektörünün ya da reel sektörün kullanmış olduğu iç ve dış krediler devlet garantisi kapsamında değildir. 4749 Sayılı Kanun ve ilgili yönetmeliklerde özel sektör borçlarından kaynaklanabilecek örtülü koşullu yükümlülükler konusunda herhangi bir düzenlemenin olmaması önemli bir eksikliktir. Bu duruma çözüm olarak Hazine Müsteşarlığı ile TCMB, BDDK ve SPK arasındaki koordinasyonun kurumsal bir kimlik kazanması, gerekli düzenlemelerin tamamlanması ve bankacılık sektörü ve mali piyasalardaki gelişmelerin yakından takip edilmesi gerekmektedir (İnan, 2006: 118).

Merkezi bütçe harcamalarının finansmanı amacıyla toplanan vergi gelirleri, vergi dışı gelirler ve borçlanma hâsılatının, bütçede yeri olmayan Hazine garantilerine ilişkin ödemelerin gerçekleştirilmesinde kullanılmasıyla, bütçe ilkeleriyle çelişmekte, meclis iradesi dışında ve ödeneğe bağlı olmaksızın belirli kamu kuruluşlarının ve yerel yönetimlerin yürüttüğü projelerin finansmanı sağlanmaktadır. Bu bağlamda bütçede kaynak ayrılmayan bir ödemenin Hazine garantisi nedeniyle ödenmesi kamu maliyesi kapsamında fon dağılımının dengesiz olmasına ve kaynak tahsisi yapılacak projelerin öncelik sıralamasının yapılamamasına neden olmaktadır (Cangöz, 2001: 81).

Kaynakça

- Almeyda, Miguel & Sergio Hinojosa (2001), “Revision of State of the Art Contingent Liability Management”, *Bibliography*, Washington DC, May.
- Arınsay Balaban, Deniz, “Hazine Geri Ödeme Garantilerinin Değerlendirilmesinde Uygulanabilecek Yöntemler”,
<<http://www.treasury.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Hazine%20Web/Arastirma%20Yayin/%C3%87al%C4%B1%C5%9Fma%20Raporlar%C4%B1/Hazine%20Geri%20%C3%96deme%20Garantilerinin%20De%C4%9Ferlemesinde%20Uygulanabilecek%20Y%C3%B6ntemler.pdf>>, 03.09.2009.
- Burnside, Craig & Martin Eichenbaum, Sergio Rebelo (2001), “Prospective Deficits and Asian Currency Crisis”, *Journal of Political Economy*, 109(6), pp. 1155–1197.
- Burnside, Craig & Martin Eichenbaum, Sergio Rebelo (2003), “Government Finance in the Wake of Currency Crises”, *NBER Working Paper*, No. 9786, June, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, pp. 1–2.
- Cangöz, M. Coşkun (2001), “Kamu Mali Yönetiminde Bir Risk Kaynağı: Koşullu Yükümlülükler”, *V. Türkiye Finans Eğitimi Sempozyumu*, Balıkesir Üniversitesi, 8–11 Kasım 2001, Bandırma.
- Currie, E. & A. Velandia (2002), “Risk Management of Contingent Liabilities Within a Sovereign Asset Liability Framework”, World Bank, *Working Paper*, No: 174069, 24 January 2002.
- Currie, E. (2002), “The Potential Role of Government Debt Management Offices in Managing Contingent Liabilities”, World Bank, *Working Papers*, 23 January 2002.
- D.P.T. (2000), *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Kamu Mali Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması ve Mali Saydamlık Özel İhtisas Komisyon Raporu*, Ankara.
- D.P.T. (2001), *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Borçlanma, İç ve Dış Borç Yönetimi Özel İhtisas Komisyon Raporu*, Ankara.
- İnan, Altuğ (2006), “Kamu Borç Yönetiminde Koşullu Yükümlülüklerin Rolü”, *Sayıştay Dergisi*, Sayı: 62, Temmuz-Eylül.

- Merton, Robert & Bodie Zvi (1992), “On The Management of Financial Guarantees”,
Financial Management, Winter.
- Polackova Bixi, Hana & Sergei Shalatov, & Leila Zlaoui (2000), “Managing Fiscal Risk
in Bulgaria”, *Working Paper*, The World Bank, Washington DC.
- Polackova, Hana (1998), “Government Contingent Liabilities: A Hidden Risk to Fiscal
Stability”, *Policy Research Paper*, No: 1989, The World Bank, Washington DC.
- Schick, Allen (2000), “Budgeting for Fiscal Risk”, *Draft*, The World Bank, Washington
DC.

Performans Değerlendirme Sistemi ve Performans Düşüklüğü Nedeniyle İş Sözleşmesinin Feshi

Erol AKI
proferolaki@yahoo.com

Tunç DEMİRBILEK
t.demirbilek@deu.edu.tr

The Performance Appraisal System and the Termination of Employment Contract in Accordance with Insufficient Performance

Abstract

The aim of this study is to examine the relationship between performance appraisal system in organizations and the termination of employment contract in accordance with insufficient performance for employee. The organizations investing on human resources who use the information which reproduces is valued and renewed as long as it is shared, shall be successful. Besides, the employees should meet the performance criteria's and even their performance should be carried out more than expected. In this case, performance management system which is one of the effective tools of the successful managements comes foreground. Performance appraisal system is used to decide whether or not the wage of an individual employee is justified. The first paragraph of the Article 18 of the Labor Act No. 4857 states as follows *"The employer, who terminates the contract of an employee engaged for an indefinite period, who is employed in an establishment with thirty or more workers and who meets a minimum seniority of six months, must depend on a valid reason for such termination connected with the capacity or conduct of the employee or based on the operational requirements of the establishment or service"*. In this sense, employee's capacity or insufficient performance for employee is an important criterion for termination of employment contract.

Key Words : Performance Appraisal, Employment Contract, Unlawful Termination.

JEL Classification Codes : K31, M12.

Özet

Bu çalışmanın amacı, işletmelerdeki performans değerlendirme sistemi ile işçinin performans düşüklüğü nedeniyle iş sözleşmesinin fesh edilmesi arasındaki ilişkiyi incelemektir. Paylaştıkça çoğalan, değer kazanan ve kendini yenileyen bilgiyi kullanan insana yatırım yapan örgütler, başarılı olacaklardır. Bunun yanı sıra, insanların da bu süreçte belirli kriterleri karşılaması ve hatta bu kriterlerin üzerinde performans göstermesi gerekmektedir. Bu noktada, başarılı yönetimin etkili araçlarından performans yönetim sistemi devreye girmektedir. Performans değerlendirme sistemi, işçinin ücretini belirlemek için kullanılır. 4857 sayılı İş Kanunu'nun 18. maddesinin birinci fıkrası şu şekildedir: *"Otuz veya daha fazla işçi çalıştıran işyerlerinde en az altı aylık kıdemi olan işçinin belirsiz süreli iş sözleşmesini fesheden işveren, işçinin yeterliliğinden veya davranışlarından ya da işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan geçerli bir sebebe dayanmak zorundadır"*. Bu anlamda, işçi performansı iş sözleşmesinin fesh edilmesinde önemli bir kriterdir.

Anahtar Sözcükler : Performans Değerlendirme, İş Sözleşmesi, Haksız Fesih.

1. Giriş

Performans değerlendirme, önceden saptanmış standartlarla karşılaştırma ve ölçme yoluyla bireyin bilgi, beceri ve yeteneklerini, potansiyeli ile iş alışkanlıklarını değerlendirerek işteki potansiyelinin ölçülmesi anlamındadır. Bu bağlamda, performans değerlendirmesi, personelin işin gerektirdiği hususları ne ölçüde yapabildiğini hatta yaptığı iş ile ilgili güçlü ve zayıf yönlerini, bireysel başarılarını gösteren, belirli bir zaman süresindeki davranışlarını değerlendiren ve ölçen bir süreçtir. Performans değerlendirme sistemi; bireyin performansını ölçmekte, yaptığı iş ile ilgili olarak güçlü ve zayıf yönlerini ortaya çıkarmakta, personele işteki başarısı ve eksiklikleri hakkında geribildirim sağlamakta; böylece işe alma, terfi, ödüllendirme ve işe son verme gibi çeşitli insan kaynakları yönetimi faaliyetlerinin de temelini oluşturmaktadır. Bu doğrultuda, performans değerlendirme süreci insan kaynakları yönetiminde önemli bir yere sahip olan ve özellikle günümüz çalışma yaşamında hukuki açıdan tartışma yaratan önemli konulardan biridir.

Nitekim belirsiz süreli iş sözleşmesi ile çalışan işçilerin süreli (ihbarlı) fesih yolu ile işten çıkarılması konusu, Uluslararası Çalışma Örgütü'nün 158 sayılı Sözleşmesi paralelinde olmak üzere 09.08.2002 tarihinde kabul edilmesine karşın, ancak 15.03.2003 tarihinde yürürlüğe konulan 4773 sayılı “İş Kanunu, Sendikalar Kanunu ile Basın Mesleğinde Çalışanlarla Çalıştıranlar Arasındaki Münasebetlerin Tanzimi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılması Hakkında” Kanun ile yeni bir düzenlemeye kavuşturulmuştur. Buna göre, İş Kanunu'nun “iş güvencesi” olarak da bilinen hükümlerinden yararlanma hakkı olan işçinin belirsiz süreli iş sözleşmesi ancak, kanunen geçerli sayılan bir neden mevcut ise işveren tarafından feshedilebilecektir. Ancak, işçinin de bu konuda iş mahkemesine başvurarak açacağı bir dava sonunda mahkeme, işveren tarafından gösterilen fesih nedeninin geçerli olmadığını tespit edecek olursa, feshi geçersiz sayarak işçiyi işten çıkarıldığı işyerine tekrar iade edebilmektedir. Böylece İş Kanunu, işverenin işçisini işten çıkarma hakkını, 25/II maddesinde yer alan haklı nedenlerin bulunmadığı durumlarda “geçerli bir neden oluşuncaya kadar” sınırlamaktadır (Kar, 2008: 34).

4857 sayılı İş Kanunu'nun “iş güvencesi hükümlerini de içerecek şekilde” 10.06.2003 tarihli Resmi Gazete ile yayınlanarak yürürlüğe girmesiyle birlikte, işçiler tarafından açılan işe iade davalarında, diğer geçerli fesih nedenleri yanında, iş sözleşmelerinin işçinin performans yetersizliği nedeniyle feshi önemli bir yer tutmaya başlamış, bu nedenle işçinin performans düşüklüğünün hangi koşullarda işten çıkarmayı gerektireceği tartışılan ve çözüm bekleyen bir konu haline gelmiştir.

Makalenin amacı, performans değerlendirme sistemleri konusunda bilgi vermek, bu sistemlerden uygun olanının işletmede veya işyerinde uygulanması sırasında nelere dikkat edilmesi gerektiğini belirtmek, ölçüm ve değerlendirme esaslarını, performans yetersizliğinin hangi koşullarda geçerli bir fesih nedeni olabileceğini insan kaynakları bilimi, iş hukuku, yargı içtihatları ve doktrin açılarından ele alıp incelemektir.

2. Performans Değerlendirme Sistemi

Performans değerlendirme sistemi bir yönüyle kurumsal performansı ölçmeye, diğer yönüyle de kurumsal performans içinde bireysel performansı ölçüp değerlendirmeye, performans düşüklüğü varsa nedenlerini araştırıp bulmaya ve ortadan kaldırmaya yöneliktir. Bu konuda harcanan emek ve kullanılan zaman iki yarar sağlamaktadır. Şöyle ki, bireyin yükselen performansı onun işindeki verimi artırmakta, verim artışı da sonuçta hem bireye hem de işletmeye yarar sağlamaktadır.

2.1. Performans Değerlendirme Sisteminin Tanımı ve Önemi

Performans değerlendirme sistemleri kurumsal performans içinde bireysel performansları ölçmek amacı ile kurulmuştur. Böyle bir sistemin oluşabilmesi için iş analizi ile iş ve görev tanımlarının yapılması gereklidir (Kar, 2008: 37). Performans değerlendirme, işgörenin performansını ya da işindeki başarısını ölçen bir süreç olmakla beraber, insan kaynakları yönetiminde önemli bir yere sahip olan ve günümüzde de halen tartışılan sorunlardan birisidir. İşgörenin bir işyerinde işe alınması ile başlayıp, çalıştığı süre boyunca üretimi ya da hizmeti; işyerindeki davranışı, kişiliği ve ilişkileri itibarıyla bir sistem içerisinde değerlendirilmesiyle anlam kazanır.

Tarihsel gelişim incelendiğinde, 1980'li yıllara kadar performans değerlendirmenin psikometrik yönüne ağırlık veren çalışma ve uygulamaların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Ancak, 1980'li yıllardan başlayarak ölçme ağırlıklı bu süreç, yerini yavaş yavaş performans yönetim sürecine ya da bilişsel yaklaşıma bırakmıştır (Sümer, 2000: 65).

Performans değerlendirmesi, bir yöneticinin önceden saptanmış standartlarla karşılaştırma ve ölçme yoluyla işgörenlerin işteki performansını değerlendirmesi sürecidir (Palmer, 1993: 9). Bu sistematik ölçme sürecinde genel olarak işgörenin yetenekleri, potansiyeli, iş alışkanlıkları, davranışları ve benzer nitelikleri diğerleriyle karşılaştırılmaktadır (Akıllı Kitap, 2003: J28/001). Yine performans değerlendirme, kişinin başarı derecesi hakkında bir yargıya varma işlemi şeklinde de tanımlanmaktadır (Tutum, 1979: 167). Bu anlamda, bir çalışanın kendisine verilen hedeflere ne derece ulaştığını anlamak için uygulanan bir yöntemdir (Luecke, 2008:101).

Performans değerlendirmede geçmiş verilerden yararlanılarak geleceğe ışık tutulduğundan, hem işletme yöneticileri hem de diğer personel açısından önem taşımaktadır. Nitekim işletmelerde performans değerlendirme yapma sonucunda elde edilen bilgiler, işletme yönetiminin alacağı kararlarda mutlaka gerekli olacaktır. Ücret artışlarına, ikramiyelere, eğitime, terfilere, disipline ve diğer yönetime ait kararlar performans değerlendirmesinden elde edilen bilgilere dayanmaktadır (Erdoğan, 1991: 177) ve bu geri besleme olmadan karar verilmesi mümkün değildir.

2.2. Performans Değerlendirme Sisteminin Amacı

Performans değerlendirmenin genel amacı, örgütsel etkinliği ve verimliliği artırmaktır (Spinks vd., 1999: 94). Bu anlamda, performans değerlendirme, örgütsel etkinliğin ölçülmesinde öncelikle ihtiyaç duyulan süreçlerin başında yer almaktadır. Ancak, performans değerlendirme sisteminin amacı organizasyondaki çalışanların iyiden kötüye doğru sıralanması değildir. Ulaşılmak istenen hedef; örgütsel amaçların astlar tarafından öncelikle anlaşılma ve benimsenme derecesinin ortaya çıkarılması, örgütsel amaçların herkes tarafından asgari düzeyde yerine getirilmesinin sağlanması ve herkesin iletişim, işbirliği ve dayanışma içinde (Uyargil, 2008: 245) olduğu bir çalışma ortamının kurulup sürekliliğinin sağlanmasıdır.

Palmer'e göre performans değerlendirmenin iki temel amacı vardır. Bu amaçlardan birincisi, iş performansı hakkında bilgi edinmektir. İkincisi de, çalışanların iş analizlerinde ve iş tanımlarında tespit edilen standartlara ne ölçüde yaklaştığına ilişkin geri bildirim sağlamaktır (Palmer, 1993: 9–10). Çeşitli hedeflere yönelik olarak gerçekleştirilen performans değerlendirmenin amaçları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Tınar, 1989: 1–2, Palmer, 1993: 9–10, Uyargil, 1994: 2–3):

- İşgörenin geleceğe yönelik gelişme potansiyeli hakkında bilgi edinilmesi ve yargıya varılması,
- Bir üst göreve terfi edecek işgörenlerin ve yer değiştirme kararlarının belirlenmesi,
- Kariyer planlama ve eğitim gereksinimlerinin belirlenmesi,
- İşgörenlerin uyarılması,
- Ücretlerin belirlenmesi ve ödüllendirmeye esas alınması,
- İşgörenin motive edilmesi,
- Geri bildirim ile işgörenin gelişmesinin sağlanması,
- Örgütü geliştirerek örgütsel etkinliği artırmada rol oynaması,
- Yönetici ve yönetilen (işçi) arasında dengeli bir iletişimin sağlanması.

İşyerinde, belirlenen amaç dahilinde uygun performans standartlarının var olması gerekmektedir. Böylece kişinin başarı derecesini, karşılaştırmalar yapma yolu ile belirlemek mümkün olmaktadır. Performans standartları ne kadar açık, aynı zamanda doğru olarak belirlenmişse, değerlendirmeler de o ölçüde objektif olacaktır. Performans değerlendirmenin teknik yönlerinin öne çıkarılmasının onu daha faydalı bir hale getireceği de düşünülmemelidir. Performans değerlendirmesi sadece bir teknik değildir; aynı zamanda insanların verileri temel alarak diyalog içine girmesini gerektiren bir süreçtir (Uyargil, 2008: 244–245).

Bu değerlendirme sonucunda yönetimler belirli sürelerde terfi, yer değiştirme, ücret, cezalandırma, işten çıkarma, ödüllendirme ve eğitim gereksinimi gibi konularda bir dizi kararlar alırlar. Alınan bu kararlar, performans değerlendirmenin amacına katkıda bulunmakla beraber, örgütün verimliliğine ve insan kaynakları yönetimine ışık tutar ve yarar sağlar. Değerlendirmelerin diğer bir amacı da, işgörenlerin emsalleri arasında iş başarıları açısından ayırt edilmesini sağlamak olarak belirtilebilir (Geylan, 1992: 162).

3. Performans Değerlendirme Yöntemleri

Performans değerlendirmenin hangi yöntemlerle uygulandığı, onun ne zaman ve ne için yapıldığı konusu kadar önemlidir. Değerlendirmenin nasıl yapıldığının bilinmesi ve sonucunun ölçülmesi, sürecin daha iyi anlaşılmasını sağlayabilir. Değerlendirmeye ilişkin yöntemler, örgütlerin yapısına, yönetimin amacına, işgörenin beklentilerine, çevreye, teknolojik faktörlere ve terfi planlarına göre değişebilir. Her yeni yöntem bir önceki yöntemin eksiklerini tamamlayarak ve düzelterek değişim süreci içerisinde günümüze kadar ulaşmıştır.

Tablo: 1
Performans Değerlendirme Yöntemleri

<p>A. BİREYSEL DEĞERLENDİRME YÖNTEMLERİ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Grafik Dereceleme Yöntemi2. Derecelendirme Yöntemi3. İş Boyutu Ölçeği4. Uygun Cümle Seçimi Yöntemi5. Davranışa Dayalı Değerlendirme Ölçeği6. Zorunlu Seçim Yöntemi7. Serbest Anlatım Yöntemi8. İş Standartları Yöntemi9. Direkt İndeks Yöntemi10. Psikoteknik Test ve Psikolojik Analiz Yöntemi11. Sorumluluk Merkezleri Yaklaşımı12. Amaçlara Göre Yönetim13. Değerleme Merkezleri Yöntemi14. Kritik Olay Yöntemi15. Alan Araştırması Yöntemi16. Kontrol Listesi (Listeleme) Yöntemi<ol style="list-style-type: none">a. Ağırlıklı Kontrol Listesib. Güçlendirilmiş Kontrol Listesi <p>B. KARŞILAŞTIRMALI DEĞERLENDİRME YÖNTEMLERİ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Karşılaştırma Yöntemi<ol style="list-style-type: none">a. Basit Karşılaştırma Yöntemib. İkili Karşılaştırma Yöntemic. Alternatif Karşılaştırma Yöntemi2. Zorunlu Dağılım Yöntemi3. Başarı Ölçeği Yöntemi <p>C. 360° PERFORMANS DEĞERLENDİRME VE GERİ BİLDİRİM SİSTEMİ</p> <p>D. YETKİNLİKLERE DAYALI PERFORMANS DEĞERLENDİRME</p>

Performans değerlendirme yöntemleri, genellikle bireysel yöntemler ve diğer personeli karşılaştırmalı olarak değerlendirmeye imkân veren yöntemler olmak üzere iki grupta toplanmaktadır. Değişik sınıflandırmalar bulunmakla birlikte, bu yöntemler Tablo 1'deki gibi sıralanabilir:

Bireysel Değerlendirme Yöntemleri: Bu yöntemler, personeli başkalarıyla karşılaştırmadan belirli ölçütlere göre kendi başına değerlendiren yöntemlerdir. Bunlar, kişiyi bireysel olarak analiz etmeye veya işgörenin başarısını geliştirmeye yönelik yaklaşımlardır (Yüksel, 2004: 188).

Karşılaştırmalı Değerlendirme Yöntemleri: Kişiler arası karşılaştırma yapma amacını taşıyan ölçeklerdir. Benzer koşullar (ücret, iş ortamı, yönetim tarzı vb.) içerisinde oldukları halde işgörenlerin başarıları farklı ise, bu farkın nedeni araştırılmalıdır. Bu araştırma bir taraftan nitelik ve yetenekleri bakımından geliştirilecek olan işgörenleri belirlemeye imkan verirken, diğer taraftan kişiler arası karşılaştırmaya bağlı bilgi üretimini sağlayacaktır. Dolayısıyla, bu tür karşılaştırmalarla işgörenlerin değerlendirilmesinin yapılması için gerekli bilgiler elde edilecek, işgören için kritik davranışlar belirlenecektir.

Kuşkusuz bireylerin birbirleri ile karşılaştırılması için de gözlem yapılması gereklidir. Karşılaştırmalı esasa dayanan performans değerlendirmesini, yapılması gereken gözlemin standart hale getirilmesi olarak da görmek mümkündür.

Sonuçta, işgörenleri birbirleri ile karşılaştırma esasına göre düzenlenen performans değerlendirme yöntemlerini, bazen farklı değerlendirme yöntemlerinin bir karışımı olarak görmek, bu tür yöntemlerin temel yaklaşımının da işgörenlerin bireysel başarılarının iş arkadaşları ile karşılaştırması olarak nitelendirmek mümkündür. İşgörenlerin birbirlerine göre amaçlara ulaşma derecelerini belirleyen yönetici, değerlemeyi bir derecelendirme şeklinde yapabilirse, bu durum karşılaştırmalı ölçekleri kullanmaya başladığı anlamına gelmektedir. Sistemli veya sistemsiz olarak birçok büyük işletme karşılaştırma yöntemini kullanmaktadır (Erdoğan, 1991: 203).

360° Performans Değerlendirme ve Geri Bildirim: Performans değerlendirmesini bir ölçme sorunu olmaktan çok, değerlendiricinin aktif bilgi arama, depolama ve birleştirme süreci (Sümer, 2000: 66) olarak tanımlayan bilişsel yaklaşımın günümüzde vardığı son nokta; 360 derece performans değerlendirme ve geri bildirim sistemidir. Personel hem bireysel düzeyde, hem de karşılaştırılmalı olarak değerlendirilmektedir. 360 derece geribildirim, bireysel ve örgütsel gelişimi sağlamak için özel olarak tanımlanan davranışlar ve yeteneklerle ilgili olarak bir işgörenin çok sayıda kaynaktan (yöneticiler, iş arkadaşları, astlar, müşteriler ve bireyin kendisi) geribildirim aldığı etkili bir performans değerlendirme sürecidir (Carson, 2006: 398). Sistem değerlendirme aracı olmasının yanında; planlama, motivasyon, veri saklama, takım çalışmasının etkinliğini artırma, birey ve örgütü geliştirme aracı olarak da kullanılmaktadır (Rogers vd., 2002: 47-48).

Yetkinliklere Dayalı Performans Değerlendirme: Yetkinliklere dayalı performans değerlendirmede temel amaç, üstün performanslı çalışanları ortalama düzeyde performans gösterenlerden ayırmaktır (Uyargil, 2008: 297). Üstün performansın temel kaynağı uygun yetkinliklere sahip çalışanlardır. Yetkinlik ise, bir iş hedefini başarmak için faydalanılan kişisel yetenekler ve ölçülebilir iş alışkanlıklarının yazılı tanımıdır (Kessler, 2008: 12) Yetkinliklere dayalı sistemler çalışanların etkin performans göstermesi için gerekli olan tanımlanmış ve yapılandırılmış doğru davranışları yapmalarını sağlamaya çalışır. Yetkinliklere dayalı yapılanmaya gidildiğinde, işletmedeki tüm pozisyonlar için gerekli yetkinlik seviyelerinin ve derecelerinin belirlenmesi, bunun göstergesi kabul edilen davranış tanımlarının oluşturulması gerekmektedir (Biçer ve Düztepe, 2003: 19). Ayrıca, yetkinlikler genel yetkinlikler, kurumsal yetkinlikler, liderlik yetkinlikleri, fonksiyonel yetkinlikler vb. şeklinde gruplandırmaya tabi tutulmalıdır (Uyargil, 2008: 298). Bütün bunların organizasyondaki vizyon, misyon, değerler, stratejiler ve örgüt kültüründen elde edilmesi, sistemin uygulanabilirliği açısından önemlidir (Biçer ve Düztepe, 2003: 19).

Sonuç olarak; her duruma cevap verebilecek ve mükemmel olarak nitelendirilebilecek tek bir yöntem şu an için henüz mevcut değildir. Her yöntemin diğerine nazaran güçlü ve güçsüz yönleri vardır. Örgütlerin karar organları, performans değerlendirme yöntemlerini ayrıntılı olarak analiz ettikten sonra seçmelidir. Bu anlamda, ekonomik oluşu, hatalardan arınma oranı, örgütün gelişim ve yönetsel amaçlarını karşılama derecesi göz önünde tutularak, daha fazla kullanım alanına hizmet eden yöntem tespit edilmelidir. Ayrıca, etkin bir yöntemin sosyo-kültürel yapıyla da uyumlu olması gerekmektedir.

Ülkemizde, ekonomikliği ve kolay geliştirilebileceği gerekçesiyle genellikle grafik derecelendirme ve serbest anlatım yöntemleri kullanılmaktadır. Zorunlu seçim, zorunlu dağılım ve kritik olaylar yöntemleri; geliştirme masraflarının fazlalığı ve uzun zaman almasından dolayı pek tercih edilmemektedir (Aldemir vd., 2004: 310-311).

4. Performansa Dayalı İşten Çıkarma ve Yargıtay Kararları

4.1. Yargıtay Kararları Işığında Bir Değerlendirme

Performans değerlendirme yöntemlerinin iş hukukunda işçi işveren ilişkilerine uygulanmasında, yasal terminoloji açısından işgören yerine işçi ya da çalışan sözcükleri tercih edilmektedir¹.

¹ Bu nedenle, makalede performansa dayalı işten çıkarma konusundaki görüşler açıklanırken, aralarında anlam bakımından fark olmamasına rağmen, yasal terminolojiye uygun olarak işgören yerine işçi sözcüğü kullanılmıştır.

İşçisinin belirsiz süreli iş sözleşmesini fesheden işverenin, 4857 sayılı İş Kanunu'nun 18/1 maddesine göre, işçinin yeterliliğinden veya davranışlarından ya da işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan geçerli bir nedene dayanmak zorunda bulunduğunu, ayrıca 19/1 maddesinde fesih bildirimini yazılı olarak yapılmasını, fesih nedeninin açık ve kesin olarak belirtilmesini, 19/2 maddesinde de, hakkındaki iddialara karşı savunması alınmadan bir işçinin belirsiz süreli iş sözleşmesinin, o işçinin davranışı veya verimi ile ilgili nedenlerle fesih edilemeyeceğinin emretmiştir. Yargıtay Dokuzuncu Hukuk Dairesi (Y9.HD.)de, özellikle son yıllarda performansa dayalı işten çıkarma işlemlerinde işverenin uyması gereken diğer esasları belirten önemli kararlar vermiştir. İşçinin iş sözleşmesi, performans düşüklüğü nedeniyle sona erdirilecek ise işverenin, Yargıtay tarafından belirlenen ve bu konudaki bilimsel görüş ve bulgularla da örtüşen kriterleri göz önünde tutulmasında elbette büyük yarar vardır. Aksi takdirde, işçinin açacağı işe iade davası sonunda mahkemenin feshin geçersizliğine ve işçinin işe iadesine karar vermesi söz konusu olacaktır.

Bu nedenle, Yargıtay'ın performans ve verimliliğe dayalı olarak işten çıkarma davalarında hem uyumsuzluğun tarafları olan işçi ve işverenlere hem de uyumsuzluğu çözüme bağlayacak olan mahkemelere, hukukçulara ve konunun uzmanlarına yol gösteren kararlarına aşağıda yer verilmiştir.

4.1.1. Performans Değerlendirme Sisteminin İşletme ve İşyerine Uygun Olması Gerekir

Yukarıda ayrıntılı olarak açıklandığı üzere performans değerlendirme sistemi, işletme veya işyerinde çalışanların performanslarını ölçmeye yaramaktadır. Performans ölçümleri bu konuda bilinen çeşitli bilimsel yöntemlere göre yapılabilir. Ancak, işletmelerin faaliyet alanları birbirinden oldukça farklıdır. Bugün mevcut olan sistemlerden herhangi birisi tercih edilirken, işletmede yürütülen üretim faaliyetine, çalışanların niteliklerine, işletmenin hedeflerine en uygun olanı seçilmelidir. Ancak, en uygun olduğu düşünülerek tercih edilen bu sistemin uygulama sırasında kendisinden beklenen sonucu vermediği görüldüğünde yapılacak iş; sistemin uygulanması sırasında elde edilen sonuçların hangi noktalarda ve ne ölçüde amaca uygun olmadığını saptanması, üzerinde ihtiyaç duyulan veya gerekli görülen düzeltmeler yapılmak suretiyle o işletmeye özgü bir sistem yaratılmaya çalışılmasıdır (Çankaya vd., 2006: 75-78).

Y9.HD.nin 24.09.2007 tarihli ve E.2007/13994, K.2007/27772 sayılı içtihadında (Kar, 2008: 42, dn.18), bu konuya değinilerek; “diğer taraftan, performans değerlendirilmesinde objektif olabilmek ve geçerli nedeni kabul edebilmek için, performans değerlendirme kriterleri önceden saptanmalı, işin gerektirdiği bilgi, beceri, deneyim gibi yetkinlikler, işyerine uygun davranışlar ve çalışandan gerçekleştirmesi beklenen iş ve kişisel gelişim hedeflerinde bu kriterler esas alınmalıdır. Bir başka anlatımla, çalışanın niteliği, davranışları ve sonuçta ulaştığı hedef önemli olmaktadır. Bu

kriterler çalışanın görev tanımına, verimine, işverenin kurumsal ilkelerine, uyulması gereken işyeri kurallarına uygun olarak objektif ve somut olarak ortaya konmalı ve buna yönelik performans değerlendirme formları hazırlanmalıdır. İşyerine özgü çalışanların performansının değerlendirileceği, performans değerlendirme sistemi geliştirilmeli ve uygulanmalıdır” şeklinde ifade edilmiştir.

4.1.2. İşletmenin Performans Standartları Önceden İşçilere Bildirilmelidir

İşçinin performansının düşük olması, verimliliğini de olumsuz yönde etkilemektedir. Bir diğer anlatımla, işçinin işindeki verimsizliği onun performansının düşük olmasının bir sonucudur. İş Kanunu işçinin iş sözleşmesini geçerli bir nedenle feshettiğini bildiren işverene, bu iddiasını ispat yükümlülüğü getirmiştir (4857 sK. md.20/2). İleri sürülen geçerli neden işçinin verimsizliği ise, aynı kural gereğince işçinin verimsiz olduğunu ispat yükü yine işverene düşmektedir. Bunun için de, işletmenin veya işyerinin belirlediği performans standartlarının önceden işçiye yazılı olarak verilmiş olması, ayrıca işyerinde yapılan aylık, altı aylık veya yıllık kişisel performans ölçüm ve değerlendirme sonuçlarının işçinin elinde bulunması gereklidir. İşçi bu sonuçlara bakarak varsa hatalarını telafi etme ve performansını yükseltme olanağına sahip olacaktır. İşveren de, hakkında işe iade davası açıldığında feshin geçerli nedene dayandığını elindeki yazılı belgelerle ispat etme olanağına kavuşmuş olacaktır. Y9.HD.nin 12.05.2008 tarihli ve E.2007/35913, K.2008/12011 sayılı içtihadına göre (Kar, 2008:40, dn.2), işyerinde işverenin “performans değerlendirme sistemini oluşturmadığı, bu konuda davacıya önceden bildirimde bulunmadığı, bu nedenle davalı işverenin davacının davranışlarından kaynaklanan geçerli nedeni kanıtlayamadığı sabittir. Davalı işverenin iş sözleşmesini feshetmesi geçerli nedene dayanmamaktadır”. Şu halde öncelikle işveren tarafından işyerinde yapılan işe uygun bir performans değerlendirme sistemi oluşturularak, buna göre kabul edilen standartlar önceden işçiye yazılı biçimde bildirilmeli ve işçi bunlara uygun davranmamasının sonuçları hakkında, anlayabileceği şekilde açık ve kesin olarak bilgilendirilmelidir.

4.1.3. İşçinin Bağlı Olacağı Performans Kriterleri Somut ve Ölçülebilir Olmalıdır

İşverenin belirlediği performans kriterlerinin somut, işyeri koşullarına uygun ve ölçüme elverişli olması gereklidir. Çünkü bu nitelikte olmayan kriterlerle hem işyerinin, hem de çalışanların performansının doğru ölçülmesi ve değerlendirilmesi mümkün olmaz. Diğer yandan, belirlenen kriterler hakkaniyete uygun olmalı ve aynı konumdaki çalışanlara aynı zaman diliminde eşit olarak uygulanmalıdır. Bu konu ile ilgili olan Y9.HD.nin 24.09.2007 tarihli ve E.2007/13994, K.2007/27720 sayılı içtihadına göre (TÜHİS D., 2008/5-6: 101-104); performans değerlendirme kriterleri “çalışanın görev tanımına, verimine, işverenin kurumsal ilkelerine, uyulması gereken işyeri kurallarına uygun olarak objektif ve somut olarak ortaya konulmalı ve buna yönelik performans değerlendirme

formları hazırlanmalıdır”; işyerinde “...performans değerlendirme kriterleri önceden saptanmalı, işin gerektirdiği bilgi, beceri, deneyim gibi yetkinlikler, işyerine uygun davranışlar ve çalışandan gerçekleştirmesi beklenen iş ve kişisel gelişim hedeflerinde bu kriterler esas alınmalıdır”.

Y9.HD.nin 28.04.2008 tarihli ve E.2007/33486, K.2008/10632 sayılı içtihadına göre (Kar, 2008: 41, dn.12), de “işçinin performans ve verimlilik sonuçlarının geçerli bir nedene dayanak olabilmesi için objektif ölçütlerin belirlenmesi zorunludur. Performans ve verimlilik standartları işyerine özgü olmalıdır. Objektiflik ölçütü, o işyerinde aynı işi yapanların aynı kurallara bağlı olması şeklinde uygulanmalıdır.

Performans ve verimlilik standartları gerçekçi ve makul olmalıdır. Performans ve verimlilik sonuçlarına dayalı bir nedenin varlığı için süreklilik gösteren düşük ve düşme eğilimli sonuçlar olmalıdır. Koşullara göre değişen, süreklilik göstermeyen sonuçlar geçerli neden için yeterli kabul edilmeyebilir. Ayrıca, performans ve verimliliğin yükseltilmesine dönük hedeflere ulaşılmaması tek başına geçerli neden olmamalıdır. İşçinin kapasitesi yüksek hedefler için yeterli ise, ancak işçi bu hedefler için gereken gayreti göstermiyorsa (fesih için) geçerli neden söz konusu olabilir. ... Performans değerlendirme kriterleri önceden saptanmalı, işçiye tebliğ edilmeli, işin gerektirdiği bilgi, beceri, deneyim gibi yetkinlikler, işyerine uygun davranışlar ve çalışandan gerçekleştirmesi beklenen iş ve kişisel gelişim hedeflerinde bu kriterler esas alınmalıdır. ... Bu kriterler çalışanın görev tanımına, verimine, işverenin kurumsal ilkelerine, uyulması gereken işyeri kurallarına uygun olarak objektif ve somut olarak ortaya konmalı ve buna yönelik performans değerlendirme formları hazırlanmalıdır”. Bu esaslara dikkat edilerek hazırlanan performans kriterlerinin hem uygulanması hem de ölçülebilmesi mümkün olacaktır.

4.1.4. Çalışanın Performans Yetersizliğinin İşyerinde ve İşin Yürütümünde Olumsuzluğa Yol Açması Gerekir

Performans yetersizliğinin işe son vermede tek başına geçerli neden olarak kabul edilmesi söz konusu olamamaktadır. Önce işçinin performansının düşük olmasının nedeni araştırılıp mümkünse bu nedenin ortadan kaldırılması gerekir. İşçinin performansına olumsuz yönde etki yapan nedenlerin ortadan kaldırılması için gerekenin yapılmış olmasına rağmen, sorun hala devam ediyorsa fesih yoluna gidebilmek için ayrıca performans yetersizliğinin işyerinde işin görülmesini olumsuz yönde etkilemiş ve etkilemeye devam ediyor olması gereklidir.

Şu halde yapılması gereken ilk iş, işçinin performansının düşük olmasının nedeninin işçiden mi yoksa dış bir etkenden mi kaynaklandığının iki yönlü olarak araştırıp ortaya çıkarılmasıdır. Neden, işçinin eğitim ve tecrübe yetersizliği ise, bu eksikliğin giderilmesi genel olarak mümkündür. Neden işçinin bir hastalığından ileri geliyorsa,

işçinin hastalığı mutlaka tedavi ettirilmelidir. İşçinin tedavi olmaktan kaçınması ve bu yüzden, sık sık hastalanması ve devamsızlık yapması, performans yetersizliği yanında, fesih için ikinci bir geçerli neden sayılabilir.

Yetersizlik dış bir etkenden kaynaklanmışsa bu tür etkenlerin bazen ortadan kaldırılması çok zor hatta olanaksız bulunabilir. Böyle bir nedene bağlı olan performans düşüklüğü elbette fesih için geçerli bir neden oluşturmayacaktır.

Performans düşüklüğünün nedeni örneğin, işyerindeki çalışma ortamından, iş yapılan makinenin arızalı olmasından, işçinin yapmakta olduğu işin özelliğinden kaynaklanabilir. Nitekim Yargıtay'a intikal eden bir uyuşmazlıkta; davacı işçi işveren tarafından ikametgahından çok uzaktaki bölgelerden sorumlu tutulduğunu, ayrıca tanıtımını yaptığı ilaçların uzman hekim tarafından yazılması koşulunun getirildiğini ve bu etkenlerin performansını olumsuz yönde etkilediğini ileri sürmüştür. Y9.HD.nin 18.12.2006 tarihli ve E.2006/26514, K.2006/33393 sayılı içtihadına göre (LEGAL D., 2007/15: 1084), “Mahkemece mütalaasına başvuru bilirkşi raporunda da belirttiği gibi ziyaret yükümlülüğünü eksiksiz yerine getiren davacının performans düşüklüğüne gerekçe gösterdiği ve performans değerlendirme sisteminde dikkate alınmayan dış etkenlerin performansın düşmesinde ciddi rol oynayabilecek nitelikte olduğu, ancak bu konuda hiçbir açıklama ve delil sunmayan davalının ispat yükünün gereğini yerine getirmediği anlaşılmaktadır. Böyle olunca, feshin geçerli nedene dayanmadığı kabul edilmelidir. Yazılı şekilde davanın reddi hatalıdır”.

Y9.HD.nin 05.03.2007 tarihli ve E.2006/34941, K.2007/5748 sayılı içtihadına (Kar, 2008: 42, dn.17) göre; işveren işçisini, rahatsızlığı nedeniyle sık sık rapor alması ve yapmakta olduğu görevinden verim alınamaması ve istenilen performansı gösterememesi nedeniyle işten çıkardığını ileri sürmüştür. Yargıtay söz konusu kararında, “... geçerli nedenler İş Kanunu'nun 25. maddesinde belirtilen derhal fesih için öngörülen nedenler yanında, bu nitelikte olmamakla birlikte, işçinin ve işyerinin normal yürüyüşünü olumsuz etkileyen hallerdir. İşçinin yeterliliğinden ve davranışlarından kaynaklanan nedenler ancak işyerinde olumsuzluklara yol açması halinde fesih için geçerli neden olabilirler. İş ilişkisinin sürdürülmesinin işveren açısından önemli ve makul ölçüler içinde beklenemeyeceği durumlarda, feshin geçerli nedenlere dayandığı kabul edilmelidir. Kanunun gerekçesinde sık sık rapor alınması bu nedenler arasında yer almıştır”.

Özet olarak Yargıtay'a göre işçinin performansının düşük olması, iş sözleşmesinin geçerli nedenle feshedilebilmesi için tek başına yeterli olamaz. Performans düşüklüğü işçiden kaynaklanmakta ise, işçiden kaynaklanan nedenlerin araştırması ve işçinin şahsı dışında kalan bir takım nedenlerden kaynaklanıyorsa bunların da araştırılıp bulunması ve performansı etkileyen bu nedenlerin mümkün ise ortadan kaldırılması için gereken önlemlerin alınmış olması, nihayet performans düşüklüğünün işyerinde işin yürütümünde olumsuzluğa yol açmış bulunması gereklidir.

4.2. Performans Yetersizliğine Dayalı İşten Çıkarma İddiasının İncelenmesi

Performans değerlendirme için bireylerarası başarı farklılıklarını ölçmede objektif ve bilimsel bir yol izlenirse, başarısız oldukları belirlenen ve belirli bir süre eğitim/yetiştirme faaliyeti ile organizasyona yararlı hale getirilmesine çalışılan, ancak yine de başarılı olamayan personelin işten çıkarılma kararının verilmesinde performans yetersizliği organizasyon yönetimi açısından bir araç (Uyargil, 1994: 8), hukuken ise geçerli bir neden olarak kabul edilmektedir.

Performans yetersizliğine dayalı işten çıkarma iddiasının incelenmesinde aşağıdaki Tablo 2’de yer alan kriterler dikkate alınabilir. Performans yönetimi amaca uygun ve başarılı ise Tablo’daki her bir sorunun cevabı “evet” olmalıdır.

Tablo: 2
Performansa Dayalı İşten Çıkarma İşlemini Değerlendirme Kriterleri

HUSUSLAR	EVET	HAYIR
GENEL HUSUSLAR		
İşletmenin uygulamakta olduğu bir performans değerlendirme sistemi var mıdır? Tercih edilen performans değerlendirme sistemi işletmeye ve işe uygun mudur? Performans değerlendirmesi sistemi, iş analizi sonuçlarına mı dayanmaktadır? Çalışana iş tanımı açık şekilde ve yazılı olarak bildirilmiş midir? Çalışan ile bir performans sözleşmesi imzalanmış mıdır ya da iş sözleşmesinde performans standartları ve ölçüm esasları yer almakta mıdır? İyi çalışıldığı zaman bu performans standartlarına ulaşmak mümkün müdür? İşletme çalışanı işini yapabilecek bilgi ve beceriler ile donatmış mıdır? Çalışan, işinin nasıl düzenlendiğini ve performansının nasıl ölçüleceğini tam olarak anlamış mıdır? Performans sonuçları hakkında yöneticiler çalışanlarla toplantı yapmakta ve ortaya çıkan dokümanı tartışmakta mıdır? Çalışanların performansları düzenli aralıklarla değerlendirilmekte midir? Çalışanlara performansları hakkında sürekli olarak bilgi verilmekte midir? Çalışanın kötü ya da düşük performansının özellikleri saptanmış mıdır? Kötü/düşük performans durumunda bir “performans iyileştirme planı” uygulanmış mıdır?		
DİĞER HUSUSLAR		
<i>1. HUSUS</i> a) Performans ölçüt ve standartları çalışanlara işe başlarken bildirilmiş midir? b) Yeni performans ölçüt ve standartları kabul edildiğinde bunlar, çalışanlara ayrıca bildirilmiş midir? c) Performans değerlendirmeleri çalışanların belirlenen standartları karşılayıp karşılamadığına göre mi yapılmıştır? d) Performans standardını çalışanın karşılamaması durumunda, yöneticiler performansın yükseltilmesi için yapılması gerekenler konusunda önerilerde bulunmuş mudur?		

2. <i>HUSUS</i> a) Performans sorunları düzenli olarak kayıtlara geçirilmiş midir? b) Performans sorunları kaydının bir kopyası çalışana verilmiş midir? c) Performans sorunları çalışanın anlayabileceği şekilde açık ifadelerle kayıt altına alınmış mıdır?		
3. <i>HUSUS</i> a) Çalışanlara performansları hakkında gerekli bilgi verilmiş midir? b) Bu bilgi “açık, özel ve nesnel” değerlendirmelerden mi kaynaklanmaktadır? c) Çalışan değerlendirilirken, iş gereklilikleri mi dikkate alınmıştır? d) Çalışan değerlendirilirken, aynı işi yapan diğer elemanlarla mı karşılaştırılmıştır? e) Değerlendirmeyi yapan yöneticinin elinin altında objektif ölçütler var mıdır?		
4. <i>HUSUS</i> a) Çalışanlar hakkında verilecek kararlar performans değerlendirmesine mi dayanmaktadır? b) Kayıtlarda hem iyi performans, hem de kötü performans gösterilmekte midir? c) Kayıtlarda hep iyi/yüksek performanslı görülen ve ücreti sürekli yükselmiş bir eleman kötü/düşük performansı yüzünden mi işten çıkarılmıştır?		
5. <i>HUSUS</i> a) Çalışana kendi performansı hakkındaki değerlendirmeleri tartışma ve yorumlama fırsatı verilmiş midir? b) Bu fırsat verildiğinde, çalışan yapılan değerlendirmeye itiraz etmiş midir? c) İtiraz etmişse, çalışan yöneticinin yaptığı performans değerlendirmesinin hatalı verilere dayandığını iddia etmiş midir?		

Yukarıda yer alan kriterlerin değerlendirilmesinden sonra, iki temel soru ortaya çıkmaktadır. İlk soru, “Çalışanın kötü ya da düşük performansının özellikleri saptanmış mıdır?”. Bu anlamda, kötü ya da düşük performansın özellikleri üç aşamada belirlenebilir:

1. Aşama: Kötü performansın özelliklerinin analizi,
2. Aşama: Yöneticilerin çabasıyla değiştirilebilecek öğeler,
3. Aşama: Çalışanların sorumlulukları ve iyileşme isteği.

Kötü ya da düşük performansı teşhis etmenin ilk adımı, personelin çalışmasını olumsuz yönde etkileyen faktörleri ortaya çıkarmaktır. Bu faktörler şunlardır:

- *Davranış kalıpları:* Çalışanın performansı öneri/rehberlik yapıldığı halde, kabul edilebilir standartların altında kalıyorsa, yönetici o çalışanda varlığını sürdüren davranış kalıbının ne olduğunu araştırmalıdır. Örneğin, çalışma ortamı bir süre geçtikten sonra çalışanın tepkilerini bastıramadığı kadar fiziksel ve/veya zihinsel açıdan stresli olabilir.
- *Kişisel sorunlar:* Çalışanın kendisiyle ilgili sorunlardır. Yönetici, çalışanın sorununu çözümü için yardımcı olmalıdır.
- *Kişiler arasındaki anlaşmazlıklar:* Bir işyerinde kişilikleri, değerleri, tutumları ve ihtiyaçları farklı insanlar bulunur ve bunlar birbirleriyle ilişki

içerisine girdiklerinde çatışmalar ortaya çıkabilir. Çatışmaların çözümlenmesi için yöneticiler duruma müdahale etmelidir.

- Yetersiz iş becerisi: Çalışanlara sahip oldukları becerilere uygun olmayan ve başka beceriler gerektiren görevler verildiğinde ortaya çıkar. Çalışanların becerileri doğru şekilde analiz edilmelidir.
- *Rol belirsizliği*: Çalışanın işteki rolleri açıkça tanımlanmamıştır. Her iş için görev ve sorumluluklar açık, özel ve doğru şekilde belirlenmelidir.

Üzerinde durulması gereken ikinci soru ise, “Bir performans iyileştirme planı uygulanmış mıdır?”. Bu anlamda, kötü ya da düşük performansın iyileştirilmesi beş aşamada söz konusu olabilirken, altıncı aşama işten çıkarmadır.

Birinci Adım: Sorunu Teşhis Etmek

Yönetici performans yükseltme sürecine kabul edilebilir olan ve olmayan performans düzeylerini açıkça ortaya koyarak başlamalıdır. Bu konudaki değerlendirme objektif, belirgin ve çalışana yönelik olmalıdır.

İkinci Adım: Önerilecek İyileştirmeleri Saptamak

Çalışanın kabul edilebilir standartlara ulaşabilmesi için yapılması gerekenler kesin bir şekilde tanımlanmalıdır.

Üçüncü Adım: Çalışana Bilgi Vermek

Yapılmasına karar verilen değişiklikleri ne ölçüde gerçekleştirdiği konusunda çalışana bilgi verilmelidir.

Dördüncü Adım: Çalışanın Çabalarını Desteklemek

Performansını yükseltmek için gösterdiği çabalarda çalışana destek olunması çok önemlidir.

Beşinci Adım: Performansın Yükselmemesi Halinde Olacakları Açıklamak

Yöneticinin performans yükseltme planını çalışanın başarıyla uygulaması ya da başarısız olması durumunda, ortaya çıkacak sonuçları açıkça ortaya koyması gerekir.

Altıncı Adım: Son Çare olarak İşten Çıkarma

Saptanan süre içinde gerekli düzelme sağlanamamışsa, çalışana bir uyarı yazısının gönderilmesi uygun olur. Bütün iyileştirme çabalarının başarısızlığa uğrayıp çalışanın hiçbir gelişme göstermemesi halinde, artık işten çıkarma yoluna gidilebilecektir.

Bu noktaya gelindiğinde;

Her türlü çareye başvurulduğundan, yapılan her şeyin çalışanın personel dosyasına işlendiğinden ve çalışanın hangi koşulda işten çıkarılacağına kendisine önceden bildirilmiş olduğundan emin olunmalıdır.

- a) İşten çıkarma kararı verilmezden önce, çalışana işinin kötü performans yüzünden tehlikede olduğu bildirilmelidir. Bu noktada, çalışana davranışını değiştirmesi ve işini koruması için yapılması gereken her şeyin yapılmış olduğu belirtilerek, bu hatalı davranışının neden kaynaklandığı konusunda yazılı savunması alınmalıdır. Savunmasını hazırlayabilmesi için kendisine uygun bir süre de tanınmalıdır. Eğer savunma vermekten kaçınırsa bu durum o yerde bir tutanakla saptanmalıdır.
- b) İşveren, işe son verme kararında savunma alındıktan sonra da bir değişiklik olmazsa, yazılı olarak yapacağı fesih bildiriminde, işçinin iş sözleşmesine performans düşüklüğü nedeniyle son verildiğini açıkça belirtmelidir. Saptanan işten çıkarma kararı ile fesih tebligatının yapılması arasında uzun bir süre bulunmamalıdır.

5. Sonuç

Performans değerlendirmesi, işletmedeki çalışanları etkin kullanmak suretiyle işgücü verimliliğini ve giderek işletme verimliliğini artırmaya yönelik bir uygulamadır. Ayrıca, işten çıkarma gibi yönetsel kararların alınmasına yardımcı olmaktadır. Performans değerlendirme sonuçları, çalışanların veriminin artmasını sağlayarak motivasyon sağlamaktadır. Çeşitli işletmelerde değişik biçimlerde uygulanan performans değerlendirmesinde, çalışanın yaptığı iş ele alınabileceği gibi, gelişme yeteneği ve gücü de incelenebilir.

Performansa dayalı işten çıkarma konusunda hukuki açıdan önem taşıyan hususlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- İşverenin belirlediği performans kriterlerinin somut, işyeri koşullarına uygun ve ölçüme elverişli olması gereklidir.

- Belirlenen performans kriterleri hakkaniyete uygun olmalı ve aynı konumdaki çalışanlara aynı zaman diliminde eşit olarak uygulanmalıdır.
- İşverenin belirlediği performans standartları önceden işçiye yazılı olarak bildirilmiş olmalıdır. Ayrıca, yapılan periyodik kişisel performans ölçüm ve değerlendirme sonuçlarının da işçilere düzenli olarak dağıtılmış ya da işyerinde ve işçilerin her an inceleyip kendileri hakkında yazılı veya görsel bilgi edinebilme olanağına sahip olmaları gereklidir.
- İşçinin performansının düşük olması nedeninin işçiden mi yoksa dış bir etkenden mi kaynaklandığı araştırılmalı ve işçinin performansına olumsuz yönde etki yapan nedenlerin ortadan kaldırması için gereken yapılmış olmalıdır.
- Performans ve verimlilik sonuçlarına dayalı fesih için geçerli neden söz konusu ise, süreklilik gösteren performans düşüklüğü ve düşme eğilimli sonuçlarla ilgili olarak çalışanların derhal dikkati çekilmelidir.
- İşyerine işçi alma ve işten çıkarma yetkisi verilen işveren vekillerinin, iş sözleşmesinin geçerli nedenle feshedilebilmesi için işçinin performansının düşük olmasının tek başına yeterli olmadığı, ayrıca işyerinde işin yürütümünde olumsuzluğa yol açmış olması gerektiği anlatılarak bu konuda bilgi edinmeleri sağlanmalıdır.
- İşçi işten çıkarılmadan önce gerekli sözlü ve yazılı uyarılar yapılmalı buna rağmen düzelme olmadığı takdirde işçinin işine son verilmezden önce yazılı savunması alınmalıdır.
- Performans yetersizliği nedeniyle iş sözleşmesinin feshi yoluna gidilmiş ise feshin geçerli olup olmadığı araştırılırken veya meydana gelen bir işten çıkarma işlemi incelenirken, bir yandan yasal açıdan gerekli olan işten çıkarma prosedürü, diğer yandan işletmede uygulanan performans değerlendirme yönteminin özellikleri ayrı ayrı, daha sonra da birbirleriyle olan etkileşimleri açısından dikkatle incelenip değerlendirilmelidir.

Kaynakça

- Akıllı Kitap (2003), *Performans Değerlendirme*, MESS Yayını, İstanbul.
- Aldemir Ceyhan, Alpay Ataol, Gönül Budak (2004), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, 5. Baskı, Barış Yayınları: Fakülteler Kitabevi, İzmir.
- Bıçer, Gülkibar, Şerafettin Düztepe (2003), "Yetkinlikler ve Yetkinliklerin İşletmeler Açısından Önemi", *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, C.1, S.2, s. 13–20.
- Carson, Mary (2006), "Saying It Like It Isn't: The Pros And Cons of 360-Degree Feedback", *Business Horizons*, Vol. 49, Issue: 5, s. 395- 402.

- Çankaya, Osman Güven, Cevdet İlhan Günay ve Seracettin Göktaş (2006), *Türk İş Hukukunda İşe İade Davaları*, Yetkin Yayınları, Ankara.
- Erdoğan, İlhan (1991), *İşletmelerde Personel Seçimi ve Başarı Değerleme Teknikleri*, İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayınları No: 248, İstanbul.
- Geylan, Ramazan (1992), *Personel Yönetimi*, Met Basım Yayın, Eskişehir.
- Kar, Bektaş (2008), “Performans Düşüklüğü veya Yetersizliği Nedeni ile Fesihle Yargısal Denetim”, *Sicil Dergisi*, S.11, s. 34–42.
- Kessler, Robin (2008), *Competency-Based Performance Reviews: How to Perform Employee Evaluations the Fortune 500 Way*, Career Press, New Jersey.
- Luecke, Richard (2008), *Performans Yönetimi*, (Çev.: Aslı Özer), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Palmer, J. Margaret (1993), *Performans Değerlendirmeleri*, (Çev.: Doğan Şahiner), Rota Yayın, İstanbul.
- Rogers, Evelyn, Charles W. Rogers ve William Metlay (2002), “Improving the Payoff from 360-Degree Feedback”, *Human Resources Planning*, Vol. 25, Number: 3, s. 44–54.
- Sümer, Canan (2000), “Performans Değerlendirmesine Tarihsel Bir Bakış ve Kültürel Bir Yaklaşım”, (Edt.: Z. Aycan), *Akademisyenler ve Profesyoneller Bakış Açısıyla Türkiye’de Yönetim, Liderlik ve İnsan Kaynakları Uygulamaları*, Türk Psikologlar Derneği Yayınları, Ankara, s. 57-90.
- Spinks, Nelda, Baron Wells ve Melanie Meche (1999), “Appraising the Appraisals: Computerized Performance Appraisal Systems”, *Career Development International*, Vol. 4, Issue: 2, s. 94–100.
- Tınar, Mustafa (1989), *Performans Değerlendirme*, DEÜ BİMER Yayını, İzmir.
- Tutum, Cahit (1979), *Personel Yönetimi*, 2. Baskı, Doğan Basımevi, Ankara.
- Uyargil, Cavide (1994), *İşletmelerde Performans Yönetimi Sistemi: Performansın Planlanması, Değerlendirilme ve Geliştirilmesi*, İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayın No: 262, İstanbul.
- Uyargil, Cavide (2008), “Performans Değerlendirme”, (Cavide Uyargil, Zeki Adal, İsmail Durak Ataay, Ahmet Cevat Acar, A. Oya Özçelik, Ömer Sadullah, Gönen Dündar, Lale Tüzüner), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, 3. Baskı, Beta Yayın, İstanbul.
- Yüksel, Öznur (2004), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, 5. Baskı, Gazi Kitapevi, Ankara.

Pazarlama Alanında Yapılan Araştırmalarda Elde Edilen Aritmetik Ortalama Ölçek Orta Noktasına Eşit Midir?

Ahmet BARDAKCI
abardakci@pamukkale.edu.tr

Duygu KOÇOĞLU
dkocoglu@pamukkale.edu.tr

Selçuk Burak HAŞILOĞLU
selcukburak@hasiloglu.com

Is The Mean Equal to Scale Neutral in Marketing Researches?

Abstract

This paper aims (1) to appraise means of measured concepts in marketing related fields in terms of number of scale points employed and (2) to investigate relationship between the number of scale points and response styles. In line with this aim papers, which were published in proceedings of national marketing congress (UPK) and journal of Pazarlama Dunyasi between 2000 and 2007, presenting the findings as means and as frequency tables have been recovered. In conjunction with the aim of our research 2443 variables from 76 articles were extracted. Findings indicate that means are not equal to neutral point of the scales that were utilized for individual studies; moreover, respondents indicate their responses above the scale neutral. Both DARS and ERS are higher at 3 response categories than 4 or 5 response categories. MPR is higher at 3 response categories than 5 response categories.

Key Words : Marketing Research, Neutral Point of Attitude Scales, Response Style.

JEL Classification Codes : M39.

Özet

Bu çalışma (1) Türkiye’de pazarlama alanında yapılan araştırmalarda elde edilen ortalamaların, kullanılan ölçeklerin nötr noktasına eşit olduğu savını sınamayı ve (2) cevap alternatifli sayısına göre cevaplama tarzında ne tür değişiklikler meydana geldiğini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda 1999–2007 yılları arasında gerçekleştirilen Ulusal Pazarlama Kongreleri Kitaplarında ve 2000–2007 yılları arasında yayınlanan Pazarlama Dünyası Dergilerinde, tutum ölçeği kullanarak ölçülen değişkene ilişkin aritmetik ortalamaları sunan veya bulgularını frekans tablosu olarak ortaya koyan makaleler incelenmiştir. Araştırma amacına uygun kabul edilen 76 makedeki 2443 aritmetik ortalama araştırmanın kapsamına dâhil edilmiştir. Bulgular ortalamaların nötr noktada toplanmadığını ve cevaplayıcıların cevaplarını çoğunlukla ölçek orta noktalarından daha yüksek belirttiklerini ortaya koymaktadır. 3 cevap alternatifli ölçekte DARS ve ERS, hem 4 hem de 5 cevap alternatifli ölçekten daha yüksek düzeyde tespit edilmiştir. 5 cevap alternatifinde MPR, 3 cevap alternatifinden daha düşük düzeyde bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler : Pazarlama Araştırmaları, Tutum Ölçeklerinde Ölçek Orta Noktası, Cevaplama Tarzı.

1. Giriş

Symonds, 1924 yılında ölçeklerdeki cevap alternatifleri sayısının 7 olması gerektiğini söylediğinden bu yana, yaklaşık 90 yıldır sosyal bilimciler tutum ölçeklerinde kullanılacak optimum cevap alternatifleri sayısını belirlemeye dönük araştırmalar gerçekleştirmektedirler. Sosyal bilimler alanında farklı disiplinlerden araştırmacıların optimum cevap alternatifleri sayısı konusundaki arayışını göstermesi açısından, Internet üzerinde sadece akademik makale taraması gerçekleştiren “google scholar” arama motorunun “*number of scale points*” taramasında 950 sonuç ve “*number of response categories*” taraması için de 2230 sonuç bulması, örnek olarak verilebilir¹. Ancak, tutum ölçeklerinde kullanılacak optimum cevap alternatifleri sayısı konusunda farklı disiplinlerden sosyal bilimcinin araştırmasına rağmen kesin bir sonuca ulaşmak mümkün olmamıştır (örn. Cox, 1980; Preston & Colman, 2000). Tutum ölçeklerinde kullanılan cevap alternatifleri sayısı ile bir güvenilirlik ölçütü olan Cronbach Alpha değeri arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmaların ortaya koyduğu sonuçlar arasında da farklılıklar bulunmaktadır. Bu konuda yapılan bazı çalışmalar güvenilirlik ile tercih edilen cevap alternatifleri sayısı arasında bir ilişki ortaya çıkarmazken, bazıları güvenilirliğin 7 cevap alternatifli ölçekle, bazıları 5 cevap alternatifli ölçekle ve bir kısmı da 4 cevap alternatifli ölçekle maksimuma ulaştığını ortaya çıkarmaktadır (Chang, 1994:205). Hatta maksimum bilgi elde edebilmek için yirmiden fazla cevap alternatifleri olması gerektiğini tespit eden çalışmalara dahi rastlanması olasıdır (Preston & Colman, 2000).

Ölçeklerde kullanılan cevap alternatifleri sayısının tek olması durumunda (çoğunlukla 5 veya 7) olumlu ve olumsuz uç arasındaki denge noktası orta nokta (scale midpoint) veya nötr nokta (scale neutral) olarak adlandırılmaktadır. Bu bağlamda ülkemizde pazarlama alanında çalışan akademisyenlerin gerçekleştirmiş olduğu araştırmaların önemli bir kısmında tercih edilen cevap alternatifleri sayısının tek sayı olduğu, bu nedenle ölçeklerin çoğunda orta noktanın kullanıldığı görülmektedir. Ancak bu araştırmalarda elde edilen sonuçların çoğunlukla bu nokta etrafında yoğunlaşması nedeniyle çift sayıda ölçek maddesine sahip ölçeklerin kullanılmasının daha mı uygun olduğuna dair birtakım düşüncelerin ortaya çıktığı gözlemlenmiştir². Bu paralelde elinizdeki çalışmanın amacı, 1) Türkiye’de pazarlama alanında yapılan araştırmalarda elde edilen ortalamaların, kullanılan ölçeklerin nötr noktasına eşit olduğu savını sınamayı (2) cevap alternatifleri sayısına göre cevaplama tarzında ne tür değişiklikler meydana geldiğini

¹ Ne Google Scholar’da ne de Google’da Türkçe anahtar kelimelerle “cevap alternatifleri sayısı” ve “cevap kategorisi sayısı” aramalarında herhangi bir bilgiye ulaşılamamıştır. Bu noktada ülkemizdeki araştırmacıların bu konuya eğilmediği söylenebilir. Ülkemizdeki araştırmacıların konuya eğilmemiş olmasının bir sonucu olarak da ölçeklerdeki cevap alternatifleri sayısının önemsiz olduğunu düşünen özellikle genç araştırmacıların Google Scholar’a göre 244 defa alıntı yapılan Cox’un, (1980) detaylı literatür taramasını okuyarak konuya başlamasını tavsiye edebiliriz.

² Bu tür bir düşüncenin olduğu Sakarya Üniversitesi tarafından gerçekleştirilen 12. Ulusal Pazarlama Kongresinde dile getirilmiştir.

incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışma, Türkiye’de gerçekleştirilmiş olan pazarlama alanındaki araştırmalarda ölçek kullanımı konusunda az sayıda çalışma yapılması nedeniyle önemli görülmektedir.

2. Teorik Altyapı

Bu çalışmanın amaçları arasında optimum ölçek büyüklüğüne ilişkin bir araştırma yer almamaktadır. Ancak, özellikle ülkemizdeki genç araştırmacıların kullandıkları cevap alternatifi sayısının ne olması gerektiği konusunda çok fazla araştırma yapmadan, daha önceki araştırmalarda kullanılan cevap alternatifi sayısından hareketle bu kritik kararı verdikleri düşünülmektedir. Bu nedenle teorik çerçeve bu konudaki yazından hareketle ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Masters (1974)’ın çalışmasının bulguları; sonuçların varyansının büyük olduğu hallerde 2 cevap kategorili bir ölçek kullanımının cevaplayıcıları ayırt edebilmek için yeterli olacağını göstermiştir. Alwin ise (1992) ölçmenin amacı tutumun yönünü ölçmek olduğunda 2 cevap alternatifli ölçeklerin yeterli olacağını ifade etmektedir. Tutumun yönü değilde, yoğunluğu ölçülmek isteniyorsa ikiden fazla cevap alternatifi kullanılmalıdır.

Tutum ölçeklerinde optimum cevap alternatifi sayısı kullanılan ölçeğin amacına ve sistematik değişkenliğine bağlıdır. Bir ölçekte optimum cevap alternatifi sayısını; ölçeğin bilgiyi aktarma kapasitesi, cevaplayıcının uyarıcıyı cevap alternatiflerine aktarma kapasitesi, uyarıcıda aktarım için mevcut olan bilginin miktarı ve araştırmacının ihtiyaç duyduğu bilgi miktarı olmak üzere dört faktör tarafından belirlenmektedir. (Cox, 1980).

Lehmann ve Hulbert (1972) cevap alternatifi sayısının arttırılmasının yuvarlama hatasını azaltırken, uygulamanın maliyetlerini arttıracağını, bunun yanı sıra cevaplayıcının tükenmesine neden olabileceği için cevaplamama hatasının artabileceğini belirtmektedir ki Weathers vd. (2005) cevap alternatifi sayısındaki artışın cevaplama süresinin arttırarak cevaplayıcının işini zorlaştırdığını tespit etmiştir. Benzer bulgulara Jensen ve Tendering (2005) de ulaşmıştır.

Jacoby ve Matell (1971), ise yukarıda bahsedilen çalışmalara aykırı olarak, cevap alternatifi sayısının az olmasının cevaplayıcının ayırt etme yeteneğini yok ederek ölçeği kısıtlı hale getireceğini aksine cevap alternatifi sayısının arttırılmasının cevaplayıcının ayırt etme yeteneğini aşabileceğini belirtmektedir. Bu paralelde Cox (1980), cevap alternatifi sayısının belirli bir noktayı aştığında, cevaplayıcının artan sayıda alternatif arasındaki farkı anlamakta zorlanacağını buna bağlı olarak da gerçek değer ile cevaplayıcının belirttiği değer arasında farkın ortaya çıkmağa başlayacağını ifade etmektedir. Sonuç olarak cevap alternatifi sayısındaki artış bir yandan ölçeğin bilgi sağlama yeteneğini iyileştirirken öte yandan cevaplama hatasını arttıracaktır.

Tutum ölçeklerinden elde edilen bilginin güvenilirliğin 7 cevap alternatifi ile maksimize edilebileceği ilk olarak 1924 yılında Symond (Colman vd, 1997) tarafından ifade edilmiş olmasına rağmen bu konuda yapılan çalışmalarda çoğunlukla Miller (1956)'e atıf yapılmıştır. Miller'in (1956) tanımına göre "iki eşit alternatif arasında karar vermek için gerekli olan bilgi bir bit'lik bir bilgidir" ve çok sayıda alternatif arasından seçim yapabilmek için gerekli olan bilginin miktarı 2^{bit} şeklinde ifade edilebilir. Miller (1956), deneysel çalışmaların sonuçlarından hareketle tek boyutlu ölçekler için deneklerden alınan bilgi miktarının ortalamasını 2,6 bit, ve varyansını 0,36 bit hesaplamış ve buradan hareketle insan beyninin 7 ± 2 maddeyi anlamlı bir şekilde ayırt edebileceği sonucuna ulaşmıştır. Gren (1970) ve daha sonra da Peterson (1994), 7 cevap alternatifinin kullanılmasının uygun olacağına dair bulgular ortaya çıkarmıştır. Güvenilirlikten hareket eden Birkett (1986), ve Preston ve Colman (2000) cevap alternatifi sayısının 7'nin ötesinde belirlenmesi halinde güvenilirlikteki artışın oldukça küçük olacağı tespit etmiştir. Ancak bu çalışmaların aksine Bendig (Cox, 1980: 414'den alınmıştır) güvenilirliğin 3 ve 11 kategori arasında değişmediğini bulmuş ve 11'de karar kılmıştır. Aynı doğrultuda Scherpenzeel ve Saris (1995; Scherpenzeel, 2002'den alınmıştır) on ülkede yapılan bir tatmin çalışmasında 11 alternatifli olan ölçeklerin en geçerli ve en güvenilir ölçek olduğunu tespit etmiştir.

Ülkemiz dışında pazarlama alanındaki araştırmalarda tutum ölçekleri için çoğunlukla 5 veya 7 cevap alternatifi kullanıldığı gözlenmektedir. Tek sayıda cevap alternatifi kullanmanın sonuçlarından birisi de cevaplayıcıya nötr bir orta nokta sunmaktır. Ancak bu nötr nokta "farksızlık" mı yoksa "farkında olmamayı" mı ifade etmelidir? Likert türü tutum ölçeklerinde nötr nokta teknik olarak "ne katılıyorum, ne katılmıyorum" şeklinde ifade edilmelidir. Ancak ülkemizde gerçekleştirilen ve yayınlanan birtakım çalışmalarda bu noktanın "kararsızım", "fikrim yok" veya "bilmiyorum" şeklinde adlandırılarak analizlere dâhil edildiği görülmüştür. "Ne katılıyorum, ne katılmıyorum" şeklinde ifade edilen bir orta nokta farksızlık belirtirken, "bilmiyorum" veya "fikrim yok" vb. şeklinde ifade edilen bir nötr nokta "farkında olmamayı" ifade etmektedir.

Tutum ölçeklerinde nötr noktanın kullanımı cevaplayıcıyı tembelliğe iterek, bu konuda net bir tutumu olmayan cevaplayıcıların veya bu konunun farkında olmayan veya bilgi sahibi olmayan cevaplayıcıların nötr noktayı belirtmesi ile sonuçlanmaktadır (örn. Hughes, 1969). Belki bu tespitin de etkisiyle, tutum ölçeklerinin aritmetik ortalamaları nötr nokta etrafında yoğunlaşmaktadır. Ancak nötr noktanın fazlaca işaretlemesinin bir sonucu olarak, küçük bir varyans değeri tespit edilmektedir. Çalışmamızın amaçlarından birisi pazarlama alanındaki araştırmalarda elde edilen ortalamaların, ölçeğin nötr noktası etrafında yoğunlaşıp yoğunlaşmadığını tespit etmek olduğundan, birinci hipotezimiz;

H1: Bu araştırma kapsamında incelenen çalışmalarda, elde edilen ortalamalar ilgili araştırmalarda kullanılan ölçeklerin nötr noktasına eşittir,

şeklinde oluşturulmuştur. Ancak H1 verilerin değişkenliğini elimine edecek bir süreci kapsamamaktadır. Verilerin değişkenliğini elimine edebilmek amacıyla her bir ortalamanın kendi varyansı kullanılarak standardize edilmesi daha uygun olacaktır. Bu doğrultuda, H1'den hareketle ortaya atılabilecek bir başka hipotez

H2: Bu araştırma kapsamında incelenen çalışmalarda ölçekten bağımsız olarak, sürekli aynı standardize edilmiş skor elde edilmiştir

şeklinde oluşturulmuştur. Aritmetik ortalamanın nötr nokta etrafında ortaya çıkmasının sadece bu noktanın fazlaca tercih edilmesi yanında, uç noktaların simetrik şekilde seçilmesi sonucunda da ortaya çıkabileceği unutulmamalıdır. Bu doğrultuda ölçek noktalarının cevaplayıcılar tarafından simetrik olarak tercih edilip edilmediğinin ele alınması gerekir ki bu nokta araştırma sorusu olarak bırakılmıştır.

Cevaplama tarzı; sorunun içeriği ile doğrudan ilişkili olmayıp cevaplayıcının genel davranışsal özelliklerinden kaynaklanan sistematik cevaplama şekli olarak tanımlanmaktadır (Bachman ve O'Malley, 1984). Bu doğrultuda cevaplama tarzındaki farklılıkların sayısallaştırılması adına ilgili literatürde tanımlanan ölçütlerin bir kısmı Tablo 1'de sunulmuştur. Tablodaki ARS, DARS, ERS ve NARS ölçütleri Bachman ve O'Malley (1984), MRP ölçütünü ise Chen vd. (1995) geliştirilmiştir. Orta nokta kullanımını ifade eden MRP'nin yüksek olması cevaplayıcıların çoğunlukla orta noktayı tercih ettiklerinin bir göstergesi olarak düşünülmesi gerekirken, NARS'nin sifıra yakın olması uç noktaların simetrik bir tercih edildiğinin bir göstergesi olarak düşünülmesi gerekmektedir. Cevaplama tarzından hareketle ve H1 doğrultusunda

H3: Ülkemizde yapılan pazarlama alanında gerçekleştirilen araştırmalarda, MRP oldukça yüksektir.

şeklinde oluşturulmuştur.

Tablo: 1
Literatürde Tanımlanan Cevaplama Tarzı Ölçütleri

Ölçüt	Tanım	Kaynak
ARS (Acquiescence Response Style)	Tüm cevaplar içinde "tamamen katılıyorum" cevabının oranıdır.	Bachman ve O'Malley (1984)
DARS (Disacquiescence Response Style)	Tüm cevaplar içinde "hiç katılmıyorum" cevabının oranıdır.	Bachman ve O'Malley (1984)
ERS (Extreme Response Style)	"Tamamen katılıyorum" ve "hiç katılmıyorum" cevabının tüm cevaplara oranıdır.	Bachman ve O'Malley (1984)
NARS (Net Agreement Response Style)	Tamamen katılıyorum" cevabının oranı ile hiç katılmıyorum" cevabının oranı arasındaki farktır.	Bachman ve O'Malley (1984)
MRP (Midpoint Responding)	Tüm cevaplar içinde kullanılan orta noktaların oranıdır.	Chen, Lee ve Stevenson (1995)

3. Metodoloji, Veri ve Bulgular

Araştırmada kullanılan veriler 2000–2007 yılları arasında Pazarlama Dünyası Dergisi'nde yayınlanan makaleler ve 1999–2007 yılları arasında düzenlenen Ulusal Pazarlama Kongreleri Kitaplarında yayınlanmış tebliğlerden elde edilmiştir. Araştırmanın amacına uygun olarak tutum ölçeği kullanan ve ölçülen değişkene ilişkin aritmetik ortalama sunan veya bulgularını frekans tablosu olarak sunan toplam 76 makale tespit edilmiş ve bunlardan temin edilen 2443 aritmetik ortalamaların tamamı bu araştırmanın verisini oluşturmuştur.

Araştırmada kullanılan 76 çalışma verilerini farklı boyutlardaki ölçekleri toplamışlardır, bunlarda kullanılan ölçek boyutlarına ilişkin özet Tablo 2'de görülmektedir. Bazı makalelerde veriler birden fazla boyutta ölçek kullanılarak toplanmış olduğu için Tablo 2'de incelenen toplam makale sayısı 76 yerine, 102 olarak görülmektedir.

Tablo: 2
Araştırma Kapsamındaki Makalelerin Ölçekteki Cevap Alternatifi Sayısına Göre Dağılımları

Ölçekteki cevap alternatifi sayısı	Makale sayısı	İlgili çalışmaların örnek büyüklüğü
3	9	2573
4	8	2755
5	76	24107
7	9	2379
Toplam	102	31814

Hipotezlerimizi test edebilmek için öncelikle bütün ölçeklerde ölçek boyutuna bağlı olarak 3, 4, 5 veya 7 olumlu ucu ve bütün çalışmalarda 1 olumsuz ucu temsil etmek üzere, Bardakci ve Whitelock (2000) tarafından kullanılan ve Şekil 1'de örnek olarak 5 cevap alternatifine ilişkin dönüşümün gösterildiği yöntemle, tüm ortalamalar yeniden düzenlenmiştir.

Şekil: 1
1–5 Ölçeğindeki Bir Ortalamanın 5–1 Ölçeğindeki Karşılığı ve Dönüşüm

A tamamen katılıyorum	1	2	3	4	5	hiç katılmıyorum
B hiç katılmıyorum	5	4	3	2	1	tamamen katılıyorum
	6	6	6	6	6	

burada A ve B ölçek büyüklüğünü göstermek üzere örneğin B'den alınan bir cevabın (X olsun) A'daki karşılığı ((B+1)-X) olacaktır.

Araştırma kapsamına dâhil edilen 76 makaledeki ortalamaların uç noktaları standart hale getirildikten sonra, her bir ölçek büyüklüğü için hesaplanan aritmetik ortalamalar ve %95 güven aralıkları Tablo 3’de sunulmuştur. Ölçekte kullanılan cevap alternatifi sayısındaki artışa paralel olarak, ortalamaların ortalaması da Tablo 3’den de takip edilebileceği gibi artmaktadır. Güven aralığı sütununda görülebileceği gibi aslında bütün ölçeklerde ortalamaların aritmetik ortalaması, ölçek nötr noktasından büyüktür. Bu sonuç Tablo 4’de sunulan her bir ölçek büyüklüğünde orta nokta ile ortalamaların ortalamasının karşılaştırıldığı t testi sonuçlarından da açıkça görülmektedir.

Tablo: 3
Farklı Ölçek Büyüklüklerinde Ortalamaların Tanımlayıcı İstatistikleri

Cevap Alternatifi Sayısı	N	Ortalamaların Arit. Ort.	Ortalamaların Std. Sap	Ortalamanın % 95 G.A.		Min	Max
				Alt	Üst		
3	140	2,1629	,44762	2,0881	2,2377	1,09	2,87
4	117	2,6590	,79424	2,5136	2,8045	1,38	3,96
5	1745	3,4690	,75253	3,4337	3,5044	1,00	4,96
7	441	4,7985	1,16651	4,6894	4,9077	1,70	6,92
Genel	2443	3,5954	1,05993	3,5533	3,6374	1,00	6,92

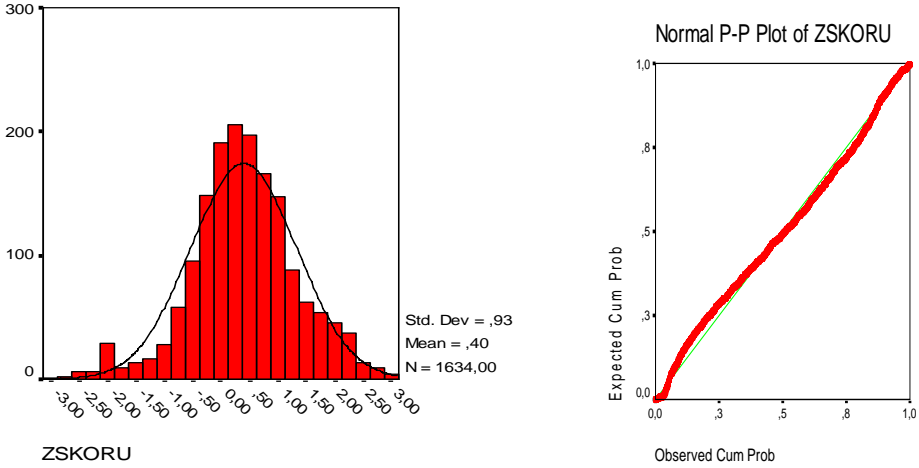
Tablo: 4
Ölçek Nötr Noktası İle Ortalamaların Ortalamasının Eşitliğini Sınayan Hipotez Testi Sonuçları

Cevap alternatifi sayısı	Test Değeri	t	df	p-Değeri
3	2	4,305	139	,000
4	2,5	2,166	116	,032
5	3	26,036	1744	,000
7	4	14,375	440	,000

Dikkat edilirse buraya kadarki analizlerde sadece aritmetik ortalamalar kullanılmış olup dolayısıyla verilerin değişkenliği dikkate alınmamıştır. Verilerin değişkenliğini dikkate alabilmek amacıyla aritmetik ortalama yerine standardize edilmiş skorlarla analiz yapmak gereği açıktır. Bu doğrultuda aritmetik ortalama yerine her bir ortalama kendi varyansı kullanılarak standardize edilmiştir³. Standardize edilen skorların büyük ölçüde ± 3 aralığında bulunması gerektiğinden ± 3 aralığı dışında kalan skorlar analiz dışında tutulmuş bu sayede 1634 standart skor elde edilmiştir. Şekil 3’ten görüleceği gibi standardize edilen skorlar (Z) oldukça yakın olsa da simetrik bir dağılım göstermemektedir.

³ Ortalamaları standardize edebilmek için, her bir ortalamanın bir ana küleden alındığı varsayılmıştır. Bilinmeyen ana kütle ortalaması yerine de, ana kütlelerin verilen ölçek üzerinde normal dağıldığını varsayarak ölçeğin orta noktasını kullanılmıştır.

Şekil: 2
Standardize Edilmiş Skorların Dağılımı ve P-P Plot



Z skorlarına ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 5’de ve standardize edilen skorlar için orta nokta 0’a eşitliğin sınındığı test sonuçları Tablo 6’da sunulmuştur. Tablo 5’ten görülebileceği gibi cevap alternatifi sayısı 5 ve 7 olduğunda, ortalamaların ölçeğin nötr noktasına eşit olduğu iddiasını destekleyecek kanıt bulunamamıştır. Bunun yanında, cevap alternatifi sayısı 3 ve 4 olduğunda sonuçların nötr noktaya eşit olduğu iddiasını reddedecek kanıt da bulunamamıştır. Buradaki bulgularımızdan hareketle ölçekteki cevap alternatifi sayısını 4’ün üzerine taşımamın elde edilen sonuçları nötr noktadan uzaklaştırdığını söylemek mümkün olabilir.

Tablo: 5
Z Skorlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Cevap alternatifi sayısı	n	Z arit. Ort.	Std. Sap.	Z % 95 Güven Aralığı		Min	Max
				Alt	Üst		
3	44	-,1742	1,10143	-,5090	,1607	-2,57	2,81
4	112	,2371	1,53678	-,0507	,5248	-2,99	2,73
5	1160	,4423	,84036	,3939	,4907	-2,55	2,98
7	318	,3845	,92337	,2826	,4863	-2,65	2,76
Genel	1634	,4004	,93340	,3551	,4457	-2,99	2,98

⁴ Cevaplayıcıya 4 cevap alternatifi sunulduğunda aslında cevaplayıcının seçebileceği orta nokta olmayacaktır. 1, 2 veya 3, 4 seçeneklerinin simetrik tercih edilmesi sonucunda aritmetik ortalama ölçek nötr noktası olarak belirtilen 2,5’e yakın çıkacaktır.

Tablo: 6
Z Skorlarının 0'a Eşitliğinin Sınandığı Hipotez Testleri

Cevap Alternatifi Sayısı	Test değeri = 0					
	t	df	Anlamlılık. (çift kuyruk)	Arit. Ort. farkı	Farkın % 95 güven aralığı	
					Alt	Üst
7	7,425	317	,000	,3845	,2826	,4863
5	17,925	1159	,000	,4423	,3939	,4907
4	1,633	111	,105	,2371	-,0507	,5248
3	-1,049	43	,300	-,1742	-,5090	,1607

Tüm ortalamaların standardize edilmesi H1'i ölçekte kullanılan cevap alternatifi sayısından bağımsız olarak test edilmesini mümkün hale getirmiştir. Tablo 7'den izlenebileceği gibi Türkiye'de pazarlama alanında gerçekleştirilen ve araştırmamız kapsamına alınan çalışmalarda, elde edilen ortalamalar ölçek orta noktasına eşittir, savını destekleyecek bir kanıt ortaya çıkarılamamıştır.

Tablo: 7
Tüm Çalışmalar İçin Z Skorlarının 0'a Eşitliğinin Sınaması Sonucu

	n	Arit Ort.	Std. Sap.	Ort. Std. Hata.
Tüm çalışmalar için Z	1634	0,4004	0,93340	0,02309

	Test değeri = 0					
	t	df	Anlamlılık (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Farkın 95% güven aralığı	
					Alt	Üst
Tüm çalışmalar için Z	17,339	1633	0,000	0,4004	0,3551	0,4457

H2 ölçekten bağımsız olarak sürekli aynı ortalamanın elde edildiğini ifade etmektedir. Bu hipotezimiz test edebilmek için 1634 Z değerinin, ölçekteki cevap alternatifine bağlı olup olmadığını kontrol edebilmek üzere gerçekleştirilen ANOVA analizi farklı cevap alternatifine sahip ölçeklerden alınan Z skorlarının aynı olmadığını göstermektedir (Tablo 8).

Tablo: 8
Farklı Ölçeklerden Elde Edilen Z Skorlarının Birbiriyle Eşitliğinin Sınaması

	Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	p-değeri
Gruplararası	19,627	3	6,542	7,601	0,000
Grupiçi	1403,085	1630	0,861		
<i>Toplam</i>	<i>1422,713</i>	<i>1633</i>			

Araştırma sorumuz (AS₁) ölçek noktalarının cevaplayıcılar tarafından simetrik olarak tercih edilip edilmediğini sorgulamaktadır. Bu soruya cevap bulabilmek için bulgularını tanımlayıcı istatistikler yerine frekans tabloları olarak özetleyen çalışmalarda, sunulan frekans tablolarının birleştirilmesi sonucunda elde edilen çapraz tablolar ve uyumun iyiliği analizleri sonuçları Tablo 9'da sunulmuştur. 3, 4 veya 5'in olumlu uçlar olduğu hatırlanarak, 4 ve 5 cevap alternatiflerine sahip ölçekler için cevaplayıcıların çoğunlukla cevap seçeneklerini olumlu alternatiften yana kullandıkları görülebilmektedir.

Tablo: 9
Birleştirilen Frekans Tabloları Özeti ve Uyumun İyiliği Testi Bulguları

Cevap Alternatifi sayısı=3	1	2	3	Toplam
N	6719	1961	3884	12564
χ^2	2735,89			
p-değeri:	0,0000			

Cevap Alternatifi sayısı =4	1	2	3	4	Toplam
N	1272	2060	3079	3011	9422
χ^2	940,1083				
p-değeri:	0,0000				

Cevap Alternatifi sayısı=5	1	2	3	4	5	Toplam
N	15617	26522	18951	37881	28542	127513
χ^2	11926,25					
p-değeri:	0,0000					

Ölçekteki cevap alternatifi sayısının cevap tarzında bir fark oluşturup oluşturmadığını görebilmek için, sonuçlarını frekans tabloları halinde sunan çalışmalardan elde edilen bulgulardan hareketle hesaplanan ARS, DARS, ERS, NARS ve MRP oranları Tablo 10'da karşılaştırılmalı olarak sunulmuştur.

Tablo: 10
Cevaplama Tarzına İlişkin ANOVA Testi Sonuçları

Ölçekteki cevap alternatifleri sayısı	N	Arit. Ort.	Std. Sapma.	95% güven aralığı		F	p-değeri	
				Alt sınır	Üst sınır			
ARS	3	46	0,3253	0,20795	0,2635	0,3870	7,974	0,000
	4	34	0,4020	0,26987	0,3078	0,4961		
	5	346	0,2655	0,19700	0,2447	0,2864		
	Toplam	426	0,2829	0,20811	0,2631	0,3027		
DARS	3	46	0,4748	0,25267	0,3998	0,5499	127,932	0,000
	4	34	0,1568	0,15126	0,1040	0,2096		
	5	346	0,1027	0,12821	0,0892	0,1163		
	Toplam	426	0,1472	0,18739	0,1294	0,1651		
ERS	3	46	0,8001	0,13439	0,7602	0,8400	142,229	0,000
	4	34	0,5588	0,21269	0,4846	0,6330		
	5	346	0,3683	0,16907	0,3504	0,3862		
	Toplam	426	0,4301	0,21882	0,4093	0,4510		
NARS	3	46	-0,1496	0,44285	-0,2811	-0,0180	22,229	0,000
	4	34	0,2451	0,38234	0,1117	0,3786		
	5	346	0,1628	0,28619	0,1325	0,1931		
	Toplam	426	0,1356	0,33010	0,1042	0,1671		
MPR	3	46	0,1999	0,13439	0,1600	0,2398	4,783	0,029
	5	346	0,1580	0,12044	0,1452	0,1707		
	Toplam	392	0,1629	0,12272	0,1507	0,1751		

Tablodan da görüleceği üzere;

ARS: Tutum ölçeğindeki ifadeye katılma açısından 4 cevap alternatifli ölçekte katılım 5 cevap alternatifli ölçekten yüksek düzeydedir. Ancak 3 cevap alternatifli ölçek ile 4 veya 5 cevap alternatifli ölçek arasında anlamlı bir fark yoktur.

DARS: Tutum ölçeğindeki ifadeye katılmama açısından bakıldığında 3 cevap alternatifli ölçek hem 4 cevap alternatifli hem de 5 cevap alternatifli ölçekten daha fazla düzeydedir. Ancak, 4 cevap alternatifli ölçek ile 5 cevap alternatifli ölçek arasında anlamlı bir fark yoktur.

ERS: Aşırı uç kullanımı açısından 3 cevap alternatifli ölçek doğal olarak hem 4 cevap alternatifli hem de 5 cevap alternatifli ölçekten daha yüksektir. Ayrıca ERS 4 cevap alternatifli ölçek de 5 cevap alternatifli ölçekten daha yüksek düzeydedir. Buna bağlı olarak cevap alternatifleri sayısı arttıkça aşırı uç kullanımının azaldığı söylenebilir.

MRP: 3 cevap alternatifli ölçekte orta nokta kullanımını ortalama %19,99 iken 5 cevap alternatifli ölçekte ortalama kullanım %15,80 olarak bulunmuştur. Ancak bu fark istatistiksel olarak anlamlı değildir. Bu oranlar H_3 'ün reddedilmesini gerektirmektedir.

NARS: Net katılım oranları da DARS ile paralellik göstermektedir. 3 cevap alternatifli ölçeklerde NARS oranı, hem 4 cevap alternatifli hem de 5 cevap alternatifli ölçekten daha düşüktür. Fakat NARS oranı açısından 4 cevap alternatifli ölçek ile 5 cevap alternatifli ölçek arasında anlamlı bir fark yoktur. 3 cevap alternatifli ölçekte verilen ifadelere net katılmama ortaya çıkmıştır. Ancak tüm ölçek boyutları için NARS oranları cevap alternatiflerinin simetrik olarak kullanılmadığını göstermektedir.

4. Sonuç

Bu araştırmanın verilerini 1999–2007 yılları arasında gerçekteştirilen Ulusal Pazarlama Kongreleri Kitaplarında ve 2000–2007 yılları arasında yayınlanan Pazarlama Dünyası Dergilerinde, tutum ölçeği kullanarak ölçülen değişkene ilişkin aritmetik ortalamaları sunan veya bulgularını frekans tablosu olarak ortaya koyan 76 makaleden elde edilen 2443 aritmetik ortalama oluşturmuştur. İlk olarak araştırma kapsamındaki çalışmaların bulgularının ölçek nötr noktasına eşit olduğu savı test edilmiştir. Araştırmamıza dahil edilen çalışmalardaki ortalamaların, nötr noktaya eşit olmadığını ortaya çıkarılarak H_1 hipotezi reddedilmiştir.

Ancak salt ortalamaları test etmek yerine, kendi varyansları ile standardize edilmiş skorlar kullanılarak test gerçekteştirildiğinde 3 ve 4 cevap alternatifli kullanılarak gerçekteştirilen araştırmalar için, araştırmacıların elde ettikleri sonuçların, ölçek nötr noktasına eşit olduğu iddiasını reddedecek kanıt ortaya çıkmazken 5 ve 7 cevap alternatifli kullanılarak gerçekteştirilen araştırmalarda sonuçların ölçek nötr noktasında eşit olmadığını bulunmuştur. Bu sonuçlar H_2 'nin ölçeklerde kullanılan cevap alternatifi sayısı ile ilişkilendirilmesi halinde 3 ve 4 cevap alternatifli ölçekler için reddedilemediğini fakat 5 ve 7 cevap alternatifli ölçekler için reddedildiğini göstermektedir. Eğer bizim araştırmamıza dâhil edilen tüm çalışmalar bir bütün olarak ele alınırsa, H_2 'nin reddedilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

Araştırma kapsamında alınan bütün ortalamaların standardize edilen skorlarının ortalamasının sıfırdan daha büyük olması, cevaplayıcıların tutumlarını çoğunlukla ölçek orta noktalarından daha yüksek olarak belirttikleri sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Aynı bulgu, frekans tablosu şeklinde sunulan bulguların birleştirilmesi sonucunda da ortaya çıkmıştır.

Araştırmamız kapsamına alınan ve sonuçlarını frekans tablosu olarak sunan çalışmaların incelenmesi sonucunda, 3 cevap alternatifine sahip ölçekte hiç katılmama oranı DARS hem 4'li hem de 5'li ölçekten fazla olduğu bulunmuştur. Üç cevap

alternatifinde NARS oranı ile 5 cevap alternatifi NARS oranı arasında yaklaşık %30 fark ortaya çıkmıştır.

Diğer taraftan, aşırı uçların tercih edilmesi olasılığı ölçek büyüklüğüne bağlı olarak azalmaktadır. Yani, cevaplayıcıya daha fazla alternatif sunuldukça aşırı uç kullanımında bir azalma söz konusudur. Yine, aşırı uçların kullanılma olasılığına bağlı olarak verilen cevapların çeşitliliği farklılaşmaktadır. Örneğin 3'lü ölçekte tüm cevap alternatifleri kullanılırken 4'lü ölçekte alternatiflerin %92,08'si, 5'li ölçekte ise %88,24'ü kullanılmıştır. Son olarak, orta noktanın kullanımı açısından da 3'lü ve 5'li ölçekler arasında bir fark bulunamamıştır.

Gerçekleştirilen çalışmanın amaçları içerisinde ülkemizde pazarlama alanında yapılan çalışmalar için optimum cevap alternatifi sayısına ilişkin doğrudan bir analiz bulunmamaktadır. Fakat bu çalışmanın sonucunda, araştırmacının elde etmeyi umduğu bilginin, sadece tutumun yönünü ölçmek olduğunda 3 cevap alternatifi, yaklaşık %80 yön belirtmektedir. Cevap alternatifi sayısının artması halinde cevapların tutumun yönünden çok yoğunluğu ölçer bir hal aldığı ERS ölçütü sonuçlarından izlenebilmektedir. Bu doğrultuda amaç yoğunluk tespiti olduğunda -bu araştırmaya dâhil edilen çalışmalarda 5 cevap alternatifli çalışmaların yoğunluğu da unutulmamalıdır- 5 cevap alternatifi daha uygun görülmektedir.

Son olarak sosyal bilimler alanında araştırma yapmayı düşünen genç arkadaşlarımıza, likert tipi ölçeklerde nötr noktanın “ne katılıyorum, ne katılmıyorum” şeklinde farksızlık ifadesi olması gerekirken, araştırmamıza dahil edilen çalışmaların önemli bir kısmında bu noktanın “fikrim yok”/“bilmiyorum” şeklinde farkında olmamayı işaret ettiğinin tespitini hatırlatmak isteriz.

Kaynakça

- Alwin, D.F. (1992), “Information Transmission in the Survey Interview: Number of Response Categories and the Reliability of Attitude Measurement”, *Sociological Methodology*, 22, 83-118.
- Bachman, J.G. ve P.M. O'Malley (1984), “Yea-Saying, Nay-Saying, and Going to Extremes: Black-White Differences in Response Styles”, *Public Opinion Quarterly*, 48, 491-509.
- Bardakci, A. ve J. Whitelock (2000), “The Standardization Of Marketing Towards A Meta Analysis Of Empirical Studies”, içinde, Cooley, F.V.G (Ed) (2000), *AMA Marketing In A Global Economy Conference*, June 28–July 1, Buenos Aires, Argentina, Proceedings CD, s: 168–176.

- Birkett, N.J. (1986), "Selecting the Number of Response Categories for a Likert-Type Scale", *Proceedings of the American Statistical Association. Section on Survey Research Methods*, Washington, DC: American Statistical Association.
- Chang, L. (1994), "A Psychometric Evaluation of 4-Point And 6-Point Likert-Type Scales In Relation To Reliability And Validity", *Applied Psychological Measurement*, 18(3), 205–215.
- Chen, C., S.Y. Lee, H.W. Stevenson (1995), "Response Style And Cross-Cultural Comparisons Of Rating Scales Among East Asian and North American Students", *American Psychological Society*, 6(3), 170-175.
- Colman, A.M., C.E. Norris, C.C. Preston (1997), "Comparing Rating Scales of Different Lengths: Equivalence of Scores From 5-Point And 7-Point Scales", *Psychological Reports*, 80, 355-362.
- Cox, E.P.III (1980), "The Optimal Number of Response Alternatives", *Journal of Marketing Research*, 17, 407–422.
- Gren, P.E. (1970), "Rating Scales And Information Recovery –How Many Scales And Response Categories to Use", *Journal of Marketing Research*, 34, 33–39.
- Jacoby, J. ve M.S. Matell (1971), "Three-Point Likert Scales Are Good Enough", *Journal of Marketing Research*, 8, 495–500.
- Jensen, C., J. Tendering (2005), "Perceived Prominence and Scale Types", *Fonetic 2005*, Proceedings, Göteborg University, 111-114.
- Masters, J.R. (1974), "The Relationship Between Number Of Response Categories And Reliability of Likert-Type Questionnaires", *Journal of Educational Mesasurement*, 11(1), Spring.
- Peterson, R.A. (1994), "A Meta-Analysis of Cronbach's Coefficient Alpha", *Journal of Consumer Research*, 21, 381–391.
- Preston C.C., A.M. Colman (2000), "Optimal Number of Response Categories in Rating Scales: Reliability, Validity and Discriminating Power and Respondent Preferences", *Acta Psychologica*, 104, 1-15.
- Scherpenzeel, A. (2002), "Why use 11-point scales?" *Swiss Household Panel (SHP)* <<http://www.swisspanel.ch/file/doc/faq/11pointscs.pdf>>, 09.04.2008.
- Weathers, D., S. Sharma, R.W. Niedrich (2005), "The Impact of The Number of Scale Points, Dispositional Factors, And The Status Quo Decision Heuristic on Scale Reliability and Response Accuracy", *Journal of Business Research*, 58, 1516-1524.

Yönetim İnovasyonu

Ali SOYLU
asoylu@pau.edu.tr

Meltem ÖZTÜRK GÖL
mozturk@pau.edu.tr

Management Innovation

Abstract

As a result of the globalization process, the world has become a single market; in addition to this, only one production platform has emerged producing similar products and services. Companies need to make innovation about price, product, process, experience, marketing to make these products preferred. No matter what types of innovations are handled, the important thing is to use the advantages of various environmental situations effectively for the firm's well being. Without being different, vicious cycle will not be ended. To focus on different innovation forms, management innovation is a must. The aim of this study is to handle the importance of management innovation and the need for it in practice and analyze the effects of it on developing management concept.

Key Words : Innovation, Management Innovation.

JEL Classification Codes : M10.

Özet

Küreselleşme sürecine bağlı olarak dünya hızla tek bir pazar haline gelmiş, buna karşılık da tek bir üretim platformu ortaya çıkmıştır. Bu da piyasada birbirine benzeyen ürün ve hizmetlere neden olmaktadır. Tüketicinin emtialaşmış bu malları tercih noktası, işletmelerin fiyat, ürün, süreç, deneyim, pazarlama gibi açılardan inovasyona gitmesine bağlıdır. İnovasyonun çeşidi ne olursa olsun, önemli olan, işletmenin içinde bulunduğu değişken çevrenin sağlayacağı fırsatları, işletmenin yararına dönüştürebilmektir. Farklılık yaratılmadan kısır döngü çözülemeyecektir. Farklı inovasyon türlerinden bir veya birkaçı üzerinde odaklanabilmek için yönetim inovasyonuna ihtiyaç vardır. Bu çalışmanın amacı da, yönetim inovasyonunun önem kazanan yeri ve gerekliliğini teori ve uygulama boyutunda ele alarak, gelişen yönetim anlayışına etkilerini incelemektir.

Anahtar Sözcükler : Yenilik, Yönetim İnovasyonu.

Acknowledgement

The early version of this paper is also being printed in the symposium book of 7th Anatolia Business Administration Congress which was held by Hitit University, on May 8-10, 2008, in Corum.

Beyan

Bu makale 8–10 Mayıs 2008 tarihlerinde Çorum’da Hitit Üniversitesi tarafından gerçekleştirilen VII. Anadolu İşletmecilik Kongresi’nde sunulan “Yönetim İnovasyonu” başlıklı tebliğin genişletilmesiyle hazırlanmıştır.

1. Giriş

Dünya 21. yüzyıla girerken beraberinde çok önemli değişimlerin de geldiği gerçeğiyle karşı karşıya kalmıştır. Son 7–8 yıldır çok farklı bir dünya söz konusudur. Özellikle iş, bilim ve teknoloji dünyası bu farklılaşmanın odağında yer almaktadır. Yeni teknolojiler, yeni buluşlar bir taraftan insan yaşamını derinden etkilerken diğer taraftan da iş dünyasının temel çalışma ilkelerini radikal değişimlere uğratmaktadır. İş dünyası ise bu etkilenmenin yanı sıra dünyadaki ekonomik ve sosyal yapının geçirdiği değişimlerden de şiddetli bir biçimde etkilenmektedir.

Ortaya çıkan değişimleri tetikleyen en önemli olgu ise “küreselleşme” kavramıdır. Diğer bir deyişle dünyanın hızla tek bir pazar, tek bir üretim platformu haline gelmesidir. Benzer ürünleri üreten binlerce firma ve bu ürünlere ulaşabilme olanağına sahip tüketiciler bulunmaktadır. Tüm bunların sonucunda ise piyasanın “aynılaşmış” veya “emtialaşmış” birçok ürünle dolması durumuyla karşı karşıya kalınmaktadır. Tüketici bu durumda fiyat kıyaslaması yapmakta ve en ucuz fiyatı, en uygun ödeme ve teslimat koşulları olan ürünleri tercih etmektedir.

“Emtialaşma” ve buna bağlı olarak sürekli daha ucuz mal satma kısırdöngüsünü aşmanın en önemli çıkış noktası sürekli olarak inovasyon yapmak, sıra dışı ve çarpıcı uygulamalarla tüketiciyi ikna etmektir (Kırım, 2007: 22–29).

İnovasyon çok farklı alanlarda gerçekleştirilebilir. Bunlar arasında ürün, süreç, deneyim, pazarlama vb. inovasyonlar sayılabilir. Bu yaklaşımlar genellikle teknoloji ve ürün odaklı olarak ortaya çıkmaktadır. İnovasyonun “iş ile teknolojinin kesişme noktasında yeni bir değer yaratma becerisi” olarak tanımlamanın özünde bu yaklaşım görülmektedir (Davila ve diğerleri, 2007: 26–32).

Ancak teknoloji ve ürün odaklı inovasyonların kısa zamanda taklit edilmesi ve ömürlerinin kısa olması, firmaların kolayca taklit edilemeyecek, uzun ömürlü bir inovasyon anlayışına geçmesini zorunlu kılmaktadır. Ayrıca çok farklı inovasyonların yapılmasına elverişli bir ortamı yaratacak inovasyon yaklaşımına ihtiyaç vardır; yönetim inovasyonu.

Yönetim inovasyonu kavramını açıklığa kavuşturabilmek, temel bileşenlerini ortaya koyabilmek için öncelikle inovasyon kavramının açıklanması gerekmektedir.

2. İnovasyon Nedir?

OECD ve Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan ve TÜBİTAK tarafından Türkçeye çevrilen Oslo Klavuzu, inovasyonu aşağıdaki şekilde tanımlamaktadır:

“Yenilik, işletme içi uygulamalarda, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet) veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesidir (2005, Oslo Klavuzu: 5). Tanımda, inovasyon kavramı “yenilik” olarak tercüme edilmiştir. Ancak bu konuda “yenilik” kavramının farklı anlamlarda yorumlanması sakıncası doğmaktadır. Örneğin her yenilik Oslo’da yer alan temel nitelikleri taşıyamayabilmekte ve ticari amaçlı, rekabet gücünü artırıcı etki yaratamayabilmektedir. Bu yüzden “inovasyon”un teknik bir sözcük olarak kabul edilmesi daha uygun olmaktadır (Altun, 2007: 72–85; Kırım, 2007: 15–16; Oslo Klavuzu, 2005). Bu tanımda öne çıkan nokta ise, yaratılan inovasyonun her ne tür olursa olsun ortak özelliği pazarlanabilir olması, ekonomik kazanımlar sağlamasıdır (Akyos, 2005: 6–12).

3. İnovasyon Çeşitleri

İnovasyon çok farklı şekillerde uygulanmakta ve farklı isimler almaktadır. Oslo Klavuzu’nda dört tür inovasyon ayrımı yapılmıştır. Bunlar; ürün, süreç, pazarlama ve organizasyonel inovasyonlardır.

Bunun yanında literatürde düzen bozucu, stratejik deneyim, uygulama, alt pazar, açık, keşif, marka ve yönetim inovasyonu gibi farklı kavramların kullanıldığı görülmektedir (Oslo Klavuzu, 2005: 5; Grant, 2007: 10; Kırım, 2007: 8; Hamel & Breen, 2007: 12; Aydın, 2008: 114; Johansson, 2007: 15).

Oslo Klavuzunda belirtilen inovasyon türlerinin temel özellikleri şu şekildedir (Gök, 2006: 1–27):

- **Ürün İnovasyonu:** “Bir ürün yeniliği mevcut özellikleri veya öngörülen kullanımlarına göre yeni ya da önemli derecede iyileştirilmiş bir mal veya hizmetin ortaya konulmasıdır. Bu, teknik özelliklerde, bileşenler ve malzemelerde, birleştirilmiş yazılımda, kullanıcı kolaylığında ve diğer işlevsel özelliklerinde önemli derecede iyileştirmeleri içermektedir.” Ürün inovasyonuna örnek olarak nefes alabilen tekstil ürünleri, cep telefonunda kameralar, yeni işlevsel özellikleri olan gıda ürünleri, bankacılık veya fatura ödeme sistemleri gibi internet hizmetleri vb. sayılabilir.
- **Süreç İnovasyonu:** “Bir süreç yeniliği yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir üretim veya teslimat yönteminin gerçekleştirilmesidir. Bu yenilik, teknikler, teçhizat ve/veya yazılımlarda önemli değişiklikleri içermektedir”. Süreç inovasyonuna örnek olarak otomasyon teçhizatı, süreçleri ayarlayabilen gerçek zamanlı sensörler, lazer kesim araçları, otomatik ambalajlama, mal ve envanter kaydı için taşınabilir tarayıcılar ve bilgisayarlar vb. örnek sayılabilir.

- **Pazarlama İnovasyonu:** “Bir pazarlama inovasyonu ürün tasarımı veya ambalajlaması, ürün konumlandırması, ürün tanıtımı (promosyonu) veya fiyatlandırmasında önemli değişiklikleri kapsayan yeni bir pazarlama yöntemidir.” Pazarlama inovasyonuna örnek olarak, bir vücut losyonu şişesinin tasarımının temelden yenilenmesi, müşterilerin ürünleri dekore edilmiş odalarda görmelerini sağlayan, temalara göre tasarlanmış mobilya satış odaları vb. sayılabilir.
- **Organizasyonel İnovasyon:** “Bir organizasyonel yenilik, firmanın ticari uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntem uygulanmasıdır”. Organizasyonel inovasyona örnek olarak, firma faaliyetleri için entegre bir izleme sisteminin ilk kez gerçekleştirilmesi, farklı departmanların bilgiye erişim ve bilgi paylaşımının iyileştirilmesi amacıyla resmi ve gayri resmi çalışma ekiplerinin ilk kez oluşturulması vb. sayılabilir.

Diğer inovasyon türlerini de kısaca tanımlamak yararlı olacaktır.

- **Düzen bozucu (stratejik) İnovasyon:** Yepyeni, sıfırdan pazar yaratan inovasyon anlamına gelmektedir. Bu inovasyonlar sektörlerde yerleşik ürün, rekabet ve pazarlama düzenlerini bozduğundan dolayı bu ismi almaktadırlar. Örneğin Sony firmasının 1970’lerin sonunda geliştirmiş olduğu Walkman’ler, daha öncesinde büyük ve pahalı olan müzik setlerini alamayan gençler için müthiş bir buluş olarak ortaya çıkmıştır. Yine Hindistan kökenli Tata Motors şirketinin 2200\$’lık otomobil çalışması düzen bozucu bir inovasyon örneğidir (Kırım, 2007, Karlı Büyüme: 14–16).
- **Deneyim İnovasyonu:** Müşterilerin “mevcut” ürün ve hizmetleri kullanma “deneyimlerini” çok keyifli, hoş veya çok güvenilir hale getirecek buluşlardır. Bu inovasyona örnek olarak, Koton firmasının eşleri alış-veriş yapan beylerin keyifle vakit geçirebileceği ve ücretsiz ikramlar alabilecekleri mini kafeteryalar hazırlaması, Starbucks’ın müşterilerinin çok farklı zevklerine hitap edebilecek yaklaşık 19.000 farklı kahve seçeneği sunması verilebilir (Kırım, 2007, Deneyim: 4–30).
- **Uygulama İnovasyonu:** Mevcut teknolojilerin yepyeni pazarlar (kategoriler) geliştirmek amacıyla kullanılmasıdır. Örneğin, General Motors şirketi, ABD silahlı kuvvetleri tarafından askeri birliklerin, denizaltıların yerlerini saptama amacıyla geliştirilmiş olan Global Konum Belirleme Sistemi’ni (Global Positioning System, GPS) otomotiv piyasasına uygulamış ve bugün çok başarılı bir ürün olan OnStar’ı geliştirmiştir (Kırım, 2007, Karlı Büyüme: 14–16).
- **Alt Pazar İnovasyonu:** Mevcut pazardaki haliyle bir ürün veya hizmeti tüketemeyen kitlelere, ödeyebilecekleri fiyat ve basitlik düzeyinde yeni

ürün ve hizmetler geliştirip, karlı büyüme alanı yaratılmasıdır. Canon'un, IBM ve Kodak gibi firmaların ürettiği pahalı ve karmaşık fotokopi makinalarının karşısına daha ucuz, basit ve küçük masaüstü fotokopi makinaları geliştirmesi, Pegasus firmasının hayatında hiç uçağa binmemiş ve belki de binemeyecek olan kitleleri uygun fiyat ve koşullarla uçak müşterisi haline getirmesi örnek olarak verilebilir (Kırım, 2007, Alt Pazar: 4–30).

- **Açık İnovasyon:** İnovasyonun sadece işletmenin kendi bünyesinde yapmış olduğu çalışmalarla değil, dünyanın her yerinde yenilikçi fikirler üreten bilim insanı ve mühendislerin çalışmalarının bir havuzda toplanarak gerçekleştirilmesidir. Örneğin, Procter&Gamble (P&G) tüm dünyada 27 AR-GE laboratuvarında 8 bin bilim adamıyla çalışmakta, 36 bin patent ve 60 bin marka tesciline sahip bir firma olarak açık inovasyondan yararlanmaktadır. Firmanın yıllık cirosu 70 milyar dolara yakın ve marka değeri de 23 milyar dolar düzeyindedir (Aydın, 2008: 114–118).
- **Kesişimci İnovasyon:** Birbirinden tamamen farklı alanların bir arada kullanılarak şaşırtıcı, çarpıcı ve yepyeni ürünlerin, farklı bir konseptte sunulmasıdır. Örneğin babası Lübnanlı olan Kolombiyalı şarkıcı Shakira, Arap ve Latin tınılarını, o güne kadar yapılmayan bir müzikte birleştirmiş ve Amerikan tonlarıyla uyumlaştırmış sonuçta da başta Amerika olmak üzere tüm dünyada büyük fırtınalar koparmıştır (Johansson, 2007: 82–93).

4. Yönetim İnovasyonu Nedir?

“Yönetim inovasyonu” kavramı literatürde son yarım asırdır kullanılmaktadır. Bu süreçte, Chandler, 1962; Tichy & Sandstrom, 1974; Teece, 1980; Kimberly & Evanisko, 1981; Stjernberg & Philips, 1993; Abrahamson, 1997; McCabe, 2000; Fiss & Zajac, 2005 gibi yazarlar kavramla ilgili yayınlar ortaya koymuştur (Mol, M., 2006: 5–7). Son dönemde ise ünlü stratejist Gary Hamel, konuyu ayrıntılı bir biçimde incelemektedir (The Challenge Today: Changing the Rules of the Game, 1998; Leading the Revolution, 2001; Inside the Innovation Lab, 2006; The Why, What and How of Management Innovation, 2006; The Future of Management, 2007; Eşik Atlayan Şirketlerin Sırrı Yönetim İnovasyonunda, 2007).

Yönetim inovasyonu, yönetim işinin yapılaş biçimini büyük ölçüde değiştiren veya alışılmış örgütsel biçimlerde önemli ölçüde değişiklik yaparak örgütsel amaçları ilerleten her şeydir (Hamel & Bren, 2007: 15–18). Yönetim inovasyonu yöneticilerin ne yaptığını ve nasıl yaptığını da değiştiren yönetim ilkeleri ve süreçleridir (Hamel, Capital, 2007: 9–12).

Yönetim inovasyonu aynı zamanda örgütsel yapı ve rollerde değer yaratıcı değişimleri de kapsamaktadır. Yönetim inovasyonu, işletmenin çevresini oluşturan tüm paydaşlarla kendisi arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesi, sürekliliğinin sağlanması noktasında önemli bir katalizör işlevi görecektir bir yaklaşım biçimidir (Lynch, 2007: 2–10).

4.1. Neden Yönetim İnovasyonu?

Son yarım yüzyılda bilimde, teknolojiye, yaşam tarzlarında tanıklık edilen çok önemli değişikliklerle kıyaslandığında, yönetim uygulamalarının çok yavaş bir evrim geçirdiği görülmektedir. Hala Taylor'un, Weber'in geliştirdiği kavramlar kullanılmakta, oluşturdukları örgüt modellerinden yararlanılmaktadır. Hiyerarşiler törpülenmekle beraber varlıklarını sürdürmekte, çalışanlar ne kadar zeki ve üretken olursa olsun, onlardan yönetim kararlarının arkasında itaatkâr bir biçimde sıralanmaları beklenmekte, alt düzey yöneticiler hala üst düzey yöneticiler tarafından atanmakta, stratejiler tepede oluşturulmakta, yönlendirmeler hala büyük unvanlı ve maaşlı kimseler tarafından yapılmaktadır.

Modern yönetim XX. yy başında elde ettiği yüksek gelişme ivmesini ne yazık ki koruyamamış ve bugünlere gelindiğinde çok büyük meydan okumalarla karşı karşıya kalmıştır. Bunları şu şekilde özetlemek mümkündür: (Hamel & Bren, 2007: 9).

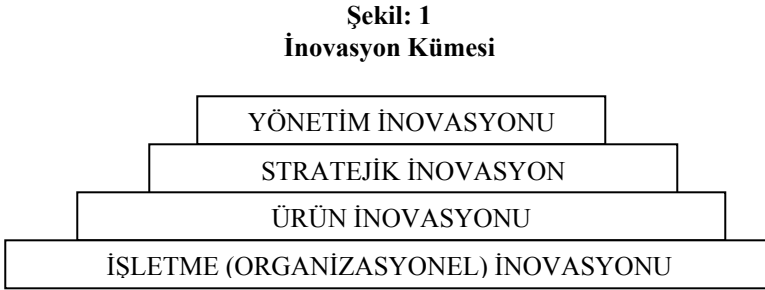
- Değişimin hızı arttıkça giderek daha fazla şirket oyundan düşmektedir. Son araştırmalar sektör liderliğinin daha sık el değiştirdiğini ve rekabet avantajının hiç olmadığı kadar süratle aşındığını göstermektedir.
- Kamu etkisinin azalması ve teknolojinin ölçeksizleştirici etkileri pazara giriş engellerini çarpıcı biçimde azaltmakta ve sonuçta oligopoller bölünerek rekabetçi “anarşi” yükselmektedir.
- Şirketler kendilerini giderek daha çok, kısmen kontrol edebildikleri “değer şebekelerinin” ve “ekosistemlerin” ortasında bulmaktadırlar. Neticede rekabete dayanan sonuçlar pazardaki güçten çok ustalık isteyen müzakerelerin ürünü haline gelmekte, bu durum şirketlerin kontrol düzeyini giderek azaltmaktadır.
- Yere çakılı olmayan her şeyin dijitalleştirilmesi, varlığını fikri mülkiyete borçlu şirketleri tehdit etmektedir. İlaç firmaları, film stüdyoları, yayımcılar ve moda tasarımcıları enformasyonu ve fikirlerin özgür olmak istediği bir dünyaya uyum sağlamak için mücadele etmektedirler.
- İnternet pazarlık gücünü hızla üreticilerden tüketicilere kaydırmaktadır. Bugün müşteriler hiç olmadığı kadar kontrol sahibidir ve vasat ürün/hizmetlere giderek daha az yer kalmaktadır.

- Stratejilerin yaşam süreleri giderek azalmakta, yeni ürünler hızla demode olmaktadır Bugünün başarı parabolü çoğu kez kısa ve keskin bir sivridir.
- İletişim maliyetlerinin hızla düşmesi ve küreselleşme, sektörleri aşırı düşük maliyetli rakiplerle karşı karşıya bırakmaktadır.

Tüm bu meydan okuyan gelişmeler yeni örgütsel ve yönetsel yetenekleri gerektirmektedir. Giderek daha yıkıcı hale gelen dünyada ayakta kalabilmek ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamak için şirketler faaliyetler bakımından verimli ve stratejik açıdan da uyarlanabilir duruma gelmelidir. Kar marjlarını koruyabilmek için kural yıkıcı inovasyonlar yapabilmelidir. Karşılarındaki rakipleri yaratıcılık ve düşüncede geride bırakmak için, çalışanlarını nasıl esinlendireceklerini bilmeleri gerekir.

4.2. Yönetim İnovasyonunun Diğer İnovasyonlardan Farkı Nedir?

İnovasyonun çok farklı türleri bulunmaktadır. Her tür işletme başarısına kendi katkısını yapmakta, ancak bunlar kendi içinde, daha çok değer yaratma ve rekabetçi özellikler açısından değerlendirildiğinde hiyerarşik bir sıra ortaya çıkmaktadır. Aşağıda, bu sıralamayı görmek mümkündür.



Kaynak: Hamel, G. ve Bren, B., The Future of Management, Harvard Business School Press, 2007: 32.

Şekil 1'de de görüldüğü gibi piramidin tepesinde yönetim inovasyonu yer almaktadır. Bu yapılanmanın temel nedenleri şunlardır:

- Piramidin tabanında işletme (organizasyonel) inovasyonu vardır. İşletme inovasyonu genellikle haberleşme alt yapısının kalitesine dayanır. Ancak donanım ve yazılımdaki avantajlar hızla yaygınlaşır ve bu konudaki avantajın kaybolmasına yol açar.
- Ürün inovasyonu bir şirketi çok iyi bir noktaya taşımada önemli bir faktördür. Ancak uygulanabilir bir patent koruması yok ise ürünün avantajları hızlı biçimde yok olacaktır. Sonuçta ürün inovasyonu bir şirkete

nadiren sektör liderliği sağlamaktadır. Örneğin Nokia'nın süper ince cep telefonu tasarımını geliştirmek Samsung'un sadece birkaç yılını almıştır.

- Stratejik inovasyon bünyesinde yeni iş modelleri, yeni süreçler taşıyan bir kavramdır. Stratejik inovasyonlar sahiplerine çok büyük kazançlar sağlayabilir. Ancak açığa çıkartılması ve etkisiz hale getirilmesi çok zor değildir. Örneğin, Pegasus havayollarının pazarın alt segmentine hitap edecek ve hiç uçmayanları uçak yolcusu yapacak ucuz ve güvenli uçuş stratejisi kısa zamanda sektördeki, Atlas Air, İz Air gibi diğer havayolu şirketleri tarafından taklit edilmiştir.
- Piramidin en üstünde yer alan yönetim inovasyonu ise kopyalanması zor ve benzersiz bir avantaj yaratma kapasitesine sahiptir. Bunun temel nedeni ise bünyesinde temel aykırılıklar taşımasıdır. Özellikle tepe yönetiminin geleneksel konularını sorgulaması ve köklü yönetim inançlarının terk edilmesini zorunlu kılması kopyalanma olasılığını oldukça azaltmaktadır.

4.3 - Yönetim İnovasyonu Her Koşulda Üstünlük Yaratır mı?

Her yönetim inovasyonu rekabet avantajı yaratmamakta, bir kısmı sınırlı etki yaratıp, bir bölümü ise yanlış yöne götürebilmekte, belki birçoğu da tam karşılığını ödememektedir. Ancak bu durum diğer inovasyon türleri için de geçerlidir. Bu koşullarda önemli olan çok sayıda inovasyon oluşturarak en iyilerini yakalayabilmektir (Dearlove, 2006: 4–8).

Ayrıca tek bir başarılı atılım rekabetçi karları sonsuza kadar sürdürmeyecektir. Önemli olan seri inovasyonlarla bu yapıyı sürekli kılabilme. Örneğin Google dünyanın lider arama motoru olmasına karşın neredeyse her ay yeni bir özellik sunmaktadır; bunlar, dünyanın en büyük kütüphanelerinde nadir kitapları arama imkânından istenilen yerin uydur fotoğrafını görüntülemeye, binlerce akademik yayını tam metin olarak sunmaktan bir önceki gecenin televizyon şovlarının metinlerini okuyabilmeye kadar gidebilmektedir (Kelley & Littman, 2007: 49–69).

Yönetim inovasyonu, özellikle; uzun zamandır var olan geleneklere meydan okuyan yönetim ilkelerine dayanıyorsa, sistemsel bir yapıya sahipse ve sürekli yenilik çabalarının bir parçası ise rekabet avantajı yaratabilir (Bernhut, 2001: 1–16).

4.4. Yönetim İnovasyonunun Temel Bileşenleri Nelerdir?

Yönetim inovasyonunu oluşturan temel bileşenler aşağıda yer almaktadır (Hamel, 2007: 72–84, Hamel & Bren, 2007: 9):

- Yönetim inovasyonunun temelinde öncelikle cesaretli ve tutkulu olmak vardır. Çünkü yönetim inovasyonu büyük meydan okumalara karşı cesaretle, azimle, tutkuyla karşı çıkabilmeyi zorunlu kılmaktadır,
- İnovasyonu herkesin işi haline getirebilmek,
- Yönetim sistemlerini çalışanların tüm yeteneklerini her gün işlerinde kullanmayı isteklendirecek şekilde yeniden yaratmak ve böylece herkesin en iyiyi verdiği bir şirket oluşturabilmek,
- Yaratıcı düşünmeyi kısıtlayan yönetim dogmalarını ortadan kaldıran bir süreç oluşturmak,
- Yeni yaklaşımlar ortaya çıkarabilecek yeni yönetim ilkeleri oluşturmak,
- Alışılmadık ama etkin yönetim uygulamaları olan kuruluşların deneyimlerinden yararlanmak,
- Sürekli inovasyon odaklı çalışan sistematik bir inovasyon yaklaşımına sahip bir örgüt yapısı oluşturmak.

4.5. Uygulamada Yönetim İnovasyonu

Yönetim inovasyonunun, diğer inovasyon türleri ile karşılaştırıldığında, rekabet avantajında çarpıcı ve kalıcı değişiklikler yaratmada benzersiz bir güce sahip olduğu görülmektedir. Öyle ki ortaya koyulan yenilikleri rakiplerin algılayabilmesi ve tepki verebilmesi birkaç on yılı bulabilmektedir. Çünkü özellikle çok sayıda yönetim sürecine yayılan inovasyonlar ağını kapsayan sistemsel avantajları kopyalamak rakipler için oldukça zordur (Hamel & Bren, 2007: 69).

Uygulamaya bakıldığında bu konuda gerçekten başarıyı yakalamış önemli şirketler görülmektedir. Uygulama konusuna geçmeden önce dikkati çekici bir noktayı belirtmek gerekir; yönetim inovasyonu kavram olarak yeni tartışılmaya başlansa da uygulamada yaklaşık bir asırdır var olan bir yaklaşımdır.

Bu uygulamaların örneklerini bir özet halinde aşağıda görmek mümkündür (Hamel, G., 1998; Koçel, T., 2005; Bernhut, S., 2001; Skarzynski, P. and Muller, A., 2008; Dearlove, D., 2006; Hamel, G., 2007; Kınıkoğlu, N. G., 2004; Kelly, T. & Littman, J., 2007; Hamel & Breen., 2007; Altun, Ş., 2007; Kırım, A., 2007; Aydın Ö. Capital, 2008):

- XX. yy.ın en etkili yönetim buluşçusu Frederick Winslow Taylor'dur ve listenin başında yer almaktadır. Taylor verimlilik odaklı bir örgüt yapısı kurmayı hedeflemiştir. Bu amaçla ilk kez zaman ve hareket etüdlerini gerçekleştirmiş, iş standartlarını belirleyerek etkin ve verimli çalışan ve bunu sistematik kale getiren bir örgüt oluşturmuştur. Taylor'un yönetime

katkısı fabrika üretkenliğinin bir asrı aşkın süredir sürekli artmasıyla kanıtlanmıştır. Örneğin 1890–1958 yılları arasında çalışma saati başına düşen ürün imalatı ABD’de yaklaşık beş katına çıkmıştır.

- Geçmişten bugüne etkisi devam eden bir başka yönetim buluşusu ünlü Alman sosyologu Max Weber’dir. Weber, bürokrasiyi sosyal örgütlenmenin doruk noktası olarak görmüştür. Ve bu doğrultuda bir dizi ilke geliştirmiştir. Onun ortaya koyduğu kontrol kesinlik, istikrar, disiplin ve güvenilirlik gibi kavramdır. Hala modern yönetimin temel yapı taşlarını oluşturmaktadır. Birçok kuruluş hala Weber türü örgütlerde yaşamaktadır.
- General Electric 1900’lerin başında Thomas Edison’un en önemli buluşunu, endüstriyel araştırma laboratuvarını mükemmelleştirmiştir. GE’nin bilimsel keşif sürecine yönetim disiplini getirmesi konusunda, Edison kendi laboratuvarında her on günde bir küçük icat ve her altı ayda bir büyük atılım gerçekleştirme potansiyeline erişmiş, sonuçta 20.yy.ın ilk yarısında GE, Amerika’daki diğer tüm şirketlerden daha fazla patent kazanmıştır.
- DuPont, 1903’te yatırım getirisi hesaplamalarını kullanıma sokarak yeni bir sermaye bütçelendirme tekniği geliştirmiştir. Bu teknik sayesinde önemli projelere mevcut sermayeyi akılcı bir biçimde dağıtabilmesi mümkün olmuş, bu yenilikler DuPont’un bir endüstri devri haline gelmesinde büyük katkı sağlamıştır.
- Procter&Gamble paketlenmiş mallar sektöründe dev bir şirkettir. Bu büyüklüğün kökleri ise 1930’lara dayanmaktadır. Şirket marka konusunun gündemde bile olmadığı o dönemde markalaşma çalışmalarına başlamıştır. Cisimsiz varlıklara değer yaratma fikri o yıllarda hayal bile edilemiyordu. Bugün ise P&G’nin açık ara ileride olduğu görülmektedir. Şirketin 2007 yılı cirosu 70 milyar Amerikan dolarıdır ve 36 bin aktif patenti ve 60 bin marka tescilli vardır. Her yıl cirosunun yaklaşık %3’nü (2 milyar Amerikan doları) Ar-Ge ve inovasyona ayıran bu şirketin iş portföyünde halen satışları 1 milyar dolardan fazla getiren 16 marka bulunmaktadır.
- Toyota, dünyanın en karlı araba üreticisidir. Başarısının temelini ise tüm dünyaya tanıttığı *Toyota Üretim Sistemi* oluşturmaktadır. Bu sistem çalışanların sürekli gelişme (Kaizen) felsefesi doğrultusunda faaliyetlerine dayanmaktadır. Sisteme bugün “Düşünen İnsan Sistemi” de denilmektedir. 2005 yılında şirket, Japon çalışanlarından 540 binden fazla iyileştirme fikri almıştır.
- Dünyanın ilk “sanal” şirketi olan Visa, başarısını bankaları bir araya getirecek bir yöntem bulmasına borçludur. Bugün Visa, 21 binden fazla finans kuruluşunu 1,3 milyar kart hamilini birbirine bağlayan tül gibi bir ince ağıdır. Bu ağ, her yıl 2 trilyon dolardan fazla alışveriş işlemi gerçekleştirmektedir. Bu rakam ise tüm kredi kartı işlemlerini yaklaşık %60’ını oluşturmaktadır.

- Whirlpool, dünyanın en büyük beyaz eşya üreticilerinden biridir. 1999 yılından beri inovasyonu bir yönetim süreci olarak kabul etmiş ve inovasyon faaliyetlerine ağırlık vermiştir. Sonuçta ise şirket, 2005'te 14,3 milyar dolarlık gelirinin 760 milyon dolarını inovatif ürünlerden sağlamıştır. Bu rakam 2001'de sadece 10 milyon dolardır. Ayrıca, 195'i başlatılmaya hazır 568 adet yeni projesi de vardır.
- Meksika kökenli hazır beton tedarikçisi bir şirket olan Cemex, geleneksel ürün dağıtımını farklılaştırarak önemli bir rekabet avantajı sağlamıştır. Başlangıçta ürün müşterilere 24 saat içinde dağıtılmakta, buna karşın siparişi değiştiren ya da iptal eden müşterilere ceza faturası kesilmekteydi. Cemex ise ürünü daha hızlı dağıtabilmenin yollarını aramıştır. Bu amaçla Houston'daki 911 acil yardım hattını inceler ve 10dk içinde olaylara nasıl müdahale ettiklerini gördükten sonra Mexico'da GPS teknolojiyi bir sevkiyat dağıtım merkezi ve GPS'li turlar tedarik eder. Cemex, artık 20 dakika içinde ürün teslim garantisi vermektedir. Böylece müşterilere iyi hizmet sunmanın yanı sıra, ulaşım maliyetlerini de %35 düşürmüştür.
- Whole Foods organik ve doğal ürünler satan bir şirkettir. Satışa sunduğu ürünlerin fiyatları yüksek olmasına karşın rakiplerinin sürekli önünde ve karlı bir şirket olarak yer almaktadır. Whole Foods, bugün 194 mağaza işletmekte ve yılda 6 milyar Amerikan doları kazanmaktadır. Satışları sektör ortalamasına göre 3 kat daha fazla artmakta olup metrekare başına elde ettiği gelir ise rakiplerinin iki katı büyüklüktedir. Şirketin bu başarısının altında ise çok etkili ve taklidi zor bir yönetim buluşçuluğu yatmaktadır.
- W.L. Gore&Associates modern işletme dogmalarından uzak yenilikçi bir dizi yönetim ilkesi etrafında oluşan bir firmadır. Yıllık cirosu 2,1 milyar dolara ulaşan tüm dünyaya yayılmış 45 fabrikada 8 binden fazla insan istihdam eden bu şirket özellikle Gore-Tex adı verilen nefes alan, su geçirmeyen kumaş çeşidiyle ünlüdür. Firma aynı zamanda standartlardan 3 kat uzun ömürlü gitar tellerinden yapay kan damarlarına kadar geniş bir ürün yelpazesine sahiptir. Örgüt yapısı ise eşitlikçi ve takım yapısına uygun bir ortam sağlamaktadır. Sürekli inovatif projeler geliştiren patronluk-amirlik kavramının neredeyse hiç bulunmadığı bir yapı söz konusudur. Bu şirket kısa bir süre önce Amerika'nın en inovatif firması olarak kabul edilmiştir.
- Google, bugün dünyanın en büyük arama motoru şirkettir. Dünyanın internet aramalarının üçte ikisini yönetmektedir. 1996 yılında iki doktora öğrencisinin kurmuş olduğu bu şirket 10,6 milyar dolar gelir sağlayan ve piyasa değeri 140 milyar dolar olan bir şirket konumundadır. Bu başarısının altında ise neredeyse yok denecek bir hiyerarşi, yoğun bir yanal iletişim ağı, olağandışı fikirler üretene olağandışı ödüller verme politikası, ürün geliştirmeye ekip odaklı bir yaklaşım ve her çalışanın kullanıcıları birincil planı koymaya zorlayan bir şirket kültürü vardır.

- Dünyanın sayılı cam üreticilerinden Paşabahçe, her üç günde iki yeni ürün geliştirmektedir. Hızlılıkta dünyanın iki büyük üreticisinden biridir. Paşabahçe bu noktaya gelmesini 1970’lerde başlattığı inovasyon çalışmalarına borçludur. Özellikle dış pazarlara açılma, yaratıcı firmalarla yapılan iş birlikleri inovasyonun bir kurum kültürü haline gelmesine neden olmuştur. Firma bugün dışarıdan teknoloji almadan tüm makine ve teçhizatını üretip, pazarlardaki talebe göre geliştirip adapte edebilmektedir. Paşabahçe’nin oluşturmuş olduğu proje ekibi, inovatif projelerin tümünde yer almakta ve projenin gerektirdiği diğer birim çalışanlarıyla işbirliği içinde faaliyet göstermektedir.
- Mavi Jeans, bugün dünyada 89 ülkede tescillenmiş markası, 50’nin üzerinde ülkede 161’i Mavi Shop olmak üzere 4 binden fazla noktada müşterileriyle buluşan bir dünya markasıdır. Time Dergisi 2006 yılı sayısında Mavi’yi dünyanın en iyi 16 jeans markası arasında göstermiştir. Mavi’nin bu başarısının arkasında ise inovasyonu bir kurum kültürü haline getirmesi yatmaktadır. Mavi, inovasyon anlayışı doğrultusunda, her ülkenin kültürüne, bütçesine ve insanların vücut yapısına uygun, farklı jeanlar üreterek başarıyı yakalamıştır. Bu stratejiyi ise “Perfect Fit” olarak adlandırmıştır.

5. Uygulama

İnovasyon konusu ve özelde “yönetim inovasyonu” kavramının işletmeler nezdindeki algı düzeyi ve buna bağlı olarak katkılarının belirlenmesine dönük olarak açık uçlu sorulardan oluşan bir soru formu oluşturulmuştur. Soru formunda araştırma konusuna ilişkin farkındalığı oluşturmak amacıyla öncelikle “yönetim inovasyonu” kavramı tanımlanmış ve sorular bu doğrultuda hazırlanmıştır. Soru formları mail ortamında işletmelere ulaştırılmıştır. Araştırma evrenini çalıştırdığı personel sayısı veya ciro itibariyle büyük ölçekli 15 adet işletme oluşturmuştur (çalışan personel sayısı 500 ve üzeri ve/veya yıllık cirosu 5 milyon TL ve üzeri). Yine işletme seçiminde kullanılan niteliksel ölçüt olarak kurumsal karakterde olma şartı aranmıştır. İşletmelerin belirlenmesinde sektörel bir sınırlama yapılmamış çok farklı sektörlerle ulaşılmıştır. Çalışma kapsamında görüşülen işletmeler Denizli ve İstanbul merkezlidir. Böyle bir uygulama yapılmasındaki temel amaç yerel nitelikli olan ancak uluslararası pazarlara iş yapan işletmeler ile, global nitelikli faaliyet gösteren işletmeleri bir arada inceleyebilmektir. İşletmelerin bir bölümü yanıtlarını mail ortamında, diğer bir bölümü ise telefonla görüşmesi yoluyla aktarmıştır. Görüşmeler işletme sahibi, genel müdür, genel müdür yardımcısı düzeyinde gerçekleştirilmiştir. Şirketlere beş temel soru yöneltilmiştir. *Bunlar: 1- İşletmenizin inovasyon konusundaki bakış açısı nedir? 2- İşletmenizdeki inovasyon çalışmaları nelerdir? 3- İşletmenizde “yönetim inovasyonu” yapılmakta mıdır? Yapılıyor ise uygulama ne şekilde gerçekleşmektedir? 4- İnovasyon çalışmalarının işletmenize kazandırdığı rekabet gücü ve somut sonuçları hakkında ayrıntılı bilgi veriniz. Özellikle “yönetim inovasyonu”*

uygulanması gerçekleştirildiyse elde edilen kazanımları ayrıca belirtiniz. 5- İşletmenizin faaliyetlerinden elde etmiş olduğu gelirlerin ne kadarı (yüzdese olarak) inovatif çalışmalardan sağlanmaktadır? şeklidir.

Araştırmaya katılan 15 işletmenin 6 tanesi inovasyon kavramı hakkında bilgilerinin olmadığını, bir tanesi bilgi sahibi olduklarını ancak uygulamayı düşünmediklerini geri kalan 8 tanesi ise bildiklerini ifade etmişlerdir. İnovasyon kavramını bilen ve uygulayan 8 işletmenin sadece 4 tanesi “yönetim inovasyonu” kavramı hakkında bilgi sahibi olduğunu ve işletmelerinde bu tür bir uygulama yaptıklarını belirtmişlerdir.

İnovasyon uygulaması yapan 8 işletmenin tümü bu çalışmaları rekabet üstünlüğü sağlamada kritik bir faktör olarak görmektedir.

Bu işletmelere bakıldığında, yapılan inovatif çalışmaların sonucunda tüm işletmelerde somut, olumlu sonuçlar elde edildiği ifade edilmiş ancak bu konudaki rakamsal verilerin net biçimde belirtilmediği görülmüştür.

İnovasyon faaliyetlerinin sağladığı gelirin toplam işletme gelirleri içindeki payını rakamsal olarak 4 işletme belirtmiştir. Bu işletmelerden bir tanesi 6 milyon dolarlık bir gelir (satış cirosunun yaklaşık %1,5’u) artışı sağladığı, bir tanesi %85, bir diğeri de %100 inovasyon kaynaklı gelir elde ettiğini belirtmiştir. Bir başka işletme ise, ısı sistemleri pazarında ilk üç firma arasında yer aldığını ve cirosunun 50 milyon TL’ye çıktığını belirtmiştir. Holding bünyesindeki yönetici okullarında yenilikçi vizyona sahip yöneticiler yetiştirmek, süreçlerle yönetim ve projelerle yönetim sistemi kurmak, organizasyonel yapılanma, yetenek bazlı yönetim, klasik organizasyondan yatay organizasyona geçiş, takım çalışması ve katılımçılık gibi yönetim inovasyonuna dönük uygulamaların önemli somut sonuçları görülmektedir. Bunlar arasında, sektör liderliği elde etme, birçok performans göstergesinde olumlu eğilim, son beş yılda her yıl %10 büyüme, gelir artışı, Türkiye’nin en yenilikçi 20 firması arasında yer alma, işletmenin birleşme faaliyetlerinin ve büyüme sürecinin ortaya çıkardığı adaptasyon süresinin kısaltılması gibi kazanımlar sayılabilir. Yukarıda elde edilen bulgular ışığında ortaya çıkan sonuçlar ve öneriler aşağıda yer almaktadır:

5.1. Sonuçlar

1. Araştırma kapsamında görüşülen işletmelerin yaklaşık %50’si inovasyon kavramını bilmemekte ve uygulamamaktadır. Bu durumun inovasyonun ülkemizde kurumsallaşmış büyük işletmeler nezdinde dahi çok dikkate alınmayan bir kavram olduğunu göstermektedir.
2. İnovasyon kavramı hakkında bilgi sahibi olan ve şirketinde inovatif faaliyetlerde bulunan işletmelerin tümü bu konunun kritik öneminin farkındadır.

3. İnovasyon faaliyetleri tüm işletmelerde somut faydalar yaratmıştır.
4. Yönetim inovasyonu uygulaması yapan işletmeler tüm işletmelerin yaklaşık %23'ünü, inovasyon yapan işletmelerin ise %50'sini oluşturmaktadır. Yönetim inovasyonu uygulamalarının işletmelere önemli ilave katkılar sağladığı görülmektedir.

5.2. Öneriler

1. Başta inovasyon kavramı olmak üzere yönetim inovasyonu kavramının ve uygulamalarının içeriği hakkında bilgilendirilmeler yapılmalıdır.
2. Örgüt yapılarının seri inovasyon yapabilecek bir yapıya kavuşturulması gerekmektedir.
3. Yönetim inovasyonunu gerçekleştirmede başta üst düzey yönetim olmak üzere tüm yöneticilerin sürece katılımını sağlamalı, isteksiz ve yetersiz yöneticiler doğru yönlendirilmeli, eğitilmelidir.
4. Gelişme sağlayamayan yönetim kadrolarında gerekli değişimler sağlanmalıdır.
5. İnovasyon faaliyetlerinin gerçekleştirilmesini sağlayacak bir bütçe oluşturulmalıdır.

6. Sonuç

Yönetim inovasyonu, bugün işletmelerin mevcut yıkıcı rekabet ortamında, karlı ve sürekli büyüyen bir yapı oluşturmada en önemli araçlarından birisidir. İş dünyasının en önemli gerçeklerinden biri haline gelmiştir. Sürekli yenilikler yapan, bu yenilikleri ticarileştirebilen ve inovasyonu bir kurum kültürü haline getirebilen şirketler bugün, karlılıkta, verimlilikte ve sürdürülebilir büyümede rakiplerine göre açık ara önde gitmektedir. İnovasyonun bu müthiş etkisi şirketlerin olduğu kadar ülkelerin de dikkatini çekmektedir. Başta Amerika olmak üzere birçok gelişmiş ülke inovasyon konusu üzerine yoğunlaşmış ve buna uygun politikalar oluşturmuş durumdadır. Örneğin Çin devleti önümüzdeki 15 yılı teknoloji ve inovasyon kalkınma dönemi ilan etmiştir. Yine ABD'nin GSYİH'sının üçte biri şu anda inovasyon endüstrilerinden gelmektedir. 2015 yılında bu oranın üçte ikkiye çıkartılması hedeflenmektedir. Dünya hızla yeni bir döneme girmekte ve bu döneme "İnovasyon Ekonomisi" adı verilmektedir. Değer ve zenginliğin yeni fikirler, bilgi ve teknolojiler geliştirebilenlere ait olacağı bir dünya söz konusudur. Dünya ekonomisinin bu en son evresinde önemli ve radikal konu, bir ülkenin zengin olup olmayacağını öncelikle inovasyonun belirleyecek olmasıdır (Kırım, 2007: 56).

İnovasyon ekonomisinin ortaya koyduğu gerçekler bugün inovasyon kavramını da farklılaştırmaktadır. Yakın dönemlere kadar “kapalı” inovasyon sistemlerini uygulayan şirketler “açık inovasyona” dönmekte, ürüne, teknik özelliklere dayanan inovasyonlar yanında süreç, strateji ve yönetim inovasyonları da daha etkin hale gelmektedir. Bu dönüşümün en önemli nedeni ürünlerde gerçekleştirilen yeniliklerin çok hızlı ve kolay taklit edilmesi ve inovasyon avantajının kısa zamanda kaybolmasıdır.

Bu durumun önüne geçebilmenin en temel yolu, kolayca taklit edilemeyen, uzun süre geçerli olacak ve inovasyonu tüm süreçlerde benzersiz şekilde kullanılacak ve geri inovasyonlar yoluyla sürekli üstünlük yaratacak bir yöntem olan yönetim inovasyonu uygulayabilmektir.

Yönetim inovasyonu, taşıdığı öneme karşın en az uygulanan inovasyon türüdür. Bu durum literatüre bakıldığında da görülmektedir. Son 70 yıla bakıldığında ürün ve teknik inovasyon terimleri 52.000’in üzerinde makalenin başlık ve özetinde yer alırken stratejik ve süreç inovasyonu kavramları 600’ün üzerinde makalede ele alınmıştır. Yönetim inovasyonu kavramı üzerine makale sayısı ise 300’ü bulmamaktadır (Hamel& Bren, 2007: 46). Bu konuyla ilgili Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi Merkezi (ULAKBİM) üzerinde yaptığımız araştırmada ise inovasyonla ilgili sadece 7 makaleye erişilmiştir (ULAKBİM).

Gerek uygulamada elde edilen bulgular gerekse literatürdeki mevcut tablo yönetim inovasyonunun taşıdığı önemin yeterince ele alınıp incelenmediği ve uygulanmadığı gerçeğini de göstermektedir. Sonuçta ortaya çıkan bu bilgiler göstermektedir ki yönetim inovasyonu bugün inovasyon gerçeğinin ulaştığı bir zirvedir. Güçlü, istikrarlı, karlı ve rekabetçi işletmeler ve bunların meydana getirdiği güçlü bir ülke oluşturmak hedefleniyorsa yönetim inovasyonu bu hedefe yanıt verebilecek en önemli anahtardır.

Kaynakça

- Akyos, M. (Aralık 2005), *Sürekli Yenilikçilik (İnovasyon) için Teknolojik YetenekDeğerlendirmesi*,
<<http://www.inovasyon.org/getfile.asp?file=MA.TYD.pdf>>, 15.11.2007, 1–13.
- Altun, Ş. (2007), *İnovasyonla Başarıyı Yakalayan Türkler*, Mediacat Kitapları, İstanbul, 72–85.
- Aydın, Ö. (2008), “Dünya Devi P&G, B&G ile büyüyor”, *Capital*, Şubat, 114–118.
- Bernhut, S. (2001), “Leading the revolution Gary Hamel”, *Ivey Business Journal*, Toronto,
<http://www.iveybusinessjournal.com/view_article.asp?intArticle_ID=296>, 06.11.2007, 1–16.

- Davila, T., M.J. Epstein, R. Shelton (2007), “İnovasyon: Kalıcı Değerler Nasıl Yaratılır?”, *Capital Dergisi Eki*, Knowledge @ Wharton, 26-32.
- Dearlove, D. (2006), “Inside the Innovation Lab”, *Business Strategy Review*, London, <http://www.london.edu/assets/documents/PDF/spri_06_p4_Dearlove.pdf>, 05.11.2007, Spring, 4.
- Gök, A. (2007), *Oslo Klavuzu Işığında ‘Yenilik’*, <www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/.../Oslo_Presentation.pdf>, 05.11.2007.
- Grant, J. (2007), *Markaların İnovasyon Manifestosu*, Çev. Aytürk Özer, Madiacat Kitapları, İstanbul, 10–100.
- Hamel, G. & B. Bren (2007), *The Future of Management*, Harvard Business School Press, 3–255.
- Hamel, G. (1998), “The Challenge Today: Changing the Rules of the Game”, *Business Strategy Review*, Volume: 9, Issue: 2, 19–26, <<http://www.blackwell-synergy.com/doi/pdf/10.1111/1467-8616.00062>>, 16.11.2007.
- Hamel, G. (2007), “Eşik Atlayan Şirketlerin Sırrı Yönetim İnovasyonunda”, *Capital*, S. 5, 9–13.
- Hamel, G. (2007), “The Why, What, And How of Management Innovation”, *Harvard Business Review*, <http://www.sullivangroupadvisors.com/headlinenews/02.2006_Harvard%20Business%20Review.pdf>, 16.11.2007, 1–22.
- Johansson, F. (2007), *Yaratıcılık ve İnovasyon*, Çev. Dinç Tayanç, Madiacat Kitapları, İstanbul, 15–98.
- Kelley, T., J. Littman (2007), *10 İnovasyon Emri*, Çev. Can Sungur, Madiacat Kitapları, İstanbul, 49–69.
- Kımıkoğlu, N.G. (2004), “Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Ülkemizde Yenilikçiliğe (inovasyona) Engeller ve Teşvikler, Üniversitelerin ve Araştırma Birimlerinin Rolü”, *I. Ulusal Mühendislik Kongresi*, İzmir.
- Kırım, A. (2007), *Farklılaşmanın En Etkin Yolu Deneyim İnovasyonu*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 4–30.
- Kırım, A. (2007), *Karlı Büyümenin Reçetesi: İnovasyon*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 4–29.
- Kırım, A. (2007), *Sıra Dışı Bir Büyüme ve Karlılık Stratejisi: Alt Pazar İnovasyonu*, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 4–30.
- Kırım, A. (2007), *Türkiye Nasıl Zenginleşir?* Remzi Kitabevi, İstanbul, 23–35.
- Koçel, T. (2005), *İşletme Yöneticiliği*, Arıkan Basım Yayın Dağıtım, 115–125.

- Mol, M.J. (2006), *The Antecedents and Performance Consequences of Management Innovation*, London Business School & University of Reading, <http://www.london.edu/assets/documents/PDF/The_antecedents_and_performance_consequences_of_management_innovation.pdf>, 05.11.2007, February, 5–7.
- Skarzynski, P., A. Muller (2008), *Innovating Management- Reinvent How You Invent*, Published in CEO Refresher, <http://www.strategos.com/articles/ms_InnovMgt_1107_rev4.pdf>, January, 05.11.2007.
- TÜBİTAK (2005), *Oslo Klavuzu*, <<http://www.tubitak.gov.tr/destekler/taral/kilavuz.htm>>, Eylül, 10.11.2007.
- TÜBİTAK (2006), *İnovasyon Çerçeve Raporu*, Ulusal İnovasyon Girişimi, <http://ref.advancity.net/resimler/dokumanlar/UIG_EkBilgiler_20_11_2006_.pdf>, 16.11.2007, 1–103.
- ULAKBİM (2009), <http://uvt.ulakbim.gov.tr/uvt/index.php?keyword=%DDNOVASYON&s_f=1&command=TARA&the_page=&the_ts=&vtadi=TPRJ%2CTTAR%2CTIP%2CTMUH%2CTSOS&cwid=3>, 06.11.2009.

Türkiye İş Kurumu Faaliyetleri ve İşgücü Piyasası İhtiyaçları Arasındaki Uyum

Handan KUMAŞ
hkumas@pau.edu.tr

Activities of Turkish Employment Agency and Harmony between Labour Market Demands

Abstract

Economic history and experience are the effective factors of the supply and demand policies of the countries and institutions and the harmonization to the changing labor market conditions. Meanwhile, while structural and fundamental changes take place in the national and international labor markets continuously, to what extent Turkish Employment Organization can respond and trace to the changes and its adoption to this process should be debated. At this point the assumption of the study is; there is a conformity issue between the structuring of Turkish Employment Organization as a public employment agency of Turkey, its services and the needs of labor market. The main objective of this study is to expose the incompatibility issues and to develop solutions to problems. Study comprises three main sections; development of employment services and development of Turkish Employment Organization and its activities transferred and determination of problems and proposals developed for conclusions section.

Key Words : Public Employment Service, The Problems of Public Employment Service, Turkish Employment Agency.

JEL Classification Codes : J00, J01, J08.

Özet

Ülkelerin ve kurumların arz ve talebi eşleştirme politikalarında ve değişen işgücü piyasası koşullarına uyum sağlamalarında ekonomi tarihleri ve deneyimleri etkili faktörler olmaktadır. Aynı zamanda, ulusal ve uluslararası işgücü piyasalarında köklü ve yapısal değişimler durmaksızın yaşanırken, Türkiye İş Kurumu (İŞKUR)'nun ne ölçüde değişikliklere yanıt verebildiği, değişiklikleri izlediği ve uyum sağlayabildiği konuları da tartışmalıdır. Bu noktada çalışmanın varsayımı; "Türkiye'de kamu istihdam kurumu olan İŞKUR'nun yapılanması, faaliyetleri ile işgücü piyasası ihtiyaçları arasında bir uyum sorunu vardır" biçiminde oluşturulmuştur. Çalışmanın amacı, uyumsuzluk yaşanan konuları ortaya çıkarmak ve sorunlara çözüm önerileri geliştirmektir. Çalışmada kullanılan yöntem literatür taramasıdır. Çalışma, istihdam hizmetlerinin gelişiminin ve Türkiye İş Kurumu'nun gelişimi ve faaliyetlerinin aktarıldığı, sorunların tespiti ve önerilerin geliştirildiği değerlendirme ve sonuç bölümü olmak üzere üç temel bölümden oluşmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Kamu İstihdam Kurumları, Kamu İstihdam Kurumlarının Sorunları, Türkiye İş Kurumu.

1. Giriş

Bireysel yaşamdan toplumsal yaşama kadar her türlü alanda kurallar ve koşulları düzenleyen, denetleyen ve değiştiren kurumlar bulunmaktadır. Kurumların ortaya çıkış nedenleri ve faaliyetleri kendine özgü koşullar, tarihsel ve mekânsal özellikler göstermektedir. Sanayi devrimi ekonomik, toplumsal, siyasal ve benzeri birçok konuda değişiklik getiren temel süreçlerden biridir. Söz konusu süreçte, birey yaşamının önemli bir bölümü haline gelen çalışma yaşamında eşitlik, adalet, barış, denge ve düzeni sağlayan kurumlara ihtiyaç doğmuştur. Bu noktada ekonomi biliminin temel hedeflerinden biri olan arz ve talep dengesini sağlamak amacıyla devlet, istihdam hizmeti vermeye ve kamu istihdam kurumları aracılığı ile işgücü piyasasını düzenlemeye başlamıştır. İstihdam hizmetleri devlet tekelinde 1900'lu yılların başından 1949 yılına kadar devam etmiş (özel istihdam ofislerine ilişkin Uluslararası Çalışma Örgütü (UÇÖ) sözleşmelerinin yapısı ve çalışma izinleri ile değerlendirildiğinde), 1949 yılından itibaren faaliyete geçen özel istihdam ofisleri ile işgücü piyasasının düzenlenmesinde rol alan yeni kurumlar ortaya çıkmıştır.

Türkiye'de kamu istihdam hizmeti veren İŞKUR, tarihi boyunca gerek doğrudan işgücü piyasası, gerekse Avrupa Birliği istihdam stratejisine uyum ihtiyacı ile iki temel yasal değişiklik geçirmiştir. Ancak kurumun mevcut yapısı ile işgücü piyasasının değişen ve çeşitlenen ihtiyaçlarına etkin ve verimli biçimde yanıt verdiğini söylemek mümkün gözükmemektedir. Yasal, yönetim, personel, fiziki, teknik sorunlara sahip olan kurumun daha etkin biçimde çalışmasını sağlayacak yeni yapılanmalara ihtiyacı bulunmaktadır. Kurumun sorunları her biri ayrı bir çalışma konusu olacak kadar kapsamlıdır. Aynı zamanda, sorunlar zincirleme biçimde birbirleriyle doğrudan ilişkilidir. Dolayısıyla bu çalışmada, işgücü piyasası ihtiyaçları ve İŞKUR'un faaliyetleri arasındaki uyum betimleyici çerçevede ele alınarak genel bir çerçeve çizilmeye ve genel ölçekte öneriler geliştirilmeye çalışılacaktır.

2. İşgücü Piyasasını Düzenleyen Kurumların Tarihsel Süreci

2.1. Kamu İstihdam (Hizmetleri) Kurumları

Kamu istihdam kurumları genellikle çalışma bakanlıklarının bir bileşeni veya daha az sıklıkta olmak üzere ayrı yönetim ajansları olarak çalışmaktadır. Kamu istihdam kurumları danışma kurulu olan, yönetiminde sosyal diyalog önemli bir yapıya sahip olduğu (ILO, 2009: 1–2), kar amacı gütmeyen kuruluşlarıdır (Lordoğlu ve Özkaplan, 2005: 83). Kamu istihdam kurumları ekonomik geçişlerin etkisini hafifletecek işgücü piyasası düzenlemelerini kolaylaştırma ve emeğin işgücü piyasasına girişine yardımcı olmak amacıyla işgücü piyasası politikaları uygulama; aktif ve pasif istihdam politikalarını planlama ve yürütme görevleri olan kurumlardır. Kurumun temel görevleri, işgücü piyasası

bilgisi sağlama; iş arayanlara iş teklif ederek yardım etme; işletmeler ve iş arayanlar arasında eşleştirme; işe yerleştirme hizmetlerini sağlama; işsizlik sigortası yardımlarını ve çeşitli işgücü piyasası programlarını yönetme gibi faaliyetlerden oluşmaktadır.

Sanayi devrimi ile başlayan kitle üretimi ve kitle halindeki işçi arzı, işgücü piyasasının yapısını ve işleyişini değiştirmiştir. Başlangıç dönemlerinde çalışma yaşamının yönetimini sağlamak amacı ile işgücü piyasasında arz ve talebi karşılaştırma hizmetleri yerel yönetimler, dini kurumlar, sendikalar ve özel istihdam ofisleri aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. Ancak, özel sektöre iş bulma hizmeti veren işçi simsarlarının işçiyi sömürüsü ve istismarı, devletin piyasaya müdahalesini beraberinde getirmiş ve İngiltere’de 1909 yılında iş arayanlar ile işçi arayanlar arasındaki eşleştirme hizmetleri kamu hizmeti olarak yapılmaya başlanmıştır (Lordoğlu ve Özkaplan, 2005: 83). Makal’ın çalışma ilişkilerini inceleyen eserinde Şevket Süreyya AYDEMİR ve Ahmet Hamdi BAŞAR’ın, Türkiye’de işçi simsarlarının işçiyi sömürüsüne ve iş ve işçi bulma hizmetlerinin yetersizliğine ilişkin tespitleri yer almaktadır (Daha geniş bilgi için bakınız Makal, 1999: 472–473). Çalışma hayatı ile ilgili literatürde yaygın kanı, iş ve işçi bulma hizmetlerinin İngiltere’de başladığı yönünde olmakla birlikte, ilk hizmetin 1902 yılında İsveç’te başladığını ifade eden araştırmalar da bulunmaktadır (Sönmez, 1946: 44).

I. Dünya Savaşı öncesi, iş ve işçi bulma hizmetleri sınırlı biçimde gelişme göstermiştir (Talas, 1961: 508’den aktaran Makal, 1999: 470). İşsizliğin ülkeler için ciddi bir tehdit oluşturduğu I. Dünya Savaşı döneminde, işgücü piyasasının işleyiş kurallarını evrensel anlamda belirleyen UÇÖ tarafından 1919 yılında iş bulma hizmetlerini ücretsiz biçimde devlet tekeline bırakan “İşsizlik Hakkında 2 No’lu Sözleşme” kabul edilmiştir. Savaş sonrası iş ve işçi bulma hizmetlerinde daralma görülmüş, ancak “1929 Dünya Ekonomik Krizi” hizmetlerin geliştirilmesinde önemli bir etken olmuştur. İş ve işçi bulma hizmetleri, II. Dünya Savaşı ve sonrası dönemde ciddi anlamda ivme kazanmıştır (Talas, 1961: 511’den aktaran Makal, 1999: 470). 1930’lu yıllarda “Keynesyen Ekonomi Politikaları”nın temel hedeflerinden biri olan “tam istihdam”ın sağlanmasına yönelik işgücü piyasalarının düzenlenmesi ihtiyacı, iş ve işçi bulma hizmetlerinin yeniden önem kazanmasına neden olmuştur (Makal, 1999: 470).

II. Dünya Savaşı sonrası sosyal devlet yaklaşımının ağırlık ve işlerlik kazanması devletin işgücü piyasasına müdahalesini de beraberinde getirmiştir. İşgücü piyasası hizmetlerinin doğrudan devlet tarafından düzenlenmesini ortaya çıkaran nedenleri: ahlaki, eğitim politikası ve kamusal yarar sağlayacak işgücü piyasası politikaları ihtiyaçları ile aşağıdaki gibi açıklamak mümkündür (Lordoğlu ve Özlapan, 2005: 84):

- a) *Ahlaki nedenler*: İşçi simsarlarının iş arayanlardan yüksek kazanç elde etmeleri ve ahlaki yönden sakıncalı biçimde işe yerleştirmeleri,
- b) *Eğitim politikasına ilişkin nedenler*: Eğitim politikası ve istihdam politikasının uyumu için kamunun, işgücü piyasasının yapısal (işgücünün

sektörel, bölgesel ve mesleki dağılımı gibi) özelliklerini bilmesi ve işleyişini kontrol etmesi ve değişimini sağlayabilmesi için tekel konumu taşıması,

- c) *Uzun dönemli kamusal yarar sağlayacak politika oluşturulmasına ilişkin nedenler*, işgücü piyasasının düzenlenmesinde özellikle işe yerleştirme sürecinde işverenin tekelini kırmak için (çalışanlarda aranacak niteliklerde ambargosu) kamu istihdam kurumunun tarafsız yapısına duyulan ihtiyaç.

Kamu iş ve işçi bulma kurumlarının başlangıç yıllarındaki faaliyetleri temel düzeyde eşleştirme olarak nitelendirilebilir. 1980'li yıllar ise Neo-Liberal politikalar nedeniyle devletin rolünün değiştiği ve devletin işgücü piyasasına müdahalesinin en az düzeye indirilmeye çalışıldığı yıllardır. Ekonomik kriz dönemleri (1929, 1973 ve 2008 kriz örneklerinde olduğu gibi) devletin işgücü piyasasına müdahalesinin arttığı ve sosyal piyasa ekonomisine geçişin belirginleştiği dönemler olarak değerlendirilebilir. Söz konusu nedenlerle, kamu eliyle işgücü piyasasını düzenleme hizmetleri yapı, işleyiş ve kapsam olarak değişmekte, çeşitlenmekte ve genişlemektedir. Diğer yandan değişen üretim yapısı, emeğin üretim sürecinde değişen rolü ve işgücü piyasasının ihtiyaçları doğrultusunda iş ve işçi bulma görevi kamu tekelinden çıkıp, özel istihdam ofisleri ile birlikte yürütülemeye başlanmış ve faaliyet alanları genişlemiştir.

2.2. Özel İstihdam Ofisleri

Özel istihdam ofisleri, merkezi yönetimin denetiminde kar amacı güden veya gütmeyen, istihdam hizmeti öncelikli veya ikincil olan, sözleşme ile işletmelerin ihtiyaç duyduğu nitelikte personel sağlayan özel hukuk hükümlerine tabi kuruluşlardır (Lordoğlu ve Özkaplan, 2005: 84). Özel istihdam ofislerinin faaliyetlerini düzenleyen UÇÖ sözleşmesi 1933 tarihli, 34 Sayılı "Ücretli İş Bulma Ofisleri Hakkındaki Sözleşme"dir. Sözleşmede, kazanç sağlamak amacıyla çalışan ücretli iş bulma ofislerinin sözleşmeyi onaylayan ülkede yürürlüğe girmesinden itibaren 3 yıl içinde kapanması, kazanç amacı olmayanların ise ilgili makamdan izin almak koşulu ile çalışabilecekleri öngörülmüştür. UÇÖ'nün 1949 yılı 96 Sayılı "Ücretli İş Bulma Ofisleri Hakkında Sözleşmesi" ile iş ve işçi bulma aracılık hizmetlerinde devlet tekeli kaldırılmıştır (Türkiye tarafından 1951 yılında onaylanmıştır). 96 Sayılı Sözleşmenin gözden geçirildiği 1997 tarihli UÇÖ 181 Sayılı Özel İstihdam Ofisleri Sözleşmesi (Türkiye tarafından onaylanmamıştır) ile eğitim ve danışmanlık ofisleri de özel istihdam ofisleri olarak tanımlanmış (Uçkan, 2002: Erişim Tarihi () 09.07.2009) ve özel istihdam ofisleri ile kamu istihdam kurumları arasında işbirliği öngörülmüştür.

İşgücünün sektörel ve yapısal dağılımındaki değişimler (tarım ve sanayi sektöründen hizmet sektörüne geçiş), piyasa ekonomisinde rekabet, verimlilik, yeni teknoloji, bilgi ekonomisi ve bilgi işçisi gibi kavramların ortaya çıkması ve bu noktada, nitelikli işgücüne artan talep ve kamu istihdam kurumlarının ağır ve bürokratik yapısı,

Avrupa ve ABD gibi gelişmiş batı ülkelerinde (Lordoğlu ve Özkaplan, 2005: 84-85) özel istihdam ofislerinin gelişimini hızlandırmıştır.

Erdut'a göre (2004: 16); çok uluslu şirketlerin üretim ve iş organizasyonu yapılarını değiştirmeleri, işgücü piyasasının tabakalaşmasını ve özellikle ikincil işgücü piyasalarında esneklik uygulamalarını (özellikle çalışma süresi ve ücret esnekliği biçimindeki sayısal esneklik) artırmış ve bu noktada işgücü piyasasının işleyişine uygun yeni bir düzenleyici kuruma ihtiyaç duyulmuştur. Düzenleyici kurum ise işe aracılık hizmetindeki kamu tekeline kaldıran ve esasen tedarik taşeronluğu türünde faaliyet yapan özel istihdam ofisleri olmuştur.

Türkiye'de 4 Ekim 2000 tarihli 617 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile özel istihdam ofisleri kurulmasına izin verilmiş ancak kanun hükmünde kararname Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilmiştir (31 Ekim 2000). 05/07/2003 tarihli 4904 Sayılı Türkiye İş Kurumu Kanunu ile özel istihdam ofislerinin faaliyetine izin verilmesi, istihdam hizmetlerindeki 1946 yılından 2004 yılına (Özel İstihdam Büroları Yönetmeliği ve Tebliği) kadar süregelen devlet tekeline ortadan kaldırmıştır. 4904 Sayılı Kanun ve uygulamadaki 01/08/2008 tarih ve 26954 Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Özel İstihdam Büroları Yönetmeliği ile ikili hizmet yapısı pekiştirilmiştir. İŞKUR'un izni ile kurulan özel istihdam ofisleri yurt içi ve dışı aracılık hizmetleri yanında, istihdam ve insan kaynaklarına yönelik hizmetleri de vermektedir. Özel istihdam ofislerinin işgücünün verimliliğini artırma ve istatistiki bilgi verme gibi diğer görevleri de bulunmaktadır. Özel istihdam ofisleri nitelikli eleman talebini karşılayan bir görünüme sahiptir. Türkiye'de 2004-2008 yılları arasında özel istihdam ofisleri tarafından işe yerleştiren sayısı 122.175 kişidir ve işe yerleştirenlerin sadece %4'ü nitelik gerektirmeyen işlerde istihdam edilmiştir (Türkiye İş Kurumu, Temmuz 2009, 29.03.2010).

Türkiye'de özel istihdam ofislerinin benzer faaliyetleri gayri resmi olarak 2004 yılından önce eğitim ve danışmanlık firmaları tarafından yapılmıştır. Özel istihdam ofislerinin yasal anlamda faaliyete başlaması ile İŞKUR istihdam hizmetlerini özel sektörle paylaşmaya başlamıştır.

Özel istihdam ofislerinin istihdam faaliyetine başlaması, işgücü piyasasında etkinliği artırmaya katkı sağlama ile *olumlu*; kamu haklarının ve hizmetlerinin özelleştirilmesi boyutuyla *olumsuz* olarak değerlendirilebilir. Özel istihdam ofisleri işgücü piyasasında emek arz ve talebinin buluşmasını, piyasa hakkında bilgiyi ve emek hareketliliğini artırabilir, esneklik uygulamalarından dolayı karmaşık ve izlenmesi güçleşen işgücü piyasasında denetim ve kontrolün kolaylaşmasına yardımcı olabilir, kamu istihdam kuruluşlarını daha aktif çalışmaya (olumlu rekabet) ve daha etkin çözüm politikaları geliştirmeye teşvik edebilirler.

Kamu haklarının ve hizmetlerinin özelleştirilmesi boyutunda ise farklı sorunlar ile karşılaşılabilir. Örneğin, özel istihdam ofislerinin başvuru sahiplerini müşteri olarak

algılamaları durumunda (kamu istihdam kurumları tarafından vatandaş olarak algılanmaktadır), bireyin kamu haklarının olumsuz biçimde etkilenmesi söz konusu olabilir. 4904 Sayılı Yasa (madde 19) ve Özel İstihdam Büroları Yönetmeliği'nin 11. ve 13. maddeleri gereği, işe yerleştirilenlerden (.....profesyonel sporcu, teknik direktör, antrenör, manken, fotomodel ve sanatçı meslek guruplarında yer alanlar ile genel müdür veya bu göreve eş ya da daha üst düzey yöneticilerden ücret alabilir-madde 13.) ücret alınmaz. Yurt dışına işçi göndermede ise eşleştirme hizmeti ücreti, sadece işveren tarafından alınabilir. Bu noktada, özel istihdam ofislerinin işe yerleştirilenlerden ayrı bir menfaat sağlamalarını engellemek amacı ile etkin biçimde denetlenmesi (ofisin sosyal güvenlik kayıtlarının izlenmesi gibi) gerekmektedir.

Özel istihdam ofisi ile işçi ve işveren arasındaki iş ilişkisinin ve/veya geçici iş ilişkisinin nasıl kurulacağı ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Özel İstihdam Büroları Yönetmeliği gereği (madde 5/2), “özel istihdam ofisleri mesleki olarak geçici iş ilişkisi düzenleme faaliyetinde bulunamazlar”. Özel istihdam ofislerinin taşeron uygulaması yerine “hizmet satımı” adı altında geçici iş ilişkisi kurdukları Yargıtay kararları ile pekiştirilmiştir: Yargıtay özel istihdam bürosu aracılığı ile işe yerleştirilen işçinin, özel istihdam bürosunun işçisi değil asıl işverenin işçisi olduğuna, özel istihdam bürosunun aracı olduğuna karar vermiştir (YARGITAY 9. HUKUK DAİRESİ E. 2005/774 K. 2005/11838 T. 04.04.2005).

2.3. Diğer Bir Özel İstihdam Ofisi Türü: Geçici İstihdam Ofisleri

UÇÖ'nün 181 Sayılı Özel İstihdam Ofisleri Sözleşmesi'ni kabul etmesiyle birlikte “Geçici İstihdam Ofisleri” özel istihdam ofisi olarak tanımlanmış ve faaliyet göstermelerine izin verilmiştir. Geçici istihdam ofisleri işçinin gerçek işvereni olan, işçi ve işçiyi çalıştıracak işveren ile sözleşme imzalayan, üçüncü tarafın (müşterilerinin) özel nitelikte ve geçici sürede işgücü talebini karşılayan özel istihdam ofisleridir (Uçkan, 2002: 09.07.2009). Geçici istihdam ofisleri, birincil ve ikincil piyasalarda üretim aşamasında farklı sözleşme ve istihdam koşulları olan “çevre ve çekirdek işgücü” talebinin ve “doğru zaman ve doğru işte işgücü çalıştırma” yaklaşımlarının karşılanması anlamında, özellikle gelişmiş ülkelerde faaliyet göstermektedir.

İşletmelerin zorlaşan rekabet koşullarında işgücü maliyetlerini azaltmaya yönelik çabaları, fonksiyonel esneklik uygulamalarını da beraberinde getirmektedir. Bu noktada geçici istihdam ofisleri, sabit-sürekli, vekâleten, düzensiz ve mevsimlik gibi geçici çalışma biçimleri ile işletmenin geçici iş ihtiyaçlarını karşılamak üzere işçi kiralamaktadırlar (Lordoğlu ve Özkaplan, 2005: 64). Geçici iş, çekirdek işgücüne ek olarak kullanılan ve tam zamanlı istidamin bir alternatifi değil, tam zamanlı istihdama geçişi sağlayan bir süreç veya belge olarak da değerlendirilmektedir (McIlroy, 1995: 132). Dünya'da geçici işçi sayısı artış göstermektedir: 2006 yılı verilerine göre, tam zamana eşdeğer geçici işçi sayısı 8.888.000 kişidir (CIETT, 2007: 20).

“Uluslararası Özel İstihdam Ofisleri Konfederasyonu (CIETT)”, ulusal geçici istihdam ofislerini biraraya getiren uluslararası anlamdaki tek örgüttür. Ulusal, uluslararası örgüt ve hükümetler tarafından tanınmaktadır. Belçika, Fransa, Portekiz, Almanya, Hollanda, İsviçre, İspanya ve İsveç gibi ülkelerde CIETT üyeleri taraf sendikalar ile toplu pazarlık masasına oturmaktadırlar (Daha geniş bilgi için bakınız Uçkan, 2002: 09.07.2009). 2006 yılı verilerine göre CIETT’ye üye 33 ülke bulunmaktadır. Özel istihdam ajans veya firmalarında çalışan personel sayısının en fazla olduğu ülkeler 380.000 kişi ile Japonya ve 120.000 kişi ile ABD’dir (CIETT, 2007: 14).

Türkiye 1997 tarihli UÇÖ 181 Sayılı “Özel İstihdam Ofisleri Sözleşmesi”ni henüz onaylamamıştır. Ancak, 2009 tarihli 5920 Sayılı “İş Kanunu, İşsizlik Sigortası Kanunu ve Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun-madde 1” ile 4857 Sayılı İş Kanununun 7/A maddesi ile geçici iş ilişkisi düzenlenmiştir. İlgili düzenleme Anayasa (89. ve 104. maddeler)’ya özgü yasal alt yapı uyumsuzluğu nedeniyle Cumhurbaşkanı tarafından TBMM’ye geri gönderilmiş ve konu sonuçları açısından henüz bir netliğe kavuşturulmamıştır.

Özel istihdam ofisi ile geçici işçi arasında sözleşme süresi belirli süreli olacağından birçok koşulun yasayla düzenlenmesi gerekmektedir. Ancak iptal edilmiş olmakla birlikte, geçici iş ilişkisini düzenleyen 5920 sayılı kanunda (madde 1) kıdem, ihbar, yıllık izin, sendikal haklar, toplu iş sözleşmesi, grev ve lokavt haklarının ne olacağı, asıl işverenin kim olacağı konuları belirlenmemiştir. Türkiye’de “işçi kiralama” yöntemine geçişin henüz işgücü piyasasında tabandan gelen bir ihtiyaç olup olmadığı, yasal zeminin hangi sorunlara, nasıl, ne kadar sürede ve hangi alanlarda çare olacağı iyi analiz edilip, öngörülmelidir.

Uluslararası ve ulusal ölçekte işgücü piyasasının yapısı değişirken, kamu istihdam kurumları da tarihsel süreç içinde ortaya çıkan ihtiyaçlara uyum sağlamak amacı ile değişim geçirmiştir. Ancak kurumsal anlamda yaşanan değişimlerin piyasasının ihtiyaçlarına hızla ve etkin biçimde yanıt verdiği tartışmalı bir konudur.

3. Türkiye İş Kurumunun Gelişimine Genel Bir Bakış

Türkiye’de iş ve işçi bulma hizmetleri 1936 yılı 3008 Sayılı İş Kanunu (63–71 maddeler) ile ilk kez düzenlenmiştir. İş Kanunu’na göre; iş bulma kurumu bir kamu hizmeti verecektir. İlgili kanunun 64. maddesi ile kurumun görevleri işgücü piyasası ile ilgili bilgi toplama, işgücü arz ve talebini düzenleme, işçilerin eğitimi ve günümüzden farklı olmak üzere işçi ücretlerini izleme ve ücret dengesizliğini ortadan kaldıracak önlemleri tespit etme ve çözümleri başlatma gibi hizmetleri ücretsiz olarak yapma biçiminde düzenlenmiştir.

3008 Sayılı İş Kanunundan on yıl sonra, 21.01.1946 tarihli 4837 sayılı Kanunla “İş ve İşçi Bulma Kurumu Genel Müdürlüğü” kurulmuştur. Kurum 2003 yılında isim ve yapı değişikliğini getiren 4904 Sayılı Kanun ile Türkiye İş Kurumu’na dönüşmüştür.

Türkiye İş Kurumu, tarihsel süreç içerisinde toplumda farklı biçimde algılanmıştır. 1980’li yıllara kadar, yurt dışına işçi gönderme faaliyetleri nedeni ile kamuoyunda kuruma ilişkin farkındalık düzeyi yüksek ve olumlu bir algının olduğu bir dönem yaşanmıştır. En fazla işçinin gönderildiği Federal Almanya ile İş ve İşçi Bulma Kurumu arasında işbirliği gerçekleşmiş ve işbirliği ile kurumsal ilk dönüşüm yaşanmıştır (Çiner, 2005: 71–88). Yurt dışına işçi göndermenin yavaşlaması ile kurumun toplum tarafından algılanma biçimi değişmeye, kurumsal etkinlik yitirmeye başlanmış ve artık tartışılır hale gelen yapısı ile yeniden yapılandırılması gereği ortaya çıkmıştır. İzleyen süreçte, 04.10.2000 tarihinde 617 sayılı “Türkiye İş Kurumu’nun Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnemelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile İş ve İşçi Bulma Kurumu Türkiye İş Kurumu olarak yeniden yapılandırılmıştır. Ancak, Anayasa Mahkemesinin ilgili Kanun Hükmünde Kararname’yi iptal etmesi ile kurumun yapılandırılmasına dayanak olacak hukuksal yapı tartışılır hale gelmiştir. Sonuç olarak, 05.07.2003 tarih ve 24159 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan “4904 Sayılı Türkiye İş Kurumu Kanunu” ile kısa adı ile İŞKUR kurulmuş ve ilgili kanunla yeniden yapılandırılmasına dayanak olacak hukuksal alt yapısına kavuşturulmuştur.

Kurumun başlangıç ve günümüzdeki faaliyetleri arasında farklılıklar bulunmaktadır. 1946 ve 1947 yıllarını içeren kurum faaliyetlerini inceleyen bir çalışmada, nitelikli işçi kurslarından mezun olanların hızlı ve yüksek ücretli işlerde iş buldukları ifade edilmiştir (Çalışma Dergisi, 1947: 82–86). Bir diğer çalışmada Çalışma Bakanlığı’nın sosyal politikasını belirlemek amacıyla 1947 yılında İş ve İşçi Bulma Kurumu tarafından Ankara, İstanbul ve İzmir illerinde iş kanununa tabi işyerleri ve işçi ailelerine (masraflarına ilişkin) anket yapıldığından söz edilmiştir (Çalışma Dergisi, 1948: 85–92). Günümüzde de İŞKUR tarafından işgücü talebini ölçmeye yönelik anket yapılmaktadır. Ancak anket, sadece dört sorudan oluşan ve kuruma kayıtlı “işverenlere” yapılan bir çalışmadan ibarettir. Aynı zamanda mevcut koşullarda kurumun, ücretleri izleme ve ücret dengesizliğini ortadan kaldıracak önlemleri alma gibi bir görevi de bulunmamaktadır. Kurumun günümüzdeki faaliyet alanı dikkate alındığında, arz ve talep dengelerini ve/veya işgücü piyasasını yakından izlediği konusunda ciddi problemlere sahip olduğu gözlenmektedir (Bakınız İşgücü Piyasası Bilgilendirme Hizmetleri Başlığı).

Kurumun faaliyetleri tarihsel süreç ile incelendiğinde, başlangıçtaki temel problemlerin devam ettiğini ifade edebilmek mümkündür. Örneğin; 1949 yılına ait bir makalede, kurumun personel yetersizliği, piyasada nitelikli işgücü yetersizliği, işçi ve işverenlerin devletin iş bulma faaliyetini yeterince desteklemediği konuları ele alınmıştır (Çalışma Dergisi, 1949a: 89–93). Kurumun 1949 yılındaki ilk altı aylık faaliyetlerinin incelendiği diğer bir çalışmada, personel ve mali yetersizlik sorunları yinelenmiştir. 1949

yılında kuruma iş için başvuran 54.443 kişinin yaklaşık %51'i mesleksiz işçidir. İşe yerleştirilen 40.818 kişinin %67,3'ü tarım işçisi ve %11,3'ü ise mesleksiz işçidir (Çalışma Dergisi, 1949b: 68). 1949 yılında kuruma başvuru yapan ve işe yerleştirilen kişilerin niteliği ile günümüzde başvuru yapan ve işe yerleştirilen işgücü arasında nitelik açısından ciddi bir benzerlik bulunmaktadır (Bakınız İşgücü Piyasası Bilgilendirme Hizmetleri Başlığı).

İŞKUR'un yapısal dönüşümünde iki temel yaklaşımdan söz edilmektedir. İlk yaklaşım AB'nin etkilerini kapsayan Avrupalılışma; ikinci yaklaşım çalışma yönetiminde uluslararası bir örgütün veya yabancı ülkenin kamu politikasının başka bir coğrafyaya aktarılmasını ifade eden politika transferidir. Politika transferi aynı zamanda, kavramı oluşturma, kavrama göre analiz yapma ve kurumsallaşma süreçlerini kapsamaktadır (Çiner, 2007: 263–264). Diğer yandan, sosyal politikadan piyasa temelli değişimin göstergesi olan “İşgücü Yönetimi”ne geçiş, piyasa odaklı istihdam hizmetlerini, sermaye tarafından kullanılan yapısal uyum politikalarını ve emeğin denetimini sermayenin lehine çeviren Neo-Liberal politikaları beraberinde getirmiş ve kurum söz konusu süreçten etkilenmiş ve yapısal bir dönüşüm geçirmiştir (Sosyal politikadaki değişime yönelik araştırma örneği için bakınız Özügürlü, 2003: 59–74; değişimin kuruma etkisi için bakınız Çiner, 2007: 259–281; İŞKUR'un istihdam hizmetlerindeki tekelinin kaldırılması ile ilgili görüş için bakınız Ata, 2005: 10.08.2009).

4. Ulusal ve Uluslararası Yasal Dayanaklara Göre Türkiye İş Kurumunun Faaliyetleri

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na bağlı, özel hukuk hükümlerine tabi tüzel kişiliğe sahip Türkiye İş Kurumu mali ve idari açıdan özerk bir kamu kurumudur. 4904 Sayılı Türkiye İş Kurumu Kanunu ile kurumun işleyişi, faaliyetleri ve sorumlulukları belirlenmiştir. Ulusal ve uluslararası ilgili mevzuat gereği, kurumun faaliyetleri işgücü piyasası bilgilendirme hizmetleri, aktif işgücü programları, istihdam hizmetleri ve pasif işgücü programları ile aşağıdaki gibi dört başlık altında toplanmaktadır:

1. İşgücü piyasası bilgilendirme hizmetleri;
 - İşgücü piyasası verilerinin derlenmesi,
 - İşgücü piyasası verilerinin analiz edilerek yorumlanması,
 - İşgücü piyasası verilerinin kullanıcıların hizmetine sunulması,
2. Aktif işgücü programları (İşgücü Uyum Hizmetleri);
 - İş ve meslek analizlerinin yapılması,
 - Mesleklerin tanımlanması ve sınıflandırılması,
 - Meslek ya da alan seçme aşamasında olan öğrencilere mesleki rehberlik

hizmetlerinin sunulması,

- Yetişkinlere iş ve meslek danışmanlığı hizmetlerinin verilmesi,
- İlgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği yaparak, meslek edindirme, meslek geliştirme ve meslek değiştirme kurslarının düzenlenmesi,
- İstihdamında güçlük çekilen grupların istihdamını kolaylaştırıcı mesleki eğitim ve mesleki iyileştirme hizmetlerinin verilmesi,
- İşsizliğin yoğun olduğu dönemlerde ve yerlerde toplum yararına çalışma programları (TYÇP) düzenlenmesi,
- İstihdamdaki işgücüne eğitim seminerleri verilmesi,

3. İstihdam Hizmetleri;

- Ulusal ve yerel istihdam politikası belirleme çalışmaları,
- İnsan gücünün planlamasına yönelik çalışmalar,
- İşe yerleştirme çalışmaları,
- Özel istihdam ofislerine ilişkin çalışmalar,

4. Pasif işgücü programları;

- İşsizlik sigortası,
- Ücret garanti fonu,
- Kısa çalışma ödeneği,
- İş kaybı tazminatı.

Kurumun faaliyetleri içinde yer alan dezavantajlı gruplara (özellikle engelli gruplar) ilişkin yürüttüğü hizmetler, sosyal adalet, barış ve sosyal içermeyi (dışlanmayı önleyen) kapsayan nitelikleri ile özel bir öneme sahiptir. Ayrıca kurumun diğer hizmetlerinden biri olan, tarım işlerinde ücretli iş ve işçi bulma aracılığına izin verilmesi ve kaldırılmasına ilişkin işlemleri yapma görevi de bulunmaktadır. Tarım işlerinde aracı olan kurum, “Aracı Belgesi” (elçi, dayıbaşı, çavuş) olan kişilerden eşleştirmede yararlanabilmektedir. Araştırma sonuçlarına göre, uygulamada kurumun tarım işlerinde aracılık hizmeti ile ilgili sorunları bulunmaktadır. Dokuz ilde yürütülen 1236 gezici ve geçici kadın tarım işçilerini ve 64 tarım aracısını kapsayan araştırmada, tarım araçılarının %76,6’sının aracı belgesi olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Aracılar beyanlarında “kimsenin kendileri ile ilgilenmediğini” ifade etmişlerdir (Yıldırak ve diğerleri, 2003: 7,8,199).

Kurum tarafından kırsal alana ilişkin çözüm odaklı yeni yaklaşımların geliştirilmesi gerekmektedir. Çünkü Türkiye’de tarım sektöründe ciddi bir çözülme ve

işgücü hareketliliği yaşanmaktadır. Aynı zamanda kurumun temel görevlerinden biri, işgücü piyasası verilerinin derlemesi, analiz edilmesi ve kullanıcıların hizmetine sunulmasıdır. Bu noktada “sektörel öncelik” yaklaşımı ile ilçelerde özellikle kırsal alanlarda, tarım işçilerinin çalışma ve yaşam koşullarının düzeltilmesi çalışmalarını içerecek kurumsal teşkilatlanmaya gidilmelidir.

5. Türkiye İş Kurumu’nun Güncel Sorunları

Kurum ulusal ve uluslararası değişim ve koşullardan (ekonomik, sosyal, siyasal, demografik, işgücü piyasası koşulları gibi) etkilenmiş, yıllar itibari ile görevleri çeşitlenmiş, artmış ve detaylanmıştır. İŞKUR tarafından yürütülen her bir hizmet (örneğin, işsizlik sigortası gibi) süreç içerisinde farklı kurumlar tarafından yerine getirilebilecek kadar geniş bir iş tanımına ve görev alanına sahip olmuştur. Hizmet çeşitleri ayrı çalışmaları oluşturacak kadar geniş bir içeriğe sahiptir. Bununla birlikte, gerçekleştirilen faaliyetlerin işgücü piyasasının ihtiyaçlarına yanıt verdiği tartışmalı bir konudur. Bu nedenle çalışmada, kurumun güncel sorunları faaliyetler kapsamında dışsal ve içsel olarak sınıflandırılarak, genel bir görünüm ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. (Bakınız Şekil 1.)

5.1. Dışsal Sorunlar

Dünya ölçeğinde ekonomik, sosyal (açık, etkileşim halindeki toplum), teknolojik (yeni teknolojiler), demografik (yaşlanan ülkeler, genç ve büyük nüfuslu ülkeler) vb. koşullarda yapısal bir dönüşüm ve sosyal devlet anlayışına ilişkin yaklaşımda farklılaşmalar yaşanmaktadır. Periyodik aralıklarla yaşanan krizler, küreselleşme süreci içinde birbirine bağımlı hale gelen ekonomi, ticaret, yatırım ve işgücü piyasaları, rekabetin getirdiği koşullar ve ülkelerin küreselleşme süreci ile bütünleşme politikaları, kalkınamayan ekonomiler, istihdam yaratmayan büyüme modelleri, Neo-liberal politikalar sonucunda artan işsizlik ve sosyal güvenlik hizmetlerine bakışın değişimi kamu istihdam kurumlarının hizmet anlayışını doğrudan veya dolaylı biçimde etkilemekte ve değişime zorlamaktadır. Söz edilen tüm koşullar hükümetlerin piyasa yönetimindeki tercihlerini belirlemekte veya etkilemektedir. Hükümetlerin ekonomi politikalarında reel üretimi ve talebi canlandırmaya (sıcak para akışına öncelik vermeyen) yönelik tercihi istihdamı doğrudan etkilemektedir. Bu noktada, kamu istihdam hizmetlerin başarısı da hükümetlerin istihdam hizmetlerine bakış açısına göre değişebilmektedir. Aynı zamanda, ekonomi politikalarında liberalleşme ve küreselleşmenin işgücü piyasalarında yarattığı etki ve zorunlu değişim süreçlerinin etkisi, sonuçları ve maliyeti yüksek iken, kamu istihdam kurumları kısıtlı mali kaynak ve zor değişen kurumsal yapıları ile dönüşüme ayak uydurmaya çalışmaktadırlar (Tuy ve diğerleri, 2001: 47). Diğer yandan toplumlarda, kamu istihdam kurumlarından beklentiler işsizliğin ve yoksulluğun artmasına paralel biçimde artış göstermektedir.

UÇÖ'nün 1982 yılından sonra kamu istihdam kurumları ile ilgili ilk kapsamlı yayınında binyılın başında kamu istihdam kurumlarının önünde ciddi sorunlar bulunduğu tespitine yer verilmiştir. Kamu istihdam kurumlarını etkileyen dış koşullar “yapısal işsizlik, toplumsal dışlanma, insana yaraşır işin sınırlı oluşunun birçok çalışanı olumsuz etkilemesi, istihdam ve kariyer alanlarında istikrarsızlık, yaşam boyu öğrenme taleplerinin artması, sosyal güvenliğin giderek artan maliyetinin yarattığı genel kaygılar, birçok ülkede kamu istihdam hizmetlerinin tekel konumundan çıkarılması, işgücü piyasasında özel ve kamusal aktörlerin çoğalması” olarak ifade edilmiştir. Kamu istihdam hizmetlerini etkileyen örgütlenme ile ilgili koşullar arasında “kaynakların azaltılması yönündeki baskılar ile kamu hizmetlerinin sunumuna daha fazla rekabet katma çabaları” (Tuy ve diğerleri, 2001: 2) sayılmıştır.

İşgücü piyasasından kaynaklanan kronik genel işsizlik; özel aktif istihdam politikaları uygulamayı gerekli kılan genç, kadın, uzun süreli, engelli gibi dezavantajlı gruplarda artan işsizlik; istihdamın sektörel yapısındaki değişimler (tarım ve kısmen sanayi sektöründe çözülme, hizmet sektörüne geçişler); esnek istihdam biçimleri; güvencesiz işler; teknolojik gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan yeni meslek ve çalışma biçimleri; eskiyen meslek ve nitelikteki işler; nitelik farkı gözetilmeksizin sermayenin, yatırımın ve işin (talebin) peşinden giden işgücünün hareketliliği vb. birçok koşul kurumun yaşadığı dışsal sorunlar arasında sayılabilir. Ayrıca, kamu istihdam kurumlarının bürokratik ve merkeziyetçi yapısı, işgücü piyasasında hızlı biçimde yaşanan değişimlere ayak uydurmasını engellemekte, kamu istihdam hizmetlerinin aksamasına ve talebin gerisinde kalmasına neden olmaktadır.

Kamu istihdam hizmetlerini doğrudan etkileyen işsizlik, Türkiye’de kronik ve çeşitlenen bir sorundur. Tatlıdil ve Özgürlük tarafından Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemi kullanılarak yapılan araştırmada, iller işsizlik riskine göre sınıflandırılmıştır: En düşük işsizlik riskine en az sahip iller İstanbul (%37,01), Bilecik (%38,93) ve Edirne (%39,24) olarak tespit edilmiştir. En yüksek risk grubunda olan iller ise Muş (%67,11), Kastamonu (%68,34) ve Bartın (%75,34)’dır (Tatlıdil ve Özgürlük, 2009: 15–17). Araştırma sonuçlarına göre Türkiye’de 81 il, işsizliğin çözümü en zor olan türleri ile karşı karşıyadır. Uzun süreli işsizlik ve genç işsizliği tüm iller için tehdit oluşturmaktadır. Bartın (sırasıyla %57,25; %66,93) ili, her iki işsizlik türünün en ciddi biçimde yaşandığı ildir. Kilis (%70,49) ve Gaziantep (%65,14), düşük eğitilmiş işgücünün yoğun biçimde bulunduğu illerdir (Tatlıdil ve Özgürlük, 2009: 14–18). İşsizliğin illere özgü yapısı ve bölgesel gelişmişlik farklarının olması İŞKUR il müdürlüklerinin, ortak bir kurum politikasının yanı sıra, yerel anlamda illere özgü aktif istihdam politikalarını uygulamalarını gerekli kılmaktadır.

5.2. İçsel Sorunlar

5.2.1. İşgücü Piyasası Bilgilendirme Hizmetleri

Türkiye işgücü piyasası istatistiki verilerini sağlayan temel kuruluşlar, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), İŞKUR ve Sosyal Güvenlik Kurumu'dur. Ancak, üç kurumun verileri birbirinden bağımsız (uyumsuz) olup, kurumlara özgü veriler içinde de yetersizlikler (TÜİK'in "Hanehalkı İşgücü Anketi (HİA)" nin arz yönlü ve illere özgü ciddi anlamda sınırlı verilerin olması, İŞKUR'a sadece başvuruların verilerinin olması gibi) bulunmaktadır.

Türkiye işgücü piyasasının genel görünümünü sağlayan kuruluş istatistiki yöntem ve örneklem büyüklüğü açısından TÜİK'tir. İŞKUR'a ilişkin piyasa verilerinin yorumu başvurular ile sınırlı kalmaktadır. Dolayısıyla, İŞKUR verilerinin ülke işgücü piyasasının durumunu net ve genel biçimde yansıttığını söyleyebilmek mümkün değildir. TÜİK verileri geniş işsizlik tanımı kapsamı¹ ile yorumlandığında, Türkiye'de potansiyel işsizlerin-iş arayanların sayısı Temmuz 2009 tarihi ile 11 milyon 726 kişi olarak değerlendirilebilir. (Tablo 1)

¹ *Günümüzde işsizliğin, "geniş-geliştirilmiş anlamda veya alternatif işsizlik oranları" ile birlikte değerlendirilmesi yaklaşımı kullanılmaya veya işsizliğin dar tanımının kullanımına ilişkin tartışmalar geride kalmaya başlamıştır. Geniş anlamda işsizlik, açık işsizlik tanımı ve "çalışmaya hazır olup: ümidi olmadığı veya diğer nedenlerle iş aramayanlar, eksik istihdamda olanlar, ücretsiz aile işçileri, mevsimlik çalışanlardan ve ekonomik nedenlerle kısmi süreli çalışanlardan oluşmaktadır". ABD'de işgücü kullanım seviyesini belirleyebilmek için, farklı (alternatif) işsizlik oranları hesaplanmakta ve resmi olarak da yayınlanmaktadır (Alternatif işsizlik tanımı ile ilgili olarak daha geniş bilgi için bakınız, Yükseler ve Ercan, 2008, 88-99; Bradbury, 2006, 1-10; The U.S. Bureau of Labor Statistics, Employment Situation, 23.03.2010; Güney, 2010, 243; TİSK, 2009: 29.03.2010.).*

Tablo: 1
Alternatif İşsizlik Yaklaşımı ile Aktif Nüfusta Potansiyel İşsizler (İş Arayanlar)
(Bin kişi) 2009-Temmuz

AKTİF NÜFUS STATÜSÜ (Çalışma Çağındaki Nüfus: 51.714 (Kişi))		Sayı	İşgücü İçindeki Oranı Toplam İşgücü: 25.480 (Kişi)	İşgücüne Dâhil Olmayanlar İçindeki Oranı
<i>Açık İşsiz</i>		3.267	%12.8	
Eksik İstihdam*	Zamana Dayalı Eksik İstihdam	544	%3.6	
	Yetersiz Eksik İstihdam	392		
Toplam: 936 (Kişi)				
İşgücüne Dâhil Olmayanlar	İş Aramayıp, Çalışmaya Hazır Olanlar: İş Bulma Ümidi Olmayanlar	648		%2.4
	İş Aramayıp, Çalışmaya Hazır Olanlar: Diğer	1.169		%4.4
	Mevsimlik İşçiler	28		%01
	Diğer	1.629		%6.2
	Ev İşleri İle Meşgul Olanlar	Genel Toplam: 12.160 kişi (1/3'ünün potansiyel iş arayan olduğu varsayıldığında***) 4.049		Genel Toplamın Payı: %46,3 Varsayılan toplamin payı: %15,4
Genel Toplam		11.726		
Genel Toplamın Aktif Nüfus İçindeki Payı			%22.6**	

Kaynak: TÜİK, HİA, http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=25&ust_id=8, 15.10.2009.

* 2009 Şubat tarihinden önce eksik istihdam, görülebilir ve diğer başlıklarını içerirken, 2009 Şubat tarihinden itibaren, zamana dayalı ve yetersiz eksik istihdam olarak sınıflandırılmıştır.

** Geniş işsizlik tanımı ile değerlendirildiğinde ulaşılan oranı ifade etmektedir.

*** Kadın emeği çalışma hayatına, toplumsal cinsiyetçi bakış açısı, piyasa öncesi ve piyasa ayrımcılığı veya cam tavanlardan dolayı katılamamaktadır. Anketlerde kadın işgücü söz konusu nedenlerden dolayı "ev kadını" değerlendirilmektedir. Bu noktada çalışmada, piyasa koşulları ve diğer koşullara bağlı olarak kadının işgücü piyasasına girişinin artacağı ve işgücüne dahil olmayan kadınların bir kısmının potansiyel işsiz olarak değerlendirilebileceği varsayılarak söz konusu rakam oluşturulmuştur. (Varsayımın dayandırıldığı teoriler Kurumcu-Yeni Kurumcu, Feminist, Neo-Klasik İktisat Teorileridir. Teoriler için bakınız Lordoğlu ve Özkaplan, 2005: 171-173, 178-180, 221-261).

2009 Temmuz rakamları ile kuruma kayıtlı işsiz sayısı, 1.571.803 kişidir ve kayıtlı işsiz sayısı *açık işsizlerin* %48,1'ni oluşturmaktadır. Temmuz 2009 tarihinde kuruma yapılan başvuruların aylık toplamı 101.755 kişidir (Türkiye İş Kurumu, Temmuz 2009: 10.11.2009) ve kuruma yapılan başvuru sayısı, *açık işsizlerin* (TÜİK: 3 milyon 267 bin kişi) %3'nü oluşturmaktadır. Bu noktada, 3 milyon 267 bin işsizün %3'ünün iş aramak için İŞKUR'a başvurduğu ifade edilebilir. Tablo 1'den görüldüğü üzere, kurum verileri işgücü piyasasına ilişkin genel görünümü yansıtmamakta, kurum başvuruya göre bilgi verebilmektedir.

Ayrıca, 11 milyon 726 bin potansiyel iş arayanların sayısı, AB'ye üye yaklaşık altı ülkenin nüfusuna eşittir (2008 yılı itibari ile Letonya 2 milyon 271 bin kişi; Litvanya 3 milyon 366 bin kişi; Lüksemburg 467 bin kişi; Malta 411 bin kişi; Slovenya 2 milyon 33 bin kişi; Hırvatistan 3 milyon 169 bin kişi toplam 11 milyon 717 bin kişi) ve AB'ye üye 27 ülkenin 2008 rakamları ile işsiz sayısı 16 milyon 768 bin kişidir (European Commission, 2009: 155–185). Dolayısıyla, hizmet götürülmesi gereken işsiz sayısı çok yüksek olup, kurumun nicel ve nitel anlamda talebe göre yapılandırılması gerekmektedir.

İşsizlerin iş bulmak amacı ile kuruma ne kadar sıklıkla başvurulduğu diğer bir sorundur. Yöney ve Özel tarafından yapılan ve örneklemini 2000–2001 yıllarında meslek yüksekokulunda eğitim gören 214 öğrencinin oluşturduğu araştırmada, iş arama tekniklerinde öğrencilerin en az tercih ettikleri yöntemin, Türkiye İş Kurumu (%2.8/6 kişi)'na başvuru olduğu tespitine ulaşılmıştır. Araştırma kapsamındaki öğrencilerin en fazla tercih ettiği yöntem ise tanıdık aracılığı ile iş bulmaktır (%35,1 – 75 kişi) (Yöney ve Özel, 2003: 15.10.2009). Diğer bir çalışmada, her 100 kişiden sadece 16'sının İŞKUR aracılığı ile iş aradığı tespit edilmiştir (Fırat, 2001: 13.11.2009).

TÜİK 2004–2008 yılları HİA verileri de işsizlerin iş arama sürecinde en az tercih ettikleri iş arama yönteminin, İŞKUR'a başvurma olduğunu göstermektedir. 2004–2008 döneminde işsizlerin iş arama süreçlerinde başvurdukları kanallar içerisinde İŞKUR'un payı %4 ile %6.6 arasında değişmektedir. Diğer yanda, 2004 yılında faaliyete geçen özel istihdam ofisleri İŞKUR'a ciddi bir rakip olmaya başlamıştır (Tablo 2).

Tablo: 2
İş Arama Kanallarına Göre İşsizler (Bin Kişi)

Yıllar/ İş Arama Yöntemi	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Doğrudan İşverene Başvuru</i>	522	1.420	1.433	1.710	1.839
<i>Eş-Dost</i>	736	1.765	1.827	2.189	2.430
<i>Türkiye İş Kurumu</i>	97	298	201	246	274
<i>Özel İstihdam Ofisi</i>	56	182	190	215	242
<i>Gazete İlanı</i>	179	842	876	897	1.041
<i>Toplam Başvuru</i>	1.590	4.507	4.527	5.257	5.826
<i>Yıl Toplamına göre Türkiye İş Kurumunun Payı</i>	%6	%6.6	%4.4	%4.6	%4.7

Kaynak: TÜİK, 2004–2008 Yılları Hanehalkı İşgücü İstatistikleri.

İşgücü piyasasında arz ve talep miktarı ve yapısal özellikler gerek kurumun personel sayısı, gerekse kurumda bilimsel bir merkezin olmaması gibi nedenlerle doğru biçimde analiz edilememektedir. İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Kurulları (İİMEK)'nın illerde işgücü piyasası analizi yaptırma görevi bulunmakla birlikte, araştırmanın yapılabilmesinde uygulamadan kaynaklanana sorunlar bulunmaktadır: Araştırma içeriğinin TÜİK'in işgücü piyasası araştırmasını (tekrar olmaması anlamında değişken, soru sayısı ve içeriğinin belirlenmesi gibi) zenginleştiren yapıda olması gerekmektedir. İllere özgü arz yönlü araştırmaların bilimsel olabilmesi, örneklem grubunun geçerli-güvenilir sayıda olmasına bağlıdır. Dolayısıyla, işgücü piyasası araştırmaları yüksek maliyeti de beraberinde getirmektedir. İŞKUR tarafından talebi ölçmek (uyumlu eşleşmeyi sağlamak) amacıyla dört soru ile kuruma kayıtlı işverenlere anket yapılmaktadır, söz konusu yöntemin talebi ne kadar ölçtüğü de tartışmalıdır.

Nitelikli ve eğitilmiş işgücünün kuruma neden başvurmadığı araştırılması gereken bir diğer konudur. Ekim 2009 rakamları ile kuruma yapılan 127 bin 562 başvurunun %47,7'si herhangi bir niteliği olmayan işgücüdür. Alınan 11 bin 554 açık işin; %49,8'i niteliksiz, %50,2'si ise nitelikli eleman talebidir. İşe yerleştirilenlerin (4 bin 469 kişi) %58,9'u niteliksiz; %41,1'i ise nitelikli elemandan oluşmaktadır (Türkiye İş Kurumu, Ekim 2009: 10.11.2009). Gerek işgücü piyasasında, gerekse iktisat literatüründe yaygın kanı nitelikli işgücüne olan talebin arttığı, niteliksiz işgücüne talebin azaldığı biçimindedir. İşe yerleştirilenlerin yaklaşık %59'nun niteliksiz işgücü olması, "sanayinin gerçekte basit teknolojiye mi dayandığı"; "İşverenlerin nitelikli işgücünün maliyetinden dolayı kaliteden feragat ederek niteliksiz işgücüne mi yöneldiği", "Kuruma çoğunlukla düşük nitelikli işlere sahip işletmelerin mi başvurduğu" sorularını gündeme getirmektedir.

Kurumun işgücü piyasasının bilgilendirme hizmetleri çerçevesinde oluşturduğu verilerin, işgücü piyasasının genel ve mevcut yapısını yansıtmaması, verilerin analizini ve kullanıcı (ulusal istihdam politikalarının oluşturulması, bilimsel araştırmaların yapılması vb. durumlarda) açısından bilimsel anlamda yorumlanmasını güçleştirmektedir. Bu noktada, İŞKUR'un işgücü piyasasının özelliklerini analiz edemeden, istihdam politikasının oluşturulmasına nasıl yardımcı olacağı belirsizlik içermektedir.

5.2.2. Aktif İşgücü Programları (İşgücü Uyum Hizmetleri)

Türkiye İş Kurumu, İşgücü Uyum Hizmetleri Yönetmeliği (RG.31.12.2008) kapsamında arz ve talep dengesi ve işgücü piyasasında uyumlu eşleşmeyi sağlamak için meslek araştırma ve geliştirme hizmetleri, iş ve meslek danışmanlığı hizmetleri, bu anlamda işgücü piyasası araştırmaları yapılması gibi faaliyetleri yerine getirmektedir. Ancak, işgücü uyum hizmetlerinin uygulama esasları ve yapılacak araştırmaların yönteminin nasıl olacağı konusunda bir açıklık bulunmamaktadır.

İŞKUR işgücü uyum hizmetlerini işgücü yetiştirme kursları; iş ve meslek danışmanlığı; TYÇP aracılığı ile gerçekleştirmektedir. Son dönemde söz konusu hizmetlere girişimcilik eğitimi ve staj programı (İşgücü Hizmetleri Yönetmeliği değişikliği–19.06.2009/27263 Sayılı Resmi Gazete) eklenmiştir. Girişimci eğitimlerinin İŞKUR tarafından yapılması, kurumun talep yönlü piyasa dengesini sağlamadaki etkisini artırabilir. Ancak, girişimci olarak eğitilen işgücüne KOSGEB'in (Eylül 2009 tarihine girişimcilik eğitimi ile ilgili KOSGEB ve İŞKUR arasında bir protokol imzalanmıştır) yeterli ölçüde destek (özellikle mali) sağlayabileceği de tartışma konusudur. Türkiye'de işsizliği veya yedek işçi ordusunu yaratan temel faktörlerden biri yatırımların yetersiz olması ve yeni yatırımların olmamasıdır. Bu nedenle kurum tarafından, insan kaynağının planlanmasının makro boyutta ele alınması, işletmelerin strateji geliştirmelerine yardımcı olunması ve aktif istihdam politikaları içinde kendi işini kuranlara yardım politikasının ve girişimciliğin geliştirilmesi gerekmektedir.

Kutum tarafından son dönemlerde en yoğun biçimde yürütülen faaliyetlerden biri olan mesleki eğitim (mesleki eğitim süresince işsize-kursiyere günlük 15 TL ödeme yapılmaktadır) ile işsizliğin çözümü mümkün gözükmemektedir. Ürün ve faktör piyasalarında talebi canlandıracak ekonomi (makro ve mikro) politikalarının uygulanmaması durumunda, mesleki eğitim işsize belirli süreli gelir ve boş zamanını daha verimli geçirmesini sağlayan bir aktif istihdam politikası olacaktır. Ayrıca işgücü piyasasının ihtiyaçları yeterince gözetilmeden yapılan mesleki eğitimler, işsiz kişileri sertifikalı işsize dönüştürebilecek, işsizliğin yapısal anlamda çözümüne katkı sağlamayacaktır. Dolayısıyla, mesleki eğitimler daha çok, pansuman, kısa vadeli çözümler (kursiyeri kurs süresince işsiz hissettirmeyecek ve günlük 15 TL ile geçici gelir sağlayacaktır) üreten ancak işsizliği uzun dönemde daha kronik bir boyuta getiren bir etkiye sahip olabilecektir. Örneğin uygulanan TYÇP, işsizliğin yoğun ve kronik biçimde yaşandığı süreçte ikame etkisi ve psikolojik etkileri ile olumlu katkısı olan aktif istihdam programlarıdır. Ancak TYÇP, il ve bölgeye ekonomik katma değer yaratan sektör (turizm alanı oluşturmak gibi), işler veya projelerde uygulanması durumunda kaynakların rasyonel ve doğrudan amacına uygun kullanılmasına katkı sağlayabilecektir.

Staj uygulaması istihdam ve gelir güvencesi sağlamaya yönelik bir aktif istihdam politikası olmakla birlikte, özellikle krizden etkilenen işletmelerin söz konusu uygulamadan yararlanmada ciddi sorunları bulunduğu görülmektedir. Staj uygulaması yapılacak işyerleri staj programına başvurduklarında son altı aylık istihdam ortalamasını tutturmak zorundadır (ilave işçi katkısı). Benzer biçimde stajyer sayısının, çalışan sayısının 20'de biri olacağı yönündeki sınırlama, ekonomik kriz ortamında programdan yararlanma oranını olumsuz etkilemektedir. Ayrıca işverenlerin de, stajyerleri ücret ödemediği çalıştıracakları kişiler olarak görmemeleri ve staj uygulamasını sektörlerine katkı sağlayacak potansiyel nitelikli eleman oluşturma fırsatı olarak görmeleri staj programının başarısını artırabilecektir.

Kuruma kayıtlı işveren ve işgücü sayısı dikkate alındığında meslek analizi, iş ve meslek danışmanlığı gibi faaliyetlerin ve piyasa araştırmasının gerekliliği ve güçlüğü ortaya çıkmaktadır. Kurum bünyesinde, 2008 yılı itibarı ile 81 ilde meslek danışmalarınca 966 kez işyeri ziyareti yapılmıştır. Meslek danışmanları tarafından 47 kez meslek araştırması, 749 kez mesleki bilgilendirme, 2424 kez iş bilgilendirilmesi yapılmıştır. 2008 yılına devreden kayıtlı işgücü 1.095.105 kişi, kayıtlı işsiz ise 987.840 kişidir (Türkiye İş Kurumu, 2008a: 29.10.2009). Meslek danışmanlığı hizmetinin potansiyel talebi ile kurum tarafından gerçekleştirilen hizmet arzı arasında, sayısal ve oransal anlamda ciddi bir fark vardır. Özellikle niteliksiz ya da düşük nitelikli işgücünün, yeni işe geçiş programları kapsamında iş ve meslek danışmanlığına ciddi biçimde ihtiyacı bulunmaktadır.

5.2.3. İstihdam Hizmetleri

4904 Sayılı Türkiye İş Kurumu Kanunu'nun 3. maddesinde kurumun, ulusal istihdam politikasının oluşturulması konusunda “yardımcı” olma görevi bulunmaktadır. Ulusal istihdam politikasının belirlenmesine ise 2009 yılı sonunda yapılan çalıştaylar ile başlanmıştır. Ulusal istihdam politikası henüz oluşturulmamış iken, kurumun nasıl bir yardımda bulunacağı da belirsizlik içermektedir. Kurum belirlenmemiş olan “istihdam politikası”nı yönetmelik gereği İİMEK aracılığı ile illerde uygulama alanı bulmaktadır (İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Kurulları Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik / madde 6). Ancak, İİMEK'nın ne kadar etkin ve verimli çalıştığı da ayrı bir araştırma konusunu oluşturacak kadar tartışmalı bir konudur.

Türkiye İş Kurumu'nun temel sorunu 4904 sayılı kanunda “yardımcı” kuruluş olarak tanımlanmasıdır. Kanun gereği İŞKUR, ulusal istihdam politikasının oluşturulmasına, istihdamın korunmasına, geliştirilmesine ve işsizliğin önlenmesi faaliyetlerine yardımcı olan bir kurumdur. Ancak İŞKUR uygulamada, pasif istihdam politikaları hizmeti veren ve mesleki eğitim ile işgücü piyasasına katkı sağlayan bir görünüme sahiptir. İŞKUR'un istihdam politikalarında yardımcı konumundan asıl aktörlerden biri olma konumuna geçebilmesi; makro ekonomik politikaların oluşturulmasında işgücü piyasası verileri ile doğrudan katkı sağlayabilmesi ve istihdam hizmetlerinde yapısal bir değişim geçirmesi ile mümkün olabilecek gözükmektedir.

İŞKUR'un en fazla bilinen temel faaliyetlerinden biri, iş arayan ile işçi (emek) arayarı eşleştirmektir. Ancak, kurumun web sayfasının karmaşık, kullanıcı açısından kolay ve rahat erişilebilir olmaması hem eşleştirmeyi, hem de istatistikî bilgileri toplamayı güçleştirmektedir. Kurumun, iş arayan ile işverenin internet ortamında kendi eşleşmelerini yaptığı bir ortamı ve kullanılması ve ulaşılması kolay bir sistemi oluşturması gerekmektedir. İşe yerleştirmede başarının ölçülebileceği bir kriter, işe yerleştirilenlerin istihdamda kalma süresidir. Ancak İŞKUR istatistiklerinden, eşleştirme yöntemlerine göre işe yerleştirilenlerin istihdamda kalma süresi ile ilgili verilere ulaşmak mümkün değildir.

2008 yılında alınan açık işler sektörlerine göre incelendiğinde; kamu sektöründen, 14.360 (%8,4), özel sektörden 164.260 (%91,96) açık iş başvurusu olduğu görülmektedir (Tablo 3). 2008 yılında alınan açık iş sayısı 178.620, karşılanan açık iş sayısı ise 109.595'dir (açık işlerin %61,4'ü karşılanmıştır). İşe yerleştirilenlerin yaklaşık %9 (9.754 kişi)'u kamu, %91 (99.841 kişi)'i özel sektörde istihdam edilmiştir (Türkiye İş Kurumu, 2008a: 29.10.2009). Bu noktada, özel sektörün kuruma ilgisinin arttığını (engelli çalıştırma ile birlikte değerlendirildiğinde) ve kurum ile özel sektör arasındaki ilişkilerin geliştiği ifade edilebilir. Diğer yandan, 2008 yılında yapılan başvuru sayısı (1.275.674 kişi) ve alınan açık iş sayısı (178.620) ile işe yerleştirilen sayısı (109.595 kişi) karşılaştırıldığında, kurumun eşleştirme hizmeti ve işgücü piyasası talebi arasındaki uyumsuzluktan söz etmek mümkündür.

Tablo: 3
Kuruma Başvuru, Alınan Açık İş ve İşe Yerleştirme (2004–2009 Ekim)

Yıllar	Alınan Açık İş				İşe Yerleştirme				Yıl İçinde Yapılan Başvuru		
	Kamu		Özel		Kamu		Özel				
	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın	Toplam
2004	45.908	2.924	56.857	3.917	36.754	5.999	27.358	6.146	486.460	159.722	646.182
2005	32.138	2.517	73.680	5.492	28.474	4.279	40.468	8.464	380.272	136.431	516.703
2006*	32.747		119.047		19.555	4.624	49.903	11.800	416.498	147.890	564.388
2007*	16.936		169.986		13.321	3.946	74.654	19.454	487.601	169.368	656.969
2008*	14.360		164.260		8.129	1.625	76.455	23.386	928.135	347.539	1.275.674
2009 Temmuz*	2.924		12.485		2.292	452	5.906	1.590	63.661	38.094	101.755
2009 Ekim*	762		12.768		307	55	5.367	1.853	74.126	53.346	127.562

*Veriler sektör dağılımını içermekte, cinsiyete göre dağılımı içermemektedir.

Kaynak: Türkiye İş Kurumu, Yıllık ve Aylık Bülteni,

<<http://www.iskur.gov.tr/LoadExternalPage.aspx?uicode=statikistatistikindex>>, 10.11.2009.

İşsizlik sigortası ödemeleri, eşleştirme hizmetleri ve diğer İŞKUR hizmetleri az sayıda personel tarafından yapılmaktadır. Kurum, TÜİK verilerine göre sadece açık işsiz sayısının 3 milyon 267 bin kişi olduğu bir işgücü piyasasında eşleştirme ve diğer hizmetleri gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Ülke örneklerinde kamu istihdam kurumları personel sayıları; ülke nüfusu; millî gelir ve kamu istihdam hizmeti için ayrılan bütçe ile karşılaştırıldığında İŞKUR'un nicel anlamda insan kaynağına olan acil ihtiyacı daha net biçimde görülebilmektedir.

Kişi başına GSYİH'nın yüksek olduğu bir ülkede personel sayısı da yükselmektedir. Örneğin, 2004 yılına göre, Birleşik Krallığın nüfusu ülkemizden düşük ancak personel sayısı, İŞKUR personel sayısının 73 katıdır. (Tablo 4).

Tablo: 4
Ülke Örneklerinde Kamu İstihdam Kurumları Personel Sayısı

Ülke	Kişi Başına Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla (USD)*	Nüfus*	Kamu İstihdam Hizmeti Kurumu Personel Sayısı	Kamu İstihdam Hizmeti Kurumu Sayısı**	Yıllık Kamu İstihdam Hizmeti Kurumu Bütçesi (USD)**
Belçika	29.200	10.289.088	4.492	146	361 000 000
Brezilya	7.600	182.032.604	6.000	991	48 000 000
Kolombiya	6.100	41.662.073	327	25	5 000 000
Kongo	900	2.954.258	217	6	11 200
Danimarka	28.900	5.384.384	2.500	114	141 500 000
Finlandiya	25.800	5.190.785	3.700	170	2 340 550 000
Fransa	26.000	60.180.529	22.500	945	1 785 000 000
Almanya	26.200	82.398.326	85.798	181	54 124 000 000
İrlanda	29.300	3.924.140	2.300	76	800 000 000
İsrail	19.500	6.116.533	980	100	
Japonya	28.700	127.214.499	12.692	600	
Kenya	1.100	31.639.091	200	41	400 000
Norveç	33.000	4.546.123	3.000	253	
Slovakya	12.400	5.430.033	5.311	88	255 147 900
İspanya	21.200	40.217.413	8.973	764	12 617 603 065
İsveç	26.000	8.878.085	10.361	325	5 000 000 000
Türkiye	7.300	68.109.469	1.709		
Birleşik Krallık	25.500	60.094.648	125.000	1 500	4 400 000 000
Venezüella	5.400	24.654.694	270	25	1 600 000
Zimbabwe	2.100	12.576.742	88	12	

* 2004 CIA World Factbook.

** 2002 Dünya Kamu İstihdam Hizmetleri Organizasyonu (WAPES) üye araştırmaları.

Kaynak: WAPES, <<http://wapes.org/Anglais/interface.asp?menu=11&ssmenu=32>>, 10.09.2009.

Kamu istihdam hizmetlerinin başarısını etkileyen temel faktörlerden biri, sosyal politika harcamalarına bütçeden ayrılan paydır. OECD ülkelerinin aktif işgücü piyasası politikaları önlemlerine ilişkin ortalama harcama miktarı, normal yıllık kamu harcamaların %25'i civarındadır ya da GSYİH'nin %015'dir (OECD, 2009: 60). Avrupa Birliği'nde toplam işgücü piyasası programlarının GSYİH içindeki oranı 2007 yılı Eurostat tahminlerine göre, Avrupa Birliği 27 için %1,6, Avrupa Birliği 15 için %1,7'dir. En yüksek pay %3,2 ile Belçika, en az payı ise %0 15 ile Estonya'dadır (Eurostat, 2009: 14). Ancak, Türkiye'de kamu sosyal harcamaların GSYİH içindeki oranı 1998 yılına göre %11,1 iken, OECD 28 ortalaması %20,8'dir (OECD, 11.10.2009).

İŞKUR'un istihdam hizmetleri içinde yer alan diğer bir faaliyeti özel istihdam ofislerine ilişkin çalışmalarıdır. UÇÖ'nün "Ortak Emek Piyasası Modeli", işgücü piyasasının yönetiminde etkinliğinin iyileştirilmesi amacıyla özel istihdam ofisleri ve kamu istihdam kurumlarının eş zamanlı birlikte çalışması ve birlikte var olmaları esasına

dayanan bir emek piyasasını öngörmektedir. UÇÖ'nün ortak emek piyasası modeli 4904 Sayılı Türkiye İş Kurumu Kanunu'nun hedefleri içinde yer almaktadır (Sayın, 2002: 283). Ata'ya göre (2005: 10.08.2009); İŞKUR ve özel istihdam ofisleri rekabetten daha çok istihdam konusunda işbirliği içinde ve tamamlayıcı rollere sahip kuruluşlardır. Kanunun teorik anlamda amacı kurumlararası işbirliği olmakla birlikte, uygulamada, özel istihdam ofislerinin iş bulma potansiyeli yüksek işgücüne istihdam yaratma olasılığı (tamamlayıcı özelliği olmakla birlikte) ve İŞKUR'a yapılan başvuruların çoğunun niteliksiz işgücü olduğu bilgisi göz önüne alındığında, işbirliğinin nasıl yapılacağı ve rekabetin nasıl olacağı konusunda sorular gündeme gelmektedir. Diğer yandan, UÇÖ'nün 181 Sayılı Sözleşmesi'nde on beş özel istihdam ofisi türünden söz edilmektedir. Özel istihdam ofislerinin çalışma biçimlerinin özellikle sermayenin çok uluslu olması durumunda karşılıklı olarak nasıl yürütüleceği (Erdut, 2000: 15.08.2009) de yasal olarak düzenlenmelidir.

Türkiye'de özel istihdam ofislerinin sayısı gün geçtikçe artmaktadır. 12.11.2009 tarihi ile 19 ilde toplam 274 adet özel istihdam ofisi ve 274 ofise bağlı 51 şube özel istihdam ofisi olarak faaliyet göstermektedir. En fazla özel istihdam ofisinin olduğu il, 188 ofis ile İstanbul'dur (Türkiye İş Kurumu, 11.11.2009).

Fougère ve diğerleri tarafından yapılan araştırmada gerek kamu istihdam kurumları, gerekse özel istihdam ofisleri düşük nitelikli işgücü ve uzun süreli işsizler gibi işgücü piyasasından dışlanan kişilere iş bulmada en yüksek faydayı sağlayan kuruluşlar olarak değerlendirilmektedir (Fougère ve diğerleri, 2009: 867-868). 1986-1988 dönemini içeren, eğitim ve nitelik açısından farklı gruplara ait 4512 işsizlerin iş arama faaliyetlerini kapsayan ve kısmi denge modeli kullanılarak yapılan araştırmaya göre; özellikle düşük eğitimli genç kadınların ve düşük nitelikli yetişkinlerin kamu istihdam kurumları aracılığı ile iş arama kanallarını kullanmaları işsizlikten kurtulma oranlarını yükseltmektedir (rezervasyon ücretlerinin arttığı ve en uygun iş arama yoğunluğunun azaldığı dönemlerde bile). Söz konusu grup için kamu istihdam kurumları ile iş arama maliyetinin, kişisel iş arama yöntemlerini kullanmaktan daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, kamu istihdam kurumlarının düşük eğitimli genç kadınlara ve düşük nitelikli yetişkinlere iş bulma sıklığı düşük olmasına rağmen, özel istihdam ofisleri aracılığı ile bulunan işlerde de ücret farklılığına daha sık rastlanmaktadır (Fougère ve diğerleri, 2009: 867). 1991-1994 yıllarını kapsayan, 17.945 gözleme dayalı, Hollanda firmaları üzerinde yapılan bir diğer araştırmada, firmaların işe alma davranışları incelenmiştir. Araştırmada çalışanların daha çok reklam ve enformel yollar ile iş aradıkları, kamu istihdam kurumlarını daha çok işsizlerin tercih ettiği tespit edilmiştir. 4349 işsiz %26.5 (1156 kişi)'i kamu istihdam kurumları aracılığı ile iş ararken, 10.893 çalışanın %72 (7832 kişi)'si enformel kanallarla ve reklam aracılığı ile iş aramaktadır. Tüm gözlem içinde geçici özel istihdam ajanslarını kullanma oranı %15 (2618 kişi)'dir (Russo ve diğerleri, 2001: 562).

5.2.4. Pasif İstihdam Programları

İşsizlik sigortası, ücret garanti fonu, kısa çalışma ödeneği, iş kaybı tazminatı uygulamalarını kapsayan pasif istihdam programları içerisinde en tartışmalı olan konu, işsizlik sigortası fonudur. İşsizlik sigortası fonu, İŞKUR'un yeniden yapılanma ve işgücü piyasası politikalarına daha aktif katılmasını sağlayacak finansman desteği verebilecek düzeydedir. Fon, özellikle son dönemlerde mesleki eğitim kursları, TYÇP, staj programları ve girişimci eğitimlerinde amacına uygun biçimde kısmen ve istihdam teşviklerinde (işverenlere yönelik destekleme olsa da) daha etkin biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Ancak, fonun kurum tarafından etkin kullanılmasını sağlayacak yasal destek yeterince yapılandırılmamıştır. İşsizlik sigortasının yakın dönemde düzenlenmiş olması kurumun işlevselliğini olumsuz etkileyen bir koşul olmuştur (Alper, 2003: 10.11.2009).

İşsizlik sigortası fonunda Ekim 2009 rakamları ile 41 milyar 317 milyon TL gibi ülke için ciddi bir mali varlık (Türkiye İş Kurumu, Ekim 2009: 10.11.2009) oluşturma noktasına gelen bir meblağ bulunmaktadır. İşsizlik sigortası fonunun amacına uygun kullanılmadığı (nema gelirlerinin bütçeye ve GAP'a aktarılması, işçilerin değil hükümet ve işverenlere aktarılan bir fona dönüşmesi gibi) ile ilgili son günlerde tartışmalar hız kazanmıştır².

İşsizlik sigortasının uygulamasının başladığı 2002 Mart tarihinden 31 Ekim 2009 tarihine kadar, 1.702.882 kişi işsizlik ödeneğinden yararlanmaya hak kazanmıştır (Türkiye İş Kurumu, 10.11.2009). İşsizlik sigortası uygulaması işsiz kalan birey açısından değerlendirildiğinde, hak kazanma koşullarının ağır olmasından dolayı, sigortadan yararlananların “seçkinler içinde en seçkin” olmalarına neden olmaktadır. Düşük ödenek, işsizlik sigortası alan bireyin kayıt dışı başka bir işte çalışmasını teşvik edebilmekte ve mesleki eğitim programlarına katılımını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu noktada işsizlik sigortası fonu, yararlanan kişi tarafından amacının dışında kullanılmaktadır. İşsizlik ödeneklerinin bireyi tembelliğe itmeyecek (kişiyi iş arama sürecinde aktifleştirecek, kişisel gelişimlerine katkı sağlayacak), gelir etkisini cazip hale getirmeyecek bir düzeye çıkarılması ve kazanma koşullarının (son 120 gün kesintisiz olma şartının düşürülmesi) gözden geçirilmesi gerekmektedir. Özellikle, kıdem tazminatlarının fona aktarılmasının sıklıkla tartışıldığı günümüzde, işsizlik sigortası uygulamaları ile ilgili yasal, aktüer ve sosyal değişikliklerin yapılması kaçınılmaz gözükmektedir.

² *Konu ile ilgili görüşlere ilişkin bakınız. Kudatgobilik, Tuğrul, (Ekim 2009), “İşsizlik Sigortası Fonu Kuruluş Amacı doğrultusunda Kullanılmalıdır”, MESS, Mercek Dergisi, Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, s. 13–17; Tuncay, Can, (Ekim 2009), “İşsizlik Sigortası Fonu Amaç Dışı Kullanılmaya Başlandı”, MESS, Mercek Dergisi Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, s. 25–29; Kavlak, Pevrul, (Ekim 2009), “Fon’un Kapısı ve Kasası, Sadece İşsizlere Kapalı”, MESS, Mercek Dergisi Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, s. 35–38; Serdaroğlu, Adnan, (Ekim 2009), “İşsizlik Fonu İşsizlerin Yararına Yeniden Düzenlenmelidir”, MESS, Mercek Dergisi Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, s. 49–51; Tankut, Feridun, (Ekim 2009), “İşsizlik Sigortası Fonu: Yeni Bir Çıkamaz Mı?”, MESS, Mercek Dergisi Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, s. 56–58; Arıcı, Kadir, (Ekim 2009), “Son Dönemde (2008–2009 Yıllarında) Sosyal Güvenlik Alanında Meydana Gelen Mevzuat Değişiklikleri Üzerine Tartışmalar”, MESS, Mercek Dergisi Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, s. 80–81.*

İşsizlik fonundan kısa çalışma ödeneği ve ücret garanti fonu ödemeleri de karşılanmaktadır. Kısa çalışma ödeneğinin uygunluk tespitinin iş müfettişleri yerine İŞKUR müfettişleri ve yetkin kurum personelleri tarafından yapılması, ödeneğin bağlanmasını hızlandırarak gerek işletmelerin faaliyetleyken yararlanmalarını, gerekse çalışanların yasadan kaynaklanan haklarının zamanında ve daha fazla sayıda kullanmalarını sağlayabilir. Ayrıca, ücret garanti fonu uygulamasının kurum tarafından tanıtılması gerekliliği bulunmaktadır. Ekim 2009 rakamları ile ücret garanti fonundan yararlanan işgücü sayısı 569 kişiden oluşmaktadır (Türkiye İş Kurumu, 10.11.2009). Ancak kuruma kayıtlı işsiz sayısı 1.649.682 kişidir ve ekonomik krizin yaşandığı bir dönemde kapanan firma sayısı da artış göstermektedir.

5.3. Kurumsal Kapasite ile İlgili Sorunlar

Türkiye İş Kurumu yasal anlamda ve sosyal devlet anlayışı gereği faaliyetlerini yürütmekle sorumlu bir kamu kuruluşu olmakla birlikte, kurumun işleyişini doğrudan etkileyen kurum içi yetersizlikler yaşanmaktadır. Söz konusu yetersizlikler yasal, idari, personel ve fiziki başlıkları altında ele alınabilir.

5.3.1. Yasal Mevzuat ile İlgili Sorunlar

4904 sayılı kanunda istihdam politikaları belirlenmesinde İŞKUR'un mevcut kapasitesi, görüş ve önerilerinin dikkate alınacağına dair herhangi bir ifade bulunmamaktadır. İstihdam politikalarının asıl belirleyicileri hükümetler olurken, İŞKUR doğrudan hükümetler tarafından belirlenen politikalara yardımcı olan edilgen bir yapıdadır. Alman kamu istihdam kurumları ise ulusal reform programlarının hazırlanmasında etkin bir role sahiptir (Türkiye İş Kurumu, 2007: 6). Avrupa Birliği'nde kamu istihdam kurumları, işgücü piyasası politikaları ve "Avrupa İstihdam Stratejisi"nin uygulanmasında aktif ve merkezi rollere sahiptir. Kamu istihdam kuruluşları yerel, ulusal ve Avrupa düzeyinde etkin hizmet uygulamaları ile iş arayanlar ve işverenler arasında erişimi sağlayıp, işgücü piyasasının bütünleşmesine doğrudan katkıda bulunmaktadır (EU, 11.06.2009).

İŞKUR'un kurumsal yapısı sosyal diyalog için iyi bir örnek iken, 4904 sayılı yasada kurumun genel kurulunda işçi sendikaları konfederasyonu temsilci sayısı yedi kişi ile sınırlı tutulmuş, işveren tarafının sendika konfederasyonlarından yedi kişi ve meslek örgütlerinden sekiz kişi ile temsil edilmesi öngörülmüştür. Mevcut yasal yapı, sosyal tarafların nitelik ve nicelik açısından "eşit temsil" ilkesine göre temsil edilmesine uygun bir zemini oluşturmamaktadır (Erdut, 2000: 15.08.2009). Bu noktada, ILO sözleşmeleri ve sosyal diyalog yaklaşımının en iyi biçimde işlemesi gereken kurumlardan biri olan İŞKUR'un istihdam politikası kararlarının, ağırlıklı taraf değil, eşit temsilde ortak kararlar olması gerekmektedir.

5.3.2. Yönetim (İdari) ile İlgili Sorunlar

Kurumun işgücü piyasası taleplerine yanıt vermesi ve yasal sorumluluklarını yerine getirebilmesi için ilçelere şubeler açılması, servis birimleri ile yürütülen hizmetlerin görev tanımları yeniden yapılarak şube müdürlüklerine dönüştürülmesi, edilgen hizmet veren servis hizmetlerinin değiştirilmesi gerekmektedir. Örneğin, ilçelerde şube müdürlükleri açmak için nüfusun 100 bin, Sosyal Güvenlik Kurumuna kayıtlı 10 bin çalışanın olması gerekmektedir. Nüfus kriteri 50 bin, kayıtlı işgücü kriteri ise 5 bine düşürülebilir. Mevcut yapıda, nüfusu 100 binden az ancak ticari olarak 100 bin nüfusa sahip yerleşimden çok daha aktif bölgeler bulunmaktadır. Ayrıca, her iki çalışandan birinin kayıt dışı olduğu bilgisinden hareket edildiğinde³, yeterli sayıda kayıtlı işgücü bulunmayan yerleşimlerde şube açmak kayıtlılığı artırabilir ve kurumun mevcut durumu daha gerçekçi biçimde saptamasını sağlayabilir. İl müdürlükleri bünyelerinde, işsizlik sigortası veya o bölgede en fazla ihtiyaç duyulan şube müdürlükleri kurulabilir. Bu durumda, geniş ve kapsamlı bir örgütlenme ağı oluşturulabilir.

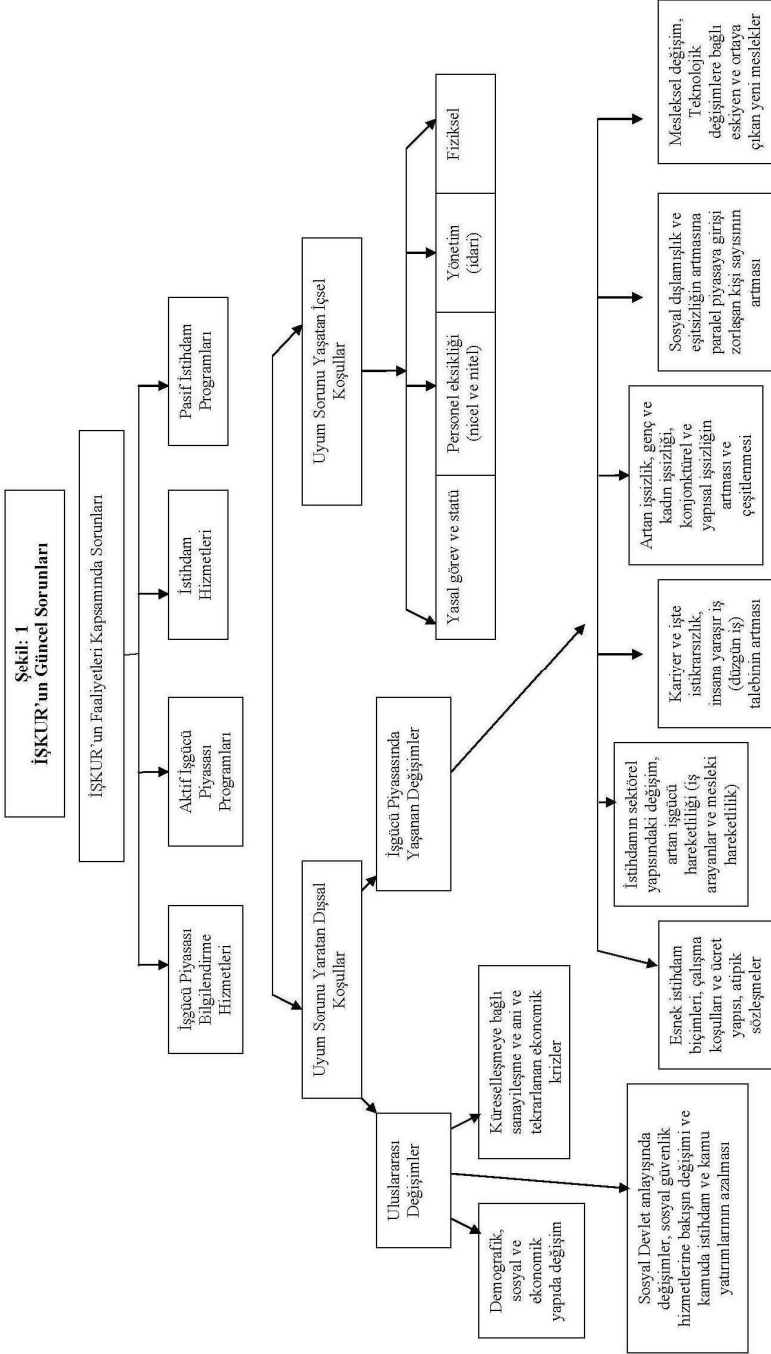
5.3.3. İnsan Kaynağı (Personel) Sorunları

Ülkenin en ciddi nicel ve nitel problemlerinden biri işsizlik ve kurumun hizmetleri çok sayıda ve çok çeşitli iken, işgücü piyasasının talepleri 2.502 kişiden (2008 yılı) oluşan personel ile karşılanmaya çalışılmaktadır. Personelin %54 (1267 kişi)'ü lisans, %30 (752 kişi)'ü lise, %1,5 (39 kişi)'i yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitime sahiptir (Türkiye İş Kurumu, 2008b: 23). Personelin mezun oldukları lisans programı hakkında bilginin olmaması, nitel anlamda yorum yapmayı güçleştirmektedir. Ancak, kurumun insan kaynağının nicel anlamda yetersiz olduğunu ve bilimsel çalışmalar yapabilecek uzman personel sayısının artırılması gerektiğini ifade edebilmek mümkündür. Bilimsel araştırma ve geliştirmeyi gerçekleştirecek, işgücü piyasasını takip edebilecek, sorunlara yönelik politikaları ortaya koyabilecek ve teknik olarak uygulayabilecek çok sayıda uzman insan kaynağına ihtiyaç duyulmaktadır.

5.3.4. Fiziksel Sorunlar

Kurumun faaliyetlerinin etkin ve verimli biçimde gerçekleşmesinde teknolojik ve fiziksel alt yapı yetersizliği nedeniyle sorunlar yaşanmaktadır. Bina kapasitelerinin yetersiz ve eski olması, yazılım programlarının dış paydaşlar ve iç kullanıcılar için çok karmaşık bir yapıda olması fiziksel sorunlara örnek olarak gösterilebilir.

³ Türkiye'de 2009 Ağustos rakamları ile toplam istihdam edilen kişi sayısı, 22 milyon 108 bin kişi, kayıt dışı çalışan kişi sayısı ise, 10 milyon 105 bin kişidir. Kayıt dışı istihdam oranı, yaklaşık %46'dır (TÜİK, HİA, <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=25&ust_id=8>, 16.11.2009).



Kaynak: Tuy ve diğerleri, 2001, Değişim İşgücü Piyasasında Kamu İstihdam Hizmeti, UÇÖ, <<http://www.ilo.org/public/turkish/region/europro/ankara/pub/10okamu.pdf>>, 02.11.2009'den esinlenerek hazırlanmıştır.

İşgücü piyasasında küresel, ulusal, bölgesel ve yerel boyutta değişim ve sorunlar yaşanırken, mevcut ulusal ve kurumsal istihdam politikaları ile değişime yanıt verilmesi mümkün gözükmemektedir. Çalışma kapsamında, işgücü piyasası değişiklikleri ve kurumsal faaliyetler temelinde yaşanan içsel ve dışsal sorunlar Şekil 1'deki gibi özetlenebilir.

6. Değerlendirme ve Sonuç⁴

İşgücü piyasasında üretim yöntemi ve süreci, çalışma koşulları, ücret yapısı ve politikaları, istihdam biçimleri, teknoloji gibi birçok açıdan yapısal değişiklikler yaşanmaktadır. Yaşanan gelişmeler toplum ve bireylerde kültürel, sosyolojik ve psikolojik açıdan değişim yaratmakta dolayısıyla sorunlar ve ihtiyaçlar farklılaşmakta ve karmaşıklaşmaktadır. Çalışma yaşamında ortaya çıkan değişimlere “piyasa ekonomisi baskısı altında” sosyal politikalarla yanıt vermek güçleşmektedir. Bu noktada, kamu istihdam kurumlarının işgücü piyasası ihtiyaçlarına etkin ve doğrudan çözüm odaklı faaliyetler ile uyum sağlamaları gittikçe zorlaşırken, diğer taraftan ikilem biçiminde, uyum sağlamaya yönelik kurumsal değişimin gerekliliği hızla artmakta ve şiddetlenmektedir.

Bu çalışmada, İŞKUR'un faaliyetleri ve işgücü piyasası talepleri arasında yaşanan uyumsuzluğun nedenleri dışsal ve içsel koşullarla açıklanmaya çalışılmıştır. Gerek kontrol edilemeyen dışsal sorunlar, gerekse hükümetlerin kuruma bakış açısı ve kurumsal kapasiteden kaynaklanan sorunlar, İŞKUR'un başarısını ve taleplere yanıt verebilme düzeyini doğrudan etkilemektedir. Kurumun 2008–2012 Stratejik Plan'ında yaptığı öz-değerleme sonucunda belirlediği zayıf yönleri (içsel sorunları) ile çalışma sırasında ulaşılan sonuçlar arasında benzerlikler bulunmaktadır. Kurum tarafından belirlenen zayıf yönler (Türkiye İş Kurumu, 12.11.2009: 31):

1. Personelin nitelik ve nicelik olarak yetersiz olması,
2. Genel bütçeden kuruma ayrılan payın yeterli olmaması,
3. Beşeri ve mali kaynakların etkin kullanılamaması,
4. Kurumun hizmetlerine ilişkin olumsuz imajı ve hizmetlerin yetersiz tanıtımı,
5. Kurum içi koordinasyon eksikliği,
6. Fiziki ve teknik alt yapının yetersizliği,

⁴ Bu bölümün içeriği yazarın ve Türkiye İş Kurumu Yalova İl Müdürü Ahmet CANIMOVA'nın görüşlerinden oluşmaktadır. Ahmet CANIMOVA, Türkiye İş Kurumu'nda 20 yıldır çalışmakta olup, İstanbul (Şube Müdürü), Bartın, Kocaeli, Denizli, il müdürlüklerinde görevlerinde bulunmuştur. Halen, Yalova İl Müdürlüğü görevini yürütmektedir.

7. Yerel yönetim, üniversite ve mesleki eğitim veren kuruluşlarla işbirliğinin zayıf olması,
8. İşverenlere sunulan hizmetlerin yetersizliği ve iletişimin zayıf olması,
9. İşgücü piyasasına ilişkin verilerin yetersiz olması,
10. Niteliği yüksek iş arayanlara yönelik hizmetlerin zayıf olması,
11. Kurum kültürünün gelişmemiş olması

biçiminde sıralanmıştır.

Çalışmada tespit edilmeye çalışılan kurumun sorunları, çok nedenli ve zincirleme etkiye sahip özellikler göstermektedir. Kuruma yönelik çözüm önerileri ise “faaliyetleri kapsamında” aşağıdaki gibi oluşturulabilir:

İşgücü Piyasası Bilgilendirme Hizmetleri:

İŞKUR mevcut işgücü piyasası verilerine kısıtlı biçimde ulaşırken, geleceğe yönelik arz ve talep öngörüsünde bulunamamaktadır. Kısıtlı veya mevcut durumu net biçimde yansıtmayan bilgiler ile istihdam politikasının nasıl oluşturulacağı, İŞKUR’un bilgilendirme hizmeti ile ilgili temel sorunlardan birini oluşturmaktadır. Kurum, işgücü piyasasının bilgi merkezi ve bilimsel araştırmalar yapan, sorunları belirleyebilen bir yapıya gelmelidir. Bilimsel anlamda geçerli bir yöntemle TÜİK ve üniversiteler ile işbirliği (TÜİK HİA verileri ile İŞKUR verileri eğitim, yaş, nitelik gibi konularda benzerlikler gösterebilmektedir) içinde bir bilgi sistemi oluşturulabilir. Bu noktada gerek ulusal istihdam politikalarının hazırlanmasında, gerekse bilimsel tespitlerin yapılmasında bilgi çokluğu ve farklılığından kaynaklanan karışıklıklar giderilebilir.

İŞKUR’un araştırmalar sonucunda oluşturduğu politika önerilerinin siyasi erk tarafından dikkate alınması ve değerlendirilmesi gerekmektedir.

Aktif İşgücü Piyasası Programları:

İŞKUR’un işgücü uyum çalışmaları kapsamında yer alan işgücü yetiştirme kursları ve TYÇP çalışmalarına son dönemlerde özellikle krizin etkisiyle artan biçimde önem verilmeye başlanmıştır. Girişimcilik eğitimi ve staj programı yeni aktif istihdam programları olarak uygulanmaya başlanmıştır. Programlarının başarısı hakkında genel istatistiksel verilere ulaşılmamakla birlikte, kurumun temel faydalanıcılara olan işveren ve işçileri program hakkında etkin biçimde bilgilendirdiği tartışmalı bir konudur. İş ve meslek danışmanlığı çalışmaları ise bazı illerde yürütülmektedir. İş ve meslek danışmanlığı hizmetlerinin kurumlar ile işbirliği içinde (üniversite, sanayi ve ticaret odaları ve sendikalar gibi örgütlerle) ve çok sayıda uzman personel tarafından yürütülmesi gerekmektedir.

Mesleki eğitim programlarının başarılı olabilmesi için eğitimlerin belirlenmesinde işverenlerle iletişim artırılmalıdır. İİMEK'na aktif olmalarına katkı sağlayacak görevler verilmelidir. Bu noktada, program kaynakları daha fazla amacına uygun ve çözüm odaklı kullanılabilir. Eğitimler, yerel, bölgesel, kırsal, kentsel, sektörel ihtiyaçlara ve istihdam olasılığına göre planlanmalıdır. Özellikle kırsal alanda uzun vadeli ihtiyacı karşılayacak çözüm önerileri ile kente hızlı göç engellenebilir. İsveç'te istihdam ofislerinin kurumsal yapısı o bölgede yoğun olan sektörlerle göre belirlenmektedir. Örneğin, inşaat sektörünün yoğun biçimde gelişmeye başladığı bir bölgede, kurum içinde inşaatla ilgili bir istihdam ofisi açılmaktadır (Türkiye İş Kurumu, 2008c: 3).

İŞKUR istihdam politikalarına ilişkin ulusal boyutta planlamaların yanında bölgesel planlamalar ve dar bölgesel planlamalar yapabilmeli, bütünleşmiş kalkınma programlarını/projelerini ortaya koyabilmelidir. Projelerin koordinasyonunun ve uygulamalarının işgücü piyasasının temel aktörlerinin (arz-talep) katıldığı katılımcı bir yapıda sürdürülmesi, çözüm odaklı olmasını sağlayabilecek ve başarısını artırabilecektir.

İstihdam Hizmetleri:

Kurum, istihdam hizmetleri yapılanması içinde girişimciliği bir istihdam aracı olarak görmelidir. Girişimci olmak ve girişimciliğini geliştirmek isteyenlere destek ve teşvik temel programlarından biri olmalıdır. Girişimci oluşturma ve geliştirme ile ilgili İİMEK aktif biçimde çalıştırılarak illerde ulusal istihdam politikası ile eşgüdümlü stratejiler oluşturmalı ve uygulanmalıdır. Bu noktada, eğitim ve finans sağlayıcı uygulamalar gerçekleştirilmelidir. İşsizlik sigortası fonundan iş kurma destekleri kullanılabilir. Yeni İş Kurma, İşini Geliştirme Danışmanlığı, İşini Sürdürme Danışmanlığı, kredilendirme gibi girişimcilikle ilgili çalışmalarda istihdamın geliştirilmesi kapsamında kurumun daha aktif olması gerekmektedir. Girişimcilik eğitimi ve kredilendirmeyi birlikte yapan KOSGEB ve İŞKUR birleşimi bir yapılanmaya gidilebilir. Tüm illerde uzman personelin çalıştığı, sosyal diyalog sürecinin işlediği girişimci danışma merkezleri kurulabilir.

İş arayan ve işçi arayanların eşleştirilmesinde doğrudan kurum tarafından işe yerleştirmede yoğunlaşmak yerine, her iki tarafın kolay ve basit biçimde ulaşabileceği bir başvuru veya veri tabanı oluşturulmalıdır. E-istihdam hizmetlerinin kullanımını arttırmak için çok iyi tanıtım yapılmalı, basit ve anlaşılır ve hızlı çalışan bir sistem haline getirilerek işgücü piyasasında gerekli bilgi ağı oluşturmalı ve uygulanmalıdır. Açıklar karşılanamadığında aktif istihdam politikası ile müdahale etmelidir.

Eşleştirme uzmanları örneğin, Fransız Ulusal İstihdam Ajansı (ANPE)'na bağlı Poissy iş ajanslarında olduğu gibi hem iş başvuruları, hem de işletmeler ile ilgilenen sektör konusunda uzmanlaşmış danışmanlardan oluşturulmalıdır (Türkiye İş Kurumu, 2005: 7).

İş arayanlar için özel istihdam ofislerine ulaşımı kolaylaştıracak sistem kurulmalıdır. Örneğin; www.iskur.gov.tr adresinden gerek İŞKUR açık işleri, gerekse özel istihdam ofislerinin açık işlerine ulaşabilmeleri için özel istihdam ofislerinin linki konularak açık işlere ulaşım kolaylaştırılabilir.

Pasif İstihdam Politikaları (İşsizlik Sigortası Hizmetleri):

İşsizlik sigortası fonu, İŞKUR'un sorunlarının çözümünde ve işsizlikle mücadelede en önemli finansman desteğini sağlayacak yapıdadır. İŞKUR'a, fonun amacına uygun ve etkin kullanılmasını sağlayacak kanuni desteğin sağlanması gerekmektedir. Fon kesin biçimde amacına uygun kullanılmalı, hükümetler tarafından finans aracı olarak görülmemeli ve bütçeye ayrılan payının artırılması konusu gözden geçirilmelidir. Fondaki meblağ, başka amaçlar için kullanılmazsa birçok aktif istihdam politikasını yürütecek miktardadır.

İşsizlik sigortası alanların mesleki eğitime ve programlara yönlendirilebilmesi ve mevcut ödenek miktarlarının yetersizliğinden dolayı oluşan kayıt dışı istihdamı engellemek amacıyla, İŞKUR tarafından yürütülen mesleki eğitime veya programlara katılım şartı ile işsizlik ödenekleri artırılmalıdır.

İŞKUR tarafından sunulan çok sayıda ve farklı istihdam hizmetlerinin yanında, AB projelerinin yürütülmesi ve izlenmesi, özel istihdam ofislerinin kuruluş işlemleri ve denetlenmesi gibi diğer faaliyetler de gerçekleştirilmektedir.

İŞKUR'un faaliyet alanları ve her bir faaliyetin alt hizmetleri ayrı ayrı çalışmaları gerektirecek kadar geniş ve kapsamlıdır. Dolayısıyla kurumsal kapasitenin yasal, yönetim, personel, fiziksel, teknolojik ve mali açıdan güçlendirilmesi gerekmektedir. Bu noktada, kurumun sorunlarının araştırıldığı bilimsel çalışmalara olan ihtiyaç da artmaktadır. Araştırmalarda kurumun yapısı, işleyişi ve faaliyetleri başarılı ülke örnekleri ile karşılaştırılabilir. Ancak, seçilen ülke örneklerinin Türkiye ile nüfus miktarı, nüfusun sosyo-demografik özellikleri, sanayileşme düzeyi, milli gelir, GSYİH'dan veya bütçeden sosyal harcamalar için ayrılan pay, istihdamın sektörlere göre dağılımı, hükümetlerin kamu istihdam hizmetlerine bakışı gibi özellikler açısından benzerlik gösteren yapıda olması göz önüne alınmalı ve daha sonra ideal sistem önerileri geliştirilmelidir.

Çalışma ile ulaşılan sonuç; “işgücü piyasasında küresel, makro ve mikro ölçekte yaşanan değişim ve değişimlere ilişkin ciddi ve kapsamlı sorunlar yaşanırken, içsel ve dışsal koşullara bağlı olarak İŞKUR'un faaliyetleri ile işgücü piyasası ihtiyaçları arasında uyum sorunu vardır” biçiminde ifade edilebilir.

Kaynakça

- Alper, Y. (2003), “İş ve İşçi Bulma Kurumu’ndan Türkiye İş Kurumuna”, *İşgüç Dergisi*, Cilt: 5 Sayı: 2 Sıra: 1, No: 165, <<http://www.isgucdergi.org/?p=makale&id=165&cilt=5&sayi=2&yil=2003>>, 05.06.2009.
- Arıcı, K. (2009), “Son Dönemde (2008–2009 Yıllarında) Sosyal Güvenlik Alanında Meydana Gelen Mevzuat Değişiklikleri Üzerine Tartışmalar”, MESS, *Mercek Dergisi*, Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, Ekim, 73–82.
- Ata, N. (2005), “Özel Büroları Geçici İstihdam İçin Aracılık Yapabilmeli, TİSK, *İşveren Dergisi*, <http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=1217&id=68>, Eylül, 10.08.2009.
- Bradbury, K. (2006), “Measurement of Unemployment”, *Public Policy Briefs*, No.06–2, Federal Reserve Bank of Boston, <<http://www.bos.frb.org/economic/ppb/2006/ppb062.pdf>>, 23.03.2010.
- CIETT (2007), *The Agency Work Industry Around the World*, Main Statistics, <http://www.ciett.org/fileadmin/templates/ciett/docs/Ciett_Economic_Report_2007.pdf>, 04.11.2009.
- Çalışma Dergisi*, (Eylül 1949b), “İş ve İşçi Bulma Kurumunun 1949 Yılı İlk Altı Aylık Faaliyeti, *İş ve İşçi Bulma Kurumu Raporu*, Çalışma, Yıl: 4, Temmuz, Ağustos, Sayı: 28, 68–69.
- Çalışma Dergisi*, (Mart 1948), “İş ve İşçi Bulma Kurumunun İşçi Ailelerinde Yaptığı Anket”, *İş ve İşçi Bulma Kurumu Raporu*, Çalışma, Yıl: 3, Ocak, Şubat, Sayı: 25, 85–92.
- Çalışma Dergisi*, (Mart 1949a), İş ve İşçi Bulma Kurumu, “İş ve İşçi Bulma Davamız”, Çalışma, Yıl: 4, Ocak, Şubat, Sayı: 26, 89–93.
- Çalışma Dergisi*, (Nisan 1947), “Danışma Kuruluna Sunulan İş ve İşçi Bulma Kurumunun Mart 1946’dan 1947 Yılına Sonuna Kadar Çalışma Raporu”, Yıl: 2, Sayı: 17, 82–86.
- Çiner, U. C. (2005), “Çalışma Yönetiminde İş ve İşçi Bulma Kurumu’nun Dönüşümü”, *Genel-İş Emek Araştırmaları Dergisi*, Sayı: 2, 71–88.
- Çiner, U. C. (2007), “Türkiye’de Çalışma Yönetiminin Dönüşümü: İstihdamın Yönetimindeki Dönüşüm, (Yayına Hazırlayan: Berrin Ceylan ATAMAN), Sosyal Politika Uygulama ve Araştırma Merkezi, Cahit Talas Anısına, *Güncel Sosyal Politika Tartışmaları*, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayın No: 595, Ankara, 259–281.
- Erdut, Z. (2000), “İşgücü Piyasasında Yeniden Yapılanma ve Özel İstihdam Büroları”, *İşveren Dergisi*, <<http://web.deu.edu.tr/ab/MAKALE/deu%20MAK/0007.htm>>, 15.08.2009.

- Erdut, Z. (2004), “Liberal Ekonomi ve Sosyal Politika”, *Çalışma ve Toplum*, Sayı: 2, DİSK/Birleşik Metal, İş Ekonomi ve Hukuk Dergisi, 11–37.
- EU, *Public Employment Services*,
<<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=105&langId=en>>, 11.06.2009.
- European Commission, (October 2009), *Employment in Europe 2009*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Unit D.1,
<<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=113&newsId=642&furtherNews=yes>>, 29.03.2010.
- Eurostat, (2009 Edition), *Labour Market Policy Expenditure and Participants Data 2007*, Eurostat Statistical Books, ISSN 1725-602X, Luxembourg,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DO-09-001/EN/KS-DO-09-001-EN.PDF>, 16.11.2009.
- Fırat Yöney, Z. (2001), İstihdam Hizmetlerinin Değişen Yapısı ve Özel İstihdam Büroları, *İşgüç Dergisi*, Sayı: 3 No: 1,
<<http://www.isguc.org/?p=article&id=100&vol=3&num=1&year=2001>>, 13.11.2009.
- Fougère, D., J. Pradel ve R. Muriel (October 2009), “Does the Public Employment Service Affect Search Effort and Outcomes”, *European Economic Review*, Volume 53, Issue 7, 846-869,
<http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V64-4VW556P2&_user=1010270&_coverDate=03%2F19%2F2009&_alid=917056376&_rdoc=1&_fmt=high&_orig=search&_cdi=5804&_sort=d&_st=0&_docanchor=&_ct=66&_acct=C000050262&_version=1&_urlVersion=0&_userid=1010270&md5=722bbf22bb355445653cb8319221f959>, 13.05.2009.
- Güney, A. (2010/1), “Türkiye’de Geliştirilmiş İşsizlik Oranları”, *Çalışma ve Toplum*, Sayı: 24, DİSK/Birleşik Metal, İş Ekonomi ve Hukuk Dergisi, 239–252.
- ILO, (November 2009), *Third Item on the Agenda ILO Support for the Role of Public Employment Service in the Labor Market*, GB.306/ESP/3/2, Geneva,
<<http://www.wapes.org/infos/file/attachfiles/pdf/2009-079-en.pdf>>, 18.10.2009.
- Kavlak, P. (Ekim 2009), “Fon’un Kapsısı ve Kasası, Sadece İşsizlere Kapalı”, *MESS, Mercek Dergisi*, Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, 35–38.
- Kudatgobilik, T. (Ekim 2009), “İşsizlik Sigortası Fonu Kuruluş Amacı doğrultusunda Kullanılmalıdır”, *MESS, Mercek Dergisi*, Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, 13–17.
- Lordoğlu, K. ve N. Özkaplan (2005), *Çalışma İktisadı*, Der Yayınları, İstanbul.
- Makal, A. (1999), *Türkiye’de Tek Partili Dönemde Çalışma İlişkileri: 1920–1946*, İmge Kitabevi, Ankara.
- McIlroy, J. (1995), *Trade Unions in Britian Today*, Manchester University Press, Manchester.

- OECD, *Economic Outlook*, (June 2009/1), No: 85,
<<http://titania.sourceoecd.org/vl=2231673/cl=28/nw=1/rpsv/cgi-bin/fulltextew.pl?prpsv=/ij/oecdjournals/04745574/v2009n1/s1/p11.idx>>,
29.10.2009.
- OECD, *Social Expenditure Database*,
<<http://www.oecd.org/dataoecd/56/37/31613113.xls>>, 11.10.2009.
- Özgürlü, M. (2003), "Sosyal Politikanın Dönüşümü ya da Sıfatın Suretten Kopuşu",
Mülkiye Dergisi, Cilt XXVII, Sayı 239, 59–74.
- Russo, G., C. Gorter, R. Schettkat (December 2001), "Searching, Hiring and Labor Market Conditions", *Labor Economics*, Volume: 8, Issue: 5, 553-571,
<http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6VFD-448Y4NY-3&_user=1010270&_coverDate=12%2F31%2F2001&_alid=1095297850&_rdoc=21&_fmt=high&_orig=search&_cdi=6008&_st=1&_docanchor=&_ct=2070&_acct=C000050262&_version=1&_urlVersion=0&_userid=1010270&md5=0dbdb0c4b17ba00c46eb0f36d5120169>, 05.09.2009.
- Sayın, A.K. (2002), *Emek Piyasasında Aracılık ve Özel İstihdam Büroları*, Türkiye İş Kurumu, No: 324, Ankara.
- Serdaroğlu, A. (Ekim 2009), "İşsizlik Fonu İşsizlerin Yararına Yeniden Düzenlenmelidir", *MESS, Mercek Dergisi*, Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, 49–51.
- Sönmez, G. (Ağustos 1946), "İsveç'te İş Bulma Müesseseleri ve İşsizlere Yardım", Yıl: 1, Sayı: 9, *Çalışma Dergisi*, 43–45.
- Talas, Cahit, (1961), *İçtimai İktisat*, İkinci Baskı, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını.
- Tankut, F. (Ekim 2009), "İşsizlik Sigortası Fonu: Yeni Bir Çıkmaz Mı?", *MESS, Mercek Dergisi*, Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, 56–58.
- Tatlıdil, H. ve Özgürlük, B. (2009/II), "İşgücü Piyasasında İllerin İşsizlik Risklerinin Analitik Hiyerarşi Süreci ile Belirlenmesi", *TİSK Akademi*, Cilt: 4, Sayı: 8, Ankara, 6–20.
- The U.S. Bureau of Labor Statistics, Employment Situation,
<<http://www.bls.gov/cps/lfcharacteristics.htm#unemp>>, 23.03.2010.
- TİSK, (2009), *İşgücü Piyasası Bülteni- Ocak 2009*,
<<http://www.tisk.org.tr/download/shb/2901.pdf>>, 29.03.2010.
- Tuncay, C. (Ekim 2009), "İşsizlik Sigortası Fonu Amaç Dışı Kullanılmaya Başlandı", *MESS, Mercek Dergisi*, Yıl: 14, Sayı: 56, İstanbul, 25–29.
- Tuy, Phan, H. Ellen ve D. Price, (2001), "Değişen İşgücü Piyasasında Kamu İstihdam Hizmeti", *UÇÖ*,
<<http://www.ilo.org/public/turkish/region/eurpro/ankara/publ/ilokamu.pdf>>,
02.11.2009.

- TÜİK, Hanehalkı İşgücü İstatistikleri 2004, Yayın No: 3023, Eylül 2006, Ankara.
- TÜİK, Hanehalkı İşgücü İstatistikleri 2005, Yayın No: 3044, Şubat 2006, Ankara.
- TÜİK, Hanehalkı İşgücü İstatistikleri 2006, Yayın No: 3069, Haziran 2007, Ankara.
- TÜİK, Hanehalkı İşgücü İstatistikleri 2007, Yayın No: 3313, Eylül 2009, Ankara.
- TÜİK, Hanehalkı İşgücü İstatistikleri 2008, Yayın No: 3348, Kasım 2009, Ankara.
- TÜİK, HİA, <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=25&ust_id=8>, 15.10.2009.
- Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, (Aralık 2008b), *2009–2011 Performans Programı*, İdari Mali İşler Dairesi Başkanlığı, <http://statik.iskur.gov.tr/tr/rapor_bulten/2009_2011_donemi_performans_programi.pdf>, 10.11.2009.
- Türkiye İş Kurumu Raporu (2007), *Kamu İstihdam Kurumları ve Avrupa İstihdam Stratejisi Konulu Belçika 2007 Raporu*.
- Türkiye İş Kurumu, (2005), *Yurt Dışı Toplantı Raporu 2005 Fransa*.
- Türkiye İş Kurumu, (2008a), *2008 İstatistik Yıllığı*, <http://statik.iskur.gov.tr/tr/ark/ark/2008tr_dosyalar/22.pdf>, 29.10.2009.
- Türkiye İş Kurumu, (2008c), *Yurt Dışı Toplantı Raporu 2008 İsveç-Danimarka*.
- Türkiye İş Kurumu, (Ekim 2009), *Aylık İstatistik Bülteni*, <<http://statik.iskur.gov.tr/tr/ark/ark/ekim.htm>>, 10.11.2009.
- Türkiye İş Kurumu, (Temmuz 2009), *Aylık İstatistik Bülteni*, <<http://www.iskur.gov.tr/LoadExternalPage.aspx?uicode=statikistatistikindex>>, 10.11.2009.
- Türkiye İş Kurumu, <<http://statik.iskur.gov.tr/tr/O2S2/gladinsi/zddd.pdf>>, 11.11.2009.
- Türkiye İş Kurumu, *Özel İstihdam Bürolarının Faaliyetleri*, <<http://www.iskur.gov.tr/LoadExternalPage.aspx?uicode=statozelistihdamburofaal>>, 29.03.2010.
- Türkiye İş Kurumu, *Stratejik Plan 2008–2012*, <http://statik.iskur.gov.tr/tr/rapor_bulten/2008_2012%20stratejik_plan%20.pdf>, 12.11.2009.
- Uçkan, B. (2002), “Geçici İstihdam Büroları ve CIETT, *İşveren Dergisi*, <http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=521&id=31>, 09.07.2009.
- WAPES, <<http://wapes.org/Anglais/interface.asp?menu=11&ssmenu=32>>, 10.09.2009.
- Yıldrak N., B. Gülçubuk, S. Gün, E. Olhan ve M. Kılıç (Temmuz 2003), *Türkiye’de Gezici ve Geçici Kadın Tarım İşçilerinin Çalışma ve Yaşam Koşulları ve Sorunları*, Tarım-İş Sendikası, Yayın No: 2003/4, Ankara.

- Yöney, Z. ve N. Özel (2003), “Uludağ Üniversitesi Meslek Yüksekokullarında Okuyan Öğrencilerin Çalışma Hayatından Beklentileri Üzerine Bir Değerlendirme”, *İşgüç Dergisi*, Sayı: 5, Sayı: 1, <<http://www.isguc.org/?p=article&id=26&vol=5&num=1&year=2003>>, 15.10.2009.
- Yükseler, Z. ve T. Ercan (Mart 2008), “Türkiye’de Hanehalkı: İşsizlik, Gelir, Harcama ve Yoksulluk Açısından Analizi”, *TÜSİAD-TCMB Küresel Ekonomiye Entegrasyon Sürecinde Büyüme Dizisi No: 2*, T.C. Merkez Bankası - TÜSİAD-TÜSİAD ve Koç Üniversitesi Ekonomi - Araştırma Formu, Yayın No: TÜSİAD-T/2008–03/455, İstanbul, <http://www.tusiad.org.tr/FileArchive/HH_GENEL_SON.pdf>, 23.03.2010.

Sömürü, Koruma ve Pozitif Ayrımcılıktan Çalışma Hayatının Egemen Gücü Olmaya Doğru Kadınlar: 21. Yüzyıl ve Pembeleşen Çalışma Hayatı

Sayım YORGUN

sayimyorgun@gmail.com

Women on the Path of Domination from Exploitation, Protection and Positive Discrimination: XXI. Century and Pinky Working Life

Abstract

Role of women in society has always been discussed extensively, and industrialization gave an impetus to more debates about women's role in labor market. Women and children were always preferred because of their lower cost and meek nature. They are exploited as an alternative workforce to break down men's monopoly. 21st century woman workforce was always exploited and oppressed. And now they are on the way of emancipation. Industrialization's pace, cultural and educational development have exhibited that woman workforce is not an alternative but a mainstream workforce. This phenomenon emerged due to four reasons. These are technological advancement, sectoral alternation, judicial and socio-cultural changes. Everyone can portray lots of different future scenarios for women, because each scenario has its own justifications and testimonies. It is obvious that 21st century will be an enlightened era for women, as they are becoming more and more advantageous in new production-system, where esthetics and emotional intelligence plays more important role than physical power.

Key Words : The future of women workers, Pinky Working Life, Exploitation, Protection, Positive Discrimination.

JEL Classification Codes : J21.

Özet

Kadınların toplum hayatındaki yeri her zaman yoğun tartışma konusu olmuş, sanayileşmeyle birlikte çalışma hayatında kadının yerine yönelik tartışmalar yoğunluk kazanmıştır. Kadınlar ve çocuklar ucuz ve uysal işgücü olmaları nedeniyle çalışma hayatında tercih edilmişler, erkek işgücünün tekelini kıran alternatif işgücü kaynakları olmuşlardır. 21. Yüzyıla kadar ezilen ve sömürülen kadın işgücü, giderek bu olumsuz statüsünden kurtulma sürecine girmiştir. Sanayileşme sürecinin hızlanması, eğitim ve kültürel değişim özellikle kadınların gelişimini olumlu yönde etkileyerek, kadınların işgücü piyasasının yedek işgücü kaynağı olmadıkları gerçeğini gün yüzüne çıkarmıştır. Çünkü kadının çalışma hayatında yer almasını kolaylaştıran dört temel değişim yaşanmaktadır. Bunlar; teknolojik gelişmeler, sektörel değişim, hukuki ve sosyo-kültürel değişikliklerdir. Kadınların geleceğine ilişkin çeşitli senaryolar üretmek mümkün, çünkü her senaryo kendine uygun ispatlar bulabilecektir. Ancak 21. yüzyıl kadınların daha parlak bir geleceğe sahip olacakları yüzyıldır. Çünkü fiziki gücün önemini yitirdiği, estetiğin ve duygusal zekânın önemli hale geldiği yeni üretim tarzında, kadınlar dezavantajlı konumdan avantajlı konuma gelmektedirler.

Anahtar Sözcükler : Kadın İşçilerin Geleceği, Pembeleşen Çalışma Hayatı, Sömürü, Koruma, Pozitif Ayrımcılık.

1. Giriş

Tarım toplum düzeninde hâkim olan üretim ve yaşam tarzı, kadın ve erkek arasındaki eşitsizlikleri bünyesinde barındırmasına karşılık, çalışma hayatında var olan eşitsizlikler çok fazla ön plana çıkmamış, daha çok aile yaşamındaki eşitsizlikler gündeme gelmiştir. Kadının hem tarlada hem de evde çalışmasına duyulan tepkiler dile getirilmiş, kadının evde ve işteki sorumluluğunun fazla olduğu, ezildiği, bedenen çok ağır bir yükte karşı karşıya kaldığına yönelik eleştiriler yapılmıştır. Ancak, sanayileşme süreciyle birlikte tarım toplum düzeninin değişmesi, kadının ev ekonomisi içinde yaptığı çalışmasının ücretli çalışmaya dönüşmesi, çalışma hayatında kadının yerini farklı açılardan tartışma gündemine taşımış, bu tartışma kadınların haklarının yenilmesi boyutundan, kadınların sömürüldüğü noktasına ulaşmıştır. Çünkü kadınların içinde buldukları zor şartları hak kaybı ile ifade etmek mümkün olmamış, "sömürü" kavramı kadınların içinde buldukları şartları anlatmak için en uygun kavram olmuştur.

Hızlı sanayileşme ve rekabet, daha ucuz işgücü arayışını ön plana çıkardığından, çocuklar ve kadınlar pazarlık güçlerinin zayıf olması münasebetiyle sanayi toplum düzeninde sermayenin ilgi odağı olmuştur. Sanayi üretiminin altın çağı diyebileceğimiz dönem ile birlikte istihdamda ortaya çıkan artış, kadın işgücüne olan talebi daha da artırmış, ucuz ve uysal işgücü olması nedeniyle de, kadın işgücü işverenler tarafından tercih edilmiştir.

Erkek işgücünün pazarlık gücünü kırmak, zaman zaman ortaya çıkan direnişleri durdurmak gibi farklı amaçlarla ihtiyaç duyulan kadın işgücü, üretim tarzında ortaya çıkan ilerlemelerle birlikte talep edilen işgücü olmaktadır. Kas gücüne dayalı işgücü ihtiyacının azalması, kadınlar lehine yapılan ulusal ve uluslararası düzenlemeler, kadınların eğitim seviyelerinin yükselmesi, mesleki eğitim almaları, fordist üretim tarzının yayılması, yeni istihdam modelleri, otomasyonun çalışma hayatında daha çok yer alması gibi gelişmeler bu süreci beslemektedir.

19. ve 20. yüzyılda kadınlar; ucuz, pazarlık gücü zayıf ve yedek işgücü olarak görülmüş, ancak bu realite 21. yüzyıla birlikte değişme eğilimine girmiştir. Özellikle yüksek teknolojik gelişmeler ve hizmetler sektörünün ön plana çıkmasıyla birlikte kadın işgücü geçmiş şartlarla karşılaştırıldığında çalışma hayatında avantajlı bir konuma yükselmektedir. Estetik ve duygusal zekânın ön plana çıktığı çalışma hayatında tercih edilen kadın işçiler yeni bir dönemle karşı karşıyadır. Ancak kadın sorunlarının geçmiş yüzyıllardaki alışkanlıklardan hareket edilerek ele alınıyor olması, bu yüzyıla ilişkin gelişmelerin görülememesine ve kadınların bu yeni şartlara hazırlıksız yakalanmasına yol açabilir. Bu nedenle 21. Yüzyılda çalışma hayatının kadınlara sunacağı tarihi fırsatlara dikkatleri çekmek, kadın işçilerin yedek işgücü olmaktan çıkıp çekirdek işgücü olmaya doğru hızla ilerledikleri gerçeğini göz ardı etmemek gerekmektedir.

Bu araştırmanın amacı kadın işgücünün 21. yüzyılda kazanacağı önemi ortaya koymak, ortaya çıkan ve çıkacak gelişmelerin kadınları nasıl etkileyeceğini ve çalışma hayatının pembeleşmesinin kadın işgücü üzerindeki olası olumlu etkilerini tartışma gündemine taşımaktır. Bu çalışmada kadın işgücü açısından öncü role sahip ülkelerdeki gelişmeler esas alınmış, diğer ülkelerdeki gelişmeler ve kadınların yaşadıkları sorunlar araştırma kapsamına alınmamıştır.

2. Çalışma Hayatı ve Kadınlar

Tarihsel gelişim genel bir değerlendirmeye tabi tutulduğunda her toplum cinsiyete dayalı ayrımcılığı farklı boyutlarda yaşamış, bu değişkenlik toplumların dini, tarihi ve kültürel değerleri ile üretim ilişkilerine, sanayileşme seviyelerine bağlı olarak farklılık göstermiştir. Bu farklılıklar insanoğlunun oluşturduğu ilkel topluluklardan itibaren kendisini göstermektedir. Kadınlar, zaman zaman toplum içinde iyi, güçlü konumlara sahip iken ağırlıklı olarak ikinci plana itilmiş, sömürülmüşlerdir.

Toplum bilimciler; göçebe olarak yaşayan avcı-toplayıcı toplumlarda kadının aile içindeki iş payının daha çok ve önemli olduğunu belirtmektedirler. Bu toplumlarda, erkek avlanma, kadın ise toplama işini üstlenerek, biyolojik farklılaşma temeline dayanan ilk ekonomik işbölümü yapılmıştır (Şenel, 1985: 52). Bu işbölümü gördüğü gibi fiziki özelliklere göre yapılmış, daha sonraki dönemlerde de sosyo-kültürel değişiklikler, üretim tarzında ortaya çıkan gelişmeler cinsiyete dayalı ayrımcılığı derinleştirmiştir.

Cinsiyete dayalı işbölümü; en eski ve yaygın biçimiyle kadınların ev işleri ve çocuk yetiştirme (ekonomik olmayan faaliyetler); erkeklerin ise (iktisadi) piyasa işlerini yerine getirmesi şeklinde gözlenmektedir. Ayrıca cinsel işbölümünün, işgücünün mesleki dağılımı açısından 'kadınların piyasada gördükleri işlerin evde yaptıklarının bir benzeri ve uzantısı şeklinde olmasına yol açtığı da söylenebilir (B.Lloyd, 1975: 1). İnsanoğlunun yerleşik düzene geçmesiyle birlikte yeni bir iş bölümü ortaya çıkmış, tarımsal üretim ve toplumsal yapı fiziki güce dayalı üstünlüklere göre şekillenmiştir. Cinsel işbölümünün en kesin biçimde kadınlara yüklediği görevler, çocuk yetiştirmek ve bunun ortaya çıkardığı sorumluluklar kadınları önce aile içinde, sonra toplumda ve çalışma hayatında etkileyerek, ikincil bir konuma sürüklemiştir. Sanayileşme hareketiyle birlikte üretim sürecinde makinelerin kullanılmasıyla kadınların sanayi üretimde yer alması ve sanayi toplum düzeni kadının yerini tekrar değiştirmiş, ücretli kadın işgücü bugünkü anlamda yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bir yönüyle çalışma hayatında daha fazla yer almaya başlayan kadınlar, diğer yönüyle sömürülen hem ev hem de işyerindeki rolleri artan kadınların varlığı, savaşlar nedeniyle erkekler fiziki üstünlüklerini güçlendirirken, kadınlar geri planda erkeklerden boşalan alanlarda yer almaya başlamıştır. Özellikle I. ve II. Dünya Savaşı yıllarında ve sonrasında erkeklerden boşalan işlerin kadınlar tarafından yapılması, iş hayatında kadınların daha fazla yer almalarına yol açmıştır.

Erkekler, iş piyasasında sadece işgücü olarak ön planda olmadı, yönetici ve işveren konumunda olanlar da erkekti ve iş hayatı erkeklerin beklenti ve taleplerine göre şekilleniyordu. İşgücünün sömürsünden doğan sendikal hareket de erkek egemen yapılar olarak ortaya çıktı ve bu yapılarını önemli ölçüde halen korumaktadırlar. Gerek iş organizasyonları içinde gerekse hayatın diğer alanında kadınlar hep yedek konumdaydı. Ev ve iş hayatının sorumlulukları kadınların dünyasını ikiye bölerken, erkekler kurdukları dünyalarında kadınlara oranla daha rahat yaşıyorlardı. Çünkü tek bir dünyaları vardı ve oradaki başarıları erkekleri mutlu ediyordu. Hatta “her başarılı erkeğin arkasında kadın var” anlayışı bu tespiti çok açık bir şekilde desteklemekte; kadın, erkeğin çalışma hayatında başarılı olması için çaba gösteren birey olarak tanımlanmaktadır.

Çalışma hayatındaki cinsiyet ayrımını usta ve vasıflı işçiler, mevcut pozisyonlarını kadınlara karşı korumak için yaptıkları işlerin ağır bedensel, zihinsel güç ve üretim bilgisi gerektirdiğini ileri sürerek kendilerini farklı bir konuma oturtmuşlardır. Fiziki gücün egemen olduğu, erkek egemen iş piyasasında ortaya çıkan sonuç cinsiyet esasına dayalı ayrımcılık olup, kadınların bedensel ve zihinsel yetenekleri geri plana itilmiştir. Sadece cinsiyete dayanarak işleri ve işçileri bölmek de ayrımcılıktan başka bir şey değildir.

3. Kadının Çalışma Hayatında Yer Almasını Kolaylaştıran Gelişmeler

Sanayi üretim sürecinde kadının uysallığı gayet tabii ki zaman içinde çekilen acıların etkisiyle tepkiye dönüştü ve hak arayışları gündeme geldi. Seçme seçilme hakkından, işyeri ve toplumdaki ayrımcılığa kadar çok geniş bir alanda hak mücadelesi ortaya çıktı. Genel anlamada kadın hakları olarak ifade edebileceğimiz bu süreç örgütlü işçi kadınların mücadelesiyle başladı. İşyerlerinde kadınlara yönelik sömürüye karşı ortaya çıkan mücadele zamanla hayatın her alanında kadınlara yönelik var olan her türlü haksızlığa karşı yürütüldü. Bu mücadelede önemli kazanımlar elde edildi ve gerek işyerlerinde gerekse hayatın içinde kadınlar nispeten daha özgür olmaya başladı.

Kadınları iş piyasasında etkili bir konuma getiren gelişmeler hiç kuşkusuz kendiliğinden ortaya çıkmadı. Toplumsal gelişmelerden ekonomik gelişmeye, teknolojik ilerlemelerden üretim tarzlarında ortaya çıkan değişime kadar pek çok faktör etkili oldu. Özellikle ortaya çıkan sektörel değişimin çok önemli bir paya sahip olduğunu ve bu önemin önümüzdeki yıllarda daha da artacağını ifade etmek mümkündür. Kadının çalışma hayatında yer almasını kolaylaştıran faktörleri dört başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar; teknolojik gelişmeler, sektörel değişim, hukuki ve sosyo-kültürel değişikliklerdir.

3.1. Teknolojik Gelişmeler

Sanayi devrimden beri sosyal bilimciler, teknolojik değişmeyi verimliliği arttırması ve bilgi akışını kolaylaştırması gibi nedenlerle ekonomik büyüme ve ekonomik yapılarda değişimin en önemli kaynaklarından biri olarak görmektedir. Ancak, sanayi ötesi toplum yaklaşımında yeni teknoloji, sanayi-ötesi dönüşümün yegâne kaynağı ve motor gücüdür. Teknolojik gelişmeler çok önemli olmasına rağmen diğer gelişmelerle birlikte modern kapitalist ülkelerde iş, istihdam ve vasıflarda meydana gelen dönüşümü etkileyen yeni teknoloji ile birlikte pek çok faktör bulunmaktadır. (Parlak, 2004: 114). Bu nedenle diğer faktörlerle birlikte teknolojik değişimin önemli etkiler ortaya çıkardığı tartışmasız bir gerçektir.

Kadınlar yaşadıkları toplumda ekonomik faaliyetlere hep katılmışlardır, ancak ücretli olarak çalışmaları sanayi toplum düzeninde söz konusu olmuştur. Ortaçağ Avrupa'sında terziilik, ayakkabıcılık ve fırıncılık kadınların erkekler ile birlikte en yoğun çalıştıkları işkollarının başında yer almış, sanayi devrimini izleyen yıllarda, dokuma sektöründeki gelişmelere paralel olarak kadın işgücünün sayısı hızla artmış, teknik gelişmelerin, üretim tekniğini basitleştiren makinelerin, işbölümü ve uzmanlaşmanın kadın emeğinden yararlanmayı kolaylaştırması ve dokuma sektöründe kadın işgücünün, erkeklerden daha başarılı ve ucuz olması kadın işgücünün istihdamdaki önemini arttırmıştır (Ertürk, 2008: 9).

Endüstrileşmeyle birlikte üretim anlayışının değişmesi, kas gücünü ikame eden makinelerin ön plana çıkması, kitlesel üretim ihtiyacı, yaş ve cinsiyet ayrımı gözetmeksizin insanları ücretli işçi statüsüne dönüştürmüş ve işçiler, eş ve çocuklarıyla birlikte çalışmak zorunda kalmıştır. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı teknoloji sadece üretimde kullanılan bir araç değildir, aynı zamanda sosyolojik boyutu da olan bir gelişmedir. Teknolojik ilerlemeler üretim alanındaki verimliliği artırırken, “kadın işi ve erkek işi” kavramındaki keskinlik giderek azalmaya başlamış ve cinsiyete dayalı iş bölümü geçmişle mukayese edildiğinde eski önemini yitirme sürecine girmiştir.

Teknolojik gelişmeler iki açıdan kadınların çalışmalarını olumlu yönde etkilemektedir. Birincisi üretim ve hizmetlerde kullanılan yüksek teknolojik gelişmeler kadınların çalışma hayatında yer almalarını kolaylaştırmakta, ikincisi ise kadınların ev işlerindeki işlerini azaltan veya kolaylaştıran gelişmelerdir. Bu gelişmeler kadınları daha bağımsız kılmakta, önümüzdeki yıllarda kadınların hayatını daha çok etkileyecek ve çalışma hayatında kadınlar için ayak bağı olan faktörlerin etkilerini daha da azaltacaktır. A.Myrdal ve Viola Klein'a göre ev iş yükünü azaltıcı belli başlı faktörler şunlardır:

- 1) Ailenin küçülmesi, çekirdek aileye geçiş,
- 2) Eskiden ev işleri kapsamında olan ekmek pişirme, elbise dikme, yiyecek

hazırlama ve bunun gibi işlerin piyasada yapılmaya başlanması,

- 3) Ev işlerini kolaylaştırıcı alet ve cihazların yaygınlaşması,
- 4) Ev işlerinde etkinliği artırıcı yöntemlerin (ev ekonomisi) gelişmesi (Myrdal ve Klein, 1968: 4–5).

Sanayileşmeyle birlikte evlerden işyerlerine doğru yaşanan akış değişim eğilimine girmiş ve iki yüzyıldır yoğun olarak ev dışında yürütülen işler, yüksek teknolojik gelişmelerle ev içi çalışmalara dönüşmeye başlamıştır. Çünkü geçmişte var olan evde çalışma günümüzde yüksek teknolojinin verdiği imkânlarla yeniden şekillenmekte ve yüksel gelir getiren işler teknolojinin sunduğu fırsatlar nedeniyle evde yapılabilmektedir. Bu tip çalışma ev dışı düzenli istihdamın ev içine uzantısı şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu değişim de kadın işgücünü olumlu yönde etkilemektedir.

Ekonomik, teknolojik, üretim ve hizmetlerde ortaya çıkan gelişmelerle gündeme gelen esnek çalışma biçimleri kadınların iş hayatında daha fazla yer almalarını sağlamakta; ancak bu çalışma biçimleri kadının güvencesiz işlerde çalışmasına yol açtığı düşüncesiyle eleştirilmektedir. Kadın işgücünü olduğu gibi erkek işgücünü de etkileyen ve kadınların istihdam edildikleri az güvenceli, esnek çalışma biçimlerinin erkekler arasında da hızla yayılması yeni çalışma biçimlerinin sadece kadınlara yönelik olmadığı sonucunu doğurdu. Bu nedenle esneklik dönemi kadınlar kadar erkeklerin de işgücünün riskli biçimlerine itildiği, daha genelleşmiş güvensizlik ve istikrarsızlığın dönemidir (Standing, 1999: 583). Bu eğilim hem erkek hem de kadın iş gücünün pazarlık gücünü azaltmaktadır. Ancak günümüzün kadınları esnek iş piyasasında biraz daha şanslı olup, genelde daha geniş, sürekli ve işgücü piyasasına daha fazla katılma imkânlarına ve beklentilerine sahiptirler. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı kadınların iş hacimleri erkeklerin düzeyine yaklaşmaktadır (Hartmann, Heidi ve Tilly, 1986: 61).

Yeni çalışma şartlarının ortaya çıkardığı istihdam biçimleri esnek çalışma yapmak isteyen kadın ve erkek işçilere alternatifler sunarken; iş güvencesi, ücretler ve çalışma şartları açısından işverenin egemenliğine yol açan sonuçlar da doğurmaktadır. Bu gelişmeler iş piyasasında ağırlıklı olarak kadınları ilgilendiren güvencesiz işlerde erkeklerin de çalışmasına yol açmakta ve erkeklerin çalışma şartları da gerilemektedir. Başka bir ifadeyle çalışma şartları kadınlar açısından geçmişle karşılaştırıldığında az da olsa iyileşme eğilimine girmesine karşın, erkeklerin çalışma şartlarında ortaya çıkan gerilemeler nedeniyle kadın ve erkek çalışanlar arasındaki fark azalma eğilimine girmiştir.

Netice itibarıyla kol ve beden gücüne dayalı işler ne kadar azalır ve modern sanayi ne kadar gelişirse çalışma hayatındaki erkek egemenliği o kadar azalacaktır. Yeni üretim tarzları, mikro teknolojik gelişmeler “bu yüzyılda çalışma hayatında kadının adı var” düşüncesini öne çıkarırken, aynı zamanda kadın işgücü temel işgücü olmaya ve çalışma hayatında hem sayı itibarıyla hem de fonksiyonlarıyla etkili olacaktır. Biyo-

teknoloji, nano-teknoloji ve çevre teknolojilerinin gelişmesi ve kadın istihdamının bu alanlara yönelmesi, hizmetler sektörünün öneminin artması kadınların istihdamını olumlu etkilemektedir. Ancak yazılım ve donanım gibi alanlar işçiler için istihdam sağlayan, ileri teknolojik birikimin doğurduğu işlerdir ve yüksek teknolojik birikim gerektiren işlerde kadın istihdamının henüz düşük olması bir handikaptr. Gelecekte istihdamın artacağı bu alanlarda kadınların yer alması önem taşımakta, bu nedenle kadınlar önümüzdeki dönemde en büyük mücadeleyi ileri teknolojik bilgi gerektiren bu işlerde çalışmak için vereceklerdir.

Kadınların çalışma hayatında daha fazla yer aldığını görmek için son istatistikî verilere bakmak yetecektir. Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde 2007 yılında toplam istihdamın %44,6'sını kadınlar oluşturdu. 2007 yılında AB'ye üye 27 ülkede ortalama kadın istihdam oranı 15-64 yaş grubunda %58 ve 55-64 yaş grubunda %36 oldu. Kadın istihdamının en yüksek olduğu ülkelerde kadınların oranları; Danimarka'da %73, İsveç'de %71,8, Hollanda'da %69,6'dır. En düşük kadın istihdamına sahip olan İtalya'da bu oran %46,6'dır. (İşveren Dergisi, 2008: 49). Şirketlerin Yönetim Kurulu Üyeleri içinde kadınların oranı İsveç'de %27, Finlandiya'da %20'dir. Şirket Yönetim Kurulu Başkanları içinde kadın oranı Bulgaristan'da %17, Çek Cumhuriyetinde %15, Polonya'da %11'dir (İşveren, 2009: 77). Mevcut oranlardan da anlaşılacağı üzere kadın istihdamı her alanda artmakta, erkek işgücününün iş piyasasındaki üstünlüğü aşağı inmektedir.

1970'lerden bu yana küresel ekonomi, artan bir işgücü piyasası esnekliği ve piyasa düzenlemeleri döneminde ki bu dönem yeni teknolojilerin, yeni işgücü kontrol sistemlerinin gelişmiş biçimlerinin tüm dünyada işgücü katılımını dönüşüme uğrattığı bir dönemdir. Bu süreçte, kadın çalışanlar işlerin birçoğunda erkekler kadar hesaba katılıyor olacaklardır (Standing, 1999: 583).

Sanayileşmekte olan bir toplumda kadının toplumdaki yeri eşitsizlikler ve kadınlar aleyhine olurken, gelişmiş sanayi toplumlarında kadının yeri erkeğin konumuna ya eşit ya da kadının lehine gelişmiştir. 20. Yüzyılda toplumsal yapılar ağırlıklı olarak erkek egemen yapılara sahip olmasına karşılık, yüzyılın sonuna doğru kadınlar özellikle gelişmiş ülkelerdeki çalışma hayatında önemli bir konuma yükselmiş, 21 yüzyılda kadın işgücü oranının geniş iş piyasalarında eşit veya egemen konuma gelmesi yüksek ihtimaldir. Sonuç itibariyle beden gücüne dayalı çalışma hayatından yüksek teknolojinin egemen olacağı çalışma hayatına doğru yol aldıkça kadınların iş piyasasındaki ağırlığı artacaktır.

3.2. Sektörel Değişim

Sanayileşmenin gelişmesiyle tarım sektörü küçülürken hizmetler sektörü hızla büyümüş, bu büyüme trendi hizmetler sektörünü sıralamada birinci konuma yükseltirken, kadın işgücünü de olumlu yönde etkileyerek, çalışma hayatında kadınların ağırlıklı bir konuma yükselmelerine yol açmıştır. Kadın işgücününün artışı hizmetler sektöründeki

değişiklikten kaynaklanmaktadır (Hartmann, Heidi ve Tilly, 1986: 6). MacDonald ve Sirianni, yakın temas gerektiren hizmetlerdeki işler için, “duygusal proleter” karakter yapısının belirli mesleklerde şart koşulduğunu ifade ediyor. (Munro, 2009: 51) Bu değişimin de kadınları avantajlı bir konuma getireceği açıktır.

Tablo 1’de görüldüğü gibi 2007 yılında yapılan sektörel araştırma sonuçlarına göre 27 AB üyesi ülkede tarım kesimindeki istihdam oranı %5,6, sanayi sektöründe 27,7, hizmetler sektöründe 66,7’dir. AB ülkelerindeki istihdamın dağılımını cinsiyet esasında değerlendirdiğimizde erkeklerin sanayi sektöründeki oranı %38,2 iken kadınların oranı %14,6’dır. Erkeklerin hizmetler sektöründeki istihdam oranı %55,5 iken kadınların oranı %80,7’dir. Bu oranlardan da anlaşıldığı gibi hizmetler sektörüne doğru istihdamın yayılması kadın işgücünü olumlu yönde etkilemektedir.

Kadınların işgücündeki yeri sadece sektörel değişimden etkilenmemekte, özellikle enformel sektörde ortaya çıkan büyümenin de kadın istihdamında etkili olduğu bir gerçektir. Geleneksel olarak kadınlarla ilişkilendirilen, güvencesiz, düşük ücretli, düzensiz istihdam türleri, geleneksel olarak erkeklerle ilişkilendirilen düzenli, sabit, manuel ya da vasıf temelli istihdam türlerine oranla yayılmaktadır (Standing, 1999: 599). Hizmetler sektöründe gerçekleşen büyüme, nitelikli kadın işgücü için yeni fırsatlar yaratırken, geniş ve niteliksiz kadın işgücünün istihdamında gözlenen artış gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin büyük kısmında yaygınlaşan enformel ekonomi, sanayi ve hizmetlerdeki enformel istihdama bağlı olmaktadır (Toksöz, 2008: 7). İşgücü piyasasında ortaya çıkan esnekleşme trendi daha çok kadının iş piyasasına katılmasına neden olduğundan ve kısmen iş piyasası kadınlara yarar sağladığından “kayıt dışılık” küresel işgücü piyasasının “feminizasyonu” olarak tarif edilmektedir. Ancak bu gerçek yoksul ülkeler için geçerli değildir. O ülkelerde sosyal güvenlik nüfusun çok azını kapsamaktadır (Kabeer, 2004: 4).

Kadın işgücünün öncelikle hizmetler sektöründe yönetim kademesine doğru ilerlemesi daha çok kadının hem hizmetler hem de sanayi işletmelerinde yönetici olması kadınlara yönelik ayrımcılığın kaldırılmasında önemli bir rol üstlenmektedir. Ayrıca kadınlar sadece çalışan veya yönetici olmak konumundan işveren konumuna doğru da yol almakta, bu gelişmeler kadın iş gücünün günümüzde ulaştığı seviyeyi desteklemektedir.

Tablo: 1
İstihdamın Sektörel Dağılımı, 2007 (15 + yaş)

	Toplam			Erkek			Kadın		
	Tarım	Sanayi	Hizmetler	Tarım	Sanayi	Hizmetler	Tarım	Sanayi	Hizmetler
İngiltere	1,4	22,1	76,54	1,9	33,0	65,1	0,8	9,5	89,8
Belçika	1,9	24,4	73,8	2,3	35,0	62,7	1,3	11,0	87,7
Almanya	2,2	29,8	67,9	2,8	41,4	55,8	1,6	16,0	82,4
İsveç	2,3	21,6	76,1	3,4	32,9	63,7	0,9	9,1	89,9
Danimarka	3,0	23,2	73,8	4,2	32,7	63,1	1,5	12,4	86,0
Hollanda	3,1	20,0	76,8	4,1	29,9	66	2,0	8,2	89,9
Fransa	3,4	23,3	73,3	4,6	33,6	61,8	2,1	11,5	86,3
Çek Cum.	3,6	40,2	56,2	4,4	50,3	44,3	2,5	26,8	70,6
İtalya	4,0	30,2	65,8	4,6	39,1	56,3	3,1	16,5	80,5
İspanya	4,5	29,3	66,1	5,6	41,6	52,7	3,0	11,6	85,3
Macaristan	4,6	32,7	62,8	6,5	42,2	51,3	2,3	21,2	76,5
Estonya	4,7	35,2	60,0	6,4	48,2	45,4	3,0	22,0	74,9
AB-27	5,6	27,7	66,7	6,3	38,2	55,5	4,7	14,6	80,7
İrlanda	5,6	27,2	67,2	8,8	39,8	51,5	1,3	10,6	88,1
Avusturya	5,7	27,3	67,0	5,6	39,1	55,3	5,9	12,9	81,1
Bulgaristan	7,5	35,5	57,0	9,2	41,6	49,2	5,7	28,5	65,8
Slovenya	9,9	35,2	54,9	9,6	45,4	45	10,2	23,0	66,8
Yunanistan	11,5	22,5	66,0	11,0	30,5	58,5	12,4	9,9	77,7
Portekiz	11,6	30,5	57,9	11,1	40,9	47,9	12,2	18,3	69,5
Hrvatistan	13,0	30,6	56,4	12,0	40,3	47,7	14,3	18,5	67,3
Polonya	14,7	30,7	54,5	15,2	41,2	43,6	14,2	17,9	67,9
Türkiye	26,4	25,5	48,0	19,1	29,3	51,6	47,4	14,8	37,8
Romanya	29,5	31,4	39,0	28,3	37,0	34,7	31,0	24,7	44,3

Kaynak: İşveren Dergisi, 2008: 50.

Geçmişte kadınlar, “kadın işi” olarak tanımlanan sınırlı işlerde çalışma imkânına sahipken, günümüzde kadın ve erkek işi ayrımı azalmakta, erkek işi olarak bilinen işlerin önemli kısmında kadınlar da çalışmaktadır. Kadınların beyaz yakalı işlerde çalışma oranı 1950’de %52,5 iken 1980 yılında %63,5’e yükselmiştir (Hartmann, Heidi ve Tilly, 1986: 18). Bu süreç günümüzde de devam etmekte, AB ülkelerinde kamu görevlileri içinde 1. ve 2. düzeyde yetki sahibi kişilerin (Bakanlık Müsteşarı ve Müsteşar Yardımcıları) yaklaşık üçte biri kadındır (%29 ve %34). Birinci düzey yöneticiler açısından İspanya’da kadınların oranı %63’e çıkmaktadır (İşveren, 2009: 75).

Sektörel değişimin kadın işgücü oranının istidama etkisi yapılan istatistikî çalışmalarda da açıkça görülmektedir. Bu yüzyılda hizmetler sektörünün temel sektör olacağı gerçeğinden hareket edildiğinde kadın işgücüne duyulan ihtiyacın artacağını ve bu sektörde kadınların avantajlı konuma ulaşacakları gelişmelerden anlaşılmaktadır. 2000 ve 2007 yıllarında Avrupa’nın 27 ülkesinde istihdamda 14,6 milyon artış olmuş ve bu işçilerin 9,2 milyonu kadındır. 15–64 yaş arasındaki kadınların oranı 2007 yılında %58,3’e yükselmiş, bu oranın 2010 yılında %60’a yükseleceği beklenmektedir (<http://eur-lex.europa.eu>).

Son yirmi yılın en önemli değişimlerinden önde gelenlerinin arasında işgücü piyasasının feminizasyonu olduğunu iddia etmek hata olmaz (McDowell, 1991: 417) Sonuç itibariyle sanayiye dayalı üretim tarzı hızla yerini hizmetler sektörüne terk ederken, aynı zamanda çalışma hayatında da erkeklerin egemenliğini sarsmaya başladı.

3.3. Hukuki Gelişmeler

Kadına yönelik hukuk normlar iki değişik şekilde ortaya çıkmaktadır. Bu normların bir kısmı kadına karşı yürütülen ayrımcılığı önlemeye veya ortadan kaldırmaya çalışırken, diğer bir kısmı korumaya çalışmaktadır (Ertürk, 2008: 39). Kadın işgücünü korumaya yönelik düzenlemeler genel olarak değerlendirildiğinde kadınların istihdama katılımını desteklemeye ve istihdam edilenlerin korumasına yönelik olmak üzere iki ana eksen üzerinde geliştiği bilinmektedir. Çalışma hayatındaki hukuki düzenlemeler kadınların istihdamının ağırlıklı olarak teşvik edilmesinden, fırsat eşitliğine kadar geniş bir alanı kapsamıştır. Hiç kuşkusuz eşitliği esas alan düzenlemelerin yetersiz olduğu alanlarda pozitif ayrımcılığa yönelik düzenlemeler de esas olmuştur.

Amerika’da 1776 yılında kabul edilen Bağımsızlık Bildirgesi ve Fransız Devrimiyle temel insan haklarına yönelik düzenlemelerle eşitlik ilkesi kabul edilmiş ve bu belgeler kadın haklarının temelini oluşturmuştur. Feminist hareketin öncülerinden Olympe de Gouges (Marie Aubry) tarafından 1791’de “Kadın Hakları Beyannamesi” yayınlanmış, bu bildirgeyle; “Kadın özgür doğar ve erkeklerle eşit haklara sahip olur. Kanun önünde eşit olan bütün kadın ve erkek vatandaşlar, kabiliyetlerine göre ve faziletleriyle, yeteneklerinden başka hiçbir ayırım yapılmaksızın, yüksek onura, makamlara ve kamu görevlerine eşit olarak kabul edilebilmelidirler” (<http://www.pinn.net>). Bu bildirgeyle fırsat eşitliği istenmiş, her tür ayrımcılık reddedilmiştir.

1848’de Amerika’nın New York Eyaleti’nde Seneca Falls’da 1. Kadın Hakları Konvansyonu toplanmış ve bu konvansyona 260 kadın ve 40 erkek katılmıştır. Seneca Falls Bildirgesi, kadınların eşit haklara sahip olmalarını savunuyor ve “erkek, insan soyunu kadının yardımı ve desteği olmadan yönetemeyeceği için” kadınlara da oy hakkı verilmesi gerektiğini ileri sürmüştür (Bensadon, 1994: 42). ABD’de de 1963 yılında “Eşit Ücret Yasası (Equal Pay Act)” kabul edilerek çalışma yaşamında kadınlar ile erkeklerin ücretlendirilmesinde ayrımcılık yapılmaması yasal teminat altına alınmıştır. İngiltere’de 1970 yılında “Eşit Ücret Kanunu”nu, 1975 yılında da “Cinsiyet Ayrımcılığı Kanunu (Sex Discrimination Act)” yürürlüğe girmiştir. Bu kanun işe alma, iş ilişkisinin sona erdirilmesi ve çalışma ortamında cinsiyete dayalı ayrımcılık yapılmasını yasaklamıştır (Soysal, 2006: 4).

Kadın işgücünü korumaya yönelik düzenlemeler ulusal çapta olduğu gibi uluslararası düzeyde de yapılmış ve ulusal yasaları şekillendirmiştir. 1947 yılında Birleşmiş Milletler Teşkilatı içinde Kadının Statüsü Komisyonu kurulmuş, 1948 tarihli

İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi'nin 2. maddesinde "herkes, ırk, renk, cinsiyet, dil, din, siyasal ya da başka herhangi bir düşünce, ulusal ya da toplumsal köken, servet, doğuş veya başka herhangi bakımdan ayırım gözetilmeksizin bu Bildiride ilan olunan tüm haklardan ve özgürlüklerden yararlanabilir." hükmü yer almıştır. Yine aynı sözleşmenin 23. maddesinde:

1. Herkesin çalışmaya, işini serbestçe seçmeye, adil ve elverişli çalışma şartlarına ve işsizlikten korunmaya hakkı vardır.
2. Herkesin, hiçbir ayırım gözetilmeksizin, eşit iş karşılığında eşit ücrete hakkı vardır.
3. Çalışan herkesin kendisine ve ailesine insanlık onuruna yaraşır bir yaşam sağlayan ve gerektiğinde her türlü sosyal koruma yollarıyla da desteklenen adil ve elverişli bir ücrete hakkı vardır.
4. Herkesin, çıkarlarının korunması için sendikalar kurmaya ve bunlara katılmaya hakkı vardır.

Bu hükümleriyle kadın ile erkeğin çalışma yaşamında eşit şekilde yer almaları gerektiğine ilişkin temel kurallar getirilmiştir.

3 Eylül 1981 tarihinde yürürlüğe giren "Kadınlara Karşı Tüm Ayrımcılık Biçimlerinin Kaldırılması Sözleşmesi" kadın işgücünü korumaya yönelik yapılan düzenlemelerin en önemlilerindedir. Çünkü bu sözleşme yaşamın tüm alanlarını kapsayan bütünsel bir yaklaşımla, eşitliğe göndermede bulunarak eşitliği tanımlamıştır (Gülmez, 2009: 85). Kadınlara yönelik eşitsizliklerin ortadan kaldırılması, eşitliğin sağlanabilmesi için taraf ülkeleri düzenleme yapmaya zorlayan sözleşmenin 11. maddesi kadınların istihdamda karşılaştıkları eşitsizliklerin giderilmesine yönelik düzenlenmiştir. Sözleşmenin bu maddesine göre: İstihdam alanında ayrımcılığı kaldırmak için uygun önlemlerin alınması, özellikle çalışma hakkı, aynı istihdam olanaklarından yararlanma hakkı, meslek ve işini özgürce seçme hakkı, yükselme ve iş güvencesi hakkı, mesleksi eğitim hakkı, eşit ücret hakkı, eşdeğer bir iş için işlem eşitliği hakkı, sosyal güvenlik hakkı, sağlığın korunması ve çalışma şartları güvenliği hakkı konularında aynı hakların tanınmasını sağlamak için tüm uygun önlemlerin alınması; evlilik ya da analık nedeniyle ayrımcılığı önlemek ve gerçek çalışma haklarını güvenceye almak için uygun önlemler almayı üstlenmesi, gebelik ya da analık izni nedeniyle işten çıkarmanın yaptırımlara bağlanarak yasaklanması, ücretli analık izni verilmesi, gebe kadınlara özel koruma sağlanması konularında uygun önlemlerin alınması hüküm altına alınmıştır (Gülmez, 2009: 90).

Kadın işçiler sorununa yönelik önemli düzenlemeler ILO tarafından da yapılmış ve ILO'nun temel stratejik hedefleri arasında kadın ve erkeklerin insan onuruna yaraşır iş ve çalışma ortamına sahip olması yer almıştır. ILO'nun bu alanda yaptığı düzenlemelerin başında Her Nevi Maden Ocaklarında, Yeraltı İşlerinde Kadınların Çalıştırılmaması

Hakkında Sözleşme (45), Eşdeğerde İş için Erkek ve Kadın İşçiler Arasında Ücret Eşitliği Hakkında Sözleşme (100), Çalışma ve Meslek Bakımından Ayrımcılık Hakkında Sözleşme (111), Aile Sorumlulukları Olan Kadın ve Erkek İşçilere Eşit Davranılması ve Eşit Fırsatlar Tanınması Hakkında Sözleşme (156), Hizmet İlişkisine Son Verilmesine İlişkin Sözleşme (158), Gece Çalışması Hakkında Sözleşme (171), Kısmi Süreli Çalışma Hakkında Sözleşme (175), Kadının Doğum ve Doğum Sonrası Çalışması Hakkında Sözleşme (183)'leri yer almaktadır.

Kadın-erkek eşitliğine ilişkin düzenlemeler ILO sözleşmeleriyle de sınırlı kalmamış, bölgesel bir birlik olan Avrupa Topluluğu'nu kuran Roma anlaşmasında ve AB'nin müktesabatında kadın-erkek eşitliğine ilişkin hükümler yer almıştır. AB'de fırsat eşitliğinin başlangıç noktası, üye devletlerde kadın ve erkeklerin eşit iş için eşit ücret almaları gerektiğini hatırlatan 1957 Roma Anlaşması olmuştur (<http://www.euractiv.com.tr>). Kadınlara yönelik AB'de yapılan düzenlemelere yönelik 1975 tarihli 75/117 sayılı Kadın ve Erkekler için Ücret Eşitliği Direktifi ile Roma anlaşmasının 119. maddesindeki eksikliği gidermek amaçlanmış, direktifin birinci maddesi ile “eşit işe eşit ücret” kavramına yer verilmiştir. 1976 yılında kabul edilen 76/207 sayılı direktif konuya ilişkin kabul edilmiş ikinci direktiftir. Kadın ve erkek işçilerin işe alınma, mesleki eğitim, mesleki yükselme ve çalışma şartları bakımından eşit davranılması gereği düzenlenmiştir. Direktifin 2/1 maddesinde “cinsiyete dayalı doğrudan ve dolaylı ayrımcılık yaratılmasının eşit davranma ilkesine aykırılık oluşturacağı” yer almıştır. Yine direktifin 2/3 maddesinde “hamile kadının ve ananın korunmasına ilişkin hükümlerin eşit davranma ilkesini ihlal etmeyeceği ve hatta eşitsizlikleri önleyici hükümler olduğu” belirtilmiştir. 1978 tarihli 79/7 sayılı direktif ile sosyal güvenlik alanında kadın ve erkeğe eşit davranma yükümlülüğü getirilmiştir. Direktifin 4/2 maddesinde “ananın korunması hakkındaki özel düzenlemelerin eşit davranma ilkesini ihlal etmeyeceği” düzenlenmiştir. 1986 tarih ve 86/378 sayılı direktif ile işyerlerindeki sosyal güvenlik sistemlerinde kadın-erkek eşitliğinin sağlanmasına ilişkin hükümler kabul edilmiştir. 1992 tarih ve 92/85 sayılı direktif ile “Hamile, Loğusa, Emziren Kadınların İşyerinde İşgüvenliğinin ve Sağlığının Korunması” hedeflenmiştir. Avrupa Birliği kadın-erkek eşitliği konusunda sadece çıkardığı Direktifler ve diğer mevzuat yolu ile değil Çerçeve Programlar yolu ile de düzenlemeler yapmaya çalışmaktadır. Avrupa Komisyonu tarafından 2000/78/EC Sayılı İstihdam ve Meslek Hayatında Eşit Muameleye İlişkin Genel Çerçeve Direktifi ile eşit muamele ilkesinden doğrudan veya dolaylı olarak din ve inanç, yaş, sakatlık ve cinsiyet gibi nedenlerle ayrımcılık yapılmamasının anlaşılması gerektiği belirtilmiştir. 2001-2005 yılları arasında kapsayan 5. Kadın Erkek Eşitliği Programı'nda kadın istihdamın artırılması, kadın-erkek arasındaki ücret eşitsizliğinin giderilmesi, doğum izni ve çalışma saatlerinin iyileştirilmesi gibi çalışan kadınlara yönelik hedefler de belirlenmiştir.

Avrupa Komisyonu'nun Avrupa sosyal politikasına ilişkin 1994 tarihli Beyaz Kitap'ta, kadınların aile ve iş yaşamlarını kolaylaştırmayı amaçlayan öneriler sunulmuş, bunlardan biri 1996 yılından itibaren her yıl yayınlanmasına karar verilen Eşitlik

Raporudur. AB Konseyi 1995 yılında kadın ve erkek arasında fırsat eşitliğine yönelik yeni bir program kabul etti. 1996–2000 yılları arasını kapsayan bu program, fırsat eşitliği konusunu hem AB hem de ulusal, bölgesel ve yerel düzeyde tüm politika ve programlara dâhil etmeyi amaçladı. 1997 yılında imzalanan Amsterdam Antlaşması, kadın ve erkek eşitliğini AB'nin temel görevlerinden birisi olarak belirledi. Avrupa Komisyonu'nun 1 Mart 2006'da kabul ettiği ve 2006–2010 dönemini kapsayan Yol Haritası da cinsiyet eşitliğini her alanda sağlamayı hedeflemektedir. Bu kapsamda, ekonomik ve sosyal hayatta fırsat eşitliğini desteklemek, kadınlar ve erkekler için aile hayatı ve meslek hayatı arasında uzlaştırma sağlamaya yönelik politikaları teşvik etmek, kadınların ve erkeklerin karar alma sürecine dengeli katılımını teşvik etmek, eşitlik hakkını kullanma şartlarını güçlendirmek amaçlanmaktadır (<http://www.euractiv.com.tr>).

Hukuki alanda kadın erkek eşitliğine yönelik önemli düzenlemelerin AB mevzuatında yapıldığı, kabul edilen düzenlemelerden anlaşılmaktadır. Çalışma hayatını düzenleyen mevzuatta eşit ücret ilkesinden, ayrımcılığı önlemeye, eşit mesleki ilerleme hakkından, kadınların hamileyken korunmasına ve annelik hallerine kadar koruma ağının geniş tutulduğu görülmektedir. Kadınların çalışma hayatında erkek işgücüsüyle rekabetini olumsuz etkileyen annelik sürecinde erkeklerin de sorumluluk yüklenmesine fırsat verecek hukuki düzenlemelere yönelik gelişmeler yeni sürecin önemli adımlarını teşkil etmektedir. Bu konudaki en temel düzenleme 1996 yılında kabul edilen 96/34/EC sayılı Konsey Direktifi ile 'babalık izni'ne ilişkin olarak yapılmış ve üzerinde durulması gereken ve gelecekteki değişiklikler hakkında bizlere ışık verecek nitelikte önemli bir düzenlemedir. Hukuki açıdan en azından önceki dönemlerle mukayese ettiğimizde daha eşitlikçi bir hukuki zeminin oluşmaya başladığı tespitinde bulunmak mümkündür. Ancak bu düzenlemelerin çalışma hayatında etkin bir şekilde uygulanıp uygulanmadığının önemli olacağı gerçeğini de göz ardı etmemek gerekiyor.

Gerek ulusal gerekse uluslar üstü düzeyde kadınlara yönelik hukuki düzenlemelerin ön plana çıkmasında 1970'lerde şekillenmeye başlayan kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık kavramının önemli katkıları olmuştur. İstihdam piyasasına katılmayan kadınların, üretim ve tüketim güçlerini piyasaya aktarmayı esas alan bu düşünce zamanla kadınlar aleyhine var olan ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel alandaki eşitsizlikleri ortadan kaldırmayı da içerecek genişlikte yorumlanmaya başlanmıştır. Pozitif ayrımcılık ilkesinin hayata geçebilmesi için; kızların eğitilmesi, kadınlar lehine yasal düzenlemelerin yapılması, kadınların örgütlenmesi, siyasal alanda kadınlara yönelik kotaların konulması süreci olumlu etkilemiştir.

Yüzyıllardır erkek ve kadın arasında oluşmuş görev dağılımlarının bir anda hukuki düzenlemelerle tamamen ortadan kalkacağını iddia etmek mümkün değildir, ancak bu yönde ortaya çıkan gelişmelerle önemli adımlar atıldığı da bir gerçektir. Bu gerçekler ışığında kadınları çalışma hayatında destekleyen, iş piyasasında kadın olmanın getirdiği olumsuzlukları gidermeye yönelik hukuki düzenlemelerin yayılmaya başladığını görmek mümkün olacaktır ve hatta önümüzdeki yıllarda daha etkin uygulamalara rastlama ihtimali de yüksektir.

Özetle kadın işgücüne duyulan talepteki artış ve kadın işgücünün niteliğinde ortaya çıkan olumlu gelişmeler dikkate alındığında pazarlık güçlerinin artmaya başladığı ve kadın istihdamını sağlamak üzere yasal desteklere ihtiyacın uzun vadede azalacağını, istihdam edilen kadınları korumaya yönelik yasal ve sözleşme hükümlerine olan ihtiyacın devam edeceği tespitinde bulunmak mümkündür.

3.4. Sosyo-Kültürel Değişim

Kadın, birbiriyle çatışan iki düşünce akımının kesiştiği noktada duruyor: Bunlar gelenek ve ilerlemedir. Paul Valery “Gelenek ve ilerleme insan soyunun iki büyük düşmanıdır” der. Gelenek, önyargılı düşünceler dizisiyle, eşitsizliği sürdürmek için kadını evde tutmayı, dışına çıkmasını istemediği, sınırları dar bir alanın içine hapsedmeye çalışmakta, ilerleme ise bugünü her zaman düşünsel olan geleceğe yansıtarak, kişinin kökeni ve cinsiyeti ne olursa olsun, mutlak ve kuramsal hak eşitliği hedefine ve hayatta etkin olma araçlarına herkesi ulaştıracağını umduğu önlemleri aldırılmaktadır. Oysa insanın amacına hizmet eden belki de ne gelenek ne de ilerlemedir; amaç yaşamsal ve zorunlu olan adalete erişebilmektir (Bensadon, 1994: 107).

İ.Ö. 5 bin yılında Sümerlerin ülkesi Mezopotamya’da, Babil’de ilk uygarlığı kuran kabileler anaerkildiler, otoriteyi kadınlar kullanırdı. Aile zaman içinde Roma tipi aileye doğru değişim gösterdi. Bu aile tepesinde, gerek ona bağlı olan kadın ve çocuklar, gerekse kendi gibi eşit olan yurttaş erkekler katında en geniş hakları bulunan “baba”nın yer aldığı bir tür piramide benzedi (Bensadon, 1994: 6). Kadının egemenliğiyle başlayan ve erkeğin egemenliğinde kurulan dünyada kadınlar, erkeğin biçtiği rolle hayatın içinde yer almış ve oluşturulan tabular bu süreci desteklemiştir. Sürdürülebilir olmayan bu hayat tarzı büyük bir değişim geçirmekte kadınların özgürleşme yürüyüşü, hayatın her alanında yaşanan değişimle birlikte hız kazanmakta, örf ve adetlerde yaşanan değişim bu süreci daha da hızlandırmıştır.

Kadın işgücünün çalışma hayatındaki rolünü etkileyen önemli gelişmelerden biri sosyo-kültürel alanda yaşanmakta ve bu gelişmeler kadınları hayatın her alanında daha aktif konuma getirmektedir. Ancak bu alanda yaşanan gelişmeler alışkanlıklar, gelenekler, yasaklar nedeniyle daha yavaş ortaya çıkmaktadır.

Kadınların işgücüne katılımını en çok dinsel ve kültürel normların etkilediğine inanılır. Ancak bulguların da gösterdiği gibi, ekonomik gelişmişlik bir yana, dinsel normlardan çok sosyal normlar kadınların işgücüne katılımındaki davranışları açıklamaktadır. Her ne kadar dinsel normlar sosyal normları da belirliyorsaydı da daha başka ve çok kuvvetli güçlerde belirleyicidir. Mesela sosyalist ülkelerde işgücüne katılım oranı daha yüksektir. Çin’de kadınların işgücüne katılım oranı %66,9, Vietnam’da %72,4’tür (Ggose, Majid ve Ernst, 2010: 16).

Sosyo-kültürel değişimler ülkelerdeki demokratik gelişmelerden eğitim düzeyine, ekonomik gelişmelerden şehirleşmeye kadar her alandan etkilenmektedir. Kadının toplum içindeki statüsünü sorgulayan feminizm hareketinin, sosyo kültürel değişimin kadınlar lehine olmasında önemli payı vardır. Bu tespitten hareketle feminist mücadelenin marjinal bir karşı çıkıştan kadın hareketinin önemli bir parçası olma noktasına gelmesinde kadınların artan gücünün önemli bir payının olduğunu da kabul etmek gerekmektedir. Kadınlar feminizm hareketinden beslenirken, aynı zamanda bu harekete ivme de kazandırmışlardır.

Kadınların siyasi rollerinde ortaya çıkan gelişmeler, seçme ve seçilme haklarını geçmişle mukayese edildiğinde nispeten bağımsız bir şekilde kullanmaları, kadınlara güç katan bir başka gelişmedir. Hiç kuşkusuz kadınların hala siyaseten eşlerine bağımlı olduklarını, seçilme haklarını etkin bir şekilde kullanamadıklarını iddia etmek mümkündür, ancak geçmişe göre önemli bir mesafe alındığı ve trendin siyaseten daha fazla bağımsızlaşma olduğu da bir gerçektir. Mesela Amerika'da 1920 yılında oy hakkını elde eden kadınların 103. Kongrede bir önceki kongre ile karşılaştırıldığında yaklaşık iki katı senatör ve temsilciler meclisi üyesine sahip olduğu görülmektedir. Amerikan kongresinin %10'u kadınlardan oluşmakta, eyaletler düzeyinde daha fazla temsil yetkisine sahip olan kadınlar tüm eyaletlerin yasama organında %20 oranında sandalyeye sahiptir (Jones, 1993: 5). 2009 yılında kadın senatör sayısı 17'ye yükselmiş ve bu artış yükselme trendinin devam ettiğini göstermektedir. Avrupa Komisyonu'nun "Avrupa Siyasetinde Kadınlar: Eylem Zamanı" raporuna göre Avrupa Parlamentosu üyelerinin %31'i kadın, %69'u ise erkeklerden oluşuyor. Avrupa'daki ulusal parlamentolarda, her dört üyeden biri (%24) kadın. İsveç, Hollanda ve Finlandiya parlamentoları %40'ı kadın milletvekillerinde oluşuyor (İşveren, 2009: 75).

Kadının çalışma hayatındaki yeri, kadının o toplum içindeki rolüne göre değişiklik gösterir. Eğitim düzeyi ile istihdama katılma arasında bir ilişkinin bulunduğu ve bu açıdan bakıldığında kadın işgücünün eğitim düzeyinde olumlu gelişmelerin yaşandığı da görülmektedir. Bu değişim hiç kuşkusuz kadınların çalışma hayatındaki yerini de kadınlar lehine değiştirmektedir. Üretim tarzında ortaya çıkan değişim kadının konumunu avantajlı hale getirmektedir. Eğitim ve kariyer alternatifleri 1960'lı yıllardan itibaren kadınların evlilik ve doğumu ertelemelerine yol açtı (Blau, Kahn ve Waldfogel, 2000: 625). Kadınlar geleceklere daha çok yatırım yapmakta ve gelişimlerini garanti altına alacak adımları atmaktadırlar. Daha iyi bir gelecek için evlilik ve çocuk sahibi olmak gibi hedeflerini daha ileri bir tarihe erteleyebilmekte, elde ettikleri gelirleriyle kendi kendilerine yatırım yapmayı tercih etmektedirler.

Kadınların çalışma hayatında yer bulmaları geçmiş dönemlerle mukayese edildiğinde nispeten daha kolaylaşmıştır. Çünkü geçmişte kadınların iş hayatına atılmalarını engelleyen aile içi ve aile dışı faktörler her gün biraz daha kadınlar lehine değişime uğramakta, hiç kuşkusuz bu tespitin doğruluk derecesi ülkelere ve bölgelere göre değişiklik arz etmektedir. Ancak genel eğilimin olumluya doğru olduğu bir gerçektir.

Eğilimin olumluya doğru olması kadınlara yönelik sömürünün ortadan kalktığı anlamına gelmez ancak değişimin başladığı anlamını çıkarmak mümkündür.

Günümüze kadar kadının çalışma hayatında yer alması kadınların evde çalışmasının alternatifi olmamış, ağırlıklı olarak evde çalışmaya ek olarak yapılmış faaliyetler olarak gerçekleştirilmiştir. Ancak bu yüzyılda bu yapı değişmekte, çünkü kadınların doğal görevleri olarak görülen ev işleri hızla piyasalaşmaktadır. Bir kısım işler; kreş ve temizlik şirketleri gibi uzman kuruluşlar tarafından karşılanırken, üst düzey işlerde çalışmaya başlayan kadınlar kendi ev işlerini ve çocuk bakımını yürütmesi için eğitimi ve geliri düşük kadınlar istihdam etmeye başladılar. Ayrıca erkeklerin de ev işlerinde rol üstlenmeleri kadınları daha bağımsız kılmaktadır. Ancak kadınların evdeki iş yükleri; kadının anlayışına, ailevi özelliklerine, kültürel, teknolojik ve ekonomik gelişmelere göre değişebilmektedir.

Çalışma hayatında kadınların yer almasını kolaylaştıran ekonomik, teknolojik, yasal gelişmelerin haricinde bu süreci besleyen bazı temel olumlu değişiklikler mevcuttur. Bu gelişmeleri ana başlıklarıyla şöyle sıralamak mümkündür:

1. Kentleşme,
2. Kadınların eğitim düzeyinde ortaya çıkan değişim,
3. Kültürel değişim,
4. Çekirdek aile,
5. Doğum oranlarının düşmesi,
6. Evlenme yaşının yükselmesi,
7. Cinsiyete dayalı ayrıma ilişkin mücadeleler,
8. Kreş, anaokulu gibi hizmetlerin yaygınlaşması,
9. Aile içi rollerde ortaya çıkan değişim.

Kültürel değişimin yönü değerlendirildiğinde baskın erkek egemen kültürden kadın egemen kültüre doğru bir eğilimin olduğu görülmektedir. Erkek egemen kültür özellikleri, “kendini öne çıkarmak, performans sergilemek, görülebilir bir başarı sağlamak ve para kazanmak” iken kadın egemen kültür özellikleri, “kendini öne çıkarmamak, insan ilişkilerine paradan daha fazla önem vermek, hayat kalitesini arttırıcı faaliyetler yapmak, çevreyi korumak, insanlara yardımcı olmak, güç gösterisinde bulunmamak” vb. özelliklerden oluşmaktadır. (Daniels ve Radebaugh, 1995: 56) Erkek egemen özellikler taşıyan kültürlerde kadınların işgücündeki kalitatif ve kantitatif dağılımında da farklılıklar gözlenmektedir. Kültürel olarak baskın olan erkek egemen yapının hızla önemini yitirmekte olduğu, kadınların daha çok kültürel yapıları etkilediği bir sürece girildiği

yaşanan gelişmelerden anlaşılmaktadır. Ancak çalışma hayatında var olmaya çalışan kadınların erkeksi kültür özelliklerinden etkilendiklerini de göz ardı etmemek gerekiyor.

Kadınların örgütlenme arayışı dikkati çeken önemli bir gelişmedir. Erkekler tarafından kurulan sivil toplum örgütlerinin içinde yer almaya çalışan kadınlar hem bu çabalarını devam ettirirken, diğer yandan da oluşturdukları sivil örgütlenmelerle kadınların ihmal edilen problemlerine ve temsil krizlerine çözüm bulmak için kendi örgütlerini kurma girişimlerini artırmakta ve bu konuda yeni umutlar yeşertmektedirler. Toplum hayatında sosyal girişimci kadınların önemli bir yere sahip olduklarını görmekteyiz. Bu konuyla ilgili olarak toplamda 205 sosyal girişimciden oluşan bir örneklemele çalışan Kümbül-Güler (2008), 126 (%61,5) erkek sosyal girişimciyle kıyaslanıldığında, 79 (%38,5) kadın sosyal girişimcinin kayda değer bir oran olduğunu ve kadınların bu alanda önemli bir yer tuttuğunu ifade etmektedir (Kümbül, 2008: 239).

Başta erkek egemen örgütler olarak doğan sendikalar, uzun yıllar kadın işçiler sorununa özel önem vermediği gibi kadınların sendikal örgütlenmede görev almaları hususunda da tutucu davranmışlardır. İngiltere’de sendikalarda erkek ve kadınların aynı sendikada örgütlenmesine ilişkin yasanın kabulünden önce 1874 yılında “Kadın Sendikaları Birliği” kurulmuştur. Kadın işgücü oranının artması, sendikal örgütlerdeki üye dağılımında ortaya çıkan değişiklikler sendikaları etkiledi, kadınlar sendikal örgütleri kendi lehlerine şekillendirirken, sendikal hareket de kadın işgücünün önünde duran sorunları gündemine alarak, çözüm yolları aradı. Bu eğilim kadın işçilerin çalışma hayatında yaşadığı sorunları giderdiği gibi kadınlar arasında örgütlenme ve mücadele bilincini yükseltti. Japonya ve Güney Kore’de kurulan kadın sendikaları bu konuda önemli birer örnektir. Kadın sendikalarını kuranlara göre erkekler tarafından kurulan sendikalar kadın sorunlarını ihmal ettiler ve ikinci plana ittiler. Bu nedenle Kore ve Japonya’da sendikaların üye sayısı düşerken, kadın sendikalarının oranı artıyor. Kadınların ve tam süreli işçilerin sorunları, asgari ücretin yükseltilmesi gibi geniş çaplı konularda erkek ve kadınların birlikte yer aldıkları sendikalarla işbirliğine giriliyor, kadın sendikaları karışık sendikaları etkileyerek stratejilerini gözden geçirmelerine neden olabiliyorlar ve geniş çaplı işçi hareketine yararlı olacak iletişim ve işbirliği ağını kurabiliyorlar (Kaye, 2007: 249).

Buss, cinsiyet farklılıklarının sanıldığı gibi kontrol edilemez ve değiştirilemez olmadığını iddia etmekte, farklılıkların kaynağı her yönüyle incelenir ve gereken ayarlamalar yapılırsa söz konusu cinsiyet ayrımının yok edilebileceğini vurgulamaktadır (Güldü ve Kart, 2009: 102). Eagly, Wood ve Diekman’a (2000) göre günümüzde düşük doğum oranı, çocukların beslenmesi için emzirmeye daha az önem verilmesi ve çocuğun büyütülmesi işinin sadece kadına ait olmaması gibi nedenlerle kadınlar artık geleneksel işlerden farklı işlere yönelmekte ve erkek egemenliğindeki rollere kolayca uyum sağlamaktadırlar. Diekman, Goodfriend ve Goodwin’e (2004) göre ise kadınlar, mesleklerinde, siyasal ve ekonomik alanlarda güç kazanmaya başlamaktadır. Oysa erkek rollerinde herhangi bir değişim söz konusu değildir; yani erkekler kadınlara göre çok daha durağan bir rol tanımına sahiptirler (Güldü ve Kart, 2009: 103).

Kadınların çalışma hayatında yaşadıkları problemleri dikkate alarak, kadınların homojen bir grup olduklarını varsaymak da mümkün değildir. Çünkü kadınların işçi olmaktan kaynaklanan, ihtiyaçları, çıkarları, sorunları vardır ve bu konular erkek işçilerin çıkarlarıyla örtüşebilir ya da örtüşmez. Kadınlar arasında sınıf, ırk, yaş, etnik köken, medeni hal gibi bir dizi farklılık mevcuttur. Ücretli çalışan ve çalışmayan kadınlar arasında da farklar vardır. Kadınlar arasında çalışma eksenli farklar toplumsal cinsiyet farkından daha önemli olabilir (Curtin, 2009: 135). Bu farklılıkların kadınların mücadele gücünü etkileyecek bölünmelere yol açma potansiyeli vardır, mücadele zemini kadın sorunlarını kapsayacak genişlikte tutulabilirse güç katabilir.

Eşitlik arayışının adalet duygusundan kopuk olması, yeni bir eşitsizlik ortaya çıkarır ki o yapı da sürdürülebilir olamaz. Bu nedenle eşitsizliği gidermek adına erkeğin yerine kadını koyarsanız eşitsizlik devam eder. Arzu edilen bu olmamalı, amaç başta sosyo-kültürel şartlar olmak üzere erkek kadın arasında adaletle ulaşmak olmalıdır. Konjonktürün kadınlardan yana olması bu eşitlik arayışını yeni bir eşitsizliğe dönüştürmemesi esas alınmalıdır. Aksi takdirde tarih tekerrür edecektir.

4. Yirmibirinci Yüzyılda Çalışma Hayatında Kadının Yeri

Geleceğin önceden tahmin edilemeyeceğine ilişkin düşüncenin egemen olmasından dolayı gelecek bilimine yönelik çalışmalar yeni sayılacak düzeydedir. Ancak bu düşünce bizi geleceğe yönelik çalışmalar yapmaktan alıkoymamalıdır. Çünkü tahminlerin bir kısmı gerçekleşirse de isabetli olanlar geleceğe hazırlıklı olmamıza vesile olur. Hayal edilemeyen hiçbir şeyin gerçekleştirilemeyeceği düşüncesinden hareket ederek, geleceğe ilişkin öngörüler oluşturmak zorundayız. Geleceğin kendiliğinden oluşmadığı ve bizim geleceği hazırladığımızı düşünerek hareket etmeliyiz. Bu nedenle geleceğimizi oluşturan yeni dinamikleri dikkate alarak bu yüzyılda kadının yeni yerini isabetli bir şekilde belirlemeye çalışmalıyız. Bu çalışmaları yaparken de kadının gelecekteki yeri kadar, kadınların geleceğini de belirlemeye çalıştığımız gerçeğini göz ardı etmemeliyiz. Bunu yapmak için geçmiş ve güncel verileri dikkate almak ve bu verileri doğru yorumlayıp geleceğe yönelik projeksiyonlarda bulunmak gerekmektedir. Bu nedenle, bu bölümde öncelikle ilgili verilere yer verilecek ve sonrasında kadınların çalışma hayatındaki geleceği üzerinde durulacaktır.

Yirmi birinci yüzyılda, öncelikle ABD’de ve diğer OECD ülkelerinde kadınlar; vasıfsız, profesyonel ve yönetici gibi geniş iş alanlarında, iş pazarının aktif üyeleri olarak yer alacaklardır. Bir asır önce evinin dışında, ücretli olarak çalışan kadınları hayal etmek zordu. ABD’de 1900 yılında kadınların ancak %20’si ücretli olarak çalışıyordu. 15 yaşını geçmiş evli kadınların ancak %6’si ücretli olarak çalıştırılıyordu. Çalışanların çoğu da işçi ailelerindendi. 20. Yüzyılın sonu itibarıyla, 16 yaşını geçmiş tüm kadınların %60’ı iş pazarına aktif olarak katılırken, 16 yaşını geçmiş evli kadınların katılım oranı %62’ye yükseltmiştir. Yüksek öğrenimli kadınların katılım oranları lise ve altı eğitim düzeyine

göre daha yüksektir (Costa, 2000: 101). 1960 yılında ABD'deki şirketlerde çalışan beyaz yakalı işçilerin ve yöneticilerin neredeyse tümü erkeklerden oluşuyordu. Bugün ise yöneticilerin üçte biri kadındır (Schwartz, 2006: 168).

1970'lerden bu yana küresel ekonomi, artan işgücü piyasası esnekliği ve piyasa düzenlemeleri dönemindeyiz. Bu dönem, yeni teknolojilerin, yeni işgücü yönetim sistemlerinin gelişmiş biçimlerinin tüm dünyada işgücü katılımını dönüşüme uğrattığı bir dönemdir. Bu süreçte, çalışan kadınlar işlerin birçoğunda erkekler kadar dikkate alınacaklardır (Standing, 1999: 583). Son 30 yılda tüm dünyada kadın iş gücünün iş piyasasına katılım eğilimi artış yönünde olmuştur. Erkeklerin katılımı ise düşüş eğilimindedir. Mevcut verilerle gelişmekte olan ülkelerin %51'inde kadın işgücü katılım oranı yükselmiş, erkeklerin katılım oranı ise düşmüştür. Ülkelerin %74'ünden fazlasında kadın işgücü katılım oranı artarken, %66'sında erkek oranı düşmüştür. Ülkeler itibariyle kadın ve erkek işgücü katılım oranları arasındaki fark ciddi biçimde küçülmektedir (Standing, 1999: 588). 2007 itibariyle 15–64 yaş grubu kadınların istihdam oranı İngiltere'de %65,5, İsveç'de %71,8, Danimarka'da %73,2'dir. 27 AB ülkesinin ortalaması ise %58,3'tür (İşveren Dergisi, 2008: 50). 16 yaş ve üstü bayanların sivil işgücüne katılım oranı 1950 yılında %33,9 iken, bu oranın 2015 yılında %61,9, 2025 yılında 58,1 olacağı hesaplanmaktadır (Fullerton, 1999: 4).

İşgücü piyasalarını etkisi altına alan değişikliklerin işgücünün feminizasyonunu da etkilediğini dile getiren ve meydana gelen gelişmeleri genel bir trend olarak gören Standing, bu gelişmeleri şöyle sıralamaktadır: Uluslararası ticaret artmış ve çoğu ülkede toplam yatırım içerisinde çokuluslu ya da yabancı yatırımlar yükselmiştir, ticaret ve yatırım artan biçimde işçi maliyetlerinin nispeten düşük olduğu (ya da nispeten düşük olmasının beklendiği) ekonomilere yönlendirilmektedir ve ücret düzeyleri ile verimlilik üzerinden prim oluşturulmaktadır. 1970'lerden bu yana, gelişmekte olan dünyanın bazı bölümlerinde, kısmen mevcut olan ve yeni başlayan endüstrileşmenin bir sonucu olarak, endüstrileşmiş ülkelerde işçi hakları, “ulusal rekabet edebilirliği” sürdürme ya da arttırmada, üretim maliyeti olarak algılanır olmuştur. Son yıllarda, “mikro elektroniğe” dayanan “teknoloji devrimi” gerçekleşmiştir ki bu devrim daha geniş teknolojik-yönetimsel seçeneklerin çalışma düzeninde etken olmasını sağlamış, böylece işgücünün maliyet unsuru çok daha belirleyici konuma gelmiştir. Sosyal korumada artan oranda zayıflama ve sosyal güvende ise bireyselleşme söz konusu olmuştur (Standing, 1999: 583–4). Sosyal ve kültürel realitemizde kadının statüsündeki meydana gelen değişim ile devrimci dönüşüm sürecinde buz dağının sadece görünen yüzü tecrübe edilmektedir. (Jones, 1993: 4). Bu değişikliklerin ucuz ve korumasız işgücü talebini artırdığı, kadın işgücünün bu süreçte aranan işgücü olduğu da göz ardı edilemez bir gerçektir. Ancak kadınların iş piyasasında yer almalarını sadece bu gerekçeye dayandırmak gerçekçi bir yaklaşım olmayacaktır.

Kadınların geleceğine ilişkin çeşitli senaryolar üretmek mümkündür. Çünkü her senaryo kendine uygun ispatlar bulabilecektir. Toplumlar arası farklılaşma kadınlar konu

olduğunda daha da artmaktadır. Ancak 21. yüzyıl kadınların daha parlak bir geleceğe sahip olacakları yüzyıldır. Tüm süreçler, iyileşmeler, göstergeler buna işaret etmektedir.

5. Sonuç

Sanayi toplum düzeninde kadın işgücüne yönelik sömürü alanlarına baktığımızda; düşük ücret, uzun çalışma süreleri, fırsat eşitsizliği, işte ayrımcılık vb. sorun alanlarını görmekteyiz. Bu sonuçları değerlendirdiğimizde kadınların neden erkelerden daha fazla sömürüyle karşı karşıya kaldıkları sorusu öne çıkmaktadır. Bu sorunun temelinde insanoğlunun var olduğundan bugüne fiziki güce dayalı üstünlüğünün çalışma hayatında önemli derecede belirleyici olduğunu görmekteyiz. Tarihsel olarak gerek insanlar arası gerekse milletler arası mücadelelerin fiziki güce dayalı yapıldığını görmekteyiz. Yaradılış itibariyle erkeklerden daha narin yaratılan kadınlar bu yüzyıla kadar yaradılışlarının gereği olarak iş piyasasında erkeklerin gölgesinde kaldılar. Egemen üretim tarzı fiziki güce dayalıydı ve erkekler yüzyıllardır bu avantajı kullandılar. Kadın ile erkeklerin gelirleri arasındaki asıl fark erkeklerin daha çok gelir getiren işlerde çalışma imkânlarına sahip olmalarından kaynaklanmış, cinsiyet ayırımı da bu süreci beslemiştir.

Kadınların yedek işgücü olarak görüldüğü ve erkeklerin egemen olduğu iş piyasasından, kadınların temel işgücü olduğu, yönetici ve yatırımcı kadın oranında artışın yaşandığı iş piyasasına doğru güçlü bir eğilim yaşanmaktadır. Teknolojik ilerlemeler, sektörel değişim, hukuki gelişmeler ve sosyo-kültürel değişim bu süreci besleyecek şekilde ilerlemektedir. Başta gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan bu değişimi görmeden, ortaya çıkan yeni tabloyu iyi incelemeyen kadın sorunlarını ele almak bazı gerçekleri görmemizi engeller. Bu nedenlerden dolayı kadın işgücüne ve onun sorunlarına yönelik bakış açısını değiştirmek gerekiyor. Çalışma hayatında kadının yeri ne 19. yüzyıldakine benzeyecek ne de 20. yüzyılda olduğu gibi kalacak. Artık kadınlar çalışma hayatının yedek işgücü olmaktan çıkıyor, eğitim ve sosyal hayattaki konumu değişiyor, tercih edilen ve pazarlık gücü geçmiş ile mukayese edildiğinde artan bir konuma yükseliyor.

Kadınların ucuz ve uysal işçi olarak tercih edildikleri yıllar, 21. Yüzyıla birlikte tarihteki yerini alacak gibi görünüyor. Çünkü erkeğin fiziki gücüne dayalı çalışma hayatındaki avantajı bu yüzyılda hızla ortadan kalkıyor. Fiziki gücün önemini yitirdiği, estetiğin ve duygusal zekânın önemli hale geldiği yeni üretim tarzı, kadınları dezavantajlı konumdan avantajlı konuma getirmektedir. Bu gelişmeler nedeniyle bu yüzyıla kadar var olan kadını korumaya dayalı anlayışların uzun dönemde önemini yitireceğini, üstelik pozitif ayrımcılık gibi düzenlemelere ülkesel ve sektörel şartlara bağlı olarak ihtiyacın azalmaya başlayacağını şimdiden söylemek mümkündür. Bu yüzyılın sonuna doğru kadına karşı pozitif ayrımcılık yerine erkeklere yönelik pozitif ayrımcılık ihtiyacının gündeme geleceğine ilişkin tahminde bulunmak çok da yanıltıcı olmayacaktır.

Kaynakça

- Bensadon, N. (1994), *Başlangıçtan Günümüze Kadın Hakları*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Blau Francine D., M. Kahn Lawrence ve W. Jane (2000), “Understanding Young Women's Marriage Decisions: The Role of Labor and Marriage Market Conditions”, *Industrial and Labor Relations Review*, 53(4), 624–647.
- Commission of The European Communities, Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee and The Committee Of The Regions, <<http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?mode=dbl&lang=en&ihmlang=en&lng1=en,en&lng2=bg,cs,da,de,el,en,es,et,fi,fr,hu,it,lt,lv,mt,nl,pl,pt,ro,sk,sl,sv,&val=482152:cs&page=>>>, 14.12.2009.
- Costa, Dora L. (2000), “From Mill Town to Board Room: The Rise of Women’s Paid Labor”, *Journal of Economic Perspective*, 14(4),101–122.
- Curtin, J. (2009), *Kadınları İçeren Stratejilerin Tanımlanması, Kadınlar ve Sendikalar*, Hava-İş Kadınlar Kitaplığı, İstanbul, 117–136.
- Daniels J.D. ve L.H. Radebaugh (1995), *International Business Environments and Operations*, Addison –Wesley Publishing Company Inc., USA.
- Ertürk, Ş. (2008), *Uluslararası Belgeler ve Avrupa Birliği Direktifleri Işığında Çalışma Hayatımızda Kadın Erkek Eşitliği*, Belediye – İş sendikası AB’ye Sosyal Uyum Dizisi, Ankara.
- Fullerton, H.N. (1999), “Labor Force Participation: 75 Years of Change, 1950–98 and 1998–2025”, *Monthly Labor Review*, 122(12), December, 3–12.
- Ghose, A.K., M. Nomaan ve E. Christoph (2010), *Küresel İstihdam Sorunu*, ILO, Elif Yayınevi, Mart, Ankara (Çeviri-Ed. Ömer Faruk Çelik).
- Güldü, Ö. ve E.K. Müge (2009), “Toplumsal Cinsiyet Roller ve Siyasal Tutumlar: Sosyal Psikolojik Bir Değerlendirme”, A.Ü., *SBF Dergisi*, 64(3), 97–116.
- Gülmez, M. (2009), *İnsan Hakları ve Avrupa Birliği Hukukunda Ayrımcılığın Kaldırılması ve Türkiye*, Belediye-İş Sendikası AB’ye Uyum Dizisi, Ankara.
- Hartmann, H.I., K.E. Robert, ve T. Louise (1986), *Technology and Women's Employment*, Computer Chips and Paper Clips., Vol. 1, National Academies Pres.
- İşveren Dergisi (2008), “Eurostat’ın İşgücü Raporu’nda Kadın ve Genç İstihdamı”, 46 (12), Eylül.
- İşveren Dergisi (2009), “Türkiye’de Kamu Üst Düzey Bürokrasinde Kadın Yok”, 47(6), Mart.
- Jones, Christopher B. (1993), *Future of women, women of the future*, <<http://www.futures.hawaii.edu/j2/jones.html>>, 30.04.2009.

- Kabeer, N. (2004), “Globalisation, labour standards and women’s rights: dilemmas of collective action in an interdependent world”, *Feminist Economics*, 1466–4372, 10 (1), 3–35.
- “Kadın İstihdam Sorunu Sadece Türkiye’nin Değil AB’nin de Sorunu”, <<http://www.euractiv.com.tr/yazici-sayfAvupaasi/analyze/>>, 16.04.2009.
- Kaye B. (2007), “Sisters Organising in Japan and Korea: The Development of Women-Only Unions”, *Industrial Relations Journal*, 38(3), 229–251.
- Kümbül, G.B. (2008), *Sosyal Girişimciliği Etkileyen Faktörlerin Analizi*, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Doktora Tezi.
- Lloyd, C.B. (1975), “The division of labor between the sexes: A review”, in C.B. Lloyd (ed.), *Sex, Discrimination and the Division of Labor*, New York: Columbia University Press, 1–24.
- McDowell, L. (1991), “Life without Father and Ford: The New Gender Order of Post-Fordism”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, 16(4), 400–419.
- Munro, A. (2009), *Kadınlar, İş ve Sendikalar, Kadınlar ve Sendikalar*, Hava-İş Kadınlar Kitaplığı, İstanbul, 11–58.
- Parlak, Z. (2004), “Sanayi Ötesi Toplum Teorilerinin Eleştirel Bir Değerlendirmesi”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2,95–125.
- Schwartz, Felice N. (2006), “Kadınlar: İş Yaşamının Kaçınılmaz Bir Buyruğu, İş Yaşamında Kadınlar”, *Harvard Business Review*, MESS, İstanbul.
- Soysal, T. (2006), *Uluslararası Sözleşmeler Işığında 4857 Sayılı İş Kanunu’nda Kadın İşçiyi Koruyan Hükümler*, Kamu-İş; 8, Ankara.
- Standing, G. (1999), *Global Feminization Through Flexible Labor: A Theme Revisited*, *World Development*, 27 (3), 583–602.
- Şenel, A. (1985), *İlkel Topluluktan Uygur Topluma*, 2. Basım, Birey ve Toplum Yayınları, Ankara.
- The Rights of Women*, <<http://www.pinn.net/~sunshine/book-sum/gouges.html>>, 15.04.2005.
- Toksöz, G. (2008), *Türkiye’de Kadın İstihdamı Durum Raporu*, ILO.
- Uzunçarşılı, Ü. ve U.S. Aydan (2007), *Farklılıkların Yönetimi ve Ayrımcılığı: İş Dünyasında Kadın Olmak, İşgücündeki Farklılıkların Yönetimi*, Beta Yayınları, 1874, İstanbul.

Türkiye’de Mala Karşı Suçların Sosyoekonomik Belirleyicileri Üzerine Bir Deneme: Sınır Testi Yaklaşımı (1970–2007)

Hayati AKSU
haksu@atauni.edu.tr

Yakup AKKUŞ
yakupak@istanbul.edu.tr

An Essay on Socio-economic Determinants of Property Crimes in Turkey: Bounds Testing Approach (1970–2007)

Abstract

In this article, the effects of the socio-economic factors on the property crimes in Turkey between 1970 and 2007 are analyzed. The econometric model employed for the analysis utilizes inflation rate, unemployment rate and real per capita income as economic variables and the schooling ratio of secondary education as a social variable. The crime model is estimated for Turkey by using Bounds Testing Approach unlike the preceding studies for the first time. The results designate a long term relation (cointegration) between socio-economic factors and property crimes. Short term and long term estimates are in line with each other. It is also found that property crimes in Turkey are affected positively by inflation, unemployment and schooling ratio of secondary education and negatively affected by real per capita income. The most important factor that affects the property crimes is found out as real per capita income in short term as well as long term. Hence, it is concluded that the policies implemented to increase the real per capita income (economic growth) are expected to decrease the property crimes.

Key Words : Economics of Crime, Property Crimes, Cointegration, Bounds Testing Approach.

JEL Classification Codes : A12, E24, E31, I29, K00, K14, K19.

Özet

Bu makalede 1970–2007 dönemi için, Türkiye’de işlenen mala karşı suçların sosyoekonomik unsurlardan etkilenme biçimi belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla oluşturulan ekonometrik modelde, ekonomik değişkenler olarak enflasyon oranı, işsizlik oranı ve reel kişi başına gelir; sosyal değişken olarak da orta öğretim okullaşma oranları kullanılmıştır. Suç modelinin tahmininde Türkiye üzerine yapılan önceki çalışmalardan farklı olarak ilk defa Sınır Testi Yaklaşımı uygulanmıştır. Tahmin sonuçlarına göre, sosyoekonomik faktörlerle mala karşı suçlar arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmiştir. Kısa ve uzun dönemli tahminler birbiriyle uyumludur. Buna göre Türkiye’de işlenen mala karşı suçlar; enflasyon, işsizlik ve okullaşma oranlarından pozitif yönlü, reel kişi başına gelirden negatif yönlü etkilenmektedir. Kısa ve uzun dönemde mala karşı suçları etkileyen en önemli unsurun reel kişi başına gelir olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla mala karşı suçların özellikle reel kişi başına gelirdeki (ekonomik gelişmedeki) artışlar yoluyla azaltılabileceği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Sözcükler : Suç Ekonomisi, Mala Karşı Suçlar, Eşbütünlüşme, Sınır Testi Yaklaşımı.

1. Giriş

Toplumlara yüklediği zararlar dolayısıyla sosyal bilimcilerin araştırmalarına konu olan suç olgusu, son yıllarda ekonomistlerin de uğraşı alanına girmiştir. 1960’lardan sonra, Suç Ekonomisi literatüründe suçları etkileyen ekonomik faktörleri ve suçun ekonomik anlamda kamuya verdiği zararları belirlemeyi amaçlayan çok sayıda çalışma yapılmıştır. Suç ekonomisine modelleme yoluyla yaklaşımın öncüsü ise Gary Becker’dir (1968). Becker’i takiben suça sebep olan unsurlar ile kamuya en az maliyete mal olacak optimal cezalandırma yöntemleri, çeşitli modellerle belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçlara ulaşmak için oluşturulan ekonomik modeller, suçu sosyoekonomik değişkenlerle tanımlamakta ve suçun zararlarını en aza indirmek üzere çeşitli çıkarımlar sunmaktadırlar.¹

Son yıllarda Türkiye’de yaşanan suç oranlarındaki artışların ekonomik yaklaşımla analiz edilmesi henüz 2000’li yıllarda başlamıştır ve oldukça sınırlıdır. Bu çalışma Türkiye’de işlenen suçlar içerisinde önemli bir ağırlığa sahip olan ve son yıllarda giderek artan mala karşı suçlar üzerine odaklanmıştır. Mala karşı suçların sosyoekonomik belirleyicileri 1970–2007 dönemi için Sınır Testi (Bounds Testing) Yöntemi yoluyla ilk defa bu çalışmada analiz edilmeye çalışılacaktır. Bu yöntem değişkenler arasındaki ilişkiler ve belirlenecek politikalar için kısa ve uzun dönemli çıkarımlarda bulunmaya imkân tanımaktadır. Suç ekonomisi teorisi gözetilerek oluşturulan ekonometrik modelde, mala karşı suçları etkileyebileceği düşünülen makro ekonomik değişkenler olarak enflasyon, işsizlik ve reel kişi başına gelir; sosyal bir gösterge olarak da orta öğretim okullaşma oranı kullanılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, Türkiye üzerine yapılan diğer çalışmalarda temel dayanaklarına yeterince yer verilmeyen Suç Ekonomisi teorisine kısaca değinilecek, ardından suç ekonomisi üzerine yapılmış olan uygulamalı çalışmalar tanıtılacaktır. Üçüncü bölümde, çalışmada benimsenen ekonometrik yöntem olan Sınır Testi Yaklaşımı açıklanacak ve son olarak uzun ve kısa dönem tahminlerinden elde edilen bulgular tartışılacaktır.

2. Suç Ekonomisi Teorisi

Suç ekonomisi teorisinde temel varsayım, suçlunun rasyonel davranış sergilediğidir. Bu varsayım, 18. yüzyıl fayda felsefesinin ürünü olan Rasyonel Tercih Teorisi’ne dayanmaktadır. Teoride, yasadışı davranışların yasal davranışlar gibi rasyonellik içerdiği ve suçlunun faydasını maksimum yapmaya çalışan diğer bireylerden farklı olmadığı kabul edilmektedir. Bu yolla suç ekonomisi kavramını, “piyasa yapısı

¹ Bu çalışmanın amacını aştığı için, teorik suç modellerinin ayrıntısına yer verilmemiştir. Ayrıntı için bkz; Becker (1968); Dursun (1997).

inde ve dışında insan davranışı ve kaynak tahsisi seçimini açıklamak amacıyla kullanılan ekonomik analiz yaklaşımı” (Ekren, 2000) olarak tanımlayabiliriz. Dolayısıyla suç ekonomisi teorisi temelde Fayda Maliyet Analizi ve Dışsallık Analizine dayanacaktır.

2.1. Fayda – Maliyet Analizi

Suç ekonomisi teorisinde, mikroekonomik yaklaşım yoluyla suçlunun karşılaşılabileceği fayda ve maliyetler sıralanarak suç eyleminin analizi yapılmaktadır. Buna göre rasyonel davranan suçlunun, suçtan beklediği faydalar karşılaştığı maliyetleri ve riskleri aşarsa yasadışı faaliyetlere yöneleceği varsayılmaktadır. Bu analize göre suçlu, faydalar maliyetlerden fazla olursa suç işleyecek ve suçun marjinal faydası marjinal maliyetine eşit olana kadar bu faaliyete devam edecektir (Becker, 1968: 177–78; Scorzafave ve Soares, 2009: 40).

Suçun en büyük faydası elde edilen gelir ve örneğin çalınan eşyanın değeridir. Karşılaşılan en önemli maliyetler de suçlunun yasal işte çalışmasıyla elde edebileceği gelir, yakalanma ihtimali, suç öncesi ve ceza sonrası yapılacak masraflardır. Suçluların yasal işte çalışmaktan vazgeçtikleri zamanın değeri, yasal gelirle ölçülmektedir. Bu durum suçlu için önemli bir fırsat maliyetidir. Ayrıca, hâpiste geçirilen süre boyunca yasadışı gelirden mahrum kalma durumu da suçlu için bir fırsat maliyeti olarak görülebilir (Eide, 1999: 351).

2.2. Dışsallık Analizi

Ekonomistler suçun zararlarını -dışsallık analizini kullanarak- topluma ve devlete yansıyan maliyetleri açısından incelemektedirler. Çünkü suçlular, eylemlerinin bütün sonuçlarını ödemedikleri (cezalandırılmadıkları) için negatif dışsallık ortaya çıkmakta ve bu durum marjinal sosyal maliyetin marjinal özel maliyeti aşmasına sebep olmaktadır (Stiglitz, 1996: 396). Ayrıca, suç oranlarının artması polis, mahkeme, hâpishane vb. harcamaları da beraberinde getirmektedir. Devlet, suçu önlemek üzere birçok maliyetle karşılaşmakta, bunun yanında özel kişiler de suça karşı önlem almak üzere koruma, kapıcı, alarm, sigorta gibi maliyetlere katlanmaktadır. Suç, bu olumsuz etkilerinden dolayı önemli oranda kaynak israfına sebep olup aynı zamanda kaynakların optimal şekilde dağılımını da zora sokmaktadır.

Becker (1968: 179–180), suç analizinin aslında ekonomistlerin yaptığı dışsal zarar analizinin genelleştirmesi olduğunu, suçun dışsallık yaratan diğer eylemlerden analitik olarak çok farklı olmadığını belirtmiştir. Dolayısıyla, suç eylemlerine karşı uygulanan politikalar, optimal kaynak dağılımını sağlamaya yönelik çabaların bir parçasıdır.

Becker, sosyal refah fonksiyonunu suçlardan kaynaklanan reel gelirdeki (L) kayıp olarak tanımlamıştır;

$$L = D(O) + C(p,O) + bpfO$$

Burada; D(O): suçlardan kaynaklanan net sosyal maliyet veya zarardır. p: yakalanma ihtimali, O: suç sayısı, C: suçları önlemek üzere yapılan harcamalardır. bf: cezalandırılan suç başına kayıp ve pO: cezalandırılan suç sayısı olduğu için bpfO terimi, cezalardan kaynaklanan toplam sosyal kaybı göstermektedir. Sosyal refah fonksiyonunda yer alan tüm bağımsız değişken değerlerindeki artışlar, toplumun elde ettiği reel gelirde (L) azalışa sebep olacaktır (Becker, 1968: 180).

2.3. Ekonomik Faktörler ve Suç

Suçta ekonomik yaklaşım, kriminoloji, sosyoloji ve psikoloji gibi bilimlerden farklı olarak; suç fiilini diğer ekonomik faaliyetler gibi değerlendirmektedir. Dolayısıyla suçta ekonomik yaklaşımda analizi yapılan en önemli faktörler ekonomik dürtüler ve uygulamalardır (Scorzafave ve Soares, 2009: 40).

Genel kabule göre, gelir düzeyinin düşüklüğü bireyleri suç eylemlerine iten en önemli dürtülerden biridir. Bu görüşe göre, fakir bireylerin yasal ekonomik faaliyet alanlarında daha az fırsatlara sahip olması ve yasal kazançlarının düşük olması (düşük fırsat maliyeti) onları suç faaliyetlerine yönlendirecektir. Yasal gelirlerdeki artış veya eğitim yoluyla kurallara uyulması durumunda ise suç miktarı azalacaktır (Becker, 1968: 177).² Yoksul kesim, hayat şartları iyi olmayan ve genelde suç işleme eğilimi yüksek olan bölgelerde yaşamaktadır. Bu durum, sunduğu yasadışı fırsatlar dolayısıyla suçluluğun önemli bir belirleyici faktörüdür.

Ekonominin durgunluk dönemlerinde işsizliğin artması sonucu genelde mala karşı suçlar artmaktadır. Genç işsizlerin suç işlemeye daha eğilimli oldukları gözlenmiştir. Fakat işsizlikle suç arasında doğrudan bir ilişkinin saptanmadığı çalışmalar da yapılmıştır (Richardson, 1989: 5). Ekonomik gelişme ise yasal faaliyet alanı için yeni iş imkânları doğurmaktadır, fakat toplumun diğer üyelerinin zenginliği artacağı için suçtan beklenen potansiyel gelir de artacaktır (Fajnzylber, 2002: 1328). Ekonomik gelişmenin suç istatistikleri üzerine etkisi de tartışılmalıdır. Gelişmiş ekonomiler üzerine yapılan

² *Bununla birlikte, suç istatistikleri tam bilgi vermekten uzaktır. Örneğin zengin sınıfın işlediği suçlar (beyaz yaka suçları), genellikle istatistiklerde yer almamaktadır. Yüksek gelir sahibi suçlular, yakalanma veya mahkûm olma olasılıklarını azaltmak üzere suçlarını planlamaya, iyi avukat tutmaya ve rüşvete daha fazla para harcama eğilimindedirler. Çünkü katlandıkları bu maliyetler, hapis cezası aldıkları zaman karşılaştıkları maliyete oranla daha azdır. Düşük gelirli suçlular ise bu imkânlarla sahip olmadıkları ve para cezası ödeyemedikleri için hapis cezasına katlanırlar; onların hapisanede geçirecekleri zamanın maliyeti para cezasının maliyetine göre daha düşüktür (Becker, 1968: 195; Dönmezer, 1994: 293).*

çalışmalarda, ekonomik kalkınma ile suç oranları arasında pozitif ilişki bulunabilir. Ancak gerçekte bu durumun önemli sebeplerinden biri gelişmiş ülkelerde rapor edilmeyen suçlara nazaran “rapor edilen suç sayısının” fazlalığı ve düzenliliğidir (Soares, 2004: 178). Bununla beraber ekonomik gelişme sonucu teknolojinin yaygınlaşması ve teknik gelişmelerin sunduğu fırsatlar -güvenlik tedbirlerinin artması yanında- daha kolay suç işlenmesine, suç türlerinde çeşitlenmeye ve suç oranlarında artışa sebep olabilmektedir. Ayrıca enflasyon, uzun dönemde toplum içerisinde bölüşüm ve kaynak dağılımı sorunlarına sebep olduğu için suç işleme eğilimini artırabilmektedir.

Ekonomik kaygılarla işlenen ve esas olarak şiddet amaçlı işlenmeyen mala karşı suçlar, özellikle yukarıda bahsedilen ekonomik güdüler tarafından belirlenmektedir (Loureiro vd., 2009: 207).

2.4. Literatür İncelemesi

Suç ekonomisi literatürü 1960’lardan sonra özellikle ABD ve Avrupa’da oldukça gelişmiş ve derinleşmiştir. 1980’lerden sonra suçluların tekrar suç işleme eğilimini (recidivism) belirlemek üzere bireysel (mikro) veri kullanan analizler yapılmaya başlanmıştır; genel caydırmanın suçu önleme gücüne ek olarak spesifik caydırma konusu da ele alınmıştır. Bu konuda öncü çalışmalar yapan Myers’e (1983: 157–166) göre, mülkiyet suçlarını önlemede, genel caydırma yöntemlerine -ceza şiddeti ve ceza ihtimaline- nazaran yüksek ücret uygulamaları daha etkilidir. Witte (1983: 167–176) ise, Myers’in aksine ceza ihtimali ve ceza şiddetini suçu önlemede daha baskın bulmuştur. Cornwell ve Trumbull (1994: 360–366), hem yasal fırsatların hem de cezalandırma stratejilerinin suçu caydırmada etkin olduğu fakat -Myers gibi- ceza uygulamalarının caydırma etkisinin daha az olduğu sonucuna varmışlardır.³

Toplulaştırılmış (makro) veri kullanan çalışmalardan; Koskela ve Viren (1997: 655–660) yakalama ve mahkûmiyet ihtimalinin (ceza ihtimali) suç üzerine caydırıcı etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Levitt (1998: 353–372) yakalama oranındaki artışla, cinayet ve hırsızlık suçlarının; Tulder ve Torre (1999: 471–486) ise özellikle saldırganlık ve basit hırsızlık suçlarının azaldığını vurgulamışlardır. Cherry’e göre (1999: 753–57), yakalama ihtimali tüm suç tipleri boyunca anlamlı caydırma etkisine sahipken, ceza uzunluğu (ceza şiddeti) önemli bir etkiye sahip değildir. Buna karşılık, Chiu ve Madden (2007: 543–555), mala karşı suçların uzun dönem hapis cezasıyla (ceza şiddetiyle) engellenmesi sonucu azaldığını ortaya koymuşlardır. Funk ve Kugler (2000: 1–18) ise, mahkûmiyet kararı ve

³ *Sık biçimde gerçekleşen mahkûmiyetler ve uzun süreli hapis cezaları, suçu sırasıyla caydırma etkisi (deterrence effect) ve etkisiz hale getirme etkisi (incapacitation effect) kanallarıyla azaltmaktadır. Caydırma etkisi, suç modellerinde yakalama veya mahkûmiyet oranlarıyla (ceza ihtimali değişkeniyle), etkisiz hale getirme etkisi ise hapis cezası uzunluğuyla (ceza şiddeti değişkeniyle) temsil edilmektedir (Funk ve Kugler, 2000). Türkiye’de suç istatistikleri suç ekonomisi teorisine uygun biçimde ayrıntılı olarak oluşturulmadığından, bu etkiler incelenen dönem ve mala karşı suçlar için hesaplanamamış dolayısıyla ekonometrik modele eklenememiştir.*

hapsedilme arasında gerçekleşen gecikmeler sebebiyle, hırsızlık ve soygunculuk suçlarının kısa sürede azalamayacağını öne sürmüşlerdir.

Trumbull (1989: 423–439), eğitilmiş suçluların tekrar suç işleme eğilimlerinin diğer suçlulara oranla daha az olduğunu bulmuştur. Witte ve Tauchen’e (1994: 155–167) göre de, yasal işte uzun süre çalışma ve uzun süre eğitime devam etme suç işleme ihtimalini azaltmaktadır. Soares (2004: 155–184), eğitimin hırsızlık suçunu negatif yönlü etkilediğini tespit etmiştir. Daha spesifik bir çalışmada; Carneiro vd. (2005: 311–318), yüksek eğitilmiş bireylerin cinayet suçu işleme ihtimallerinin daha az olduğunu ortaya koymuştur. Buonanno ve Leonida (2009: 11–17) eğitimle mala karşı suçları negatif ilişkili bulmuşlardır. Bununla beraber, Levitt (1998) kişi başına eğitim harcamalarındaki artışın suç oranını artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Choe (2008: 31–33) da, eğitimle mala karşı suçlar arasında pozitif ilişki bulmuştur. Buonanno ve Montolio (2008: 89–97) lise ve üniversite mezunlarının nüfusa oranı biçiminde hesapladıkları eğitim değişkenini mala karşı suçlarla; panel data analizinde (pooled data-OLS) pozitif, dinamik panel analizinde (GMM-system) negatif ilişkili bulmuştur.

Mui ve Ali (1997: 261–265), işsizlik oranının özellikle mala karşı suçları artırdığını tespit etmişlerdir. Demombynes ve Özler’e (2005: 265–292) göre, işsizlik oranındaki artış soygunculuk ve cinayet suçlarını artırmaktadır. Calvó-Armengol vd. (2007: 203–233), düşük ücretli ve suç eylemlerine oranla düşük karlı yasal iş fırsatlarının, bireyleri fırsatların daha bol olduğu suç sektörüne yönlendireceğini öne sürmüşlerdir. Engelhardt vd. (2008: 1876–91), işsizlerin suç işleme eğilimlerini çalışanlara oranla daha yüksek bulmuşlardır. Ayrıca geniş kapsamlı işsizlik sigortası sisteminin ve küçük çaplı ücret yardımlarının suç oranını azaltacağı sonucuna varmışlardır. Scorzafave ve Soares de (2009: 40–42), işsizlikle mala karşı suçlar arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Tang ve Lean (2009: 112–115), Sınır Testi Yöntemi ve Granger Nedensellik Testi’ni kullandıkları çalışmalarında, işsizlik ve enflasyon oranlarının toplamını gösteren Sefalet Endeksi (misery index) mala karşı suçlarla pozitif ilişkili bulmuşlardır.

Fajnzylber vd. (2002: 1323–1357), soygunculuk suçunu kişi başına gelirle (KBG) pozitif ilişkili; Phillips (2006: 948–974) ise cinayet suçunu KBG ile negatif ilişkili bulmuştur. Soares (2004: 155–184), KBG ile hırsızlık suçu arasında anlamlı ilişki bulamamıştır. Buonanno ve Montolio’ya (2008: 89–97) göre, mala karşı suçlar KBG ile pozitif, büyüme oranıyla negatif ilişkilidir. Gelir dağılımındaki bozukluğun suç üzerine etkisini araştıran Mehanna (2004: 217–228), suç oranı ve gelir eşitsizliği arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Soares (2004: 155–184) ile Demombynes ve Özler (2005), gelir eşitsizliğinin özellikle hırsızlık suçunu artırdığını öne sürmüşlerdir. Brush (2007: 264–268), yatay kesit analizinde suç oranı ile gelir eşitsizliği arasında pozitif ilişki, zaman serisi analizinde ise negatif ilişki elde etmiştir. Choe’ye (2008: 31–33) göre, gelir eşitsizliği hırsızlık ve soygunculuk suçlarını artırmaktadır. Scorzafave ve Soares (2009: 40–42), gelir eşitsizliği ile mala karşı suçlar ve uyuşturucu ticareti suçları arasında pozitif ilişki bulmuşlardır.

Sadece Türkiye üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde; Kutlar'a (2003: 287–305) göre, mala karşı suçlar yoğun olarak işsizler tarafından işlenmektedir. Kutlar, tüm suçlarla KBG arasında anlamlı bir ilişki elde edememiştir. Yamak ve Yamak (2003: 1–10), KBG arttıkça özellikle mala karşı suçların azaldığını, enflasyon oranlarındaki artışın ise bu suçları artırdığını bulmuşlardır. Ancak, kişiye karşı suçlarla KBG arasında anlamlı bir ilişki elde edememişlerdir. Pazarlıoğlu ve Turgutlu (2007: 63–70), işsizlik oranındaki artışın devlete karşı işlenen suçları artıracığı tahmininde bulunmuşlardır. Buna karşın, kamu güvenliğine karşı ve genel ahlaka karşı işlenen suçlar ile işsizlik oranı arasında negatif ilişki tespit etmişlerdir. Aynı yazarlar, tüm suç serileri ile reel KBG arasında pozitif bir ilişki saptamışlardır. Cömertler ve Kar (2007: 1–17), işsizlik oranının, KBG'nin, şehirleşme oranının ve demografik unsurların suç oranını pozitif yönde etkilediği sonucuna varmışlardır.

Görüldüğü üzere, Suç Ekonomisi literatüründe sosyoekonomik değişkenlerin suç oranları üzerindeki etkileri konusunda görüş birliği sağlanamamıştır. Farklı suç tiplerinin çeşitli sosyoekonomik faktörlere karşı tepkileri; analizi yapılan bölgeye, analiz dönemine ve belirlenen ekonometrik yönteme göre farklılık göstermektedir.

3. Türkiye Üzerine Bir Deneme

Türkiye'de işlenen mala karşı suçların sosyoekonomik nedenlerini araştıran çalışmanın bu bölümünde, ilk olarak analizde kullanılacak model ve veriler tanıtlanacaktır. Ardından modelin tahmin aşamasında kullanılacak olan Sınır Testi Yöntemi kısaca açıklanacak ve Türkiye için oluşturulan modelin uzun ve kısa dönem tahminleri bu yöntem doğrultusunda yapılacaktır.

3.1. Model ve Veri Seti

Bu çalışma için oluşturulan model aşağıdaki gibidir;

$$TMS_t = b_0 + b_1 OKU_t + b_2 ENF_t + b_3 İŞZ_t + b_4 RKBG_t + \epsilon_t \quad (1)$$

Analiz dönemi olarak 1970–2007 yılları arası belirlenmiştir. Bağımlı değişken olan Toplam Mala Karşı Suç oranı (TMS); her biri mala karşı işlenen hırsızlık, gasp ve dolandırıcılık suçlarının toplam değeridir. TMS'yi etkileyen sosyoekonomik unsurları temsilen temel makro ekonomik değişkenlerden olan enflasyon (ENF), işsizlik (İŞZ) ve reel kişi başına gelir (RKBG); sosyal unsur temsilen ortaöğretim (lise) okullaşma oranı (OKU) alınmıştır. Tahmin sonucunda suç ekonomisi teorisine uygun biçimde; ENF ve İŞZ değişkenlerinin mala karşı suçları pozitif yönlü, OKU ve RKBG değişkenlerinin ise aynı suçları negatif yönlü etkilemeleri beklenmektedir.

TMS; TÜİK’in yayınladığı Cezaevi İstatistikleri kullanılarak, mala karşı suç işleyip cezaevine giren toplam suçlu sayısı (100.000 kişi başına) biçiminde hesaplanmıştır. Tüketici fiyat enflasyonu (ENF) ve reel kişi başına gelir (RKBG) verileri, TÜİK; orta öğretim (lise) okullaşma oranları (OKU), Milli Eğitim Bakanlığı, DPT ve TÜİK; işsizlik oranları (İŞZ) ise OECD istatistik göstergelerinden alınmıştır. RKBG verisi, TÜİK göstergelerinden alınan Nominal Kişi Başına GSMH (TL) değerlerinin TÜFE (1987=100) değerleriyle reelleştirilmesi yoluyla elde edilmiştir.

3.2. Yöntem

Oluşturulacak modelde kullanılan değişken serilerinin aynı düzeyde durağan olmamaları yerleşik eşbütünleşme tekniklerinin kullanılmasını imkansız hale getirmektedir. Çünkü bu teknikler (Engle ve Granger (1987); Johansen (1988); Johansen ve Juselius (1990)), ele alınan tüm serilerin düzeyde durağan olmamasını ve aynı derecede farkı alındığında durağan hale gelmelerini gerektirmektedir. Pesaran vd.’nin (2001) geliştirdiği Sınır Testi Yaklaşımı ise, değişkenlerin aynı düzeyde durağan olmamalarına rağmen model tahmininin yapılmasına imkân tanımaktadır. Bu yöntem kullanılarak, değişkelerin düzey değerleri arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkisinin varlığı test edilebilmektedir. Sınır Testi yaklaşımında, değişkenlerin tümünün $I(0)$ veya $I(1)$ ya da bir kısmının $I(0)$, kalanının $I(1)$ dereceden durağan olması yeterli olmaktadır. (Pesaran, 2001: 289–291). Sınır Testi Yöntemi bu avantajları yanında, model tahmininde hem kısa ve uzun dönemli analiz yapmaya imkân tanınması hem de küçük örneklerde güçlü ve etkin sonuçlar vermesiyle diğer eşbütünleşme tekniklerine nazaran bir üstünlük sağlamaktadır (Narayan ve Peng, 2007: 264). Dolayısıyla, bu çalışmada mala karşı suçlarla bu suçları etkileyen sosyoekonomik unsurlar arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkilerin tahmininde Sınır Testi Yöntemi kullanılacaktır.

Bu amaçla, öncelikle serilerin durağanlık derecelerini belirlemek üzere Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi uygulanmıştır. ADF test sonuçlarına göre değişkenlerin tümünün fark durağan ($I(1)$) oldukları gözlenmiştir. ADF birim kök testi sonuçları Tablo 1’de, test aşamasında dikkate alınan kritik değerler ise Tablo 1 EK’de gösterilmiştir.

Tablo: 1
ADF Birim Kök Testleri

DEĞ.	SEVİYE I(0)		I.FARK I(1)	
	Sabit	Sa.ve tr.	Sabit	Sa. ve tr.
TMS	-1,176482	-3,123124	-5,777086***	-6,041672***
OKU	0,381559	-1,277562	-3,903930***	-3,910751**
ENF	-2,003714	-0,814216	-4,233153***	-5,164590***
KBG	-0,074602	-2,583033	-6,262949***	-6,270375***
İŞ	-1,897657	-1,931324	-4,465861***	-4,404749***

Notlar:

- 1) ***, ** ve * işaretleri 0.01, 0.05 ve 0.10 önem düzeyinde durağanlığı gösterir.
- 2) Birim kök test eşitliği gecikme uzunlukları SIC ile seçilmiştir.
- 3) ADF birim kök kritik değerleri Tablo 1 EK'de verilmiştir.

Tablo: 1 EK
ADF Birim Kök Testi Kritik Değerleri

Önem Düzeyi	SEVİYE I(0)		I.FARK I(1)	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
1%	-3,661661	-4,284580	-3,670170	-4,296729
5%	-2,960411	-3,562882	-2,963972	-3,568379
10%	-2,619160	-3,215267	-2,621007	-3,218382

Kaynak: MacKinnon (1996: 601–618).

Sınır testi temelde, kısıtlanmamış hata düzeltme modeline (Unrestricted Error Correction Model; UECM) dayanmaktadır. Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkinin varlığı Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen aşağıdaki ARDL (Autoregressive Distributed Lag) formu kullanılarak tahmin edilecektir:

$$\begin{aligned}
 \Delta TMS_t = & b_0 + b_1 TMS_{t-1} + b_2 OKU_{t-1} + b_3 ENF_{t-1} + b_4 İŞZ_{t-1} + b_5 RKBG_{t-1} + \\
 & b_6 TREND + \sum_{i=1}^m b_{7i} \Delta TMS_{t-i} + \sum_{i=0}^m b_{8i} \Delta OKU_{t-i} + \sum_{i=0}^m b_{9i} \Delta ENF_{t-i} + \sum_{i=0}^m b_{10i} \Delta İŞZ_{t-i} + \\
 & \sum_{i=0}^m b_{11i} \Delta RKBG_{t-i} + \varepsilon_t
 \end{aligned} \quad (2)$$

Bu aşamada eşbütünlüşme ilişkisini araştırmak üzere, ilk önce (2) no'lu eşitlik trendli ve trendsiz olarak En Küçük Kareler (EKK) Yöntemi ile iki defa tahmin edilir. Tahmin aşamasında eşitlikte yer alan değişkenler için maksimum gecikme uzunluğu belirlenir. Ardından, bağımlı değişkenin gecikme derecesi 1'den; bağımsız değişkenlerin gecikme dereceleri ise 0'dan başlamak üzere belirlenecek maksimum gecikme uzunluğuna kadar, (2) nolu eşitlik tek tek tahmin edilir. Sınır Testi uygulanacak eşitlik seçilirken,

gecikme uzunluğu en küçük değerlere sahip olan Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Schwarz Bilgi Kriteri (SC) ile Breusch-Godfrey (B-G) LM test istatistiklerine bakılarak tespit edilecektir.

Eşbütünleşme ilişkisinin araştırılmasında ikinci olarak trendli ve trendsiz modeller tahmin edilirken aşağıdaki hipotezler test edilir;

Trendli model için kurulan hipotezler;

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = b_5 = b_6 = 0$ $H_1 : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq b_4 \neq b_5 \neq b_6 \neq 0$ (Hesaplanan test istatistiği: F_{IV})

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = b_5 = 0$ $H_1 : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq b_4 \neq b_5 \neq 0$ (Hesaplanan test istatistiği: F_V)

$H_0 : b_1 =$ $H_1 : b_1 \neq 0$, (Hesaplanan test istatistiği: t_V)

Trendsiz model için kurulan hipotezler;

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = b_5 = 0$ $H_1 : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq b_4 \neq b_5 \neq 0$ (Hesaplanan test istatistiği: F_{III})

$H_0 : b_1 = 0$ $H_1 : b_1 \neq 0$ (Hesaplanan test istatistiği: t_{III})

Bu aşamada eşbütünleşmeyi tespit etmek amacıyla, Wald testiyle hesaplanan F istatistikleri ve bağımlı değişkenin bir gecikmeli seviye değerinin t istatistiği, Pesaran vd.’nin (2001) çalışmasında tablolar halinde verilen -çeşitli önem düzeylerindeki- alt ve üst sınır değerleri ile karşılaştırılmaktadır. Tablolarda, değişkenlerin tamamının ilk durumda $I(0)$, ikinci durumda ise $I(1)$ olması söz konusudur. Hesaplanan F ve t istatistikleri, alt ve üst sınır değerlerinin üzerinde ise seriler arasında bir eşbütünleşme ilişkisi olduğuna, alt sınır değerinin altında ise eşbütünleşme ilişkisinin bulunmadığına karar verilir. F ve t değerleri alt ve üst sınır değerlerinin içerisinde yer aldığına ise eşbütünleşmenin varlığı hakkında yorum yapılamamaktadır.

Toplam mala karşı suçları konu edinen bu çalışmada, (2) no’lu eşitlik için - verilerin yıllık olmasından dolayı- maksimum gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır. Her bir gecikme derecesindeki trendli ve trendsiz tahminlere ait AIC ve SC değerleri ile 1. dereceden otokorelasyon testi için kullanılan Breusch-Godfrey (B-G) Lagrange Multiplier (LM(1)) test istatistikleri Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo: 2
Eşbütünlüşme Testi için Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

TRENDLİ				TRENDSİZ		
GEC.	AIC	SC	LM(1)	AIC	SC	LM(1)
1	-1,757	-1,017	0,49(0,48)	-1,820	-1,126	0,32(0,57)
2	-1,575	-0,594	0,41(0,52)	-1,634	-0,699	0,15(0,69)
3	-2,226	-1,001	18,07(0,01)	-2,127	-0,948	19,46(0,01)

Tablo 2’den görüldüğü üzere, 3 gecikmeli trendli ve trendsiz eşitliklerde otokorelasyon sorunu doğarken 1 ve 2 gecikmeli trendli ve trendsiz eşitliklerde bu soruna rastlanmamıştır. Otokorelasyonun gözlenmediği bu eşitlikleri karşılaştırdığımızda, 1 gecikmeli trendli ve trendsiz eşitlikler -2 gecikmeli eşitliklere nazaran- en küçük AIC ve SC değerlerine sahiptir. O halde Sınır Testi uygulanırken gecikme uzunluğu olarak 1 alınacaktır.

Bir sonraki aşamada, 1 gecikmeli eşitliklerde yer alan değişkenler arasında eşbütünlüşme olup olmadığı yukarıda bahsedilen F ve t istatistikleri yoluyla araştırılacaktır. Söz konusu istatistikler Tablo 3’te, kritik sınır değerleri ise Tablo 4’te yer almaktadır.

Tablo: 3
Eşbütünlüşme Testi İçin Seçilen 1 Gecikmeli Eşitlikten Hesaplanan F ve t İstatistikleri

TRENDLİ		TRENDSİZ	
t_v	-2,649	t_{III}	-3,332 ⁷
F_{IV}	12,93 ^(0,01)	F_{III}	16,53 ^(0,01)
F_V	13,61 ^(0,01)		

Tablo: 4
Eşbütünlüşme Testi Tablo Değerleri

TRENDLİ				TRENDSİZ			
	%10	%5	%1		%10	%5	%1
t_v	-3,13 - -4,04	-3,41- -4,36	-3,96- -4,96	t_{III}	-2,57- -3,66	-2,86- -3,99	-3,43- -4,60
F_{IV}	2,68-3,53	3,05-3,97	3,81-4,93	F_{III}	2,45-3,52	2,86-4,01	3,74-5,06
F_V	3,03-4,06	3,47-4,57	4,40-5,72				

Kaynak: Pesaran vd. (2001: 301–303).

Tablo 3’teki F ve t istatistiklerinin mutlak değerlerini Pesaran vd.’nin (2001) çalışmasından elde ettiğimiz Tablo 4’te yer alan kritik sınır değerlerinin mutlak değerleri ile karşılaştırdığımızda; Tablo 3’te trendli eşitlik için hesaplanan t_v değeri, Tablo 4’e göre her üç önem düzeyinde alt kritik değerlerden küçük olduğu için istatistik olarak

anlamsızdır. Tablo 3’te trendsiz eşitlik için hesaplanan t_{III} değeri (-3.332), Tablo 4’teki %10 ve %5 önem düzeyleri için gösterilen kritik değerlerin arasında yer aldığı için değişken serileri arasında eşbütünleşmenin varlığı hakkında kesin bir yorum yapamayız. Bununla birlikte, trendli durumda her üç önem düzeyi için hesaplanan F_{IV} ve F_V değerleri ile trendsiz durumda F_{III} değeri Tablo 4’te verilen kritik değerlerin üst sınırını aştığı için değişken serileri arasında eşbütünleşmenin olduğu kabul edilmiştir.

3.2.1. Uzun Dönem İlişkisi

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin (eşbütünleşmenin) olduğuna karar verildikten sonra, ARDL yaklaşımıyla değişkenlerin seviye değerlerinin yer aldığı aşağıdaki (3) no’lu eşitlik EKK yöntemiyle gecikme uzunluklarının seçiminde AIC kriteri kullanılarak tahmin edilmiştir.

$$TMS_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} TMS_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} OKU_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} ENF_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} İŞZ_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{5i} RKBG_{t-i} + v_t \quad (3)$$

Tablo: 5

Uzun Dönem Tahmin Sonuçları - ARDL (3, 3, 2, 0, 1) Bağımlı Değişken: TMS

Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t- istatistik	Olasılık
C	8,373334	2,329686	3,594190	0,0027
TMS(-1)	0,265522	0,180662	1,469718	0,1623
TMS(-2)	0,073065	0,149546	0,488576	0,6322
TMS(-3)	0,087804	0,14659	0,598972	0,5581
OKU	-0,677934	0,426825	-1,588319	0,1331
OKU(-1)	0,424451	0,56077	0,756907	0,4608
OKU(-2)	0,996945	0,556711	1,790775	0,0935
OKU(-3)	0,680016	0,525112	1,294993	0,2149
RKBG	0,778715	0,381592	2,040702	0,0593
RKBG(-1)	-1,344603	0,426158	-3,155174	0,0065
RKBG(-2)	-1,426367	0,45727	-3,119310	0,0070
IS	0,917912	0,205152	4,474310	0,0004
ENF	0,105253	0,05834	1,804,123	0,0913
ENF(-1)	0,06522	0,051848	1,257914	0,2277
$R^2 = 0.96, \bar{R}^2 = 0.93, F = 30.21077, Pr ob.F = 0.000, DW = 1.830$				

Tablo 5’de yer alan test istatistik sonuçlarına göre, bağımsız değişkenlerin açıklama gücü (R2) ve uzun dönemli modelin anlamlılık düzeyi (F) oldukça yüksektir. Tahmin edilen ARDL (3, 3, 2, 0, 1) eşitliği kullanılarak hesaplanan, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiye ait eşitlik aşağıdaki gibidir;

$$TMS_t = 14,59 + 2,48 OKU_t + 0,297 ENF_t + 1,601 İŞZ_t - 3,473 RKBG_t + vt$$

$$(9,87) (1,233) (0,251) (1,055) (2,356) \quad (4)$$

Parantez içerisindeki değerler her bir değişkenin standart hatalarını göstermektedir. Burada bağımsız değişkenlerin katsayıları; Tablo 5’te yer alan kendi tüm katsayı değerlerinin toplamının, bağımlı değişkenin tüm gecikmeli katsayı değerlerinin toplamının 1’den farkına bölünmesiyle elde edilmiştir.⁴

(4) nolu eşitliğe göre, genelde bağımsız değişkenlerin istatistik olarak anlamlılık düzeyleri yüksek olmasa bile, değişkenlerin işaretleri OKU değişkeni hariç, suç ekonomisi teorisiyle uyumludur. Orta öğretim okullaşma oranı (OKU) ile mala karşı suçlar arasındaki beklenmeyen pozitif ilişki, son yıllarda okullaşma oranındaki artışlardan ve zorunlu eğitim yılının artırılmasından kaynaklanabilir. Dolayısıyla bu durum, okullaşma oranıyla mala karşı suç oranları arasında orta öğretim (lise) düzeyinde bile negatif bir ilişki beklentisini engellemektedir. Bu sonuç, mevcut eğitim sisteminin bireyleri suç piyasasından alıkoyamadığını göstermektedir. Uygulamalı suç ekonomisi literatüründe eğitimin mala karşı suç oranlarını düşüreceği hakkında görüş birliği yoktur. Nitekim elde ettiğimiz bu sonuç, Levitt(1998), Choe(2008) ve Buonanno ve Montolio’nun (2008) (pooled-OLS) bulgularını desteklemektedir. Buna karşılık, Soares (2004) ile Buonanno ve Leonida’nın (2009) sonuçlarıyla uyumlu değildir.

(4) nolu eşitlikten görüldüğü gibi, mala karşı suçların en önemli belirleyicisi RKBG değişkenidir. Buna göre, RKBG’deki 1 birimlik artış mala karşı suçları 3.473 birim azaltmaktadır. Bu durum, dinamik süreçte kişi başına gelirdeki (ekonomik gelişmedeki) artışın bireylerin suç piyasasına yönelimini engelleyebildiğini göstermektedir. Elde ettiğimiz bu bulgu, Yamak ve Yamak’ın (2003) Türkiye’deki mala karşı suçlar üzerine elde ettiği sonucu desteklemektedir. Bununla beraber, Fajnzylber vd. (2002) ile Buonanno ve Montolio’nun (2008) çıkarımlarıyla uyumlu değildir. İşsizlik ve modelde en az etkiye sahip olan enflasyon oranlarındaki artışlar yine teorik beklentiye uygun biçimde mala karşı suç oranında artışa sebep olmaktadır. Bu sonuçlar, Türkiye’de işlenen mala karşı suçlar için Kutlar’ın (2003) işsizlikle, Yamak ve Yamak’ın (2003) ise enflasyonla ilgili yaptıkları çıkarımları doğrulamaktadır. Ayrıca işsizlikle ilgili sonuçlar, Mui ve Ali (1997),

⁴ Örneğin enflasyon değişkeninin (ENF), (4) nolu eşitlikteki uzun dönemli katsayı değeri, Tablo 5’teki ENF ve TMS katsayı değerleri kullanılarak; $[(0,105253 + 0,065220) / 1 - (0,265522 + 0,073065 + 0,087804)] = 0,297$ biçiminde hesaplanmıştır.

Demombynes ve Özler (2005) ile Scorzafave ve Soares’in (2009) bulgularıyla; hem işsizlik hem de enflasyonla ilgili sonuçlar da Tang ve Lean’in (2009) bulgularıyla uyumludur.

3.2.2. Kısa Dönem İlişkisi

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkisi ise, uzun dönemli modelden elde edilen hata düzeltme terimleri (ECT) eklenerek ve değişkenlerin farkları kullanılarak aşağıdaki eşitlik yoluyla tahmin edilebilir:

$$\Delta TMS_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^m \delta_{1t} \Delta TMS_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{2t} \Delta OKU_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{3t} \Delta ENF_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{4t} \Delta İŞZ_{t-i} + \sum_{i=0}^m \delta_{5t} \Delta RKBG_{t-i} + \delta_6 ECT_{t-1} \quad (5)$$

Bu eşitlikteki hata düzeltme terimi (ECT_{t-1}), yukarıda tahmin edilen uzun dönemli ARDL (3,3,2,0,1) modelinin hata terimleri serisinin 1 dönem gecikmeli değeridir. Bu değişkenin katsayı değeri, kısa dönemdeki dengesizliğin ne kadarının uzun dönemde düzeltileceğini (dengeye geleceğini) gösterir. Model tahmini sonucunda bu katsayının işareti negatif olmalıdır. Katsayı değerinin negatif ve anlamlı olması incelenen dönemde dengeden herhangi bir sapmanın gelecek dönemde düzeltilmekte olduğu anlamına gelecektir.

Kısa dönemli model, uzun dönemli modelde olduğu gibi ARDL (3,3,2,0,1) formunda ve değişkenlerin birinci farkları alınarak tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 6’da gösterilmektedir.

Tablo 6’daki tanısal test istatistik değerlerine göre, kısa dönemli HDM tahmini sonucunda; değişen varyans ($X^2_{ARCH(1)}$) sorunu ve model kurulumunda hata (χ^2_{RESET}) gözlenmemiştir. Hata terimleri normal dağılmaktadır (χ^2_{JB}). Modelde otokorelasyon sorunu gözlenmemiştir (χ^2_{BG}). Bağımsız değişkenlerin açıklama gücü (R²) ve modelin anlamlılık düzeyi (F) yüksektir. Hata düzeltme teriminin (ECT(-1)) katsayı değerinin (-0.80) işareti beklenildiği gibi negatiftir ve %5 önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu durum, kısa dönemdeki dengesizliğin %80’ninin uzun dönemde düzeltilebileceğini ifade eder.

Tablo: 6
Kısa Dönem Hata Düzeltme Modeli (HDM) Tahmini. ARDL (3,3,2,0,1)

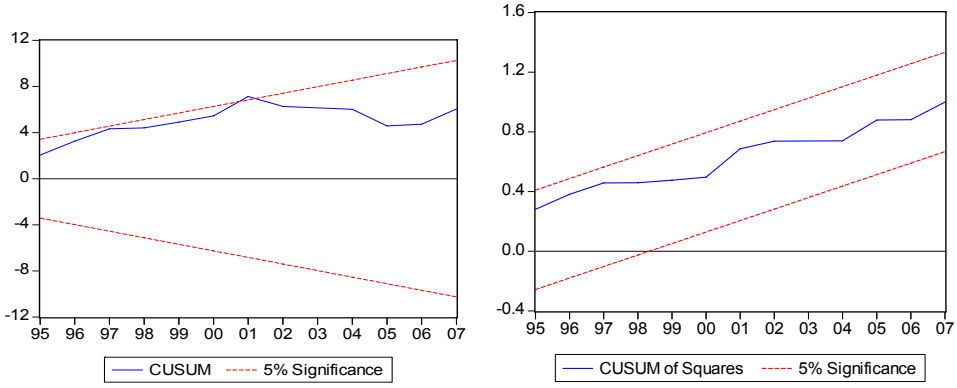
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistik	Olasılık
C	-0,004026	0,028133	-0,143100	0,8884
Δ TMS(-1)	0,173397	0,168914	1,026539	0,3234
Δ TMS(-2)	-0,036076	0,170052	-0,212149	0,8353
Δ TMS(-3)	-0,021603	0,153700	-0,140554	0,8904
Δ OKU	-0,863921	0,433979	-1,990695	0,068
Δ OKU(-1)	0,551262	0,374719	1,471132	0,165
Δ OKU(-2)	0,845893	0,383377	2,206426	0,046
Δ OKU(-3)	1,170077	0,507384	2,306096	0,0382
Δ RKBG	0,756031	0,344780	2,192792	0,0471
Δ RKBG(-1)	-1,167867	0,386375	-3,022623	0,0098
Δ RKBG(-2)	-1,390466	0,365571	-3,803545	0,0022
Δ IS	0,922441	0,219027	4,211549	0,0010
Δ ENF	0,075461	0,056125	1,344524	0,2018
Δ ENF(-1)	0,052752	0,045546	1,158206	0,2676
ECT (-1)	-0,800506	0,315535	-2,536978	0,0248

$R^2 = 0.854$, $\bar{R}^2 = 0.696$, F-istatistik= 5.418 (0.002), Tah.St.Hata.= 0.076, AIC = -2.015 SC = -1.301, $\chi^2_{BG(1)}$ (Breusch-Godfrey) = 0.398 (0.53), $X^2_{ARCH(1)}$ (Koşullu Değişen Varyans) = 0.029 (0.86), χ^2_{JB} (Jarque-Bera) = 2.026 (0.36), $\chi^2_{RESET(1)}$ (RAMSEY Regresyonda Model Kurma Hatası) = 0.0012 (0.97)

ECT(-1) katsayısı değerinin 0.80 gibi büyük bir değere sahip olması, mala karşı suçları belirleyen faktörlerin kısa ve uzun dönem etkilerinin çok az farkla benzer yönde ve büyüklükte olduğu anlamına gelmektedir. Kısa Dönem HDM sonuçları uzun dönem tahmin sonuçlarıyla karşılaştırıldığında, bu yorumu destekleyen verilere ulaşılmaktadır. Buna göre, OKU değişkeninin tüm gecikmeli değerleri uzun dönem analizinde olduğu gibi yine pozitif işaretlidir. OKU değişkeninin HDM'deki negatif işaretli ve anlamlı olan cari değeri, uzun dönem tahmininde bu değişken için yaptığımız yorumu destekler niteliktedir. RKBG değişkeninin katsayı değeri ve yönü uzun dönem tahmininin sonuçlarıyla benzerdir. İşsizlik (İŞZ) ve enflasyon (ENF) oranlarının suçlarla ilişkisi yine pozitifdir ancak, ENF değişkeninin katsayı değeri HDM tahmininde anlamsız bulunmuştur.

Çalışmada ayrıca Brown vd.'nin (1975: 149), zaman serisi analizleri için regresyon ilişkilerindeki istikrarı araştıran çalışmalarında önerdikleri CUSUM ve CUSUMQ testlerinden yararlanılmıştır. CUSUM ve CUSUMQ testlerinin istatistiklerinden elde edilen eğriler, %5 anlamlılığı gösteren kritik sınır arasındaysa, tahmin edilen katsayıların uzun dönemde istikrarlı olduğu söylenebilmektedir (Brown vd., 1975: 157-161; Narayan ve Peng, 2007: 275-76). Bu çalışmada, Tablo 6'daki kısa dönem HDM'ye uygulanan CUSUM ve CUSUM-Q testlerinin grafikleri, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki ile hata terimleri varyansının uzun dönemde istikrarlı olduğunu göstermektedir.

Grafik: 1
CUSUM Test Grafikleri:



3.2.3. Genişletilmiş Hata Düzeltme Modeli

Çalışmada ayrıca Genelden Özele Modelleme Yaklaşımı kullanılarak Genişletilmiş Hata Düzeltme Modeliyle (GHDM) kısa dönem tahmini yapılmıştır. Genelden Özele Modelleme Yaklaşımı sayesinde model en geniş şekliyle tekrar oluşturulup tahmin edilmektedir. Bu yöntemle göre, ilk aşamada genel bir model kurulur. Bu model teorik modelin tüm değişkenlerini kapsar ve sürecin dinamiğini (zaman gecikmesini), mümkün olan en azda sınırlar. Sadeleştirilen model yeniden parametrelendirilir ve veri seti ile tutarlı en küçük kısa dönem modeli bulunur. Son aşamada, bu yaklaşım sonucu oluşturulan model çeşitli kriterler yardımıyla rakip modellerle karşılaştırılır (Devlet Planlama Teşkilatı, 1995: 13–14).

Genelden özele yaklaşımına uygun biçimde modelin sadeleştirilmesi ve değişken serileriyle tutarlı en küçük kısa dönem tahmininin yapılması amacıyla, TMS ve ENF değişkenlerinin anlamsız olan gecikmeli değerleri modelden dışlanarak yeniden ARDL tahmini yapılmış, tahmin sonuçları Tablo 7’de gösterilmiştir.

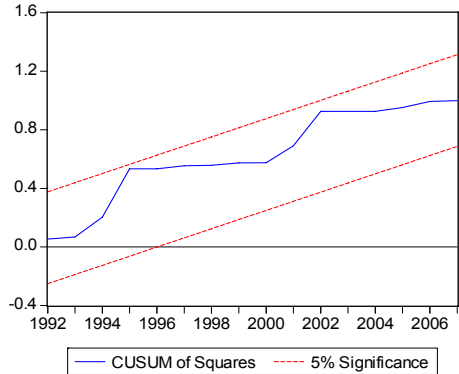
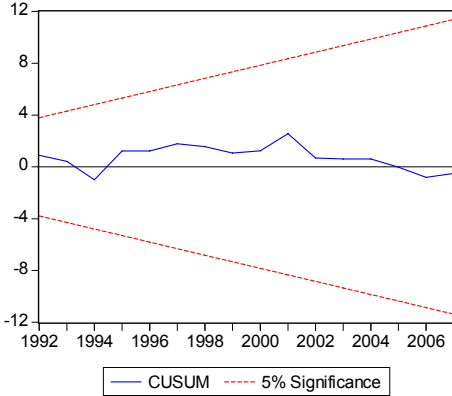
Tablo: 7
Geniştirilmiş Hata Düzeltme Modeli ile Kısa Dönem Tahmini. ARDL (1,3,2,0,0)

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistik	Olasılık
C	-0,002414	0,026418	-0,091375	0,9283
Δ TMS(-1)	0,217603	0,142608	1,525885	0,1466
Δ O KU	-0,866495	0,362843	-2,388072	0,0296
Δ O KU(-1)	0,549218	0,358703	1,531124	0,1453
Δ O KU(-2)	0,808451	0,372867	2,168201	0,0456
Δ O KU(-3)	1,201792	0,458047	2,623731	0,0184
Δ RK BG	0,632077	0,322974	1,957052	0,0680
Δ RK BG(-1)	-1,364698	0,327441	-4,167764	0,0007
Δ RK BG(-2)	-1,349600	0,340321	-3,965670	0,0011
Δ IS	0,909363	0,182868	4,972789	0,0001
Δ ENF	0,089549	0,039814	2,249185	0,0389
ECT(-1)	-0,83171	0,302729	-2,747371	0,0143

$R^2 = 0.829$, $\bar{R}^2 = 0.711$, F-istatistik= 7.044 (0.000), Tah.St.Hata.= 0.074,
AIC = -2.072, SC = -1.501, $\chi^2_{BG(1)}$ (Breusch-Godfrey) = 0.646 (0.42),
 $\chi^2_{ARCH(1)}$ (Koşullu Değişen Varyans) = 0.241 (0.62), χ^2_{JB} (Jargue-Bera) = 0.446 (0.80),
 $\chi^2_{RESET(1)}$ (RAMSEY Regresvonda Model Kurma Hatası) = 0.0259 (0.87)

Regresyon katsayıları ile hata terimleri varyansının uzun dönemde istikrarlı olduğunu gösteren CUSUM ve CUCUMQ grafikleri aşağıdaki gibidir.

Grafik: 2
CUSUM ve CUSUMQ Test Grafikleri



Tablo 7'de yer alan tahmin sonuçlarını Tablo 6 sonuçları ile karşılaştırdığımızda, genelden özele yaklaşımı kullanıldığında bazı değişkenlerin

anlamlılığında artışlar olduğu gözlenmektedir. Örneğin, HDM tahmininde anlamsız olan ENF değişkeni (bkz; Tablo 6), GHDM tahmininde teorik olarak beklenen pozitif işarete sahip ve istatistik olarak anlamlıdır (bkz; Tablo 7). GHDM model tahmini sonucunda, OKU değişkeninin cari ve 3 gecikmeli katsayı değerlerinin anlamlılık düzeyi artmıştır. RKBG değişkeni yine mala karşı suçları etkileyen en önemli ekonomik unsurdur. ECT(-1)’nin katsayı değerinde (-0.83) ve anlamlılık düzeyinde artış olduğu görülmektedir. Buna göre, kısa dönemdeki dengesizliğin %83’nün uzun dönemde düzeltileceğini söyleyebiliriz. Bu yüksek oran –HDM tahminine nazaran- GHDM tahminini uzun dönemli tahmine katsayı işareti ve katsayı değeri açısından daha çok yaklaştırmaktadır. Model tahmininde otokorelasyon sorunu gözlenmemiştir ($\chi^2_{BG}(1) = 0.646 (0.42)$). HDM’de olduğu gibi GHDM analizinde de model kurma hatası yoktur ($\chi^2_{RESET} (1)$) ve değişkenler normal dağılmaktadır (χ^2_{JB}). Ayrıca Düzeltilmiş R^2 ile F değerlerinin GHDM tahmini sonuçları için daha yüksek olması, değişkenlerin açıklama gücünün ve modelin anlamlılık düzeyinin arttığını göstermektedir.

Çalışmada ayrıca her iki kısa dönem analizinin kestirim gücü karşılaştırılarak hangi analizin daha başarılı olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Kestirim performansları, modellerin Ortalama Hata Karelerinin Karekökü (RMSE), Ortalama Mutlak Hata (MAE) ve Theil Eşitsizlik Katsayısı (TIC) istatistikleri yardımıyla ölçülmüştür. İstatistik sonuçları her iki modelin de birbirine yakın kestirim gücüne sahip olduklarını göstermektedir. Yine de, her üç kritere göre, kısa dönem hata düzeltme modeli (HDM) –daha küçük istatistik değerlere sahip olduğu için, Genişletilmiş Hata Düzeltme Modeline (GHDM) nazaran kestirim gücü açısından üstündür (Tablo 8).

Tablo: 8
HDM ve GHDM’nin Kestirim Başarılarının Karşılaştırılması

	HDM	GHDM
RMSE	0.053078	0.057683
MAE	0.040665	0.046322
TIC	0.190689	0.207037

4. Sonuç ve Öneriler

Türkiye’de sosyoekonomik faktörlerin mala karşı suçlar üzerine etkileri ilk defa bu çalışmada Sınır Testi Yaklaşımı kullanılarak analiz edilmeye çalışılmıştır. 1970–2007 dönemi için yapılan tahminler, mala karşı suçları belirleyen faktörlerin kısa ve uzun dönem etkilerinin benzer yönde ve büyüklükte olduğunu göstermektedir. Tablo 5, Tablo 6 ve Tablo 7’de gösterilen tahmin sonuçlarına göre katsayıların kısa (HDM ve GHDM) ve uzun

dönemde anlamlılık ve etki düzeylerindeki değişimleri karşılaştırdığımızda; uzun dönemde OKU değişkeninin anlamlılığında ve mala karşı suçları etkileme gücünde azalma görülmektedir. RKBG'nin anlamlılığının uzun dönemde fazlaca değişmemesiyle birlikte, katsayı değerinde ya da etkileme gücünde önemli artış gözlenmiştir. Enflasyon oranının pozitif etkisi kısa dönemde anlamsızdır (HDM). Uzun dönemde ise –HDM tahminine nazaran- enflasyonun anlamlılığı ve etkisinde artış gözlenmiştir. Yine de, kısa ve uzun dönemde mala karşı suçları en az etkileyen unsur enflasyon oranıdır. İşsizlik oranının pozitif etkisinde ve anlamlılık düzeyinde uzun dönemde önemli bir değişiklik olmamıştır. Bununla birlikte uzun dönemli ilişkiler için hesaplanan (4) nolu eşitlik dikkate alındığında uzun dönemde tüm değişkenlerin etkilerinde artışlar olduğu gözlenmiştir. Özetle, Türkiye’de mala karşı suçları etkileyen sosyoekonomik unsurların kısa ve uzun dönemli etkilerinin aynı doğrultuda olduğunu söyleyebiliriz.

Sonuç olarak, analizin uzun ve kısa dönemli tahmin bulgularına göre mala karşı suçları kısa ve uzun dönemde belirleyen en önemli faktörün reel kişi başına gelir (RKBG) olduğu tespit edilmiştir. RKBG’deki artışın bir ekonominin gelişmişlik düzeyini gösterdiği kabul edilirse bu bulgu, Türkiye’de uzun dönemde ekonomik gelişme düzeyi arttıkça mala karşı işlenen suçların da azaltılabileceğini göstermektedir. Çünkü mala karşı suçlar zaten doğası gereği ekonomik kaygılarla işlenmektedir. Lise eğitimi alanların da mala karşı suçlara yönelmesi, Türkiye’deki mevcut eğitim sisteminin bireyleri bilinçlendiremediğini ve suç eylemlerinden uzak tutamadığını göstermektedir. İşsizlik ve enflasyon gibi en önemli makro ekonomik sorunlar aynı zamanda sosyal sorunları da beraberinde getirmektedir. Bölüşüm ve kaynak dağılımı sorunlarını ortaya çıkarması yanında toplumsal yapıda kırılmalık yaratan enflasyon ve bunun yanında işsizlik sorunlarının artması bireyleri suç sektörüne yönlendirmektedir. Dolayısıyla uygun iktisat politikalarının seçilmesiyle, RKBG’nin artırılması ve işsizlik ile enflasyon sorunlarının azaltılması mala karşı suç oranlarında da iyileşme yaratabilecektir. Bu politikalar, uzun dönemde enflasyon ve işsizlik arasında değiş-tokuş (Phillips Eğrisi) ilişkisi olmadığından uzun dönem için daha anlamlı sonuçlar verebilecektir. Tahmin edilen modelde İŞZ ile RKBG değişkenleri -RKBG’deki artışın reel büyüme oranlarındaki artışın bir sonucu olması sebebiyle- Okun Yasası’na uygun biçimde zıt işaretlere sahiptir. Dolayısıyla Türkiye’de reel büyüme oranlarında gerçekleştirilecek artışlar yoluyla, uzun dönemde işsizlik oranlarında ve beraberinde mala karşı suç oranlarında azalma sağlanabilecektir.

Kaynakça

- Becker, G. (1968), “Crime and Punishment: An Economic Approach”, *Journal of Political Economy*, 76(2), 169–217.
- Brown, R. L., J. Durbin ve J. M. Evans (1975), “Techniques for Testing the Constancy of Regression Relationship Over Time”, *Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological)*, Vol. 37, No. 2, 149–192.

- Brush, J. (2007), “Does Income Inequality Lead to More Crime? A Comparison of Cross-Sectional and Time-Series Analyses of United States Counties”, *Economics Letters*, (96), 264–268.
- Buonanno, P. ve D. Montolio (2008), “Identifying the Socio-economic and Demographic Determinants of Crime Across Spanish Provinces”, *International Review of Law and Economics*, 28, 89–97.
- Buonanno, P. ve L. Leonida (2009), Non-Market Effects of Education on Crime: Evidence From Italian Regions, *Economics of Education Review*, 28, 11–17.
- Calvó-Armengol, A., T. Verdier ve Y. Zenou (2007), “Strong and Weak Ties in Employment and Crime”, *Journal of Public Economics*, (91), 203-233.
- Carneiro, F. G., P.R.A. Loureiro ve A. Sachsida (2005), “Crime and Social Interactions: A Developing Country Case Study”, *The Journal of Socio-Economics*, (34), 311-318.
- Cherry, T.L. (1999), “Unobserved Heterogeneity Bias When Estimating the Economic Model of Crime”, *Applied Economic Letters*, 753–57.
- Chiu, W.H. ve P. Madden (2007), “Crime, Punishment and Background Risks”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, (62), 543–555.
- Choe, J. (2008), “Income Inequality and Crime in the United States”, *Economics Letters*, 101, 31–33.
- Cornwell, C. ve W. N. Trumbull (1994), “Estimating the Economic Model of Crime with Panel Data”, *The Review of Economics and Statistics*, 76(2), 360–66.
- Cömertler, N. ve M. Kar (2007), “Türkiye’de Suç Oranının Sosyo-Ekonomik Belirleyicileri: Yatay Kesit Analizi”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt:62, Sayı:2, Nisan-Haziran, 1–17.
- Demombynes, G. ve B. Özler (2005), “Crime and Local Inequality In South Africa”, *Journal of Development Economics* (76), 265–292.
- Dönmezer, S. (1994), *Kriminoloji*, Beta Yay., İstanbul, 8. bas.
- Devlet Planlama Teşkilatı (1995), *DPT Makro Ekonometrik Modeli (DPTMAKRO)*, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara. <<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/makro/dptmakro.pdf>>, 20.07.2009.
- Dursun, H. (1997), *Suçun Ekonomik Modelleri*, DPT Yay., Ankara.
- Eide, E. (1999), “Economics of Criminal Behavior”, University of Oslo, *Working Paper*: 8100.
- Ekren, N. (2000), “Ekonomik Suç–Ekonomik Ceza”, *Activeline*, No:9 <http://www.activefinans.com/activeline/sayi9/suc_ceza.html>, 19.07.2009.
- Engelhardt, B. et al. (2008), “Crime and the Labor Market: A Search Model with Optimal Contracts”, *Journal of Public Economics*, 92, 1876–1891.

- Engle, R.F. ve C.W.J. Granger (1987), "Co-integration and Error-Correction: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica* 55, 251–276.
- Fajnzylber, P. et al. (2002), "What Causes Violent Crime?", *European Economic Review*, (46), 1323–1357.
- Funk, P. ve P. Kugler (2000), "Identifying Efficient Crime Combating Policies by VAR-Estimations: The Example of Switzerland", *University of Basel Working Paper*, 1–18.
- Johansen, S. ve K. Juselius (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration-With Applications to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169–210.
- Johansen, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 12, 231–54.
- Koskela, E. ve M. Viren (1997), "An Occupational Choice Model of Crime Switching", *Applied Economics*, 655–660.
- Kutlar, A. (2003), "Türkiye’de Sosyoekonomik ve Demografik Faktörlerle Suç İlişkisi Üzerine Bir Ekonometrik Çalışma", *EKEV Akademi Dergisi*, 7(14), 287–305.
- Levitt, S. (1998), "Why Do Increased Arrest Rates Appear to Reduce Crime: Deterrence, Incapacitation or Measurement Errors?", *Economic Inquiry*, Vol. XXXVI, 353–372.
- Loureiro, P. R.A. et al. (2009), "Crime, Economic Conditions, Social Interactions and Family Heritage", *International Review of Law and Economics*, 29, 202–209.
- Mackinnon, J. G. (1996), "Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests", *Journal of Applied Econometrics*, 11, 601–618.
- Mehanna, R.-A. (2004), "Poverty and Economic Development: Not As Direct As It May Seem", *The Journal of Socio-Economics*, (33), 217–228.
- Mui, H.W. ve M.A. Mukhtar (1997), "Economic Analysis of Crime and Punishment: An Asian Case", *Applied Economics Letters*, 261–265.
- Myers, S. (1983), "Estimating The Economic Model of Crime: Employment versus Punishment Effects", *Quarterly Journal of Economics*, XCVIII, 157–166.
- Narayan, P.K. ve X. Peng (2007), "Japan’s Fertility Transition: Empirical Evidence from the Bounds Testing Approach to Cointegration", *Japan and the World Economy*, 19, 263–278.
- Pazarlıoğlu, M.V. ve T. Turgutlu (2007), "Gelir, İşsizlik ve Suç: Türkiye Üzerine Bir İnceleme", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 44(513), 63–70.
- Pesaran, M.H., Y. Shin ve R.J. Smith (2001) "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships", *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289- 326.
- Phillips, J.A. (2006), "Explaining Discrepant Findings in Cross-Sectional and Longitudinal Analyses: An Application to U.S. Homicide Rates", *Social Science Research*, 35, 948–974.

- Richardson, P. (1989), *Unemployment Crime and Offenders*, NACRO, NY.
- Scorzafave, L. G. ve M. K. Soares (2009), “Income Inequality and Pecuniary Crimes”, *Economics Letters*, 104, 40–42.
- Soares, R.R. (2004), “Development, Crime and Punishment: Accounting for the International Differences in Crime Rates”, *Journal of Development Economics*, 73, 155–184.
- Stiglitz, J.E. (1996), *Kamu Ekonomisi*, Çev: Ö. Faruk Batirel, Marmara Üniv. Yay. No:59, İİBF Yay..
- Tang, C.F. ve H.H. Lean (2009), “New Evidence from the Misery Index in the Crime Function”, *Economics Letters* 102, 112–115.
- Trumbull, W.N. (1989), “Estimations of the Economic Model of Crime Using Aggregate and Individual Level Data”, *Southern-Economic Journal*, Sep., 423-439.
- Van Tulder, F. ve A. Van Der Torre; (1999), “Modelling Crime and The Law Enforcement System”, *International Review of Law and Economics*, 19(4), 471–486.
- Witte, A.D. ve H. Tauchen (1994), “Work and Crime: Exploration Using Panel Data”, *NBER Working Paper*, No: 4794, 155–167.
- Witte, A.D. (1983), “Estimating the Economic Model of Crime: Reply”, *Quarterly Journal of Economics*, XCVIII, 167–176.
- Yamak, N. ve R. Yamak (2003), “Sosyoekonomik Şartların Suç Unsurlarının Oluşumları Üzerindeki Etkilerinin Belirlenmesi: Makro Veri Analizi, 1964–2000”, VI. *Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*, Gazi Üniversitesi, İİBF, 29–30 Mayıs, 1–10.

Evaluation of Structural Fiscal Transformation Reforms in Turkey: Reform Fatigue and Reform Ownership Problems

Hakkı Hakan YILMAZ

h.hakan.yilmaz@politics.ankara.edu.tr

Türkiye’de Yapısal Mali Dönüşüm Reformlarının Değerlendirilmesi: Reform Yorgunluğu ve Reformlara Yönelik Sahiplenme Problemi

Abstract

Distinctive features of the IMF supported fiscal adjustment programs is the implementation of structural fiscal reforms. Turkey completed many structural reforms aiming at an efficient market system and an effective public sector from 2000 to 2005. However due to the resistance against the reforms and changes experienced particularly in the second half of 2000 and 2002 and to the lack of “commitment” and “ownership” in the reforms the reforms were neither designed duly nor implemented completely. Turkey should commit and undertake structural reforms to be performed in public fiscal management. Such commitment necessitates a strategic management for the reforms in the medium term.

Key Words : Stabilization Programs, Structural Reforms, Fiscal Adjustment.

JEL Classification Codes : H00, H11, E62.

Özet

IMF destekli mali uyum programlarının ayırt edici özelliklerinden bir tanesi de yapısal mali reformların uygulanmasıdır. Türkiye 2000–2005 döneminde piyasa ekonomisinin ve kamu sektörünün etkin ve etkili işlemesine yönelik birçok yapısal reformu tamamlamıştır. Bununla birlikte, özellikle 2000–2002 döneminde reformlara olan direnç ve sahiplenme eksikliği reformların gerek tasarım gerekse uygulama sürecinde tam olarak uygulanmasının önüne geçmiştir. Türkiye kamu maliyesine yönelik yapısal reformları sürdürmeli ve bu konuda taahhütlerine yönelik bir kararlı bir tutum ortaya koymalıdır. Bu tür bir kararlılık reformların yönetiminde orta vadeli bir stratejik yönetim ihtiyacını da gerektirmektedir.

Anahtar Sözcükler : İstikrar Programları, Yapısal Reformlar, Mali Uyum.

1. Structural Reforms in Fiscal Programs

Structural reforms become a vital part of stabilization programs implemented jointly with the IMF. Failure of programs to achieve the economic targets or to get the desired results in issues that are initially considered to be the main problematic fields in economy (such as inflation, level of public deficit, etc.) despite of the commitment to fulfill targeted policies continuously kept structural reforms on the forefront. It is remarkable that priority is given to revenues, but mostly taxes in reform fields of the programs relating to structural reforms. Almost half of the fiscal reforms are designed to set tax policies and to structure the tax administration. The reason for so much focus on revenues is because of accumulated problems of structural nature and existence of financial performance criteria such as primary surplus that are important for implementation of the program. Structural reforms are followed by other reform fields relating to fiscal policies and public spending system including social security in the program.

The medium term success of the stabilization programs is associated with the efficient design and implementation of the structural reforms under the impact of the lessons learnt from the country practices. Distinctive features of the IMF supported fiscal adjustment programs is the implementation of structural fiscal reforms. The sustainable success of the programs from a medium term perspective becomes identical to the fiscal reforms including structural measures.

The structural reforms and such measures are significantly emphasized, provided that the taxes are to be reduced and social expenditures are inevitably to be increased. Not only IMF but also the host countries inevitably underline the structural reforms as an obligatory tool for efficiency in the second phase of the program or in the other phases of the program when the institutional transformations are intensively felt through. Under such conditions on the contrary to the general perception of the structural reforms, the short term expectations is to realize efficient distribution and use of resources and consequently to use less resources.

The structural reforms employed in IMF programs are divided into nine categories; such as tax policy and tax administration; salaries and public personnel reform; social expenditures; other expenditures; public enterprises reform, privatization, improvement of private sector, social security and retirement reform, institutional reforms and pricing of public services (IMF, IEO, 2003: 61).

The IMF supported 15 stabilization programs¹ are evaluated on the basis of fiscal structural reforms, and the distribution and weighted evaluation of the structural reforms and conditionality's are given in the below table.²

Table: 1
The Distribution of Fiscal Reforms According to the Fields and Conditionality's in IMF Supported 15 Programs (%)

	Fiscal Reform Areas	Fiscal Reforms Acc. to Conditionality's
A) Revenues		
1. Taxation Policy	26	25
2. Tax Administration	14	9
B) Expenditures		
3. Wages and Public Personnel	12	10
4. Social Expenditures	7	5
5. Other Expenditures	2	3
C) Quasi Fiscal Activities		
6. Public Enterprises, Privatization, Improvement of Private Sector	19	25
7. Social Security and Retirement	4	4
D) Institutional Arrangements		
8. Institutional Reforms	11	12
E) Pricing		
9. Pricing Policies	5	7
Total	100	100

Source: IMF, Fiscal Adjustment in IMF-Supported Programs, IEO, 2003.

The structural reforms mainly focus on the fields of revenues, but mostly taxes. The 40% of the fiscal reforms are designed at taxation policies and tax administrations. The tax reforms focus on the VAT or the extension and efficiency of VAT and other expenditure taxes. The income tax and taxes imposed on wealth such as property tax are not emphasized.

The quasi fiscal policies rank the second. The main policies are created in the following fields: restructuring public enterprises, privatization, private sector participation in public sector intensive sectors, and social security and retirement system.

The reforms thirdly focus on the sub titles of expenditures with the ratio of 20%. Mainly the remuneration and public personnel reform items are pronounced among the expenditures. The control and limitation of the remunerations and the status and working

¹ These 15 programs: Romania, Tanzania, Algeria, Bulgaria, Phillipinnes, Equator, Senegal, Eqypt, Pakistan, Jordan, Ukraïn, Costa Rica, Venezuela, Uruguay and Peru.

² For detailed evaluation see; IMF, Fiscal Adjustment in IMF-Supported Programs, Independent Evaluation Office, 2003.

principles for the public personnel are given priority. The rest of the policies related to the expenditures are designed for the rationalization of the public investment program and the reduction of expenditures in general.

Public reforms mainly concentrate on the efficiency of public expenditures such as the transparency in public accounts and budget, broadening the scope of the budget, budget preparation process, development of fiscal control and audit.

The policy on pricing of public services (for the public benefit) is least concentrated area among the nine categories. Policies regarding the fiscal impact of energy prices can be given as example.

When the structural measures according to the conditionality's are examined, the taxes but particularly taxation policies rank the first with the ratio of 40%. The taxation conditionality's are followed by the structural conditionality's regarding the public enterprises, privatization and development of private sector.

The dilemma of the political decision making mechanism (political – bureaucratic) also affects the structural reforms throughout the implementation of the stabilization programs. The decision making mechanism is under a time and market pressure to prepare and implement a list of fiscal measures to minimize the debt burden and eliminate the disequilibria causing instability during the preparation phase of the program's objectives. Moreover the measures to be included in the list should promote growth and protect social priorities. In the vast majority of the cases it is not possible to prepare a strategy for the settlement of this dilemma in the short term; and quality may be sacrificed for discipline. It is also known that the decision making mechanisms have a tendency to create some palliative and non-transparent “creative” solutions – formulations under such dilemmatic conditions. However, such solutions do not contribute to the quality in fiscal adjustment; on the contrary, have distorting effects on the government's balance sheet as stated in the above paragraphs. Consequently the correlation between the quality of the fiscal policies and structural and institutional reforms is highlighted during the implementation of stabilization policies. (Emil et al, 2003: 18-19)

Some challenges are observed in the design of the structural measures such the lack of ownership. Consequently the reforms are not implemented in the due time and due manner and may have an impact on the expectations in economy and may adversely affect the fiscal policy. The structural reforms are overemphasized as a result of unsuccessful fiscal adjustment program, unpredictable fiscal crises or crises due to the external shocks. Thus the structural reforms designed over the capacity of the country cannot be duly implemented; and the fiscal policy of the program is misperceived provided that the measures are dependent upon the conditionality's.

Certainly the concept “reform fatigue” is under debate in the countries implementing programs in recent years. As it is stressed above the countries starting to implement a wide range of reforms, may lose their initial pace and efficiency due to different factors such as capacity challenges and internal inconsistency.

Despite of strong willingness by decision-makers, it does not seem possible to ensure lasting quality in expenditure and revenue-related policies without a decent and properly functioning tax administration and accurate mechanism for expenditure management. A properly functioning tax administration is the one that works on the grounds of a simple legislation, has the capacity to raise awareness amongst tax-payers, is able to make rapid and equitable collections, is equipped with information technologies and highly educated human resources with a continuous capacity to make systematic and periodical audits. Similarly, public expenditure management should be made in such a way that is fiscal-discipline centric, where expenditures are prioritized on the grounds of strategic plans within limit values, budget implementation turns into a performance-based structure focusing on service outcomes and auditing of expenditures can be made with this understanding. Only in this way, it will be possible to ensure quality and sustainability in measures (Emil et al, 2003: 13).

2. What Happened in Turkey After 2000?

Turkey began the year 2000 with a comprehensive IMF supported fiscal adjustment program designed in 1999. In 1998 the relations were launched by a Staff Monitoring Program agreement. The relations were transformed into stand by negotiations as from the second half of 1999. And Turkey initiated a new period with IMF that would have an impact on economic and social life in medium term. In this period, Turkey signed and implemented three consecutive stand-by agreements with IMF: the first stand by agreement covered the 2000 and 2002 period, the second one covered the 2002 and 2004 period, and the final one in 2005 covered the 2005 and 2007.

Main fiscal policy target in 18th stand by program starting in 2000 is to decrease public debt stock to ensure a sustainable public finance structure. Basic performance criteria of the adjustment program was to reach a primary surplus level of 3,7 percent in ratio to GNP. Confidence problem experienced during the implementation of the program and the crises resulted in a revision in the fiscal policy targets and the performance criteria set at the level of 3.7% of GNP was increased to 5% (2001), 5.5% (2nd half of 2001) and finally 6.5% (in 2002) respectively. Recent effective program, which is 20th stand by program, has agreed to keep the primary surplus level at 6,5 percent in ratio to GNP and to continue with the public finance reforms, mainly in the field of social security and tax administration.

Program defined overall public sector primary surplus was realized as 4,2 percent in ratio to GNP during the 2000-2002 implementation period. This actually is corresponding to a level above the original program target (3,7 percent) despite the conditions prevailing in the aftermath of the earthquake. When we have a look at the institutional distribution of the actual primary surplus; it is found out that agencies under the general government are responsible for 102,4 percent. The reason for the ratio to exceed hundred percent is that state economic enterprises incurred a primary deficit in ratio of 2,4 percent.

Primary surplus target, being the major performance criteria of the 19th stand-by agreement, was increased to 6,5 percent during the 2002-2004 period. 2003-2004 average certified that the target was met with the final reviews. 88,7 percent of the realizations were from the general government and 11,3 percent from the SEE's. Share of the consolidated budget in terms of its contribution to primary surplus declined from 94 percent to 83 percent.

The consequences of the fiscal measures showed that Turkey had a performance capacity of primary surplus in the ratio 4-4,5% as a share of GNP. This figure sometimes stated as higher than 4,5% via butcher type of cut, some technical issues and fiscal tricks such as the postponement of the expenditures, inadequate reporting of the expenditures through the loops of the accounting and reporting system, and corrections in the fiscal tables of some institutions under an environment where expenditure reforms were not efficiently implemented.

Structural reforms have been getting more important for Turkey in order to get eliminate negative effect of the tight adjustment which is costly on economic and social asset level of Turkey and to keep program on sustainable path.

The first letter of intent outlining the 18th stand by arrangement provided for a comprehensive reform process for public finance with the aim of ensuring transition to a sustainable structure in public finance and improving the quality of public. Reform in public finance was categorized in four chapters: agriculture reform, social security reform, public finance management and transparency, and tax policy and administration.

The February 2001 economic crisis resulting in deviation of the program from fundamental economic policies first led to Program for Transition to a Strong Economy (PTSE) and then to the 19th stand-by arrangement. What is distinctive about the PTSE and the new stand-by is that they defined fields and steps of the structural reform in depth and improved conditionality on structural reforms. There was an attempt to reinstate confidence in international and local markets by reinforcing structural reforms as a means of showing decisiveness in implementing the program. The 19th stand-by arrangement and the letters of intent provided thereafter had quite a detailed annex on structural reforms.

Although this annex was considerably narrowed down in letters of intent of 2004 structural issues showed effect in 2004 due to sustainability of fundamental structural conditionality. Hence, starting of the 20th stand-by with the letter of intent submitted to the IMF depended on meeting structural reforms that were foreseen in the previous stand-by including mainly the tax administration reform.

In countries such as Turkey that have a high public debt stock and delayed program achievement, structural fragility fields are always considered as a risk perception. Even recent evaluations of circles close to IMF focus on effective implementation and continuation of structural reforms as the main approach to diminish crisis perception in countries like Turkey.

Rogoff, former Chief Economist of IMF and current Director of the International Development Center, Harvard University points out to the high possibility of an economic crisis in emerging economies. In his article (2004), Rogoff discusses: “Many countries including Turkey and Brazil have public foreign debts sizeable but acceptable in all criteria.(...) Many markets will be involved in the upside-down effect to come. (...) But yet, countries to experience crisis would be the ones deviating from their reform process and the ones having specific problems such as South Africa. (...) As a result of the developments to emerge, G7 countries will further increment interest rates. Turkey can be protected from adverse effects of this environment only if she continues with her current economic program.”

Undoubtedly, this and other similar evaluations may be subject to different types of criticism in terms of their approach. But the point that should be kept in consideration is that there is the need to be prepared for political and economic turmoil on the horizon for the world economy. To do this, it is particularly important to properly design and effectively implement structural reforms.

Problems faced in design and implementation of structural reforms influence expectations in economy having a negative effect on the fiscal policy in place. Initial economic conditions are generally problematic in countries that apply a stabilization or structural adjustment program with the IMF. This affects structural reforms in two aspects.

- First is the level of implementation of structural reforms intended for taxation and expenditures? If there is a need for severe structural reforms in these fields, the emerging capacity and management problem would also have a negative effect on the fiscal adjustment program. The need for expenditure reforms, in particular, manifests itself in expenditure cuts and priorities. However, what is more important in that sense is that existence of urgent problems may prevent decisive implementation of structural reforms although they are in the agenda. Best example to that in Turkey is the fall back in some of the revenue and expenditure-related measures scheduled

even to a level that the planned level of spending was exceeded. Failure to make the necessary savings for social security and health expenditures throughout the program is perhaps one of the best examples that may be given in this respect.

- Second is the postponement or insufficient implementation of structural reforms that must be completed for sustainability of the program in medium term causing a boomerang effect in measures after a while. The relieving atmosphere after overcoming of initial trouble gets more attention than the structural transformation process that requires a more complicated and difficult process. Postponing the enforcement dates of laws or making amendments that would bring past experiences rather than developing strategies to solve problems before or after enforcement of the law are concrete reflections of this situation. Public Procurement Law, Public Finance Management and Control Law are best examples to this situation in Turkey.

Issues covered by the structural reform as announced in December 1999 with the 18th stand-by arrangement concretely entered the Turkish agenda thereafter. Reform efforts that were accelerated with crises and that increased structural fragility were actually in the form of rediscussing the controversial issues of 1998, reformulating arrangements or completing legislative works that were continuously postponed as in the social security system and revenue administration.

Structural reforms within stand-by arrangements are classified mainly under two groups; first, the ones intended for increasing general market effectiveness and second public sector reforms (please see annex 1 table).

It is not always possible to make distinction in reforms aimed at efficiency of the market system in public sector reforms. Ensuring a more competitive market within the rules of the game actually means reducing the role of the public in economy and changing the way of making business for actors in economy including the public. This can be translated into an influence of regulations intended for more competitiveness and effectiveness of the market on either the public sector or on the contrary of reform-like policy decisions and arrangements on the private sector.

Although structural reforms stand-by arrangements have always had a special implication, implementation of such reforms with enforced legal regulations have been mostly discussed as an indicator of determination for overcoming crises and negative events in economic and financial structure or for enhancing confidence in the program.

3. Problems Faced in Turkey in Structural Reform Process

Attempts for public sector structure and the related arrangements can be divided into three parts relating to problems faced in Turkey:

- i. Design Problem. Lack of proper prioritization due to problems in institutional infrastructure and capacity in preparing reforms;
- ii. Problems of ownership in reforms. Problems experienced in sufficient level of ownership by relevant parties;
- iii. Problem of Strategic Management and Reform Fatigue. Problems encountered in timely and proper level of implementation, lack of integrated strategic management in implementation of enacted regulations and loss of faith in reforms.

Let's take each of these items one by one in detail.

3.1. Design Problem of Structural Reforms

Although structural reforms were part of stabilization programs, preparing them and completing the legal processes require a significant institutional infrastructure and determination in both political and administrative sense. Determination means sustaining the same level of legal and institutional amendments in foreseen reforms with the same level of sensitivity from the very beginning until the very end. Institutional infrastructure, on the other hand, can be accomplished by fulfilling the strategy for reform fields, applying the roadmap and draft regulations with a competent and contemporary approach that would catch up with future demands. Efforts spent for this purpose prior to the program would alleviate the capacity problem of this process. Hence, the foremost criterion in successful implementation of structural reforms is determination. This can be seen in comparing examples of Bulgaria and Argentina. Bulgaria implemented the structural reforms that transformed its system in the post-elective process in second half of 1990's whereas Argentina consumed the first half of 1990's most fulfilling the liabilities of the program and performed arrangements that led to reverse effects in general policies (as in local authorities).

The best examples for design problems in Turkey are the ones encountered in the Public Procurement Law and Banking Law.

The Public Procurement Law was amended seven times after it was passed. Two of these amendments were even before enforcement of the law. The most remarkable of these amendments was made in July 2003 with the Law no 4964. Article 51 of the Public Procurement Law of 70 articles was in a sense rewritten with the amendment in 2003. The

amendments made actually extended the scope of deviation from the law both in institutional and quantitative ways. The problematic provisions that were identified in the first version of the law were corrected in this atmosphere with the effect of the institutional capacity problem, conservative approach of the authorities that prepared the draft and resistance against change. The two latter points should be attributed significance. A total of five drafts were prepared in almost two years of time by a joint commission set up by the Ministry of Finance and Ministry of Public Works and Settlement. Although other central authorities and ministries made input in the drafts prepared on the grounds of possible problems, it would not be correct to say that such views were effectively considered. However, the law was amended in every six months after enforcement of the law as a result of the intentions for violating the law and concrete problems experienced in practice.

Another example that can be given for the design problem is the Banking Law. The Banking Law was passed in June 1999 and underwent a fundamental amendment in December 1999 with the starting of the reform process. The law was amended for a total of eight times after it was passed. With the Law no 5387 that was passed from the Parliament in July 2005, the legal arrangement relating to banks was rewritten.

3.2. Insufficient Level of Ownership

Ownership in the reform process and reforms themselves particularly in the last 15 years has been one of the fundamental problems hindering the success of reforms. Laws and other legal regulations as well as institutional modifications enforced without sufficient level of ownership by political and administrative authorities were either subject to alterations by retrospective revisions or became inapplicable before put in practice.

Arrangements, which are considered as part of conditionality of the program in place but enacted without sufficient level of ownership due to absence of internal dynamics, are far from providing the desired results in practice. What may be even more risky in terms of its results is the fact that new arrangements (that are enforced after some time of postponement) may sometimes further complicates the existing structure.

This problem may especially be experienced in situations, where the reforms are presented in an integrated manner. Lack of performance in interrelated reform areas or sub-fields makes foreseen reforms inapplicable. The best example to that is the reforms intended for Social Security in Turkey. One of the determinant factors in this unresolved problem of the social security system reform is unwillingness presented by governments in solution of this problem and enforcement of policies that essentially contradict with the legal arrangements despite of the fact that this has been one of the most fundamental fields of deficit in public finance. Another important example for Turkey is the design of secondary legislation in away that would overcome vagueness in functioning of the system or underquality and insufficient content of practices stemming from such arrangements

when compared to the principles that the related arrangements are based on. The most recent example to that is under quality of the Medium Term Program and Medium Term Fiscal Plan enacted as per the Public Finance Management and Control Law no 5018 meeting neither the main framework presented to in Article 16 of the law nor similar country experiences. This is a concrete indication of insufficient level of ownership or unchanged mentality in bureaucracy.

3.3. Problem of Strategic Management and Reform Fatigue

Problem of strategic management is perhaps the most deep-seated issue of structural reforms in the Turkish public sector particularly after commitment in implementing such reforms. In a system with a traditional and deep-rooted public administration, where a considerable part of arrangements laying the ground for implementation is run by dispersed and ad hoc legal regulations rather than framework laws and mostly by traditional solutions, strong nature of certain institutional structures and unchanged modes of working for long years come up as dynamics affecting the success of change particularly in practice. The circles that would be mostly affected by the transformation of reforms both within and outside the public domain put a remarkable resistance and opposition to change.

Reform arrangements that were legalized with the pressure of crises despite of notable resistance and all kinds of problems can be efficiently implemented with functionality only with proper management of the reform process. Unless the reform process can be efficiently managed both on micro and macro levels, the transformation process would very naturally be reversed.

On the other hand, this may influence the quality and efficiency in the process of legalization for reforms. Unexpected financial crises that may or may not be resulting from external shocks lead to an exaggerated focus on structural reform fields and extremely swift legalization of legal arrangements, which hinders sufficient level of implementation of structural reforms designed beyond the administrative capacity of the country suffering from internal consistency, timing and prioritization problems. Legal arrangements that are continuously postponed may be passed with a rush due to concerns as to misperception of fiscal policies and delays in structural reforms that are bound by strict conditionality most of the time resulting in another postponement process. The best practical examples may be the Law on Public Finance Management and Control and the Law on Establishment of the Directorate General for Revenues.

The practical problems of these two legal documents were mainly as follows:

- Enforcement articles were postponed,
- Pilot application results were not broadened at the desired level and could

not be reflected on budgetary talks and processes of evaluation for practical results,

- A draft amendment was prepared by the Ministry of Finance even before enforcement of the law,
- The Medium Term Program and the Medium Term Fiscal Program that were prepared for the new budgetary process of the law were extremely insufficient contradicting with the framework envisaged in relevant articles of the law and the best practices in various countries as a continuum of previous habits.

The Law on Establishment and Duties of the Directorate General for Revenues that was passed in 2005 were structural conditions as mentioned in the letters of intent as from 2002, starting year of the 19th stand-by arrangement, but constantly postponed in terms of implementation. The new arrangement foresees establishment of a brand new Directorate General for Revenues. Restructuring of the administration is based on the principle of separating the policy-making process and the taxation process and of establishing an autonomous and effective tax administration that is free from political influence. It wouldn't be wrong to say that the new arrangement that passed the Parliament with a jet speed record fails to bring along sufficient level of assurance in administrative and financial autonomy of the revenues administration from the perspective of arrangements laying ground for functionality. Provisions stipulating the fields of responsibility and authority for the Minister and Directorate General for Revenues are not clear enough. Therefore, the enforced arrangement is considered as the modified version of the inevitable process of change that was prepared with inputs from both inside and outside since 2000 without changing existing balances.

Another concept, which is getting controversial in some countries implementing the program in recent years, is the 'reform fatigue'. Countries that attempt to cover a broad range of issues with their reform process may lose the initial speed and efficacy in implementing reforms due to reasons such as insufficiency of capacity or internal inconsistency of reforms. The level of reform fatigue in Turkey is debatable. The 'reform fatigue' concept defined in early 2003 should in fact be considered together with the problem of mismanagement of reforms. The problem of coordination between reforms together with the problem of internal consistency in arrangements for structural reforms as defined in matrix table point out to weakness in reform management. This is so for also secondary arrangements. Provisions contradicting with the main arrangement may exist in secondary arrangements as a part of resistance by the existing structure or lack of perception of the reform.

The new situation that has emerged after 2003 presented itself with declaration of the new government to implement a comprehensive reform program followed by an

urgent action plan covering this commitment. The government ruling with the November 2002 election got into the effort of preparing and enacting many bills aiming at restructuring public administration beyond public finance management. Legal arrangements such as the Basic Draft Law on Public Administration, draft laws on local governments (such as Law on Municipalities, Law on Metropolitan Municipalities, Law on Special Provincial Administrations, Law on Local Administrative Unions, etc.), Draft Law on Public Staff Management, Draft Law on the Administrative Procedures, Law on Right to Access to Information, Draft Law on State Secrets, Turkish Penal Code were among the most discussed legal documents. The problem of inter-consistency and complementary features of all these interventions and legal documents becomes more evident in the content of draft laws presented to the Parliament and in particular, amendments made by the Parliament.

One of the major problems of this reform attempt aiming at reconsidering public administration from scratch is the most comprehensive explanation of cons and pros of the reform to those, who would be affected from the process either positively or negatively. In this respect, the public administration reform is different than the other reform components defined under structural reforms. Today, banking reform may affect market actors, politicians and public administration directly, but may have indirect effects on the society in broader terms. The same applies to insurance sector. Reformation of the social security system is a specific reform although it covers broader segments of the society. Similarly, tax reform aims at restructuring of a particular field. However, what makes the public sector reform a unique one is that is not intended only for a specific sector. The public administration reform essentially aims at the way of functioning of the state with the claim of changing old behaviors, powers and habits. In this respect, those who would be affected by the reform are the public administrations themselves (with their staff and institutions), institution of politics, legal system (constitutional system, administrative law), public finance management system, government-citizen relations, central – local government relations and some sub-factors and actors involved in these relations (TESEV, 2004:1). In the process that started with the program, large scope of reforms, compliance of drafts and laws to the general legal system including the Constitution and the problem of self-timing and prioritization strategies in evidently justifies the thesis of governance problem and reform fatigue.

4. Conclusion

The studies conducted before and after the stand by arrangements initiated by the Staff Monitoring Agreement showed that there was no problem in the definition of the framework for the structural reforms. The causes and the solutions offered to the accumulated problems were identified through the studies carried out by internal dynamics and/or under the impact of the external dynamics. The main issue lies in the realization of the change and/or transformation in the political and administrative processes. It underlines design and management challenges and ownership problem.

Turkey took lessons from the crises that she undergone. Turkey completed many structural reforms aiming at an efficient market system and an effective public sector and installed the infrastructure for legislative amendments from 2000 to 2005. However due to the resistance against the reforms and changes experienced particularly in the second half of 2000 and 2002 and to the lack of “commitment” and “ownership” in the reforms the reforms were neither designed duly nor implemented completely. Today we are face to face with a structure contended with intermediate results and outcomes always left behind the targeted structure and change despite the intensive efforts. The wave of change reaccelerated particularly in 2003 and 2004 was started in public management which has a really wide scope. There were management challenges and lack of prudence in the implementation of the reforms due to the problems in the objectives. Cumulatively all the said problems highlighted the frustration in structural reforms. Turkey should commit and undertake structural reforms to be performed in public fiscal management. Such commitment necessitates a strategic management for the reforms in the medium term. Otherwise there would be negative expectations both in the markets and other sections due to the adverse effects of the failed reforms. Moreover there would be a risk of distortion in the immunity system of the country due to the complicated fiscal structure.

Annex: 1
Structural Reforms and Related Arrangements in 1999-2004

A. Structural Reforms Intended for Increasing Market Effectiveness	
Issues	Fundamental Arrangements
I. Acceleration of the privatization process	1999- <i>Constitutional</i> amendment, 1999/2000- A series of laws were amended including <i>the Council of State Law</i> (4492), <i>the Law on Delivery of Some Investments and Services Within the Framework of BOD Model (3996)</i> . 2000- <i>The Law on Principles to be Followed in Case of Arbitration in Conflicts Arising from Concession Agreements on Public Services</i> no 4501 2001- Arbitration Law no 4686
II. Increasing Competitiveness and Effectiveness in Energy Market	1999 – The Law Amending <i>the Law on Delivery of Some Investments and Services Within the Framework of BOD Model</i> no 4493 2001- <i>Electricity Market Law</i> no 4628 2001 – The Law on Natural Gas Market Amending the Electricity Market Law no 4646
III. Increasing Competitiveness and Effectiveness in Telecommunication Sector	2000- The Law Amending <i>the Law on Telegram and Telephone Services, Law on Establishment and Duties of the Ministry of Transport</i> no 4502 and annexed tables of the Decree (...) 2001- <i>The Law on Telegram and Telephone Services, Law on Establishment and Duties of the Ministry of Transport</i> no 4673
IV. Reregulating the Alcohol Products Market	2001- The Law Amending <i>the Law on Spirit and Spirit Products</i> no 4619

V. Reregulating the Civil Aviation Market	2001- <i>The Law Amending the Turkish Civil Aviation Law</i> no 4647
VI. Improving the Investment Climate	2003- <i>Law on Working Permits of Expatriates</i> no 4817 2003- <i>Law on Foreign Direct Investment</i> no 4875
VII. Increasing Competitiveness and Effectiveness in Agriculture Sector	2000- <i>Law on Agricultural Sales Cooperatives and Unions</i> no 4572 2001- <i>Sugar Law</i> no 4634 2002- <i>Law on Tobacco, Tobacco Products, Restructuring of the Directorate General for Tobacco and Alcohol Products Enterprises, Production, Domestic and Foreign Sales and Purchasing of Tobacco and Tobacco Products Amending Law no 4046 and Statutory Decree no 233</i> (4733)
VIII. Regulating Financial Markets	1999/2004- <i>Banking Law</i> no 4389 (This Law was amended seven times, four being comprehensive amendments, after enacted.) 2001- <i>The Law Amending the Law on the Central Bank of the Republic of Turkey</i> no 4651 2001- The Law Amending Some Laws and Statutory Decrees no 4684 (Restructuring of Public Banks) 2002- <i>The Law on Restructuring of Debts to Financial Sector and Amending Some Laws</i> no 4743 (A regulation amending the Banking Law known as Istanbul approach)
B. Reforms Intended for Increasing Effectiveness in Public Sector	
I. Budgetary Unity: Settlement of Funds	2000- <i>The Law on Settlement of Some Funds</i> no 4568 (Some of the funds were settled with a Cabinet Decree enforced in the same year) 2001- <i>The Law on Settlement of Some Funds</i> no 4629 2001- The Law Amending Some Laws and Statutory Decrees no 4684 (regulating provisions on <i>settlement of some of the remaining funds and arranging revenues and expenditures of settled funds</i>)
II. Ensuring Effectiveness in Preparation and Implementation Process of the Budget	2001-2004 <i>The General Macro Framework of the Budget Was Clarified and Institutional Budgetary Upper Limits Were Set</i> as Indicators part of the decisions by High Planning Council 2003-2004 A budgetary coding system applicable for the budget in proximity to international standards (IMF GFS 2001, AB ESA 95) providing a functional classification within the framework of <i>Transition to Analytical Budgetary Coding System</i> 2003- <i>The Law on Public Finance Management and Control</i> no 5018 passed the Parliament and was scheduled for early 2006 with later postponements
III. Ensuring Efficiency in Public Procurement	2001- <i>Expropriation Law</i> no 4650 2002- <i>Public Procurement Law</i> no 4734 (implementation year 2003-After enforcement, the Law was amended for a total of seven times, one being with the Law no 4964 in July 2003, which was in a sense rewording of the Law.) 2002- <i>Public Procurement Contracts Law</i> no 4735

<p>IV. Ensuring Efficiency and Transparency in Public Borrowing</p>	<p>The Law on <i>Public Finance and Borrowing Management</i> no 4749 enforced in 2002- 2003</p>
<p>V. Ensuring Efficiency in Tax Policies and Restructuring of the Tax Administration (No concrete step was taken in this period about restructuring of the tax administration.)</p>	<p>2000/2003- In 1998, fundamental provisions of <i>the Law Amending Various Laws</i> no 4369 were first postponed with laws no 4446 and 4783 and then cancelled, which in a sense meant turning back to the old system that became more complicated (particularly for direct taxes). 2002- <i>The Special Consumption Tax Law</i> no 4760 (SCT was for the first time introduced into the taxation system). 2003- Law Amending the Tax Procedures Law, Personal Income Tax Law and Corporate Income Tax Law no 5024 (<i>Transition to Inflation Accounting</i>) 2004- <i>Law on Encouragement of Investments and Employment Amending Some Laws</i> no 5084</p>
<p>VI. Restructuring the Social Security and Protection System (No concrete step was taken in this period about restructuring of the Social Security authorities.)</p>	<p>1999- <i>Unemployment Law</i> no 4447 (Many provisions of this regulation were later cancelled by the Constitutional Court) 2001- <i>Law on Saving and Investment System for Individual Retirement</i> no 4362 2003- Turkish Employment Organization Law no 4904 2003- Law on Establishment of the Social Security Institution no 4947</p>
<p>VII. Modifying Practices for Public Intervention in Agriculture Sector</p>	<p>2001/2004- <i>The Direct Income Support System</i> Put in Practice By Authorization of the Council of Ministers with the Law No 4733 and Provisions Enforced in Tax Laws 2001- The Law Amending Some Laws and Statutory Decrees No 4684 within the framework of <i>settlement of duty losses</i> of the agriculture sector and enforcement of fundamental principles 2003- Law on <i>Restructuring of Problematic Agriculture Credits Furnished to Growers by Ziraat Bank of the Republic of Turkey and Agricultural Credit Cooperatives</i> no 4876</p>
<p>VIII. Restructuring Public Banks and Regulating Duty Loss Mechanism</p>	<p>2001- The Law Amending Some Laws and Statutory Decrees No 4684 within the framework of <i>settlement of duty losses</i> of the agriculture sector and enforcement of fundamental principles (This law and the cabinet decrees that followed as well as more than 100 arrangements on duty losses were cancelled.) 2001- Cabinet decrees <i>Cancelling Cabinet Decrees</i></p>

References

- Alesina, A. and R. Perotti (1996), “Fiscal Adjustment in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects”, *NBER Working Paper* 5730.
- Atiyas, I. and F. Emil (2005), “Turkey: Governance and Institutional Issues -Political Economy of Governance Failures, Crises and Opportunities for Reform-”, *Background paper of FEMISE*, Country Profiles Project.

- Barro R.J. and J.W. Lee (2003), “IMF Programs: Who Is Chosen and What Are the Effects?”, *National Bureau of Economic Research*, No.8951.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (2004), *Bankalar Kanunu ve Bankalar Kanununa İlişkin Değişiklikler ve Düzenlemeler*, Mevzuat.
- Büyükcın, T. (2005), “IMF Destekli Yapısal Uyum Programları ile İlişkili Olarak Türkiye’de Gerçekleştirilen Yasal Düzenlemeler (1999–2004)”, TBMM, *Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi*.
- Dell, S. (1981), *On Being Grandmotherly: The Evolution of IMF Conditionality*, Edited by P. Kenen. Vol. 144, Princeton Essays in International Finance. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Dixion, G. (2000), “Budget Reform in Change Resistant Enviroments”, *Draft PREM Note*, World Bank.
- Emil, F., H.H. Yılmaz (2004), *How Did the Public Debt Arise and How Did We Get Here?*, TESEV Publication, İstanbul.
- Emil, F., H.H. Yılmaz (2003), “Kamu Borçlanması İstikrar Programları ve Uygulanan Maliye Politikasının Kalitesi”, METU Economic Research Center, *Working Paper*, September.
- Goldstem M. (2000), “IMF Structural Conditionality: How Much Is Too Much?” Paper prepared for NBER Conference on *Economic and Financial Crisis in Emerging Market Economies*.
- Gupta, S., E. Baldacci, B. Clements and E.R. Tionngson (2003), “What Sustains Fiscal Consolidations in Emerging Market Countries?”, International Monetary Fund, *Working Paper*, No: 224, November.
- IMF (2003), “Fiscal Adjustment in IMF-Supported Programs”, IMF Independent Evaluation *Office Report*.
- IMF (2003), *Operational Guidelines on the New Conditionality Guidelines*, May 8.
- IMF (2002), *Fiscal Adjustment in IMF Supported Programs: Issues Paper for an Evaluation by the Independent Evaluation Office*.
- IMF and Turkey (1998–2004), *Intention Letters, Staff Reports, Public Information Notices, Financial Positions in the Fund, Statements, News Briefs and Surveys*.
- IMF (2004), *Ex Post Assesment of Longer Term Program Engagement*.
- IMF (2001–2005), *Staff papers for Turkey*.
- IMF (2004), *Opening Remarks, National Institute of Public Finance and Policy- International Monetary Fund Conference Fiscal Policy in India*, Krueger, A. O. Speech, January 16, New Delhi, <<http://www.imf.org/external/np/speeches/2004/011604.htm>>, 28.01.2010.
- Khan, M.S. and S. Sharma (2001), “IMF Conditionality and Country Ownership of Programs” International Monetary Fund, *Working Paper*, No: 142, September.

- Mackenzie, G. A., D. Orsmond, P. R. Gerson (1997), *The Composition of Fiscal Adjustment and Growth, Lessons from Fiscal Reforms in Eight Economies*, IMF Occasional Paper, No: 149, International Monetary Fund Publication, Washington D.C.
- Mackenzie, G. A., D. Orsmond (1996), "The Quality of Fiscal Adjustment and Growth", *Finance and Development*, Volume:3, June, 21-23.
- OECD, Economic Surveys (2004), *Country Reviews: Turkey*.
- Pinar, A. (2006), *Maliye Politikası*, Natürel Kitabevi, Ankara.
- Rodrik, D. (2000), Development Strategies for the Next Century, *manuscript*.
- Rogoff, K. (2004), "This Time It's Not Different", *Newsweek International*, Atlantic Edition, February 16.
- Schadler, S., A. Bennet (1995), *IMF Conditionality: Experience Under Stand-By and Extended Arrangements – Part I: Key Issues and Findings*, No: 128, International Monetary Fund Publication, Washington D.C.
- Solmano, A. (2001), "Can Reforming Global Institutions Help Developing Countries Share More in the Benefits from Globalization?", World Bank Policy Research, *Working Paper*, 2518, January.
- State Planning Organization (2000), Restructuring Public Fiscal Management and Fiscal Transparency, Special Ad Hoc *Committee Report*.
- TESEV (2004), *Kamu Yönetimi Temel Kanunu Taslağı TESEV Değerlendirme Raporu*.
- Turkish Treasury (2002), *Economic Program and Structural Reforms (1999–2002)*.
- World Bank (2000), "Turkey Country Economic Memorandum Structural Reforms for Sustainable Growth: Volume I Main Report", *Report No. 20657-TU*.
- World Bank (2001), "Public Expenditure and Institutional Review: Reforming Budgetary Institutions for Effective Government (PEIR)", *Report No. 225-TU*.
- World Bank (2001-2002), "Programmatic Financial and Public Sector Adjustment Loan I-II", *Loan Documents*.
- World Bank (2000), *Turkey Country Economic Memorandum Structural Reforms for Sustainable Growth*.
- Yılmaz, H.H., (2007), *The Quality Issue of Fiscal Adjustment in post 2000 Turkey's Stability Programs*, TEPAV, Ankara.

About the Authors

Kadir KARAGOZ

He is assistant professor in Zonguldak Karaelmas University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Business.

Tuba SAHINOGLU

She is research assistant in Ataturk University, Institute of Social Sciences, and Department of Economics.

Kenan OZDEN

He is professor in Halic University, Faculty of Engineering, and Department of Industrial Engineering.

Selim BASAR

He is associate professor in Ataturk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Hayati AKSU

He is assistant professor in Ataturk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Resat CEYLAN

He is research assistant in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Duran BULBUL

He is assistant professor in Gazi University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Selin ERTURK ATABEY

She is research assistant in Gazi University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Erol AKI

He is retired professor from Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Tunc DEMIRBILEK

He is associate professor in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Ahmet BARDAKCI

He is associate professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Duygu KOCOGLU

She is assistant professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Selcuk Burak HASILOGLU

He is assistant professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Ali SOYLU

He is assistant professor in Pamukkale University, Honaz Vocational High School.

Meltem OZTURK GOL

She is lecturer in Pamukkale University, Honaz Vocational High School.

Handan KUMAS

She is assistant professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Sayim YORGUN

He is assistant professor in Kocaeli University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Yakup AKKUS

He is research assistant in Istanbul University, Faculty of Economics, and Department of Economics.

Hakki Hakan YILMAZ

He is associate professor in Ankara University, Faculty of Political Sciences, and Department of Public Finance.

Yazarlar Hakkında

Kadir KARAGÖZ

Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Tuba ŞAHİNOĞLU

Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı'nda araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Kenan ÖZDEN

Haliç Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Selim BAŞAR

Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hayati AKSU

Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Reşat CEYLAN

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Duran BÜLBÜL

Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Selin ERTÜRK ATABEY

Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Erol AKI

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nden emekli öğretim üyesidir.

Tunç DEMİRBİLEK

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ahmet BARDAKÇI

Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Duygu KOÇOĞLU

Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Selçuk Burak HAŞILOĞLU

Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ali SOYLU

Pamukkale Üniversitesi, Honaz Meslek Yüksekokulu'nda öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Meltem ÖZTÜRK GÖL

Pamukkale Üniversitesi, Honaz Meslek Yüksekokulu'nda öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Handan KUMAŞ

Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Sayım YORGUN

Kocaeli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Yakup AKKUŞ

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Hakkı Hakan YILMAZ

Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English.

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 25, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. Only e-mail posts are welcomed for article submissions.

3. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 100 words in both English and Turkish; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated on a separate page.

4. Tables, figures and graphs should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables, figures and graphs should be placed at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should be placed at the bottom of them. Decimals should be separated by a comma. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.

5. Footnotes should be placed at the bottom of the page.

6. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-5)....
Griffin (1970a: 15-20) states....
(Gupta *et.al.*, 1982: 286-7).
(Rivera-Batiz and Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Articles in edited books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*. Press Release. March 24. Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>. Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Cited web pages should exist at the References with their full address and certain cited date as follows:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.

YAZARLARA DUYURU

1. Sosyoekonomi dergisinde sadece Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanmaktadır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

2. Yazılar A4 boyutunda kâğıdın bir yüzüne bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. E-posta dışındaki gönderiler kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları. Ayrı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları ile akademik ilgi alanları belirtilmelidir.

4. Tablo, şekil ve grafiklere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler virgöl ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın en sağında ve parantez içinde yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda yapılan atıflara ilişkin dipnotlar sayfa altında yer almalıdır.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtilmiştir (Alkin, 1982: 210-5).

.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyularak belirtilmelidir:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Kaynakça'da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibarıyla ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.