VI. International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress Series - Ohrid / Macedonia

October 28-29, 2017

IBANESS
University "St. Kliment Ohridski" Faculty of Economics/Macedonia
University of Agribusiness and Rural Development/Bulgaria

PROCEEDINGS

Editors

Prof.Dr. Dimitar NIKOLOSKI

Prof.Dr. Dimitar Kirilov DIMITROV

Prof.Dr. Rasim YILMAZ

International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress Series

VI. IBANESS Congress Series-Ohrid / MACEDONIA

October 28-29, 2017
Ohrid, Macedonia

University "St. Kliment Ohridski" Faculty of Economics/Macedonia
University of Agribusiness and Rural Development/Bulgaria
IBANESS

PROCEEDINGS

Editors
Prof.Dr. Dimitar NIKOLOSKI
Prof.Dr. Dimitar Kirilov DIMITROV
Prof.Dr. Rasim YILMAZ

2017

Cataloging-In-Publication Data

Proceedings of International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress Series-Ohrid / Macedonia, October 28-29, 2017 / Ed. Dimitar NIKOLOSKI, Dimitar Kirilov DIMITROV, Rasim YILMAZ.

ISBN: 978-9989-695-57-5

First Printed: October-2017

FOREWORD

International Balkan and Near Eastern Congress Series brings together many distinguished social and behavioral science researchers from all over the world. Participants find opportunities for presenting new research, exchanging information, and discussing current issues.

We are delighted and honored to host the IBANESS Congress Series in Ohrid / Macedonia. Presented papers have been selected from submitted papers by the referees. Sincere thanks to those all who have submitted papers.

We hope that through exchange of the presented researches and experiences, the Congress will enhance communication and dissemination of knowledge in Balkan and Near Eastern Countries.

The Organization Committee
October 28-29, 2017

Organization Committee

CO-PRESIDENTS

Prof.Dr. Dimitar Nikoloski, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia

Prof.Dr. Dimitar Kirilov Dimitrov, University of Agribusiness and Rural Development, Bulgaria

Prof.Dr. Rasim Yılmaz, Namık Kemal University

ORGANAZING COMMITTEE

Prof.Dr. Mariana Ivanova, University of Agribusiness and Rural Development

Prof.Dr. Ahmet Kubaş, Namık Kemal University

Asso. Prof.Dr.Tatjana Spaseska, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia

Asso. Prof.Dr. Aneta Risteska-Jankuloska, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia

SCIENTIFIC COMMITTEE

Prof.Dr. Alpay Hekimler, Namık Kemal University, Turkey
Prof.Dr. Annamalia M. Sakkthivel, Sur University College, Oman
Prof.Dr. Dimitar Kirilov Dimitrov, University of Agribusiness and Rural Development, Bulgaria
Prof.Dr. Fatmir Memaj, University of Tirana, Albania
Prof.Dr. Gerhard Ring, TU Bergakademie Freiberg, Germany
Prof.Dr. Günther Löschnigg, University of Graz, Austria
Prof.Dr. Herbert Reginbogin, Touro College, USA
Prof.Dr. Kemal Yıldırım, Anadolu University, Turkey
Prof.Dr. Ksenija Dumičić, University of Zagreb, Croatia
Prof.Dr. Letlhokwa George MPEDI, University of Johannesburg, South Africa
Prof.Dr. Mancheski Gjorgji, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia
Prof.Dr. Martha Starr, American University Washington D.C., USA
Prof.Dr. Mariana Ivanova, University of Agribusiness and Rural Development
Prof.Dr. Mi Jung Park, Freie Universitat Berlin, Germany
Prof.Dr. Nadka Kostadinova, Trakia University, Bulgaria
Prof.Dr. Otto Kaufmann, Max Planck Institut München, Germany
Prof. Dr. Patricia Georgieva, University of Agribusiness and Rural Development
Prof. Dr. Safet Kozarević, University of Tuzla, Bosnia and Herzegovina
Prof. Dr. Shushma Patel, London South Bank University, UK
Prof. Dr. Slavica Rocheska, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia
Prof. Dr. Srdjan Redzepagić, University of Nice – Sophia Antipolis, France
Prof.Dr. Thomas Paul, University of South Pacific
Prof.Dr. Todor RADEV, International University College, Bulgaria
Prof.Dr. Todorka Atanassova-Kalaydzieva, Trakia University, Bulgaria
Prof.Dr. Zoran Ćirić, University of Novi Sad, Serbia
Prof.Dr. Zlatka Grigorova, University of Agribusiness and Rural Development

REFEREES

Prof.Dr. Annamalia M. SAKKTHIVEL, Sur University College

Prof.Dr. Cüneyt KOYUNCU, Bilecik Şeyh Edebali University

Prof.Dr. Günther LOSCHNIGG, University of Graz

Prof.Dr. İbrahim BAKIRTAŞ, Aksaray University, Turkey

Prof.Dr. Kemal YILDIRIM, Anadolu University, Turkey

Prof.Dr. Mariana IVANOVA, University of Agribusiness and Rural Development

Prof.Dr. Nadka KOSTADINOVA, Trakia University, Bulgaria

Prof. Dr. Slavica ROCHESKA, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia

SESSION CHAIRS

Dejan ZDRAVESKI
Burak ÇAMURDAN
Ersan ÖZ
Korhan MANAVOĞLU
Yeliz YEŞİL
Marjan ANGELOVSKI
Cüneyt KOYUNCU
İbrahim BAKIRTAŞ
Hüseyin MERT
Rafet EVYAPAN
Engin HEPAKSAZ
Aneta RISTESKA JANKULOSKA
Sevdalina DIMITROVA
Ahmet KUBAŞ
Ali Faruk AÇIKGÖZ
Halis AYHAN
Recep ERBAY
Beyhan YASLIDAĞ
Süleyman BARUTÇU
Adil OĞUZHAN

Program

10:00 – 10:45	Opening Ceremony	Hall 1	Prof.Dr. Rasim YILMAZ, IBANESS Prof.Dr. Ahmet KUBAŞ, IBANESS Prof.Dr. Aleksandar TRAJKOV, Vice Dean, Faculty of Tourism and Hospitality–Ohrid, University St. Kliment Ohridski-Bitola, Macedonia Suzana SOTIROVSKA, Ministry of Science and Education of the Republic of Macedonia, State Councilor, Head of Activities in the Committee for Accreditation Agim RUSHITI, Ministry of Science and Education of the Republic of Macedonia, Head of Department for Higher Education
	Openening Presentation		Elena KOSESKA
10:45 – 11:00	Coffee Break		
11:00 – 12:30	Parallel Session I	Hall 1 Chair Person: Assist. Prof.Dr. Dejan ZDRAVESKI	
		Kosta SOTIOSKI Margarita JANESKA Dejan ZDRAVESKI Gabriela KACAKOSKA NANESKA	Factor Analysis of Retail Drug in Macedonia
		Büşra EFE	Is Revitalizing Multiculturalism Possible? An Adornian Approach
		Ümmiye Şeyda ÇAĞLAN	Replacement of Ministry Buildings: A Study on AKP's Political Mindset
		Ali Faruk ACIKGOZ Sudi APAK	Trade Credit to Bank Credit Ratio vs. Liquidity on the way to Generate Net Working Capital
		Emilija MATESKA	Punitive Damages and Publication Of Judicial Decisions As Specific Requests For Protection Of Industrial Property Rights
11:00 – 12:30	Parallel Session I	Hall 2	

		Chair Person: Assoc. Prof.Dr. Burak ÇAMURDAN	
		Veronija NOLCHESKA	Tween Influence on Family Purchasing for Child-Consumed and Family-Consumed Products
		Burak ÇAMURDAN İsmail ÇEVİŞ Birsel SABUNCU	The Influence of Inflation Targeting Regime on Export Performance of the Targeters
		Igor ZDRAVKOSKI	Applying and Adhering to the Code of Ethics in Accounting and Reviewing Better Solutions
		Natalija ACESKA Dimitar NIKOLOSKI	The Role of Teachers' Competencies in Education of Sustainable Development
11:00 – 12:30	Parallel Session I	Hall 3 Chair Person: Prof.Dr. Ersan ÖZ	
		Emrah AKER	Ülkelerin Lojistik Performansı ile Mal İhracatı Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi
		Emrah AKER	Ticaret Kolaylıklarının Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkisi
		Emrah BOZKURT Güneş Han SALİHOĞLU	Kişilik Tiplerine Göre Sanal Kaytarma Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Alan Araştırması
		Akın ABUL Ali Şükrü ÇETİNKAYA	Çalışanların Nepotizm Algısının İçsel Motivasyon Düzeyleri Üzerine Etkisi
		Ersan ÖZ Eren ERGEN İrfan KALPALI	Farklı Kıtalardan Seçilmiş Ülke Örnekleriyle Havaalanlarında Vergileme Rejimi
12:30 – 13:30	Lunch		
13:30 – 14:45	Parallel Session II	Hall 1 Chair Person: Asst. Prof. Dr. Korhan MANAVOĞLU	
		Seyhan ÖZDEMİR Özgür YEŞİLYURT	İşyerinde Yalnızlığın Çalışan Performansı Üzerine Etkisi
		Süleyman BAYRAKCIOĞLU Hakan ÖZÇELİK	TFRS 15 - Müşteri Sözleşmelerinden Elde Edilen Hasılat Standardının İnşaat Sektörüne İlişkin İncelenmesi ve Bir Uygulama

		Betül BALIKÇIOĞLU Tülin URAL	Yenilik ve Pazarlama Performansı İlişkisi Üzerine Bir Literatür Çalışması
		Bora YILDIZ	Proaktif Kişilik Özelliği İle İç Girişimcilik Performansı Arasındaki İlişkide Algılanan Örgütsel Desteğin Moderator Etkisi
		Emel DEMİR ASKEROĞLU	Var Olma Biçimi Olarak Tüketim Olgusu Yaklaşımında; Metalaşan Alışveriş Merkezleri
13:30 – 14:45	Parallel Session II	Hall 2 Chair Person: Asst. Prof.Dr. Yeliz YEŞİL	
		Özgür ALTINEL Nursel TÜRKSOY	Üçüncü Yaş Turizminin Sağlık Turizmi İçindeki Yeri ve Önemi
		Nursel TÜRKSOY Özgür ALTINEL	Somut Olmayan Kültürel Mirasın Turizme Etkisi: Kırkpınar Yağlı Güreşleri Örneği
		Fatma FİDAN Yeliz YEŞİL Hatice Sümeyra KAZANCI	Türkiye'de Kadın Girişimciliğinin Geliştirilmesinde KOSGEB'in Yaptığı Faaliyetlerin İncelenmesi
		Mevsim Çağla CENGİZ Yeliz YEŞİL	Türkiye'de Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın Yaşlılara Yönelik Yaptığı Çalışmaların İncelenmesi
		Senem BESLER Saniye HAYDAROĞLU	Örgütsel Muhalefet Kavramı Hakkında Genel Bir Değerlendirme
13:30 – 14:45	Parallel Session II	Hall 3 Chair Person: Assoc. Prof.Dr. Marjan ANGELOVSKI	
		Marjan ANGELOVSKI Miroslav ANDONOVSKI Karolina SHUKUROSKA	Computer Security and Cybercrime in Electronic Commerce
		Serkan ÇELİK	Virtual Organizations as New Structures of Working Life
		Aneta RISTESKA JANKULOSKA Tatjana SPASESKA Predrag ĐURIĆ Boris NOVARLIĆ Živko ERCEG	SMEs Financing and the Capital Market-Case of Macedonia

		Monika ANGELOSKA-DICHOVSKA Elizabeta TOSHEVA	Corporate Social Responsibility Practices in the Banking Sector of Republic of Macedonia
14:45 – 15:00	Coffee Break		
15:00 – 16:15	Parallel Session III	Hall 1 Chair Person: Prof.Dr. Cüneyt KOYUNCU	
		Jülide Yalçınkaya KOYUNCU Tufan SARITAŞ	Türkiye'de Küreselleşme ile Hanehalkı Tüketim Harcamaları Arasındaki Uzun Dönem ve Nedensellik İlişkisi
		Bilge Hakan AGUN Aykut TAVŞANCI	Vergilemede Adalet İlkesi Açısından Türk Vergi Yapısının Değerlendirilmesi (1990-2016)
		Aykut TAVŞANCI Bilge Hakan AGUN	Türkiye'de Yerel Yönetimlerin Vergilendirme Yetkisinin Mali Özerklik Açısından Değerlendirilmesi
		Jülide Yalçınkaya KOYUNCU Eda ÖZEN	Özgürlüklerin Kadın İşgücü Katılımı Üzerindeki Rolü: Panel Kanıt
		Cüneyt KOYUNCU Serkan VARSAK	Türkiye'de Katılım Bankalarının Kullandırdıkları Krediler ile Hanehalkı Tüketim Harcamaları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi
15:00 – 16:15	Parallel Session III	Hall 2 Chair Person: Prof.Dr. İbrahim BAKIRTAŞ	
		Korhan MAVNACIOĞLU	Marka Krizlerinde Sosyal Medyanın Etkisi: United Airlines Örneği
		Kenan DUMAN	1990 Sonrası Balkanlarda Medyanın Dönüşümü ve Yayıncılık Düzenlemeleri
		Hakan EVİN Berkan DEMİRAL	Kentsel Tarım, Avrupa Birliği ve Türkiye
		Miray ÖZDEN E. Recep ERBAY	Demokrasi Ekonomik Kalkınmanın Ön Koşulu mudur?
		İbrahim BAKIRTAŞ Süleyman KOÇ	Darbeler ve Ekonomik Dalgalanmalar: Türkiye Örneği
15:00 – 16:15	Parallel Session III	Hall 3 Chair Person: Asst. Prof.Dr. Hüseyin MERT	

		Halis AYHAN	Batı'nın Türk-Yunan Dengesi Yaklaşımı
		Arzu KARACA Şükran YAZKAN Selma YAZKAN	Tükenmişlik Sendromu İle Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Beş Faktör Kişilik Kuramından Hareketle İncelenmesi
		Muharrem BAKKAL	Türkiye'de Serbest Bölgelerin Makro Ekonomiye Etkileri
		Süreyya BAKKAL	Türkiye'de Bölgesel Ekonomik Dengesizlikler ve Çözüm Yolları
		Yasemin ÇABUK S. Ahmet MENTEŞ	Kamu Hastanelerinde Taşınır Mal Uygulamaları
16:15 – 16:30	Coffee Break		
16:30 – 17:45	Parallel Session IV	Hall 1 Chair Person: Prof.Dr. Rafet EVYAPAN	
		Esra CENGİZ Hülya BAKIRTAŞ	İşletme Çalışanlarının Bulut Bilişim Teknoloji Algısı: Microsoft Azure Bulut Platformu Üzerine Bir Araştırma
		Rafet EVYAPAN	Kalkınmada Bir Motor Gücü Olarak İnşaat İşletmeleri
		Ahmet YÜKSEL	Türkiye'deki Serbest Bölgeler: SWOT ve İstatistik Verilerin Analizi
		Serdar YURGA	Tekirdağ İlinin Turizm Potansiyeli
		Taner KARAKUZU İlker LİMON	Türkiye'nin Petrol Politiği
16:30 – 17:45	Parallel Session IV	Hall 2 Chair Person: Assoc. Prof.Dr. Engin HEPAKSAZ	
		Cüneyt KOYUNCU Eda ÖZEN	Yoksulluğun Kadın İşgücü Katılımına Etkisinin Ampirik Analizi
		Cüneyt KOYUNCU Eda ÖZEN	Kurumsal Faktörler Kadın İşgücü Katılımını Etkiler mi?: Panel Analiz
		Süleyman KOÇ İbrahim BAKIRTAŞ	Erken Dönem Ekonomik Dalgalanma Teorileri Günümüz Türkiye'si İçin Ne İfade Etmektedir? Hawtrey'in Modelinin Günümüzün Ekonometrik Araçlarıyla Analizi
		Ceyhun HAYDAROĞLU	Baskı ve Çıkar Gruplarının Siyasal Karar Alma Mekanizması Üzerindeki Ekonomi Politik Etkin(Siz)liği

x

		Oktay HEKİMLER	Avrupa İçi İşbirliğini Canlandırabilecek Bir Araç Olarak Weimar Üçgeninin Avrupa Bütünleşmesine Katkısı
		Oktay HEKİMLER	Merkezi ve Doğu Avrupa'da Bölgesel İşbirliği İçin Yeni Bir Model: İntermarium
16:30 – 17:45	Parallel Session IV	Hall 3 Chair Person: Asst. Prof.Dr. Aneta RISTESKA JANKULOSKA	
		Violeta GLIGOROVSKI Gjorgji MANCHESKI Lidija SIMONCHESKA	Mapping the Changes in the Companies in the Republic of Macedonia in relation to the Industry and the Activity in which They Operate
		Aferdita SHABANI	Comparative PEST Analysis: Case-study of the Business Environments in Kosovo and Macedonia
		Sevi BALOĞLU M. Selami AKIN	Retail Brands, Consumer Psychographics and a Model Proposal
		Olivera KOSTOSKA Marko SPIROVSKI Mirjana RISTOVSKA Ilija HRISTOSKI	EU Regional Policy and Pre-Accession Support for the Republic of Macedonia
		Aytaç GÜT Sevi BALOĞLU Hamide SALHA	A Model Proposal to Measure Brand Value in the Service Sector
17:45 – 18:00	Coffee Break		

Sunday Sessions

10:00 – 11:30	Parallel Session V	Hall 1 Chair Person: Prof.Dr. Sevdalina DIMITROVA	
		Sevdalina DIMITROVA Vanya DIMITROVA	Strategic Solutions for Effective Management of Human Resources Outside the Field of Material Production
		Duygu AKTÜRK Ferhan SAVRAN	Investigating the Efficiency of Input Usage in Different Goat Species

		Zeki BAYRAMOĞLU	
		Zeki BAYRAMOĞLU Duygu AKTÜRK Ferhan SAVRAN	Investigation of Complementary Specialty of Production Activities in Goat Breeding
		Ferhan SAVRAN Zeki BAYRAMOĞLU Duygu AKTÜRK	The Effect of Demographic Structure on Enterprise Achievement
		Onur CEYLAN Mecit Ömer AZABAĞAOĞLU	Analysis of Contemporary Food Retailers in Turkey According to Fresh Fruit and Vegetable Distribution System
		Rasim YILMAZ	The Impact of Entrepreneurial Intention on Employment
10:00 – 11:30	Parallel Session V	Hall 2 Chair Person: Prof.Dr. Ahmet KUBAŞ	
		Emel YILDIZ Kıymet TUNCA ÇALIYURT	Yenilenebilir Enerjide Maliyetlendirme: Trakya Bölgesi Örneği
		Hayriye IŞIK	Vergi Kaçakçılığı, Vergiden Kaçınma ve Kalkınmanın Finansmanı
		Esra KÜTÜKLÜ Ali GÜREL	Dış Ticarette Konsinye İhracatın Önemi ve Muhasebeleştirilmesi
		Selin BAHAR Teoman AKPINAR	Tehlikeli ve Çok Tehlikeli İş Yerlerinde Çalışacak Öğrencilerin İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimi Yeterliliği
		Ahmet KUBAŞ	Türkiye'de Girişimciliğin Gelişmesinde Teşvik ve Destek Sistemlerinin Katkısı
10:00 – 11:30	Parallel Session V	Hall 3 Chair Person: Asst.Prof.Dr. Ali Faruk AÇIKGÖZ	
		Mustafa HATİPLER	Küreselleşme ve Küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi
		Seda Ş. GÜNGÖR	Ticari İşletmenin Rehni
		Erdal ARLI	Sürdürülebilir Sosyal Sorumluluk Kapsamında Yat İşletmelerinin Marina İşletmelerinden Beklentilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma
		Onur ORHAN	Türkiye'nin Bulgaristan'da Üst Kültür Üzerinden Yumuşak Güç Olanakları
		Aynur AKATA	Ar-Ge Desteklerinin KOBİ'lerin İnovasyon Performans Yönetimi

12:00-13:30	Lunch		
13:30 – 14:45	Parallel Session VI	Hall 1 Chair Person: Assoc. Prof.Dr. Recep ERBAY	
		Cemil AKKAŞ Hülya BAKIRTAŞ	Facebook Arkadaşlık İlişkilerinin Belirleyicileri
		Serkan VARSAK Jülide Yalçınkaya KOYUNCU	Katılım Bankalarının Kullandırdıkları Kredilerin Milli Gelire Etkisi: Türkiye Örneği
		Emel YILDIZ Kıymet TUNCA ÇALIYURT	İşletmelerde Enerji Verimliliği Önemi ve Enerji Politikalarına Genel Bakış
		Zelha ALTINKAYA	Balkan Ülkelerinde Dış Ticaret İlişkilerinde Yaşanan Sorunlara İlişkin Çözüm Önerileri
		Dilek ALTAŞ Selay Giray YAKUT	Kadına Yönelik Şiddet Üzerinde Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Etkisinin İncelenmesi
		E. Recep ERBAY Sibel EVLİ	Türkiye'nin Enerji Potansiyeli; Kaynak Türlerine Göre Arz ve talebi
		E. Recep ERBAY Sibel EVLİ	Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Ve Rüzgar Enerjisi Potansiyeli
13:30 – 14:45	Parallel Session VI	Hall 2 Chair Person: Assoc. Prof.Dr. Beyhan YASLIDAĞ	
		Beyhan YASLIDAĞ	Balkan Ülkelerinde Finans Piyasaları ve Yapılması Gereken Düzenlemeler Üzerine Bir Çalışma
		Beyhan YASLIDAĞ	Balkan Ülkelerinde Sosyal Güvenlik Sistemleri
		Seyfi AKTOPRAK	Türkiye'de İstihdamın Yapısı Üzerine Bir İnceleme
		Seyfi AKTOPRAK	Türkiye'de Makroekonomik Dengeler
		İlker LİMON Taner KARAKUZU	Yenilenebilir Enerji ve Türkiye
14:45 – 15:00	Coffee Break		

15:00 – 16:30	Parallel Session VII	Hall 1 Chair Person: Prof.Dr. Süleyman BARUTÇU	
		Muzaffer ÖZSOY	Türkiye'de Belediyelerin Stratejik Planlama Sürecinde Karşılaştığı Sorunlar: Büyükşehir Belediyeleri Örneği
		Hakan Sabri ÇELİKYAY	Türkiye'de Olağanüstü Hal Rejiminin Yargısal Denetimi Sorunu
		Adil OĞUZHAN Gülüm Burcu DALKIRAN	Destinasyon Pazarlamasında Meslek Faktörüne Göre Pazar Bölümlendirme: Kırsal Turizm Örneği
		Süleyman BARUTÇU Emel SARITAŞ Deniz ÜNAL ADIGÜZEL	Dijital Yerlilerin Sosyal Ağlardaki Akran İletişimi ve Tüketim Davranışları
		Engin HEPAKSAZ Şaban ERTEKİN	Türkiye'de Vergi Türleri İtibariyle Vergi İncelemeleri ve İdari Vergi Cezalarının Analizi
15:00 – 16:30	Parallel Session VII	Hall 2 Chair Person: Assoc. Prof.Dr. Adil OĞUZHAN	
		Sevdalina DIMITROVA Stojko STOJKOV	Intelligent Security Architecture
		İbrahim YARAPSANLI	Flour Market in Thrace Region
		Ceren YEGEN	People's Houses and Identity
		Aytül ÇOLAK	Sosyal Politikanın Uluslararası Aktörlerinden Uluslararası Çalışma Örgütü ve Küreselleşme
		Hüseyin MERT Hasan Melih EREN	Konsolidasyonda Muhasebe Politikaları Birliğinin Sağlanması ve Süreç İyileştirmesi İçin Çözüm Önerileri
17:00-17-30		Closing Cerenomy	

CONTENTS

SMEs Financing and The Capital Market – Case Of Macedonia 1
Punitive Damages and Publication of Judicial Decisions As Specific Requests For Protection of Industrial Property Rights 9
Applying and Adhering to The Code of Ethics in Accounting and Reviewing Better Solutions 15
Intelligent Security Architecture 21
Factor Analysis of Medicine Retail in Macedonia 29
Türkiye'deki Serbest Bölgeler: Swot ve İstatistik Verilerin Analizi 40
Çalışanların Nepotizm Algısının İçsel Motivasyon Düzeyleri Üzerine Etkisi 63
Trade Credit to Bank Credit ratio vs. Liquidity on The Way to Generate Net Working Capital 75
Tükenmişlik Sendromu İle Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Beş Faktör Kişilik Kuramından Hareketle İncelenmesi 84
Türkiye'de Yerel Yönetimlerin Vergilendirme Yetkisinin Mali Özerklik Açısından Değerlendirilmesi 95
Ar-Ge Desteklerinin Kobilerin İnovasyon Performans Yönetimi 106
Yenilik ve Pazarlama Performansı İlişkisi Üzerine Bir Literatür Çalışması 113
Balkan Ülkelerinde Sosyal Güvenlik Sistemleri 124
Balkan Ülkelerinde Finans Piyasaları ve Yapılması Gereken Düzenlemeler Üzerine Bir Çalışma 146
Vergilemede Adalet İlkesi Açısından Türk Vergi Yapısının Değerlendirilmesi (1990-2016) 164
People's Houses and Identity 181
Yoksulluğun Kadın İşgücü Katılımına Etkisinin Ampirik Analizi 189
Kurumsal Faktörler Kadın İşgücü Katılımını Etkiler mi?: Panel Analiz 197
Türkiye'de Katılım Bankalarının Kullandırdıkları Krediler ile Hanehalkı Tüketim Harcamaları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi 207
Yenilenebilir Enerjide Maliyetlendirme: Trakya Bölgesi Örneği 212
İşletmelerde Enerji Verimliliği Önemi ve Enerji Politikalarına Genel Bakış 223
Ülkelerin Lojistik Performansı ile Mal İhracatı Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi 230
Ticaret Kolaylıklarının Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkisi 236
Kişilik Tiplerine Göre Sanal Kaytarma Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Alan Araştırması 242
Türkiye'de Vergi Türleri İtibariyle Vergi İncelemeleri Ve İdari Vergi Cezalarının Analizi 250
Dış Ticarette Konsinye İhracatın Önemi ve Muhasebeleştirilmesi 266
Türkiye'de Kadın Girişimciliğinin Geliştirilmesinde Kosgeb (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)'in Yaptığı Faaliyetlerin İncelenmesi 276
Kentsel Tarım, Avrupa Birliği ve Türkiye 281
Türkiye'de Olağanüstü Hal Rejiminin Yargısal Denetimi 292
Vergi Kaçakçılığı, Vergiden Kaçınma ve Kalkınmanın Finansmanı 301
Konsolidasyonda Muhasebe Politikaları Birliğinin Sağlanması Ve Süreç İyileştirmesi İçin Çözüm Önerileri 310
Trakya Un Sanayi 324
Özgürlüklerin Kadın İşgücü Katılımı Üzerindeki Rolü: Panel Kanıt 350
Katılım Bankalarının Kullandırdıkları Kredilerin Milli Gelire Etkisi: Türkiye Örneği 358
Türkiye'de Küreselleşme İle Hanehalkı Tüketim Harcamaları Arasındaki Uzun Dönem ve Nedensellik İlişkisi 362
Turistik Arz Potansiyeli Açısından Termal Kaynaklar Ve Konya Potansiyeli 368
Computer Security and Cybercrime in Electronic Commerce 392
EU Regional Policy and Pre-Accession Support for The Republic of Macedonıa 401
Strategic Solutions for Effective Management of Human Resources Outside The Field of Material Production 414
Küreselleşme Ve Küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi 421
Türkiye'de Belediyelerin Stratejik Planlama Sürecinde Karşılaştığı Sorunlar: Büyükşehir Belediyeleri Örneği 448
Somut Olmayan Kültürel Mirasın Turizme Etkisi: Kırkpınar Yağlı Güreşleri Örneği 455
Avrupa İçi İşbirliğini Canlandırabilecek Bir Araç Olarak Weimar Üçgeninin Avrupa Bütünleşmesine Katkısı 460

Analysis of Contemporary Food Retailers in Turkey According to Fresh Fruit and Vegetable Distribution System 473
Türkiye'nin Bulgaristan'da Üst Kültür Üzerinden Yumuşak Güç Olanakları 478
Üçüncü Yaş Turizminin Sağlık Turizmi İçindeki Yeri ve Önemi 486
Kalkınmada Bir Motor Gücü Olarak İnşaat İşletmeleri 494
Dijital Yerlilerin Sosyal Ağlardaki Akran İletişimi ve Tüketim Davranışları 502
Bakanlık Yapılarında Yenilenme: AKP Siyasi Zihniyeti Üzerine Bir İnceleme 511
Kamu Hastanelerinde Taşınır Mal Uygulamaları 519
Türkiye'de Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın Yaşlılara Yönelik Yaptığı Faaliyetlerin İncelenmesi 527
Tween Influence on Family Purchasing for Child-Consumed and Family-Consumed Products 537
Mapping The Changes in The Companies in The Republic of Macedonia in Relation to The İndustry and The Activity in which They Operate 552
The Role of Teachers' Competencies in Education For Sustainable Developmentt 566
Sosyal Politikanın Uluslararası Taraflarından Uluslararası Çalışma Örgütü ve Küreselleşme 579
Is Revitalizing Multiculturalism Possible? An Adornian Approach 590
Batı'nın Türk-Yunan Dengesi Yaklaşımı 595
Türkiye'de Bölgesel Ekonomik Dengesizlikler Ve Çözüm Yolları 612
Türkiye'de Serbest Bölgelerin Makro Ekonomiye Etkileri 623
Türkiye'nin Enerji Potansiyeli; Kaynak Türlerine Göre Arz ve talebi 635
Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Ve Rüzgar Enerjisi Potansiyeli 641

ABSTRACTS 645
Comparative Pest Analysis: Case-Study of The Business Environments in Kosovo and Macedonia 646
Destinasyon Pazarlamasında Meslek Faktörüne Göre Pazar Bölümlendirme: Kırsal Turizm Örneği 647
Türkiye'de Girişimciliğin Gelişmesinde Teşvik ve Destek Sistemlerinin Katkısı 648
A Model Proposal to Measure Brand Value in the Service Sector 649
Proaktif Kişilik Özelliği İle İç Girişimcilik Performansı Arasındaki İlişkide Algılanan Örgütsel Desteğin Moderator Etkisi 650
The Influence of Inflation Targeting Regime on Export Performance of The Targeters 651
Facebook Arkadaşlık İlişkilerinin Belirleyicileri 652
Baskı ve Çıkar Gruplarının Siyasal Karar Alma Mekanizması Üzerindeki Ekonomi Politik Etkin(Siz)liği 653
Kadına Yönelik Şiddet Üzerinde Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Etkisinin İncelenmesi 654
Investigating the Efficiency of Input Usage in Different Goat Species 655
"Var Olma Biçimi Olarak Tüketim Olgusu Yaklaşımında; Metalaşan Alışveriş Merkezleri" 656
Sürdürülebilir Sosyal Sorumluluk Kapsamında Yat İşletmelerinin Marina İşletmelerinden Beklentilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma 657
Farklı Kıtalardan Seçilmiş Ülke Örnekleriyle Havaalanlarında Vergileme Rejimi 658
İşletme Çalışanlarının Bulut Bilişim Teknoloji Algısı: Microsoft Azure Bulut Platformu Üzerine Bir Araştırma 659
The Effect of Demographic Structure on Enterprise Achievement 660
Darbeler ve Ekonomik Dalgalanmalar: Türkiye Örneği 661
Yenilenebilir Enerji ve Türkiye 662
1990 Sonrası Balkanlarda Medyanın Dönüşümü ve Yayıncılık Düzenlemeleri 663
Marka Krizlerinde Sosyal Medyanın Etkisi: United Airlines Örneği 664
Demokrasi Ekonomik Kalkınmanın Ön Koşulu mudur? 665
Üniversite Eğitiminde Öğrenci Memnuniyetini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma 666
Ticari İşletmenin Rehni 667
Kastamonu İli Taşköprü İlçesinde Sarımsak Yetiştiriciliğinin Yerel Kalkınma Açısından Değerlendirilmesi 668
Tehlikeli ve Çok Tehlikeli İş Yerlerinde Çalışacak Öğrencilerin İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimi Yeterliliği 669
Örgütsel Muhalefet Kavramı Hakkında Genel Bir Değerlendirme 670
Virtual Organizations as New Structures of Working Life 671
Retail Brands, Consumer Psychographics and a Model Proposal 672
Türkiye'de İstihdamın Yapısı Üzerine Bir İnceleme 674
Türkiye'de Makroekonomik Dengeler 675
İşyerinde Yalnızlığın Çalışan Performansı Üzerine Etkisi 676
TFRS 15 - Müşteri Sözleşmelerinden Elde Edilen Hasılat Standardının İnşaat Sektörüne İlişkin İncelenmesi ve Bir Uygulama 677
Erken Dönem Ekonomik Dalgalanma Teorileri Günümüz Türkiye'si İçin Ne İfade Etmektedir? Hawtrey'in Modelinin Günümüzün Ekonometrik Araçlarıyla Analizi 678
Türkiye'nin Petrol Politiği 679
Investigation of Complementary Specialty of Production Activities in Goat Breeding 680
Balkan Ülkelerinde Dış Ticaret İlişkilerinde Yaşanan Sorunlara İlişkin Çözüm Önerileri 681
Corporate Social Responsibility Practices in the Banking Sector of Republic of Macedonia 683
Merkezi ve Doğu Avrupa'da Bölgesel İşbirliği İçin Yeni Bir Model: İntermarium 684

SMEs Financing and The Capital Market – Case Of Macedonia

Aneta Risteska Jankuloska[1] Tatjana Spaseska [2] Predrag Đurić[3]

Boris Novarlić[4] Živko Erceg[5]

[1]Faculty of Economics- Prilep, a_risteska@yahoo.com

[2]Faculty of Economics- Prilep, tatjanaspaseska@gmail.com

[3]Agency for development SMEs City of Doboj, Republic of Srpska, predodjuric@gmail.com.

[4] Utility company „Progres“ a.c. Doboj, Republic of Srpska - Bosnia and Herzegovina, boris.novarlic11@gmail.com

[5] Faculty of Business Economics Bijelina, Republic of Srpska, zivkoerceg@gmail.com

Abstract: Nowadays, a lot of scientific researches shows that SMEs are the key driver of economy development.

Financing of small and medium-sized enterprises is a complex process, but necessary for their establishment and further functioning. In different stages of development entrepreneurs can use different ways of financing their businesses.

The main aim of this paper is to perform a research of SMEs financing in Macedonia through securities and to analyze how much the entrepreneurs are ready to apply them.

In the end of the paper based on the obtained results will be purpose a number of measures for increasing the implementation of the securities in SMEs financing.

Key words: SMEs, financing, securities

Introduction

The new market scene within the economies in transition has prompted many economic problems, such as: very high rate of unemployment, changes within the frame of economic structure, poverty, as well as existential problems. Considering to these obstacles, SMEs are being seen as a possibly efficient solution aimed at creating new businesses, new jobs, decreasing the backwardness, as well as boosting the economic development as a whole.

As Nelson said, SMEs have an important role on many aspects, such as employment, taxes or innovation. (Nelson Duarte, 2004, p.2). On a long term, compared to large companies, they contribute more to job creation and take a large share in the overall employment.

According to Paul Almeida professor at Georgetown University "SMEs play a unique, active and crucial role in the innovation process, technological advances and improving the high-tech information networks. (Almeida, 2004)

One of the biggest problem of SMEs is their financing. The financing of SMEs is a very important and complex process, which consists of planning, acquiring and use of the necessary financial resources for the current and developmental operation. The SMEs can provide the necessary funds for investment projects realisation through internal and external sources. Internal funding provides greater autonomy, sovereignty and freedom during the financial decision making. However, quite often, SMEs are unable to meet their need for capital only from internal financial sources, and therefore there is a need to acquire capital from external sources. In the developed market economies, the capital market gives an opportunity to economic entities to use different forms of funding. The efficient capital market enables acquiring of the necessary finances through: long-term investment loans, issuance of securities – shares and bonds; as well as use of different derivative financial instruments.

Also, at different developmental stages entrepreneurs can use different ways of financing their businesses. Typically, in the developed countries, the dominant source of financing the businesses at their initial stage are business angels, in the early stage of development (first 5 years) the risk capital funds are dominant, and during the late stage of development as a significant source of funding is emission of securities. This isn't a case of Macedonia, because R.M. is developing country and the aim of this paper is to perform a research of SMEs financing in Macedonia through securities and to analyze how much the entrepreneurs are ready to apply them.

Theoretical framework - SMEs, financing and the capital market

SMEs are a heterogeneous group and it's hard to determine a single criteria or a unique combination of criteria, which will give a definite and unique response. There is no single, uniformly accepted definition of a small firm (Storey, 1994). In that way, European Commission has given the definition for SME, and according to the last modification (in 2003), these are the quantitative criteria: number of employees, annual turnover and annual current assets.

Medium firms are those with fewer than 250 employees, turn over less or equal of 50 mil €, and total balance sheet less or equal € 43mil €, while small have at most 50 workers, turn over less or equal 10 mill. € and total balance sheet less or equal € 10mil €, and micro firms are those with 10 workers, turn over less or equal of 2 mil €, and total balance sheet less or equal 2mil.€.(European Commision)

The key features of the SMEs are: (Shuklev, 2006)

- flexibility
- limited working capital
- independence
- immediacy in business relations.
- great opportunities for creating new jobs
- better control and supervision of the processes, short lines of communication, better information for the employees;
- greater fluctuation among employees;
- limited human resources
- adaptability to changes etc.

While, the capital market is a key element that contributes to the vitality of the national economy and encaurage the financing of business entities.

The key determinants for capital market functioning are: (Vitanova, 2003)

- level of economic development of the national economy
- characteristics of the economic system
- development of the financial system
- stability of the national economy
- the degree of openness of the national economy towards abroad
- a wide range of securities
- making price of securities under the influence of the market mechanism etc.

The financing of SMEs is a very important and complex process, but it's necessary for their establishment and development.

Financing of the business entities through issuance of shares has range of benefits for the business entities including:

- this source of funding puts smallest pressure on the company, because the mobilized funds can be used permanently, and the dividend payment to the shareholders is made by an internal decision of the administrative bodies;
- the dividend doesn't have to be paid, and the unpaid dividend may be transformed into dividend shares;
- It increases the company's ability to mobilize funds from foreign sources.

Apart from the advantages, this source also has disadvantages i.e. issuance of common shares creates an opportunity to change the power structure because of the inclusion of new shareholders i.e. change in the ownership and executive structure. Also, this method of obtaining capital is followed by expenses for the issuance and selling of the shares.

On the efficient capital market, business entities can obtain the necessary capital through an issuance of corporate bonds. This kind of mobilization has range of benefits among which the most significant are the following:

- The ability to mobilize higher amounts of funds, because the bonds are being sold to a large number of interested subjects;
- Capital is being mobilized without changing of the structure of the equity; • The costs related to the debt are restricted i.e. the only expense is the interest, which the issuer has to pay to the bond holders;
- Because the interest payment is an expense, it can create some savings for the business entity when paying the income tax.
- Insertion of a clause for early redemption of bonds if a cheaper source of funding becomes available allows flexibility in the financial structure.

As disadvantages of the funding through issuance of bonds, the following can be mentioned: the interest is a fixed cost that has to be compensated regardless of the results achieved, and if the business entity makes a negative financial result and is not able to pay the interest; its survival may be jeopardized. As another disadvantage, it can be mentioned that the loan agreement might make provision for certain restrictions for the issuer, such as ban on alienation of property, ban on additional issuance of securities, ban on payment of dividend over some specified amount (if the issuer is a joint stock company) etc.

Empirical evidence for Macedonia

Private sector development in Republic of Macedonia has started since 1990. According to the data of the State Statistical Office the number of active business entities in the Republic of Macedonia in 2016 was 71 519. While the movement of SMEs can be seen from the data in Table 1.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
SMEs	64 538	66 250	67 065	66 666	66 481	62 579	63 2291

As can be seen from the data in table 1 the number of SMEs in Macedonia is decreasing. A lot of measure should be taken in order to encourage the SME sector. The key problem of SMEs in Macedonia is their financing. Typically, in the developed countries, the dominant source of financing the businesses at their

1 The business entities with unascertained number of persons employed are not included

initial stage are business angels, in the early stage of development (first 5 years) the risk capital funds are dominant, and during the late stage of development as a significant source of funding is emission of securities.

In Macedonia the most often used source of financing, besides 3F money (founders, family, friends) is credit, which is an expensive source of financing.

Considering the capital market and it's role for SMEs financing we could say that the modern history of the Macedonian capital market is associated with the structural changes in the 1990s of the 20th century, when the process of country transition started. Constitution of the Macedonian stock exchange started in 1995.

The Macedonian stock exchange is an important institution, which establishing should have brought capital market development in R. Macedonia.

The Macedonian stock exchange AD is the first organized securities stock exchange in the history of R. Macedonia. Normative conditions for its establishment had been created by bringing the Rules for working conditions of the effective stock exchange in March 1995 by the Securities Commission.

The Macedonian Stock exchange was founded by 19 legal entities, of which 13 were banks, 3 insurance companies and 3 saving banks , and they became its first members with a right to trade on the Stock exchange. The current number (2017) of the stock exchange members is 11, of which 5 brokers and 6 banks.

The basic aim of the Macedonian stock exchange was to provide effective, transparent and safe functioning of the organized secondary securities market in R. Macedonia, through permanent effort of all investors to provide entrance, i.e. exit of financial instruments for trading in the different stock markets at fair market price, to help trade companies to attract new capital for financing their development and to contribute for building confidence into Macedonian securities market.

In the last ten years, it can be seen that capacity of the secondary capital market, of the Macedonian stock, has been moving annually as a turnover in all aspects between 100-200 million EUR. The exception are those good years, 2006 and 2007, when the turnover was 500-600 million EUR, and there was one unsuccessful of less than 100 million EUR in 2013. Concerning price movements on the stock within a longer statistical period, in the last decade we can see that there are several cycles-upward aggressive movements from 2005 to 2007, then from 2008 up to 2012, there was negative price performance in continuity, while in 2013 and 2014 a small improvement and two annual pluses in succession were seen, but it was far away from the previous record levels. The current turnover (2015) and the price levels are not positive at all.

The issue how to put more efficiently the capital markets into the function of companies' development is becoming more actual, with an accent on the small and medium enterprises.

Unfortunately, in Macedonia only few SMEs are using shares as an instrument for their financing, while corporate bonds haven't been issued yet.

Descriptive statistics of the research

The aim of this paper was achieved by a carefully designed questionnaire composed of 10 questions, categorized into several groups. The first group of questions refers to the general information about the business entity. The second group listed issues in order to obtain information on current sources of financing the business entity. The third group of questions concerns the awareness of managers about the usefulness and use of securities. The selected target group consists of 60 small and medium enterprises established in Macedonia.

Based on the analysis of data from the first group of questions were obtained the following results:

- The 63% of the respondents are medium business and 37% are small businesses;

- The most of the analyzed business are dealing with retail or wholesale (53%), 24% with production, 13% services and 10% answer with other.
- It is very interesting fact that 43% of the SMEs are in growth , 22% are in expansion and 35% in seed phase of their life cycle.

From the next question it can be conclude that 63% of the analysed SMEs have a financial problems and 37% haven't.

The next question is "Which financial source do you use often?, and 35% of SMEs use own capital, 64% use credit and only 1% use share for financing their activities.

Beside the fact that credit is expansive source for financing, it's the most used external source from the respondents and 61% of SMEs aren't satisfied with the terms for getting credit.

The biggest problem when SMEs are applying for credit is long procedure and numerous documentation.

The next question is " Does your business issuing shares" and the only 1% of the SMEs take part at the MSE.

At the next question: "What are the most common reasons why you do not issue shares or bonds?" our representatives gave the following answers:

You aren't informed about the advantages for issuing the securities	35
You are not prepared for transparent publication of data	5
You are afraid of changing the ownership of the companies	27
Another reason	33

The next question is set in order to explore the interest of managers to learn about the advantages of financing the business with shares.

Most of the managers of analyzed SMEs (73%) think that attending the training with an aim to learn the benefits of shares is very useful. In that way they will learn more about the advantages for SMEs financing with shares.

Conclusion

SMEs are the key drivers of economic growth. Their financing is very complex process but necessary for their development. In developed capital market countries have the opportunity to provide the needed finances not only from banking institutions in the shape of credits, but also through issuance of securities. The existence of developed capital market, rich in financial instruments, is an indispensable prerequisite for growth and development of business entities in every country. What kind of securities will be decided by the business entity depends above all on the policy of management, its financial structure and current capital market conditions.

The capital market in Republic of Macedonia is characterized with undeveloped primary market, limited liquidity of secondary market, a modest offer of investment alternatives and an expressed sensitivity of investors and their decisions regarding the economic developments in the region and internationally. The level of capital mobilization through issuance of securities in our country is very low.

In order to encourage business entities to provide the needed capital through issuance of securities, a lot of specific measures should be taken:

- Organization of seminars and expert panels to educate managers about the opportunities offered by the capital market as an alternative way of financing; • Formation of specific financial sectors in businesses equipped with experts to research capital market conditions and affect management in direction of making relevant decisions while choosing source of financing;
- Greater openness and transparency of companies who mobilize capital through issuance of securities, which will increase existing and potential investors' trust;
- Improvement of the established information system;
- Establishing cooperation of the Macedonian Stock Exchange in greater international frames;
- Improvement of legislation and its efficient application; etc.

References

Almeida, P.(2004). Small Firms and Innovation, Entrepreneurship in the 21st Century. Conference Proceedings.

D. Deakins, M. Freel, (2005), Entrepreneurship and small firms, McGraw- Hill International UK Limited.

E. Zografski (2002),Capital market in R.Macedonia- conditions, problems,perspectives, Skopje

G. Vitanova,(2003), Financial markets and institutions, Faculty of Economic, Prilep, 2003.

http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en
Š. Berberović , M.Jelić, (2006) Menađment malih i srednih preduzeća, Ekonomski fakultet, Banja Luka.
Shuklev B. (2006), Management of small business, Faculty of Economics, Skopje
Storey, D.J., (1994). Understanding the Small Business Sector. Routledge, London.
T. Fiti , Entrepreneurship, (2007), second edition, University St. Kiril i Metodij, Skopje.
V. Bogojevic Arsic (2004). Securities Market, The Faculty of Organizational Sciences, Belgrade

Punitive Damages and Publication of Judicial Decisions As Specific Requests For Protection of Industrial Property Rights

PhD Emilija Mateska[1]

[1]Secretary at Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia,

emilija.mateska@yahoo.com

ABSTRACT: Wide application of goods and services which are protected like some of the industrial property rights, means that the consequences of their violation can be felt not only by the holders of these rights but also by the large number of users of these services and goods and the large number of consumers. Industrial property rights have a great value for rights' holders, inventors, authors etc. and also for the users who are authorized to use the industrial property rights. The specific nature of industrial property rights is also reflected in the possible means for protection of these rights in a civil litigation. As a result, besides regular lawsuits the holders of these rights have at their disposal measures which provide protection and informing the general public such as publication of judicial decisions in means of public informing. The great value of industrial property rights and protecting the invested intellectual effort of inventors and authors of industrial property rights is shielded from the so called "free riders" – people who use the industrial property rights without authorization and the large profit realized without authorization and by the request for imposing a civil penalty. The paper will analyze the punitive damages and publication of verdict in means of public informing as specific institutes for protecting the industrial property rights in court procedures and concrete experience from cases of Macedonian court practice.

Keywords: industrial property, punitive damages, publication of judicial decisions, civil protection.

1. INTRODUCTİON

In the contemporary world, the industrial property rights have a huge share in the value of a large number of businesses. Using the industrial property rights for commercial purposes by concluding contracts for licenses, contracts for mutual investments, know-how, franchising, business collaboration contracts etc., multiply the value of these rights even more. On the other hand, in that way, the possibilities for using these rights without authorization, violation or abuse of some industrial property rights increases. By society modernization, digitalization and globalization, the number of violations of industrial property rights increases. Internet violations are also more and more frequent, which vastly aggravate and complicate the protection of these rights.

Violation of industrial property rights always occurs when the content of someone's subjective rights changes based on illegal actions by a third party, so, that person appropriates rights which do not belong to them or makes individual authorizations of the content of the someone else's subjective rights without authorization. Another characteristic of the subjective industrial property rights is that the illegal action should refer to at least one of the exclusive authorizations of the subjective rights content; the action should be performed on the territory where the industrial property right had been recognized or protected and within the validity period of such protection of the right1. Taking into consideration the content of the industrial property rights, as well as the fact that they represent exclusive rights of the industrial property right holder, any application of these rights without authorization by them, or in case of transferring the application of rights, application in a way different from the agreed one, represents a violation of the industrial property right.

1 Zoran Miladinović, Subjective Rights of Intellectual Property – acquisition, content, limitations, protection. Publication Center of Faculty of Law in Nis, Nis 2004.

According to the Law on Industrial Property[2], the plaintiff can ask the following in the initial act of initiating litigation:

1) confirming that there is a right violation;
2) ban on actions stated in the lawsuit which violate the right;
3) compensation of damage incurred by rights' violation intentionally or by negligence;
4) taking over or destroying of products created or marketed by violating the right and the means applied for their production;
5) the defendant to give information about the identity of third parties involved in production or distribution of goods or services which violate the rights, as well as for their distribution channels;
6) delivering of documentation and data by the person who had violated the right;
7) punitive damages;
8) publication of judicial decisions at the expense of the defendant and
9) other requests[3].

2. PUNITIVE DAMAGES

Punitive damage[4] is a new legal institute according to which if the right violation is done intentionally[5] or by a gross negligence[6], the damaged person has a right to compensation in the amount of the usual compensation increased by 200%. The punitive damages appeared in the Macedonian legislation for the first time in article 160 of the Law on Copyright and Related Rights (Official Gazette of RM no. 47/1996) and article 236 of the Law on Industrial Property (Official Gazette of RM no. 47/2002)[7].

This institute has a long tradition in USA[8] and Canada, so, under their influence, this institute has been included in the TRIPS Agreement[9]. In this way, the punitive damages have been accepted by all member states of World Trade Organization (WTO)[10]. Regarding the lump sum of damage, some of the member states such as (Austria, Belgium, Greece, Czech Republic, Lithuania, Poland, Romania, and Slovenia) have

2Law on Industrial Property -LIP (Off. Gazette of RM no. 21/2009, 24/2011, 12/2014, 41/2014 and 152/2015)

3 Art 294 of LIP.

4 Article 303 of the Law on Industrial Property (Off. Gazette of RM no. 21/2009).

5 Intentionally means conscious and willing action in order to cause right violation, as well as action for which the perpetrator is aware that can cause violation of someone's right, but they consciously agree with that consequence.

6 Negligence means action where the perpetrator does not show the obliged degree of attention which is necessary. Gross negligence means that the perpetrator was aware that as a result of their action or non action a harmful consequence can be caused, but they thoughtlessly believed that they can prevent it or that it will not be caused.

7 The Law on Industrial Property (Off. Gazette of RM no. 42/1993) did not include this institute.

8 The American law allows the judge or jury to increase the damage compensation up to three times under certain case circumstances. 35 US Code § 284 The perpetrator must have had an intention. The perpetrator, who knew that its action will cause damage to certain patent, has an obligation to refrain from such action, unless they believed in good faith, that such action will not cause patent violation or that the patent has not been valid. USA has the greatest practice in pronouncing punitive damage.

9 Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS Agreement) (1994). The second sentence in paragraph 2 of art. 45 of TRIPS agreement can be interpreted as leaving space for pronouncing punitive damage.

10 Dabovik, Pepeljugoski. Right to Intellectual Property, Skopje: : Faculty of Law "Iustinianus I, Skopje, page 376.

also included provisions for multiple amounts for damage compensation[11.] When deciding upon the request for paying damage and determining the amount, the court will take into consideration all circumstances of the case especially the degree of guilt of the defendant, the amount, the usual compensation, as well as the preventative purpose of the damage.

The intention or the gross negligence of the perpetrator can cause a greater compensation as a consequence, instead of cases when the damage had been done by an ordinary negligence. The subjective relation of the perpetrator towards the protected right which they had violated is of great importance when reaching the decision for punitive damage. The will of the perpetrator to violate the protected right and the awareness for the performed actions, in a situation when protection of intellectual property rights gets great significance, should be punished not only by compensating the caused damage, but also by increasing the compensation, so this measure will be aimed at teaching the offender that such action is not correct and deterring them from further similar actions. If the property damage is larger than the penalty, the right holder has the right to claim the difference until the full compensation.

By its characteristics, the punitive damage is more of a retributive measure than a restitutive[12] measure. The punitive character of this institute has a purpose to punish the perpetrator and to teach them that the violation of the industrial property rights is not worth it. Unlike the criminal law where the perpetrator of the act pays the punishment on the account of the country, the punitive damage is paid on the account of the damaged party. Therefore, this institute is by its nature a little bit controversial, because despite the criminal legal function it contains civil legal elements which prevail. The practice of the enforcement of the Law on Copyright and Related Rights so far has shown that this provision[13] has not revived[14]. But, it is not the case with the industrial property disputes. So, in a dispute based on protection of industrial property right and protection of unfair competition held at Basic Court in Strumica, it was determined that the plaintiff had had a protected trademark PLEZER for Neapolitans with chocolate cream. The defendant used mark “Plezir” with a combination of red and white color for a same type of products – chocolate cream Neapolitans which were very similar to the trademark of the plaintiff and not just in terms of color combination, but also in terms of dimension, font and pattern of letters, as well as the position of the protected mark, tags and barcodes. Such similarity could create confusion with the average consumer because of the association between the sign of the defendant and the trademark of the plaintiff which differed only in one letter “E” and “I”. Among the other claims, the plaintiff asked for a pronunciation of punitive damage in the amount of 120.000,00 MKD denars. The claim for the

11 Serbia has included up to 300% damage compensation. For example para. 2 art. 133 of the Law on Patents (off. Gazette of RS no. 99/2011) "If the right violation has been done intentionally and by gross negligence, the plaintiff can, instead of damage from paragraph 1 point 3 of this article, ask for compensation up to three times the amount usual for license for using the invention”. More information in Triple compensation of damage in case of violation of industrial property rights, Popovic S., Pravni Zivot, no. 11, pages 793-801.

An example of court practice for pronouncing a punitive damage in England is the case Rookes vs Bamard [1964] AC 1129). Luis-Alfonso DURAN, Jochen E. BÜHLING and Ian KARET, Dariusz SZLEPER, Thierry CALAME and Nicolai LINDGREEN, Question Q186, Punitive damages as a contentious issue of Intellectual Property Rights, page 4.

EU Directive for enforcing the intellectual property rights (2004/48/EC) in article 13 stipulates that the damage compensation should compensate i.e. match to the caused damage. This directive does not stipulate the possibility for pronouncing civil penalty.

12 The restitutive character of the damage compensation provides returning back to a condition as there had not been any harmful action at all, thus the damaged party does not suffer any loss or profit.

13 Art. 170 para. (1) of LCRR "If a right determined by this law has been violated intentionally or by gross negligence, the individual from article 160 of this law can claim payment of agreed or usual compensation for that type of usage, increased up to 200%, independent whether they had suffered a property damage (civil penalty) by the violation."

14 Dabovik, Pepeljugoski. Right to Intellectual Property page 376.

pronunciation of punitive damage was adopted by the Basic Court in Strumica and later on, even after defendant's appeal, the sentence in the part of the pronounced punitive damage was confirmed[15].

3. PUBLICATION OF JUDICIAL DECISIONS

As an additional means of deterring the future perpetrators of violations and in the interest of contribution towards raising the awareness of the wider public, the Directive of the EU for enforcing the intellectual property rights (2004/48/EC) also stipulates an obligation for publication of judicial decisions[16]. According to art. 304 of LIP "The plaintiff can ask for publication of the final judicial decision in the public informing media at the expense of the defendant even if it partially recognizes the claim. The court, within the claim, will decide in which public informing media it will publish the judicial decision as well as whether it will publish full or part of the judicial decision. If the court decides to publish only part of the judicial decision, then at least the dispositive is published and if necessary the part of the judicial decision which makes it obvious what is the type of the violation and who the person who had violated the right is." While interpreting this provision, the claim should specify the media, the manner of publication etc., so that the court can decide whether the publication of the judicial decision complies with the judicial decision and whether it is justified. We believe that, when it comes to larger violation, causing greater damage, material and nonmaterial, the judicial decision can be published in several media. Such defendant's obligation provides a moral satisfaction for the rights holders as a compensation for the caused nonmaterial damage. Certain authors consider that the publication of the judicial decisions in the public informing media which confirms the violation should be done anyway, and not just for the moral satisfaction of the right holder, but also for informing the public, i.e. the consumers as the weakest and the most ignorant link in the production-trade chain[17.] This way prevents the cases of further misleading of consumers but it also influences on the improving the rating of the violated right holder, for whom the consumers unfoundedly had acquired the impression that they had worsened the quality of goods or services.

There was a position in the court practice that when adopting the claim the best effect will be obtained if the judicial decision is published in the public informing means which "are published in the territory of residence of the defendant because only in that way the right of the plaintiff can be fully protected."[18] We believe that this position is already surpassed because regardless of the residence of the defendant, it can act on a wider territory, so the users of the services or goods in places different from the residence of the defendant and in places where the means for public informing are not published would remain uninformed.

From the courts' practice in the Republic of Macedonia, we have chosen several judicial decisions such as judicial decision of the Basic Court in Strumica TS. No. 56/12 dd. 14.01.2013, confirmed by the judicial decision of the Appeals Court in Stip TSZH – 197/13 dd. 24.04.2013, where an obligation was imposed on the defendant to publish the judicial decision at their expense so within 15 days of the effectiveness of the judicial decision, to publish the content of the judicial decision at their expense in the daily newspaper "Dnevnik" and within that term to publish it in the time before the news at 7.00 pm on Sitel TV, while the request for publication of the introduction and explanation of the effective judicial decision by the defendant at their expense to be published in the daily newspaper "Dnevnik" and to publish them in the

15 Judicial decision in Appeals Court in Shtip TSZ-197/13 dd. 24.04.2013.

16 Art. 15 of the Directive. The Directive also stipulates a possibility for member states to provide other measures for publication of judicial decision which correspond to the case circumstances, including various commercials.

17 Dabovik, Pepeljugoski. Right to Intellectual Property page 356.

18 Judicial Decision of the Supreme Court in Serbia, Gz 991/85 dd. 21.10.1985. Newsletter of the District Court in Belgrade 11-12/86.

time before the news at 7.00 pm on Sitel TV within 15 days from the date of judicial decision effectiveness, was denied as unfounded.[19]

The judicial decision in the dispute TS. No. 3/12 dd. 22.05.2012 reached by the Basic Court Strumica[20] obliges the defendant according to the effectiveness of the judicial decision to publish it at their expense in the daily newspapers and in at least one daily newspaper which is published in Macedonian language and in newspapers published in the language spoken by min. 20% of the citizens who speak an official language different than Macedonian, within 15 days from the effectiveness of the judicial decision. Unlike stated judicial decisions by the Basic Court Strumica where

one judicial decision specifies the daily newspaper and the TV and the time when the judicial decision should be published, and the other specifies that the judicial decision should be published in at least one daily newspaper in Macedonian language and in newspapers published in the language spoken by at least 20% of the citizens who speak official language different than Macedonian, in the judicial decision in dispute TS. no. 259/11 dd. 11.06.2013 reached by Basic Court Veles[21] the defendant is obliged to publish the judicial decision in public informing media only at their expense, without specifying the informing media or time of publishing.

In practice, there are cases where the plaintiff requests that the judicial decision be publicly published in the Official Gazette of the Republic Macedonia also, but taking into consideration the nature and purpose of the Official Gazette, which is not a daily newspaper, but an official gazette of the Republic of Macedonia, we believe that the courts' decisions not to accept such claims are correct.[22]

According to LIP courts decide within the range of the claim. For better protection of the plaintiffs, we believe that it is the best for the plaintiffs to specify the public informing media in their claim and manner of publication also, taking into consideration the rating, circulation and the readability or the viewability of the informing media, in order to more expediently and more efficiently realize the purpose of public publication of judicial decisions or part of them.

CONCLUSION

The wider range of measures for industrial rights protection which the violated rights' holders can claim in a court procedure is in accordance with the Directive of EU for enforcing the intellectual property rights (2004/48/EC), TRIPS agreement and they are in accordance with the specific nature of the industrial property rights. By adopting the Law on Industrial Property in 2009, the conclusion is that the Republic of Macedonia has normatively fully implemented all novelties stipulated by the Directive as a minimal but standardized tool for combating the violations of the intellectual property rights. It can be concluded that the normative frame on which the protection i.e. the enforcing of protection of industrial property rights

19 In the dispute it was determined that the defendat, by using mark PLEZIR violated the trademark right of the plaintiff which was recognized by decision no. 10-1742/3-2010 dd. 31.05.2010 of the State Institute of Industrial Property, after registering trademark TM 2009/147 dd. 24.02.2009 with right to priority dd. 24.09.2009 for trademark PLEZER (in appearance) - colored mark i.e. combination of orange and white color for class 29,30 and 35 and such right is entered in the trademarks register under no. 17015.

20 It is about protection of rights of protected three dimensional trademark for packaging for bottles, bottle sleeves, bottles), 32 (fruit and fuit juice drinks) and 33 (alcohol drinks, vine) of the international classification of products and services.

21 It is about a dispute for protection of the trademark NIKE which was violated during transit of 332 pairs of sports snickers with marks similar to the plaintiff's trademark.

22 Judicial Decision of Basic Court Prilep dispute TS 94/2008 dd. 30.09.2009 in dispute based on violation of protected trademark right.

in the Republic of Macedonia is based on, is basically a well conceived, adjusted and harmonized with the EU law.

The punitive damage and the publication of judicial decisions in the public informing media are aimed at providing certain satisfaction for the industrial property rights holders whose rights had been violated without authorization, but also deterring the future possible violators of industrial property rights.

From the practice of the Macedonian courts, it can be concluded that the punitive damage as an institute is still not widely applied. Unlike that, requesting that the effective judicial decision which even partially recognizes the claim is published in the public informing media at the expense of the defendant has wider application, but the application of this measure is diversified, it is not unified and depends on the manner in which the claim has been filed.

REFERENCES:

1. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS Agreement) (1994).
2. DIRECTIVE 2004/48/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 29 April 2004 on the enforcement of intellectual property rights.
3. Luis-Alfonso DURAN, Jochen E. BÜHLING and Ian KARET, Dariusz SZLEPER, Thierry CALAME and Nicolai LINDGREEN, Question Q186, Punitive damages as a contentious issue of Intellectual Property Rights.
4. Popović S., Triple compensation of damage in cases of industrial property rights violation, Pravni život, br.11, 1995.
5. Zoran Miladinović, Subjective rights of intellectual property – acquisition, content, limitations, protection. Publication Center of Faculty of Law in Nis, Nis 2004.
6. Jadranka Dabovik, Valentin Pepeljugoski. Intellectual Property Right, Skopje: Faculty of Law "Yustinianus Primus" – Skopje, 2008.
7. Slobodan M. Marković, Dušan V.Popović, Intellectual Property Right, Faculty of Law, Belgrade 2013.
8. Tanja Vuga, Kako zavarovati industrijsko lastnino, Ius software, Ljubljana 2015.
9. Law on Industrial Property (Official Gazette of RM no. 21/2009, 24/2011, 12/2014, 41/2014, and 152/2015).
10. Law on Industrial Property (Official Gazette of RM no. 42/1993).
11. Law on Patents (off. Gazette RS no. 99/2011).
12. Judicial Decision of Basic Court Veles in dispute TS. No. 259/11 dd. 11.06.2013
13. The judicial decision of Appeals Court in Shtip TSZ-197/13 dd. 24.04.2013
14. The judicial decision of Supreme Court in Serbia, Gz 991/85 dd. 21.10.1985. Newsletter of District Court in Belgrade 11-12/86.
15. Judicial Decision of Basic Court Prilep in dispute TS 94/2008 dd. 30.09.2009.

Applying and Adhering to The Code of Ethics in Accounting and Reviewing Better Solutions

IGOR ZDRAVKOSKI[1]

[1]University "St. Kliment Ohridski" – Bitola, Faculty of Economics – Prilep

igorzdravkoski@gmail.com +389 75 220 510

Abstract: With the introduction of novelties in the management of the market model and the establishment of the practice of a known owner, the need to achieve a higher level of security of capital is more than inevitable.

Therefore, accepting and respecting ethical norms in the operation of enterprises, especially with accountants and auditors, is of great importance.

In the Republic of Macedonia, professional ethics is in line with international frameworks and is incorporated in the legislation by a provision and application of the International Code of Ethics for Professional Accountants and Auditors.

The International Code of Ethics for Professional Accountants has been published by the International Ethics Standards Board of International Federation of Accountants (IFAC). It sets out the standards to be followed by professional accountants, and also sets out and the principles to which accountants must adhere. Ethics is defined as the rules of behavior, which are applied throughout everyday life. It decides whether certain actions are right or wrong. These actions and activities are the product of individual decisions. Some of these decisions may be illegal, the other part is not illegal, but it too may be unethical. Professional ethics is also a code of conduct that is applied in the work ie. in the practice of the profession.

In fact, the code has been made for all professional accountants, whether they are involved in the public sector, trade, industry, etc. They as members of the profession bear the responsibility to uphold to the highest ethical standards before society.

The International Federation of Accountants considers that due to national differences in language, culture, the legal and state system, ethical requirements are the main task of the members from each state and that they have the responsibility to introduce these ethical requirements.

Keywords: ethics, professional accountant, rules, behavior.

1. INTRODUCTION

Today, accounting is a key profession that links businesses around the world.

Namely, the significance and importance is not only evident through the recording and classifying of data and information, on the contrary it is the foundation on which ideas are developed, partnerships are established, channels of information are established and important decisions are made in the work of business entities and public institutions.

Therefore, it is necessary that the problems regarding the financial statements are publicly announced.

Namely, public accountants (auditors) have an obligation to do their job honestly and transparently. It is known that the information from the financial statements is used not only by internal but also by external users. And it would be very unethical if the accountants do not take care of the correctness of the data. This is an obligation where one's own integrity and independence should be at a high level for each accountant. Their professional resistance should be sufficiently strong regarding the pressure from the managers of the firms.

Hence, in the developed part of the world, and by us, they are obligated to respect the Code of Professional Behavior, which defines the principles and rules of behavior and work of professional accountants. "The interest in ethics extends beyond the boundaries of public accounting. For example, the Institute of Accountants of Management has a Code of Ethics for Accountants of Management. The

auditors and accountants of management bear professional responsibility for competence, integrity and objectivity. Professional accounting organizations and the state regulatory bodies establish certain procedures for examining conduct that violates the Code of Professional Conduct."[1]

Namely, ethics is a philosophical discipline that deals with the study of morale. Its root is the Latin word "morese" which would best translate as human behavior. "Ethics is a code of conduct that applies to everyday life. It raises the question of whether certain actions of people are right or wrong. Ethical actions are the product of individual solutions."[2] The main issue in ethics is the question of what is good and what is bad?

2. CODE OF ETHICAL BEHAVIOR AMONG PROFESSIONAL ACCOUNTANTS

The accounting profession and accounting have emerged, developed to make it easier for business communities around the world to communicate. Therefore, accounting is called "Business Language".

Hence, the contemporary accountant focuses on the needs of management and other users of accounting and financial information. This is emphasized because the accounting in any institution (firm, hospital, government agency, etc.) is the basis on which the persons responsible are relying on alternatives for as much as possible better choice of solutions. We all know that accounting by collecting data on business activities performs their assessment. In order to make an accounting estimate, the accounting officer should answer the following questions:

1. What is being assessed?

2. When should the assessment be made?

3. What is the value that is being assessed?

4. How should it be classified what is being assessed?

Namely, accountants from all spheres, such as industry, public sector, professional associations, academic circles, etc. are constantly discussing the answers to these questions.

In fact, obtaining information through an accounting information system makes it a valuable profession.

Hence, the responsibility of professional accountants arises in the creation of the financial statements. This means that all accountants act in the field of public interest and need to apply and abide by the code of ethics.

2.1. BASIC PRINCIPLES OF THE CODE

"This Code of Ethics for Professional Accountants was published by the International Ethics Standards Board of the International Federation of Accountants in July 2009 in English, translated into Macedonian by the Institute of Certified Auditors of the Republic of Macedonia in April 2010, and is reproduced with the permission of IFAC. "[3]

The Code contains three parts:

- ★ Part A: General application of the code,
- ★ Part B: Professional accountants in public practice, and
- ★ Part C: Professional accountants in business.

1Horngren, Sundem, Elliott, Philbrick, Introduction to Financial Accounting, 9th edition, pp 30.

2Needles, Powers, Mills, Anderson, Principles of Accounting, 7th edition, pp 26.

3 Code of Ethics for Professional Accountants ISBN: 978 – 608 – 65124 – 0 – 8.

Of course this code was set up to strengthen the accountancy profession around the world. Persons who have decided or plan to become professional accountants are to possess skills, need to build character, to have their own integrity and to respect the standards of the Code of Ethics to establish high quality work and professionalism of the profession.

Namely, the "Code of Ethics" in its first part determines the basic principles of professional ethics of professional accountants and provides the conceptual framework that the professional accountant should apply in order to:

a) Identify threats regarding compliance with the fundamental principles,

b) Assess the significance of the identified threats,

c) Apply safeguards, when necessary, to eliminate threats or reduce them to an acceptable level. A protective measure is required when the professional accountant determines that the threats are not at the level that a reasonable and informed third party is likely to conclude, taking into account all the specific facts and circumstances available to the professional accountant at that time, that adherence to the primary principles hasn't been compromised. "[4]

In fact, the professional accountant in carrying out his work tasks must adhere to certain accounting principles. This section is applicable to all accountants. First, and very important, is to have his/her own integrity. This means the person should be honest and be honest in professional and working relationships. The principle of integrity is also confirmed by the objective working and truthfulness of the statements. The person should also be objective, not to allow partiality, not to subject to certain influences and to have his/her own judgment. If a professional accountant is exposed to situations in which his objectivity has been violated, he should not engage in giving his opinion or services. The principle of professional competence and due attention of accountants is the one that requires them to constantly improve and acquire new knowledge. To confirm their competence by respecting standards and providing professional services. It can be acquired and to require maintenance of continuous professional development, or its acquisition which requires responsibility, prudence, thoroughness and timeliness in the work. Each accountant needs to respect confidentiality. This principle imposes requirements whereby without approval they should not disclose the information they acquire. This can only be done if it is a legal obligation, professional duty or with the approval of an authorized person. Maintaining confidentiality refers to all close associates which are also part of the firm. The principle of professional conduct requires accountants to comply with legal provisions and regulations and to avoid any conflicting relationships.

In fact, professional accountants with their honesty should not make unrealistic statements about their services, belittle other colleagues, or present facts with unsubstantiated arguments.

2.2. APPLICATION THE CONCEPTUAL FRAMEWORK

In the second part of the Code of Ethics, it is necessary to apply the conceptual framework of the first part in certain situations in which the professional accountant can be found in public practice. More precisely, it is thought of threats regarding adherence to the basic principles. And therefore it is necessary for the accountants to be careful about such circumstances caused by other persons. It is also necessary to be careful about the devaluation of integrity, objectivity or good reputation. Which means they should not engage in such a part of public practice.

"Adherence to the underlying principles may be threatened by a wide range of circumstances and relationships. The nature and significance of threats may differ in whether they arise in connection with providing services to a client regarding an audit and whether the client that engaged him for an audit is an entity of public interest, or to a client regarding an assurance who is not an audit client or to a client without assurance.

4 Code of Ethics for Professional Accountants ISBN: 978 – 608 – 65124 – 0 – 8.

Threats fall into one or more of the following categories:

a) Personal interest,

b) Self-examination,

c) Advocacy,

d) Familiarity,

e) Intimidation." [5]

With a good assessment through discussion and questions the professional accountant needs to make an assessment as to whether to accept the client.

Therefore, before accepting the engagement it is necessary to determine whether there is a possibility of certain threats. Public practice has its own characteristics in which an accountant also needs to take certain steps in order not to put himself in conflict of interests. Many accountants become close to customers or are part of the same family. The offered hospitality, certain allowances or gifts are questioning the basic principles, as a threat of personal interest or fear of objectivity.

Namely, the professional accountant in order to express his conclusion needs to preserve his mental independence and independence in behavior.

The third part is applicable to employed professional accountants working in industry, commerce, education, etc. These guidelines specifically emphasize the duty of accountants to be loyal to their employers, which should mean a lack of fraud or misstatement of certain opinions and decisions. Also, a professional accountant designated to be supervisor to other fellow accountants should have a responsible relationship with them. To take over the obligation to resolve dilemmas and form his/her own assessment for certain accounting issues.

In fact, financial or non-financial information should be presented in a clear way. They should contain the true nature of business transactions, as well as the exact amount of assets, liabilities and equity. The features that distinguish this profession are accepting responsibility before the public. It is represented by the government, investors, creditors, employees, employers and others. Agility, accuracy and timeliness need to be specifically emphasized in every professional accountant.

3. THE CREDIBILITY AND ROLE OF ACCOUNTANTS AND FINANCIAL STATEMENTS

The role of accountants in the operationalization of the work, and then in the creation of the financial statements, is of particular importance. Compliance with the Code of Ethics confirms the credibility of the financial statements. That is, accountants need to have a reputation for their own integrity and independence, thereby confirming the accuracy and truthfulness of the financial statements. These people-professionals, everywhere in the world, are called authorized public accountants and offer their services to the public and business sectors. At the same time, a large number of them are certified auditors, which additionally increases their value and gives them a broad horizon of action. They can be public and private accountants working in different firms.

Namely, the purpose of accounting is through the observance of the principles and rules of accounting practice, the international accounting standards, and here, of course, the Code of ethic norms through standardization process to achieve standardization in the entirety of accounting and financial reporting.

"The accounting principles become "generally accepted" by reaching consensus. And only logical analysis is not sufficient basis for reaching consensus. The experience, customs and habits, use and practical need contribute to the establishment of a set of principles. However, the existence of a system of establishing

5 Code of Ethics for Professional Accountants ISBN: 978 – 608 – 65124 – 0 – 8.

and codifying generally accepted accounting principles is essential for them to become widely accepted. In this way, the bodies for adopting the standards in the world have been established."[6]

All these bodies are aimed at eliminating weaknesses in the accounting information system.

Unification and standardization of financial reports, as well as upgrading of the set level of functioning of professional accountants.

Therefore, the principles of the Code of Ethics emphasize continuous improvement of the accountants, confirmation of the quality in the performance of the assigned tasks and certification of their knowledge.

CONCLUSION

The paper gives a special overview of the Code of Ethics for Professional Accountants, where the emphasis is on its applicability and importance. Professional accountants play an important role in society and therefore it is important to apply the principles of proper and honest work.

In fact, it is well known that the economic well-being of a state is backed up by proper and honest financial reporting. Also with the revision and resolution of the interruptions, problems and uncertainties that have occurred in the economy. The profession accountant or auditor has a multiple role. It addresses the effective and efficient management of institutions, business entities, the public. Arriving at correct and competent decisions when creating work plans, investing, lending from banks and other financial institutions, they invoke their statements in the form of balances. The whole country needs reliable information.

Therefore, the main objective of the Code of Ethics is that professional accountants work according to the highest professional standards.

Namely, they have a high status in the society that they can retain only if they continually confirm the trust they have with their clients and before the public.

Through respecting the code of ethics of professional accountants:

- it is possible to maintain the integrity of the financial statements presented in public,
- the effectiveness of financial management and the use of resources in a business entity is increased,
- the correctness of internal control is confirmed and the trust of external users is increased,
- tax obligations are met and any doubt from the entity is eliminated,
- the risk of discontinuity is rejected.

It also emphasizes the applicability of the Code in certain situations in which professional accountants can be found. The emphasis on the possibility of certain pressures on accountants is not excluded.

Hence, objectivity would be neglected and certain negative impacts on the public would be created. Every person who is an accountant has an obligation to defend the basic principles of honesty, objectivity, professionalism, confidentiality, professional behavior and observance of technical standards. Because besides their profession as accountants, they are direct or indirect advisors to managers, directors, and clients. In performing the work often, professional accountants find themselves in a situation that leads them to a conflict of interest, an ethical conflict, also their expertise may be questioned etc.Emphasizing the approach towards better solutions, the paper emphasizes the need for a consistent financial reporting framework. Transparent financial reporting certainly produces better results. By respecting the principles of ethical behavior, professional accountants improve the quality of financial statements. And that certainly contributes to the strengthening of the financial system in the country, improved climate for

6Horngren, Sundem, Elliott, Philbrick, Introduction to Financial Accounting, 9th edition, pp 27.

domestic and foreign investments, correct assessment of the successfulness of business entities, and in particular evaluation of managers, elimination of negative economic consequences etc.

REFERENCES

1.Horngren, Sundem, Elliott, Philbrick, (2010). Introduction to Financial Accounting, 9th edition, (Macedonian translate), Magor, Skopje.

2.Needles, Powers, Mills, Anderson, (1999). Principles of Accounting, 7th edition, IAE, USA.

3.IFAC, (2009). Code of Ethics for Professional Accountants, ISBN: 978 – 608 – 65124 – 0 – 8, (Macedonian translate, 2010), ИОРРМ.

4.Zdravkoski, I. (2007). Standardization and application of the financial statements. Faculty of Economics – Prilep.

Intelligent Security Architecture

Sevdalina Dimitrova[1] **Stojko Stojkov[2]**

[1]Professor Doctor of Science, University of Agribusiness and Rural Development-Plovdiv

sevdalinaid_bg@mail.bg

[2]Professor Doctor of Science, "Vasil Levski" National Military University

stojkods@abv.bg

Abstract: The renewed Internal Security Strategy of the European Union for the period 2015-2020. is a comprehensive and realistic common agenda and it is of the utmost importance to develop an adaptive and operational approach to the implementation of the renewed internal security strategy of the European Union for the period 2015-2020. With a special focus on actions that have a clear added value in terms of the ongoing efforts of the Member States in the field of the internal security of the European Union, a fast and flexible intelligence-based approach should be used to enable the European Union to provide a comprehensive and coordinated response to emerging threats and challenges to the internal security of the European Union. The need to provide adequate resources within the existing Union budget for the implementation of the renewed Internal Security Strategy of the European Union for the period 2015-2020 and the efficient and strategic use of the Internal Security Fund and other available EU funding instruments to support the priorities of the renewed internal security strategy of the European Union for the period 2015-2020, including by ensuring the development of appropriate industrial security policy instruments and the implementation of instruments, related to sustainability and management of crisis. Until now, numerous tools have been developed to facilitate cooperation. Mechanisms have been developed to assess the effectiveness of joint actions of other bodies and networks in the fields of training, drugs, crime prevention, corruption and judicial cooperation in criminal matters. The priorities for the next years in the area of internal security of the European Union are defined. And all this in the interest of intelligent security architecture, reflecting a shared vision of Europe for today's challenges and our resolve to stand in a common front against these threats through policies which exploit the EU's added value and enable the EU to take ambitious and coherent steps to develop Europe as an area of justice, freedom and security.

Keywords: management; security; national security; internal security strategy; European security

1.INTRODUCTION

For the past 30 years, Europe has embraced its own version of the "end of story", which has become known as the European Union (EU), based on the idea that European nations can for the first time successfully send into oblivion the tragedies of the world war that had already been instigated twice in its very heart. By joining the expanding EU, those nations can embrace together a better common future based on democracy, the rule of law and the rejection of nationalism.

The common desire is to replace the Europe torn by nationalism and totalitarian ideologies with a united, democratic and peaceful Europe. The European nations have successfully crossed the Rubicon by transferring some of their sovereign rights to the Community in order for those tights to be exercised jointly as a principle that has become reality in the practice of the European Union. The citizens of united Europe expect to live in security and enjoy their freedoms, as security is itself considered a fundamental right.

The idea of a united Europe is not new, but it is only after the Second World War that it became possible to put it into practice. Until the 1950s, Europe had never been united in its existence, and its history is a story of fragmentation and conflict. Indeed, large parts of Europe had been united for some time in different formations, but mainly by means of conquest.
In order for the European Union to be a qualitatively new interstate entity, it is imperative that there be an effective partial denial of sovereignty which is reflected initially in the economic, and later in the financial, political and other spheres of the Union's common activity. The model for promoting democracy through European integration swept across the continent over the next three decades. For the EU itself,

enlargement in a modern-democracy style has become the most powerful weapon for spreading stability and democracy on the continent in line with the powerful idea that the EU represents good governance and stable democracy.
The European organizations can be divided by two criteria: by object of activity - political, military and economic and by volume of competence - general and special. The European organizations of general competence are the Council of Europe and the European Union. The European organization with special competence is the Western European Union.

In the spirit of the German critical tradition, Ulrich Beck defines modern society as risky, because it is a society that, in his successful wording, fights with the "devil of hunger through the satan of multiplying risks." If in the industrial society the driving force is the distribution of goods and the phrase "I am hungry," the motto of the post-industrial society is "I am afraid" in the context of the distribution of bads. In the risky society, more and more risks - environmental, social, political, economic, and technological - are slipping away from institutional control.

The security issue became particularly relevant at the beginning of the 21st century after the main risks for the citizens in democratic states changed their character and intensity in comparisson to previous decades. The European Security Strategy was developed under the leadership of Javier Solana and adopted as the official doctrine of the EU in December 2003. It identifies five new global threats that increase instability in the world: international terrorism (especially when religiously motivated); the spread of WMD; the problem of so-called failed states; regional conflicts and organized crime.

Moreover, if the action of some of the above factors were combined, this would represent a serious complex danger to the EU security. The European Security Strategy proposes that responses be based on existing international organizations, which is an alternative approach to the informal ‘coalitions of willing states’.

The EU's external projection as a security provider faces drastically declining resources domestically: on the one hand, of the financial resources as a result of the combined impact of the mortgage market crisis and the self-standing debt crisis in the Euro area, with subsequent budget cuts, and on the other hand, of political resources, in view of the more and more distinction between creditor and debtor countries.

But there are dangers on any road and today the danger is that, as Greece had once been the innovator in linking the democratic transition with the European project, it can now become a symbol of a new and dangerous process - the disintegration of the EU. The current financial credit crisis can easily pull the country out of the Eurozone and possibly even out of the EU. The unstable economic and political situation not only in Greece but also on the Balkans is capable of undermining the very core of the EU, i.e. that joining the European club is the best guarantee for future prosperity, security and stability in each individual country.

Britain's exit from the European Union is a political goal that has been supported by British politicians, interest groups and famous people ever since its accession to the European Economic Community (the predecessor to the EU) in 1973. Britain has always had a turbulent relationship with Europe, to which it is both so close and, in many ways, so strikingly different. In fact, its first two applications for accession to the predecessor of the European Union, the European Economic Community, in 1963 and 1967, were vetoed by French President Charles de Gaulle, who stated: "A number of aspects of the British economy, from working practices to agriculture ... make Britain incompatible with Europe." The process gained popularity with the coinage of the term ‘Brexit’, meaning Britain’s exit. The shock was huge, the side effects - dramatic! An analogous concept is the previous Grexit, i.e. Greece’s exit, which related only to the exit from the eurozone because of the financial crisis in Greece. It should be noted that there is a safeguard clause imposed by Belgium, stating that in the event of leaving the Union, there can be no re-accession.

In addition, the EU geopolitical security environment has also been changing very close to its external borders - the situation in Ukraine; the collapsed and uncontrollable Libya and the emergence of strong radical groups in northern and central Africa; the war against Islamic state.
Obviously, the EU is going through a crisis at all levels (institutional, economic, demographic, etc.),

because EU membership so far does not meet the big expectations. However, there are ways of addressing the threats and in the security sector some of the most effective ones are intelligent solutions whereby the internal security strategy itself needs to be adaptable to the needs of citizens as well as to the challenges of the dynamic and globalized twenty-first century.

When societies are overwhelmed by a dominant sense of insecurity, individuals respond with attempts at building security. They resort to identity reformulations, identification with gender-based groups, nationalism, and religion, as they believe that sustainability of the abovementioned can provide them with some degree of stability. This has, more than ever, called for a renewed EU security strategy whose expression is the intelligent security architecture to which our scientific research is directed.

2. Material and Methods

The cornerstone of our research and analysis is the fact that, for fifty years, the European Union, its institutions and the Member States have promoted and ensured freedom and security.
In December 2003, the European Union adopted the European Security Strategy [6], which addresses the external dimension of security in Europe. In February 2010, during the six-month presidency of Spain, the Council complemented this strategy by adopting an Internal Security Strategy endorsed by the European Council at its meeting of 25-26 March 2010.
For the citizens of the European Union, security is one of the main priorities. The long-term EU programs appear to be a good, pragmatic basis for enhancing operational cooperation, but a wider consensus is now needed on the vision, values and objectives on which the EU's internal security is based.

The Internal Security Strategy is a broad and comprehensive concept combining multiple sectors in order to address these major threats as well as the threats directly affecting the lives, safety and well-being of citizens, including natural and man-made disasters such as forest fires, earthquakes, floods and storms.

The main crime-related threats that Europe faces today are adapting rapidly to the scientific and technological changes and attempt to benefit through illegal activity and undermine the values and well-being of open societies. [5] Although it is not itself aimed at creating new competences but rather rely on integrating existing strategies and conceptual approaches, and taking into account the framework of the Stockholm Program, the EU's internal security strategy addresses this challenge.

Europe has established a security model based on the principles and values of the Union: respect for human rights and fundamental freedoms, the rule of law, democracy, dialogue, tolerance, transparency and solidarity.

Based on these principles, ten action lines have been drawn up to ensure the EU internal security in the coming years:

- ✓ a broad and comprehensive approach towards internal security;
- ✓ ensuring efficient democratic and judicial monitoring of security activities;
- ✓ prevention and preemptive activites: a proactive approach in which intelligence information has a leading role;
- ✓ developing a comprehensive information exchange model;
- ✓ operational cooperation through the established Standing Committee on Operational Cooperation and Internal Security (COSI) towards ensuring effective coordination and cooperation between law enforcement and border management authorities, including control and defence of external borders, and when appropriate, judicial cooperation on criminal matters in connection with operational cooperation;
- ✓ judicial cooperation on criminal matters;
- ✓ integrated border management;
- ✓ commitment to innovation and training;

- ✓ external dimension of internal security/cooperation with third countries;
- ✓ lexibility to adapt to future chalemges.

On 10 June 2015 in Brussels, the Council of the European Union was invited by the Presidency to endorse the proposed draft of Council conclusions on the renewed internal security strategy of the European Union for the period 2015-2020.

The Internal Security Strategy has been adopted to assist Europe's development by combining existing activities and outlining the principles and guidelines for future work. The strategy is aimed at preventing crime and enhancing the ability to provide a timely and adequate response to natural and man-made disasters by effectively developing and managing the necessary tools.

In the context of the continually increasing threats to European citizens, particularly the ones related to terrorism and serious organized crime, and of the implementation of its decisions of 26-27 June 2014 in defining the strategic guidelines for legislative and operational planning in the area of freedom, security and justice in accordance with Article 68 of the Treaty of the Functioning of the EU (TFEU), the European Council conducted a review and renewed the Internal Security Strategy.

The Riga Joint Statement of 29-30 January 2015 underlined the need and importance for the European Union to adopt an effectively coordinated and coherent approach to curbing future multilateral and inter-related threats to its internal security, and in this context, emphasized the role of the Renewed EU Internal Security Strategy 2015-2020. Security has become a key factor for ensuring the high quality of life in European society and for protecting critical infrastructure both by preventing and handling common threats.

The Justice and Home Affairs Council of 12 March 2015 identified four immediate priority areas for the fight against terrorism: enhanced implementation of the Schengen acquis; developing abilities for reporting illegal content on the Internet; fighting illicit trafficking of firearms, as well as the active exchange of information and operational cooperation.
In fact, the concept of 'zero risk' does not exist, but the Union must nevertheless create a safe environment in which Europe's citizens feel protected. Moreover, the necessary mechanisms to maintain a high level of security not only within the EU but also as far as possible when EU citizens travel to third countries or are in a virtual environment such as the Internet must be put in place. According to a recent Eurobarometer survey [8], the citizens of united Europe are increasingly worried about their security: the proportion of people who believe terrorism is the main security challenge in the EU has risen from an average of 33% in 2013 to 49% today.

The renewal development is based on the continuity of the actions contained in the EU Internal Security Strategy - Towards a European Security Model - endorsed by the European Council on 25-26 March 2010, the Commission Communication "The EU Internal Security Strategy in Action: Five steps towards a more secure Europe", the Council Conclusions on the Commission Communication on the European Union Internal Security Strategy in Action, endorsed by the Council on 24-25 February 2011.

The Council conclusions on the development of a Renewed European Union Internal Security Strategy of 4-5 December 2014, which provide for a comprehensive set of principles, are used as a basis.

3. Result and Discussion

The Renewed European Union Internal Security Strategy 2015-2020 is a comprehensive and realistic common agenda and it is of paramount importance to develop a responsive and operational approach to its implementation. Focusing particularly on actions that have a clear added value in terms of the ongoing efforts of the Member States in the field of the European Union internal security, a fast and flexible intelligence-based approach should be used to enable the European Union to provide a comprehensive and coordinated response to emerging threats and challenges to the European Union internal security. What is emphasized on is the need to provide adequate resources within the existing Union budget for the implementation of the Renewed EU Internal Security Strategy 2015-2020 and the efficient and

strategic use of the Internal Security Fund as wellas other available EU funding instruments to support the priorities of the Renewed EU Internal Security Strategy 2015-2020, including ensuring the development of appropriate industrial security policy and the implementation of tools related to sustainability and crisis management. So far, numerous tools have been developed to facilitate cooperation, the most significant ones being as follows:

- ✓ analysis of future situations and scenarios for preventive measures to handle the threats for which Europol and other EU agencies produce periodic threat assessments;
- ✓ adequate response: planning, programming and consequence management. Strategies and concrete work plans have been developed to combat terrorism, drug trafficking, human trafficking, organized crime and civil protection. The EU Civil Protection Mechanism ensures the coordination of Member States' response to natural and man-made disasters
- ✓ efficient work of agencies, institutions and bodies. A number of EU agencies have been set up, including:
- ✓ Europol, whose main purpose is to collect and exchange information and to facilitate cooperation between law enforcement authorities in their fight against organized crime and terrorism;
- ✓ Eurojust, which is the engine of cooperation between judicial authorities and improves their effectiveness;
- ✓ Frontex, which manages operational cooperation at the external borders;
- ✓ The EU has also established the Counter-Terrorism Coordinator.
- ✓ Mechanisms have been developed to assess the effectiveness of joint actions of other bodies and networks in the fields of training, drugs, crime prevention, corruption and judicial cooperation in criminal matters.
- ✓ The Renewed Strategy sets out the following priorities for the coming years in the field of the internal security of the European Union:
- ✓ Overcoming and preventing terrorism, radicalization leading to terrorism and recruitment of terrorists, as well as terrorist financing, with special attention to the issue of foreign terrorist fighters, ensuring increased border security through systematic and coordinated checks in relevant databases on the basis of risk assessment as well as combining the internal and external aspects of the fight against terrorism;
- ✓ preventing and combating serious and organized crime, based on the EU policy cycle;
- ✓ preventing and fighting cybercrime and enhancing cyber security.
- ✓ Emphasis is placed on the rapid implementation of stricter rules to prevent money laundering and terrorist financing, and the need for all competent authorities to step up the tracking of financial flows and the effective freezing of assets used to finance terrorism.

The need for a comprehensive approach to fighting trafficking in human beings has been pointed out as well as focusing on the importance of strengthening the protection of critical infrastructures, alongside with ensuring sustainability, operational readiness and political coordination to respond to crises and natural/man-made disasters, dealing with them and mitigating their consequences.

Recognizing the need to further strengthen and modernize the integrated system for the external borders management in order to cover all aspects of the European Union external borders management, including its key role in maintaining and strengthening the internal security of the European Union, alongside with the importance to respect national responsibilities.

The growing links between the internal and external security of the European Union call for a comprehensive and complementary approach aimed at reducing overlapping and avoiding duplication. Emphasis has been aslo put on the importance of enhancing cooperation and exchange of best practices

with key third countries and partners on security aspects of mutual interest and establishing joint operational cooperation action plans in close coordination with the European Union's external action.

In exercising their respective powers, particular attention should be paid to the actions of the European Union and the Member States aimed at:

- ✓ enhancing information exchange and accessibility, particularly by ensuring the interoperability of the different IT systems and by promoting the most appropriate choice of relevant information exchange channel within the existing legal framework;
- ✓ strengthening operational cooperation;
- ✓ improving the prevention and investigation of criminal offenses, with a particular focus on organized crime, asset seizure and terrorist attacks, including the prevention of radicalization and the protection of values by promoting tolerance, non-discrimination, fundamental freedoms and solidarity across the European Union;
- ✓ improving training, funding, research and innovation opportunities, especially for the development of an independent industrial security policy, inter alia, in areas such as border control, interoperability of security equipment and law enforcement services;
- ✓ developing and promoting the availability and use of safe and secure information and communication technologies to enhance cyber security within the European Union.
- ✓ The Commissioner for Migration, Home Affairs and Citizenship Dimitris Avramopoulos said that "This program is not just a response to the recent tragic events. It renews our common security strategy in a new political and legal environment in which we all agree that we need to have mutual trust and coordinate and effectively exchange information in order to deal with changing threats. The program identifies concrete actions that will make these basic principles a reality: a set of rigorous measures ranging from preventive action to protection, detection and enforcement." This will allow for a holistic approach to security, including measures covering the whole range of policy areas - from justice and home affairs to finance, transport and environment.

The Commission has been called to strengthen, as soon as possible, the legislative framework on firearms, through stringent minimum standards for the decommissioning of firearms and the timely revision of Directive 2008/51/EC on firearms, along with the principles set out in these Council Conclusions.

The Strategy envisages drawing up in close cooperation with the Commission and, where appropriate, a targeted Implementation Document containing a list of priority actions for the implementation of the Renewed European Union Internal Security Strategy 2015-2020.
To this end, it is necessary to take into account other policy documents relating to the internal security of the European Union as well as the contribution of the European Parliament, in order to ensure coordination and consistency in the development of the implementation document because the EU Member States have their own strategies and policies in the field of security to deal with these phenomena. An interim review of the Renewed EU Internal Security Strategy 2015-2020 is also set to be conducted in cooperation with the Commission and, where appropriate, by engaging the relevant actors.

Along with the gradual phasing out of the "perfect" storm that struck the European Union a few years ago, the crisis model of governance prevailing at that time is now yielding to a more rational attitude: the less insecure present encourages greater attention to building a less uncertain future.

The European Security Program 2015-2020 aims at strengthening the tools that the EU provides to the Member States' law enforcement authorities to combat terrorism and cross-border crime. In addition, the program lays down targeted actions to be taken at EU level, as the EU does not currently have the resources to respond effectively to the growing security threats not only in Europe but also globally. The fact that must not be overlooked is that the level of structural deficits, as well as the long and not very flexible decision-making process, are highlighted at the level of the Common Foreign and Security Policy (CFSP) operations.

The terms "strategy" and "strategic" are hardlyn tobe found in the EU treaties. The only reference is currently in Art.26 of the Treaty on European Union (TEU), in which the European Council is called upon to "identify the strategic interests" of the Union. But this certainly does not silence the calls for a "more strategic" approach to both the internal modus vivendi (way of life) and modus operandi (mode of action), as well as to foreign policy and EU projection.

According to Confucius, true wisdom begins by calling things right, that is, in the modern language of government - to start from the right strategy.

The leading military analyst, world-renowned historian and World War II soldier Basil Liddell Hart wrote that "strategy does not mean a plan for the series of battles to a common goal that ensures the effectiveness of combat operations, it is not even a plan for the whole war. The strategy for the war refers to the peace after it - a strategy for how, when one or other type of victory is achieved, the people involved in the conflict will live. Strategy makes sense, it does not simply allocate resources and actions "! [1]

Of particular importance is the area in which the strategy is formed and followed. For the conditions of the dynamic economic market the time horizon is relatively close (it is difficult to build economic relations with those that are yet to be born) and there the strategy is a long-term (usually five-year) development plan. Political strategies are being created for 20-30 years ahead and are dedicated to assuming and retaining power in several managerial mandates. State strategies are even more long-term - in what direction to develop the current and future generations, economy, education, science, etc. projecting their vision for at least 50-100 years ahead.

The following words of the 19th century American pedagogue James Freeman Clark have become prophetic: "A politician thinks about the next election, but a statesmanthinks for the next generations."

The strategy is to model behavior now, at the moment, in view of your vision of the future you want to achieve. Yes, there is a risk in this prediction, where mere plans always carry a risk, and strategies seem even more risky, but they are also more profitable. Because strategists, unlike administration planners, have another attitude toward the future: they do not accept the trends [2] of the past hypothetically enforced linearly in the future as a sacred prophecy that is valid for constructing more than the immediate impending that lies right before your nose. [9]

Modernity requires strategies to be developed in much larger numbers than before, but this does not increase their effectiveness in the management cycle. Hundreds of "strategies" are created by inertia, by intimacy and hands-on experience, without the in-depth knowledge of strategic theory, hence such attempts fail to make that contribution to the modern government that strategies are in principle capable of. The massive nature of such "strategy development" gradually devalues its credibility.

In the Bulgarian management practice, there is a definite excess of strategic documents claiming at being operational strategies and at the same time lacking a state strategic vision for socio-economic development and national security in the long run. The vague strategic vision for our society can not be compensated by the strategies of the international alliances in which Bulgaria is a member. The strategy, as a compass and tool for navigating our society's movements in the future global space, requires flexibility and freedom so that the surprises in the flow of events could be made use of. The doctrine is the "solid" matrix of the future of the society that has defined the "great" ultimate goals of historical realities.

Strategic thinking is fundamentally different from the managerial thinking at the operational and tactical levels, which derive the sense of governance from the "shallow" well of ordinary rationality, everyday experience, and routine.

The theory of strategy as a practice is reinforced by Gary Pramacahld’s theory for Strategic Intent [4], the practice of Scenario Planning [3] and the associated with all these views latest attempt at comprehensive theory "The Strategy as Futures" [7].

Interneal security reflects Europe's common vision of today's challenges and the determination, if necessary, to face a common front against these threats through policies that harness the EU's added

value. The Lisbon Treaty and the Stockholm Program allow the EU to take ambitious and coherent steps to develop Europe as an area of justice, freedom and security.

4. Conclusion

The common threats and challenges the EU faces render cooperation between the Member States and the EU institutions more and more important in counteracting new challenges going beyond national, bilateral and regional capabilities. Member States must constantly seek to develop tools whereby national borders, different legislation, different languages and modes of work do not impede progress in the prevention of cross-border crime.

The European Security Model, which consists of common tools and commitment to: the relationship between security, freedom and personal privacy, which leads to their mutual reinforcement; cooperation and solidarity between Member States; integration of all EU institutions; counteracting the causes of uncertainty, not just the consequences of it; improving prevention and anticipating action; incorporating, where appropriate, all sectors relevant to the protection of citizens, namely the political, economic and social sectors; greater interdependence between internal and external security.

Definitely, a constant scientific discussion on the common "strategic" EU interests in the area ofsecurity and the best means of protecting them, based on regular joint monitoring of medium and long-term internal and external trends and dynamics in changing security environments, could significantly affect the rise of skeptical attitudes towards the European integration process.

The European Union's key security and defense strategy papers, such as the "Secure Europe in a Better World" Strategy, the European Security and Defense Policy (ESDP) and the Renewed European Union Internal Security Strategy 2015- 2020 constitute a good basis for an effectively coordinated and coherent European Union approach for the coming years to tackle the multilateral and inter-related threats to the internal security of the European Union.
Internal security reflects Europe's common vision of today's challenges and itsresolve, if necessary, to face a common front against these threats through policies that harness the added value of the EU and enable the EU to undertake ambitious and coherent steps to develop Europe as an area of justice, freedom and security.

It is quite obvious that there is a growing need to ensure synergy between the Renewed Internal EU Security Strategy 2015-2020 and the ongoing strategic monitoring process aimed at developing a broad European strategy on foreign and security policy. The modern dimensions of the European security architecture against the background of the political and institutional development of the European Community and the integration process of European democracies require Europe to take on greater responsibility for ensuring its security and defense.

REFERENCES

[1]. Basil, L. H. (2005). Histpry of the Second World War. ISBN- 9545285303

[2]. In general, the trend is the direction of movement of market quotes. Trend - definition, basic concepts. (2016). http://www.forexnews.bg/forex-obuchenie-arhive/508-trend-konzepzii

[3]. Chermark,T.J (2001). A Review of Scenario Planning Literature. In: Futures Research Quartely.

[4]. Hamel, G. Prahalad (1994). Competing for future. Boston.

[5]. Marinov, R. Urban territories and (in)security (2016). Veliko Tarnovo. ISBN 978-954-753-242-7

[6]. General Report 2006, Chapter V. Europe as a world partner. Section 4. Contributing to security in the world. European Security Strategy and European Security and Defense Policy, http://europa.eu/generalreport/bg/2006/rg98.htm.

[7]. Patrick D. (1998.) Futurewise.

[8]. Standard Eurobarometer. Public opinion in the European Union - Europeans in 2016: Perceptions and Expectations, Combating Terrorism and Radicalization (2016). www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//...A8-2016...0...

[9]. Tanev ,T. (2016). How strategists think. BAS. ISBN 978-954-322-862-1

Factor Analysis of Medicine Retail in Macedonia

KostaSotioski[1] **Margarita Janeska[2]** **DejanZdraveski[3]**

Gabriela KacakoskaNaneska[4]

[1]PhD, University "St. KlimentOhridski" – Bitola, Faculty of Economics – Prilep, kostasotiroski@gmail.com

[2]PhD, University "St. KlimentOhridski" – Bitola, Faculty of Economics – Prilep, mjaneska@yahoo.com

[3]Associate Professor, University "St. KlimentOhridski" – Bitola, Faculty of Economics – Prilep, dejan_zdrave@yahoo.co.uk

[4]gakananeska@yahoo.com

Abstract: Retail is one of the basic factors of socio-cultural changes and irreplaceable factor of urban development. The main functions of retail is connecting producers and final consumers and reduce the time and space differences between production and consumption, in order to meet the needs of end consumers. The aim of the research in this paper is to reduce the number of characteristics of the retail clients in a small number of basic characteristics. This will ensure better understanding and planning of buyers' behavior in the retail of medicines. The data are provided with the conducted survey research, based on a random and representative sample. To the collected data is applied factor analysis in order to get reduction from large number of characteristics, ie source variables, to smaller number of factors. Namely, a factor analysis of the 12 basic characteristics creates 4 extracted factors. The results of the research refer to the determination of the correlation matrix, the Kaiser-Meyer-Olkin measure, the communities for each individual variable, the matrix of the factor structure, the Cattelli diagram, and the definition of the derived factors. By identifying the basic characteristics of the retail clients, improvement of the quality and services in the retailing of medicines is ensured, a better understanding of the preferences of the buyers and anticipation of the trends in the retail sale of drugs based on the behavior of the drug buyers.

Keywords: medicines marketing, retail, customer behavior, factor analysis.

JEL Code: C1

Introduction

According to the statistics of the European Union (EUROSTAT), retailing is one of the sectors of non-financial services, as well as: the trade of motor vehicles; wholesale; catering; transport and storage; media and communication; research and development and business services (according to European Commission, 2009, p.19). With the retail the consumers are provided with an appropriate offer, that is, an assortment, which by their quantity, price and quality meets their needs. Also, according to EUROSTAT, retail activities are classified in several forms, using different criteria such as the place of sale and the type of products. The sale of medicines that is the subject of this paper is a specialized retail of non-food products.

The sales in retail of medicines and medicinal alcohol in the Republic of Macedonia for 2009, 2011, 2013 and 2015 year, as well as its share in the total sales in the retail of products in the Republic of Macedonia for the respective years is presented in Table 1. Namely, for the defined years, it can be concluded that the sales in the retail of medicinal products and medicinal alcohol in the total retail of all products in the Republic of Macedonia participates with about 3%. That percentage is the highest in 2009 and the lowest in 2011. Also, the trend in the sales of medicines and medicinal alcohol can be seen in the graphic representation shown in Figure 1. In the analysis of the retail of medicinal products, very important are the information that obtained for the number of realized prescriptions and the total value of the realized prescriptions in the period from 2010 to 2014. Namely, from Table 2 it is possible to see a continuous increase in the number of realized recipes, by 26.89% from 2010 to 2014. This continuous increase in the number of realized medicines can be seen in Figure 2

Also, the total value of the realized prescriptions realized is continuously growing in the observed period of time, as can be seen in Table 3 and Fig. 3. From 2010 to 2014, this value increased by a significant 27.29%.

Table 1. The sales of medicines and medicinal alcohol in the Republic of Macedonia and participation in total retail of all products in the Republic of Macedonia

Year	The sales of medicines and medicinal alcohol in the Republic of Macedonia (in 000 den)	Participation in sales of medicines and medicinal alcohol in total retail of all products in the Republic of Macedonia
2009	3283652	3,61
2011	1920466	2,01
2013	3886896	3,11
2015	3786821	2,98

(Source: http://www.stat.gov.mk/Publikacii/PDFGodisnik2013/09-NacEk-NatEc.pdf

http://www.stat.gov.mk/Publikacii/PDFGodisnik2013/04-Zdravstvo-Health.pdf)

Figure 1: The sales of medicines and medicinal alcohol in the Republic of Macedonia

Table 2. Number of realized prescriptions

Година	Number of realized prescriptions (1.000)
2010	15277,792
2011	16332,351
2012	17485,146
2013	17822,132
2014	19385,458

(Source: http://www.stat.gov.mk/Publikacii/PDFGodisnik2013/09-NacEk-NatEc.pdf

http://www.stat.gov.mk/Publikacii/PDFGodisnik2013/04-Zdravstvo-Health.pdf)

Figure 2. Number of realized prescriptions

Table 3. Total number of realized prescriptions

Година	Total number of realized prescriptions (1.000.000 den)
2010	1778,028785
2011	1902,841544
2012	1993,189875
2013	2123,979166
2014	2263,253158

(Source: http://www.stat.gov.mk/Publikacii/PDFGodisnik2013/09-NacEk-NatEc.pdf

http://www.stat.gov.mk/Publikacii/PDFGodisnik2013/04-Zdravstvo-Health.pdf)

Figure 3. Total number of realized prescriptions

Survey of medicines retail in Macedonia

A survey questionnaire was created for the survey on medicines retailing in the Republic of Macedonia, which refers to medicines purchasers in pharmacies. The survey was conducted on the basis of a random and representative sample of 40 pharmacies in 16 cities in the Republic of Macedonia (Struga, Gevgelija, Gosvativar, Prilep, Kumanovo, Bitola, Skopje, Strumica, Kavadarci, Ohrid, Tetovo, Veles, Delcevo, Kicevo, Negotino, Berovo). The choice of towns as well as pharmacies in cities as elements in the sample is realized in a random way. In addition, significant information was obtained about the age structure, education level and monthly income of the families of the surveyed buyers, which are found in the following Figures.

Figure 4. Number of customers by age structure

Figure 5. Number of customers by level of education

A maximum of 27.5% of surveyed costumers in pharmacies are older than 55 years and 25% are aged 46 to 55 years. At least, or 12.5% of customers are under 25 years of age. As seen in the Figure 4, the most of the surveyed costumers belong to the older age groups. 72.5% of surveyed customers are older than 35 years or three buyers of four belong to those age groups older than 35 years. The average age of the surveyed customer is 44 years and the average variability of customers is 14 years (See Figure 4).

Most or 42.5% of the surveyed customers have high education and at least 2.5% have elementary education. Half of the surveyed customers in pharmacies have completed elementary education, secondary and higher education (see Figure 5).

Most, or 40% of the surveyed customers in pharmacies are from families whose monthly income is from 30000 to 40000 denars. Only one of the surveyed buyers in pharmacies or 2.5% comes from a family that realizes monthly income to 10,000 denars. 82.5% of the surveyed buyers are from families that monthly realize income higher than 20000 denars.

Factor analysis of medicines retail

Factor analysis is one of the methods of multidimensional analysis whose main aim is to reduce a number of interconnected variables into a smaller number of common factors, which will describe and explain their interconnectedness. At the outset, it is assumed that there is a linear correlation between the variables, and each factor is not correlated with other factors. Thus, instead of a large number of correlated variables, the analysis is realized on uncorrelated factors and thus eliminates the problem of collinear variables. This analysis treat one certain issue: Are the attitudes of medicines purchasers in the retail market really different or could be grouped into certain groups? The use of factorial analysis enables a large number of purchasing features that make up the medicines consumers to reduced on a smaller number of features that can be described. Using this analysis enables not only a better understanding of medicines consumers, but also planning for more successful medicines marketing.

Medicines sales are influenced by a number of factors: demographic changes, lifestyle changes, changes in buying patterns, purchasing power of the population, customer preferences, poverty, technology in retail, and so on. Consumers, in the medicine retailing have a range of needs, define a multitude of requirements and have certain expectations. In doing so, it is important accessibility to the place of purchase, the best time to buy, the quality and prices of medicines. In addition, the offer, assortment, service, promotion, location, quantity, price, quality and great competition are also significant. Pharmacies, on the medicine market, present a wide product and service assortment and, depending on that, gain a competitive advantage. In this sense they use various promotional tools: advertising, promotion for sale, public relations, direct marketing, etc. The factor analysis analyzes the most important influencing factors in the retail of medicines. Namely, with the realization of the factor analysis, a lot of information regarding the consumers should be obtained, and can be treated a certaian issues: why consumers prefer a pharmacy or why they consider two pharmacies similar, whether the large pharmacy means better supply, good quality, cheaper prices, better service, better location, internet access. It is necessary to evaluate the importance of these attributes.

The main objective of applying the factor analysis in medicine retail is to determine the basic structure of the data and to reduce the number of variables in the groups. The methodology for applying this analysis involves the definition of a basic component and a common factor.

The aim of this paper is to use factor analysis of the collected data, from the conducted survey, to improve the understanding of the customers in the medicine retail. Namely, with its application from various number of features, basic characteristics would be obtained, ie a smaller number of factors would be derived from a larger number of variables. In this research, using the factor analysis of 12 variables, 4 extracted factors are obtained.

The data in the survey were collected on the basis of a questionnaire conducted on 40 respondents. One of the basic assumptions for applying the factor analysis is data measuring on an interval scale, or an ordinary measurement scale. Namely, consumers on the scale from 1 to 5 gave their opinion, where "1" meant "I do not agree" and "5" "I agree." Factor analysis of the characteristics of the consumers in the medicine retail is realized on 12 source variables:

Table 4. Description of source variables

Variable name	Variable description
NACZIV	Changes in lifestyle affect the medicine purchase
NACKUP	There is a change in the way of medicine purchased
MESPRI	Monthly incomes affect on the medicine purchase
SIROM	Poverty affects on the medicine purchase
PREFER	Preferations of consumers

LOKAC	The location of the pharmacy is crucial in the choice of medicines purchase
CENI	Drug prices are the most important for consumers
SIRASOR	A wide assortiman of medicines is important for consumers
PROMO	The promotion of products is important in the selection and purchase of medicines
KVALIT	The quality of the offered medicines influences in consumers decision
USLUGA	The service at the pharmacy is decisive in the medicine purchase
TEHL	The technology in medicine retailing enhances service for consumers

From Table 5 for descriptive statistics on retail consumer's responses, it can be concluded that they most agree with: the quality of the offered medicines influences on their decision to buy medicines (4.10), poverty affects the purchase of the necessary medicines (4.05) and monthly income affect on the medicine purchase (3.95). The most of the consumers disagree with presumption that technology in medicine retail enhances the service they receive. Most variability in customer responses refers to their view that medicines prices are the most important when making a decision to buy medicnies, medicine retail technology enhances the service they receive and the preferences to buy certain drugs. The lowest variability in responses, or consumers, most agree that the quality of the offered medicines affects on their decision to buy medicines.

Table 5. Descriptive statistics for variables

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	Analysis N
NACZIV	3,78	,947	40
NACKUP	3,90	,871	40
MESPRI	3,95	,677	40
SIROM	4,05	,639	40
PREFER	3,68	1,023	40
LOKAC	3,53	,933	40
CENI	3,55	1,085	40
SIRASOR	3,78	,891	40
PROMO	3,68	,829	40
KVALIT	4,10	,441	40
USLUGA	3,65	,949	40
TEHL	3,40	1,081	40

The correlation matrix (see Table 6) which contains the coefficients of the simple linear correlation of each pair of variables is the basis for the realization of the factor analysis. So, one of the conditions for applying the factor analysis is the connection between the source variables. Namely, from the correlation matrix can be determined the relationship between some variables. For example, among the source data "NACZIV", "NACKUP", "PROMO" and "LOKAC" there is a correlation, and a plurality of variables can be identified as one of the possible factors. By examining the correlation matrix, the suitability of data for the use of the factor analysis procedure is confirmed. Also, the value of the Kaiser-Meyer-Olkin measure, (See Table 7), is the next criterion by which we examine the suitability of data for the application of factor analysis. Namely, if the value of this measure is less than 0.5 then the correlation matrix is not suitable for factor analysis. Because Kaiser-Meyer-Olkin's value is 0.735 and is greater than 0.5, this confirms the fact that the collected data about the characteristics of the retailers in the medicines market are suitable for the realization of factor analysis.

Table 6. Correlation matrix for consumers answers

Correlation Matrix[a]

		NACZIV	NACKUP	MESPRI	SIROM	PREFER	LOKAC	CENI	SIRASOR	PROMO	KVALIT	USLUGA	TEHL
Correlation	NACZIV	1,000	,656	,302	,231	,108	,340	,049	,242	,427	,239	,224	,341
	NACKUP	,656	1,000	,339	,378	,222	,508	-,049	,069	,522	,227	,112	,343
	MESPRI	,302	,339	1,000	,599	,087	,286	,248	,236	,244	,360	,132	,063
	SIROM	,231	,378	,599	1,000	,261	,514	,218	,110	,322	,437	,199	,082
	PREFER	,108	,222	,087	,261	1,000	,533	,142	,199	,447	,187	,250	,538
	LOKAC	,340	,508	,286	,514	,533	1,000	,189	,022	,558	,367	,358	,371
	CENI	,049	-,049	,248	,218	,142	,189	1,000	,237	,033	,203	,391	,289
	SIRASOR	,242	,069	,236	,110	,199	,022	,237	1,000	,211	,124	,056	,495
	PROMO	,427	,522	,244	,322	,447	,558	,033	,211	1,000	,091	,341	,521
	KVALIT	,239	,227	,360	,437	,187	,367	,203	,124	,091	1,000	,147	,021
	USLUGA	,224	,112	,132	,199	,250	,358	,391	,056	,341	,147	1,000	,390
	TEHL	,341	,343	,063	,082	,538	,371	,289	,495	,521	,021	,390	1,000
Sig. (1-tailed)	NACZIV		,000	,029	,076	,254	,016	,383	,066	,003	,069	,082	,016
	NACKUP	,000		,016	,008	,085	,000	,382	,335	,000	,080	,246	,015
	MESPRI	,029	,016		,000	,297	,037	,062	,072	,064	,011	,209	,350
	SIROM	,076	,008	,000		,052	,000	,088	,249	,021	,002	,109	,308
	PREFER	,254	,085	,297	,052		,000	,191	,109	,002	,123	,060	,000
	LOKAC	,016	,000	,037	,000	,000		,122	,446	,000	,010	,012	,009
	CENI	,383	,382	,062	,088	,191	,122		,070	,420	,104	,006	,035
	SIRASOR	,066	,335	,072	,249	,109	,446	,070		,096	,223	,365	,001
	PROMO	,003	,000	,064	,021	,002	,000	,420	,096		,288	,016	,000
	KVALIT	,069	,080	,011	,002	,123	,010	,104	,223	,288		,183	,448
	USLUGA	,082	,246	,209	,109	,060	,012	,006	,365	,016	,183		,006
	TEHL	,016	,015	,350	,308	,000	,009	,035	,001	,000	,448	,006	

a. Determinant = ,008

Table 7. Values of Kaiser-meyer-Olkin measure

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		**,735**
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	164,339
	df	66
	Sig.	,000

Table 8. Extraction data

	Initial	Extraction
NACZIV	1,000	,679
NACKUP	1,000	,791
MESPRI	1,000	,702
SIROM	1,000	,717
PREFER	1,000	,605
LOKAC	1,000	,785
CENI	1,000	,697
SIRASOR	1,000	,802
PROMO	1,000	,696
KVALIT	1,000	,526
USLUGA	1,000	,513
TEHL	1,000	,842

Table 9. Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,128	34,400	34,400	4,128	34,400	34,400
2	1,625	13,545	47,945	1,625	13,545	47,945
3	1,436	11,966	59,910	1,436	11,966	59,910
4	1,166	9,713	69,623	1,166	9,713	69,623
5	,921	7,674	77,297			
6	,708	5,903	83,200			
7	,520	4,335	87,535			
8	,377	3,140	90,675			
9	,346	2,880	93,555			
10	,296	2,470	96,025			
11	,277	2,308	98,333			
12	,200	1,667	100,000			

In Table 8, the communalities of the variables are estimated. From extraction data of factor loads, the importance of each source variable for individual factors is evident, given that all variables have communalitie greater than 0.50.

Table 9 shows the initial results on the basis of which the factors are extracted. For the factor analysis of the main components, it is characteristic to extract factors that have values greater than one. The results shown in the table show that four factors were drawn according that criterion, because the value of the fifth factor is 0.921. In this case, we will opt for a solution that explains 60% of the total variance. The results shown in the table above show that the percentage of variance explained by four extracted factors is 69.623%

Figure 6 presents a Cattelly diagram (scree plot) for 12 variables referring to customer characteristics that is also applied to a number of factors. The diagram also distinguishes 4 of the other factors. It is also necessary to determine the matrix of the factor structure of the extracted factors. This defines the importance of each variable for a single factor. Analyzing the data in the Component Matrix table (See Table 10), it is found that individual variables are categorized by several factors, and the factor analysis shows that the first factor is defined by high factor load with a greater number of variables. Since the initial matrix does not have a characteristic of a simple structure does realize the rotation of the factors that change the relationship between variables and factors. Often rotation of the factors is performed by the orthogonal rotation method, or more precisely with the method of verimax rotation of the factors. Table 11 (Rotated Component Matrix) represents the matrix of the factor structure for 12 variables after the realization of the varimax rotation of the factors. This changes the structure of the factor loads, that is, the factor loads are deployed on all four factors, which is not the case in the non-rotation matrix. This allows for a better interpretation of the factors relative to the initial factor matrix.

From Table 10 can be seen that the first factor is defined with the following variables: Preferir5, Lokacija6, Usluga11 and Tehnolog12. The second factor is defined with the variables: MesPrime3, Sirom4 and Kvalitet10. The third factor is definied with the variables: NacZiveenje1, NacKup2 and Promocija9. The fourth factor is defined with the variables: Ceni7 and SirokAsort8.

It can be concluded that the four extracted factors of those variables that relate to the characteristics of medicines purchasers for each factor and their factor load

1. Factor "Pharmacy characteristics" and make up the following variables:

- Consumer’s preference (0,758)
- The location of the pharmacy is crucial in the choice of medicines purchase (0,666)

- The service at the pharmacy is decisive in the medicine purchase (0,674)
- The technology in medicine retailing enhances service for consumers (0,640)

2. Factor "Opportunities, needs and demands of consumers "

- Monthly incomes affect on the medicine purchase (0,772)
- Poverty affects on the medicine purchase (0,787)
- The quality of the offered medicines influences in consumers decision (0,715)

3. Factor "Consumer behavior"

- Changes in lifestyle affect the medicine purchase (0,742)
- There is a change in the way of medicine purchased (0,834)
- The promotion of products is important in the selection and purchase of medicines (0,610)

4. Factor "Characteristics of medicine"

- Medicines prices are the most important for consumers (0,405)
- A wide assortiman of medicines is important for consumers (0,880)

Table 10. Extraction Method: Principal Component Analysis

	Component			
	1	2	3	4
NacZiveenje1	,058	,222	**,742**	,276
NacKup2	,163	,263	**,834**	-,016
MesPrim3	-,053	**,772**	,228	,227
Sirom4	,222	**,787**	,210	-,064
Preferir5	**,758**	,032	,169	,041
Lokcija6	**,666**	,400	,381	-,190
Ceni7	,384	,404	-,411	**,465**
SirokAsort8	,042	,067	,148	**,880**
Promocija9	,560	,062	**,610**	,086
Kvalitet10	,109	**,715**	,055	-,001
Usluga11	**,674**	,180	-,091	,134
Tehnolog12	**,640**	-,151	,317	,556

Figure 6. Catelly diagram for consumers

Table 11. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

Component	1	2	3	4
1	,622	,506	,536	,265
2	,505	-,757	-,074	,408
3	,177	,414	-,796	,405
4	-,571	,009	,272	,774

Conclusion and recommandation

The efficient and functioning of pharmacies in medicines retailing is also of interest for the employees of the pharmaceutical workers and for the users of their services. In that sense, and using the information obtained with the qualitative and quantitative analysis in this paper, it is necessary to continuously monitor, record and process data related to preferences, loyalty, needs, wishes, satisfaction and the motives of the customers as direct participants in the medicines retail sale. Also, the application of factor analysis is important, as a modern multivariate statistical technique, with relevant software support, data processing, statistical evaluation as the basis for making quality business decisions in the medicines retail. Of course, this application is a consequence of the continuous increase in the number of data related to medicines retail, the number and value of realized prescriptions, the increased number of consumers, the increased volume of work of pharmacies, which are initiated by numerous factors that influence the medicines retail. This allows valid identification and assessment of the factors that most affect the medicines retail. Also, factor analysis is in the function and interest of marketing retailers in pharmacies to make their marketing decisions more objective and more reliable; customers to make their decision on the basis of high quality products and services and unbiased choice.

References:

1. Акер А. Дејвид, Кумар В. Деј С. Џорџ (2009). МАРКЕТИНГ – ИСТРАЖУВАЊЕ, (2007), Превод, Влада на Р.Македонија, Табернакул, Скопје. (567-584)
2. Alastair M. Gray, Philip M. Clarke, Jane Wolstenholme, Sarah Wordsworth (2010) Applied Methods of Cost-effectiveness Analysis in Healthcare, Oxford University Press.
3. Arnold RJG and Ekins S, (2010) Time for cooperation in health economics among the modeling community, PharmacoEconomics, 28(8):609-613.
4. Aczel D. Amir (1989), „Complete Business Statistics“, McGraw-Hill/Irwin.
5. Bandalos, D.L. & Boehm-Kaufman, M.R. (2009). Four common misconceptions in exploratory factor analysis In Statistical and methodological myths and urban legends: Doctrine, verity and fable in the organizational and social sciences. Lance, Charles E. (Ed.); Vandenberg, Robert J. (Ed.). New York: Routledge. pp. 61–87.
6. Bartholomew, D. J., Steele, F., Galbraith, J., & Moustaki, I. (2008). Analysis of Multivariate Social Science Data (2 ed.). New York: Chapman & Hall/Crc.
7. Black, William (1990). "A Graphical Representation of Cost-Effectiveness.". Med Decis Making 10 (3).
8. Владислав Варагић, Миленко Милошевић (2001): Фармакологија, Београд , ISBN 86-7222-022-6.
9. Gareth R. J., Jennifer M. George (2008), „Contemporary management“, McGraw-Hill/Irwin, Boston.
10. Groebner F. D., Shannon W. P., Fry C. P. and Smith D. K. (2005), „Business statistics: a decision-making approach“, Pearson Education International, New Jersey.
11. Douglas A. Lind, William G. Marshal, Samuel A. Wathen (2006), „Basic Statistics for Business & Economics“, McGraw-Hill International Edition, Boston.
12. Дејвид А. Акер, В.Кумар, Џорџ С.Деј. (2009) Маркетинг- истражување, Табернакул, Скопје.
13. Drummond, Michael F. (2005) Methods for the Economic Evaluation of Health Care Programmes, Oxford University Press.
14. Kotler, Philip; Gary Armstrong, Veronica Wong, John Saunders (2008). "Marketing defined". Principles.
15. Лери Рицман, Маној Малхотра (2009) Менаџмент на операции- процеси и синџири на вредности, АРС Ламина, Скопје.
16. Lovreta S.,Koncar J., Petrovic G., (2006) Kanali marketinga, Ekonomski fakultet, Beograd.
17. Siegel, F. Andrew (2003), „Practical Business Statistics“, McGraw-Hill International Edition, Boston.

18. Spiro, Roseann; Gregory Rich, William Stanton (2008). Management of a Sales Force (12th ed.). McGraw-Hill Irwin.
19. Сотироски К., Статистика (2004), Универзитет „Св. Климент Охридски“ – Битола, Економски факултет-Прилеп.
20. Hall Jr. P. Owen (1994), „Computerized Business Statistics“, Irwin, Boston.
21. Hanke E. John, Reitsch G. Arthur (1991), „Understanding Business Statistics“, Irwin, Boston.

Türkiye'deki Serbest Bölgeler: Swot ve İstatistik Verilerin Analizi

Ahmet YÜKSEL

Özet: Bu makalede; Türkiye'de, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın öncülüğünde yatırımcı ve girişimciler için seferber edilmiş ülkemiz teşvik sistemi içerisinde yer alan ve en kapsamlı yatırım teşvik modeli olarak kabul edilebilecek "Serbest Bölge" kavramı, yatırımcılara sağlamış olduğu teşvik ve avantajlar incelenmiş olup, dünyadaki ve ülkemizdeki serbest bölge örneklerine yer verilmiştir. Teşvik sisteminin daha iyi anlaşılabilmesi ve aksayan yönlerin belirlenmesi ve bunların giderilmesi adına Serbest Bölgeler "SWOT Analizi" uygulanarak incelenmiş olup, elde edilen veriler ışığında güçlü yönlerinin korunması, zayıf yönlerinin iyileştirilmesi, fırsatların değerlendirilmesi ve tehditlerin alınacak önlemler ile fırsata dönüştürülmesi için atılabilecek adımlara değinilmiştir Nihayetinde, ülkemizdeki teşvik ve destek siteminin problemlerine ve bunlara karşı çözüm önerilerine yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Serbest Bölge, Teşvik ve Yatırım Avantajları, Dış Ticaret İstatistikleri

FREE ZONES IN TURKEY: SWOT and STATISTICAL DATA ANALYSIS

Abstract: In this study; incentives and support systems provided by Turkish Republic Ministry of Economy to investors and entrepreneurs were examined. The study is focus on free trade zones which are accepted as the most comprehensive investment incentive system, as such the establishment purpose, incentives and benefits of free trade zones in Turkey are examined and examples of free trade zones in Turkey and world are incorporated in our study. In order to better understand of the incentive system, determine problem areas of the incentive system and give some advices for making the system better, free trade zones are examined by applying SWOT analysis. SWOT analysis reveals the strengths to be protected, weaknesses to be improved, opportunities to be evaluated and threats to be converted into opportunity with the measures to be taken. Finally, problems and solutions to these problems in the incentive and support system in Turkey are mentioned in this study.

Key Words: Free Trade Zones, Advantages of Incentives and Investments, Foreign Trade Statistics

GİRİŞ

Ticaretin ve yatırımlarının artık coğrafi sınırlar tanımadığı günümüzde tüm ülkeler gibi Türkiye de yatırım ve ticaret pastasındaki payını arttırma amaçlı politikalar uygulamaktadır. Yerli ve yabancı sermayeli yatırımcılara, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın öncülüğünde ülkemizin tarihindeki en kapsamlı destek ve teşvik sistemleri seferber edilmiştir. Bu kapsamda Genel Teşvik Sistemi, KOSGEB, Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK, Serbest Bölge, AR-GE, San-Tez, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, OSB, Kültür ve Turizm Yatırımları, Tarım, Dış Ticaret, İŞKUR, Avrupa Birliği Projeleri gibi birçok destek ve teşvik sistemi uygulanmaktadır. Ülkemizde teşvik sistemi içerisinde yer alan ve en kapsamlı yatırım teşvik modeli olarak kabul edilebilecek Serbest Bölgeler, 1980'li yıllarda başlayan liberalleşme, dışa açılım ve serbest ticaret programları kapsamında 1985 yılında 3218 sayılı Serbest Bölgeler kanunu ile hayat bulmuştur. (Işık & Çabuk, 2007) İlk uygulamalarında ticaret ve üretimin birlikte desteklendiği serbest bölgelerde Türkiye'nin cari açığını kapatmaya destek olmak amacı ile 2004 yılı Şubat ayı sonrası sadece ihracata yönelik üretim yapan kuruluşlar desteklenmeye devam edilmiş, iç piyasaya çalışacak kuruluşlara sağlanan destek unsurları azaltılmıştır.

Genel olarak, serbest bölgeler; ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla beraber, dış ticaret, vergi ve gümrük mevzuatının uygulanması bakımından gümrük hattı dışında sayıldığından, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin yasal düzenlemelerin uygulanmadığı (Küçükarslan, 2001) özel yatırım bölgeleridir.

Serbest bölgeler, aynı zamanda yapılan sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş muafiyet ve teşviklerin tanındığı, ülkenin diğer kısımlarından fiziki olarak ayrılan ve ticari, endüstriyel ve hizmet faaliyetlerinin yapıldığı yerler olarak da tanımlanabilir. (Gençyürek, 2004)

1.1. Serbest Bölgelerimizin Sunduğu Avantajlar

Ekonomi bakanlığı tarafından "Serbest Bölge" avantajları aşağıdaki madde başlıkları altında sayılmıştır: (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016a)

- Üretici kullanıcılar için vergi avantajlarından yararlanma imkânı,
- Orta ve uzun vadede geleceği planlayabilme imkânı,
- Kâr transferi imkânı,
- Ticaret kolaylığı imkânı,
- Gümrük vergisi prosedüründen arındırılmış ticari faaliyet imkânı,
- AB ve gümrük birliği kriterlerinin gerektirdiği serbest dolaşım belgelerinin temini imkânı,
- Yerli ve yabancı sermayeli yatırımcılara eşitlik prensibi,
- Mal kalış sürelerinde zaman kısıtlaması bulunmaması,
- Pazar ihtiyaçlarına ve şartlarına göre serbestçe belirlenecek ticari faaliyet imkânı,
- Gerçekçi bir enflasyon muhasebesi imkânı,
- Yerli ve yabancı tüm pazarlara erişim imkânı,
- Azaltılmış bürokratik işlemler ve dinamik işletme yönetimi,
- Stratejik avantaj,
- Her türlü ticari ve sınai faaliyete uygun ve ucuz altyapı imkânı,
- Tedarik zinciri imkânlarından yararlanma kolaylığı,

Serbest Bölgelerin sunmuş olduğu bu avantajlara detayları ile değinmemiz yatırımcılar için ne denli önemi bir yatırım teşvik modeli olduğu ve konunun yatırımcılar tarafından daha net anlaşılması için katkı sağlayacaktır. Bu doğrultuda Serbest Bölgelerin sağlamış olduğu teşvik, destek ve avantajlar aşağıdaki şekilde değinilmiştir.

Vergi İstisna ve Muafiyetleri:

Kurumlar Vergisi ve Gelir Vergisi:

5084 sayılı yasanın yürürlüğe girdiği tarih itibari ile (Resmi Gazete Tarih:06.02.2004 ve Sayı:25365) Serbest Bölgelerde faaliyette bulunmak üzere ruhsat almış mükellefler ruhsat süresi ile sınırlı olmak üzere Gelir ve Kurumlar vergisinden istisna edilmiştir. Bu tarihten sonra Serbest Bölgelerde imalat (üretim) faaliyetinde bulunmak üzere ruhsat almış mükellefler faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üyeliğin gerçekleştiği hesap döneminin sonuna kadar Gelir ve Kurumlar vergisinden istisna edilmiştir. 6772 nolu kanun ile yapılan değişiklik ile sadece üretime tanının bu istisna hizmet işletmelerin bir kısmı için genişletildi. Böylelikle bakım, onarım, montaj, demontaj, elleçleme, ayrıştırma, ambalajlama, etiketleme, test etme, depolama alanlarında faaliyette bulunan ve hizmetin tamamını Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişilerle, işyeri, kanuni ve iş merkezi yurt dışında bulunanlara veren hizmet işletmelerinin, söz konusu hizmetlere konu malların serbest bölgelerden Türkiye'ye herhangi bir şekilde girişi olmaksızın yabancı bir ülkeye gönderilmesi şartıyla bu hizmetlerden elde ettikleri kazançları da vergiden istisna edilmiş oldu. (Resmi Gazete Tarih:24.02.2017 ve Sayı:29989) (Resmi Gazete Tarih:04.09.2004 ve Sayı:25573), (Resmi Gazete Tarih:03.04.2007 ve Sayı:26482), (Resmi Gazete Tarih:25.11.2008 ve Sayı: 27065)

Serbest bölge faaliyetlerinden elde edilen kazanç ve gelirler, hiç bir izne tabi olmaksızın yurt dışına veya Türkiye'ye banka kanalı ile transfer edilebilmektedir.

Çalışan Ücretleri Vergi Müstesnası;

Serbest bölgelerde üretilen ürünlerin FOB bedelinin en az %85'ini yurt dışına ihraç eden mükellefler istihdam ettikleri personel ücretleri üzerindeki gelir vergisini, Avrupa Birliği'ne tam üyelik tarihine kadar verilecek muhtasar beyanname üzerinden tahakkuk eden vergiden indirilmek suretiyle terkin edilebilmektedir. Ayrıca yukarıdaki oranı %50'ye kadar indirmeye ve kanuni seviyesine kadar yükseltmeye Bakanlar Kurulu yetkilidir. (Resmi Gazete Tarih:24.02.2017 ve Sayı:29989), (Resmi Gazete Tarih:25.11.2008 ve Sayı: 27065), (Resmi Gazete Tarih:12.03.2009 ve Sayı:27167)

KDV;

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunun 11 ve 12. maddelerine göre, yürürlükte bulunan ihracat ve gümrük mevzuatlarına uygun olarak serbest bölgelere gönderilen malların, serbest bölgedeki alıcılara teslim edilmesi ve serbest bölgeye vasıl olması şartıyla, ihracat istisnası kapsamında katma değer vergisi istinası uygulanmaktadır. (3065 - Katma Değer Vergisi Kanunu)

İhracat istisnası kapsamındaki teslimlerin tevsikinde, asıl belge olarak gümrük beyannamesi aranılmakla birlikte, serbest bölgelerde tüketilmek veya kullanılmak üzere doğrudan bir üretimin girdisi olmaksızın 5.000 USD altı yapılan yiyecek, içecek ve temizlik maddeleri gibi eşyaların serbest bölgedeki alıcılara teslimi ve serbest bölgeye vasıl olduğunun serbest bölge işlem formu ile tevsik edilmesi yeterlidir. (Turan, 2008)

Serbest Bölgelere verilen hizmetlerin KDV'den istisna edilebilmesi için mutlaka Serbest sınırları içerisinde verilmesi gerekmektedir. Ayrıca serbest bölgelere veya bu bölgelerden yapılan ihraç amaçlı yük taşıma işleri de KDV'den istisnadır. (3065 - Katma Değer Vergisi Kanunu) Diğer taraftan Türkiye'den Serbest Bölgelerdeki kullanıcılara verilen hizmetler genel hükümler çerçevesinde KDV'ne tabidir.

Gümrük Vergileri;

Serbest bölgeye getirilen Türkiye veya AB menşeli ya da buralarda serbest dolaşımda bulunan malların, serbest dolaşımda bulunma statüsü değişmediğinden, Türkiye'ye veya AB üyesi ülkelere girişinde gümrük vergisine tabi değildirler. Yine üçüncü ülke menşeli malların serbest bölgeye girişinde ve bu malların Türkiye veya AB üyesi ülkeler dışındaki 3. ülkelere gönderilmesi halinde de gümrük vergisi tabi değildirler. Ancak serbest bölgeden Türkiye'ye veya AB üyesi ülkelere gönderilen serbest dolaşım durumunda olmayan 3. Ülke menşeli mallar için Ortak Gümrük Tarifesinde belirtilen oran üzerinden telafi edici vergi olarak gümrük vergisi ödenmektedir. Bununla beraber serbest dolaşımda olmayan eşyanın serbest bölgeden Türkiye'ye ithalatında ise ticaret politikası önlemlerine tabi olunacağından gümrük vergisi tahsil edilmektedir.

Şekil 1: Serbest Bölge Gümrük Vergi Uygulaması

Buna ilave olarak Serbest bölgede bulunan emtia kaldığı süre boyunca Gümrük ve kambiyo mükellefiyetlerine dair mevzuat hükümleri uygulanmadan kalabilir. Böylece yatırımcılar Gümrük kanunun getirdiği fiyat, kalite, standartlarla ve ithalat, ihracat işlemleri uygulama yükümlüğünden muaf sayılırlar.

Damga Resim Harç

Serbest Bölgelerde faaliyette bulunmak üzere, ruhsat almış mükelleflerin bu bölgelerde gerçekleştirmiş oldukları faaliyetlerine ilişkin işlemler ve düzenlenen kâğıtlar damga vergisi ve harçlardan muaftır. Örneğin Serbest Bölge dahilinde yapılan gayrimenkul satışları tapu harçlarından muaftır. (Resmi Gazete Tarih:25.11.2008 ve Sayı: 27065)

Orta ve Uzun Vadede Geleceği Planlayabilme İmkânı

Türkiye'deki en uzun süreli yatırım teşvik izinleri kanuna göre aşağıdaki sürelerde verişmektedir. (Resmi Gazete Tarih:22.04.2010 ve Sayı:27560, 2010)

- Hazır işyeri kiralayan kiracı-kullanıcı firmalar için 15 yıl,
- Hazır işyeri kiralayan üretici-kiracı-kullanıcı firmalar için 20 yıl,
- Kendi işyerini inşa eden yatırımcı-kullanıcı firmalar için 30 yıl,
- Kendi işyerini inşa eden üretici-yatırımcı-kullanıcı firmalar için 45 yıl,

süreli faaliyet ruhsatı düzenlenmektedir.

Diğer taraftan, yatırımcı kullanıcılara Hazinenin özel mülkiyetinde bulunan arazi, arsa ve binalar kiralanabilir veya bunlar üzerinde 49 yıla kadar irtifak hakkı tesis edilebilir. (Resmi Gazete Tarih:22.04.2010 ve Sayı:27560, 2010) Sadece özel olan Serbest Bölgelerde ise arsa ve/veya kapalı işyeri satın alarak mülkiyetini tapu devri ile tescil edebilmektedir.

Diğer

İşlem Kolaylığı – Tek noktadan Hizmet

- Serbest bölgelerde istihdam edilecek yabancı uyruklu kişilerin çalışma izinleri Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'ndan değil T.C. Ekonomi Bakanlığı Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü tarafından verilmektedir. Böylece firmalara faaliyet ruhsatlarını alırken daha en baştan ve tek merciden işlemlerini bitirebilme kolaylığı sağlanmıştır.

- Serbest bölgelerde Proje onayları, inşaat izinleri, imar iskan ruhsatları Serbest Bölge Müdürlükleri tarafından hızlı ve en uygun maliyetler ile sağlanmaktadır.
- Serbest Bölge'de yatırım yapacak olan firmalar vergisiz, hiçbir izne tabii olmadan yurtdışından 2. el, kullanılmış makine getirebilmektedirler.
- Altyapı bölgelerde işletici firma tarafından hazırlanmış ve firmaların hizmetine sunulmuştur. Firmalar doğrudan altyapı hizmet alımlarını başka 3. taraf mercilerle muhatap olmadan işletici firmalardan sağlayabilmektedir.
- Serbest bölgede sağlanan teşvik ve avantajlardan yerli ve yabancı bütün firmalar eşit olarak yararlanır. İşleticiler ve kullanıcılar, yatırım ve üretim safhalarında Bakanlar Kurulu'nca belirlenecek vergi dışı teşviklerden de yararlandırılabilir.
- Serbest Bölgelerdeki depolarda zaman sınırlaması olmadan gümrük vergileri ödenmeksizin mallar depolanabilmektedir.
- Serbest Bölgede merkezi bulunan yatırımcılar dilerlerse herhangi bir konvertible döviz cinsinden muhasebe kayıtlarını tutabilirler. Böylece gerçekçi bir enflasyon muhasebesi yapmış olurlar. Ancak merkezi Türkiye'de şubesi Serbest bölgede olan firmalar bu imkândan yaralanamayacaklar TL cinsinden hesap tutmaya devam edeceklerdir.

Diğer Teşvik Sistemleri

Serbest Bölgelerde faaliyet gösteren firmalar yukarıda belirtilen tüm teşvik ve avantajlara ilave ülke genelinde uygulanan vergi dışı teşviklerden de yararlanabilmektedirler. Örneğin Serbest Bölgeler "Kümelenmiş Yatırım Bölgesi" olarak kabul edildiği için Genel Teşvik Sisteminde Organize Sanayi Bölgeleri gibi bir alt bölgeye sağlanan desteklerden faydalanmaktadırlar. Ayrıca yapılarına uyan tüm teşvik modellerine başvurup kabul görmeleri durumunda faydalanmaları için önlerinde hiçbir engel yoktur : Eximbank kredileri, marka teşvikleri, yurtdışı fuar katılımları, Kalkınma Ajansı teşvikleri, KOSGEB, İŞKUR vb. kurumların teşvikleri vb.. Bu nedenle Serbest Bölge Teşvikleri En kapsamlı Teşvik Modeli olarak değerlendirilebilir.

1.2. Serbest Bölge Örnekleri

Dünyadaki ve ülkemizdeki Serbest Bölgelere örnek olarak Jurong Petrokimya Özel Ekonomi Bölgesi (Singapur), Incheon Serbest Ekonomi Bölgesi (G. Kore), JAFZA-Jebel Ali Serbest Bölgesi (Dubai), Avrupa Serbest Bölgesi (Türkiye) bilgileri aşağıdaki gibidir.

Jurong Petrokimya Özel Ekonomi Bölgesi (Singapur)

- Toplam 42 milyar dolar yerli ve yabancı yatırım almıştır.
- Dünyanın en büyük petro kimya devleri dahil 150 şirket
- İstihdam: 30.000 kişi
- Kümelenme, ölçek ekonomisi ve dikey entegrasyon sayesinde sağlanan verimliliğin yanı sıra kuruluş maliyetlerinde %25-30, lojistik maliyetlerinde ise %10-15 tasarruf sağlanmaktadır.

Incheon Serbest Ekonomi Bölgesi (G. Kore)

- İlk Faz Açılış: 2009, Proje Bitiş: 2020
- Yapılacak Altyapı yatırımlarının toplamı 27,5 milyar dolardır.
- Bölge temel olarak uluslararası ticaret, lojistik, bilişim teknolojileri, biyoteknoloji, ar-ge ve turizm merkezi olarak faaliyet göstermektedir.

JAFZA-Jebel Ali Serbest Bölgesi (Dubai)

- Kuruluş 1985.
- Dünyanın en büyük ilk 500 şirketinin 120'si buradadır.
- Toplam 6.400 şirket
- Dubai Şeyhliği'nin toplam ihracatının %50'sini gerçekleştirmektedir.
- Dubai ekonomisinin %25'ini oluşturmaktadır.
- İstihdam:160.000
- BAE'ne gelen Doğrudan Yabancı Yatırımların %20'si buradadır.

Avrupa Serbest Bölgesi (Türkiye)

- Kuruluş 1996 16.10.1996 gün ve 96/9108 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile
- Toplam yatırım alanı 2 milyon m2
- Master planı ABD'li Svvanke Hayden mimarlık bürosu
- İstihdam 4.000
- Ticaret Hacmi 2.5 milyar USD
- Yatırımcıların büyük çoğunluğu çok uluslu, teknoloji ürerim firmaları oluşturmakta
- Lojistik
    - 4 Saatlik uçuş mesafesinde, Toplam 1,5 milyar nüfuslu, 22 Trilyon $ GSMH'ya sahip dünyanın en önemli pazarlarının merkezi
    - TEM otoyoluna 1,2 km cepheli
    - Bulgaristan ve Yunanistan sınırına 125 km
    - İstanbul 'a 100 km
    - Ambarlı limanlarına 80 km
    - Tekirdağ limanına 45 km
    - Çorlu uluslararası havalimanına 15 km
    - İstanbul Atatürk Havalimanına 110 km
    - Çerkezköy tren istasyonuna 15 km
- ASB'de hizmetler ISO 9001, ISO 22000, ISO 14001,OHSAS 18001, ISO 50001 ile belgelendirilmiş olarak uluslararası standartlara uygun olarak sunulmaktadır. Tüm altyapı hizmetleri: Elektrik, su, atık su, doğal gaz, haberleşme, yol, yükleme-boşaltma hizmetleri, yemek, 24 saat özel güvenlik, inşaat ve bakım hizmetleri, IT destek hizmetleri vb.

ASB, yatırımcılarına kiralık ve satılık ofisler, depolar, üretim alanları, 2.500 m2'den başlayan altyapısı hazır arsalar da sunmaktadır (ASB, 2016).

1.3 Serbest Bölge İstatistikleri

Ülkemizdeki teşvik sistemi içerisinde yer alan serbest bölgeler, dış ticaret açığının kapatılması yönünde aktif bir araç olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla serbest bölge istatistiki verilerinin dış ticaret verileri ile birlikte değerlendirilmesi faydalı olacaktır. İlk olarak ülkemiz 1991 -2015 yılları arasındaki dış ticaret hacmi Tablo 1'da değerlendirilmiştir.

Tablo 1: Türkiye Cumhuriyeti Dış Ticaret Hacmi, 1991-2015 (Bin ABD $)

Yıllar	İhracat	İhracat Değişim(%)	İthalat	İthalat Değişim (%)	Dış Ticaret Dengesi	Toplam Dış Ticaret Hacmi	Toplam Dış Tic. Değişim (%)	TR İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
1991	13.593.462	4,9	21.047.014	-5,6	-7.453.552	34.640.476	-5,6	65%
1992	14.714.629	8,2	22.871.055	8,7	-8.156.426	37.585.684	8,7	64%
1993	15.345.067	4,3	29.428.370	28,7	-14.083.303	44.773.436	28,7	52%
1994	18.105.872	18,0	23.270.019	-20,9	-5.164.147	41.375.891	-20,9	78%
1995	21.637.041	19,5	35.709.011	53,5	-14.071.970	57.346.052	53,5	61%
1996	23.224.465	7,3	43.626.642	22,2	-20.402.178	66.851.107	22,2	53%
1997	26.261.072	13,1	48.558.721	11,3	-22.297.649	74.819.792	11,3	54%
1998	26.973.952	2,7	45.921.392	-5,4	-18.947.440	72.895.344	-5,4	59%
1999	26.587.225	-1,4	40.671.272	-11,4	-14.084.047	67.258.497	-11,4	65%
2000	27.774.906	4,5	54.502.821	34,0	-26.727.914	82.277.727	34,0	51%
2001	31.334.216	12,8	41.399.083	-24,0	-10.064.867	72.733.299	-24,0	76%
2002	36.059.089	15,1	51.553.797	24,5	-15.494.708	87.612.886	24,5	70%
2003	47.252.836	31,0	69.339.692	34,5	-22.086.856	116.592.528	34,5	68%
2004	63.167.153	33,7	97.539.766	40,7	-34.372.613	160.706.919	40,7	65%
2005	73.476.408	16,3	116.774.151	19,7	-43.297.743	190.250.559	19,7	63%
2006	85.534.676	16,4	139.576.174	19,5	-54.041.498	225.110.850	19,5	61%
2007	107.271.750	25,4	170.062.715	21,8	-62.790.965	277.334.464	21,8	63%
2008	132.027.196	23,1	201.963.574	18,8	-69.936.378	333.990.770	18,8	65%
2009	102.142.613	-22,6	140.928.421	-30,2	-38.785.809	243.071.034	-30,2	72%
2010	113.883.219	11,5	185.544.332	31,7	-71.661.113	299.427.551	31,7	61%
2011	134.906.869	18,5	240.841.676	29,8	-105.934.807	375.748.545	29,8	56%
2012	152.461.737	13,0	236.545.141	-1,8	-84.083.404	389.006.877	-1,8	64%
2013	151.802.637	-0,4	251.661.250	6,4	-99.858.613	403.463.887	6,4	60%
2014	157.610.158	3,8	242.177.117	-3,8	-84.566.959	399.787.275	-3,8	65%
2015	143.838.871	-8,7	207.234.359	-14,4	-63.395.487	351.073.230	-14,4	69%

Kaynak: (TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, 2016, Haziran) Temmuz 2016 tarihinde www.tuik.gov.tr adresinden alındı

Ülkemiz dış ticareti 1991 yılında 35 milyar USD'den 2015 yılı sonunda 10 kat artarak 351 milyar USD'e ulaşmıştır. Bu dönemde ülke ihracatı 1999,2009,2013 ve 2015 yılları hariç pozitif oranda artarak devam etmiştir. İhracat oransal olarak en büyük yükselişini %33,7 ile 2004 yılında rakamsal olarak yaklaşık 25 milyar USD ile 2008 yılında gerçekleştirilmiştir. Yine ihracat en büyük düşüşünü oransal olarak %22,6 ile 2009 yılında rakamsal olarak yine aynı yılda 30 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. İthalat rakamları ise inişli çıkışlı bir seyir izlemiş Tablo 1'da verilen 25 yılın 9 yılı bir önceki yıla göre düşmüş, kalan 16 yılda ise bir önceki yıla göre artmıştır. İthalat oransal olarak en yüksek düşüşünü %30,2 2009 yılında gerçekleştirmiş olup, rakamsal olarak aynı dönemde 2009 yılında 61 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Yine ithalat en yüksek artış oransal olarak %53,5 ile 1995 yılında, rakamsal olarak 55 milyar USD olarak 2011 yılında gerçekleşmiştir.

Serbest bölgelerin ticaret hacmi verilerini vermeden önce, serbest bölgelerin özel yapısı nedeni ile ticaret hacminin nasıl oluştuğunun açıklanması faydalı olacaktır. Serbest bölgelerde beş işlem yönü bulunmaktadır. Bunlar; Yurtdışından serbest bölgeye, serbest bölgeden yurtdışına, yurtiçinden serbest bölgeye, serbest bölgeden yurtiçine ve bölge içi şeklindedir. Burada bölge içi olarak tanımlanan işlem yönü aynı serbest bölge içerisindeki kullanıcıların birbiri arasındaki alış ve satış işlemleri olup, bu veri sadece istatistik olarak tutulmakta, serbest bölge ticaret hacmini etkilememektedir. Serbest bölge ticaret hacmini oluşturan diğer dört işlem yönünün açıklaması aşağıdaki gibidir:

Yurtdışından serbest bölgeye: Serbest bölgeye yurtdışından mal veya hizmet alınmasını ifade etmektedir.

Serbest bölgeden yurtdışına: Serbest bölgeden yurtdışına mal veya hizmet verilmesini ifade etmektedir.

Yurtiçinden serbest bölgeye: Serbest bölgeye yurtiçinden mal veya hizmet alınmasını ifade etmektedir. Bu işlem ülkemiz dış ticareti açısından ihracat olarak değerlendirilmektedir.

Serbest bölgeden yurtiçine: Serbest bölgeden yurtiçine mal veya hizmet verilmesi ifade etmektedir. Bu işlem ülkemiz dış ticareti açısından ithalat olarak değerlendirilmektedir.

Yukarıdaki verilen bilgiler ışığında serbest bölgeler için yurtdışından serbest bölgeye mal yada hizmet alınması ülkemiz dış ticaretindeki ithalat ile, serbest bölgeden yurtdışına mal yada hizmet verilmesini ülkemiz dış ticaretindeki ihracat olarak eşleştirilebilir. Tablo 1'de vermiş olduğumuz 1991 – 2015 yılları arası ülkemiz dış ticaret verileri ile aynı dönem için serbest bölge ticaret hacmi verileri Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Serbest Bölge Ticaret Hacmi,1991-2015 19991-2015 (Bin ABD $)

Yıllar	YURTİÇİNDEN S. BÖLGELERE	S. BÖLGELERDEN YURTDIŞINA	Değişim (%)	YURTDIŞINDAN S. BÖLGELERE	Değişim (%)	S. BÖLGELERDEN YURTİÇİNE	TOPLAM	Değişim (%)	SB'lerde İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
1991	126.856	60.140		122.364		181.847	491.207		49%
1992	136.243	94.902	57,8%	186.517	52,4%	209.906	627.568	27,8%	51%
1993	215.760	177.860	87,4%	293.375	57,3%	333.914	1.020.910	62,7%	61%
1994	492.320	321.685	80,9%	442.718	50,9%	702.030	1.958.752	91,9%	73%
1995	545.439	543.184	68,9%	902.017	103,7%	968.989	2.959.629	51,1%	60%
1996	584.217	576.367	6,1%	1.230.079	36,4%	1.243.558	3.634.221	22,8%	47%
1997	683.828	761.243	32,1%	1.973.956	60,5%	2.088.847	5.507.874	51,6%	39%
1998	875.643	1.021.777	34,2%	2.815.572	42,6%	3.004.772	7.717.764	40,1%	36%
1999	854.466	1.063.809	4,1%	2.773.872	-1,5%	3.194.413	7.886.560	2,2%	38%
2000	982.807	1.173.717	10,3%	4.396.052	58,5%	4.748.017	11.300.593	43,3%	27%
2001	1.086.187	1.472.186	25,4%	2.713.213	-38,3%	3.059.660	8.331.246	-26,3%	54%
2002	1.527.505	2.257.017	53,3%	3.588.796	32,3%	3.729.278	11.102.596	33,3%	63%
2003	2.118.701	3.445.229	52,6%	5.637.677	57,1%	5.406.460	16.608.066	49,6%	61%
2004	2.882.293	4.243.193	23,2%	7.520.326	33,4%	7.464.590	22.110.402	33,1%	56%
2005	3.160.497	4.610.270	8,7%	7.703.962	2,4%	7.888.097	23.362.826	5,7%	60%
2006	3.071.081	4.862.882	5,5%	7.951.048	3,2%	7.939.017	23.824.029	2,0%	61%
2007	3.045.262	5.311.371	9,2%	8.299.939	4,4%	7.916.873	24.573.445	3,1%	64%
2008	3.194.849	5.873.559	10,6%	8.247.524	-0,6%	7.262.124	24.578.055	0,0%	71%
2009	2.176.871	4.913.524	-16,3%	5.492.960	-33,4%	5.173.528	17.756.882	-27,8%	89%
2010	2.294.777	4.360.716	-11,3%	6.625.524	20,6%	5.291.189	18.572.206	4,6%	66%
2011	2.668.180	6.924.450	58,8%	7.252.802	9,5%	5.800.743	22.646.175	21,9%	95%
2012	2.971.393	7.070.643	2,1%	7.257.543	0,1%	5.753.556	23.053.135	1,8%	97%
2013	2.886.929	7.701.394	8,9%	7.490.100	3,2%	5.161.974	23.240.397	0,8%	103%
2014	2.732.526	7.957.871	3,3%	7.058.603	-5,8%	4.683.242	22.432.242	-3,5%	113%
2015	2.205.295	7.493.675	-5,8%	6.549.732	-7,2%	4.011.960	20.260.661	-9,7%	114%

Kaynak: (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016f) Serbest Bölge İstatistikleri. Haziran 2016 tarihinde www.ekonomi.gov.tr adresinden alındı

Serbest bölgelerin ticaret hacmi ülkemiz dış ticaretinden daha iyi performans sergileyerek 1991 yılında 491 milyon USD'den 2015 yılı sonunda 41 kat artarak 20 milyar USD'e ulaşmıştır. Bu dönemde yurtdışından serbest bölgelere 1999, 2001, 2008, 2009, 2014 ve 2015 yılları hariç pozitif oranda artış göstermiştir. Yurtdışından serbest bölgelere ticaret hacmi yükselişi oransal olarak en büyük %103,7 ile 1995 yılında, rakamsal olarak yaklaşık 2.048 milyon USD ile 2003 yılında gerçekleştirilmiştir. Yine yurtdışından serbest bölgelere ticaret hacmi en büyük düşüşü oransal olarak %38,3 ile 2001 yılında rakamsal olarak 2.755 milyon USD ile 2009 yılında olarak gerçekleşmiştir. Serbest bölgeden yurtdışına ticaret hacmi 2009, 2010 ve 2015 yılları hariç pozitif oranda artış göstermiştir. Bu yönüyle yurtdışından serbest bölgelere ticaret hacmine göre daha iyi bir performans göstermiştir. Serbest bölgeden yurtdışına ticaret hacmi oransal olarak en yüksek düşüşünü %16,3 2009 yılında gerçekleştirmiş olup, rakamsal olarak aynı dönemde 2009 yılında 960 milyon USD olarak gerçekleşmiştir. Yine serbest bölgeden yurtdışına ticaret hacmi en yüksek artış oransal olarak %87,4 ile 1993 yılında, rakamsal olarak yaklaşık 2,6 milyar USD olarak 2011 yılında gerçekleşmiştir. Serbest Bölgelerin toplam ticaret hacmi verileri incelendiğinde en yüksek değerine yaklaşık 24,6 milyar USD ile 2007 yılında ulaşılmıştır. En fazla düşüşü ise %27,8'lik düşüş ile 2009 yılında gerçekleştirmiştir. Toplam ticaret hacmi 2001, 2009, 2014 ve 2015 yılları hariç genelde artış göstermiştir.

Ülkemizin dış ticaretini ve serbest bölgelerin ticaret hacmi verileri birlikte değerlendirildiğinde serbest bölgelerin ticaret hacminin ülkemiz dış ticareti açısından önemi anlaşılacaktır. 1991-2015 yılları arasında yıllık bazda ülkemiz dış ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranı ve serbest bölgeden yurtdışına ticaret hacminin yurtdışından serbest bölgeye ticaret hacmi oranı Tablo 3'de tablo olarak,

Şekil 2'de grafik olarak verilmiştir.

Tablo 3: Ülkemiz Dış Ticareti ve Serbest Bölgelerin İhracatın İthalatı Karşılama Oranı(%)

Yıllar	TR İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	SB'lerde İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
1991	65%	49%
1992	64%	51%
1993	52%	61%
1994	78%	73%
1995	61%	60%
1996	53%	47%
1997	54%	39%
1998	59%	36%
1999	65%	38%
2000	51%	27%
2001	76%	54%
2002	70%	63%
2003	68%	61%
2004	65%	56%
2005	63%	60%
2006	61%	61%
2007	63%	64%
2008	65%	71%
2009	72%	89%
2010	61%	66%
2011	56%	95%
2012	64%	97%
2013	60%	103%
2014	65%	113%
2015	69%	114%

Kaynak: (TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, 2016, Haziran) Temmuz 2016 tarihinde www.tuik.gov.tr adresinden ve (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016f) Serbest Bölge İstatistikleri. Haziran 2016 tarihinde www.ekonomi.gov.tr adresinden alındı

Şekil 2: Ülkemiz Dış Ticareti ve Serbest Bölgelerin İhracatın İthalatı Karşılama Oranı(%)

Kaynak: (TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, 2016, Haziran) Temmuz 2016 tarihinde www.tuik.gov.tr adresinden ve (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016f) Serbest Bölge İstatistikleri. Haziran 2016 tarihinde www.ekonomi.gov.tr adresinden alındı

Tablo 3 ve,

Şekil 2'de verilen ülkemiz dış ticareti ve serbest bölgelerin ihracatın ithalatı karşılama oranları(%) değerlendirildiğinde; Analiz edilen 1991-2015 yılı arası ülkemiz dış ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranında 1991 yılında %65 olan değer 2015 yılından %4'lük bir artışla %69 olarak gerçeklemiştir. Bu dönemde en küçük değer %51 ile 2000 yılında, en yüksek değer %78 ile 1994 yılında gerçekleşmiştir. Bu dönem için ortalama %63 olmuştur. Değerlendirmeye alınan 25 yıl için 11 yıl artış, 13 yıl azalış göstermiştir. En son düşüş 2013 yılında %64'ten %60'e %4 olarak gerçekleşmiştir. Serbest bölgelerde ise 1991 yılında %49 olan değer 2015 yılında %65'lik bir artışla %114 oranla %14'lük bir cari fazla vermiştir. Bu dönemde en küçük değer %27 ile 2000 yılında, en yüksek değer %114 ile 2015 yılında gerçekleşmiştir. Bu dönem için ortalama %66 olmuştur. 2006 yılına kadar ülkemiz dış dış ticaretinin paralelinde veya daha kötü performans sergileyen serbest bölgeler bu yıl itibari ile ülkemiz dış ticaretinden pozitif yönde ayrılmış bu yıldan sonra 2010 yılındaki yaşanan düşüş hariç sürekli olarak artış göstermiştir. Son 5 yıldır bu artış devam etmektedir. Bu yönüyle serbest bölgelerin cari açığın kapatılmasında daha etkin kullanılması ülkemiz dış ticareti açısından pozitif etki yaratacağı söylenebilir.

Tablo 4: Ülkemiz Dış Ticareti Yollara Göre İthalat 2000 -2015 (Bin USD)

Yıl	Toplam	Denizyolu	%	Demiryolu	%	Karayolu	%	Havayolu	%	Diğer	%
2015	207.234.359	124.439.886	60,05%	1.169.581	0,56%	34.364.154	16,58%	20.002.844	9,65%	27.257.894	13,15%
2014	242.177.117	141.381.287	58,38%	1.206.626	0,50%	37.300.980	15,40%	24.696.997	10,20%	37.591.227	15,52%
2013	251.661.250	139.927.201	55,60%	1.773.400	0,70%	40.058.217	15,92%	32.602.866	12,96%	37.299.565	14,82%
2012	236.545.141	129.029.330	54,55%	2.346.113	0,99%	39.414.333	16,66%	23.797.146	10,06%	41.958.219	17,74%
2011	240.841.676	133.440.206	55,41%	3.185.525	1,32%	44.516.802	18,48%	21.514.596	8,93%	38.184.548	15,85%
2010	185.544.332	98.629.933	53,16%	2.454.604	1,32%	42.442.194	22,87%	15.131.613	8,16%	26.885.987	14,49%
2009	140.928.421	73.962.307	52,48%	1.723.345	1,22%	33.514.253	23,78%	11.562.648	8,20%	20.165.868	14,31%
2008	201.963.574	105.743.822	52,36%	2.573.376	1,27%	41.296.201	20,45%	16.898.462	8,37%	35.451.714	17,55%
2007	170.062.715	86.670.036	50,96%	2.540.385	1,49%	38.631.797	22,72%	16.912.068	9,94%	25.308.429	14,88%
2006	139.576.174	68.354.704	48,97%	2.196.112	1,57%	32.694.202	23,42%	13.710.656	9,82%	22.620.501	16,21%
2005	116.774.151	56.497.886	48,38%	1.816.522	1,56%	28.667.246	24,55%	13.072.142	11,19%	16.720.355	14,32%
2004	97.539.766	49.465.830	50,71%	1.254.518	1,29%	23.979.223	24,58%	12.294.583	12,60%	10.545.612	10,81%
2003	69.339.692	33.774.929	48,71%	645.051	0,93%	17.822.702	25,70%	8.445.731	12,18%	8.651.279	12,48%
2002	51.553.797	23.720.891	46,01%	460.443	0,89%	14.201.483	27,55%	6.366.104	12,35%	6.804.876	13,20%
2001	41.399.083	20.170.596	48,72%	281.345	0,68%	13.511.686	32,64%	5.223.182	12,62%	2.212.274	5,34%
2000	54.502.821	27.558.493	50,56%	229.889	0,42%	18.301.107	33,58%	5.892.215	10,81%	2.521.117	4,63%
Toplam	**2.447.644.069**	**1.312.767.337**	**53,63%**	**25.856.835**	**1,06%**	**500.716.580**	**20,46%**	**248.123.853**	**10,14%**	**360.179.463**	**14,72%**

Kaynak: (TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, 2016, Haziran) Temmuz 2016 tarihinde www.tuik.gov.tr adresinden alındı.

Tablo 4'da verilen ülkemiz dış ticareti yolara göre ithalat rakamları incelendiğinde 2000 – 2015 yılları arasında toplam ithalatın sırasıyla %53,63 ile denizyolu ile %20,46 karayolu ile %10,14 havayolu ile %1,06 demiryolu ile %14,72'lik kısmının bunların dışında gerçekleştiği görülmektedir. Burada ağırlıklı olarak %53,63 ile en yüksek orana sahip denizyolunun 2000 yılında %50,56 olan oranı %9,49'li bir artış göstererek 2015 yılında %60,05'e ulaşmıştır. %20,46 orana sahip karayolunda 2000 yılında 33,58 olan oranı %17'lik bir düşüşle %16,58 olarak gerçekleşmiştir. %10,14 orana sahip havayolu paralel bir seyir izleyerek 2000 yılında %10,81 olan aranı 2015 yılında %9,65 olarak gerçekleşmiştir. İthalatta en düşük orana sahip demiryolu taşımacılığı ortalama %1,06 olarak seyretmiş, 2000 yılında %0,42 olan oranı, en yüksek 2006 yılında %1,57 ulaşmış, daha sonra tekrar düşüş eğilimi göstererek 2015 yılında %0,56 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 5: Ülkemiz Dış Ticareti Yollara Göre İhracat 2000 -2015 (Bin USD)

Yıl	Toplam	Denizyolu	%	Demiryolu	%	Karayolu	%	Havayolu	%	Diğer	%
2015	143.838.871	78.036.876	54,25%	806.721	0,56%	46.708.755	32,47%	17.275.523	12,01%	1.010.997	0,70%
2014	157.610.158	86.304.496	54,76%	922.776	0,59%	55.270.960	35,07%	14.103.312	8,95%	1.008.613	0,64%
2013	151.802.637	82.930.885	54,63%	956.521	0,63%	53.674.535	35,36%	12.960.697	8,54%	1.279.999	0,84%
2012	152.461.737	77.983.403	51,15%	1.017.753	0,67%	50.440.156	33,08%	21.781.595	14,29%	1.238.830	0,81%
2011	134.906.869	73.576.384	54,54%	1.242.610	0,92%	50.257.713	37,25%	8.577.891	6,36%	1.252.272	0,93%
2010	113.883.219	57.784.065	50,74%	990.802	0,87%	45.948.708	40,35%	7.684.769	6,75%	1.474.875	1,30%
2009	102.142.613	47.145.609	46,16%	906.923	0,89%	42.392.616	41,50%	9.764.289	9,56%	1.933.175	1,89%
2008	132.027.196	66.456.960	50,34%	1.260.202	0,95%	50.923.205	38,57%	10.435.291	7,90%	2.951.539	2,24%
2007	107.271.750	52.174.049	48,64%	1.081.911	1,01%	44.482.360	41,47%	7.018.292	6,54%	2.515.138	2,34%
2006	85.534.676	42.670.650	49,89%	911.760	1,07%	35.170.349	41,12%	4.880.697	5,71%	1.901.219	2,22%
2005	73.476.408	35.425.856	48,21%	756.935	1,03%	31.602.012	43,01%	3.978.592	5,41%	1.713.013	2,33%
2004	63.167.153	31.259.851	49,49%	577.822	0,91%	27.104.284	42,91%	3.906.835	6,18%	318.361	0,50%
2003	47.252.836	23.233.359	49,17%	394.459	0,83%	20.306.073	42,97%	3.227.575	6,83%	91.370	0,19%
2002	36.059.089	17.013.192	47,18%	249.366	0,69%	16.416.566	45,53%	2.339.331	6,49%	40.634	0,11%
2001	31.334.216	15.521.220	49,53%	173.592	0,55%	13.219.437	42,19%	2.263.689	7,22%	156.277	0,50%
2000	27.774.906	13.080.017	47,09%	93.957	0,34%	12.013.620	43,25%	2.338.492	8,42%	248.819	0,90%
Toplam	**1.560.544.333**	**800.596.870**	**51,30%**	**12.344.111**	**0,79%**	**595.931.349**	**38,19%**	**132.536.869**	**8,49%**	**19.135.133**	**1,23%**

Kaynak: (TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, 2016, Haziran) Temmuz 2016 tarihinde www.tuik.gov.tr adresinden alındı.

Tablo 5'da verilen ülkemiz dış ticareti yolara göre ihracat rakamları incelendiğinde 2000 – 2015 yılları arasında toplam ihracatın sırasıyla %51,30 ile denizyolu ile %38,19 karayolu ile %8,49 havayolu ile %0,79 demiryolu ile %1,23'lik kısmının bunların dışında gerçekleştiği görülmektedir. Burada ağırlıklı

olarak %51,30 ile en yüksek orana sahip denizyolunun 2000 yılında %47,09 olan oranı %7,16'li bir artış göstererek 2015 yılında %54,25'e ulaşmıştır. %38,19 orana sahip karayolunda 2000 yılında 43,25 olan oranı %10,78'lik bir düşüşle %32,47 olarak gerçekleşmiştir. %8,49 orana sahip havayolu çok az artış göstererek 2000 yılında %8,42 den 2015 yılında %12,01'e yükselmiştir. İhracatta en düşük orana sahip demiryolu taşımacılığı ortalama %0,79 olarak seyretmiş, 2000 yılında %0,34 olan oranı, en yüksek 2006 yılında %1,07 ulaşmış daha sonra tekrar düşüş eğilimi göstererek 2015 yılında %0,56 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 4 ve Tablo 5'da veriler yollara göre ihracat rakamları birlikte incelendiğinde; Ülkemiz dış ticaretinin büyük bir ağırlık ile denizyolu aracılığı gerçekleştiği görülmektedir. Bu oran ithalatta ortalama %53,63 iken ihracatta %51,30'dur. İthalatta %20,46 karayolu taşımacılığın oranı ihracatta %17,73 lük pozitif farkla %38,19 olarak gerçekleşmiştir. Bu doğrultuda karayolu taşımacılığın ihracatta ithalata göre daha yoğun kullanıldığı anlaşılmaktadır. Havayolunda taşımacılığında nispeten değerler birbirine yakın olup ithalatta %10,14, ihracatta ise %8,49 olarak gerçekleşmiştir. Demiryolu taşımacılığı her iki yönde de çok düşük bir orana sahip olup, ithalata %1,06 ihracatta ise %0,79 olarak gerçekleşmiştir.

Bu bilgiler ışığında ülkemiz dış ticaretinin büyük çoğunluğunun denizyolu ve karayolu ile gerçekleştiği denizyolunda 2000 yılında bu yana ithalat %9,49'luk bir artışla %60,05'e, ihracat ise %7,16'lık bir artış ile %54,25 olarak yükseliş eğilimine sahip olduğu, karayolunda ise 2000 - 2015 yılları arasında ithalatın %17'lik büyük düşüş ile %16,58'e ihracatın ise %10,78'lik bir düşüşle %32,47 olarak seyretmektedir. Denizyolu taşımacılığının ithalatta ihracata göre daha yoğun kullanıldığı, karayolunda taşımacılığında ise ihracatta ithalata göre daha yoğun kullanıldığı görülmektedir. Havayolunda taşımacılığı ihracat ve ithalata %10 seviyelerinde seyrettiği, demiryolunda ise %1 mertebelerinde kaldığı görülmektedir.

Bu doğrultuda, teşvik sisteminin planlanmasında; dış ticaret firmalarının lojistik açıdan daha avantajlı konuma gelmesi için limanlara ve uluslararası karayolu ağlarına yakınlığının göz önünde bulundurulması ve maliyet avantajı sağlamak için demiryolunun dış ticaret taşımacılığındaki rolünün artırılması gerekmektedir. Toplam ulaşım ağları içinde demiryolu taşımacılığın ağırlığını artırabilmek için ulusal hatlar çoğaltılmalı, uluslararası ağlar ile entegrasyonu tamamlanmalıdır. Günümüzde ilgili birçok proje devam etmekte olup, bu projelerin tamamlanması ile birlikte yakın bir gelecekte demiryolu taşımacılığın ülkemiz dış ticaretindeki payının artacağı öngörülebilir. Ülkemizdeki serbest bölgelerin büyük çoğunluğunun liman kentlerinde ve/veya uluslararası kara yolu ağları üzerinde bulunması serbest bölgeleri lojistik olarak avantajlı bir konuma taşıyor olmakla birlikte ileride dış ticarette demiryolu taşımacılığın hatta havayolunun ağırlığın artacağı göz önünde bulundurulmalıdır.

Tablo 6: Serbest Bölgeler İtibariyle Ticaret Hacimleri (Bin USD)

BÖLGELER	2012	2013	12/13%	2014	13/14%	2015	14/15%
Ege	5.221.937	4.680.242	*-10%*	4.293.268	*-8%*	3.878.767	*-10%*
Mersin	3.832.246	3.552.257	*-7%*	3.509.193	*-1%*	3.389.099	*-3%*
İstanbul Endüstri ve Ticaret	3.220.084	3.367.671	*5%*	3.327.829	*-1%*	2.939.480	*-12%*
Avrupa	2.364.905	2.439.927	*3%*	2.447.756	*0%*	2.338.770	*-4%*
Bursa	1.532.317	1.907.397	*24%*	1.934.424	*1%*	1.746.803	*-10%*
İstanbul Trakya	1.443.596	1.723.958	*19%*	1.633.496	*-5%*	1.320.836	*-19%*
İstanbul Atatürk Havalimanı	2.103.566	1.797.352	*-15%*	1.518.438	*-16%*	1.271.014	*-16%*
Kayseri	696.971	798.250	*15%*	806.459	*1%*	737.563	*-9%*
Antalya	749.707	902.379	*20%*	833.450	*-8%*	682.537	*-18%*
Adana-Yumurtalık	295.816	397.467	*34%*	515.598	*30%*	570.263	*11%*
Kocaeli	738.265	662.729	*-10%*	700.819	*6%*	419.707	*-40%*
Trabzon	70.079	57.828	*-17%*	46.569	*-19%*	375.695	*707%*
İzmir	326.535	368.283	*13%*	319.987	*-13%*	242.664	*-24%*
Samsun	70.139	91.521	*30%*	111.085	*21%*	120.920	*9%*
Gaziantep	102.659	199.045	*94%*	134.455	*-32%*	86.296	*-36%*
TÜBİTAK-MAM Tek.	208.007	233.652	*12%*	174.486	*-25%*	76.052	*-56%*
Denizli	72.293	56.783	*-21%*	121.408	*114%*	61.012	*-50%*
Rize	4.012	3.657	*-9%*	3.522	*-4%*	3.185	*-10%*
TOPLAM	**23.053.135**	**23.240.397**	***1%***	**22.432.242**	***-3%***	**20.260.661**	***-10%***

Kaynak: (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016d) Serbest Bölgeler İtibariyle Yıllık Ticaret Hacimleri. Temmuz 2016 tarihinde http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/ UCM/uuid/dDocName:EK-070996 adresinden alındı

Tablo 6'de verilen 2012 -2016 yılları arasında serbest bölgeler itibari ile ticaret hacmi verisini incelediğimizde; 2015 yılı ticaret hacmine göre ilk beş sırasıyla 3,9 milyar USD ile Ege Serbest Bölgesi, 3,4 milyar USD ile Mersin Serbest Bölgesi, 2,9 milyar USD ile İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi, 2,3 milyar USD ile Avrupa Serbest Bölgesi, 1,7 milyar USD ile Bursa Serbest Bölgesi yer almaktadır. 2012 yılında 23.053.135 bin USD olan toplam ticaret hacmi 2013 yılında %1'lık bir artışla 23.240.397 bin USD'e yükselmiş daha sonraki iki yıl için 2014 yılında %3'lük bir düşüş ile 22.432.242 bin USD, 2015 yılında %10'luk bir düşüş ile 20.260.661 bin USD olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılı ticaret hacmi verilerine göre 2015 yılı içerisinde sadece Adana Yumurtalık Serbest Bölgesi (%11), Trabzon Serbest Bölgesi (%707), Samsun Serbest Bölgesi (%9) artış göstermiş diğer bölgelerin ticaret hacimleri bir önceki döneme göre düşüş göstermiştir. 2014 yılında ise sadece 7 serbest bölge durumunu korumuş veya ticaret hacminde artış olmuştur. 2013 yılında ise 7 serbest bölge dışındaki tüm serbest bölgelerin ticaret hacimlerinde artış olmuştur. Serbest bölgeler 2015 yılında ülkemizin toplam diş ticaret rakamlarına göre oransal olarak yaklaşık %4'lik daha iyi bir performans sağlamış 2013 ve 2014 yıllarında paralel olarak seyretmiştir.

Tablo 7: Serbest Bölge İstihdam Verileri

BÖLGELER	2014				2015				
	İŞÇİ	BÜRO PERS.	DİĞER	TOPLAM	İŞÇİ	BÜRO PERS.	DİĞER	TOPLAM	14/15%
Ege	13.900	2.720	422	17.042	14.124	2.906	457	17.487	2,61
Bursa	8.200	990	81	9.271	9.175	921	20	10.116	9,11
Mersin	7.792	910	632	9.334	7.322	923	534	8.779	-5,95
Antalya	3.739	739	0	4.478	3.939	790	0	4.729	5,61
İstanbul Endüstri ve Ticare	3.213	1.154	0	4.367	3.897	1.254	0	5.151	17,95
Kocaeli	1.188	105	65	1.358	1.020	105	65	1.190	-12,37
TÜBİTAK-MAM Tek.	1.022	385	9	1.416	958	429	5	1.392	-1,69
Avrupa	2.836	486	0	3.322	3.115	631	0	3.746	12,76
Kayseri	3.185	299	78	3.562	3.457	348	74	3.879	8,9
İzmir	1.209	271	63	1.543	927	293	63	1.283	-16,85
İstanbul Trakya	1.568	468	11	2.047	1.409	471	17	1.897	-7,33
İstanbul Atatürk Havalima	494	687	65	1.246	498	569	119	1.186	-4,82
Adana-Yumurtalık	1.778	97	2	1.877	645	78	3	726	-61,32
Samsun	351	50	0	401	386	54	0	440	9,73
Gaziantep	94	61	0	155	110	42	1	153	-1,29
Trabzon	34	6	7	47	34	4	10	48	2,13
Denizli	24	9	0	33	16	9	0	25	-24,24
Mardin	3	1	0	4	3	1	0	4	0
Rize	1	1	0	2	1	2	0	3	50
TOPLAM	**50.631**	**9.439**	**1.435**	**61.505**	**51.036**	**9.830**	**1.368**	**62.234**	**1,19**

Kaynak: (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016e) Serbest Bölgelerde İstihdam. Temmuz 2016 tarihinde http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/ dDocName:EK-070997 adresinden alındı

Tablo 7'de verilen Serbest bölge 2014 ile 2015 yılları istihdam verileri incelendiğinde 2014 yılı itibari ile 50.631 kişisi işçi, 9.439 kişisi idari personel, 1.435 kişi diğer olmak üzere toplamda 61.505 kişi olarak gerçekleşmiştir. Bu istihdam değeri 2015 yılında 51.036 işçi, 9.830 idari personel, 1.368 diğer olmak üzere toplamda 62.234 olarak %1.19'luk artış göstermiştir. Bölge bazında 2015 yılı istihdam verileri 2014 yılına göre 19 adet serbest bölgenin 9 adedi yükselmiş, 1 adedi değişiklik göstermememmiş, 9 adedinde ise artıştır. Rize Serbest Bölgesi'nin 3 olan istihdam değerini değerlendirmeye dahil edilmediğinde yükseliş oransal olarak sırasıyla %17,95 (784 kişi) ile İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi, %12,76 (424 kişi) ile Avrupa Serbest Bölgesi, %9,73 (39 kişi) ile Samsun Serbest Bölgesi, %9,11 (845 kişi) ile Bursa Serbest Bölgesi, %8,9 (317 kişi) ile Kayseri Serbest Bölgesi, %5,61 (251 kişi) ile Antalya Serbest Bölgesi, %2,61 (445 kişi) ile Ege Serbest Bölgesi, %2,13 (1 kişi) ile Trabzon serbest bölgesi gelmektedir. Diğer noktada düşüş sırasıyla %-61,32 (1.151 kişi) ile Adana-Yumurtalık Serbest Bölgesi, %-24,24 (8 kişi) ile Denizli Serbest Bölgesi, %-16,85 (260 kişi) ile İzmir Serbest Bölgesi, %-12,37 (168 kişi) ile Kocaeli Serbest Bölgesi, %-7,33 (150 kişi) ile İstanbul Trakya Serbest Bölgesi, %-5,95 (555 kişi) ile Mersin Serbest Bölgesi, %-4,82 (60 kişi) ile İstanbul Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi, %-1,69 (24 kişi) ile TÜBİTAK-MAM Tek. Serbest Bölgesi, %-1,29 (2 kişi) ile Gaziantep Serbest Bölgesi gelmektedir.

2015 yılında 62.234 kişilik istihdam serbest bölgeler itibarı ile grafiksel gösterimi Şekil 3'te verilmiştir.

Şekil 3: 2015 Yılı Serbest Bölgeler İtibari ile İstihdam Verileri (%)

Kaynak: (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016e) Serbest Bölgelerde İstihdam. Temmuz 2016 tarihinde http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-070997 adresinden alındı

Şekil 3'deki grafikte verilen istihdam verileri oransal olarak sıralandığında %28,1 (17.487 kişi) Ege Serbest Bölgesi, %16,25 (10.116 kişi) Bursa Serbest Bölgesi, %14,11 (8.779 kişi) Mersin Serbest Bölgesi, %8,28 (5.151 kişi) İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi, %7,6 (4.729 kişi) Antalya Serbest Bölgesi, %6,23 (3.879 kişi) Kayseri Serbest Bölgesi, %6,02 (3.746 kişi) Avrupa Serbest Bölgesi, %3,05 (1.897 kişi) İstanbul Trakya Serbest Bölgesi, %2,24 (1.392 kişi) TÜBİTAK-MAM Tek. Serbest Bölgesi, %2,06 (1.283 kişi) İzmir Serbest Bölgesi, %1,91 (1.190 kişi) Kocaeli Serbest Bölgesi, %1,91 (1.186 kişi) İstanbul Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi, %1,17 (726 kişi) Adana-Yumurtalık Serbest Bölgesi, %0,71 (440 kişi) Samsun Serbest Bölgesi, %0,25 (153 kişi) Gaziantep Serbest Bölgesi, %0,08 (48 kişi) Trabzon Serbest Bölgesi, %0,04 (25 kişi) Denizli Serbest Bölgesi, %0,01 (4 kişi) Mardin Serbest Bölgesi, %0 (3 kişi) Rize Serbest Bölgesi gelmektedir.

Serbest bölge ticaret hacmi verisi ve istihdam verisini birlikte değerlendirildiğinde kişi başına oluşan ticaret hacmine ve dolayısı ile kişi başı yaratılan katma değer verisine ulaşılabilir. Emek yoğun faaliyet gösteren serbest bölgelerde bu veri düşük, teknoloji yoğun ve yüksek katma değerli ürünler üretilen serbest bölgelerde ise bu değer yüksek olmaktadır. Yine alım satım işlemlerin yoğun olduğu serbest bölgelerde bu veri yüksek olmaktadır. Bu doğrultuda 2015 yılı için serbest bölgeler ticaret hacmi ve istihdam verileri

Tablo 8'da verilmiştir.

Tablo 8: 2015 yılı Serbest Bölge Ticaret Hacmi ve İstihdam Verileri

BÖLGELER	Ticaret Hacmi (2015) ($)	2015 İstihdam	Kişi Başı Ticaret Hacmi (2015) ($)
Ege	3.878.767	17.487	222
Mersin	3.389.099	8.779	386
İstanbul Endüstri ve Ticaret	2.939.480	5.151	571
Avrupa	2.338.770	3.746	624
Bursa	1.746.803	10.116	173
İstanbul Trakya	1.320.836	1.897	696
İstanbul Atatürk Havalimanı	1.271.014	1.186	1.072
Kayseri	737.563	3.879	190
Antalya	682.537	4.729	144
Adana-Yumurtalık	570.263	726	785
Kocaeli	419.707	1.190	353
Trabzon	375.695	48	7.827
İzmir	242.664	1.283	189
Samsun	120.920	440	275
Gaziantep	86.296	153	564
TÜBİTAK-MAM Tek.	76.052	1.392	55
Denizli	61.012	25	2.440
Rize	3.185	3	1.062
TOPLAM	**20.260.661**	**62.230**	**326**

Kaynak: (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016d) Serbest Bölgeler İtibariyle Yıllık Ticaret Hacimleri. Temmuz 2016 tarihinde http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/ UCM/uuid/dDocName:EK-070996 adresinden ve (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016e) Serbest Bölgelerde İstihdam. Temmuz 2016 tarihinde http://www.ekonomi.gov.tr/ portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-070997 adresinden alındı

Tablo 8'da yer alan 2015 yılı serbest bölge ticaret hacmi ve istihdam verileri incelendiğinde, ticaret hacmi olarak 1 milyar USD'nin üzerinde ticaret hacmine sahip serbest bölgede kişi başı ticaret hacmi ile sırasıyla 1.072 USD/kişi ile İstanbul Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi, 696 USD/kişi ile İstanbul Trakya Serbest Bölgesi, 624 USD/kişi ile Avrupa Serbest Bölgesi, 571 USD/kişi ile İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi, 386 USD/kişi ile Mersin Serbest Bölgesi, 222 USD/kişi ile Ege Serbest Bölgesi, 173 USD/kişi ile Bursa Serbest Bölgesi gelmektedir. Tüm serbest bölgeler arasında en yüksek değer 7.827 USD/kişi ile Trabzon Serbest Bölgesi, en küçük değer ise 55 USD/kişi ile TÜBİTAK-MAM Tek. Serbest Bölgesi tarafından gerçekleştirilmiştir.

1.4 Serbest Bölge SWOT Analizi

Serbest Bölgeler özelinde teşvik sisteminin daha iyi anlaşılabilmesi, aksayan yönlerin belirlenmesi ve bunların giderilmesi adına Serbest Bölgeler "SWOT Analizi" uygulanarak incelenmiştir. SWOT Analinizi yüz yüze görüşme, telefonda veya anket yöntemleri ile veri toplanarak, katılımcıların ortak belitmiş oldukları unsurlar değerlendirmeye alınmıştır. Elde edilen veriler ışığında güçlü yönlerinin korunması, zayıf yönlerinin iyileştirilmesi, fırsatların değerlendirilmesi ve tehditlerin alınacak önlemler ile fırsata dönüştürülmesi için atılabilecek adımlara değinilmiştir.

Güçlü Yönler:

Güçlü Vergisel Teşvikler: Serbest Bölge kullanıcı firmaları vergi resim harçlardan muaf olarak faaliyet göstermektedirler. Gümrük hattı dışında sayıldığı için satın alımlarını ihracat fiyatına ile yapabilmekte ve bu sayede düşük maliyetli mal üretimi yapabilmektedirler. Üretim firmaları satışların %85'ini yurtdışına yapmaları durumunda muhtasar vergisinden muaftırlar. Gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri üretim ruhsatı ile serbest bölgede imal ettikleri ürünler ve hizmet işletmeleri onarım, montaj, demontaj, elleçleme, ayrıştırma, ambalajlama, etiketleme, test etme, depolama faaliyetleri için kanunda belirtilen şartları sağlamaları durumda AB'ye tam üyeliğe kadar Gelir ve Kurumlar vergisinden muaftırlar.

Kümeleşmiş Sanayi: Enerji(doğalgaz, elektrik) kullanım suyu, Temizlik hizmetleri, genel çevre güvenlik hizmetleri, arıtma vb. hizmetler BKİ ya İşletici kuruluşlar aralığı ile alınabilmektedir. Buna ilave olarak Genel Teşvik sisteminde Bölgesel Teşvik Uygulamalarının, yatırım havzalarının oluşturulması ve kümelenmenin desteklenmesi hedefleri çerçevesinde; OSB'lerde veya Serbest Bölgelerde yapılacak yatırımlar, "Vergi İndirimi" ve "Sigorta Primi İşveren Hissesi Destekleri" açısından bir alt bölgede uygulanan desteklerden yararlanmaktadırlar.

Hazır Altyapı / Üstyapı İmkanı: Altyapı ve bazı bölgelerde üstyapı bölgelerde BKİ veya işletici firma tarafından hazırlanmış, projeye uygun hazır bina inşaatı ile satın alma ve kiralama seçenekleri firmaların hizmetine sunulmuştur.

Tek Noktadan Hizmet: Serbest Bölgelerde tüm birimler tek noktada olduğu için gümrük işlemeleri diğer gümrükleme noktaları ile karşılaştırıldığında daha hızlı yapılabilmektedir.. Firmalar doğrudan altyapı hizmet alımlarını başka 3. Taraf mercilerle muhatap olmadan işletici firmalardan sağlayabilmektedir. Serbest bölgelerde Proje onayları, inşaat izinleri, imar iskan ruhsatları Serbest Bölge Müdürlükleri tarafından hızlı, uygun maliyet ve basit bir prosedür ile sağlanmaktadır. Serbest bölgelerde istihdam edilecek yabancı uyruklu kişilerin çalışma izinleri Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'ndan değil T.C. Ekonomi Bakanlığı Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü tarafından verilmektedir. Böylece firmalara faaliyet ruhsatlarını almasından itibaren bunun gibi bir işlemi tek merciden bitirebilme kolaylığı sağlanmıştır.

Lojistik Avantajları: Ülkemizin coğrafi konumu olarak üç kıtanın kesiştiği noktada çok avantajlı bir noktada olmasını, gelişen ulaşım imkânlarımız ve Serbest Bölgelerin Lojistik olarak limanlara, hava alanlarına, demir

ve karayollarına yakın olarak kurulmuş olması, gümrüklemenin yine bu Serbest Bölgeler içinde yapılıyor olması, ülkemiz Serbest Bölgeleri lojistik olarak avantajlı bir konuma taşımaktadır.

Diğer:

- Enflasyon Muhasebesi imkânı,
- Orta ve Uzun vadede planlayabilme imkânı,
- Mal stoklama süresinin sınırsız olması,
- İşlemlerin %100 oranında kayıt altında olması,
- Avrupa'ya oranla düşük maliyetli, nitelikli genç işgücü,
- Türkiye dışından gelen malların transit olarak diğer ülkelere satılabilmesi,
- Vergi Dışı Diğer Teşvik ve destek sistemlerinden yararlanmada bir engel olmaması,

Zayıf Yönler:

Yürürlükteki mevzuat fazlalığı: Özel kanunu olmasına rağmen, yürürlükteki mevzuatın fazla olması, diğer tüm kanunlarda etkilenmesi (Çevre, KDV, ÖTV, Gümrük, Çalışma vb.) ve tabi olunan mevzuatlar arasında tezatların bulunması, mevzuat istikrarsızlığı,

Vergi ve Fonlar:

- 2004 sonrasında Alım Satım için vergi avantajının kaldırılması,
- %85'in altında ihracat yapan üretici firmalar ve bazı hizmet sektörleri dışında faaliyet ruhsatı sahibi kullanıcılar için teşviklerin yetersiz olması,
- Serbest Bölge'de üretilen malzemelerin Türkiye'ye geçişinde koruma kapsamındaki ithalat vergilerin uygulanması,
- Ödenen KDV'nin indirim konusu yapılamaması,
- Nihai olarak Serbest Bölgedeki kullanıcıların Serbest Bölge dışarısında almış oldukları hizmetlerin bir kısmının (telekomünikasyon vb.) KDV muafiyetin olmaması,
- Dolaylı vergiler, enerji kullanımı vb. uygulamalarında OSB'lere tanınan istisnaların serbest bölgelerde uygulanmaması,
- Bölgelerde mal giriş çıkışlarında alınan fonlar, bir çeşit önde alınan vergi niteliğindedir. Her ne kadar oranlar az olsa dahi Serbest Bölgelerin %100 kayıt altında olması nedeni ile yıllık bazda yatırımcılar için maliyet oluşturmaktadır.

Hazineye ait Serbest Bölgelerde mülkiyete sahip olunamaması: Hazineye ait olan serbest bölgeler de kullanıcılar mülkün sahibi olamamakta sadece kiralama yapabilmektedirler. Özel serbest bölgelerde ise mülkün sahibi olunmakta olup, istendiği durumda satışı yapılabilmektedir.

Eşya giriş ve çıkışında yaşanan zorluklar:

- Satın alma olmaksızın işlem yapılaması (irsaliye, konsinye, fason vb.),
- Anlık plansız ürünlerin tedarikinin mümkün olmaması,
- Küçük kargo ürünlerinin giriş ve çıkışlarında sorun yaşanması,
- Makine, tesisat, demirbaş vb. tamir ve bakıma gönderilmesin zor olması,
- Serbest Bölge transit rejiminin uygulandığı durumlarda Gelen hammadde giden mamul eşya akışlarında yüksek miktarda teminat gerekli olması,
- Gümrükleme işlemlerinde yaşanabilecek gecikmelerde üretimde yaşanan aksamalar,

- Üretim ve ambalaj atıklarının çıkışının zor olması
- Bedelsiz Numune çıkışları yaşanılan zorluklar,
- Gıda veya gıda temaslı ürünler için her çıkışta belgelendirmesi,
- Türkiye'ye ikinci el makinaların çıkışındaki zorluklar.

SBM ve Gümrük birimleri 7/24 hizmet verilmemesi: Mesai saatleri dışında ve resmi tatillerde giriş çıkış işlemlerinin kısıtlı yapılabilesi ticareti ve üretimde aksamalara neden olmaktadır.

Hizmet Sektörü:

- 6772 nolu kanun ile yapılan değişiklik ile bazı hizmet sektörlerine kurumlar vergisi muafiyeti tanınmış olmakla birlikte bunun dışında kalan BKİ, İşleticiler ve diğer hizmet üreten kullanıcıların Üretim firmalarının yararlanmış olduğu teşviklerden yararlanmamaktadır. BKİ ve/veya İşleticiler hizmet üreten ve bunu bölge içerisine sunan dolayısı ile ihraç eden kuruluşlar olmasına rağmen üretici firmaların yararlanmış olduğu muafiyetlerden yaralanamamaktadırlar. Bu durumun ortadan kaldırılması hizmet kalitesinde kayda değer iyileşmeler olmasını sağlayacaktır.

Diğer:

- Serbest Bölgelerde çalıştırılan personeller için yıllık olarak izin belgesi alınmasının gerekli olması,
- OSB'lere tanınmış bazı hakların Serbest Bölgelere tanınmamış olması (elektrik üretim ve satımı vb.),

Fırsatlar:

Yeni Kanun Tasarıları: İhtiyaçlar doğrultusunda Serbest Bölgeler kanunda yapılacak kanun değişiklileri ile hizmet alanının genişletilmesi, zayıf noktalarının ortadan kaldırılması, bu bölgelere münhasır liberal ve tek mevzuatın yeninden oluşturulması serbest bölgeler adına en önemli fırsatlardan biridir.

Dünya 'daki başarılı Serbest Bölge Örnekleri: Dünyadaki başarılı Serbest Bölge örnekleri incelerek buralar için Kıyaslama (Benchmarking) yönetimi ile bunları iyi yönleri ülkemiz yeni nesil Serbest Bölgeleri için uygulanabilir.

Lojistik İmkânlar: Ülkemize doğrudan yabancı yatırımcı çekebileceğimiz Avrupa ülkelerinde yükselen maliyetler nedeni ile Avrupa pazarına mal satmak isteyen yatırımcılar için tercih edilebilirlik serbest bölgeler için bir fırsattır.

Tecrübe: 1985 yılında kurulan Serbest Bölgelerimiz adına otuz yılı aşkın işletme tecrübe ve birikimlerimiz ülkemiz Serbest Bölgeleri adına bir fırsat niteliğinde olup, bunun iyi değerlendirilmesi gerekmektedir.

Teknoloji transferi sağlamak için aracılık: Yabancı büyük teknoloji firmalarının Serbest Bölgelere yapmış olduğu doğrudan yatırımlar ile birlikte ülkemiz adına ileri teknolojinin transferi için imkan ve fırsat sağlanacaktır.

İhracatın geliştirilmesi: Serbest Bölgeler ülkemize doğrudan yatırımların çekilmesi ve bu doğrultuda ihracatımızın artırılması, istihdamın artırılması için araç kullanılabilecek yatırım havzaları niteliğinde olması

Tehditler

Siyasi istikrarsızlıklar: Serbest Bölgeler yatırım havzaları olması nedeni ile siyasi istikrarsızlıklardan, endişelerden ilk etkilenen alanların başında gelmektedirler. Bu nedenle siyasi istikrarsızlıklar Serbest Bölgeler için tehdit oluşturmaktadır.

Mevzuattaki olumsuz değişiklikler: Az sayıda yaşanılan olumsuz örnekler baz alınarak olumsuz olarak mevzuat değişiklikleri ve burada müktesep hakların korunmaması problemler Serbest Bölge'ler için tehdit oluşturmaktadır.

Ticaret yapılan ülkelerle yaşanan sorunlar: Serbest Bölgeler yoğun olarak ihracata odaklı faaliyet göstermesi nedeni ile ticaret yapmış olduğumuz ülkeler ile yaşanılan problemler Serbest Bölge'ler için tehdit oluşturmaktadır.

Avrupa Birliğine kesin giriş: Avrupa Birliği mevzuatı uyum sürecinde serbest bölge avantajlarını koruyacak şekilde konunun ele alınması durumunda yatırımcılar bundan olumsuz olarak etkilenecektir. Bu konuda hükümetimiz tarafından pazarlık unsuru olabilecek ortam yaratılabilir.

Kapasite Doluluğu: Tam kapasiteye yakın ve etkin çalışan bazı serbest bölgelerin fiziki alan açısından sınırlı olması nedeniyle genişleyememesi,

Çevre ülkelerdeki alternatif yatırım alanları: Balkanlarda ve Türki Cumhuriyetler 'de gelişen Serbest Bölgeler ve Organize Sanayi Bölgeleri ve bunların doğrudan yabancı yatırımcı çekmek konusunda sağladıkları imkânları genişletme çabaları ülkemiz ve dolayısı ile Serbest Bölgeler için tehdit oluşturmaktadır.

Güvenlik problemleri: Serbest Bölgeler yatırım yapmanın önemli kriterlerinden olan, ülkenin/bölgenin içerisinde bulunduğu güvenlik problemleri direk veya dolaylı olarak etkilenmektedirler. Buradaki tehdit kullanıcılar bir bölgeye sonrasında Ülkeye ve nihayetinde bir alana yatırım yapma kararı veya mevcut yatırımın durumu bölgenin içinde bulunduğu güvenlik riskleri nedeni ile iptal etme eğiliminde olmalarıdır. Bu kararı alma nedenleri olarak üretim ve sevkiyatta oluşabilecek aksaklıklar ve kayıplar, yönetici ve kalifiye personel istidadımda yaşanacak problemleri vb. sayabiliriz.

SWOT Sonucu:

Serbest Bölgelerin tekrar hareketli yatırım alanları haline gelebilmesi, ülkenin kalkınmaya ve ihracata daha fazla destek sağlayabilmesi için Serbest Bölgeler modelini aktif bir devlet politikası olarak yeniden ele alınması ve kullanılması gerekmektedir. Bu kapsamda SWOT analizinde detaylarına değinilen güçlü yönlerin korunması hatta daha da iyileştirilmesi, zayıf yönlerinin güçlendirilmesi, fırsatların değerlendirilmesi ve tehditlerin alınacak önlemler ile fırsata dönüştürülmesi gerekmektedir. Burada öncelikli olarak;

- ✓ Siyasi istikrar devam ettirilmesi, ticaret yaptığımız ülkeler ile sorunlarımızın ulusal menfaatlerimiz göz önünde bulundurularak müzakere ederek ortadan kaldırılması, güvenlik problemlerinin azaltılması,
- ✓ Dünyadaki başarılı Serbest bölge örneklerinin incelenmesi bunları iyi yönlerinin ülkemiz serbest bölgeleri için uygulanması,
- ✓ İhtiyaçlar doğrultusunda Serbest Bölgeler kanunda yapılacak kanun değişiklileri ile hizmet alanının genişletilmesi, kullanıcıların karşılaşmış olduğu problemler, bürokratik engeleler için mevzuat iyileştirmeleri ve diğer kanunlar ile uyumsuzlukların giderilmesinin sağlanması,
- ✓ Eşya giriş çıkışında karşılaşılan sorunlar azaltılması, kiralama veya geçici araç-gereç giriş, bakım-onarım vb. prosedürlerinin kolaylaştırılması,
- ✓ 2004 öncesinde olduğu gibi Serbest Bölgelerde alınan hizmetlerin vergi istisnası uygulanması,
- ✓ BKİ, İşletici ve diğer Hizmet sektörlerine de serbest bölgelerdeki yatırım teşviklerinden yararlanma imkanı getiren, aynı zamanda lojistik sektörüne muhtasar, gelir ve kurumlar vergisi istisnası tanınmasına yönelik düzenlemeler içeren Serbest Bölgeler Kanun Tasarısı'na dâhil edilmesi,
- ✓ BKİ ve İşletici firmaların daha iyi hizmet verebilmesi adına Serbest Bölgeler geliştirme fonunda desteklenmesi,
- ✓ Devlet ve özel sektöre denetiminin bir arada olduğu otonom bir denetim yapısının kurulduğu, denetimin firmaların üretimi veya ticareti aksatmayacak yöntemlerle yapıldığı bir yapı tesis edilmesi,

- ✓ Mevzuatlarda beyan esası dikkate alınarak iyileştirilmeler getirilmesi,
- ✓ OSB'lere tanınan hakların Serbest Bölgelere 'de tanınması (elektrik üretim ve satımı vb.),
- ✓ Serbest bölgelerle ilgili politikaların uzun vadeli politikalara dönüştürülmesi,

Önem arz etmektedir.

Bunun sonucunda Serbest Bölgeler, yatırımların, istihdamın ve iş hacminin artmasına zemin hazırlayarak ülke ekonomisindeki kalkınmaya doğrudan katkı sağlayacaktır.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Ülkemizde Ekonomi bakanlığı öncülüğünde uygulanan Genel Teşvik Sistemi, Yatırım Ajansları Teşvikleri, KOSGEB Teşvikleri, TUBİTAK vb. teşvik programlarının ve yukarıda detaylarına değinilen Serbest Bölge teşvik programlarının kapsamı oldukça geniş olmasına rağmen, yatırımcılar bu teşviklerin büyük bir bölümünden yeterli bilgiye sahip olmadıkları için yararlanamamaktadır. Bu kapsamlı teşvik sistemlerine kullanıcıların daha kolay ulaşabilmesi için yatırımcının devletten talep ettiği değil, belirlenen kraterlerin sağlanması durumunda sunulan bilgilendirme sistemi oluşturulmalıdır. Burada sistem akıllı bilişim teknolojileri ile desteklenebilir. Özel danışmanlık hizmet kuruluşlarının, özel sektörün, buradaki rolleri artırılabilir. Yatırımcılar teşvik havuzundan daha fazla yaralanabilmek için kendi iç kaynaklarını kullanmalı veya uzman danışmanlık hizmeti almalıdır. Unutulmamalıdır ki teşvik sistemlerindeki vergisel vb. teşvikler bir araç olup, amaç cari açığın kapatılması, bölgeler arası farkın azaltılması, nitelikli iş gücünün artırılması, gelişmiş altyapının sağlanması, ileri teknoloji üretim odaklı yatırımlar yaratılmasıdır.

Eksikleri olmakla birlikte, bu kadar geniş kapsamlı teşvik ve desteklere sahip serbest bölgeler hedef kitle olan yatırımcı ve girişimciler ile buluşamamaktadır. Burada birçok yatırımcı uygulanan teşvik ve destek sistemleri hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıklarını dolayısıyla bu teşviklerden yararlanamadıklarını ifade etmişlerdir. Sistemin daha çok yatırımcı ve girişimci ile buluşabilmesi için öngörülen iyileştirme fırsatları aşağıdaki gibidir;

Serbest Bölge Sistemi hakkında daha fazla yatırımcı ve girişimcinin faydalanabilmesi için bilinç ve farkındalığı artırıcı eğitim, tanıtım organizasyonları düzenlenmelidir.

Projeler kapsamında teşvik ve destek sistemleri danışmanlık şirketlerinin de desteklendiği, ödüllendirildiği bir sistem oluşturulmalıdır.

Ülkemizdeki teşvik sitemini ve dolayısı ile Serbest Bölgeleri daha etkin kılma adına tüm teşvik sistemlerinin tek bir web tabanlı portalda toplanması teşvik arayan şirketlerin tüm teşviklerden haberdar olmasını sağlayacaktır. Şu andaki gibi çok farlı kuruluş ve birimler tarafından yürütülen sistemde nerede ne var, hangi kuruluş hangi teşviği veriyor ve teşvik kimleri destekliyor sorularının cevaplarını bulmak kolay olmamaktadır. Akıllı bilişim sistemleri geliştirilmesi bu farkındalığı arttıracaktır. Suiistimalleri önleyici mekanizmalarını gözden geçirip denetleme fonksiyonunu akıllı teknolojiyi kullanarak yeniden hayata geçirmesi gerekmektedir.

Yine teşvik sistemlerinin etkin uygulanması için girişimcilere veya kurumsal yapılarda yöneticilere büyük sorumluluklar düşmektedir. Burada bahse konu olan yönetim hatalarından dolayı desteklenen projenin beklentileri karşılamaması veya başarısızlıkla sonuçlanma olasılığıdır. Teşvik sisteminde aktarılan kaynağın heba olmaması için yatırımcıların alacakları danışmanlık hizmetleri, eğitimler teşvik kapsamına dahil edilmelidir. Özellikle kurumların bilgi çağının gereklerine uygun olarak modern yönetim anlayışını, bilişim sistemleri ile destekleyerek merkezi yönetim anlayışının yerine tüm paydaşların yönetime dahil olduğu yönetişim anlayışını benimsemeleri ve kurumun tümüne yaymaları sağlanmalıdır.

Detaylı olarak değinilen en kapsamlı teşvik modellerinden biri olan, tahmini dünya ticaretin %10'ine yakının gerçekleştiği, ülkemizde 2015 yılı sonu itibari ile 20 milyar USD ticaret hacmi (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016d) ve doğrudan 62.000 kişinin istidam edildiği (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2016e) serbest bölgelerin önemi ve ağırlığı her geçen gün artmaktadır. Bu doğrultuda başta çok uluslu firmalar olmak üzere yatırımcılar rekabette bir adım öne geçebilmek, karlılıklarını artırmak adına serbest bölgeleri seçerek

istihdam yoğun yatırımlarını burada hayata geçirmektedirler. Muafiyetlerin yanı sıra başta iş gücü temini, lojistik avantaj gibi birçok motivasyon da önemli rol oynamaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki bölgelerin üretim ağırlıklı, gelişmekte olan ülkelerde ise ticaret ağırlıklı olduğu, Güney Kore ve Tayvan gibi Uzakdoğu ülkelerinin kalkınmalarında serbest bölgeler büyük rol oynamaktadır. (Diş Ticaret Dünyası /3 Türkiye'de Serbest Bölgeler, 2010)

Türkiye'deki serbest bölgeleri dünyadaki örnekleri ile kıyasladığımızda dünyadaki kadar avantaja sahip olmadığı ve yatırımcıların zaman zaman engeller ile karşılaştığı söylenebilir. Dünyada yeni nesil olarak adlandıracağımız serbest bölgeler doğa ile tam barışık, kendi enerjisi dönüştürülebilir enerji ile ürettiği ileri teknoloji ile donatılmış, üretim ve yatırım üstleri olma yolunda ilerliyor. Ülkemizde serbest bölgelerin yeni dönemde yatırım, yüksek katma değer ve verimlilik yaratan bir yapıya kavuşması, doğaya saygılı, ileri teknoloji ile desteklenmiş, bir yatırım cazibe merkezi olması fayda sağlayacaktır. Burada SWOT analizde detaylarına değinmiş olduğumuz güçlü yönlerin korunması hatta daha da iyileştirilmesi, zayıf yönlerinin güçlendirilmesi, fırsatların değerlendirilmesi ve tehditlerin alınacak önlemler ile fırsata dönüştürülmesi gerekmektedir.

Kalıcı ve nitelikli yabancı sermaye yatırımı, katma değeri yüksek üretim için vergisel nitelikli teşvik merkezli yaklaşım yerine;

- ✓ Nitelikli işgücü
- ✓ Gelişmiş altyapı
- ✓ Lojistik hizmetler
- ✓ Yatırımlara göre farklılaştırılmış teşvikler
- ✓ İleri teknoloji üretimi odaklı yatırımlar
- ✓ Yerel ekonomi ile stratejik olarak bağlı tedarik zinciri yönetimi
- ✓ Yatırım güvencesi
- ✓ Kolaylaştırılmış prosedürler geliştirilmelidir.

Gelecekte Serbest Bölgeler hem kapsamları genişlemiş, hem de daha fazla Özel Lojistik imkânlarla donatılmış, ihtisasa dayalı kümelenme alanları olması bekleniyor. Eğer bu tasarıya SWOT Analizinde değinilen yatırımcıların beklentileri de dahil edilirse sistemin daha güçlü bir yapıya kavuşması sağlanabilir. Bu da ülkemiz ekonomisine bugünden çok daha yararlı bir model ortaya koyabilecektir.

Kaynakça

3065 - Katma Değer Vergisi Kanunu. (tarih yok). Yayımlandığı Resmi Gazete : Tarih:02.6.1984 Sayı:18563. Aralık 2015 tarihinde http://www.gib.gov.tr/gibmevzuat adresinden alındı

ASB. (2016). Şubat 2016 tarihinde Avrupa Serbest Bölgesi BKİ: www.asb.com.tr adresinden alındı

Diş Ticaret Dünyası /3 Türkiye'de Serbest Bölgeler. (2010, Nisan 2010). Mayıs 2016 tarihinde İstanbul Ticaret Odası: http://www.ito.org.tr/itoyayin/0024911.pdf adresinden alındı

Gençyürek, L. (2004, Ekim 08). Serbest Bölgelerde Vergileme Esasları. Haziran 2016 tarihinde Alo Maliye: www.alomaliye.com/2004/10/08/serbest-bolgelerde-vergileme-esaslari/ adresinden alındı

Işık, İ., & Çabuk, M. (2007). Vergi, Muhasebe ve Dış Ticaret Uygulamaları Açısından Serbest Bölgeler. Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları.

Küçükarslan, Ö. (2001). Dış Ticarette Bankacılık ve Gümrük Prosedürü.

Resmi Gazete Tarih:03.04.2007 ve Sayı:26482. (tarih yok). 1 Seri No'Lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği.

Resmi Gazete Tarih:04.09.2004 ve Sayı:25573. (tarih yok). Kurumlar Vergisi Genel Tebliği (Seri No: 85).

Resmi Gazete Tarih:06.02.2004 ve Sayı:25365. (tarih yok). 5084 Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun.

Resmi Gazete Tarih:12.03.2009 ve Sayı:27167. (tarih yok). 3218 Sayılı Serbest Bölgeler Kanunu Genel Tebliği (Seri No: 1).

Resmi Gazete Tarih:22.04.2010 ve Sayı:27560. (2010, Nisan 22). Serbest Bölgeler Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik.

Resmi Gazete Tarih:24.02.2017 ve Sayı:29989. (tarih yok). 6772 Serbest Bölgeler Kanunu İle Bazi Kanun Ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapilmasina Dair Kanun.

Resmi Gazete Tarih:25.11.2008 ve Sayı: 27065. (tarih yok). 5810 Serbest Bölgeler Kanunu ile Gümrük Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun.

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2016a). Serbest Bölgelerimizin Sunduğu Avantajlar. Mart 2016 tarihinde T.C. Ekonomi Bakanlığı: http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-070958 adresinden alındı

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2016d). Serbest Bölgeler İtibariyle Yıllık Ticaret Hacimleri. Temmuz 2016 tarihinde http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-070996 adresinden alındı

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2016e). Serbest Bölgelerde İstihdam. Temmuz 2016 tarihinde http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-070997 adresinden alındı

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2016f). Serbest Bölge İstatistikleri. Haziran 2016 tarihinde www.ekonomi.gov.tr adresinden alındı

Turan, S. (2008, Mayıs 20). Kullanılmak veya Tüketilmek Üzere Serbest Bölgelere Gönderilen Mallarda KDV Uygulaması. Alo Maliye: http://www.alomaliye.com/2008/05/20/kullanilmak-veya-tuketilmek-uzere-serbest-bolgelere-gonderilen-mallarda-kdv-uygulamasi/ adresinden alınmıştır

TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri. (2016, Haziran). Temmuz 2016 tarihinde www.tuik.gov.tr adresinden alındı

Çalışanların Nepotizm Algısının İçsel Motivasyon Düzeyleri Üzerine Etkisi

Arş. Gör. Akın ABUL[1] **Doç Dr. Ali Şükrü ÇETİNKAYA[2]**

[1]Selçuk Üniversitesi / İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, akinabul@selcuk.edu.tr

[2]Selçuk Üniversitesi / İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret Bölümü, alisukru@outlook.com

Özet: Hem kamu sektöründe hem de özel sektörde karşılaşılan nepotizm, varlığı bilinen fakat işletmecilik alanında bilimsel araştırmalara pek fazla konu edilmeyen bir kavramdır. Genel olarak ele alındığında nepotizmin ülke gelişmişliği, kültürel yozlaşma, ekonomik yapının zayıflaması, yolsuzluklar gibi makro düzeyde etkileri olabilmektedir. Örgüt bazında bakıldığı zaman bu uygulamanın özellikle çalışanlar açısından çeşitli olumsuzluklara sebep olduğu görülebilmektedir. Çalışanlarda motivasyon düşüklüğünün bu olumsuzluklar arasında yer alabileceği öngörülmektedir. Örgütlerin ayakta kalabilmeleri ve sürdürülebilirliğini sağlamalarında çalışanlar önemli rol oynamaktadır. Bu nedenle işletmelerin hedeflerini gerçekleştirebilmeleri özellikle içsel yönden motive edilmiş çalışanlarla mümkündür. Buradan hareketle çalışmada "çalışanların nepotizm algısı içsel motivasyon düzeylerini etkiler mi?" temel araştırma sorusuna yanıt aranmaktadır. Bu çalışmayla çalışanların nepotizm algısının içsel motivasyon düzeyleri üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Çalışma ampirik bir araştırma niteliğindedir. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Konya ilinde faaliyet gösteren sanayi işletmeleri araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Dağıtılan 200 anketten analizde kullanılmaya uygun 153 geçerli anket elde edilmiştir. Veri analizleri sonucunda çalışanların nepotizm algısı ve terfide ve işlemde kayırmacılık algısı ile içsel motivasyon düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. İşe alım sürecinde kayırmacılık algısı ile içsel motivasyon düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Nepotizm, İçsel Motivasyon, Sanayi İşletmeleri

GİRİŞ

Gelişmekte olan ve geri kalmış ülkelerin çoğunlukla karşı karşıya kaldığı ve halen de karşılaşmaya devam ettiği en önemli sorunlardan biri kayırmacılıktır. Kronizm ve partizanlık gibi kayırmacılık türlerinden biri olan nepotizm işe alım sürecinde bir kişinin niteliklerine veya liyakat ilkelerine bakılmaksızın akrabalık ilişkilerinin dikkate alınarak istihdam edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Olumlu tarafları sınırlı olmakla birlikte daha çok olumsuz bir kavram olarak algılanmaktadır. Bu olumsuzluklar çalışanları çeşitli şekillerde etkilemekte ve motivasyon düşüklüğünün bu olumsuzlukların kayda değer etkilerinden bir tanesi olduğu düşünülmektedir.

İşletmelerin ayakta kalmasını ve sürdürülebilirliğini sağlayan çalışanlarıdır. Bu nedenle işletmelerin hedeflerini gerçekleştirebilmeleri motive edilmiş çalışanlarla mümkündür. Motivasyon çalışanların verimliliğini ve üretkenliğini arttırmaktadır. Günümüzde motivasyon hem çalışanlar hem de örgütler açısından önemli bir olgudur. Motivasyonun kaynağını içsel ve dışsal unsurlar oluşturmaktadır. Dışsal motivasyon için dışarıdan bir etkiye ihtiyaç varken içsel motivasyonda kişi kendisini motive etmektedir.

Nepotizm ile göreve gelen bireyler niteliklerine, başarılarına, eğitim düzeylerine veya yeteneklerine göre değil eş-dost, yakın akraba veya arkadaş ilişkileri esas alınarak istihdam edilmektedir. Nepotizm hemen hemen her sektörde ve kurumda görülebilmektedir. Nepotizm hem özel sektör hem de kamu sektöründe görülebilmektedir. İşletme veya kurum bazında bakıldığı zaman bu uygulamaların çeşitli olumsuzluklara sebep olduğu görülebilmektedir. Fakat genel olarak ele alındığında bu durumun ülke gelişmişliği, kültürel yozlaşma, ekonomik yapının zayıflaması, yolsuzluklar gibi makro düzeyde etkileri olabilmektedir. Yukarıda belirtilen öneminden dolayı nepotizm konusu ele alınmış ve bu uygulama sonucunda olası muhtemel bir davranış olarak içsel motivasyon düzeyine etkisi incelenmiştir.

Bu araştırmayla çalışanların nepotizm algısı ile içsel motivasyon düzeyleri arasındaki ilişkinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu bağlamda çalışmanın teorik bölümünde nepotizm ve içsel motivasyon kavramları ele alınırken, uygulama kısmında ampirik bir çalışma yapılmış ve sonuçlar ortaya konulmuştur. Sonuç bölümünde ise araştırma bulgularının yorumu ve bazı öneriler sunulmuştur.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Nepotizm

Nepotizmin en geniş kapsamlı hali kayırmacılıktır ve kayırmacılık bünyesinde nepotizmle birlikte kronizm (partizanlık), favorizm, tribalizm ve patronaj gibi kavramları da bulundurmaktadır. Bu nedenle nepotizm ve kayırmacılık kavramlarının birbirinin yerine kullanılması doğru bir yaklaşım değildir (Asunakutlu ve Avcı, 2010: 96). Nepotizm akrabalık bağı bulunanların kayırılması; favorizm eş-dost veya arkadaşlık ilişkisi olanların kayırılması (Büte, 2011: 137); tribalizm aynı aşiret veya kabileden olan kişilerin kayırılması; kronizm ilk olarak arkadaş edinme isteği olarak tanımlanırken (Keleş vd., 2011: 10) politikada kullanmaya başlanılmasıyla aynı siyasi düşüncede olan kişilerin kayırılması ve patronaj ise iktidara gelen partinin mevcut üst düzey bürokratları görevinden alarak yerine kendi yandaşlarını getirmesi olarak tanımlanmaktadır (Kurt ve Doğramacı, 2014: 83). Yozlaşmanın en önemli nedenlerinden olan bu tür etik dışı davranışların ortak özelliği liyakat ilkesinin göz ardı edilmesidir (Çelik ve Erdem, 2012: 24). Kronizm, favorizm, nepotizm, tribalizm ve patronaj gibi kayırmacılık türleri yabancı literatürden Türkçe'ye geçmiştir. Bu nedenle bu kavramların kullanımında çeşitli farklılıklar görülebilmektedir. Örnek olarak eş-dost kayırmacılığı yabancı literatürde favorizm olarak kullanılırken bizde kronizm olarak kullanılmaktadır. Nepotizm her iki literatürde aynı anlamda kullanılmakta olup akraba kayırmacılığı anlamına gelmektedir (Kurt ve Doğramacı, 2014: 83).

Nepotizm kavramının kökeni Latince'deki "nepos" kelimesinden türemekte ve yeğen anlamına gelmektedir. Bu kavram İngilizce'deki "nephew" kelimesiyle aynı anlama gelmektedir (Abdalla vd., 1998: 555; Araslı ve Tümer, 2008). Nepotizmin tarihi çok eskiye dayanmaktadır. Nepotizm kavramının olumsuz olarak lanse edilmesi Rönesans dönemine dayanmaktadır. Bu dönemde Papaların yeğenleri için üst düzey işler bulma eğiliminde oldukları görülmektedir. Çünkü yeni seçilen papalar, kendilerini karşı düzenlenebilecek olası bir komplo ve suikasta karşı korunmak için, yüksek mevkilere kendi çocukları olmadığından kardeşlerini yahut yeğenlerini atıyorlardı (Vveinhardt ve Petrauskaitė, 2013a). Kayırmacılık kavramının başlangıç noktasını 1828 yılında ABD başkanı olan General Jackson tarafından kamuya memur alımında yapmış olduğu uygulamalar oluşturmuştur (Büte, 2011: 136-137). Kayırmacılık kavramı varlığı bilinen fakat pek fazla araştırma konusu yapılmayan bir kavramdır. Nepotizm konusunu ele alan kitaplar çok az sayıdadır. Nepotizm kavramı genelde kitaplarda pek fazla yer almaz, yer alsa bile çok kısa bir şekilde anlatılmaktadır (Kragh, 2012: 248).

Nepotizm kavramı Türkçe' ye "akraba ve yakın arkadaşları kayırma" olarak çevrilmiştir (TDK, 2015). Nepotizm kavramıyla ilgili literatürde 30'dan fazla tanımlama yapılmıştır. Özler ve arkadaşlarına (2007: 438) göre nepotizm "bir kimsenin beceri, kabiliyet, başarı ve eğitim düzeyi gibi işin gerektirdiği niteliklere sahip olmaksızın sadece akrabalık ilişkileri esas alınarak istihdam edilmesi veya terfi edilmesi" şeklinde tanımlanmaktadır. En geniş tanımıyla nepotizm aile ilişkileri ile ilgili olup örgütsel etkinliği etkileyen bir dizi gerçek veya algılanan bireysel, grupsal veya örgütsel düzeydeki ayrıcalıklı davranışlardır. Nepotizmin algılanan adalet, bireysel ve grup performansı, liderlik performansı, güven, bağlılık, hukuki işlemler, iş aile çatışması ve iş yapma maliyetine etkisi olduğundan dolayı örgütsel etkinliği doğrudan etkilemektedir (Jones, 2012: 256). Nepotizm, bir kişinin kariyer basamaklarında yukarıya çıkmasının bilgi, deneyim, hizmet ve gelişimine bakılmaksızın koruyucu bir güç sayesinde olduğu durumlarda karşımıza çıkmaktadır (Safina, 2015: 631). "Kin selection" veya akraba kayırmacılığı içgüdüseldir ve de insan doğasının bir parçasıdır. Fakat nepotizm tam olarak bu durumla ifade edilmeyip rasyonel ve bilinçli bir davranıştır (Özler vd., 2007: 437-438).

Nepotizm uygulamalarına hem kamu sektöründe hem de özel sektörde rastlamak mümkündür. Nepotizm çoğunlukla gelişmekte olan ve geri kalmış ülkelerde görülmektedir. Ortadoğu, Afrika ve Güney Amerika ülkelerinde nepotizm örnekleri mevcuttur. Bu ülkelerde nepotizm doğal karşılanmaktadır (Rowshan vd., 2015: 190). Gelişmekte olan veya gelişmemiş ülkelerde nepotizm bir kültür olarak benimsenirken gelişmiş ülkelerde bunu önlemeye yönelik çeşitli yasal düzenlemeler yapılmıştır. Yine literatürde yapılan çalışmalar da bunu destekler niteliktedir. Sadozai ve arkadaşları (2012) yapmış olduğu çalışmada kayırmacılığın Pakistan kültüründe yaygın bir uygulama olduğu; nepotizm, favorizm ve kronizm gibi kayırmacılık türlerinin iş tatminini olumsuz etkilediği sonucuna varmışlardır.

Nepotizmin insan kaynakları uygulamalarına negatif etkisi vardır. Ayrıca örgütsel adalet algısına zarar vermekte, motivasyonu azaltmakta ve eski çalışanlarla bu şekilde işe yeni alınanlar arasında çatışma yaşanmasına sebep olmaktadır (Araslı ve Tümer, 2008: 1239). Nepotizm insan kaynakları yönetimi (İKY) uygulamalarının bağımsızlığına gölge düşürmekte ve profesyonel bir İKY ile bağdaşmamaktadır (Karacaoğlu ve Yörük, 2012: 46). Safina (2015: 632-633) yapmış olduğu çalışmada favorizm ve nepotizmi birlikte ele almış ve sebep olabilecekleri olumsuzlukları; çalışanlarda moral düşüklüğü, kendine olan inancının kaybolması, toplumsal yabancılaşma, örgüt içinde gereksiz olma hissi, sürekli korku ve olumsuz düşünme, terfi işlemlerinden umutsuz olma, verimsiz insan kaynakları politikaları, rekabet eksikliği, ayrıcalıklı olanların sorumsuz davranışları ve örgütün ekonomik güvenliğini tehlikeye atan kontrolsüz davranışları, takım çalışmasının sekteye uğraması, zayıf örgüt kültürü, yönetimsel kararlarda ayrıcalıklı olanların kendi düşüncelerini empoze etmeye çalışması olarak sıralamıştır.

Nepotizm kavramı genelde olumsuz düşünceler çağrıştırmasına rağmen olumlu yönlerinin olduğunu savunan araştırmacılar da mevcuttur. Bellow (2003) bunlardan biridir. "Nepotizme Övgü" isimli bir eseri kaleme almış ve şirketlerin kurumsallaşmasında nepotizmin önemli bir yeri olduğunu savunmakla beraber eserin odak noktasını çalışanlardan ziyade işletmelerin sürekliliği oluşturmuştur. Nepotizmin sağladığı yararlar daha çok aile işletmelerinde gözlemlenmektedir. Daily ve Reuschling (1980) yapmış oldukları çalışmada nepotizmle işe alınan kişinin örgüte rastgele seçilen kişilerden daha etkili bir katılım gösterme, kendini daha fazla adama ve aile ortamını oluşturmaya katkı sağlaması gibi olumlu özelliklerinden bahsetmişlerdir (Abdalla vd., 1994). Aile işletmelerinde nepotizmle istihdam edilen kişi işletmeyi sahiplenir daha çok özveride bulunur. Aile işletmesinin başında bulunan aileden olan yöneticiler başka işletmelere transfer olmak istemezler (İyiişleroğlu, 2006: 47).

Nepotizm, favorizm ve kronizm uygulamalarını minimize etmek veya tamamen engellemek için gelişmiş ülkelerdeki uygulamalar göz önünde bulundurularak çeşitli yasal düzenlemeler devlet tarafından yapılmalıdır (Araslı ve Tümer, 2008: 1248). Yine bu olumsuzlukların giderilmesinde örgütte kayırmacılığın olmadığına çalışanların inandırılması önem arz etmektedir. Bunun için örgütün her kademesine belli standartlar getirilerek yapılan tüm işlemler şeffaflık ilkesi çerçevesinde yapılmalıdır (Çelik ve Erdem, 2012: 29). Gerekli olduğu durumlarda nepotizm veya kayırmacılığın engellenmesi hususunda profesyonel danışmanlık şirketlerinden yardım alınabilir (Karacaoğlu ve Yörük, 2012: 60).

1.2. İçsel Motivasyon

Motivasyon "kişilerin belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere kendi arzu ve istekleri ile davranmaları ve bu yönde çaba göstermeleri" şeklinde tanımlanmaktadır (Koçel, 2013: 619). Başka bir tanıma göre motivasyon "bir hedefe ulaşma doğrultusunda gayrete ilişkin yoğunluk, istikamet ve kararlılık" olarak tanımlanmıştır (Robbins ve Judge, 2013: 204). Motivasyonun kaynağına ilişkin çeşitli sınıflandırmalar yapılmıştır. Bu sınıflandırmalardan birini, kişinin kendi güdülerine dayalı olarak motive edilmesini öngören içsel motivasyon ve dışarıdan gelecek teşviklerle motive edilmesini öngören dışsal motivasyon oluşturmaktadır (Özdaşlı ve Akman, 2012: 74).

Nohria ve arkadaşları (2008: 80) içsel motivasyon faktörlerinin; başarma güdüsü, bağlılık güdüsü, anlama-kavrama güdüsü ve savunma güdüsünden oluştuğunu ifade etmişlerdir. İçsel motivasyon, işin ilgi çekici ve tatmin edici olmasından dolayı kişinin öncelikle kendi iyiliği için çalışması olarak tanımlanmıştır (Achakul ve Yolles, 2013: 197). İçsel motivasyonu yüksek olan bir çalışan işi baskı, uyarıcı veya ödül gibi dış etkilerden ziyade işten zevk ve keyif aldığı için yapmaktadır (Yau vd., 2011: 64). İçsel motivasyon bir kişinin öğrenme ve özümsemeye yönelik doğal eğilimini yansıtmaktadır (Constanta ve Madela, 2011: 672). Özdaşlı ve Akman (2012: 75) bir benzetmede bulunarak içsel motivasyonu yapılan işin içeriğine yani işin kendisine, dışsal motivasyonu ise işin bağlamına yani bir diğer deyişle işin çevresine benzetmektedir. Başarmak ve sorumluluk gibi faktörler işin içeriğini oluştururken; ücret, terfi gibi faktörler işin çevresini oluşturmaktadır. Dışsal motivasyon örgüte dayalıyken içsel motivasyonda herhangi bir dışsal etkiye gerek olmadan çalışanın işin kendisi tarafından motive olmasıdır.

İçsel motivasyon kişinin çalıştığı örgüte karşı bir aidiyet hissetmesinde önemli rol oynamaktadır. Çalıştığı örgüt ile kendini bütünleştiremeyen çalışanın motive olması pek mümkün olamamaktadır (Argon ve

Ertürk, 2013: 162). İçsel motivasyonun sağlanmasında otonomi önemli bir etkendir (Niemiec vd., 2010: 178). İçsel motivasyonu yüksek olan çalışanlar işlerinde daha kalıcı ve yaptıkları işe daha ilgili ve çalışanların iş kaliteleri daha yüksek seviyelerdedir. Öte yandan içsel motivasyon düzeyi düşük çalışanlarda işe olan ilgi azalabilir ve yaptıkları iş anlamsız gelebilir (Dysvik ve Kuvaas, 2011: 370).

1.3. Nepotizm Algısı ve İçsel Motivasyon İlişkisi

Yabancı literatürde nepotizm kavramının daha çok belli bir tanımının oluşturulması, olumlu ve olumsuz yönlerinin tespit edilmesi üzerinde durulmuştur. Yerel literatürde ise nepotizm kavramı daha çok aile işletmelerine yönelik olarak ele alınmış ve incelenmiştir. Keleş ve arkadaşları (2011) nepotizm, favorizm ve kronizmin Türkiye'deki aile şirketlerinde örgütsel güven üzerindeki etkisini araştırmıştır. Araştırma sonucunda nepotizm, favorizm ve kronizmin örgütsel güven üzerinde negatif bir etkisi olduğu ve örgüte duyulan güveni azalttığı tespit edilmiştir. Asunakutlu ve Avcı (2010) nepotizm algısı ile iş tatmini arasındaki ilişkiyi aile işletmelerinde ölçmüştür. Yapılan araştırma sonucunda nepotizm algısının; terfide kayırmacılık, işlem kayırmacılığı ve işe alma sürecine ilişkin kayırmacılık alt boyutlarından oluştuğu belirlenmiştir. Sonuç olarak nepotizm algısı ile iş tatmini arasında negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Yerel ve yabancı literatüre bakıldığında nepotizm kavramı ile ilgili çeşitli araştırmalar yapılmış ve nepotizm kavramı çeşitli kavramlarla ilişkilendirilmiştir. Rowshan ve arkadaşları (2015) nepotizmin çalışan performansı üzerindeki etkisini ölçmüşlerdir. Araştırma sonucunda nepotizmin çalışan performansı üzerinde negatif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Vveinhardt ve Petrauskaitė (2013b) nepotizm ile örgüt kültürü arasındaki ilişkiyi incelemiş ve nepotizmin örgüt kültürü üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna varmışlardır.

Büte (2011) Türk kamu bankalarında kayırmacılık ile çalışan davranışları ve insan kaynakları uygulamaları arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Araştırma sonucunda nepotizm ve kronizmin çalışanlar üzerinde olumsuz etkiler oluşturduğu tespit edilmiştir. Bu olumsuz etkilerden biri de çalışanların motivasyonunun negatif yönde etkilenmesidir. Karaköse (2014) doktorlar üzerinde yaptığı araştırmada kayırmacılık ile motivasyon arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Doğrudan çalışanların nepotizm algısı ve içsel motivasyon arasındaki ilişkisini ölçen herhangi bir çalışmaya rastlanılamamıştır.

2. TEORİK MODEL VE HİPOTEZLER

Bu çalışmada çalışanların nepotizm algısı içsel motivasyon düzeylerini etkiler mi sorusuna yanıt aranmaktadır. Nepotizm algısı olumsuz bir kavram olarak anılmakta ve çeşitli olumsuzluklara sebep olmaktadır. İçsel motivasyon düzeyinin negatif yönde etkilenmesinin de bu olumsuzluklar içerisinde yer aldığı düşünülmektedir. Bu amaçla aşağıdaki teorik model oluşturulmuştur.

Bu kapsamda araştırmanın ana hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur:

H_1: İşletmelerde çalışanların nepotizm algısı içsel motivasyon düzeylerini etkiler.

H_{1a}: İşletmelerde çalışanların terfide ve işlemde kayırmacılık algısı içsel motivasyon düzeylerini etkiler.

H_{1b}: İşletmelerde çalışanların işe alım sürecinde kayırmacılık algısı içsel motivasyon düzeylerini etkiler.

Çalışanlarda nepotizm algısı çeşitli olumsuzluklara yol açmaktadır. İçsel motivasyon düzeyinin azalmasının da bu olumsuz sonuçlardan biri olduğu düşünülmektedir. Yine literatürde yapılan çalışmalar da buna paralellik göstermektedir. Büte (2011) tarafından yapılan çalışmada çalışanların nepotizm algısı arttıkça motivasyon düzeylerinin azaldığı sonucuna varılmıştır. Karaköse'nin (2014: 248) yaptığı araştırmada

kayırmacılığın sonuçları nelerdir sorusuna katılımcıların büyük çoğunluğu motivasyon düşüklüğü cevabını vermişlerdir.

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

3.1. Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın konusunu çalışanlardaki nepotizm algısının içsel motivasyon düzeylerine olan etkisi oluşturmaktadır. Buradan hareketle nepotizm ve içsel motivasyon kavramlarına teorik olarak yer verilmiş ve bu iki kavram arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amacıyla ampirik bir çalışma yapılmıştır.

Örgütlerin en önemli unsurunu insan kaynakları oluşturmaktadır. Örgütler motive edilmiş çalışanlarla başarıya ulaşmaktadır. Bu nedenle motivasyon kavramı örgütlerde önemli bir kavram haline gelmiştir. Çalışanlar çeşitli şekilde motive olmakla beraber motivasyon kaynağını içsel ve dışsal faktörler oluşturmaktadır. Çalışan motivasyonunu arttıran faktörlerin yanında motivasyonu düşüren faktörler de söz konusudur. Nepotizm kavramı insan kaynakları yönetimi alanına yönelik olup son yıllarda araştırma konusu edilen söz konusu faktörlerden biridir. Nepotizm kavramı çalışanlar tarafından olumsuz bir kavram olarak algılanmakta ve nepotizmin çalışanların içsel motivasyon düzeylerini azalttığı düşünülmektedir. Bu sebeple çalışanlarda nepotizm algısı ve içsel motivasyon düzeyleri arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Yapılan bu çalışma ile nepotizm algısı ile içsel motivasyon düzeyi arasındaki ilişkinin ortaya konularak hem ilgili literatüre katkı sağlayacağı hem de örgütlerin insan kaynakları politikalarında kullanılması açısından faydalı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca yöneticilere çalışanlarının motivasyon düzeylerini yükseltmesi noktasında yol göstermesi öngörülmektedir.

3.2. Veri Toplama Aracı ve Ölçekler

Çalışma ampirik bir araştırma niteliğindedir. Veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Ankette yazında ileri sürülmüş, geçerliliği ve güvenirliği ispatlanmış ölçeklerden yararlanılmıştır. Anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm çalışanların nepotizm algısını ölçmeye yönelik ifadelerden, ikinci bölüm çalışanların içsel motivasyon düzeylerini ölçmeye yönelik ifadelerden ve üçüncü bölüm demografik bilgilerden oluşmaktadır.

Nepotizm algısını ölçmeye yönelik olarak Ford ve McLaughin (1985) ve Abdalla vd. (1998) tarafından insan kaynakları yöneticilerine yönelik geliştirilen ancak Asunakutlu ve Avcı (2010) tarafından işgörenlere yönelik olarak uyarlanan terfide kayırmacılık, işlem kayırmacılığı ve işe alma sürecinde kayırmacılık boyutlarının yer aldığı ölçek kullanılmıştır. Nepotizm ölçeğindeki ifadeler “1=kesinlikle katılmıyorum” ve “5=kesinlikle katılıyorum” şeklinde sıralanmış 5’li likert ölçeği niteliğinde oluşturulmuştur. Nepotizm ölçeği Cronbach’s Alpha değeri α= .92 hesaplanmış ve bu sonuca göre ölçekte ifadeler arasında iç tutarlılığın (güvenirliğin) sağlandığı görülmüştür.

İçsel motivasyon düzeyini ölçmek için Mottaz (1985)’ın motivasyon modeli esas alınarak Dündar vd. (2007) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. İçsel motivasyon ölçeğindeki ifadeler “1=kesinlikle katılmıyorum” ve “5=kesinlikle katılıyorum” şeklinde sıralanmış 5’li likert ölçeği niteliğinde oluşturulmuştur. İçsel motivasyon ölçeği Cronbach’s Alpha değeri α= .89 hesaplanmış ve bu sonuca göre ölçekte ifadeler arasında iç tutarlılığın (güvenirliğin) sağlandığı görülmüştür.

Demografik bilgileri ölçmeye yönelik cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim durumu, işletme çalışma süresi, çalışılan bölüm, işletmedeki konum, işletme faaliyet süresi, işletme toplam çalışan sayısı, faaliyette bulunulan sektör ve işletmenin yasal statüsü sorulmuştur.

3.3. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Konya il merkezinde faaliyet gösteren sanayi işletmelerinin çalışanları oluşturmaktadır. Zaman ve maliyet açısından daha kolay ulaşılabilir olmasından dolayı Konya il merkezi araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini bu işletmelerde çalışan ve tesadüfi seçilmiş işgörenler oluşturmaktadır. Bu çerçevede basit rasgele örnekleme yöntemi ile 200 anket dağıtılmıştır. Analizlere dâhil edilen anket sayısı 153 olup, geri dönüş oranı %76'dır. Değişken başına düşen anket sayısı dikkate alındığında mevcut anket sayısının evreni temsil etmede kabul edilebilir düzeyde olduğu söylenebilir.

3.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma öncelikle ankete katılan çalışanların kişisel beyanlarıyla sınırlıdır. Araştırmanın örneklemini oluşturan sanayi işletmeleri de araştırmanın bir diğer sınırlılığıdır. Son olarak araştırma Konya il merkeziyle sınırlıdır. Çalışmanın sadece Konya il merkezindeki sanayi işletmelerinde gerçekleştirilmiş olması çalışma sonucunda elde edilecek verilerin genelleştirilmesi açısından sınırlılık oluşturmaktadır.

Nepotizm ile ilgili araştırmaların az olması bu nedenle literatürde konu ile ilgili fazla çalışma olmaması gibi sınırlılıklar da çalışma kapsamında karşılaşılan diğer zorluklardır. Nepotizmin göreceli bir kavram olması; herhangi bir organizasyonda varlığı rahatlıkla hissedilse bile organizasyonun üyeleri tarafından kolaylıkla dillendirilememesi, gerçekleştirilen çalışma açısından diğer bir önemli kısıttır.

3.5. Geçerlilik ve Pilot Uygulama

Araştırmaya ilişkin pilot uygulama, çalışmanın uygulama bölümünde kullanılacak olan ölçeklerin cevaplayanlar tarafından anlaşılabilir olduğunun teyit edilmesi ve faktör yapılarıyla, güvenilirlik düzeylerinin test edilmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Böylece anketteki muhtemel hataların düzeltilme şansı olacaktır.

İlk olarak anket ile ilgili görüşleri alınmak üzere öncelikle alanında uzman 5 kişiden anketin incelenmesi istenmiştir. Bu uygulama ile anket sorularıyla ilgili veya anket tasarımı ile ilgili herhangi bir problemin olup olmadığı, varsa ne tür düzeltmeler yapılabileceği ile ilgili görüşleri alınmıştır. Bu görüşler doğrultusunda gerekli düzenlemeler yapılmış ve anketin son hali oluşturulmuştur.

İkinci adımda pilot uygulama için ayrı zamanda rassal olarak 30 kişi seçilmiş ve ön çalışma bunlar üzerinde yapılmıştır. Ayrıca grup ile anket ifadeleri üzerine görüşme yapılmış ve fikirleri alınmıştır. Tüm bu aşamalar sonucunda anket hatalardan arındırılmış ve uygulanabilir hale getirilmiştir.

4. VERİ ANALİZİ VE BULGULAR

Bu bölüm başlığı altında değerlendirme kapsamına alınan anketlerin SPSS istatistik analiz programı aracılığıyla yapılan analizlerine, ortaya çıkan bulgulara ve bu bulguların değerlendirilmesine yer verilmiştir.

4.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan çalışanların ve işletmelerin demografik bilgilerine ilişkin genel analiz sonuçlarına aşağıda yer alan Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1. Demografik Bulgular (n = 153)

		Frekans	Oran (%)
Cinsiyet	Erkek	138	90,2
	Kadın	13	8,5
	Cevapsız	2	1,3
	Toplam	153	100
Medeni Durum	Evli	92	60,1
	Bekâr	37	24,2

	Cevapsız	24	15,7
	Toplam	153	100
Yaş	18-24 arası	36	23,5
	25-35 arası	74	48,4
	36-49 arası	33	21,6
	50-65 arası	8	5,2
	Cevapsız	2	1,3
	Toplam	153	100
Eğitim Düzeyi	İlkokul	33	21,6
	Ortaokul	31	20,3
	Lise	24	15,7
	Meslek Lisesi	13	8,5
	Önlisans	8	5,2
	Lisans	40	26,1
	Yüksek Lisans	3	2
	Cevapsız	1	0,7
	Toplam	153	100
Çalışma Yılı	1 yıldan az	21	13,7
	1-3 yıl	75	49
	4-6 yıl	33	21,6
	7-9 yıl	5	3,3
	10-15 yıl	10	6,5
	16-20 yıl	3	2
	20 yıl ve üzeri	2	1,3
	Cevapsız	4	2,6
	Toplam	153	100
Çalışılan Bölüm	Isıcam	9	5,9
	Cam Kesim	8	5,3
	Kalıphane	8	5,3
	CNC	7	4,6
	Lamine	7	4,6
	Temper	6	4
	Kalite Kontrol	5	3,3
	Diğer	48	31,1
	Cevapsız	55	35,9
	Toplam	153	100
İşletme İçindeki Konum	Şef/Supervisor/Formen/Ustabaşı	11	7,2
	Bölüm veya Birim Müdürü/Müdür Yrd.	10	6,5
	İşgören/Çalışan	101	66
	Cevapsız	31	20,3
	Toplam	153	100
İşletme Faaliyet Süresi	1 yıldan az	5	3,3
	1-3 yıl	45	29,4
	4-6 yıl	12	7,8
	7-9 yıl	1	0,7
	10-15 yıl	3	2
	16-20 yıl	5	3,3
	20 yıl ve üzeri	41	26,8
	Cevapsız	41	26,8
	Toplam	153	100
Çalışan Sayısı	50-99	2	1,3

	100-249	108	70,6
	Cevapsız	43	28,1
	Toplam	153	100
Faaliyette Bulunulan Sektör	Cam	35	22,9
	Otomotiv	32	21
	İnşaat	11	7,2
	Diğer	5	3,3
	Cevapsız	70	45,8
	Toplam	153	100
Yasal Statü	Anonim Şirket	62	40,5
	Limited Şirket	51	33,3
	Cevapsız	40	26,1
	Toplam	153	100

Araştırmaya katılan çalışanların %90,2'sini erkek; %60,1'i evli olanlar oluşturmakta; %48,4'ü 25-35 yaş aralığında yer almakta; %26,1'i lisans, %21,6'sı ilkokul ve %20,3'ü ortaokul mezunu; %49'unun çalışma yılı 1-3 yıl arasında yer almaktadır. Çalışılan bölümler %5,9 ısıcam, %5,3 cam kesim, %5,3 kalıphane, %4,6 CNC, %4,6 lamine, %4 temper ve %3,3'ü kalite kontrol olarak sıralanabilir. Araştırmaya katılanların %66'sını çalışanlar oluşturmaktadır.

İşletmelerin, faaliyet yılı olarak %29,4'ü 1-3 yıl, %26,8'i 20 yıl ve üzeri aralığında yer almakta; %70,6'sı 100-249 arasında çalışana sahip; %22,9'u cam, %21'i otomotiv sektöründe faaliyet göstermekte; %40,5'inin yasal statüsü anonim şirket ve %33,3'ü limited şirkettir.

4.2. Faktör Analizi

Nepotizmin boyutlarını kontrol etmek ve araştırma örneklemi bağlamında bir farklılık olup olmadığını belirlemek için açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır (Tablo 2). Açıklayıcı faktör analizinde örneklemenin sayısının yeterliliğini gösteren Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değerinin ,896 olarak belirlendiği ve bunun da 0,80'in üzerinde olduğu (Kaiser, 1974) görülmüştür. KMO değerinin 0,80 den daha yüksek çıkması, aynı zamanda değişkenlerin birbiri ile ilişkili olduğunu ve ortak faktörleri paylaştığını göstermektedir. Korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığı hipotezini test eden Bartlett's Test of Sphericity sonucu istatistik olarak anlamlı $\chi 2$ sonucu ortaya koymuş (χ=833,276, df=66, Sig< 000) ve faktör analizinin değişkenlere uygulanabileceği görülmüştür.

Açıklayıcı faktör analizi, yazından farklı olarak nepotizm algısının terfide ve işlemde kayırmacılık ve işe alım sürecinde kayırmacılık şeklinde iki boyutta incelenebileceğini ortaya koymuştur. Terfide ve işlemde kayırmacılık bileşeni 6,08 değerle en yüksek özdeğere (eigen value) sahiptir ve açıklanan toplam varyansın %50,66'sını temsil etmektedir. İşe alım sürecinde kayırmacılık ise 1,20 özdeğere sahiptir ve açıklanan toplam varyansın %10,01'ini temsil etmektedir. Her iki bileşen toplam varyansın %60,67'sini temsil etmektedir. Açıklayıcı faktör analizinde "işletmemizde çalışanların terfi ettirilmesinde işin gerektirdiği nitelikler dışındaki faktörler ön planda tutulmaktadır" maddesi, nepotizm boyutlarının her ikisi için de yüksek oranlı faktör yüküne sahip oldukları için analize dâhil edilmemiştir.

Tablo 2. Açıklayıcı Faktör Analizi

	Bileşenler	
	Terfide ve İşlemde Kayırmacılık	İşe Alım Sürecinde Kayırmacılık
İşletmemizde yöneticilerin tanıdığı olan çalışanlardan çekinirim.	,852	
İşletmemizde alt ve orta kademedeki yöneticiler, tanıdığı olan çalışanlara daha farklı davranmaktadır.	,767	
İşletmemizde yönetim kadrosunda tanıdığı olan çalışanlar, diğer çalışanlardan itibar görmektedir.	,711	
İşletmemizde yetki devri söz konusu olduğunda yöneticilerin tanıdıklarına öncelik verilmektedir.	,660	
İşletmemizde yöneticilerin tanıdıklarını işten çıkarmaları veya onlara ceza vermeleri oldukça zordur.	,659	
İşletmemizde kurum yöneticilerinin tanıdıklarının terfi etmesi daha kolaydır.	,646	
İşletmemizde yöneticilerin tanıdığı olanlar kurumun kaynaklarından daha kolay yararlanmaktadır.	,613	
İşletmemizde çalışanların terfi ettirilmesinde akrabalık ve yakınlık ilişkileri öncelikle dikkate alınır.	,583	
İşletmemizde çalışanların terfi etmesinde bilgi, beceri ve kabiliyetleri ikinci planda kalmaktadır.	,548	
İşletmemizde personel alımında yönetim kadrosunda yer alan kişilerin referansı oldukça önemlidir.		-,858
İşletmemizde personel alımında tanıdıklara öncelik verilmektedir.		-,735
İşletmemizde personel alımında yönetimde tanıdığı olanlar seçim sürecinde zorlanmazlar.		-,717
KMO ve Bartlett's Testi Kaiser-Meyer-Olkin Örneklemenin Sayısının Yeterliliği		,896
Bartlett's Test of Sphericity	Yaklaşık χ2 df Anlamlılık Değeri	833,276 66 ,000

Çıkarım yöntemi: Temel Bileşenler Analizi.

Döndürme yöntemi: Kaiser Normalleştirmeli Oblimin.

a. Rotasyon 11 tekrarda yakınsadı (ortak noktada benzeşti).

4.3. Regresyon Analizi

Araştırmanın hipotezini oluşturan çalışanların nepotizm algısı ve alt boyutları ile içsel motivasyon düzeyleri arasında nasıl bir ilişki olduğunu belirlemeye yönelik olarak regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan regresyon analizi ile araştırma modeli ve modele ilişkin geliştirilmiş olan hipotez test edilmiş ve elde edilen bulgular yorumlanmaya çalışılmıştır. Tablo 3'te analiz sonuçlarına yer verilmiştir:

Tablo 3. Nepotizm Algısı ile İçsel Motivasyon Düzeyi Arasındaki Regresyon Analizi

Model	R	R2	Düz. R	Tahmini Std. Hata
1	,087[a]	,070	,045	,85604

a. Tahmin Değişkeni: Nepotizm Algısı

Coefficients[a]

Model		Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
		B	Std. Hata	Beta		
1	(Sabit)	3,534	,249		14,172	,000
	Nepotizm Algısı	,082	,078	,087	1,050	,295

a. Bağımlı Değişken: İçsel Motivasyon

Tablo 3'e bakıldığında, nepotizm algısının (sig. .295) içsel motivasyon düzeyi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varılmıştır. Çalışanların nepotizm algısı ve içsel motivasyon düzeyleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Nepotizm algısının alt boyutlarını oluşturan terfide ve işlemde kayırmacılık ve işe alım sürecinde kayırmacılık ile içsel motivasyon düzeyi arasında nasıl bir ilişki olduğunu belirlemeye yönelik olarak regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 4'te bu analize ilişkin sonuçlara yer verilmiştir:

Tablo 4. Nepotizm Alt Boyutları ile İçsel Motivasyon Düzeyi Arasındaki Regresyon Analizi

Model	R	R2	Düz. R	Tahmini Std. Hata
1	,194[a]	,386	,362	,80840

a. Tahmin Değişkeni: Terfide ve İşlemde Kayırmacılık, İşe Alım Sürecinde Kayırmacılık

Coefficients[a]						
Model		Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
		B	Std. Hata	Beta		
1	(Sabit)	3,553	,240		14,827	,000
	Terfide ve İşlemde Kayırmacılık	-,134	,098	-,153	-1,368	,173
	İşe Alım Sürecinde Kayırmacılık	-,199	,085	,262	2,343	,020

a. Bağımlı Değişken: İçsel Motivasyon

Tablo 4'e bakıldığında, terfide ve işlemde kayırmacılık (sig. ,173) alt boyutunun içsel motivasyon düzeyi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varılmıştır. Yine aynı tabloya bakıldığında işe alım sürecinde kayırmacılık (sig. ,020) alt boyutunun içsel motivasyon düzeyini anlamlı düzeyde açıkladığı görülmektedir. İşe alım sürecinde kayırmacılık alt boyutu ile içsel motivasyon düzeyi arasında negatif yönde ilişkili bulunmuştur. Bu sonuçlara göre ilgili değişken, içsel motivasyon düzeyindeki varyansın %36'sını açıklamaktadır.

Yapılan regresyon analizleri sonucunda H_1 hipotezi kısmi olarak kabul edilmiştir.

5. TARTIŞMA

Yazında nepotizm kavramı terfide kayırmacılık, işlemde kayırmacılık ve işe alım sürecinde kayırmacılık olmak üzere üç alt boyut altında incelenmiştir. Yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucunda, yazından farklı olarak nepotizm algısının terfide ve işlemde kayırmacılık ve işe alım sürecinde kayırmacılık şeklinde iki boyutta incelenebileceği ortaya konulmuştur. Terfide kayırmacılık ve işlemde kayırmacılık alt boyutları tek bir boyut altında toplanmıştır. "İşletmemizde çalışanların terfi ettirilmesinde işin gerektirdiği nitelikler dışındaki faktörler ön planda tutulmaktadır" maddesi, nepotizm boyutlarının her ikisi için de yüksek oranlı faktör yüküne sahip oldukları için analize dâhil edilmemiştir.

Bu farklılığın sebepleri arasında seçilen evrenin farklı olması, anket sorularında yapılan bazı değişiklikler sıralanabilir. Yine anketin uygulandığı sektörlerin farklılık göstermesi de bu sebepler arasında yer alabilir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada Konya il merkezinde faaliyet gösteren sanayi işletmelerinde çalışanların nepotizm algısı ile içsel motivasyon düzeyleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki olup olmadığı, anket yöntemi ile oluşturulan veri setinden hareketle analiz edilmiştir.

Nepotizm algısı, nepotizm algısına ilişkin; terfide ve işlemde kayırmacılık ve işe alma sürecinde kayırmacılık boyutlarından oluşan bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken olan içsel motivasyon düzeyi üzerindeki etkisini görebilmek için regresyon analizi uygulanmıştır. Veri analizi sonucunda çalışanların nepotizm algısı ile içsel motivasyon düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Yine nepotizmin alt boyutunu oluşturan terfide ve işlemde kayırmacılık ile içsel motivasyon düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. İşe alım sürecinde kayırmacılık boyutunun içsel motivasyon düzeyi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

Çalışanların nepotizm algısı ile içsel motivasyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamasının çeşitli nedenleri olabilir. İlk olarak seçilen evren bu nedenler arasında yer alabilir. Nepotizm algısının etkileri özel işletmelere göre kamu kurumlarında daha fazla hissediliyor olabilir. Bu nedenle de bir ilişki çıkmamış olabilir. Aynı çalışma kamu kurumlarında da uygulanıp sonuçları karşılaştırılabilir.

Nepotizm çoğunlukla gelişmekte olan ve geri kalmış ülkelerde görülmektedir. Bu ülkelerde nepotizm doğal karşılanmaktadır. Gelişmekte olan veya gelişmemiş ülkelerde nepotizm bir kültür olarak benimsenirken gelişmiş ülkelerde bunu önlemeye yönelik çeşitli yasal düzenlemeler yapılmıştır (Rowshan vd., 2015: 190). Yine bu durum da ilişki bulunamamasının bir nedeni olabilir.

Nepotizm algısı olumsuz bir kavram olarak anıldığından dolayı çalışanlar anket sorularına cevap verirken üstlerinden çekinip düşüncelerini rahat bir şekilde ifade edememiş olabilirler. Bu nedenle olması gereken cevap yerine ideal olan cevabı vermiş olabilirler.

Bu çalışma belli bir sektöre odaklanılmaksızın gerçekleştirilmiştir. İleride yapılacak çalışmalarda belli sektörlere odaklanılarak sektörler arası kıyaslama yapılabilir. Ayrıca araştırma sanayi işletmeleri ile sınırlıdır. Farklı sektörden farklı hedef gruplara yönelik yapılacak araştırmalar örgütlerde nepotizm gerçeğini daha geniş yelpazeden görme olanağı sağlayacaktır. Araştırma içsel motivasyon esas alınarak yürütülmüştür. Nepotizm algısı, işletme yönetim ve organizasyonunda farklı boyutlar ve değişkenler de dikkate alınarak yürütülebilir.

KAYNAKÇA

Abdalla, F. H., Maghrabi, A. S. ve Al-Dabbagh, T. H. (1994). Research Note: Assessing the Effect of Nepotism on Human Resource Managers. International Journal of Manpower, 15(1), 60-67.

Abdalla, H. F., Maghrabi, A. S. ve Raggad, B. G. (1998). Assessing The Perceptions of Human Resource Managers Toward Nepotism. International Journal of Manpower, 19(8), 554-570.

Achakul, C. ve Yolles, M. (2013). Intrinsic and Extrinsic Motivation in Personality: Assessing Knowledge Profiling and the Work Preference Inventory in a Thai Population. Journal of Organizational Transformation & Social change, 10(3), 196-217.

Araslı, H. ve Tümer, M. (2008). Nepotism, Favoritism and Cronyism: A Study of Their Effects on Job Stress and Job Satisfaction In The Banking Industry of North Cyprus. Social Behavior and Personality, 36(9), 1237-1250.

Argon, T. ve Ertürk, R. (2013). İlköğretim Okulu Öğretmenlerinin İçsel Motivasyonları ve Örgütsel Kimliğe Yönelik Algıları. Educational Administration: Theory and Practice, 19(2), 159-179.

Asunakutlu, T. ve Avcı, U. (2010). Aile İşletmelerinde Nepotizm Algısı ve İş Tatmini İlişkisi Üzerine Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(2), 93-109.

Bellow, A. (2003). In Praise of Nepotism: A Natural History. New York: Doubleday.

Büte, M. (2011). Kayırmacılığın Çalışan Davranışları ve İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları Üzerine Etkileri: Türk Kamu Bankalarına Yönelik Bir Araştırma. Amme İdaresi Dergisi, 44(1), 135-153.

Constanta, M. M. ve Madela, A. M. (2011). Intrinsic And Extrinsic Motivation - An Investigation of Performance Correlation. Economic Science Series, 20(1), 671-677.

Çelik, K. ve Erdem, A. R. (2012). Üniversitede Çalışan İdari Personele Göre "Kayırmacılık". Akdeniz Eğitim Araştırmaları Dergisi(11), 23-30.

Dündar, S., Özutku, H. ve Taşpınar, F. (2007). İçsel ve Dışsal Motivasyon Araçlarının İşgörenlerin Motivasyonu Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir İnceleme. Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi(2), 105-119.

Dysvik, A. ve Kuvaas, B. (2011). Intrinsic Motivation As A Moderator On The Relationship Between Perceived Job Autonomy And Work Performance. European Journal of Work and Organizational Psychology, 20(3), 367–387.

Ford, R. ve Mclaughlin, F. (1985). Nepotism. Personnel Journal, 64(9), 57-61.

İyiişleroğlu, S. C. (2006). Aile Şirketleri: Adana ve Çevresinde Faaliyet Gösteren Aile Şirketlerinde Nepotizm Uygulamasinin Tespitine Yönelik Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.

Jones, R. G. (2012). Toward A New Understanding of Nepotistic Organizational Behavior. In R. G. Jones (Ed.), Nepotism in Organizations (pp. 253-268). New York: Routledge.

Karacaoğlu, K. ve Yörük, D. (2012). Çalışanların Nepotizm ve Örgütsel Adalet Algılamaları: Orta Anadolu Bölgesinde Bir Aile İşletmesi Uygulaması. "İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 14(3), 43-64.

Karaköse, T. (2014). The Effects of Nepotism, Cronyism and Political Favoritism on the Doctors Working in Public Hospitals. Ethno Med, 8(3), 245-250.

Keleş, H. N., Özkan, T. K. ve Bezirci, M. (2011). A Study on the Effects of Nepotism, Favoritism And Cronyism On Organizational Trust In The Auditing Process In Family Businesses In Turkey. International Business & Economics Research Journal, 10(9), 9-16.

Koçel, T. (2013). İşletme Yöneticiliği. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Kragh, S. U. (2012). The Anthropology of Nepotism: Social Distance And Reciprocity In Organizations In Developing Countries. International Journal of Cross Cultural Management, 12(2), 247-265.

Kurt, E. ve Doğramacı, B. (2014). Terfi, İşlem Kayırmacılığı ve İşe Alma Boyutlarında Kayırmacılık Davranışı Algısının Ölçülmesi: İstanbul İlinde Faaliyet Gösteren Bir Belediye İştirakinde Çalışanlar Üzerine Bir Araştırma. Elektronik Mesleki Gelişim ve Araştırma Dergisi, 2(özel sayı), 82-96.

Niemiec, C. P., Ryan, R. M. ve Deci, E. L. (2010). Self-Determination Theory and the Relation of Autonomy to Self-Regulatory Processes and Personality Development. In R. H. Hoyle (Ed.), Handbook of Personality and Self-Regulation (pp. 169-191). Malden: Wiley-Blackwell.

Nohria, N., Groysberg, B. ve Lee, L.-E. (2008). Employee Motivation: A Powerful New Model. Harvard Business Review, 86.

Özdaşlı, K. ve Akman, H. (2012). İçsel ve Dışsal Motivasyonda Cinsiyet ve Örgütsel Statü Farklılaşması: Türk Telekomünikasyon A.Ş. Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 4(7), 73-81.

Özler, H., Özler, D. E. ve Gümüştekin, G. E. (2007). Aile İşletmelerinde Nepotizmin Gelişim Evreleri ve Kurumsallaşma. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(17), 437-450.

Robbins, S. P. ve Judge, T. A. (2013). Örgütsel Davranış. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Rowshan, A. G., Ghasemnezhad, M. ve Hemmat, Z. (2015). Investigation of Nepotism in Public Sector Organizations in Iran And Its Impact On Employee's Performance. International Journal of Management, Accounting and Economics, 2(3), 189-199.

Sadozai, A. M., Zaman, H. M. F., Marri, M. Y. K. ve Ramay, M. I. (2012). Impact Of Favoritism, Nepotism And Cronyism On Job Satisfaction A Study From Public Sector Of Pakistan. Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, 4(6), 760-771.

Safina, D. (2015). Favouritism And Nepotism In An Organization: Causes And Effects. In A. I. Iacob (Ed.), 2nd Global Conference on Business, Economics, Management and Tourism (Vol. 23, pp. 630 – 634). Prague: Procedia Economics and Finance.

TDK (2015). TDK Güncel Sözlük. http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&view=gts. Erişim Tarihi: 17.08.2017.

Vveinhardt, J. ve Petrauskaitė, L. (2013a). Intensity of Nepotism Expression in Organizations of Lithuania. Management of Organizations: Systematic Research(66), 129-144.

Vveinhardt, J. ve Petrauskaitė, L. (2013b). Nepotism As A Cause And Consequence of Unhealthy Organizational Culture. Pridneprovsky Research Journal, 7(143), 90-95.

Yau, H. K., Kan, M. S. ve Cheng, A. L. F. (2011). Gender Differences on Intrinsic Motivation in Hong Kong Higher Education. e-Journal of Organizational Learning and Leadership, 9(2), 63-80.

Trade Credit to Bank Credit ratio vs. Liquidity on The Way to Generate Net Working Capital

Ali Faruk ACIKGOZ[1*] **Sudi APAK[2]**

[1]Namik Kemal University, Department of Accounting and Tax,

Voc. College of Social Sciences Tekirdag, Turkey

aacikgoz@nku.edu.tr

[2]Istanbul Esenyurt University, Department of Industrial Engineering,

Faculty of Eng. and Arc. Istanbul, Turkey

Abstract: Current ratio, cash ratio, quick ratio, and net working capital in terms of short-term liabilities have usually been the eminent variables to discover the liquidity of nonfinancial businesses. Among those facets, net working capital has rather been assessed by being positive with a concealing level. Trade credit to bank credit ratio, on the other hand, has been hardly employed in the liaison with corporate liquidity. In this fundamental study, we aim to divulge the effects of trade credit and/or bank credit on liquidity explicitly in generating net working capital by using a long-run data set in Turkey. We have used averages of last three years for aggregate totals of all types of businesses in the whole real sector archives of Central Bank of Turkey for 1996 to 2015 time span. Since they both confirm the interval of 1.0 to 2.0 for trade credit and bank credit ratio and they both conclude that the businesses depend much on trade credit, our hereby given results are much consistent with Acikgoz and Apak (2017a) in which we just used a randomly selected sequence from the same data archive. Subsequently, we have discussed the potential of bank credits used in the short-term to be either a substitute or a complement for trade credit in the framework of liquidity. According to the results, short-term financing by trade credit also helps to generate additional net working capital in the amending and/or stable circumstances of other liquidity indicators. Besides its general support in short-term financing, bank credit could not have been a substitute but only a limited complement for trade credit on the way of generating net working capital in the long-term outlook. We also conclude that no additional net working capital is generated in the periods of diminishing trade credit to bank credit ratio. Hence, increasing trade credit does generate net working capital up to a limit which is not surpassed, thereby developing bank credit. Yet in the long-run, a steady level of bank credit might sustain net working capital.

Key Words: Corporate Liquidity, net working capital, trade credit, bank credit.

JEL Classification: G20, G30, G40, M40.

1. Introduction

Corporate liquidity has always been the most visited concept to understand whether a short-term financial stability exists for either a firm or an industry in aggregate figures. Current ratio, cash ratio, acid-test ratio (or quick ratio), and net working capital in terms of short-term liabilities have usually been the eminent variables to discover the liquidity of nonfinancial businesses. Among those facets, net working capital has rather been assessed only by being positive with a concealing level. Trade credit to bank credit ratio, on the other hand, has been hardly employed in the liaison with corporate liquidity. In this fundamental study, we aim to divulge the effects of trade credit and bank credit on liquidity, explicitly in generating net working capital by using a long-run data set in Turkey. Acikgoz and Apak (2017a) argued on the ratio and (2017b) on the balance of trade credit to bank credit in the short run by presenting evidence from Turkey. However, this study introduces trade credit to bank credit ratio and its effects on liquidity along with the considerations whether it helps to generate any net working capital or to what extend for the firms. The study tries to present a fundamental assessment of the long run evidence of the ratio vs. liquidity in Turkey. We have used averages of last three years for aggregate totals of all types of businesses in the whole real sector archives of Central Bank of Turkey for 1996 to 2015 time span. The results given here confirm the interval of 1.0 to 2.0 for trade credit and bank credit ratio as well as Acikgoz

[*] Corresponding Author

and Apak (2017a), yet we used the sequence of the three years averages from the same data archive along the time span. Here, we also conclude that the businesses depend much on trade credit in Turkey. Afterwards, we have discussed the potential of bank credits used in the short-term to be either a substitute or a complement for trade credit in the framework of liquidity. We have found that trade credit has had a long term and stable support from all liquidity indicators among which net working capital is the only one which reflects the fluctuating levels of trade credit to bank credit ratio by very close lags in the long run.

2. Methodology

The study has used the average values of last three years for aggregate totals of all types of businesses in the whole real sector archives provided by the Central Bank of Turkey (CBRT) between 1996 and 2015. By the help of a different set of data, we have used a similar fundamental methodology and raw data with Acikgoz and Apak (2017a), which uses a randomly selected sequence. We followed the same path for all ratios, except trade credit to bank credit ratio in the short-term, by taking them as a percentage of the denominator. The study practices real sector data archives from 1999 to 2016 of the CBRT for the data set for which three years averages of aggregate totals of a selection for all business types operating in Turkey. For the long-run, a time span of 20 years from 1996 to 2015, the study employs the eminent set of liquidity ratios so as to conduct a fundamental analysis of their trends versus trade credit to bank credit ratio in the short-term for nonfinancial businesses in Turkey. We have had the whole data set of 54 observations for an average of 8,073 firms a year from 1996 to 2015 for the total 161,467 businesses at the beginning of the year by 1999 (average of last three years; 1996, 1997, and 1998) and so on up to 2016. We use the same data set as Acikgoz and Apak (2017a), however in this case, in order to reveal the outlook of the liquidity ratios with the explicit ratio of short-term trade credit to short-term bank credit. In the study, we have considered net amount of working capital as the difference between current assets and current liabilities or short term liabilities. Then, we have basically checked whether the ratio has reflections on the liquidity indicators. The study presents and discusses the findings on the long-term evaluation of the ratio vs. liquidity to endorse its implications and to provide suggestions in the conclusion. The specific abbreviations and ratios used in the study are given below.

The abbreviations are as follows: **CA** (Current Assets); **C&CE** (Cash and Cash Equivalents); **STI** (Short Term Inventories); **NWC** (Net Working Capital); **STTC** (Short-Term Trade Credit); **STBC** (Short-Term Bank Credit); **STL** (Short-Term Liabilities); **CR** (Current Ratio); **C&CER** (Cash and Cash Equivalents Ratio); and **ATR** (Acid-Test Ratio). And *the ratios* are:

STTC / STBC : Short-Term Bank Credit to Short-Term Bank Credit Ratio

CA / STL : Current Ratio or CR

C&CE / STL : Cash and Cash Equivalents Ratio or C&CER

(CA – STI) / STL : Acid Test Ratio or ATR

NWC / STL : Net Working Capital to Short-Term Liabilities Ratio.

3. Findings and Discussion

Trade credit has been studied (Chong and Yi, 2011; and Psillaki and Eleftheriou, 2015) thoroughly and to confirm whether being a complement (Demirguc-Kunt and Maksimovic, 2001) or a substitute, or both (Burkart and Ellingsen, 2004) for bank credit as well. Trade credit usage may increase after the circumstances of crises (Love et al., 2007; and Carbo-Valverde et al., 2016), where financial difficulties occur for small scale firms (Petersen and Rajan, 1997; and Molina and Preve, 2012) or for balancing creditors (Fabbri and Menichini, 2010). Nevertheless other factors like credit protection may also have the levels move (De Blaiso, 2003) depending on trust (Troya-Martinez, 2017), profitability (Martinez-Sola et al., 2014), flexibility (Harris, 2015) in financial terms. Moreover, since trade credit does not necessarily improve the financial aspects of firm's performance (Li et al., 2016), liquidity assessment could provide

assistance therein. Small firms may generally encounter difficulties in borrowing (Chakravarty and Yilmazer, 2009). Holding more cash could not be necessary if the firm has a high degree of creditability or easy access to extra funds (Opler et al., 1999) where convenient levels of other liquidity indicators may help a lot. Liquidity, either in cash or in easy access for borrowing, is essential for any firm (Coyle, 2000). Firms may use more trade credit where the size is smaller (Gupta et al., 2014). Undoubtedly, liquidity indicators have validity for all sectors (Drever and Hutchinson, 2007) as well, therefore they could be assessed in aggregate figures and averages. Better liquidity will have the liabilities paid off easily (Min and Lee, 2008). When the firm grows, liquidity may eventually decrease (Ponikvar et al., 2009). Thus, the liaison between credit usage and liquidity deserves to be revealed in a short-term appearance, since all debt have reflections in the short-term that affect liquidity or the short-term power of the firm. This power comes mostly from the net working capital or the surplus of current assets with respect to short-term liabilities. The decisions made on trade credit could end up with additional account receivables (Michalski, 2007) and generate net working capital thereunto. Nevertheless, trade credit and bank credit have recently been on the spot together. Acikgoz and Apak (2017b) reported on their long-term balance and Acikgoz and Apak (2017a) improved the use of their ratio, trade credit to bank credit in the short-term. Since the ratio is very scarcely used in the relevant literature (Burkart and Ellingsen, 2004), and it was reported that the dynamics of this ratio could be linked to the corporate liquidity (Acikgoz and Apak, 2017a), we have hereby studied the effects of the ratio with the eminent liquidity indicators. It was also claimed that these indicators (current ratio, acid-test ratio and cash and cash equivalents ratio) have been better off having bank credit (Apak et al., 2016) in the long-run in Turkey. This study, to some extent, comes with answers that the composition of short-term liabilities in terms of trade credit and/or bank credit does affect corporate liquidity which has always been considered at the first rank of any financial analysis conducted for any firm. Our findings reveal that the trade credit to bank credit ratio in the short run has reflections on the liquidity of the firms. In the time span, current ratio and acid-test ratio consistently approach to the conventionally accepted ideal levels, cash and cash equivalents ratio on the other hand has been better and over. Additionally, all of these three ratios have slightly increasing trends in the long run. Since they both confirm the interval of 1.0 to 2.0 for trade credit and bank credit ratio and they both conclude that the businesses depend much on trade credit, our hereby given results are much consistent with Acikgoz and Apak (2017a) in which we had just used a randomly selected sequence from the same data archive. Subsequently, we claim that the potential of bank credits used in the short-term is rather a complement for trade credit in the framework of liquidity. Acikgoz and Apak (2017a) also reported that the time span is very convenient to have a short-term credit evaluation since the load of the short-term capital installments and interest of long-term bank credit continuously declines during the time span.

Table 1: Descriptive characteristics of the long-run data (1999 – 2016, as averages of last three years)

Ratios	Max	Year	Min	Year	Average	Conventionally Ideal Level
STTC / STBC	2.02	2006	1.15	2000	1.58	1.00 +
(NWC / STL)*	43.91	2014	16.30	2001	31.24	(50 – 100)**
CR*	143.92	2014	116.30	2001	131.24	150 – 200
ATR*	102.25	2008	78.84	1999	92.66	100 +
C&CER*	28.83	2014	21.49	2005	25.14	20 +

Source: Calculations of the authors on CBRT data, Acikgoz and Apak (2017a, 2017b), and Acikgoz (2014).

* Ratios are in percentages. ** Acikgoz (2014).

Note that each year's data comes from the average of the last three years; i.e. 1999 data (1996, 1997, and 1998).

The descriptive characteristics of the variables in the long-run (1996-2015) are given in Table 1. Trade credit to bank credit ratio in the short-term, confirming in another data set the one argued by Acikgoz and Apak (2017a), moves in an explicit interval of 1.0 to 2.0 (Figure 1). Figure 2 reflects the outlook of the liquidity indicators in the long-term (1999-2016) as an average of last three years balance sheet data.

Figure 1: Trade credit to bank credit ratio in the short-term as an average of last three years balance sheet data (1999 – 2016) with max and min interval

Source: Calculations of the authors on CBRT data.

Note that each year's data comes from the average of the last three years; i.e. 1999 data is the average of 1996, 1997, and 1998).

Figure 2: Liquidity indicators (CR, ATR, C&CER, and NWC as percentage of STL) as an average of last three years balance sheet data (1999 – 2016)

Source: Calculations of the authors on CBRT data.

Liquidity indicators (CR, ATR, C&CER, and NWC) with their ideal max and ideal min levels, if applicable, with respect to trade credit to bank credit ratio in the short-term are illustrated in Figures 2a, 2b, 2c, and 2d. Figure 3 demonstrates the outlook of trade credit to bank credit ratio in the short-term and net working capital accumulation in the long run.

Figure 2a: Current ratio with ideal max and min interval and trade credit to bank credit ratio in the short-term as an average of last three years balance sheet data (1999 – 2016)

Source: Calculations of the authors on CBRT data.

Figure 2b: Acid-test ratio with ideal min level and trade credit to bank credit ratio in the short-term as an average of last three years balance sheet data (1999 – 2016)

Source: Calculations of the authors on CBRT data.

Figure 2c: Cash and cash equivalent ratio with ideal min level and trade credit to bank credit ratio in the short-term as an average of last three years balance sheet data (1999 – 2016)

Source: Calculations of the authors on CBRT data.

Note that there is only an ideal min level which is conventionally accepted for C&CER.

Figure 2d: Net working capital as a percentage of short-term liabilities with ideal max and min interval and trade credit to bank credit ratio in the short-term as an average of last three years balance sheet data (1999 – 2016)

Source: Calculations of the authors on CBRT data.

Figure 3: Trade credit to bank credit ratio in the short-term and net working capital as an average of last three years balance sheet data (1999 – 2016)

Source: Calculations of the authors on CBRT data.

Note that net working capital is generated with or as long as trade credit prevails, and along a limited lag thereafter.

The ratio has attained at two peaks in 2006 and 2012 whereas net working capital has peaks at in 2008 and 2014. Thus, there is a lag of at least one at most two years that trade credit could be reassuring in generating extra net working capital. Firms could not sustain creating net working capital, without trade credit provision, since trade credit to bank credit ratio moves back downward as soon as it reaches the upper limit of the interval or 2.0 level. Nevertheless, the ratio at the upper limit could not help net working capital to surpass even its minimum ideal level 50.0 as a percentage to short-term liabilities. In brief, if the capacity to have trade credit is fulfilled, the generation of new net working capital discontinues after the lagging effect of trade credit accumulation fades out. We revealed that a stability, especially in terms of current ratio and acid test ratio, and high levels of cash and cash equivalents ratio leads the firms to have more trade credit so as to help generate net working capital up until a very approximate lag. Therefore, the study will be a promising fundamental basis for the future and further econometrical analysis which will aim to reveal those specific, reflective, and lagging effects on corporate liquidity in terms of net working capital.

4. Conclusion

The novelty of the study comes with the integration of liquidity assessment on the ratio of trade credit and bank credit in the short run. Being consistent with the results of Acikgoz and Apak (2017a), the short-term financing facts once more confirm that trade credit continuously exceeds bank credit and their respectful ratio acts in a specific interval in the short-term financing for the long-run in the given evidence from Turkey. However, this study additionally assesses the effects of this exclusive ratio on corporate liquidity.

The results revealed that short-term financing by trade credit obviously helps to generate additional net working capital in the amending and/or stable circumstances of other liquidity indicators. Bank credit, besides its general support in short-term financing, could not have been a substitute but only a limited complement for trade credit on the way of generating net working capital in the long-term outlook. As the most significant result, we conclude that no additional net working capital is generated in the periods of diminishing trade credit to bank credit ratio. Hence, increasing trade credit does generate net working

capital up to a limit which is not surpassed, thereby developing bank credit. Yet in the long-run, a steady level of bank credit might sustain net working capital, as well.

The study has brought the provision of some implications. First, any assessment of liquidity should cover net working capital for which the aftermath could have actually come from the accumulation of trade credit. Secondly; trade credit, as long as it increases, eventually helps generating additional net working capital. And third, net working capital as an ignored indicator of liquidity by only being assessed whether it is positive, deserves to be evaluated with respect to trade credit to bank credit ratio. This study will help the appraisal herewith the demonstration of the liaison between higher trade credit usage with respect to bank credit and net working capital before assessing credit worthiness of a firm. Thus, creditability could be a result of better liquidity which might have been generated by or a result of different dynamics such as trade credit to bank credit ratio in the short-term. We expect that the study will eventually take the attention of the related audience by its fundamental findings. Even though most of the liquidity indicators approach their ideal level or some are even above, the change in the composition of short-term liabilities could more severely affect one of them. Therefore, these aspects could have vital consequences when it comes to a decision on credit and corporate liquidity.

The limitations of the study are the use of local and aggregate data in averages and the restrictions of the ratio analysis. We believe that the study presents a promising basis for the future studies and further analysis that will aim to reveal the reflective and lagging econometrical effects of trade credit to bank credit ratio on corporate liquidity especially in terms of net working capital. A new direction may be on the levels of account receivables, accruals, and/or the dynamic composition of net working capital versus trade credit and bank credit ratio in the short-term.

Acknowledgements

We appreciate and kindly submit our acknowledgements to the ***Economic Research Foundation of Turkey***, the ***Central Bank of Turkey*** (CBRT), and the hereby ***cited references*** for their help and stimulus given with their valuable works.

5. References

Acikgoz, A.F. (2014), "A suggestion on a new criterion for the banks in the evaluation of credit requisitions: the value of net working capital in the future", Unpublished PhD Dissertation, Department of Business, Institute of Social Sciences, Trakya University, Edirne, Turkey.

Acikgoz, A. F., and Apak S. (2017a), "A long-run and broadening credit perspective of the businesses in Turkey: trade credit to bank credit ratio in the short-term", International Balkan and Near Eastern Social Sciences (IBANESS) Conference Series, Kırklareli, Turkey, September 23-24, 2017.

Acikgoz, A. F., and Apak S. (2017b), "A long run comparison on the levels of financial liabilities and trade payables within the short-term liabilities of the businesses in Turkey", Working Paper-Article, Economic Research Foundation of Turkey, Yıllık (Yearbook) 2017, 50-57.

Apak S., Acikgoz A. F., Erbay E. R., and Tuncer G. (2016), "Cash vs. net working capital as strategic tools for the long-term relation between bank credits and liquidity: inequalities in Turkey", Procedia - Social and Behavioral Sciences, 235, 648-655.

Burkart, M., and Ellingsen T. (2004), "In-kind finance: a theory of trade credit", The American Economic Review, 94 (3), 569-590.

Carbo-Valverde, S., Rodriguez-Fernandez, F., and Udell, G. F. (2016), "Trade credit, the financial crises, and SME access to finance", Journal of Money, Credit and Banking, 48 (1), 113-143.

CBRT (Central Bank of the Republic of Turkey) Real Sector Statistics (2017), CBRT Real Sector Statistics & Archives 1999-2016, Real Sector Balance Sheet Data and Archives for 1996–2016, last retrieved from http://www.tcmb.gov.tr on the 14th of July, 2017.

Chakravarty, S. and Yilmazer, T. (2009), "A multistage model of loans and the role of relationships", Financial Management, 38, 4, 781-816.

Chong, B., and Yi H. (2011), "Bank loans, trade credits, and borrower characteristics: Theory and empirical analysis", Asia-Pacific Journal of Financial Studies, 40, 37–68.

Coyle, B. (2000), Cash Flow Forecasting and Liquidity, Glenlake Publishing Company Ltd, Chicago, London, New Delhi, AMACOM, American Management Association (AMA), The Chartered Institute of Bankers, New York.

De Blasio, G. (2003), "Does trade credit substitute for bank credit? Evidence from firm-level data", International Monetary Fund Working Paper, WP/03/166.

Demirguc-Kunt, A., and Maksimovic, V. (2001), "Firms as financial intermediaries: evidence from trade credit data", World Bank Policy Research Working Paper, 2696.

Drever, M. and Hutchinson, P. (2007), "Industry differences in the determinants of the liquidity of Australian small and medium sized enterprises", Small Enterprise Research, 15, 60-76.

Fabbri, D. and Menichini A. M. C. (2010), "Trade credit, collateral liquidation, and borrowing constraints", Journal of Financial Economics, 96, 413-432.

Gupta, J., Wilson N., Gregoriou A., and Healy J. (2014), "The effect of internationalization on modelling credit risk for SMEs: Evidence from UK market", Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, 31, 397–413.

Harris, C. (2015), "Trade credit and financial flexibility", Banking and Finance Review, 1, 47-57.

Li, D., Lu, Y., Ng, T., and Yang, J. (2016), "Does trade credit boost firm performance?", Economic Development and Cultural Change, 64, 3, 573-602.

Love, I., Preve, L. A., and Sarria-Allende, V. (2007), "Trade credit and bank credit: Evidence from recent financial crises", Journal of Financial Economics, 83, 453-469.

Martinez-Sola, C., Garcia-Teruel, P. J., and Martinez-Solano P. (2014), "Trade credit and SME profitability", Small Bus Econ, 42, 561-577.

Michalski, G. (2007), "Portfolio management approach in trade credit decision making", Institute of Economic Forecasting, Romanian Journal of Economic Forecasting, 3, 42-53.

Min, J. H. and Lee, Y. (2008), "A practical approach to credit scoring", Expert Systems with Applications, 35, 1762-1770.

Molina, C. A., and Preve, L. A. (2012), "An empirical analysis of the effect of financial distress on trade credit", Financial Management, Spring, 187-205.

Opler, T., Pinkowitz, L., Stulz, R. and Williamson, R. (1999), "The determinants and implications of corporate cash holdings", Journal of Financial Economics, 52, 3-46.

Petersen, M. A. and Rajan, R. G. (1997), "Trade credit: Theories and evidence", The Review of Financial Studies, 10, 3, 661-691.

Ponikvar, N., Tajnikar, M., and Pusnik, K. (2009), "Performance ratios for managerial decision-making in a growing firm", Journal of Business Economics and Management, 10, 109-120.

Psillaki, M. and Eleftheriou K. (2015), "Trade credit, bank credit, and flight to quality: evidence from French SMEs", Journal of Small Business Management, 53, 4, 1219–1240.

Troya-Martinez, M. (2017), "Self-enforcing trade credit", International Journal of Industrial Organization, 52, 333-357.

Tükenmişlik Sendromu İle Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Beş Faktör Kişilik Kuramından Hareketle İncelenmesi

Arzu KARACA[1] **Şükran YAZKAN[2]** **Selma YAZKAN[3]**

Doç. Dr. Munzur Üniv., İİBF İşletme Böl., Tunceli, acakinberk@munzur.edu.tr

Öğr.Gör. İstanbul Üniv., Teknik Bil. MYO, İstanbul, yazkan@istanbul.edu.tr

Yük. Lis. Öğrencisi, İstanbul Aydın Üniv., Sos. Bil. Enst. İşl. Yön. , İstanbul, selmayazkan@hotmail.com

Özet: İnsan hayatının önemli bir bölümünü oluşturan iş ile ilgili problemler insanların hem iş hem de özel yaşamlarını olumsuz yönde etkileyerek genel ve süreğen bir mutsuzluğa neden olabilmektedir. Bireysel olarak yaşanan ve tükenmişlik olarak adlandırılan bu uzun dönemli mutsuzluk hem çalışanlar hem de örgütler açısından kötü sonuçlar üretmektedir. Tükenmeye neden olan pek çok bireysel nedenlerin başında kişilik özellikleri gelmektedir. Kişilik özelliklerinin çalışanların tükenmişlik düzeylerine etkilerini ortaya çıkarmak amacıyla pek çok araştırma yapılmış olmasına rağmen bu konuya yeterince farkındalık oluşmadığını gözlemlemek mümkündür. Hâlbuki bireyin tüm yaşam biçimini şekillendirecek olan iş seçiminde bireyin ileride büyük sorunlarla karşılaşmaması, tükenmemesi için iş hayatına adım atmadan önce meslek seçimini yaparken kişilik özellikleri ile işi arasında uyumun olması son derece önemlidir. Bu nedenle hem birey iş seçimi yaparken, hem de örgütler çalışan seçimi yaparken kişilik özellikleri ile işin özellikleri arasında bir uyumun olmasına dikkat etmeleri gerekmektedir. Birey iş-kişilik uyumunu dikkate alarak hareket ettiğinde mesleğin yaratacağı tükenmenin etkileri de azalacak, bu durumda hem bireysel hem iş hayatı çok daha sağlıklı ve tatminkâr olacaktır. Bu nedenle konunun akademik olarak çok daha fazla ele alınması, irdelenmesi ve sonuçların kariyer tercihi noktasında dikkate alınması için farkındalık yaratmak gerekmektedir. Ayrıca kişilik türünü anlamanın tükenmişliği de içeren stres yönetimine yönelik programlar oluşturmada katkılar sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Tükenmişlik Sendromu, Kişilik Özellikleri, Beş Faktör Kişilik Kuramı

GİRİŞ

Günümüzde yapılan birçok araştırma, insanların büyük bir çoğunluğunun kendilerini "iş"leri ile var ettiklerini göstermektedir. Kendilerini işleriyle var eden insanlar; çalışma yaşamlarında bütün hayatlarına ilişkin bir anlam çıkarmaya çalışmaktadırlar. Kendilerini tamamen işlerine adamış ve işlerini sosyal yaşamlarının ikamesi ve kendileri için vazgeçilmez olarak gören bireyler eğer kişilikleri ve işleri arasında bir uyumsuzluk söz konusu ise tükenmişlik riski altındadırlar.

Bu nedenle hem birey iş seçimi yaparken, hem de örgütler çalışan seçimi yaparken kişilik özellikleri ile işin özellikleri arasında bir uyumun olmasına dikkat etmeleri gerekmektedir. Aksi takdirde tükenme yaşayan kişiler bireysel ve toplumsal pek çok soruna sebebiyet vermektedirler. Bu bağlamda tükenmişlik sendromu ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi önem arz etmektedir.

Araştırmacılara göre kişilik türleri; bir bireyin diğer insanları, gerçekleşen olayları nasıl gözlemlediğini ve onlardan nasıl sonuç çıkardığını etkiler. Bireylerin kişilik türleri, onların bir durumu stresli olarak algılayıp algılamadıklarını belirler ki, bu durum da daha sonra tükenmişlik yaşanıp yaşanmayacağına etki eder (Layman ve Guyden, 1997:57).

Özellikle son zamanlarda yapılan bazı çalışmalar, kişilerin sahip olduğu kişilik yapılarının da mesleki tükenmişliğe etkisinin olduğunu ortaya çıkarmış, öğretim elemanları üzerinde yapılan bir çalışmada kişiliğin, bu kimselerin mesleğinden ayrılmasına veya soğumasına etki eden faktörlerden birini oluşturduğunu açığa çıkarmıştır.

Bu çalışmada, bireyin kişilik özelliklerinin tükenme üzerindeki etkisi beş faktör kişilik kuramı çerçevesinde incelenecektir.

1.TÜKENMİŞLİK SENDROMU

Örgütsel stres günümüzün çalışma ortamında yaygın olarak yaşanan sorunlardan biridir ve özellikle çalışanlardan çok yoğun beklentilerin istenmesi ve belirsizlik halinde meydana gelmektedir. Örgütsel stresin en önemli sonuçlarından biri de mesleki tükenmişlik olmaktadır. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (International Labour Organization-ILO) bir raporunda, son yıllarda işyerlerinde tükenmişlik gibi işyeri ile ilgili olumsuz psikolojik problemlerin küresel ölçekte artan bir sorun olduğuna dikkat çekilmektedir (Chappell ve Martino, 2006). Tükenmişlik sendromu; hem duygusal hem de fiziksel boyutları olan önemli bir iş sağlığı sorunudur. Yaygınlığı iş, çevresel faktörler ve değerlendirme şekline göre değişiklikler gösterebilmekle birlikte, genellikle %10 ila %50 arasında bildirilmektedir (Aydın ve diğ., 2013:2).

Küreselleşen dünyada artan ihtiyaçlar ile bilişim dünyasının getirdiği yenilikler sonucunda, insanlarla yoğun iletişim gerektiren işlerde ve özellikle hizmet sektöründe çalışan kişilerde artan strese bağlı olarak iş doyumsuzluğu hissedilmekte ve yüksek düzeyde tükenmişlik ortaya çıkmaktadır. Tükenme ile gelişen olumsuz duygulardan hem bireyler hem örgütler hem de hizmet verilen kişiler önemli ölçüde etkilenmektedir. Çözülmediği takdirde mesleki tükenmişlik en sonunda tıbbi, fiziksel veya duygusal sorunlar olarak ifade edilebilecek ciddi sonuçlara neden olabilir. Tükenmişlik, doğrudan insana hizmet eden, hizmet kalitesinde insan etmeninin çok önemli olduğu alanlarda daha sıklıkla görünmektedir. Böyle durumlarda hizmetin kalitesi de doğrudan etkilenmektedir (Azizoğlu ve Özyer, 2010:137).

Tükenmişlik, yaşanan stresle başa çıkamama sonucunda gözlenen, fizyolojik, zihinsel ve duygusal alanlarda hissedilen bir durumdur. İlk kez 1974 yılında Herbert Freudenberger tarafından, "başarısız olma, yıpranma, enerji ve güç kaybı veya karşılanamayan istekler sonucu bireyin iç kaynaklarında tükenme durumu" olarak tanımlanan tükenmişlik, ilk tanımlanışından bugüne değin üzerinde pek çok araştırma yapılmış ve tanımlar geliştirilmiş bir kavramdır.

Tükenmişliğin en yaygın ve kabul gören tanımı, aynı zamanda kendi adıyla anılan Maslach Tükenmişlik Ölçeği (MBI)'ni de geliştirmiş olan Christina Maslach tarafından yapılmıştır. Tükenmişliğin en az 30 tanımı olduğunu belirten Maslach genel olarak kavramı şu şekilde tanımlamaktadır: "İşi gereği yoğun duygusal taleplere maruz kalan ve sürekli diğer insanlarla yüz yüze çalışmak durumunda olan kişilerde görülen fiziksel bitkinlik, uzun süreli yorgunluk, çaresizlik ve umutsuzluk duygularının, yapılan işe, hayata ve diğer insanlara karşı olumsuz tutumlarla yansıması ile oluşan psikolojik bir sendrom" dur (Maslach ve Jackson, 1981; Akt. Ardıç ve Polatcı, 2009). Bir başka tanımda tükenme, iş koşullarına bağlı olarak enerji, amaç ve ilkenin giderek yitirilmesiyle ortaya çıkmakta ve duygusal yükü ağır işlerde uzun süre çalışmanın fiziksel, ruhsal ve zihinsel tükenmeyle sonuçlanmasıdır (Pines ve diğ.1981). Aşırı kronikleşmiş çalışma hayatı bireyin duygusal kaynaklarını tüketmeye başlar. Bireyin sahip olduğu kaynaklarla stres nedenlerini ortadan kaldıramaması tükenmenin ortaya çıkmasında önemli bir etken olarak nitelendirilmektedir (Maslach, 2003:189; Ashforth ve Lee,1997:705; Budak ve Sürgevil,2005:95; Özdemir ve dig, 2003:14; Singh ve dig., 1994:558; Akt. Arı ve Bal, 2008).

Maslach ve Jackson (1981) tarafından yapılan duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve düşük kişisel başarı hissi olarak adlandırılan tükenmişliğin üç boyutta ele alınması literatürde en fazla kabul gören sınıflandırmadır. İlk boyut olan duygusal tükenme tükenmişliğin temel boyutudur (Cordes ve Dougherty, 1993). Duygusal tükenme kişilerin geçmişte olduğu gibi kendilerini işlerine verememeleri ya da yardım isteyenlerin sorumluluklarını üstlenememeleri, engellenme ve gerginlik hissetmeleri şeklinde ortaya çıkar (Maslach ve Jackson, 1981; Akt. Özgür, 2007:45). Bu durum çalışanların duygusal kaynaklarını tüketmekte ve fiziksel enerjilerini azaltmaktadır (Meydan ve diğ., 2011). Tükenmişlik kapsamında yapılan çalışmalarda araştırmacılar, bu kavramın en temel belirleyicisinin duygusal tükenme olduğuna işaret etmektedirler (Cordes ve Dougherty, 1993; Maslach ve diğ., 2001). Duygusal tükenme içinde olan çalışanların işten erken çıkma, geç gelme, sürekli izin alma, iş yerinden uzaklaşmak gibi davranışlar sergilediği gözlenmektedir (Kaçmaz, 2005).

İkinci boyut olarak kabul edilen duyarsızlaşma, çalışanların hizmet sunduğu kişilerin de birer birey olduklarını dikkate almaksızın duygusuz davranışlar sergilemesi ile kendini gösterir. Maslach ve Jackson'a (1982) göre, bireyleri kendisinden uzaklaştıracak şekilde davranma, diğerlerine ilgi göstermeme, reddetme, diğerlerine düşmanca davranma ve olumsuz reaksiyonlar verme gibi faktörlerle karakterize

olan duyarsızlaşma boyutu, tükenmişliğin en problemli boyutudur (Akt. Özgür, 2007:46). Bu kişiler işlerine katılımlarını en aza indirme ve hatta ideallerinden bile vazgeçme eğilimi taşırlar (Friedman, 2000:595). Araştırmacılar duyarsızlaşma yaşayan kişilerde yorgunluk hissi, fiziksel belirtiler, huzursuzluk, depresyon ve aşırı alkol alımının sıkça görüldüğünü belirtmiştir (Gökoğlan, 2010).

Üçüncü boyut ise, düşük kişisel başarı hissi olarak adlandırılmıştır. Çalışanların başarısızlık hissine kapılması, iş yerinde etkili olamadıklarını hissetmelerine, işten tatminsizlik duymalarına ve iş dışındaki faaliyetlere yönelmelerine neden olmaktadır (Meydan ve diğ., 2011). Kişi kendisi hakkında olumsuz değerlendirmeler yapma eğilimi taşıdığı için, işindeki başarısından dolayı tatmin olamadığı gibi kendisini mutsuz ve huzursuz da hissedebilir. Bu boyutta kişi, ilerleme, başarılı olma konusunda yaptığı teşebbüslere engel olmak için sanki tüm dünyanın anlaşmış olduğunu hissedebilmektedir (Çağlayan, 2015:38).

Bütün bu açıklamalardan da anlaşıldığı üzere, tükenmişlik bireylerin yoğun duygusal taleplerle baş edememesi sonucunda duygusal yönden çöküntü yaşaması, insanlardan giderek uzaklaşması ve kendisini başarısız olarak değerlendirmesiyle sonuçlanan psikolojik bir sorundur.

Tükenmişlik bireyleri hem psikolojik hem de fizyolojik olarak etkilemenin yanı sıra bireylerde bilişsel ve davranışsal sorunlara da yol açmaktadır. Yoğun bir tükenme durumu bireyde psikosomatik bozukluklara, aile yaşantısında sorunlara, uykusuzluk, alkol ve madde kullanımına neden olabilmektedir. Kurumsal açıdan tükenme; çalışanların işe geç gelmesi, erken ayrılması, işi bırakması, sık sık rapor alması ve de işte yeniliklerin, yapıcı eleştirilerin, üretkenliğin ve yaratıcı girişimlerin kısırlığı, iş doyumsuzluğu, performans düşüklüğü gibi sorunlarla kendini gösterebilmekte (Sayıl ve diğ., 1997:72) ve örgüt üzerinde maliyetleri arttırıcı bir etki yapmaktadır (Konyalı, 2015:10).

Yazında işgörenlerin tükenmişlik düzeylerini etkileyen faktörler incelendiğinde tükenmeye neden olan temel faktörler iki gruba ayrılmaktadır (Maslach ve diğ., 2001: 407-411). Birinci grupta; işin ve mesleğin özellikleri ve/veya organizasyonun özellikleri gibi örgütsel faktörler yer alırken ikinci grupta ise; demografik özellikler, ailevi özellikler, kişilik özellikleri ve işe karşı tutum gibi bireysel faktörler yer almaktadır.

2. KİŞİLİK KAVRAMI VE BEŞ FAKTÖR KİŞİLİK MODELİ

Kişilik, insan yapısının, duygusal durumunun, davranış biçimlerinin, ilgilerinin, yeteneklerinin ve diğer psikolojik özelliklerinin en karakteristik ve orijinal bütünüdür (Erikson, 1984:108). Bir başka tanımda kişilik, bireyi kendisine özgü yapan; dış görünüş, zihinsel özellikler, takıntılar, alışkanlıklar, tavırlar, tutumlar ve özellikle davranışlarına kadar pek çok özelliği kapsayan bir bütün olarak tanımlanmaktadır (Fındıkçı, 2009:416).

Yirminci yüzyılın ilk yarısından itibaren, kişilik özellikleri boyutlarını tespit etmek üzere faktör analizi çalışmaları yapılmıştır. Bu analizlerde kişilik modellerinin faktör sayılarının üç ve yedi arasında değiştiği gözlenmiştir (Salgado ve diğ., 2001; Akt. Yelboğa, 2006:199). Goldberg (1981) sözlükteki sıfatlara dayalı olarak yaptığı çalışmada beş güçlü faktörün ortaya çıktığını belirtmiş ve birçok kişilik kavramının beş faktör çerçevesinde kuramsal olarak organize edilebileceğini ileri sürmüştür (Akt:Yelboğa, 2006:199). Beş Faktör Kişilik Modelinin temeli, insanların gösterdikleri bireysel farklılıkların dünyadaki bütün dillerde kodlanacağı ve günlük dile sözcükler halinde yansıyacağı, bu sözcüklerden hareketle kişilik yapısını kapsayacak bir sınıflama oluşturulabileceği hipotezine dayanmaktadır. Bugüne kadar geliştirilen kişilik özellikleri modelleri içerisinde beş faktör modelinin bu kadar geniş çapta kabul görmesinin temel sebebi, bu modelin insan kişiliğini tanımlamakta geçerli ve güvenilir olduğunun bilimsel olarak kanıtlanmış olmasıdır (Hough ve Öneş, 2001).

Costa ve McCrae tarafından ortaya konan beş faktör kişilik modeli; dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk/özdenetim, duygusal denge, deneyime açıklık unsurları içermektedir (McCrae ve Costa,1992).

3. MESLEKİ TÜKENMİŞLİK VE KİŞİLİK İLİŞKİSİ

Dünyada kişilik ile tükenmişlik arasındaki ilişkiye odaklanan pek çok çalışma yürütülmüştür (Shimizutani, 2008; Ghorpade ve diğ., 2007; Bakker ve diğ., 2006; Maslach ve diğ., 2001; Skodova ve diğ., 2017; Le Vigouroux ve diğ., 2017; Santos ve diğ., 2016; Vaulerin ve diğ., 2016; Reyes, 2016; Zysberg ve diğ., 2017; Reichl ve diğ., 2014). Ülkemizde de özellikle son yılarda bu konunun önemi fark edilerek farklı sektörler çalışanları ile araştırmaların yapıldığını görmek mümkündür (Sarıkaya, 2007; Çetin ve Hazır, 2012; Basım ve diğ., 2013; Tümkaya, 2016; Süren ve diğ., 2016; Kaptangil ve Erenler, 2014; Yüksel, 2016; Taşpınar ve Temeloğlu, 2016). Araştırmalarda farklı meslek mensuplarının çalışma hayatlarındaki tükenmişlik düzeylerinin kişilik unsurlarıyla olan ilişkisinin belirlenerek, bu kişilik unsurlarının tükenmişlik düzeyleri üzerine olan etkilerinin ortaya konmaya çalışılmıştır. Hemen hemen tüm araştırmalarda kişilik özellikleri ile tükenmişlik arasındaki ilişkinin varlığını belirleyen sonuçlara ulaşılmıştır. Fakat bunun yanında Bencomo ve arkadaşları (2004), bulgularının heterojen olmasından dolayı genellemeye olanak vermediğini belirtmişlerdir (Akt. Kaptangil ve Erenler, 2014:61).

Bireylerin kişilik yapısı tükenmişlikle ilgili önemli bir değişkendir. Bireyin kişilik özellikleri iş seçimlerini etkileyebilir. Bazı bireyler daha az stresi olan işleri seçer, bazı bireyler ise daha fazla stres yaşayacakları işlere yönelebilirler. Birçok araştırmaya göre kişilik, bireyin hem işle ilgili algılarını, hem de duygusal tepkilerini etkilemektedir. Bireylerin ihtiyaçları, yetenekleri, istekleri ve kişilik özellikleri, çalıştıkları iş yerinin talep ya da sınırlılıkları bireyin iş stresi yaşamalarına neden olmaktadır (Akçamete ve diğ., 2001). Duygusal tükenme genellikle aşırı iş yükü sebebiyle oluşmakta ve bireyi işinden uzaklaştırmaktadır. Duygusal tükenmişliği etkileyen faktörlerden biri olarak hem birey hem de örgüt kaynaklı bir unsur, kişilik-iş uyumu veya uyumsuzluğudur. İşin gerektirdikleri, bireyin sahip olduğu niteliklerin üzerinde veya çok altında ise, bu durum bireyin iş yükü altında ezilmesine veya bilgi ve tecrübelerini işine yansıtamama duygusuna sebep olmakta ve bu durumda tükenmişlik hali yaşamasına sebep olabilmektedir. Literatür incelendiğinde kişiliğin tükenmişliği etkilediği (Kutlay, 2011) ve kişilik-iş uyumsuzluğunun tükenmişliğe neden olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır (Lee ve Ashforth, 1993; Fogarty vd., 2000; Sweeney ve Summers, 2002; Akt. Dursun ve diğ.,2015 : 59). Ayrıca kişilerin tükenmişlik yaşamaları kişilik donanımları ve imkânlarını kullanabilmeleri ile ilişkilidir. Bu sebepten dolayı kişisel özellikler tükenmişlikten korunma derecesini de belirlemektedir.

Maslach'a göre; bireyin diğer kişilerle ilişkileri, sorunlarla başa çıkma biçimi, heyecanlarını ifade etme ve denetleme yolları, kendisini nasıl gördüğü tükenmişlik açısından önem taşımaktadır. Bütün bireylerin, tükenmişlik yaşama olasılığı bulunmaktadır. Fakat bazı bireysel özelliklere sahip kişilerde tükenmişliği yaşama olasılığı artmaktadır. A tipi kişilik yapısında olmak, dış denetim odağına sahip olmak, kendine yeterlilikten, duygusal kontrolden yoksun olmak ve empati yeteneğine sahip olmamak gibi özellikler taşıyan kişiler tükenmişlik yaşamaya daha yatkın sayılmaktadırlar (Bahar, 2006:80). Örneğin; tükenmişlik sendromu ve kişilik arasındaki ilişkiyi, A ve B tipi kişilik modeli çerçevesinde ele alan bir çalışmada, A tipi kişilik özelliklerine sahip kişilerin tükenmişlik düzeyleri daha yüksek bulunmuştur (Akçemete ve diğ., 2001). A tipi kişilik davranışları, daha başarılı olabilmek için sürekli olarak saldırganca davranan ve gerektiğinde diğer bireylere ve kişilere karşı zıt tepkilerde bulunan bir bireyin, eylem-duygu kompleksi olarak tanımlanmaktadır. A tipi kişiliğe sahip olanlar, sürekli yarış halinde olan, zaman sıkıntısı yaşayan, sabırsız, umutsuzca başarı kovalayan, kendilerine yüksek hedefler belirleyen, başarısızlıkları söz konusu olduğunda değersizlik duyguları yaşayan ve sürekli hareket halinde olan kişiler olarak da tanımlanmaktadır.

Yakın zamanlarda yürütülen ve kişilik ile tükenmişlik arasındaki 112 çalışmayı (Swider ve Zimmerman, 2010:493) ve yine 115 çalışmayı (Alarcon ve diğ., 2009:257) inceleyerek sentezleyen iki ayrı meta-analiz çalışmasının bulguları; Beş Faktör Kişilik Modeli ile Maslach Tükenmişlik Envanteri'nin üç alt boyutu arasında ilişki olduğunu kanıtlamıştır. Daha önce yapılan çalışmalara göz atıldığında kişiliğin özellikle dışadönüklük, uyumluluk ve nörotiklik boyutlarının duygusal tükenme ile anlamlı ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır (Cano-Garcia ve diğ., 2005; Judge ve diğ.; Kiffin-Peterson ve diğ.; Kokkinos, 2007; Akt.Basım ve diğ., 2013:1480).

Ülkemizde Çetin ve Hazır (2012)'ın yaptıkları araştırmada çalışanlarda görülen bu tükenmişlik tepkisinin açıklanmasında etkileri olduğu değerlendirilen kişilik özelliklerine odaklanarak ilköğretim öğretmelerinin kişilik özelliklerinin tükenmişlik süreçlerindeki rollerini incelemişlerdir. Araştırma sonucunda tükenmişlik

boyutlarından duygusal tükenmenin açıklanmasında kişilik boyutlarından, dışadönüklük, duygusal denge ve özdisiplin boyutlarının; duyarsızlaşma boyutunun açıklanmasında dışadönüklük, uyumluluk ve özdisiplin boyutlarının; kişisel başarı hissi azalmasında ise yalnızca özdisiplin boyutunun etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Bulgular tükenmişlik tepkisinin açıklanmasında kişilik özelliklerinin önemli etkileri olduğunu bir kez daha göstermektedir.

Süren ve arkadaşlarının (2016) banka çalışanları ile yaptığı benzer bir araştırma sonucunda tükenmişlik değişkeni istatistiksel olarak anlamlı düzeyde beş büyük kişilik boyutlarından dışadönüklük, nevrotiklik ve sorumluluk boyutlarından etkilendiği ortaya çıkmıştır. Uyumluluk ve açık görüşlülük boyutlarının etkileri anlamlı olarak bulunmamıştır. Banka çalışanlarının dışadönüklük ve sorumluluk özelliklerine sahip olması onların tükenmişliğe uğramalarını azaltıcı, nevrotiklik özelliklerine sahip olmaları ise tükenmişlik düzeylerini arttırıcı bir unsur olduğu ifade edilmiştir.

Uyumluluğun, kişiler arası ilişkilerde kabul ve onay görme çabasıyla, dışadönüklüğün örgütsel hiyerarşi içerisinde güç ve otorite kazanma çabasıyla ve sorumluluğun da hem güç ve otorite kazanma çabası hem de belirli bir işi başarıyla yerine getirebilme güdüsüyle yakından ilişkili olduğu belirtilmiştir. Bir araştırmada, uyumluluk, dışadönüklük, duygusal durağanlık ve deneyime açıklık boyutlarının, yöneticilerin yeni bir iş arama girişiminde bulunmalarıyla olumlu bir ilişki gösterdiği görülmüştür (Solmuş, 2017, internet).

Çalışmanın bu kısmında Beş Faktör Kişilik Modelinin her bir boyutu kısaca açıklanacak, ilgili yazın ışığında bu kişilik boyutları ile tükenmişlik alt boyutları arasındaki ilişki irdelenecektir.

Dışadönüklük ve Tükenmişlik

Dışadönüklük hareketlilik, enerjiklik, baskınlık, sosyallik, kendini kolaylıkla ifade edebilme, olumlu duygulanımlar, sürekli olarak diğer kişilerle iletişim içinde olma ve uyaran arama ile ilgili olan kişilik özelliklerini kapsamaktadır (Martinez ve John, 1998).

Dışadönüklülük, bir bireyin ilişkilerindeki rahatlık seviyesiyle ilişkilidir. Dışadönük bireyler başkalarıyla konuşurken rahattırlar ve kendilerine güvenleri fazladır, yeni kişilerarası ilişkilere açıktırlar, iddialı ve girişkendirler. Dışa dönük bireyler aynı zamanda kararlı ve aktiftirler. Grup içindeki diğer bireylerle kolay iletişim kurarlar, kaynakların bulunması ve kullanılmasına öncülük ederler.

Bu boyutun karşıtı içedönüklülüktür. Dışadönüklüğün tersi olan davranış kalıpları ise utangaç, rekabetçi olmayan, içedönük, uysal, asosyal olarak sıralanmaktadır (Hofstee vd., 1992; Saucier ve Ostendorf, 1999; Akt. Şengül, 2008:35). İçedönük bireylerin diğer özellikleri ise sessiz, utangaç ve ihtiyatlı olmalarıdır. Tek başlarına olmaktan mutluluk duyarlar. Araştırma sonuçlarına göre dışadönük bireyler yüksek düzeyde iletişim becerisi gerektiren pazarlama, satış ve üst düzey yönetim pozisyonlarında içedönük bireylere nazaran daha fazla kendilerine yer bulmaktadırlar(Yıldızoğlu, 2013).

Dışadönüklük olumlu duygu yaşamayla ilişkilendirilir. İyimser kişiler ise kötümserlere göre daha az iş stresini ve gerginliğini bildirme eğilimi taşırlar. Çünkü onlar kötümser bireylerden daha fazla stresli koşulların üstesinden gelecek faaliyetlere girişirler. Bunun yanında dışadönüklük kişilik özelliğinin sorun odaklı çözüm, rasyonel eylem, olumlu tekrar değerlendirme ve bilişsel çerçevelemeyle ilişkili olduğunu öne süren kanıtlar da mevcuttur (Bouchard ve diğ., 2004:230; De Longis ve Holtzman, 2005:1650; Akt. Dinç ve diğ., 2013:51). Tüm bu özelliklerden dolayı pek çok çalışmada dışadönüklük ve tükenmişlik arasında olumsuz bir ilişki bulgulamıştır. Daha da spesifik olarak konuya yaklaşılınca, dışadönüklük kişilik özelliği ile duygusal tükenme arasında olumsuz bir ilişki olduğu (Franci ve diğ., 2004:12; Piedmont, 1993:463; Storm ve Rothman, 2003:40; Kokkinos, 2007:238; Akt.Dinç ve diğ., 2013:51); dışadönüklük ile duyarsızlaşma arasında olumsuz bir ilişki olduğu (Zellars ve diğ., 2000:1589; Bakker ve diğ., 2006:31; Kokkinos, 2007:238; Akt. Dinç ve diğ., 2013:51) ileri sürülmüştür. Ancak kişilik ile tükenmişlik yazınında ilginç olan ve pek çok bulgunun göreli tutarlılığına rağmen Bühler ve Land, dışadönüklüğün hem duygusal tükenme hem de duyarsızlaşma alt boyutlarıyla olumlu bir ilişkisinin olduğunu açığa çıkarmıştır (Bühler ve Land, 2003:40; Akt. Dinç ve diğ., 2013:51). Son olarak tükenmişlik yazınında dışadönüklük kişilik özelliği ile kişisel başarı arasında olumlu bir ilişki olduğu öne sürülebilir (Deary ve diğ., 1996:23; Bühler ve Land,

2003:41; Bakker ve diğ., 2006:31; Kokkinos ve diğ., 2007:237; Miner, 2007:24; Zellars ve diğ., 2000:1589; Akt. Dinç ve diğ., 2013:51).

Uyumluluk ve Tükenmişlik

Bu boyut, bir kişinin duygularında, düşüncelerinde ve davranışlarında şefkatten düşmanlığa kadar uzanan bir çizgi boyunca kişilerarası uyumun niteliğini değerlendirmek için kullanılır. Uyumlu bireyler, işbirlikçi, nazik, anlayışlı ve diğer bireylerle ilişkilerinde iyi niyetlidirler. Arkadaş canlısıdırlar ve başkalarıyla birlikte çalışmayı severler. Bu boyuttan düşük puan alan bireyler ise kötümser, kaba, güvensiz, intikamcı, merhametsiz, sinirli ve çıkarcı, inatçıdırlar, işbirliğine kapalı olup yardım etmekten hoşlanmazlar ve diğer insanları rahatsız eden davranışlar sergileme eğilimindedirler. Uyumluluk boyutu yüksek bireyler, yönetici olarak astlarını iyi motive eder, onların ihtiyaçlarını gidermeye yönelik çalışır ve iyi iletişim kurarlar. (Akt. Yıldızoğlu, 2013).

Kişisel başarısızlık düzeyinde azalma olan kişinin, yorgun, gergin, kolayca sıkılan, geçimsiz, kendine hedefler koymayan, ödüle karşı duyarsız olduğu söylenebilir. Ayrıca engellenmelerle karşılaştığında yoğun öfke yaşaması ve çabuk vazgeçmesi, kişilerarası ilişkilerde tutarsızlıklara ve sebatsızlığa yol açar (Cloninger ve diğ., 1994; Akt. Şahinoğlu ve Arkar, 2011).

Geçimlilik ve Tükenmişlik

Geçimlilik diğer kişilere karşı sevecen ve yardımsever davranışları içermektedir. Diğergamlık, güvenilirlik, düşüncelilik, kibarlık, affedicilik, cömertlik, sempatiklik, görülen bazı diğer davranışlardır (Martinez ve John, 1998). Geçimlilik kişilik boyutu yüksek olan kişiler, çalıştıkları işe karşı olumlu tutum geliştirme ve örgüt içindeki kişilerle iletişim kurma eğilimindedirler. Bu kişilik boyutunun tersi, soğuk, kaba, muhalif, samimiyetsiz, bencil, narsistik davranışlardır (Saucier ve Ostendorf, 1999; Akt. Şengül, 2008:36).

İlgili yazında geçimlilik ile tükenmişliği ele alan çalışmaların sonuçları birbiriyle tutarlılık gösterir. Piedmont, geçimlilik kişilik özelliğinin duygusal tükenme ile olumsuz; kişisel başarı ile olumlu ilişkiler gösterdiğini bulmuştur (Piedmont, 1993:463). Ancak bu kişilerle beraber Zellars ve arkadaşları (2000:1589); da bir yanda geçimlilik, diğer yanda da duygusal tükenme ve kişisel başarı arasında bir ilişki bulamamışlardır (Akt. Dinç ve diğ., 2013).

Geçimlilik faktörü diğer kişilere karşı ilgili olmayı yansıtan bir özellik olarak bireylerin herhangi bir yardıma ihtiyaç duyan müşterilerle ve mutsuzluk oluşturan şartları çözebilmelerine izin verir. Dolayısıyla geçimlilik özelliği baskın olan bireylerin duygusal tükenme ve duyarsızlaşmayı daha az yaşayacağı, kişisel başarı deneyimini ise fazlaca hissedeceği ileri sürülebilmektedir (Piedmont, 1993:460; Zellars ve diğ., 2000:1577; Akt. Dinç ve diğ., 2013).

Sorumluluk /Özdenetim ve Tükenmişlik

Sorumluluk boyutundan yüksek puan alan bireyler, güvenilirdirler, azimli ve başarı odaklıdırlar, işlerini dikkatli, planlı ve programlı yaparlar, disiplinlidirler, kendilerine verilen sorumluluğun farkındadırlar ve adımlarını temkinli atarlar. Sorumluluk; kişinin duygu ve davranışlarına hâkimiyeti, görev odaklı davranışlar, hedefe ulaşma çabası, spontan yerine planlı davranışlar şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu kişiler davranışlarının etik ve ahlaki kurallara uygun olmasına özen göstermektedirler ve güvenilirdirler (Martinez ve John, 1998). Onların sorumluluğu ve güçlü kararlılık duyguları hedeflerine başarıyla ulaşmalarına yardımcı olur ve patronlarının takdirini kazanmalarını sağlar (Neuman ve Wright,1999:379).

Sorumluluk boyutunun tersi olan davranışlar ise Hoftstee ve arkadaşları (1992), Saucier ve Ostendorf (1999) tarafından dağınıklık, güvenilmezlik, tembellik ve umursamazlık olarak sıralanmaktadır (Akt.Şengül, 2008:37). Sorumluluk boyutunun diğer uç noktasında heyecan arama vardır. Heyecan arama ucu, maceracı, aklına geleni yapan, düşünmeden riske ve tehlikeye girebilen bir kişilik yapısının özelliklerini tanımlamaktadır. Sorumluluk düzeyi yüksek olan yöneticilerin işten ayrılmama eğilimlerini, örgütsel bağlılıklarının, kararlılıklarının ve sorunlarla baş etme çabalarının ve hatta sorun çözmeyi bir kişisel gelişim

fırsatı olarak değerlendirme eğilimlerinin bir sonucu olarak değerlendirmek mümkündür (Solmuş, 2017, internet).

Daha önce yapılmış çalışmalarda duyarsızlaşma boyutu ile sorumluluk kişilik özelliği arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunmuştur (Zelars ve diğ., 2000).

İlgili yazında sorumluluk ve kişisel başarı arasında olumlu bir ilişkiyi açığa çıkaran pek çok çalışma vardır (Piedmont, 1993:463; Deary ve diğ., 1996:12; Deary ve diğ., 2003:76; Hochwalder, 2006:1065; Kokkinos, 2007:238; Akt. Dinç ve diğ., 2013)

Benzer şekilde Zellars ve arkadaşları (2000: 1578) sorumluluk faktöründen yüksek puan alan bireyler tarafından gösterilen etkililiğe odaklanma ve amaca yönelmiş davranışın, bu bireylerin müşterilere odaklanmamasına, onu yerine sonuçlara odaklanmasına yol açacağını bunun da artan derecede duyarsızlaşmaya yol açacağını savunmuştur.

Duygusal Denge/İstikrar ve Tükenmişlik

Bu boyut alan yazında duygusal tutarlılık ve nevrotizm olarak da bilinmektedir. Duygusal denge boyutu, bir bireyin kendini ne derece rahat, güvende ve endişeden uzak hissettiğini ortaya koyar. Duygusal olarak tutarlı bireyler dengeli, sakin, esnek ve diğer bireylerle ilişkilerinde rahattırlar. Duygusal istikrarı daha az olan bireyler ise daha heyecanlıdırlar, diğer bireylerle ilişkilerinde endişelidirler ve ruh halleri çok hızlı değişebilir. Duygusal istikrarı yüksek olan bireyler duygusal istikrarı az olan bireylere nazaran başkalarını yönetmenin stresiyle daha iyi başa çıkabilirler. Birçok araştırmacı örgütlerde yönetim görevi üstlenen bireylerin mutlaka duygusal istikrar boyutunda olumlu nitelikler taşıması gerektiğini vurgulamaktadır (Akt. Yıldızoğlu, 2013).

Nevrotizmle tükenmişliğin tüm üç boyutunun -yani duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarı hissi- ilişkili olduğunu ortaya koyan pek çok çalışmanın olduğu bilinmektedir (Bakker ve diğ., 2006:31; Bühler ve Land, 2003:39; Kokkinos, 2007:239; Zellars ve diğ., 2000: 1588; Piedmont, 1993:464; Akt. Dinç ve diğ., 2013). Nevrotik kişilik özelliklerine sahip kendine saygısı düşük bireylerde; olumsuz geribildirimlere karşı aşırı duyarlılık ve pasif davranma eğilimi görülür. Belirli bir işi yaparken kendileriyle ilgili beklentilerden çok etkilenirler. Başarılı olup olmadıklarına ilişkin olarak çevrelerinden gelen geribildirim ya da uyarılara duyarlılık gösterirler. İş tamamlandıktan sonra ortaya çıkan ürünün kalitesi ya da bekleneni verip vermediği konusunda da kötümser bir yaklaşım sergilerler. Nevrotik kişilik özelliği yüksek düzeyde olan kişiler strese ve tükenmişliğe daha fazla eğilimlidirler (Sarıkaya, 2007:25). Nevrotik kişilik yapısına sahip çalışanlar insanlarla ilişki kurmakta ve bu ilişkileri sağlıklı sürdürmekte zorlanırlar, uzun süreli stres yaşamaktadırlar. İşyerinden kaynaklanan streste eklendiğinde bu insanlar da tükenme başlayacağı düşünülebilir (Düz: 2015:46)

Bühler ve Land'in yürüttüğü çalışmada yoğun bakım servisi çalışanları incelenmiş ve nörotizmden yüksek puan alan bireylerin daha yüksek düzeyde duygusal tükenme ve duyarsızlaşma yaşadığı bulunmuştur (Bühler ve Land, 2003:39; Akt. Dinç ve diğ., 2013). Bu bulguya paralel sonuçlar üreten birçok çalışmanın da olduğu bilinmektedir. Örneğin istihdam hizmeti yöneticilerinin örneklem seçildiği boylamsal bir çalışma; nevrotizm ile duyarsızlaşma ve duygusal tükenme arasında önemli ölçüde pozitif bir ilişkiyi bulmuştur (Goddard ve diğ., 2004:282). Yine gönüllü çalışanları inceleyen (Bakker ve diğ., 2006:31), ilkokul öğretmenlerini inceleyen (Kokkinos, 2007:229) çalışmalar nevrotizmin duygusal tükenme ve duyarsızlaşma ile pozitif bir ilişkiyi gösterdiğini açığa çıkarırken; nörotizmin kişisel başarı ile negatif bir ilişki gösterdiğini bulgulayan çalışmalar da mevcuttur (Kokkinos, 2007:238). Bu bulgulara zıt olarak Zellars ve meslektaşları ise hemşireleri örneklem aldıkları çalışmasında sadece duygusal tükenmenin nevrotizmle ilişkili olduğu sonucuna varmıştır (Zellars ve diğ., 2000:1588). Nevrotizmden yüksek puan alan bireyler duygu-temelli baş etme, kişiler arası geri çekilme, kendini suçlama, pasiflik ve kararsızlık yaşama eğilimi gösterirler (Miner, 2007:25). Bazı araştırmacılara göre durumsal olaylara duyarlılığı artırarak kaygı ve negatif duygu, bu bireylerin kaygı duyguları için diğer kişiler suçlamasına yol açabilir. Bu durum da duyarsızlaşma yaşama eğilimini artırır (Zellars ve diğ., 2000:1589).

Deneyime Açıklık (Openness)

McCrae ve Costa, beşinci boyutu analitik, karmaşık, meraklı, yaratıcı, bağımsız, liberal, geleneksel olmayan, orijinal, hayal gücü kuvvetli, ilgileri geniş, cesur, değişikliği seven, doğal, açık fikirli gibi özellikleri içeren gelişime açıklık boyutu olarak isimlendirilmektedir (Somer, 1998).

Açıklık; sanatı sevme, maceracılık, yaratıcılık, özgünlük, merak, duygulara açıklık, konuşkanlık, dışadönüklük, hayal gücü gibi özelliklerle tanımlanmaktadır. Bunun yanında kişinin hem zihninde hem de dış dünya ile ilişkilerinde geniş, derin ve karmaşık bir yapı söz konusudur (Martinez ve John, 1998). Bu kişilerin değişikliğe açık olmaları nedeniyle açıklık kişilik boyutuna sahip olan kişilerin iş değiştirmeye eğilimli olduğunu belirtmektedirler.

Deneyime/gelişime açık bireyler, kurallar konusunda esnektirler, geleneksel cinsiyet rollerini reddederler, sınanmaya ya da sınavlara mizahi bir anlayışla yaklaşırlar ve yeni deneyimlere karsı içsel bir ilgi gösterirler. Deneyime açık bireyler, hayal gücü kuvvetli olan, iç görü sahibi, yaratıcı, yaşama dair geniş alanları olan bireyler, meraklı, cesaretli, çeşitliliği seven ve liberaldir (Solmuş, 2017, internet).

Bu kişilik boyutunun tersi, ileri görüşlü olmayan, tutucu, düşünmeyen, hayal etmeyen kişilik tipidir (Hofstee ve diğ., 1992; Saucier ve Ostendorf, 1999; Akt.Şengül,2008:36). Deneyime kapalı bireyler ise, kişilerarası ilişkileri açısından geleneksel tutumlara sahip, kural ve ilkelere katı bir biçimde bağlılık gösteren, yaratıcı ol(a)mayan, hayal kur(a)mayan, maceralardan hoşlanmayan, otoriteye mutlak itaat gösteren, tutucu ve standart-alışılmış iş ya da davranış kalıplarını benimseyen bireylerdir (Solmuş, 2017, internet).

Deneyime açıklık ve tükenmişlik arasındaki ilişkiye odaklanan yazında birçok çalışmanın olduğu görülmektedir. Deneyime açıklık ve kişisel başarı arasında tutarlı fakat önemli ölçüde pozitif bir ilişki bulmuştur (Deary ve diğ., 1996: 12-13; Bakker ve diğ., 2006:42). Zellars ve meslektaşları (2000:1586) da açıklık ve kişisel başarı arasında pozitif bir ilişkiyi bildirmiştir ve ayrıca açıklık ile duyarsızlaşma arasında negatif bir ilişkiyi de bulmuştur. Ayrıca Storm ve Rothman (2003:40), eczacılık ile uğraşan şirket çalışanlarını incelediği çalışmasında deneyime açıklık faktörünün kişisel başarı ile pozitif bir ilişki gösterdiğini sonuçlandırmıştır. Ayrıca Kokkinos da açıklık faktörünün duyarsızlaşma ile negatif bir ilişki gösterdiğini bulmuş, kişisel başarı ile negatif bir ilişki açığa çıkardığını belirtmiştir (Kokkinos, 2007:240). Tüm bu bulgulara rağmen Piedmont (1993:464), açıklık kişilik özelliği ile tükenmişliğin üç alt boyutu arasında önemli olmayan ilişkiler olduğunu da bildirmiştir. Açıklık uyumlu ve esnek baş etmeyle ilgilidir. Bu faktörden yüksek puan alan bireyler baş etme mekanizması olarak mizahı kullanırken; düşük puan alan bireyler inançtan ve mesafeli-kaçınma baş etme stratejilerinden yararlanma eğilimindedirler (Bouchard ve diğ., 2004:230; Akt.Dinç ve diğ., 2013).

SONUÇ

Bireylerin kişilik özellikleri iş seçimlerini etkileyebilmekte, bazı bireyler daha az stresli işleri tercih ederken, bazıları da daha fazla stres yaşayabilecekleri işleri tercih etmektedirler. Birçok araştırmacı, kişiliğin; bireylerin algılarını, tepkilerini etkilediğini, bireylerin gereksinimlerinin, yeteneklerinin, isteklerinin ve kişilik özellikleri ile çalıştıkları iş yerinin taleplerin ya da sınırlılıkların bireyin iş stresi yaşamalarına neden olduğu bilinmektedir. Yoğun iş stresinin yaratmış olduğu tükenme hem bireysel hem de örgütsel olarak pek çok olumsuz durumun yaşanmasına sebep olmakla birlikte topluma sosyo-ekonomik olarak da zarar vermektedir.

Tükenmişlik derecelerini azaltmak için örgütsel bir takım tedbirler alınması uygun olmakla birlikte belki de en önemlisi daha meslek tercihi noktasında kişilik-iş uyumunu gözeterek seçim yapması bireysel olarak tükenmeye karşı alınabilecek en önemli önlemdir. Birey kendi kişilik özelliklerinin farkında olduğunda kendisine uygun iş seçimini daha sağlıklı şekilde yapacaktır. Ayrıca meslek danışmanlığı uygulamalarında kişiliğin ön plana çıkarılması elzemdir. Aksi takdirde kişilik özelliklerine ters düşen işlerde çalışanlar çok daha hızlı şekilde stresten etkilenerek zaman içinde tükeneceklerdir.

Çalışanların, beş faktör kişilik modelinde yer alan temel boyutlar çerçevesinde nasıl bir örüntü sergiledikleri ile ilgili araştırmalar yukarıda ayrıntılı olarak ele alınmış olup kısaca özetlendiğinde, duygusal

durağanlığın, uyumluluk ve sorumluluğun performans ve iş başarısıyla olumlu bir ilişkisinin olduğu ve bu ilişkinin müşterilerle yoğun kişiler arası ilişkiler kurmayı gerektiren işlerden ziyade takım çalışmasını gerektiren işlerde daha güçlü olduğu literatürde görülmektedir.

KAYNAKÇA

Akçamete, G., Kaner, S. ve Sucuoğlu, B., 2001. Öğretmenlerde Tükenmişlik, İş Doyumu ve Kişilik, 1. Basım, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

Alarcon, G.; Eschleman, K.J. ve Bowling, N.A., 2009, Relationship Between Personality and Burnout: A Meta-Analysis, Work & Stress, 23(3), 244-263.

Ardıç, K. ve Polatçı,S., 2008, Tükenmişlik Sendromu Akademisyenler Üzerinde Bir Uygulama (GOÜ Örneği), Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 10(2), 69-96.

Arı, G. S. ve Bal, E. Ç. 2008, Tükenmişlik Kavramı: Bireyler ve Örgütler Açısından Önemi, Yönetim ve Ekonomi, 15(1), 131-148.

Aydın, Ö., Göçmen, A.Y., Okyay, M. Yavuz ve Çağlayan, E.K., 2013, Diyabetik Hastalar ve Obezlerde Tükenmişlik Sendromu Ve Hematolojik Parametreler, Bozok Tıp Dergisi, 3(3), 1-5.

Azizoğlu, Ö. ve Özyer, K., 2010, Polislerde Tükenmişlik Sendromu Üzerine Bir Ampirik Çalışma, Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 21(1), 137-147.

Bakker A.B, Van Der Zee K.I, Lewig K. A, Dollard M.F. 2006; The Relationship Between The Big Five Personality Factors and Burnout: A Study Among Volunteer Counselors, The Journal of Social Psychology, 146(1), 31-50.

Basım, H.N., Begenirbaş, M. ve Can-Yalçın, R., 2013, Öğretmenlerde Kişilik Özelliklerinin Duygusal Tükenmeye Etkisi: Duygusal Emeğin Aracılık Rolü. Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri, 13(3), 1488-1496.

Chappell, D. ve Di Martino, V., 2006, Violence at Work, International Labour Organization. ILO Report, 3rd Print. Geneva.

Cordes, C. L. ve Dougherty, T.W., 1993, A Review and in Integration of Research on Job Burnout, Academy of Management Review, 18(4), 621-656.

Çağlayan, O., 2015, Organizasyonlarda İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının Tükenmişlik Üzerine Etkisi: Kontrol Odağı Aracılık Rolü, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Kayseri.

Deary, I.J., Watson, R. ve Hogston, R., 2003, A Longitudinal Cohort Study of Burnout and Attrition in Nursing Students, Journal of Advanced Nursing, 43, 71-81.

Dinç, M., Bitlisli, F., Çetinceli, E. ve Aydın, S. Z., 2013, Öğretim Elemanlarının Tükenmişliğinde Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Etkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi Meslek Yüksekokulları Örneği, Vizyoner Dergisi, 4(9), 44-69.

Dursun, S., Kaya, U. ve İştar, E., 2015, Kişilik-İş Uyumunun Duygusal Tükenmişlik İle İş Ve Yaşam Doyumu Üzerindeki Etkisi: Muhasebe Meslek Mensupları Üzerinde Bir Uygulama, KTÜ Sosyal Bilgiler Dergisi, 9, 55-69.

Düz, A.G., 2015, Sağlık Çalışanlarında Tükenmişlik Sendromunun Kişilik Özellikleri ile Olan İlişkisi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Erikson, E. H. (1984), "İnsanın Sekiz Çağı", Çev: B. Üstün - V. Şar, Birey ve Toplum Yayıncılık, Ankara.

Fındıkçı, İ., 2009, İnsan Kaynakları Yönetimi, 7. Baskı, Alfa Yayınları, İstanbul.

Fisher, D. ve Kent, H., 1998, Associations Between Teacher Personality and Classroom Environment, Journal of Classroom Interaction, 3, 5-13.

Friedman, I., 2000, Burnout in Teachers: Shattered Dreams of Impeccable Professional Performance, Psychoteraphy in Practice, 56(5), 595-606.

Ghorpade J, Lackritz J, Singh G., 2007; Burnout and Personality: Evidence from Academia, Journal of Career Assessment, 15 (2), 240-256.

Goddard, R.; Patton, W. ve Creed, P., 2004, The Importance and Place of Neuroticism in Predicting Burnout in Employment Service Case Managers, Journal of Applied Social Psychology, 34, 282-296.

Gökoğlan, K. 2010, Kamu İç Denetçilerinde Tükenmişlik Sendromu Üzerine Bir Araştırma, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Niğde

Hough, L.M. ve Ones, D.S., 2001, The Structure, Measurement, Validty and Use of Personality Variables in Industrial Work and Organizational Psychology. in N. Anderson, D.S. Ones, H.K. Sinangil & C.Viswesvaran (Ed.), Handbook of Industrial Work and Organziational Psychology (Vol.1; p.233-277). London, SAGE Publication.

Kaçmaz, N., 2005, Tükenmişlik (Burnout) Sendromu, İstanbul Tıp Fakültesi Dergisi 68(1), 29-32.

Kaptangil, K. ve Erenler, E., 2014, Öğretmenlerin Kişilik Özellikleri Ve Mesleki Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(1),55-82.

Kokkinos, C.M., 2007, Job Stressors, Personality and Burnout in Primary School Teachers, British Journal of Educational Psychology, 77, 229-243.

Konyalı, H., 2015, Kamu Çalışanlarının Tükenmişlik Düzeyleri İle Örgütsel Adalet Algıları Arasındaki İlişki (Sakarya SGK Örneği), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.

Kutlay, M., 2011, İşgören Kişilik Özelliklerinin İş Tatmini ve Tükenmişlik Üzerine Etkileri ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Niğde.

Layman, E. ve Guyden, J., 1997, Reducing Your Risk of Burnout, The Health Care Supervisor, 15(3), 57-70.

Le Vigouroux, S., Scola, C., Raes, M.E., Mikolajczak, M. ve Roskam, I., 2017, The Big Five Personality Traits and Parental Burnout: Protective and Risk Factors. Personality and Individual Differences, 119, 216-219.

Martinez, V.B., John, O.P. ve Los Cinco Grandes, 1998, Across Cultures and Ethnic Groups: Multitrait Multimethod Analyses of The Big Five in Spanish and English, Journal of Personality and Social Psychology, 75(3), 729-750.

Maslach, C, Schaufeli, W.B. ve Leiter, M.P. 2001, Job Burnout, Annual Review of Psychology,52,397- 422.

McCrae, R.R. ve Costa, P.T., 1992, Four Ways Five Factors Are Basics, Personality and Individual Differences,13(6), 653-665.

Meydan, C., Şeşen, H. ve Basım, H.N., 2011, Adalet Algısı ve Tükenmişliğin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Öncüllük Rolü, İş Güç: Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 13(2), 41-62.

Neuman, G. A. ve Wright, J., 1999, Team Effectiveness: Beyond Skills and Cognitive Ability, Journal of Applied Psychology, 84(3), 376-389.

Özgür, B.B., 2007, İngilizce Öğretmenlerinin İş Tatminleri İle Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişki, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.

Piedmont, R.L., 1993, A Longitudinal Analysis of Burnout in Health Care Setting: The Role of Personal Dispositions, Jorurnal of Personality Assessment, 61, 457-473.

Pines, A.M., Aranson, F. ve Kafry, D., 1981, Burnout From The Tedium to Personal Growth, Free Press, New York.

Reichl, C., Wach, F.S., Spinath, F.M., Brünken, R. ve Karbach, J., 2014, Burnout Risk Among First-Year Teacher Students: The Roles of Personality and Motivation, Journal of Vocational Behavior, 85(1), 85-92.

Reyes, M.E.S., Davis, R.D., Tamayo, M.C.A., Cruz, N.V.V.D., Don, K.K.C. ve Pallasigue, C.V., 2016, Exploring Five Factor Model Personality Traits as Predictors of Burnout Dimensions Among College Students in the Philippines, Journal of Tropical Psychology, 6.

Santos, A., Mustafa, M. ve Chern, G. T., 2016, The Big Five Personality Traits and Burnout Among Malaysian HR Professionals: The Mediating Role of Emotion Regulation, Asia-Pacific Journal of Business Administration, 8(1), 2-20.

Sarıkaya, P., 2007, Tükenmişlik Sendromunun Kişilik Özelliklerinden Denetim Odağı ile İlişkisi ve Bir Uygulama, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Sayıl, I., Haran, S., Ölmez, Ş., ve Özgüven, H. D.,1997, Ankara Üniversitesi hastanelerinde çalışan doktor ve hemşirelerin tükenmişlik düzeyleri. Kriz dergisi, 5(2), 71-77.

Shimizutani, M., Odagiri, Y., Ohya, Y., Shimomitsu, T., Kristensen, T.S, Maruta, T. ve Iimori, M. 2008, Relationship of Nurse Burnout With Personality Characteristics and Coping Behaviors, Industrial Health, 46,326-335.

Skodova, Z., Lajciakova, P. ve Banovcinova, L., 2017, Burnout Syndrome Among Health Care Students: The Role of Type D Personality, Western Journal of Nursing Research, 39(3), 416-429.

Solmuş, T., 2017, Beş Faktör Kişilik Modeli İş Yaşamına Nasıl Uygulanıyor?, çevrimiçi:http://www.ergmer.com/index.php?sayfa=haber&HaberId=40&LId=370&htypeidx=1.

Somer, O., 1998, Türkçe'de Kişilik Özelliği Tanımlayan Sıfatların Yapısı ve Beş Faktör Modeli, Türk Psikoloji Dergisi, 13(42),17-32.

Storm, K.ve Rothmann, S., 2003, The Relationship Between Burnout, Personality Traits and Coping Strategies in a Corporate Pharmaceutical Group, South African Journal of Industrial Psychology, 29, 35-42.

Süren, S., Örücü, E. ve İzci, Ç., 2016, Banka Çalışanlarında Tükenmişlik ve Beş Büyük Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişki: Bir Alan Araştırması, Yönetim ve Ekonomi, 23(1), 247-262.

Swider, B.W. ve Zimmermen, R.D., 2010, Born to Burnout: A Meta-Analytic Path Model of Personality, Job Burnout and Work Outcomes, Journal of Vocational Behavior,487-506.

Şahinoğlu ve Arkar, H. 2011,Tükenmişlik Sendromu ile Kişilik Arasındaki İlişki: Maslach Tükenmişlik Envanteri ile Mizaç ve Karakter Envanteri'nin Karşılaştırılması, New Symposium Journal, 49(3), 159-164.

Şengül, C. M., 2008, Örgüt Çalışanlarının Kişilik, İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Manisa.

Taşpınar, O. ve Temeloğlu, E., 2016, Otel İşletmelerinde Çalışanların Kişilik Özelliklerinin Örgütsel Tükenmişlik Üzerindeki Etkisi, Journal of International Social Research, 9(46), 840-849.

Tümkaya, S., 2016, Denetim Odakları Farklı İlkokul Öğretmenlerinin Bazı Değişkenlere Göre Tükenmişlikleri, Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, 2(15), 15-38.

Vaulerin, J., Colson, S.S., Emile, M., Scoffier-Mériaux, S. ve d'Arripe-Longueville, F., 2016, The Big Five Personality Traits and French Firefighter Burnout: The Mediating Role of Achievement Goals, Journal of Occupational and Environmental Medicine, 58(4), 128-132.

Yelboğa, A., 2006, Kişilik Özellikleri ve İş Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, İş Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 8 (2),196-211.

Yıldızoğlu, H., 2013, Okul Yöneticilerinin Beş Faktör Kişilik Özellikleriyle Çatışma Yönetimi Stili Tercihleri Arasındaki İlişki, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Yüksel, E. 2017, Sağlık Çalışanlarında Tükenmişlik Sendromunun Kişilik Özellikleri İle İlişkisi: Tunceli Örneği, Munzur Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Tunceli.

Zellars, K.L., Perrew, P.L. ve Hochwarter, W.A., 2000, Burnout in Health Care: The Role of the Five Factors of Personality, Journal of Applied Social Psychology, 30(8), 1570-1598.

Zysberg, L., Orenshtein, C., Gimmon, E. ve Robinson, R.,2017, Emotional Intelligence, Personality, Stress, and Burnout Among Educators, International Journal of Stress Management, 24(1), 122-136.

Türkiye'de Yerel Yönetimlerin Vergilendirme Yetkisinin Mali Özerklik Açısından Değerlendirilmesi

Yard.Doç.Dr. Aykut Tavşancı[1] **Yard.Doç.Dr. Bilge Hakan Agun[2]**

[1]Trakya Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, aykuttavsanci@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, bhakanagun@trakya.edu.tr

Özet: Vergilendirme yetkisi, devletin ülkesi üzerindeki egemenliğine dayanarak vergi alma konusunda sahip olduğu hukuki ve fiili gücüdür. Vergilendirme yetkisinin esas sahibi olan devlet, bu yetkisini belli sınırlar içerisinde yerel yönetimlere devredebilir. Yerel yönetimler kendilerine devredilen bu yetki ölçüsünde mali özerkliğe sahip olurlar.

Birçok ülkede yerel yönetimler, devletin gelirlerinden ya da vergilerinden bir bölümünü paylaşmaktadır. Ancak, bu durum ideal bir çözüm olmamaktadır. Türkiye'de yerel yönetimlere vergilendirme yetkisi sınırsız olarak verilmemiş, fakat bazı vergiler tahsis edilmiştir. Yerel yönetim sistemi esas olarak merkeze bağımlı bir sistemdir ve gelirlerinin önemli bir kısmı genel bütçe vergi gelirlerinden karşılanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Mali özerklik, Öz gelir, Transfer geliri, Vergilendirme yetkisi, Yerel yönetimler

Evaluation of Taxatıon Authority of Local Governments in Turkey in Terms of Financial Autonomy

Abstract: Taxation authority is the legal and real power of a state, relating to taxation which based on its sovereignty over the country. The state, which is the main owner of the taxation authority, can transfer this autority to local governments within certain boundaries. Local governments have a fiscal autonomy within the scope of this power transferred to them.

In many countries, local governments share some parts of state's incomes or taxes. However, this has not prove an ideal solution. In Turkey, taxation authority of local governments is not unlimited, but several taxes have been allocated to them. The local administration system is primarily a dependent system to centre, and a significant portion of local governments' revenues are supplied from budget tax revenues.

Key Words: Fiscal autonomy, self income, transfer income, taxation authority, local governments

GİRİŞ

Yerinden yönetim genel olarak, az ya da çok geniş yetkilerin, devletten ayrı topluluklara bırakılmış olduğu ve seçilmiş organlarla yönetildiği bir kurumsal örgütlenme sistemini anlatmaktadır. Bu da devlet ile o kuruluşlar arasında, görevler ile gelirlerin paylaştırılmasını gerektirmektedir (Sergent, 1996: 97). Birçok ülkede yerel yönetimler, devletin gelirlerinden ya da vergilerinden bir bölümünü paylaşmaktadır. Ancak, yerel özerklik açısından bu durum ideal bir çözüm sağlamamaktadır. Eğer yerel yönetimlere ayrılacak miktar kanun ile belirlenir ve üst yönetimlerin takdirleriyle değiştirilemeyecek olursa bu kabul edilebilir bir seçenek olmaktadır. Bununla birlikte, böyle bir sistemde yerel yönetimler, vergi gelirlerindeki ve oranlarındaki değişmelerden kendi denetimlerinde olmaksızın etkilenmektedir. Çünkü bu değişiklikleri yapmak yetkisi merkezi yönetimin elinde olmaktadır (Locatelli, 1996: 69).

Türkiye'de kırın terk edilmesi ile başlayan hızlı nüfus artışı ve kentleşme yerel yönetimlerin harcamalarında büyük oranda değişikliğe yol açmıştır. Bu durum, devlet ile o kuruluşlar arasında, görevler ile gelirlerin paylaştırılmasını gerekli kılmaktadır. Türkiye'de yerel yönetimlere vergilendirme yetkisi sınırsız olarak verilmemiş, fakat bazı vergiler yerel yönetimlere tahsis edilmiştir. Yerel yönetim gelirleri sistemi, esas olarak merkeze bağımlı bir sistemdir ve gelirlerinin önemli bir kısmı genel bütçe vergi gelirlerinden karşılanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı Türkiye'deki yerel yönetimlerin gelir yapılarını ortaya koymaktır. Bu bağlamda 2006-2016 yılları arasında yerel yönetimlerin bütçe gelişimi ele alınmaktadır.

1. YEREL YÖNETİMLERİN VERGİLENDİRME YETKİSİ

Vergilendirme yetkisi, devletin ülkesi üzerindeki egemenliğine dayanarak vergi alma konusunda sahip olduğu hukuki ve fiili gücüdür. Vergilendirme yetkisinin asıl sahibi olan devlet, bu yetkisini uygun gördüğü sınırlar içinde yerel yönetimlere devredebilir. Yerel yönetimler kendilerine devredilen vergilendirme yetkisi ölçüsünde mali özerkliğe sahip olurlar. Anayasalarda vergilendirme yetkisinin merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında bölünüşü konusunda çeşitli düzenlemeler yapılabilir (Öncel vd., 2003: 37). Buna göre vergilendirme yetkisinin bölüşümü şu şekilde sınıflandırılabilir:

Geniş mali özerklik: Vergilendirme yetkisinin yerel yönetimlere belirli vergi alanları itibariyle devredilmesidir. Bu yetkiye göre yönetim birimleri vergilerin konularını, yükümlülerini, matrahlarını, oranlarını ve diğer koşullarını saptama gibi sınırsız bir yetkiye sahip olmaktadır. Devletin yerel yönetimler üzerinde genel bir denetleme yetkisi bulunmaktadır.

Sınırlı mali özerklik: Devlet, vergilendirme konusundaki yasama yetkisini yerel yönetimlere devretmez. Ancak bazı vergilerin tarh, tahakkuk ve tahsil yetkisini devreder. Yerel yönetimlerin ayrıca bazı vergilerin oranlarını belirli sınırlar dâhilinde belirleme yetkisi bulunmaktadır.

Merkezi devlete bağlılık: Vergilendirme yetkisi yerel yönetimlere devredilmez. Yerel yönetimler sadece, merkezi devlet tarafından konulan ve yine merkezi devlet tarafından tahsil olunan vergilerden belli ölçütlere göre pay alırlar. Bu durumda yerel yönetimlerin mali özerkliğinden bahsetmek olanaksızdır.

Vergilendirmenin demokratik toplumlar açısından temel özelliklerinden biri anayasal esaslarla uygulanmasıdır (Brennan ve Buchannan, 1980: 5). Çağdaş anayasaların tümü, Vergilendirme yetkisinin kullanılma şekline ve koşullarına ilişkin hükümler taşımaktadır. Bu hükümler devletlerin yapısından, ekonomik ve siyasi düzeninden, anayasal geleneklerinden etkilenmektedir (Çağan, 1982: 57).

Devletlerin örgütleniş şeklinden veya yapısından gelen özellikler vergilendirme yetkisini etkilemektedir. Bir devletin üniter veya federal yapıya sahip olmasına göre vergilendirme yetkisinin kullanımı değişmektedir.

Üniter devletlerde yerel yönetimlerin vergilendirme yetkisi, devletin anayasasında bu konuda bir düzenleme olmasına bağlı olmaktadır. Anayasal yetki devri koşullarının varlığı halinde, yerel yönetimler devredilen yetkinin kapsamına göre vergilendirme yetkisine sahip olabilmektedir. Bu yetkinin üniter sistemde salt bir şekilde yerel yönetimlere devredilmesi günümüze kadar söz konusu olmamıştır. Vergi kaynaklarının ayrılması sistemiyle yerel yönetimlerin kısmen de olsa vergilendirme yetkisini kullanmaları sağlanmaktadır. Bu sisteme göre merkezi yönetimin idare ettiği vergilerin dışında kalan ve yerellik özelliği baskın olan bazı vergiler yerel yönetimlere bırakılmaktadır (Hatipoğlu, 2005: 56).

Üniter devletlerde vergilendirme yetkisinin paylaşımı merkezi yönetimin güçlülük derecesine göre değişiklik göstermektedir. Merkezi yönetimin güçlü olduğu Fransa gibi ülkelerde vergilendirme yetkisi büyük ölçüde merkezi yönetimce kullanılmaktadır. Yerel yönetimlerin sınırlı yetkileri bulunmaktadır.

Vergi paylarının paylaşımında ülkeler; geleneklerine, yasalarına, mali ve ekonomik olanaklarına göre değişik uygulamalara gitmektedirler. Bu alandaki genel eğilim gelir ve kurumlar vergileri gibi dolaysız, özel tüketim, muamele ve gümrük vergileri gibi dolaylı vergilerin merkezi yönetime bırakılması şeklindedir. Genellikle yerel yönetimlere bırakılan vergilerin başında emlak vergisi gelmektedir. Buna bazı ülkelerdeki ikamet vergisi, meslek vergisi ve bazı yerel satış vergilerini de ilave etmek gerekmektedir (Nadaroğlu ve Varcan, 2001: 78). Örneğin, Fransa'da belli başlı yerel vergiler, işletme ruhsatlarından alınan vergilerden, arazi vergilerinden ve Fransa'da yerleşmiş bulunan kişilerden alınan hane halkı meslek vergilerinden oluşmaktadır (Norr ve Drerre, 1966: 78). Ayrıca, yerel işletme vergisi ve (Gündüz ve Agun, 2009: 239-248) ve yerel yönetim düzeyinde çevre vergileri (Gündüz ve Agun, 2013: 57-80) uygulayan ülkelerde bulunmaktadır.

Federal devletlerde ise, merkezi yönetim ile federe devletlerarasında anayasa ile güvence altına alınmış yerel düzeyde bir yetki paylaşımı söz konusudur. Yerel yönetimler genellikle federe devletlerin yetki ve sorumluluğunda olan kuruluşlardır. Yerel yönetimlerin mali yetkileri ve özerklikleri eyaletten eyalete değişebilmekte veya onlara sürekli mali yetkiler verilebilmektedir. Bu nedenle, federal sistemlerde

merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasındaki ilişkiler anayasalarda güvence altındadır. Bu sistemlerde federal hükümet yerel yönetimler maliyesinin sorumluluğunu temel olarak eyaletlere vermektedir. Yerel özerkliğin derecesi, eyalet hükümetlerinin yetkilerini, yorumlamalarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Kalabalık, 2005: 477).

Birçok ülkede yerel yönetimlerin gelir yetersizliği dolayısıyla, devlet bir kısım gelirlerinden yerel yönetimlere pay vermektedir. Örneğin, Almanya'da yerel yönetim yatırımlarına yardım şeklinde olmaktadır. Bazı ülkelerde ise, yerel yönetim tarafından toplanan gelirler daha sonra kendi sınırları içinde toplanan miktar dikkate alınmaksızın, diğer yerel yönetimlere dağıtılmaktadır. Örneğin, Alman gelir vergisinde olduğu gibi (Tortop, 2001: 39). Almanya'da belediyeler kendi sınırları içinde toplanan gelir vergisinden pay almaktadır (Dagenhart, 1995: 239).

Bazı federal ülkelerde yerel yönetimlerin, belirli mal ve hizmetlerin satış bedelleri üzerine ilave oran koyma yetkileri vardır. Örneğin New York kenti, otel faturaları üzerine ilave oran koyma yetkisine sahiptir (TOKİ Başkanlığı, 1993: 83). Almanya'da federe devletlerce yerel yönetimlerin kilise vergileri de bu yöntemle tahsil edilmektedir (Öncel, 1998: 66).

2. YEREL YÖNETİMLER VE MALİ ÖZERKLİK

Özerklik, sosyal bir topluluğun veya tüzel kişilerin, kendisini idare eden kuralların tamamını veya bir kısmını bizzat saptayabilme veya devletçe konulan kuralların çizdiği sınırlar içinde hareket serbestliği yetkisidir (Gözübüyük, 2000: 38). Özerklik yerel yönetimlerin iyi hizmet üretmelerinin önemli koşullarından birisidir. Ancak yerel yönetimlerin özerkliği sınırsız değildir ve kendi içinde bazı denetim mekanizmalarını barındırmaktadır.

Mali özerklik ise farklı seviyedeki yönetimlerin içinde bulunduğu yönetim sisteminden beslenen kurumsal yapının bir sonucudur. Yerel yönetimlerin bütçe ödenekleri ile harcamalarını belirleyebilmesi, devredilen gelir kaynaklarına sahip olması ve belli gelirler üzerinde belirleyici olması ile piyasalardan borçlanma yeteneği yerel yönetimlerin mali özerkliğini ölçmede temel parametre olarak kullanılmaktadır (Yılmaz vd., 2007: 52). İleri derecede demokratik bir uygulama, yerel yönetimlerin vergilendirme yetkisi ile donatılmasını gerekli kılmaktadır. Bu anlamda yerel yönetimlerin vergilendirme yetkisi yerel nitelikteki vergilerin belirlenmesi ve bu konudaki yasama yetkisinin kullanılması olabileceği gibi yalnız bu vergilerin tarh ve tahsiline ilişkinde olabilir. Yerel özelliği ağır basan vergilerin yerel yönetimler tarafından belirlenmesi tahsili demokratik ilkeler açısından daha uygundur (Çağan, 1982: 136). Ancak yerel yönetimlere sınırsız gelir artışı sağlayacak vergilendirme yetkisinin tanınması durumunda da makroekonomik dengesizliklerin ortaya çıkması ihtimali bulunmaktadır.

Tablo 1'de de görüldüğü gibi, vergi özerkliğinin beş ana ve onüç alt kategorisi bulunmaktadır (Yılmaz vd., 2017. 54). Buna göre, (a-c), (d.1) ve (d.2) kategorilerinde yerel yönetimlerin kendi vergileri üzerinde tam/büyük ölçüde kontrolü söz konusudur. Diğer kategorilerde ise vergi özerkliği hiç yoktur/ sınırlıdır. Dolayısıyla (a.1)'den (f) kategorisine gidildikçe yerel yönetimlerin vergi özerkliği ve buna bağlı olarak da mali özerklikleri azalmaktadır.

Tablo 1: Vergi Özerkliği Kategorileri

a.1	Yerel yönetim, merkeze danışmadan vergi matrah ve oranını belirleyebilmektedir.
a.2	Yerel yönetim, merkeze danışarak vergi oranı ve matrahını belirleyebilmektedir.
b.1	Yerel yönetim, vergi oranı belirleyebilmektedir.
b.2	Yerel yönetim, merkezin belirlediği alt-üst sınırlar içerisinde oran belirleyebilmektedir.
c.1	Yerel yönetim sadece vergi muafiyeti tanıyabilmektedir.
c.2	Yerel yönetim sadece vergi indirimi tanıyabilmektedir.
c.3	Yerel yönetim muafiyet ve istisna belirleyebilmektedir.
d.1	
	Vergi gelirlerinin yerel ve merkez arasında paylaşımını yerel yönetimler belirlemektedir
d.2	Vergi gelirlerinin yerel ve merkez arasında paylaşım sistemi yerel yönetimlerin onayıyla değişebilmektedir.
d.3	

d.4	Vergi gelirlerinin yerel ve merkez arasında paylaşımı yasayla çok yıllı olarak belirlenmekte ve merkezi hükümet yerel yönetimlere danışmadan tek taraflı olarak istediği zaman sistemi değiştirebilmektedir. Vergi gelirlerinin yerel ve merkez arasında paylaşımı merkezi hükümet tarafından yıllık belirlenen ölçütlere dayalı olarak gerçekleştirilmektedir.
e	Vergi oran ve matrahı merkezi hükümet belirlemekte ve yerel yönetimlerin bu alanda hiçbir yetkisi bulunmamaktadır.
f	a, b, c, d ve e'ye girmeyen durumlar.

Kaynak: Yılmaz vd., 2017:54

OECD tarafından üye ülkelerin yerel yönetimlerinin gelirlerinde vergi transfer seçeneği üzerinde yapılan bir çalışmada üye ülkeler, çeşitli kategorilere ayrılarak değerlendirilmiştir. Yerel yönetimlerin gelirlerinin özerk vergiler, vergi paylaşımı ve transferlerden oluştuğu tespit edilmiştir. Söz konusu çalışmada OECD üyesi ülkeler, yerel yönetimlerin gelirlerine göre dört farklı kategoriye ayrılmıştır (Güzel, 2014: 78 akt. Yılmaz vd., 2017:56):

1.Tip: Düşük vergi özerkliği, yüksek vergi paylaşımı ve orta düzeyde transferler (Almanya, Meksika, Avusturya, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye),

2.Tip: Düşük vergi özerkliği, düşük vergi paylaşımı ve yüksek düzeyde transferler (Lüksemburg, Kore, Macaristan, İngiltere ve Yunanistan),

3.Tip: Orta düzeyde vergi özerkliği, orta düzeyde vergi paylaşımı ve orta düzeyde transferler (Avustralya, İspanya ve Belçika),

4.Tip: Yüksek vergi özerkliği, vergi paylaşımı yok ve orta düzeyde transferler (İsveç, İsviçre, Finlandiya, ABD ve Norveç).

Bu sınıflandırmada 1'den 4'e doğru gidildikçe yerel yönetimlerin kendi gelir kaynakları üzerindeki kontrolü dolayısı ile mali yerelleşme düzeyi ve mali özerklik derecesi artmaktadır (Charbit, 2009: 5 aktaran Yılmaz vd., 2017: 56).

3. TÜRKİYE'DE YEREL YÖNETİMLERİN VERGİLENDİRME YETKİSİ

Türkiye'de, merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasındaki ilişkiler idarenin bütünlüğü ilkesine uygun şekilde yürütülmektedir. İdareler arasındaki sorumlulukların ve mali kaynakların paylaşımı ile ilgili esaslar; anayasal düzenlemeler, yerel yönetimlerin kuruluşları ile ilgili kendi yasaları, Bakanlar Kurulu'na verilen düzenleme yetkilerinin kullanılmasıyla getirilen uygulamalar, bütçe yasalarının merkezi hükümete verdiği harcama yetkileri ve vergi gelirlerinden verilecek paylar ile ilgili özel kanunlarda düzenlenmektedir (Sakınç, 2000: 119).

1982 Anayasası'nda yerel yönetimlere ilişkin düzenlemeler 123. ve 127. maddelerde yer almaktadır. Anayasa'nın 123. maddesinde idarenin kuruluş ve görevleriyle bir bütün olduğu ve idarenin kuruluş ve görevlerinin merkezden yönetim ve yerinden yönetim esaslarına dayandığı belirtildikten sonra, "Mahalli İdareler" başlığını taşıyan 127. maddesinde şu ifadeler yer almaktadır: "*Mahalli İdareler; il, belediye veya köy halkının mahalli müşterek ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulmuş ve esasları kanunla belirtilen ve karar organları seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan kamu tüzel kişileridir.*"

"*Mahalli idarelerin kuruluş ve görevleri ile yetkileri, yerinden yönetim ilkesine uygun olarak kanunla düzenlenir.*"

"*Merkezi idare, mahalli idareler üzerinde, mahalli hizmetlerin idarenin bütünlüğü ilkesine uygun şekilde yürütülmesi, kamu görevlerinde birliğin sağlanması, toplum yararının korunması ve mahalli ihtiyaçların gereği gibi karşılanması amacıyla, kanunda belirtilen esas ve usuller dairesinde idari vesayet yetkisine sahiptir.*"

"*... Bu idarelere, görevleri ile orantılı gelir kaynakları sağlanır.*"

Türkiye'deki yerel yönetim sistemi, yerel yönetimlere sınırsız bir vergilendirme yetkisi tanımamaktadır. Anayasa'nın yetkileri kısıtlayıcı ve sınırlandırıcı hükmü (Md. 73/3,4) karşısında, Türkiye'deki yerel yönetimlerin kendilerine bazı vergileri toplama yetkisi verilse dahi bunları toplumsal tercihlere uydurabilme hususunda (vergi matrahında, oranında, istisna ve muafiyetlerde değişiklik yapabilme gibi) gerekli hukuki tasarruflarda bulunamamaktadır (Nadaroğlu, 1989: 104).

Bilindiği gibi, Anayasamızın 73. maddesi yerel yönetimlere sınırsız vergileme yetkisi tanımamaktadır. Anayasa'nın 73/3,4. maddesinin, yerel yönetimler için vergilendirme yetkisini ortadan kaldıran ve bazı koşullarda düzenlenmesine göre:

"*Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konulur, değiştirilir veya kaldırılır.*" Buna göre, kanun yapma yetkisi sadece yasama organına verildiği için, yerel yönetim karar organları (belediye meclisi, belediye encümeni, il genel meclisi, il daimi encümeni) vergi kanunu çıkarma yetkisine sahip değildir. Yerel yönetim vergileri, yasama organı tarafından çıkarılan kanunlara dayalı olarak tahsil edilen vergilerdir. Yine dördüncü fıkra hükmüne göre; "*Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin muaflık, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerinde kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapma yetkisi Bakanlar Kurulu'na verilebilir*" denilmiştir.

Türkiye'de idareler arasında mali ilişkiler düzenlenirken, yerel yönetimlere vergilendirme yetkisi sınırsız olarak verilmemiş, fakat bazı vergiler yerel yönetimlere tahsis edilmiştir. Bilindiği gibi, 1982 Anayasası'na "*yerel yönetimlere görevleri ile orantılı gelir kaynakları sağlanır*" hükmü konmuştur. Bu hüküm yerel yönetimlere yeterli gelir kaynakları sağlamanın güvencesini oluşturmasını gerektirmektedir. Ancak bunun gereğini yerine getirildiğini söylemek çok zordur.

4. TÜRKİYE'DE YEREL YÖNETİMLERİN GELİR YAPISI VE ANALİZİ

Türkiye'de yerel yönetimlerin gelirleri üç temel kaynağa dayanmaktadır. Bunlar; yerel yönetimlerin öz gelirleri, merkezi yönetim bütçesinden aldıkları paylar ve merkezi yönetim tarafından yapılan çeşitli transferlerdir (bağış ve proje yardımları). Merkezi yönetim bütçe vergi gelirlerinden ayrılan pay ve yapılan transferler yerel yönetimlerin merkezi yönetimden aldıkları transferlerdir. Bu durumda yerel yönetim gelirleri, öz gelirler ve merkezi yönetimden yapılan transferler olmak üzere iki temel kaynağa göre de sınıflandırılabilir (Yılmaz vd., 2017: 241). Bu durum Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2:Yerel Yönetimlerin Gelir Kaynakları

Öz Gelirler	Transfer Gelirleri
Kanunla yerel yönetimlere verilen vergi, resim, harç ve katılma payları Taşınır ve taşınmaz malların yönetim gelirleri Hizmet karşılığı alınan ücretler Faiz ve ceza gelirleri Alınan bağışlar Her türlü girişim, iştirak ve faaliyet karşılığı sağlanan gelirler Diğer gelirler	Merkezi yönetim genel bütçe vergi gelirlerinden alınan paylar Merkezi yönetim bütçe kanununda belirlenen ödenekten alınan transferler Genel ve özel bütçeli idarelerden yapılacak ödemeler

Kaynak: Yılmaz vd., 2017:241

Türkiye'de yerel yönetimlerin bütçe istatistikleri 2003 yılında kabul edilen 5018 sayılı kanun ile 2006 yılından itibaren şeffaflık ilkesi gereği yayınlanmaktadır. Yerel yönetimlerin bütçe istatistikleri il özel idareleri, bağlı idareler, belediyeler (büyükşehir belediyeleri, büyükşehir dışı il belediyeleri ve ilçe ve belde belediyeleri) ve mahalli idare birliklerinin mali istatistiki verilerinin toplamından oluşmaktadır.

4.1. Yerel Yönetimlerin Bütçe Gelirlerinin Gelişimi (2006-2016)

5018 sayılı kanun kapsamında bütçe sınıflandırmasına bağlı olarak, Türkiye'de öz gelirler kendi içerisinde iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar; birincil nitelikli öz gelirler ve ikincil nitelikli öz gelirlerdir. Birincil nitelikli öz gelirler sürekliliği olan gelirlerden meydana gelmekte olup, en önemlisi vergilerdir. Vergiler haricinde

harçlar ve harcamalara katılma payları da birincil nitelikli öz gelirler kapsamındadır. İkincil nitelikli öz gelirler ise sürekliliği olmayan, zaman zaman dalgalanmalar gösteren gelirlerdir. Bu gelirler ise "teşebbüs ve mülk gelirleri", "alınan bağış ve yardımlar ile özel gelirler (merkezi idareden aktarılanlar hariç)", "faizler, paylar, cezalar (merkezi idareden aktarılanlar hariç)", "sermaye gelirleri" ve "alacaklardan tahsilat"tan oluşmaktadır.

Transfer gelirleri ise, "merkezi yönetim bütçesine dahil idarelerden alınan bağış ve yardımlar", "diğer idarelerden alınan bağış ve yardımlar", "proje yardımları" ve "vergi ve harç gelirlerinden alınan paylar" gelir kalemlerinden oluşmaktadır.

2006 yılından itibaren belediyelere ve il özel idarelerine vergi gelirlerinden ayrılan pay, bütçede cari transferler altında gelirlerden ayrılan paylar içinde gösterilmeye başlanmıştır. Aynı şekilde 2006 yılından itibaren merkezi yönetim bütçe vergi gelirleri, yerel yönetimlere aktarılacak vergi gelirlerini de kapsayacak şekilde brüt olarak gösterilmektedir (Yılmaz vd., 2017: 241). Bu bağlamda, Türkiye'de yerel yönetimlerin bütçe gelirlerinin gelişimine Tablo 3'te yer verilmiştir.

Tablo 3. Yerel Yönetimlerin Bütçe Gelirlerinin Gelişimi (%) (2006-2016)

Yıllar	Öz Gelirler	Transferler
2006	53,19	46,81
2007	54,31	45,69
2008	50,25	49,75
2009	50,36	49,64
2010	46,90	53,10
2011	46,51	53,49
2012	46,59	53,41
2013	45,91	54,09
2014	49,85	50,15
2015	44,93	55,07
2016	46,32	53,68

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

Tablodan da görüleceği üzere, Türkiye'de yerel yönetimlerin öz gelirleri 2006 yılında yüzde 53,19 iken, dalgalı bir seyir izleyerek 2016 yılında yüzde 46,32'ye düşmüştür. Transfer gelirlerinin gelişimi ise aynı yıllar itibariyle yüzde 46,81'den yüzde 53,68'e yükselmiştir.

Yerel yönetimlerin öz gelirlerinin paysal dağılımı ve gelişimi de önemlidir (Tablo 4). Çünkü, birincil nitelikli öz gelirlerin yerel yönetimlerin bütçe gelirleri içerisinde payının yüksek olması mali özerklik açısından gerekli olmaktadır. Ülkemizde toplam bütçe gelirleri içerisinde 2006 yılında yüzde 14,41 olan birincil nitelikli öz gelir payı, 2016 yılında yüzde 12,40'a gerilemiştir. Buradaki gerileme ikincil nitelikli öz gelirlerde de görülmektedir. İkincil nitelikli öz gelirlerin payı da 2006 yılında yüzde 38,78 iken, 2016 yılında yüzde 33,92'ye düşmüştür.

Tablo 4. Yerel Yönetimlerin Birincil ve İkincil Nitelikli Öz Gelirlerinin Toplam Bütçe Gelirleri İçerisindeki Payı (%) (2006-2016)

Yıllar	Birincil Nitelikli Öz Gelirler	İkincil Nitelikli Öz Gelirler
2006	14,41	38,78
2007	14,27	40,04
2008	15,03	35,22
2009	12,91	37,45
2010	13,48	33,42
2011	12,96	33,55
2012	12,43	34,16
2013	11,95	33,96
2014	11,68	38,17
2015	12,11	32,82

2016	12,40	33,92

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

Birincil nitelikli öz gelir türlerinin toplam bütçe gelirleri içerisinde paysal gelişimleri Tablo 5'te yer almaktadır. Mali özerklik ya da mali yerelleşme bağlamında Türkiye'de yerel yönetimlerin vergi gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içerisindeki payı 2006 yılında yüzde 7,30'dan yüzde 8,32'ye yükselmesine karşın oldukça düşük düzeydedir. Vergi gelirlerinin payının artmasına karşın harç (2006 yüzde 3,34 – 2016 yüzde 2,87) ve katılma payları gelirlerinin (2006 yüzde 3,77 – 2016 yüzde 1,20) toplam bütçe içerisindeki paylarının ise düştüğü görülmektedir.

Tablo 5. Yerel Yönetimlerin Birincil Nitelikli Öz Gelirler Türlerinin Toplam Bütçe Gelirleri İçerisindeki Payı (%) (2006-2016)

Yıllar	Vergi	Harç	Katılma Payları
2006	7,30	3,34	3,77
2007	6,92	3,49	3,86
2008	7,35	3,44	4,24
2009	5,84	3,05	4,02
2010	7,67	3,35	2,46
2011	7,95	2,93	2,08
2012	7,67	2,79	1,97
2013	7,03	2,82	2,10
2014	8,06	2,60	1,02
2015	8,40	2,71	1,00
2016	8,32	2,87	1,20

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

İkincil nitelikli öz gelirler ise toplam bütçe gelirleri içerisinde daha yüksek paya sahiptir. Teşebbüs ve mülk gelirlerinin payı 2016 yılında yüzde 21,63; alınan bağış ve yardımlar ile özel gelirlerin payı % 0,76; faizler, paylar ve cezalar gelirlerinin payı yüzde 5,01; sermaye gelirlerinin payı yüzde 5,81 ve alacaklardan tahsilat gelir kaleminin payı ise yüzde 0,70'dir.

Tablo 6. Yerel Yönetimlerin İkinci Nitelikli Öz Gelirlerinin Toplam Bütçe Gelirleri İçerisindeki Payı (%) (2006-2016)

Yıllar	Teşebbüs ve Mülkiyet Gelirleri	Alınan Bağış ve Yard. ile Özel G.	Faizler, Paylar ve Cezalar	Sermaye Gelirleri	Alacaklardan Tahsilat
2006	25,41	0,95	4,98	6,31	1,13
2007	25,35	1,47	7,05	5,49	0,68
2008	23,66	1,17	5,62	4,46	0,31
2009	24,85	1,21	5,74	3,14	2,51
2010	22,25	1,55	4,57	5,02	0,03
2011	21,87	1,10	5,01	5,49	0,08
2012	23,17	1,19	5,34	4,40	0,05
2013	21,49	1,30	4,44	6,72	0,01
2014	20,68	0,86	5,23	7,64	3,76
2015	21,37	0,83	5,28	5,08	0,26
2016	21,63	0,76	5,01	5,81	0,70

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

Yerel yönetimlerin gelirleri içerisinde en yüksek pay genel bütçe vergi ve harç gelirlerinden alınan paylara aittir. Bu pay, 2006 yılında yüzde 34,19 iken, 2016 yılında yüzde 46,97'ye yükselmiştir. Bu anlamda, yerel yönetimlerin aşırı ölçüde merkezi yönetime mali açıdan bağımlılığını da ortaya koymaktadır.

Tablo 7. Yerel Yönetimlerin Transfer Gelirlerinin Toplam Bütçe Gelirleri İçerisindeki Payı (%) (2006-2016)

Yıllar	Merkezi Yönt. Büt. Dahil İd. Al. B. ve Yard.	Diğer İd. Al. B. ve Yard.	Proje Yardımları	Vergi ve Harç Gelirlerinden Alınan Paylar
2006	1,04	0,46	11,12	34,19
2007	7,88	0,56	3,02	34,23
2008	8,19	0,41	3,64	37,51
2009	8,28	0,41	3,89	37,06
2010	8,33	0,46	6,23	38,08
2011	9,24	0,57	5,27	38,41
2012	8,31	0,49	4,93	39,68
2013	9,40	0,52	5,51	38,66
2014	3,83	0,34	2,98	43,00
2015	3,64	0,55	3,14	47,73
2016	3,53	0,40	2,78	46,97

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

4.2. Seçilmiş Yerel Yönetim Birimlerinin Bütçe Gelirlerinin Karşılaştırmalı Gelişimi (2006-2016)

Seçilmiş yerel yönetim birimlerinin (il özel idareleri, büyükşehir belediyeleri, büyükşehir dışındaki il belediyeleri ve ilçe belediyeleri) ilk olarak öz gelir – transfer gelirlerinin (Tablo 8), devamında ise seçilmiş gelir türleri [vergi gelirlerinin payları (Tablo 9) ve genel bütçe vergi gelirlerinden aktarılan paylar (Tablo 10)] itibariyle karşılaştırmalı bütçe gelir gelişmelerine yer verilecektir.

Tablo 8'den de görüleceği üzere 2016 yılında toplam bütçe gelirleri içerisinde il özel idarelerinin öz gelirlerinin payı yüzde 9,16; büyükşehir belediyelerinde yüzde 24,40; il belediyelerinde yüzde 44,32 ve ilçe belediyelerinde ise yüzde 56,62 olarak gerçekleşmiştir. Transfer gelirlerinin en çok paya sahip olduğu yerel yönetim birimi il özel idareleridir (2016 yılı – yüzde 90,84). En düşük pay ise, ilçe belediyeleridir (2016 – yüzde 43,38).

Tablo 8. Seçilmiş Yerel Yönetim Birimlerinin Öz Gelir – Transfer Gelirlerinin Paysal Gelişimi (%) (2006-2016)

	İl Özel İdareleri		**Büyükşehir Belediyeleri**		**İl Belediyeleri**		**İlçe Belediyeleri**	
Yıllar	***Öz Gel.***	***Trans. Gel.***	***Öz Gel.***	***Trans. Gel.***	***Öz Gel.***	***Trans. Gel.***	***Öz Gel.***	***Trans. Gel.***
2006	15,15	84,85	39,94	60,06	59,19	40,81	61,16	38,84
2007	19,25	80,75	41,86	58,14	63,35	36,65	60,98	39,02
2008	15,73	84,27	35,26	64,74	60,90	39,10	57,96	42,04
2009	12,87	87,13	42,27	57,73	53,81	46,19	53,66	46,34
2010	11,20	88,80	34,41	65,59	53,40	46,60	57,72	42,28
2011	8,70	91,30	33,07	66,93	51,22	48,78	57,97	42,03
2012	9,78	90,22	30,33	69,67	52,51	47,49	58,18	41,82
2013	8,98	91,02	31,97	68,03	49,95	50,05	59,33	40,67
2014	9,00	91,00	32,52	67,48	44,31	55,69	55,37	44,63
2015	10,39	89,61	24,09	75,91	43,64	56,36	54,05	45,95
2016	9,16	90,84	24,40	75,60	44,32	55,68	56,62	43,38

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

Tablo 9'dan da görüldüğü üzere, seçilmiş yerel yönetim birimlerinden il özel idareleri, büyükşehir belediyeleri, il belediyeleri ve ilçe belediyelerinin toplam bütçe gelirleri içerisinde yer alan birincil nitelikli öz gelirlerinden vergi gelirlerinin payı ilçe belediyeleri hariç oldukça düşüktür. İl özel idarelerinin bütçe gelirleri içerisinde bu gelirin payı önemsiz düzeyde iken, büyükşehir belediyelerinin gelirleri içerisinde yaklaşık yüzde 1'lik bir paya sahiptir.

Tablo 9. Seçilmiş Yerel Yönetim Birimlerinin Vergi Gelirlerinin Toplam Bütçe Gelirleri İçerisindeki Paysal Gelişimi (%) (2006-2016)

Yıllar	İl Özel İdareleri	Büyükşehir Belediyeleri	İl Belediyeleri	İlçe Belediyeleri
2006	0,00	0,96	9,08	20,25
2007	0,05	1,03	7,91	18,50
2008	0,01	1,14	10,87	18,72
2009	0,02	0,98	9,15	16,47
2010	0,02	0,96	9,24	21,25
2011	0,02	1,00	9,35	21,60
2012	0,00	0,99	8,95	20,59
2013	0,01	1,05	8,14	19,11
2014	0,01	0,99	8,36	22,40
2015	0,01	0,87	7,72	22,23
2016	0,01	0,94	7,42	22,30

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

Büyükşehir dışındaki il belediyelerinin toplam bütçe gelirleri içerisindeki payı 2006 yılında yüzde 9,08 iken yıllar itibariyle yüzde 10'lar seviyesine çıkarak 2016 yılında yüzde 7,42 olarak gerçekleşmiştir. Bu paysal dağılım il belediyeleri açısından birincil nitelikli öz gelirler içerisinde önemli bir paya sahip olması gereken bu gelirin çok yetersiz bir düzeyde kaldığını göstermektedir. Bu durum ise, yerel mali özerklikten uzaklaşılmış olmasını da göstermektedir.

Öz gelirlerindeki yetersizliğe karşın seçilmiş yerel yönetim birimlerinde toplam bütçe gelirleri içerisinde transfer gelirlerinden en önemlisi olan genel bütçe vergi ve harç gelirlerinden alınan paylar büyük bir orana sahip olduğu Tablo 10'dan görülmektedir.

Tablo 10. Seçilmiş Yerel Yönetim Birimlerinin Genel Bütçe Vergi ve Harç Gelirlerinden Alınan Payların (Transferlerin) Toplam Bütçe Gelirleri İçerisindeki Paysal Gelişimi (%) (2006-2016)

Yıllar	İl Özel İdareleri	Büyükşehir Belediyeleri	İl Belediyeleri	İlçe Belediyeleri
2006	20,00	59,51	39,79	37,39
2007	20,41	57,72	35,59	36,37
2008	22,21	64,33	38,66	39,89
2009	25,05	57,54	45,70	44,91
2010	24,01	65,35	46,01	41,29
2011	23,77	66,42	47,89	40,94
2012	25,07	69,38	47,03	40,89
2013	22,79	67,72	49,64	39,66
2014	24,19	67,10	54,70	42,30
2015	27,28	75,41	55,01	43,60
2016	28,58	75,25	54,01	40,96

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

İl özel idarelerinin toplam bütçe gelirleri içerisinde genel bütçe vergi ve harç gelirlerinden alınan pay düşük gözükmektedir. Ancak, Tablo 3'ten de görüleceği üzere 2016 yılında yerel yönetimlerin toplam bütçe gelirleri içerisindeki transfer gelirlerinin payı yüzde 53,60'tır. Demek ki, transfer gelirlerinin diğer bileşenlerinin payı büyüktür.

Genel bütçe vergi ve harç gelirlerinden alınan paylar gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içerisindeki payı seçilmiş yerel yönetim birimleri açısından 2006 yılından 2016 yılına kadar geçen süreç içinde dalgalanmalar hariç artma eğiliminde olmuştur. 2016 yılı itibariyle büyükşehir belediyelerinde yüzde 75,25; il belediyelerinde yüzde 54,01 ve ilçe belediyelerinde ise yüzde 40,96'dır.

Türkiye'de yerel yönetim gelirleri sistemi, esas olarak merkeze bağımlı bir sistemdir. Öz gelirlerin oranı tüm gelirler içinde hayli düşük kalmaktadır. Merkezi yönetim, öz kaynak sağlama hususunda, yerel

yönetimlerin önünü açmamakta, yerel yönetimler aşırı ölçüde merkezden yapılacak yardım ve transferlere bağlı olmaktadır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yerel yönetimlerin sorunları denilince akla ilk gelen kaynak yetersizliğidir. Kaynak yetersizliği nedeniyle merkezi yönetime olan bağımlılığın artması mali özerkliğin yanında idari özerkliğin de büyük ölçüde kaybedilmesi anlamına gelmektedir. Bu nedenle, etkin bir yerel yönetim öz gelirlerin yüksek düzeylerde olmasını gerektirmektedir. Kendi kendini yöneten, etkin ve demokratik bir yerel yönetimi yaratmanın temel koşullarından birisi de yerel yönetimin kendi kaynaklarını geliştirebileceği bir yapıya kavuşturulmasıdır. Bu ise, yerel yönetimlerin vergilendirme ve kaynak yaratma konusunda daha geniş yetkilerle donatılmasını gerektirmektedir.

Türkiye'de yerel yönetimlerin merkezi yönetim ile ilişkilerinde yetki, sorumluluk ve mali kaynakların tahsisi bakımından bir karmaşıklık yaşanmaktadır. Yerel yönetim gelirleri sistemi, esas olarak merkeze bağımlı bir sistemdir. Yerel yönetimlerin gelirlerinin önemli bir kısmı genel bütçe vergi gelirlerinden karşılanmaktadır. Mali özerkliğin temel gerekliliklerinden olan vergi matrahını ve oranlarını belirleme yetkileri yerel yönetimlere ya hiç verilmemiş, ya da sınırlı bir takdir yetkisi tanınmıştır.

Yerel yönetimler için en uygun mali kaynak bulma; hem öz gelirlere hem de merkezden aktarılan paylara birlikte sahip olma yöntemidir. Böylece bir taraftan merkezi yönetime bağımlılık, diğer taraftan yerel vergilemedeki verimsiz alanları vergileme sorunu giderilmiş olacaktır. Öz gelirleri artıracak önemli bir kaynak ise yerel vergilerdir. Yerel yönetimler bu konuda (vergilendirme ve kaynak yaratma) daha geniş yetkilerle donatılmalı ve bu yetkilerin yaşama geçirilmesini sağlayacak kurumsal düzenlemeler yapılmalıdır. Bu kapsamda mali kaynaklar, vergilerin çeşitlendirilmesi, oranların yükseltilmesi, hizmetlerin ücret karşılığı yapılması vb. yollarla geliştirilebilir. Örneğin, merkezi yönetimce toplanan belirli vergilere, belirli sınırlar içinde kesir ekleme yetkisi yerel yönetimlere tanınabilir; yerel yönetimler, tarh, tahakkuk ve tahsili kendilerine bırakılan vergi, resim ve harçlar ile ilgili olarak oran koyma yetkisi ile donatılabilir; ücret tarifelerinin enflasyona karşı korunmasını sağlayıcı önlemler alabilirler.

Yerel mali sistemin ve yerel yönetimlerin etkin kılınması için, mali yerelleşmenin güçlendirilmesi gerekmektedir. Yerel yönetimler için uygulanabilecek iyi bir mali sistemin şu özellikleri olmalıdır:

- ✓ Yerel vergiler mümkün olduğunca fayda esasına göre alınmalıdır.
- ✓ Vergi yükü, yükümlüler tarafından hissedilebilir olmalıdır.
- ✓ Merkezden yerel yönetimlere yapılacak transferler, mali denkleştirici amaçlı düzenlenmelidir. Vergi matrahları ekonomik gelişmeyi yakından izlemelidir.
- ✓ Yerel vergiler, bütçe harcamalarının sınırlarını belirleyici olmalıdır.

KAYNAKÇA

Başbakanlık TOKİ Başkanlığı, (1993), Yerel Yönetim Yapıları, Yerel Yönetim Geliştirilmesi Programı Raporlar Dizisi 4, IULA-EMME, Kent Basımevi, İstanbul

Brennan, Geofrey; Buchanan, James, (1980), The Power To Tax. Analitical Foundation of a Fiscal Constitution, 1. Edition, Cambridge Universty Press, England

Charbit, C., (2009), Explaining the sub-national tax-grants balance in OECD countries (No.11), OECD Publishing, http//www.oecd.org/ctp/federalism/44349057.pdf

Çağan, Nami, (1982), Vergilendirme Yetkisi, Kazancı Yayınevi, İstanbul

Dagenhart, Christoph, (1995), Staatsrecht-I, 11. Auflage, C. F. Müler Verlag, Heidelberg

Gözübüyük, Şeref, (2000), Yönetim Hukuku, Turhan Kitabevi, 13. Baskı, Ankara

Gündüz, İ. O. ve Agun, B. H. (2009), "Bir Yerel Yönetim Geliri Olarak Yerel İşletme Vergisi: Avrupa Birliği Uygulaması ve Türkiye'de Uygulanabilirliği", Prof. Dr. Mualla Öncel'e Armağan, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayını, Ankara Üniversitesi Yayınları No: 243, Cilt I. 229-265, Ankara

Gündüz, İ. O. ve Agun, B. H. (2013), "Çevre Vergilerinin Yerel Yönetim Düzeyinde Uygulanması: Avrupa Birliği ve Türkiye Uygulaması", Maliye Finans Yazıları Dergisi, Yıl: 27, Sayı:99, İstanbul.

Güzel,A., (2014), Türkiye'de Mali Yerelleşme ve Seçilmiş İller Bazında İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, AÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara

Hatipoğlu, Cengizhan, (2005), Yerel yönetimler ve Vergilendirme yetkileri, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

Kalabalık, Halil, (2005), Avrupa Birliği Ülkeleriyle Karşılaştırmalı Yerel Yönetim Hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara

Locatelli, Rinaldo, (1996), "Yerel Yönetimlerin Mali Özerkliği", Türk Belediyecilik Derneği Konrad Adenauer Vakfı, s. 63-76

Nadaroğlu, Halil, (1989), Mahalli İdareler, Beta Yayınları, İstanbul

Nadaroğlu, Halil; Varcan, Nezih, (2001), Yerel Yönetimler, Anadolu Üniversitesi yayınları No: 953, Eskişehir

Nörr, Martin; Drerre, Kerlan, (1966), Taxation in France, World Tax Series Harward Law Scholl İnternational Tax Program Commerce Clearing House, Chicago

Öncel, S. Yenal, (1998), Mahalli İdareler Maliyesi, Filiz Kitabevi, İstanbul

Öncel, Mualla; Kumrulu, Ahmet; Çağan, Nami, (2003), Vergi Hukuku, 11. Bası, Turhan Kitabevi, Ankara

Sakınç, Süreyya, (2000), "Vergilendirme Yetkisinin İdarelerarası Tahsisi ve Türkiye Uygulaması", 13. Maliye Sempozyumu, M.Ü. Araştırma ve Uygulama Merkezi, No: 12, İstanbul, s. 105-134

Sergent, Lucien, (1996), "Yerel Yönetimlerin Mali Özerkliği", Türk Belediyecilik Derneği Konrad Adenauer Vakfı, s. 96-97

Tortop, Nuri, (2001), Mahalli İdareler, Anadolu Üniversitesi Yayını No. 744, Eskişehir

T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/

Yılmaz, H. Hakan, (2017), Yerel Yönetimler Maliyesi, 2. Baskı, Ankara

Ar-Ge Desteklerinin Kobilerin İnovasyon Performans Yönetimi

Dr. Aynur Akata[1]

[1]aynurakata@hotmail.com

Özet: Genel olarak Dünyada olduğu gibi ülkemizde de istihdam artışı ile mal ve hizmet üretiminde çok önemli bir yere ve sahip olan KOBİ'lerin başarılarının sürekliliği ve geliştirilmesi ekonomik faaliyetlerin de artışına ve genel olarak refahın yükselmesine yol açar. KOBİ'ler de dahil olmak üzere tüm firmaların "Ar-Ge(Research and Development R&D)" veya "Araştırma ve Teknolojik Geliştirme(Research and Technological Development RTD)" faaliyetleri, firmaların "İnovasyon" kabiliyetleri ile performanslarının arttırılmasını sağlamaktadır. Böylece, ticari olarak yeni ürün geliştirme ve pazara çıkma ile sonuçlanan "inovasyon" faaliyetleri de KOBİ'lerin ticari başarıları, gelişmeleri ve büyümelerine son derece olumlu etki yapmaktadır. Öte yandan bu süreç içinde en önemli stratejik faaliyet ise bazı riskleri göze alarak yeni ürün geliştirme için önemli bir kaynağın ayrılması ve kullanılmasının gerekmesidir. Bu noktada ülkemizde de bu tür risklerin paylaşılmasına yönelik birtakım Ar-Ge destek programları yürütülerek, firmaların "inovasyon performansları" nın arttırılmasına çalışılmaktadır. "Ar-Ge destekleri", "KOBİ'ler" ve "İnovasyon performansı" kavramları ile birbirleri arasındaki ilişkileri konu alan bu çalışmada, öncelikle söz konusu kavramların açıklanması bir literatür çalışması yoluyla sağlanmış ve "Ar-Ge destekleri" nin KOBİ'lerin "inovasyon performansı" nı arttırması üzerine bazı önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Ar-Ge, İnovasyon, KOBİ, Performans

Abstract: In general increasing the successes and performances of the SMEs, which have an important share in the work-placement and production of goods and services in our country like in the world, increase the economic activities and the public benefits. "Research and Development (R&D)" or "Research and Technological Development (RTD)" activities of the industrial companies including SMEs too, result in the increasing of the "innovation" abilities and performances. These "innovation activities", that result in commercially new product development and supplying them to the market, consequently make great contributions to the economic performances, developments and enlargements of the SMEs. On the other hand, the most strategic activity in this process is the fact that to take some risks and to expend and to supply an important amount of resource for the new product development. At this point, it is tried to increase the companies' "innovation performances" directing proper RTD support programs in order to share the costs of such risks. In this study that is choose the subjects of "RTD Supports", "SMEs" and "Innovation Performance", firstly the concepts are explained by a literature work and made some proposals in order to increase firms' innovation performance by "RTD support programs".

Key Words: R&D, Innovation, SME, Performance

KOBILERIN ÖNEMI

Rekabetçi özel işletmelerin, ekonomik büyümenin ve global zenginliğin temel kaynaklarından birisi olması ve yoksulluğun azaltılmasında önemli katkı yaptığı büyük oranda kabul görmektedir. Büyük ve çok uluslu işletmelerin daha çok tanınmış olmalarına karşın, iş hayatının büyük kısmı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerce sürdürülmektedir.

Bu tür işletmeler, global olarak oluşturulan yeni işlerin %50 sinden fazlasını sağlamakta ve gelişmekte ya da yeni oluşmakta olan ülkelerde büyük işletmelerden daha çok istihdam yaratmaktadır. İstihdama olan önemli katkıları yanında KOBİ'ler, çalışanların ve bulundukları toplumların sosyal ve ekonomik gelişmesine de katkı yapma potansiyeline de sahiptir(Croucher & ark, R 2013). Çeşitli resmi ve özel kurumlara göre bir miktar değişmekle birlikte tanımlama, çalışan sayısı ve/veya yıllık net satış hasılatı bakımından yapılmaktadır. KOSGEB tarafından KOBİ'ler şu şekilde sınıflandırılmaktadır.

- Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.
- Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

- Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler(KOSGEB, web).

KOBİ'ler büyük işletmelerle karşılaştırıldığında, mali güçlerindeki sınırlılığa karşın, birçok avantaja da sahiptir. Söz konusu avantajlar arasında; KOBİ'lerin müşteri talepleri karşısındaki esneklikleri, sürekli arayış içinde olmaları nedeniyle yeniliklere açık ve daha yatkın olmaları, teknik yeniliklerde daha yüksek verimliliklere ulaşmaları, çalışanlarının değişikliklere daha kolay uyum gösterebilmeleri, bürokrasi ve yönetici grubunun daha az sınırlayıcı olmaları, yönetici ve sahiplerin çalışanlarla olan yakınlıkları, firmanın küçük olmaları nedeniyle dolaylı maliyetlerin nispeten düşük olması, pazarlama ve satışta farklı bölgelere ulaşmalarındaki kolaylık, daha düşük maliyetlerle istihdama katkı yapabilmeleri gibi başlıklar sayılabilir(Turkoğlu 2003).

KOBİ'lerin ekonomilerdeki önemi, küreselleşmeyle birlikte daha da artış kaydetmiştir. Günümüzde ülkeler arasındaki ekonomik sınırlar ortadan kalkma eğilimindedir. Bu durum rekabetin daha da artmasına neden olmakta, buna uyum sağlayan KOBİ'ler avantajlı konuma gelmektedir. Ticaretin giderek uluslararası karakter göstermesi ve artan küresel rekabet göz önüne alındığında KOBİ'lerin bu yarışta yerleri, inovasyonu gerçekleştirme düzeyi ile paralellik göstermektedir(Şendoğdu & Öztürk 2013).

KOBİ'lerin çoğu, büyük işletmelerin yerine getiremedikleri fonksiyonları gerçekleştirebilirler. Özellikle büyük ölçekli işletmelerin, yeni değişme ve gelişmelere uyumda zorlanmaları sonucunda, "ekonomik gelişmenin motoru" olduğu anlayışı giderek değişmiş ve "küçülme" kavramı daha ön plana çıkmıştır(Örücü, Kılıç & Savaş 2011). Bu noktada, KOBİ'ler, dünya ekonomisinde pazar sıkıntısının arttığı, talebin düştüğü, enerji ve hammadde darboğazlarının yaşandığı kriz zamanlarında gösterdikleri enerjik, esnek, çok yönlü ürün ve hizmet yapılarıyla birer emniyet subabı fonksiyonu görmüş, özellikle uluslararası pazarlarda etkin rekabetin sürdürülmesi konusunda, endüstriyel yapının vazgeçilmez bir parçası konumuna yükselmişlerdir(Örücü, Kılıç & Savaş 2011 , Akata & Akyol 2002).

AR-GE VE İNOVASYONUN ÖNEMİ VE DEĞİŞİM İHTİYACI

Daha önce de belirtildiği gibi, küresel rekabetin hız kazandığı günümüzde bir ülkenin küresel pazarda öne çıkabilmesi için en önemli faaliyet üretimdir. Ülkelerin üretimi, istihdamı ve ihracatı arttırabilmeleri, üreticiye ve devlete kazanç sağlanabilmesi açısından çok önemlidir. Ürün ve hizmet çeşitliliği ile benzer işleri yapan işletme sayısının oldukça fazla olduğu günümüzde, ülkeler ve işletmeler fark yaratmak, yenilikler ortaya koymak ve bu yarışta öne geçebilmek için çalışmaktadırlar. Üreticilerin sağlayacağı katma değerler büyüyerek olumlu kazançlar elde edilmesini de sağlayacaktır.

Bu süreçte, günümüzde iki kavram öne çıkmaktadır: Ar-Ge ve İnovasyon. Ar-Ge ve inovasyon, işletmelerin ve dolayısıyla ülkelerin günümüz tüketicisinin sorunlarını ya da ihtiyaçlarını öncelikle iyi tanımlayarak bu doğrultuda araştırmalar yapıp uygun yeni ürün ya da hizmetin teminini hedef almaktadır. Sonuçta daha önce benzeri olmayan bir ürün/hizmet ya da benzer işi yapan bir ürün/hizmetin geliştirilmiş hali ortaya çıkmaktadır. Ar-Ge ve inovasyon, ülkelerin ekonomi ve sanayi politikalarında son yıllarda en üst sıralarda yer almaktadır. Hükümetler Ar-Ge ve inovasyonu, üretimde fark yaratarak kriz dönemlerinde bile üretimin ve ihracatın artmasını sağladığı için teşviklerle de desteklemektedir(Geka, web).

Şirketler rekabet avantajı elde etmek için yönetim yeteneklerini inovatif yollarla geliştirmeye çalışmaktadır. Öte yandan, müşterinin değişen görüş ve ihtiyaçlarına cevap verecek olan inovasyon kabiliyetinin varlığı rekabet yarışında çok büyük öneme sahiptir. Bunun temelinde araştırma, teknoloji geliştirme ve eğitim yatmaktadır.

Bu bağlamda Ar-Ge, tasarım ve yeni ürün geliştirme süreçlerinde literatürden elde edilen bilgilerin eksik veya yetersiz kaldığı durumlarda ihtiyaç duyulan bilgiyi üretmek üzere yapılan, temel araştırma, uygulamalı araştırma veya deneysel geliştirme şeklinde uygulanan faaliyetlerin tümüdür. Temel ve uygulamalı araştırmalar daha çok kamu kurumları, kâr amacı gütmeyen kurumlar ve üniversiteler ile diğer araştırma kuruluşlarında yürütülürken, deneysel geliştirme işletmeler tarafından da yapılabilmektedir.

İnovasyon sosyal ve ekonomik katma değer yaratan yenilik anlamını taşıyan Latince kökenli bir kelimedir. Buna karşılık "ticarileşme" boyutunun karakteristik olduğu yenilik çalışmalarını kapsayan "inovasyon" un

gerçek anlamı, "rakipler üzerinde avantaj sağlamak veya yenilikçi olmak için tasarımda, üretimde veya ürün pazarlamada yeni yaklaşımlar geliştirmek" olarak ifade edilmektedir. İnovasyon, hem "yenilenme" sürecini hem de bu süreç sonunda ortaya çıkan bir sonucu anlatmaktadır(Örücü, Kılıç & Savaş 2011).

Günümüz ekonomisinde inovasyonun önemini anlatan başka bir ifade de "ya inovasyon ya ölüm" dür. Küreselleşme, KOBİ'leri yeni inovasyon yetenekleri ile iş modellerini değiştirmeye zorlamaktadır. Başarılı bir inovasyon sürecine girmek ve yönetebilmek için, inovasyona başlarken atılması gereken dört adım bulunmaktadır. Bunlar; farkındalık, mutabakat, strateji ve sistemdir. *Farkındalık*, inovasyonun ne olduğu ve neden önemli olduğunun kurum çalışanları ve yöneticileri tarafından anlaşılmasıdır. *Mutabakat*, tüm kurum yönetici ve çalışanlarının inovasyon konusunda çalışmaya dair ortak bir karar alma adımıdır. *Strateji*, kurumun inovasyon konusunda nasıl bir yol izleyeceğini belirleme sürecidir. *Sistem* ise inovasyon döngüsünü yönetmek için kullanılan düzenlemeleri ifade eder (Şendoğdu & Öztürk 2013).

Öte yandan, daha ekonomik ve innovatif olabilmek için ihtiyaç duyulan "değişim" sürekli olarak değişen günümüz dünyasında en önemli konudur. Günümüz dünyasında yer alan endüstriyel kuruluşlar iletişim teknolojileri ve sosyal değişikliklerin etkilerine bağlı olarak "çevresel dinamizm" e bağlı olan bir "açık sistem" olarak davranırlar. Bu nedenle değişim süreci, kuruluşlar için, "bilgiyi sahiplenme ve geliştirme" ile "innovatif olma" ihtiyacını üretir(Akata & Toker 2007). "Organizasyonel Değişim" için etkileşim ile bu konuda önerilen ve kullanılan "Planlı Değişim Modeli" Şekil 1 ve Şekil 2'de verilmektedir.

Şekil 1 "Organizasyonel Değişim" için etkin olan kuvvetler(Akata & Toker 2007).

Şekil 2 "Organizasyonel Değişim" için "Planlı Değişim" Modeli (Akata & Akata 2009).

İNOVASYON PERFORMANSI VE ÖLÇÜMÜ

İnovasyon süreçlerinin etkin bir biçimde yönetilip yönetilmediği işletmelerin "inovasyon başarıları" veya "inovasyon etkinlikleri" nin bir ölçüsüdür. Durumun saptanması veya başka bir deyişle ölçümü, sürecin daha iyi yürütülmesini de sağlayacaktır. Bilindiği gibi yönetmek için bilmek ve ölçmek gereklidir. Bu durumda en çok kabul gören bir kavram "Küresel İnovasyon Endeksi – KİE" kavramıdır. Kavramsal çerçeveye bakıldığında KİE'nin "İnovasyon Girdi Alt Endeksi" ve "İnovasyon Çıktı Alt Endeksi" olmak üzere iki alt endeks üzerine inşa edildiği izlenir. Şekil 3'de KİE alt endeksleri ve bileşenleri gösterilmektedir. Alt indeks bileşenlerinin belirlenmesi için de bileşenleri oluşturan unsurların belirlenmesi gerekir.

KÜRESEL İNOVASYON İNDEKSİ

- **İnovasyon Girdi Alt Endeksi**
  - Kurumlar
  - İnsan kaynağı
  - Araştırma
  - Altyapı
  - Piyasaların gelişmişlik düzeyi
- **İnovasyon Çıktı Alt Endeksi**
  - Bilimsel çıktılar ve
  - Yaratıcı çıktılar.

Şekil 3. Küresel İnovasyon Endeks'i (KİE) bileşenleri(Karaata web, Adaso, web).

Söz konusu Endeks içinde ve anketleri ile elde edilen bilgiler kullanılarak hesaplanabilen çeşitli büyüklükler şu şekilde açıklanabilir ;

- İnovasyon girdi alt endeksi ilk 5 unsurun basit aritmetik ortalamasıdır.
- İnovasyon çıktı alt endeksi son 2 unsurun basit aritmetik ortalamasıdır.
- Genel KİE girdi ve çıktı alt endekslerinin basit aritmetik ortalamasıdır.
- İnovasyon etkinlik endeksi ise çıktı endeksi ile girdi endeksinin birbirine oranıdır

İşletmelerin inovasyon performansının ölçümüne ilişkin çeşitli çalışmalar mevcuttur. Performans ölçümüne ilişkin detaylı çalışmalar yapan kurumlardan birisi Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı OECD ile Avrupa Komisyonu bir ortak girişimle ve zaman içinde geliştirilen "Oslo Kılavuzu" olarak adlandırılan bir rehber hazırlanmıştır. Söz konusu rehber, inovasyonun tanımlanması ve ölçümüne ilişkin standartları ortaya koymak hedefini gütmüştür. Çok sayıda ülke Oslo Kılavuzu'nda ortaya konan yapıyı kabul etmiştir. Ülkeler kendi özellerinde yürüttükleri inovasyon anket çalışmalarını da bu kılavuzla birlikte yapılan anketlere uygun şekilde kurgulamıştır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) de Oslo Kılavuzunu referans alarak 3 yıllık dönemleri kapsayacak biçimde inovasyon anketlerini Türkiye'de uygulamaktadır(Karaata, web).

Bu konuda, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının ülkemizdeki "Ar-Ge Merkezlerinin Performans Ölçümü" nde kullandığı değerlendirme endeksi bileşenleri aşağıda verilmektedir.

Ar-Ge Merkezleri Performans Endeksi Bileşenleri

- **Girdi**
  - **Ar-Ge Personeli İstihdamı**
    - Doktora Dereceli Araştırmacı Ağırlığı
    - Doktora Öğrencisi Olan Araştırmacı Ağırlığı
    - Yüksek Lisans Dereceli Araştırmacı Ağırlığı
    - Yüksek Lisans Öğrencisi Olan Araştırmacı Ağırlığı

        - Lisans Dereceli Araştırmacı Ağırlığı
        - Ar-Ge Personeli Başına Eğitim Harcaması Oranı
        - Ar-Ge Personeli Ağırlığı
        - Ar-Ge Merkezinde Yeni İstihdam Edilen Araştırmacı Oranı
    - **Ar-Ge Harcama Yoğunluğu**
        - Ar-Ge Harcaması Oranı
        - Ar-Ge Personeli Başına Düşen Ar-Ge Harcaması Artışı
        - Vergisel Destek Etkinliği
- **Süreç**
    - **Proje Kapasitesi**
        - Tamamlanan Proje Harcama Yoğunluğu
        - Yürütülen Proje Harcama Yoğunluğu
        - Proje Katkı Oranı
        - Uluslararası Fonlardan Destekli Proje Harcama Yoğunluğu
        - Kamu Destekli Proje Harcama Yoğunluğu
    - **İşbirliği ve Etkileşim**
        - Kamu Destekli Üniversite-Sanayi İşbirliği Proje Harcama Yoğunluğu
        - Diğer Üniversite-Sanayi İşbirliği Harcama Yoğunluğu
        - Firmalar Arası İşbirliği Proje Harcama Yoğunluğu
- **Çıktı**
    - **Ticarileşme**
        - Net Kârın Net Satışa Oranının Değişimi
        - Yurtdışı Satışların Ciro İçindeki Payının Değişimi
        - Yeni Ürünlerin Geliri
        - Ciro Artışı
    - **Fikri Mülkiyet Yetkinliği**
        - Uluslararası Patent Tescil Yoğunluğu
        - Ulusal Patent Tescil Yoğunluğu
        - Uluslararası Patent Başvuru Yoğunluğu
        - Ulusal Patent Başvuru Yoğunluğu
        - Faydalı Model Tescil Yoğunluğu
        - Endüstriyel Tasarım Tescil Yoğunluğu
        - Marka Yoğunluğu
        - Makale Yoğunluğu
        - Bildiri Yoğunluğu
        - Konferans, Fuar vb. Katılımın Önceki Yıla Göre Değişimi(Agtm, web).

AR-GE DESTEK PROGRAMLARI VE İNOVASYON İLİŞKİSİ

Daha önce de belirtildiği gibi, ülke ekonomilerinin çok büyük bir yüzdesini oluşturan KOBİ'lerde inovasyonun artması veya arttırılması çok önemlidir. Zira finansal büyüklükleri ve kapasiteleri küçük olan bu tür işletmelerin inovasyon yapmaya teşvik edilmesi ve bunun için desteklenmesi ülke ekonomileri için çok yararlıdır. Bu yüzden son zamanlardaki çalışmalarda KOBİ'lerde inovasyona katkı sağlayacak faktörlerin keşfedilmesi amaçlanmaktadır. Bu çalışmalarda öne çıkan faktörler olarak; Ar-Ge yatırımlarının ciroya oranı, bilgi merkezleri ile bağlantılara sahip olma ve inovasyon için finansal yardımdan yararlanma göstergeleridir. Adı geçen kaynakta belirtilen diğer önemli faktörler ise:

- Diğer şirketlerle işbirliği,
- Araştırma kurumları ve üniversitelerle bağlantıları,
- Şirkette çalışan yüksek öğrenimlilerin oranı,
- Kurumsal stratejilerde önemli veya yeni değişiklikleri uygulama,
- Yeni, gelişmiş yönetim stratejilerini uygulama,

- Şirketin pazar konseptinde ya da stratejilerinde önemli değişiklikler,
- Görünüş ya da dizaynda önemli estetik değişiklikler şeklinde sıralanmaktadır(Şendoğdu & Öztürk 2013).

KOBİ'lerin Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerini arttırabilmeleri için buna bütçe ayırabilmeleri gerekmektedir. Küreselleşen dünya koşullarında, sosyal, ekonomik, politik ve özellikle üretim teknolojisindeki hızlı değişimler işletmeleri başta finansman, insan kaynağı ve pazarlama olmak üzere çeşitli rekabet sorunlarıyla karşı karşıya bırakmaktadır. Bu noktada firmalar için gerekli inovasyon ortamı yaratılması için devletin öncülüğünde özel sektörle işbirliğine girilmesi gerekmektedir(Türkoğlu & Çelikkaya 2011). Bu amaçla ülkemizde 80'li yılların sonundan itibaren KOBİ'lere yönelik bir destek sisteminin oluşturulması çalışmaları başlatılmıştır. Bu süreç içerisinde ulusal düzeyde belirlenen KOBİ politikaları uluslararası bir nitelik de kazanmaktadır (Türkoğlu & Çelikkaya 2011).

Bu konuda yürütülmekte olan KOBİ Ar-Ge destekleri başlıklar halinde;

- Tübitak Teknoloji ve Yenilik Değerlendirme Başkanlığı (TÜBİTAK-TEYDEB) Ar-Ge destekleri,
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Ar-Ge destekleri,
- Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Ar-Ge Proje Destekleri,
- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı - Sanayi Araştırma ve Geliştirme Genel Müdürlüğü KOBİ'lere Ar-Ge Destekleri(Sanayi Tezleri SAN-TEZ programı),
- Türk Patent Enstitüsü Destekleri, Maliye Bakanlığı Destekleri şeklinde belirtilebilir(Türkoğlu & Çelikkaya 2011).

İlgili kuruluşların kendi web sayfalarından ayrıntılarının bulunduğu söz konusu programlarda, kuruluşlara göre bir miktar değişmekle birlikte, desteklenmesi kabul edilen firma A-Ge projelerinde çeşitli gider kalemlerindeki harcamalar belirli oranlarda desteklenmektedir. Projelerin yürütülmesi sırasında destek kuruluşlarınca belirlenen "izleyici" ler dönemler halinde "desteklemeye esas alınan" proje dosyasındaki öngörüler ile yapılanları inceleyip raporlandırmaktadırlar. Firmaların, söz konusu izleme ziyaretlerinde proje izleyicisi ile olan görüşmelerini çok önemli bir fırsat olarak kabul etmeleri ve gerek devam eden projede ve gerekse de daha sonra yapmayı düşündükleri projelerin hazırlanması aşamasında kendilerine yapılan eleştirileri dikkate almaları gerekir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüz ekonomisinde çok önemli yerleri olan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), başarılarını attırmak üzere inovasyon çalışmalarını geliştirmeleri gerekir. Bu süreç içinde mali olarak alınması gereken risklerin belirli oranlarda desteklenmesi, KOBİ'leri Ar-Ge ve inovasyon yapmaya teşvik edecektir. Bu tür desteklerin etkilerini izlemek ve ölçmek üzere çeşitli ölçekler ve kavramlar geliştirilmiş ve anketler yoluyla izlemeler yapılmaktadır. İşletmelerin inovasyon çalışmalarının sürekliliği en az ilgili projelerinin başarısı kadar önemlidir. Bu çerçevede işletmelerin ar-ge ve inovasyon çalışmalarını dokümante etmelerinin, söz konusu sürekliliği sağlamada etkin olacağı düşünülmektedir.

Doğru ve ayrıntılı olarak yapılan bir dokümantasyonun, firmanın Ar-Ge ve İnovasyon "hafızası" ve "birikimi" nin en değerli parçasını oluşturacağı açıktır.

KAYNAKÇA

Croucher,R.; Stumbitz, B.; Vickers,I.; Quinlan, M.; Banfield, W.; Brookes, M.; Lange,T.; Lewis, S.;McIlroy, J.; Miles,L.; Ozarow,D.; Rizov,M.; International Labour Office.- Geneva: 2013, "Can better working conditions improve the performance of SMEs?: an international literature review " ISBN: 978-92-2-127550-3 (print), ISBN: 978-92-2-127551-0 (web pdf)

http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOB%C4%B0'lerin_Tanimi,_Yonetmelik.pdf

Turkoğlu, M; "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (Kobi'lerin) Büyük İşletmelerle Rekabetinde Stratejik İşbirlikleri Yaklaşımı: Göller Bölgesi Uygulaması", Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 13, Sayı: 1, Sayfa: 273-290, ELAZIĞ-2003

Şendoğdu, A.A.; Öztürk, Y.E.; "Kobi'lerde İnovasyon Yapma Eğilimi İle İnovasyon Performans Başarı Derecesi Arasındaki İlişkinin Araştırılması", Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 2013, Cilt: 6, Sayı: 2, s.104-116

Örücü, E.; Kılıç, R.; Savaş, A.; "KOBİ' lerde İnovasyon Stratejileri Ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama", Doğuş Üniversitesi Dergisi, 12 (1) 2011, 58-73

Akata, A.: Akyol, A ; "Increasing Competitive Performance of Small and Medium Sized Enterprises : A Market Orientation Approach for Success", The First Annual SME-2002 Conference, 3-4 January 2002, Eastern Mediterranean University, Faculty of Business and Economics, Department of Business, Gazimağusa – Kıbrıs, Bildiri CD-ROM

http://geka.gov.tr/Dosyalar/o_19v5e6jpd10591tg915tg1ltt1kav8.pdf

Akata, A.; Toker, K.(2007); "A Brief Explanation on Planned Change Processes in Industrial Organizations", Proceeding Book Vol III, pp. 133-136UNITECH'07, International Scientific Conference, 23-24 November 2007, Gabrovo-BULGARIA.

Akata A.; Akata E.; "An Approach to Determination of a Planned Change Matrix", 6.Uluslararası "Standardization, Protypes and Quality: A Means of Balkan Countries' Collaboration" konferansı, 9-10 Ekim 2009, Thessaloniki-GREECE.

Karaata, E.S.; "İnovasyonun Ölçümünde Yeni Arayışlar", Tüsiad-Sabancı Üniv. Rekabet Forumu. http://ref.sabanciuniv.edu/sites/ref.sabanciuniv.edu/files/skaraata_rapor_0.pdf

http://www.adaso.org.tr/WebDosyalar/K%C3%9CRESEL%20%C4%B0NOVASYON%20ENDEKS%C4%B0%202017.pdf

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, "Ar-Ge" Merkezleri Performans Endeksi Modeli, 2015. https://agtm.sanayi.gov.tr/Upload/SingleFile/Dosya-163-322.pdf

Türkoğlu, M.; Çelikkaya, S.; "Türkiyede Kobilere Yönelik Ar-Ge Destekleri", Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi 3/2 (2011) 56-71. http://dergipark.gov.tr/download/article-file/201574

Yenilik ve Pazarlama Performansı İlişkisi Üzerine Bir Literatür Çalışması

Yrd. Doç. Dr. Betül Balıkçıoğlu[1] **Prof. Dr. Tülin Ural[2]**

[1]Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü. bbalikci@gmail.com

[2]Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

tulin-ural@hotmail.com

Özet: Son yıllarda yenilik, küresel pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin rekabet avantajı elde etmelerinin en önemli kaynağı olarak gösterilmektedir. Yönetimsel ve teknolojik yenilikleri yaratan ve uygulayabilen işletmelerin bu yeteneği ve kapasitesinin işletmenin finansal performansı, iş süreçleri, öğrenme ve büyümesine pozitif ve anlamlı etkileri olduğu belirtilmektedir. Ancak yenilik ve pazarlama performansı arasındaki ilişki kuramsal çerçevede dillendirilmekle birlikte ampirik olarak pek az sınanmıştır. Bu çalışmada; yenilikle ilgilenen akademik camiaya ve uygulamacılara ilgili alan literatüründe yer alan ve yenilik-pazarlama performansı ilişkisini ele alan çalışmaların kavramsal, yapısal ve yöntemsel olarak sınıflaması yapılmış olup çalışmalar arasındaki benzerlik ve farklılıklar ortaya konulmuş ve hangi, konularda eksiklik olduğu tespit edilmiştir. Bu amaçla, Science Direct veri tabanında son iki yılda (2016-2017) yapılan ve bu ilişkiyi arayan ampirik çalışmalar incelenmiş olup direkt, dolaylı ya da moderatör etki arayan on yedi çalışma temel alınmıştır. Yapılan içerik analizinin sonucunda, makalelerin özellikleri ve elde ettikleri sonuçlar özet şekilde sunulmaktadır. Genel olarak, yenilik ve pazarlama performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Ancak bu ilişki, durumsal koşullara göre değişmektedir. Bu bağlamda literatürdeki boşluklar tespit edilerek gelecek araştırmacılar için bir model önerisi geliştirilmiştir. Söz konusu modelde; bilgi toplama yeteneği, paydaşlarla ilişki kalitesi, yöneticilerin yeniliğe karşı tutumu, örgütsel girişimcilik ruhu, sosyal ağlar ve pazarlama kabiliyeti gibi işletme içi faktörlerin pazarlama performansını doğrudan etkilemesi beklenmektedir. Ayrıca, yeni ürünün tüketici kabulü, devletin yeni ürüne desteği ve zaman etkisi gibi işletme dışı faktörlerin bu ilişkideki moderatör etkisinin olabileceği öngörülmektedir. Bu çalışma ile uygulamacılar; yeniliğin hangi koşul ve özelliklerinin pazarlama performansını olumlu etkilediğini de özet tablo olarak görüp, işletme stratejilerini oluştururken ve iş fırsatlarına kaynak ayırırken bu bilgilerden yararlanabileceklerdir.

Anahtar Kelimeler: Yenilik, Pazarlama Performansı, Literatür

A Literature Review on The Relationship Between Innovation and Marketing Performance

Abstract: In recent years, it has been demonstrated that innovation is the most important resource of competitive advantage for firms doing business in the global markets. However, while the relationship between innovation and marketing performance is mentioned in the theoretically, it has not been examined by empirical way. In this study, it has been investigated the empirical researches in the literature which look for this relationship and being in the database of Science Direct in last two years (2016-2017). It's found seventeen papers looking for direct, indirect and moderator effects. In the results of content analysis, we present briefly the characteristics and findings of papers. In general, there is significant and positive relationship between innovation and marketing performance. However, this relationship can change according to situational conditions. Furthermore, we developed a model for future researchers based on the gaps in the literature. At this model, it's expected that factors related to firm such as; ability of gathering knowledge, relationship quality with stakeholders, managers' attitude against innovation, organizational entrepreneurship sprit, social networks and marketing capability affect directly to marketing performance. On the other hand, it's argued that the factors from outside firm such as; consumer acceptance of new product, supporting of government to new products and time effect on new product achievement are likely to affect moderately to this relationship. With this study, the practitioners can also see briefly which conditions and characteristics of innovation influence positively to marketing performance, from the table presented. Also they will take advantage from these explanations while developing marketing strategies and allowing resources for business opportunities.

Keywords: Innovation, marketing performance, literature.

GİRİŞ

Son yıllarda yenilik yapabilme; gerek yerel, bölgesel, ulusal gerekse uluslararası alanda işletmelere rekabet üstünlüğü sağlayan en önemli yetenek olarak kabul edilmektedir. Yönetimsel ve teknolojik yenilikleri yaratan ve uygulayabilen işletmelerin bu yeteneği ve kapasitesinin işletmenin finansal performansı, iş süreçleri, öğrenme ve büyümesine pozitif ve anlamlı etkileri olduğu belirtilmektedir (Tsai ve Tsai, 2010: 196). Yenilik önemli bir organizasyonel yetenektir çünkü başarılı yeni ürünler satış, kar ve rekabet gücünü arttıran büyüme motorları olarak kabul edilmektedirler (Battor ve Battor, 2010). Bazı çalışmalar yenilik ve performans arasında direkt ve pozitif bir korelasyon olduğunu tespit etmişlerdir (Hult vd. 2004).

Yenilik yapabilme yeteneğini belirleyen faktörlerden bazıları; ilişkisel sermaye (Capello ve Faggian, 2005), bilgi paylaşımı (Rahab, 2011), girişimcilik (Lee ve Hsieh, 2010) ve yetkilendirme (Cakar ve Erturk, 2010) olarak saptanmıştır. Ayrıca, çalışanların eğitim düzeyi, teknik yetenekleri, işletme sahibinin deneyimleri de işletmenin yenilik yapabilme kabiliyetinde önemli rol oynamaktadır (Romijn ve Albaladejo, 2000). Dışsal faktörler olarak, devletin finansal desteği, üçüncü şahıs ve kurumlarla diğer bir deyişle müşteriler, tedarikçiler, finansal kurumlar, A&G kuruluşları ve sanayi birlikleri ile iletişim işletmenin yenilik yeteneklerini belirleyici faktörler olarak saptanmıştır (Sulistyo ve Siyamtinah, 2016).

Bu çalışmanın amacı; yenilikle ilgilenen akademik camiaya ve uygulamacılara ilgili alan literatüründe yer alan ve yenilik-pazarlama performansı ilişkisini ele alan çalışmaların kavramsal, yapısal ve yöntemsel olarak sınıflamasını yapmak, benzerlik ve farklılıklarını ortaya koyarak hangi konularda eksiklik olduğunu tespit etmektir. Böylece, pazarlama alanında yenilikle ilgili yapılan çalışmaların ne yöne doğru gittiğini anlamak mümkün olabilecektir. Tespitlerin ışığında gelecek araştırmacılara yol gösterici öneriler, literatürde eksik kalan alanlar açısından bilgiler ve bir model önerisi sunulması hedeflenmiştir. Uygulamacılar ise, yeniliğin hangi koşul ve özelliklerinin pazarlama performansını olumlu etkilediğini özet tablo olarak görüp, işletme stratejilerini oluştururken ve kaynak ayırırken bu bilgilerden yararlanabileceklerdir. Çalışmanın yenilik-pazarlama performansı ilişkisine resmin bütününe bakmak açısından yararlı olacağı düşünülmektedir.

1. KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1.Yenilik Tanımı ve Yaklaşımları

Yenilik kavramı farklı alanlarda farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Hult vd. (2004) yeniliği, yeni fikirlerin organizasyonu, yeni ürün ve yeni süreçler olarak tanımlamaktadırlar. Yenilik bir süreç olarak bir fikirle başlar ve pazara yeni ürün ya da yeni hizmet sunumuyla sonlanır (Thornhill, 2006). Diğer bir tanımlamaya göre yenilik kavramı iki farklı durumu ifade eder. İcat niteliğinde yenilik (exploration); işletmenin araştırma, keşfetme, deneyimleme ve risk alma davranışını ifade eder. Dolayısıyla radikal yenilikler, yeni ürün yaratma, yeni teknoloji alanlarına girme ve yeni pazarlara girme olarak tanımlanmaktadır. İyileştirme niteliğinde yenilik ise (exploitation), iyileştirme, uygulama, üretme ve seçmeyi içeren işletme davranışıdır. İşletme kendi etkinlik ve rutini temelinde yenilikler ilave eder. Her iki yenilik türü de rakiplere göre farklılık yarattıklarında konum avantajı sağlamaktadırlar. Özellikle uluslararası pazarlara iş yaşamının başında giren ve kıt olanaklara sahip küresel doğan işletmelerin bu türden yenilikler ile uluslararasılaşmayı aynı anda idare etmeleri başarılarının nedeni olarak gösterilmektedir (Martin vd. 2016).

1.2. Performans Ölçütleri

Pazarlama performansı ölçütleri ile ilgili literatürde çeşitli tipolojiler mevcuttur (Lamberti ve Noci, 2010). Bu tipolojiler; *pazarlama yeterlilik performansları* (tanıtım, satış, fiyat ve dağıtım faaliyetlerinin neden olduğu maliyetler ve ciroya bağlı sonuçlar gibi fonksiyonların kendi içerisinde ürettiği sonuçlarla ilişkilidir); *müşteri entegrasyonu performansları* (müşteri yaşam boyu değeri, müşteri sadakati ve müşteri tatmini gibi ilişkisel pazarlamanın metrik ölçütleri gibi karlı müşterilerin kazanılması ve korunması yeteneği ile ilgilidir)*; tedarik zinciri entegrasyonu performansları* (teslim süresi, servis düzeyi gibi metriklerle ölçülen ve pazarlama ile tedarik zinciri yönetimi arasındaki ilişkiye dayalıdır)*; içsel tutarlılık performansları* (pazarlamanın diğer fonksiyonlarla etkili ve etkin bir şekilde çalışması ile ilgilidir) ve *entelektüel sermaye*

& bilgi temelli varlık performansları (pazarla ilgili bilgiyi toplama, bu bilgiyi tüm örgüte yayma ve müşteri odaklı kültürün işletmenin içerisinde benimsenmesini sağlama kabiliyeti ile ilgilidir) şeklinde sınıflandırılmışlardır (Lamberti ve Noci, 2010; 141-142). Bundan başka, Clark'ın (1999) pazarlama performansı ölçütleri ile ilgili çalışması da pazarlama literatüründe geniş bir kullanıma sahiptir (O'Sullivan ve Abela, 2007). Clark (1999) çalışmasında pazarlama performansı ölçütlerini; *tekli finansal çıktı ölçütleri* (kar, satış ve nakit akışı vb.), *finansal olmayan ölçütler* (pazar payı, müşteri tatmini ve marka denkliği vb.), *girdi ölçütleri* (pazarlama kaynakları, bütçesi ve denetimi gibi) ve *çoklu ölçütler* olmak üzere dört kategoriye ayırmıştır.

Çalışmaların çoğu performansı, tek boyutlu ve finansal göstergelerle ölçmektedirler (Song vd. 2005; Tan ve Sausa, 2015). Örneğin, Keszey ve Biemans (2016), finansal ölçüt olarak pazarlama performansını, yatırımın geri dönüş oranın gerçekleşme düzeyi, varlıkların geri dönüş oranının gerçekleşme düzeyi ve karlılık ile ölçmüşlerdir. Bazı çalışmalar, satışlar, kar ve pazar payını ölçüt olarak kullanmaktadırlar. Ancak Hult vd. (2008), performansın çok boyutlu olduğuna dikkati çekerek araştırmacılara ölçmenin bu şekilde yapılması gerektiği konusunda çağrıda bulunmaktadırlar. Martin vd. (2016), performansı üç boyutta ölçmektedirler. a) işletme amaçlarının gerçekleşme düzeyi (etkinlik), b) işletmenin finansal sonuçları ile bu sonuçlara ulaşmak için gerekli girdiler arasındaki ilişki oranı (etkililik), c) işletmenin çevresel değişimlere cevap vermek için sahip olduğu operasyonel yetenek (uyumluluk). Bu üç boyut rakiplere göre değerlendirilmektedir.

2. METODOLOJİ

Araştırmanın amacıyla bağlantılı olarak analiz birimi olabilecek makaleler, Science Direct veri tabanında "yenilik (innovation)" ve "pazarlama performansı (marketing performance)" anahtar kelimeleri kullanılarak yapılan tarama sonucunda elde edilmiştir. Saptanan anahtar kelimeler; "makale başlığı", "anahtar kelimeler" ve "özet" içerisinde taranmıştır. Tarih olarak yalnızca 2016 yılı ve 2017'nin ilk altı ayında yayınlanan çalışmalar dikkate alınmıştır. Elde edilen 44 makalenin özetleri okunarak konuyla birebir ilişkili olanlar ve analitik olarak yenilik-pazarlama performansı arasında ilişki arayan (korelasyon, regresyon vb.) makaleler seçilmiş ve diğerleri elenmiştir. Bu bağlamda toplam 17 makale belirlenmiştir. Söz konusu literatür özeti Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Literatür Özeti

Yayınlayan Dergi, Yazarlar, Teori, Örneklem ve Analiz	Yenilik	Pazarlama performansı	Sonuçlar
1.Internationl Business Review; Martin, Javalgi ve Cavusgil (2016); Rekabet üstünlüğü teorisi; 260 Küresel Doğan ileri teknoloji işletmesi (Meksika); Yapısal Eşitlik Modeli	Çok boyutlu yenilik: 1. İcat niteliğinde yenilik (yeni ürün yaratma, yeni pazarlara ve yeni teknoloji alanlarına girme, ürün hattını genişletme). 2. İyileştirmeye dayalı yenilik (mevcut ürünün kalitesini iyileştirme, üretimde esneklik, üretim maliyetlerini düşürme).	İhracat girişiminin performansı: 1. Etkililik (örgütsel amaç ve hedeflere ne ölçüde ulaşıldığı) 2. Yeterlik (finansal çıktıların performansı ile bunlara ulaşmada gerekli olan girdiler arasındaki ilişki), 3. Yeniliğe uyum (çevresel değişimlere uyum gösterme kabiliyeti).	Çok yönlü yeniliğin, pazarlama yetenekleri ile konumsal avantaj arasındaki ilişkide düzenleyici bir etkisi vardır. Ancak bu etki, yüksek düzeyde yenilikçi olan grup için pozitif ve anlamlı olup düşük düzeydeki grup için anlamlı değildir.
2. Journal of Business Research; Keszey ve Biemans (2016); Pazar yönlülük; 296 Yüksek gelirli işletmeler (Macaristan); Yapısal Eşitlik Modeli	Müşterinin yeni ürün geliştirme sürecine katılımı	Yeni ürün geliştirme başarısı: 1.Finansal (satış hedefleri, aktif karlılık, yatırımın geitirisi) 2.Pazar (rakiplerle karşılaştırıldığında yeni ürün sayısı ve ürünün orijinalliği, yeni ürün geliştirme hızı, pazarın tepkisi).	Müşteri odaklı yeni ürün geliştirme ile finansal ve pazar performansı arasında istatiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 1: (Devamı)

Yayınlayan Dergi, Yazarlar, Teori, Örneklem ve Analiz	Yenilik	Pazarlama performansı	Sonuçlar
3. Journal of Business Research; Bhatti, Larimo ve Carrasco (2016); Bilgi teorisi; 303 telekomünikasyon ve çok uluslu şirketi (Pakistan); Yapısal Eşitlik Modeli	Süreç yeniliği (firmanın faaliyetlerini yaratıcı yöntemlerle geliştirme ve gerçekleştirme düzeyi- Nasıl ölçüldüğü belirtilmemiş)	Firma performansı (Nasıl ölçüldüğü belirtilmemiş)	Süreç yeniliğinin firma performansı üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitiftir.
4. Asia Pacific Management Review; Siyamtinah (2016); Girişimcilik; 150 dokum işletmesi (Endonezya); Yapısal Eşitlik Modeli	Yenilik kabiliyeti: Ürün, Süreç, Yönetim ve Pazarlama	İşletme Performansı: Finansal ve Pazarlama performansı şeklinde ölçülmüştür.	Yenilik kabiliyetlerinin performans üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitiftir.
5. Journal of Innovation & Knowledge; Ho, Nguyen, Adhikaria, Miles ve Bonney (2017); Pazar yönlülük; 190 Tarımsal değer zinciri aktörü (Vietnam); Yapısal Eşitlik Modeli	Yenilik, yeni teknolojilerin veya üretim uygulamalarının benimsenmesi ve uygulanması şeklinde yansıtmalı olarak ölçülmüştür.	Finansal performans; fiyat, pazarlama yatırımlarının geri dönüşü, üretim yatırımlarının geri dönüşü şeklinde sübjektif olarak ölçülmüştür.	Yenilik ve performans arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.
6. International Business Review; Azar ve Ciabuschi (2017); Yenilik Tipolojisi; 218 İhracat Şirketi (İsveç); Yapısal Eşitlik Modeli	1.Teknolojik yenilik: ürün ve süreç boyutlu olarak radikal ve yaygın yenilik için ayrı ayrı ölçülmüştür. 2.Örgütsel yenilik: idari ve pazarlama yeniliği şeklinde yansıtmalı olarak ölçülmüştür.	İhracat performansı: 1.Finansal (aktif karlılık, yatırım karlılığı, satış getirisi, satış) 2. Stratejik etkililik (stratejik amaçlara ulaşma derecesi, genel performanstan tatmin olma düzeyi)	Örgütsel yenilik, teknolojik yeniliğin önemli bir öncülü olarak bulunmuş olup ihracat performansı ile anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Radikal yenilik ile ihracat performansı arasında istatiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır ancak yaygın teknolojik yenilik ile ihracat performansı arasında istatiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur.
7. Journal of World Business; Bello, Radulovich, Javalgi, Scherer ve Taylor (2016); Kaynak Temelli Yaklaşım; 201 Hizmet işletmesi (Hindistan); Yapısal Eşitlik Modeli	Hizmet stratejisinin yenilikçi özelliği rakiplerle karşılaştırmalı sübjektif olarak ölçülmüştür (fayda, kalite, farklılık, yenilik).	Finansal performans (aktif karlılık, yatırım karlılığı, satış getirisi) rakiplerle karşılaştırmalı olarak sübjektif ölçülmüştür.	Hizmet yenilikçiliği, insan sermayesi ve girişimci yönelimin finansal performansla ilişkisinde aracı etkisinin olduğu bulunmuştur. Aynı zamanda insan sermayesi ve girişimci yönelim yenilikçilikle pozitif yönde ilişkilidir.
8. Internationl Business Review; Silva, Styles ve Lages (2016); Rekabet üstünlüğü teorisi; 112 imalatçı ve ihracatçı işletme (Portekiz); Yapısal Eşitlik Modeli	İcat niteliğinde yenilik: 1.Teknolojik yenilik (Mevcut teknolojideki büyük gelişmelere ve mevcut alternatiflerin değiştirilmesine dayanan bir teknoloji yeniliği). 2.Pazar yeniliği (Yeni gelişmekte olan piyasalara hitap eden pazar yeniliği).	İhracat performansı: 1.Ekonomik ihracat performansı 2.Stratejik ihracat performansı	Teknolojik yenilik, ekonomik ve stratejik performansı pozitif yönde etkilemektedir. Ancak Pazar yeniliğinin ekonomik performans üzerinde anlamlı bir etkisi ortaya çıkmamış ancak, stratejik performans üzerindeki etkisi negatiftir.
9. Industrial Marketing Management; Geldes, Felzensztein ve Palacios-Fenech (2017); Yenilik Tipolojisi; İmalat, hizmet ve tarım sektöründe faaliyet gösteren 2.549 firma (Şili); Lojistik regresyon	Teknolojik Yenilik: 1.Ürün (mal/hizmet) 2.Süreç (üretim, lojistik, destek) Teknolojik olmayan yenilik: 1.Pazarlama (tasarım, tanıtım, dağıtım, fiyat) 2.Örgütsel (işletme uygulamaları, örgütsel yöntemler, dış ilişkiler)	Yenilik performansı (yeni ürünlerin toplam satışlar içerisindeki oranı: satışlar, patent sayısı, diğer işletmelerle işbirliği, ihracat, AR-GE bölümüne sahip olmak, mevcut şirket dışındaki şirket sayısı)	Teknolojik yenilik olarak sadece ürün yeniliği, her üç sektörde de yenilik performansını etkilemektedir. Teknolojik olmayan örgütsel yenilik ise sadece imalatçı firmalarda yenilik performansıyla ilişkilidir.

Tablo 1: (Devamı)

Yayınlayan Dergi, Yazarlar, Teori, Örneklem ve Analiz	Yenilik	Pazarlama performansı	Sonuçlar
10. Journal of Business Research; Sharma, Davcik ve Pillai (2016); Kaynak temelli yaklaşımı; 1356 gıda markası (259 perakendeci, 876 KOBİ, 221 çokuluslu şirket); Regresyon ve probit analizi	Ürün yeniliği: 1.Klasik 2.Organik 3.Fonksiyonel	Pazar payı: Markanın işletmenin toplam satışlar içerisindeki payı.	AR-GE harcamalarının ve marka denkliğinin pazar payı üzerindeki pozitif etkisinde ürün yeniliğinin kısmi aracılık etkisi vardır.
11. Journal of Business Research; Pino, Felzensztein, Zwerg-Villegas ve Arias-Bolzmann (2016); Kaynak temelli yaklaşım; 299 firma (Kolombiya, Şili, Peru); Yapısal eşitlik modeli	Teknolojik olmayan yenilik: 1.Örgütsel yenilik (Örgütsel yenilik, şirketin iş uygulamaları ve prosedürlerinde yeni bir organizasyonel metodun uygulanmasıdır). 2. Pazarlama yeniliği (ürün veya hizmetlerin tasarımı, dağıtımı, tanıtımı veya fiyatlandırılmasında değişim gerektiren yeni pazarlama yöntemlerinin uygulanmasıdır).	1.Yenilikçi performans (rakiplerden önce yeni ürün üretebilme yeteneği, mevcut ürün portföyündeki yeni ürün sayısı, yeni ürün/hizmetle ilişkili proje sayısı…) 2. Üretim performansı (kalite, yeterlik, üretim miktarı esnekliği, üretim ve dağıtım hızı) 3.Pazar performansı (müşteri tatmini, toplam satışlar, pazar payı).	Örgütsel yeniliklerin pazar performansı üzerindeki etkisi pazarlama yeniliklerin etkisinden daha fazladır. Örgütsel yenilik ile yenilikçi performans arasında pozitif bir ilişki vardır. Benzer bir şekilde pazarlama yeniliği ile örgütsel yenilik arasındaki ilişki de pozitif yönlüdür. Üretim performansı arttıkça pazar performansı da artmaktadır.
12. Tourism Management; Lee, Hallak ve Sardeshmukh (2016); Yenilik ve Girişimcilik; 198 Hizmet işletmesi (Avustralya); Yapısal Eşitlik Modeli	1.Yenilik türü: ürün, hizmet, süreç, yönetim ve pazarlama 2.Yenilik düzeyi	Restoran performansı (sübjektif olarak değerlendirilmiş):Karlılık, satış hacmi, büyüme, beklentilerin karşılanma düzeyi.	Yenilik faaliyetleri performansı pozitif etkilemektedir.
13. Journal of Business Research ; Wu (2016); Kaynak temelli yaklaşım ve sosyal medya pazarlaması; 327 zincir mağaza (Tayvan); Yapısal Eşitlik Modeli	Yenilik odaklılık (süreç iyileştirme)	Performans: Pazar payı, satışlardaki büyüme, toplam karlılık ve yatırım getirisi.	Yenilik odaklılığın performansın üzerindeki etkisi pozitiftir.
14. Journal of Business Research; Nguyen, Yu, Melewar ve Gupta (2016); Kaynak temelli yaklaşım; 182 İleri teknoloji hizmet işletmesi (Çin); Hiyerarşik regresyon analizi	Marka Yeniliği (radikal yenilik ölçeği)	Pazar performansı: 1.Finansal (Pazar büyüme oranı, pazar payı, yatırımın getirisi, karlılık) 2.Müşteri (müşteri tatmini ölçeği)	Marka yeniliği ve Pazar performansı arasında pozitif bir ilişki vardır.
15. Journal of Business Research; Pomar, Gascó, Sanz, Hervás ve Morenoa (2016); Girişimci Odaklılık; 18 Spor firması (İspanya); Karşılaştırmalı Nitel Analiz	Yenilikçilik; girişimsel odaklılığın bir boyutu olarak ölçülmüştür.	İşletme performansı; müşteri tatmini, Pazar etkinliği ve finansal performans olmak üzere üç boyutlu ve algılanan performans şeklinde ölçülmüştür. Bunun dışında yatırımın getirisi olarak da objektif bir finansal ölçüt kullanılmıştır.	Yenilikçilik, küçük hizmet işletmelerin performansında pozitif bit etkiye sahipken büyük işletmelerde değildir.
16. Journal of Business Research; Boso, Story, Cadogan vd. (2016); Kaynak temelli yaklaşım; İngiltere (198), İrlanda (127), Gana (164) ve Bosna-Hersek (117) İhracat firması; Yapısal Eşitlik Modeli	Radikal ürün yenilikçiliği	Satış performansı: 1.Objektif performans (uluslararası satış gelirleri) 2. Sübjektif performans (finans yöneticisinin firmanın Pazar payından, satış gelirinden ve satış gelirindeki büyümeye ilişkin tatmin düzeyi).	Gelişmiş ülkelerde radikal yenilikçilik ve satış performansı pozitif bir ilişki varken gelişmekte olan ülkelerde anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

Tablo 1: (Devamı)

Yayınlayan Dergi, Yazarlar, Teori, Örneklem ve Analiz	Yenilik	Pazarlama performansı	Sonuçlar
17. Procedia - Social and Behavioral Sciences; Hendrayati ve Gaffar(2016); Yenilik Tipolojisi; 116 Kadın girişimci (Endonezya); Yol analizi	Yenilik; 1.Yenilik girdisi 2.Yenilik süreci 3.Yenilik çıktısı Olmak üzere üç boyutlu incelenmiş ancak nasıl ölçüldüğü belirtilmemiş.	Pazarlama performansının nasıl ölçüldüğü belirtilmemiş.	Yenilik ve performans arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

2.1. Seçilen Çalışmaların Özellikleri

17 çalışma 52 farklı akademisyen tarafından gerçekleştirilmiştir. Ancak her çalışmanın iki ya da üç yazardan ya da üçten fazla yazardan oluşan gruplar tarafından yapıldığı saptanmıştır. Çalışmaların gerçekleştirildiği ülkeler; Meksika, Macaristan, Pakistan, Endonezya, Vietnam, İsveç, Hindistan, Portekiz, Şili, Kolombiya, Peru, Avustralya, Tayvan, Çin, İspanya, İngiltere, İrlanda, Gana ve Bosna-Hersek'tir. Bu çalışmaların menşe ülkelerine bakıldığında çoğunluğunun gelişmekte olan ülkeler kategorisinde olduğu görülmektedir.

2.2. Kavramsal Konular

2.2.1. Temel Alınan Kuramlar ve Yenilik Tanımı

İncelenen çalışmalarda temel alınan kuramlar ve yaklaşımlar, kullanım sayısıyla şöyledir: Kaynak Temelli Yaklaşım (6), Schumpeter Yenilik Teorisi (3), Rekabet Üstünlüğü Kuramı, (2), Girişimcilik Yaklaşımı (3), Pazar Yönlülük (2) ve Öğrenme Kuramı (1).

Yenilik, farklı yazarlar tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. Martin vd. (2016), iki tür yenilik tanımı olduğunu belirtmişlerdir. Bunlar: İcat niteliğinde yenilik (yeni ürün yaratma, yeni pazarlara ve yeni teknoloji alanlarına girme, ürün hattını genişletme) ve iyileştirmeye dayalı yenilik (mevcut ürünün kalitesini iyileştirme, üretimde esneklik, üretim maliyetlerini düşürme) şeklindedir. Bhatti vd. (2016), süreç yeniliğini firmanın faaliyetlerini yaratıcı yöntemlerle geliştirme ve gerçekleştirme düzeyi olarak tanımlamaktadırlar. Azar ve Ciabuschi (2017) ise yeniliği; teknolojik yenilik (ürün ve süreç boyutlu olarak radikal ve yaygın yenilik) ve örgütsel yenilik (idari ve pazarlama yeniliği) şeklinde sınıflandırmaktadır. Geldes vd. (2017) yaptıkları sınıflandırmada yeniliği; teknolojik yenilik (ürün, hizmet ve süreç-üretim, lojistik, destek- teknolojilerindeki yenilik) ve teknolojik olmayan yenilik (pazarlamanın ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurmasında yapılan yenilikler ve örgütsel yenilikler) olarak farklılaştırmışlardır. Genel olarak çalışmaların yeniliği; icat niteliğinde veya iyileştirme niteliğinde yenilik olarak ele aldıkları ve yeniliklerin pazarlama karması ve örgütsel süreçlerde yapılabileceğini belirtikleri söylenebilir.

2.2.2. Temel Alınan Pazarlama Performans Göstergeleri

Pazarlama performans göstergeleri genel olarak finansal ve finansal olmayan göstergeler şeklinde sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma esas alınmak üzere söz konusu makalelerde yapılan incelemede; finansal göstergeler olarak; satışlar, aktif karlılık, toplam karlılık, yatırımın geri dönüş oranı, yeni ürünün toplam satışlar içindeki oranı, patent sayısı, ihracat hacmi, ihracat satışları, pazar payı ve büyüme oranı kullanılmıştır. Finansal olmayan göstergeler olarak; etkililik, yeterlik, çevresel değişimlere uyum gösterme kabiliyeti, rakiplerle oranla yeni ürün sayısı, ürünün orijinalliği, yeni ürün geliştirme hızı, pazarın tepkisi, stratejik etkililik (stratejik amaçlara ulaşma derecesi ve performanstan tatmin olma düzeyi), A&G bölümüne sahip olmak ve müşteri tatmini kullanıldığı gözlenmiştir.

Bir çalışmada (Bhatti vd. 2016) ise performansın nasıl ölçüldüğü belirtilmemiştir. Diğer bir çalışmada ise finansal ve pazarlama performansı tek soru ile ve Likert ölçeği kullanılarak cevaplayıcıdan işletmenin performansını değerlemesi istenmiştir (Siyamtinah, 2016). Benzer bir şekilde Ho vd. (2017), hem finansal performansı hem de genel performansı cevaplayıcıların sübjektif yargılarına göre ölçmüşlerdir.

2.3. Çalışmaların Yöntemsel Özellikleri

2.3.1. Yayınlandığı Dergi

Çalışmaların yayınlandıkları dergilerin çoğunlukla işletme ve pazarlama dergileri olduğu saptanmıştır. Dergiler şunlardır: *Internationl Business Review, Journal of Business Research, Asia Pacific Management Review, Journal of Innovation & Knowledge, Journal of World Business, Industrial Marketing Management, Tourism Management, Procedia - Social and Behavioral Sciences' tır.* On yedi çalışmadan sekizi Journal of Business Research dergisinde yayınlanmıştır.

2.3.2. Örneklem Hacmi ve Örneklem Özellikleri

Çalışmaların örneklem hacmi 112 ile 2549 işletme arasında değişmektedir. Ancak iki çalışma büyük örneklem hacmi ile çalışmıştır (n=2549 ve n=1356). Bu büyük uç örneklemlerle ilgili çalışmalar çıkarıldığında ortalama örneklem hacmi 203 işletmedir. Çalışmaların örneklem hacminin yeterli düzeyde olduğu söylenebilir. Üzerinde çalışılan işletmelerin karakteristik özellikleri şu şekilde sıralanmaktadır. İleri teknoloji işletmeleri, yüksek gelirli işletmeler, telekomünikasyon işletmeleri ve kadın girişimciler. Dikkati çeken husus yenilik yapma kabiliyeti olan işletmelerin daha çok ileri teknolojiye dayalı işletmeler olmasıdır. İlgilenilen sektörler ise, dokuma sanayi, tarım sektörü, hizmet sektörü, imalat sektörü, gıda sektörü, perakende sektörü ve spor sektörüdür. Dolayısıyla yeniliğin her sektör için söz konusu olabileceği görülmektedir. Çalışmaların altı tanesi uluslararası pazarlama yapan işletmeleri kapsamaktadır. Bir çalışma (Martin vd. 2016), küresel doğan işletmeleri ele alırken, diğer beş çalışma ise, ihracatçı ve çok uluslu işletmeleri kapsamıştır (Bhatti vd. 2016; Azar ve Ciabuschi, 2017; Silva vd. 2016; Sharma vd. 2016; Boso vd. 2016).

2.3.3. Kullanılan Analizler

Çalışmaların yenilik-pazarlama performansı ilişkisini ortaya koymak için kullandığı analizler incelendiğinde, on üç tanesinin yapısal eşitlik modeli ve yol analizini kullandığı, üçünün regresyon analizini (lojistik regresyon, probit analiz ve hiyerarşik regresyon), bir çalışmanın ise karşılaştırmalı nitel analizini kullandığı saptanmıştır.

2.3.4. Ulaşılan Bulgular

Çalışmaların yenilik-pazarlama performansı ilişkisi temelinde elde ettikleri bulgular Tablo 2'de özetlenmiştir. On yedi çalışmanın bulguları yenilik ile pazarlama performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Ancak durumsal koşullar yeniliğin performansa etkisini azaltabilmekte ya da anlamsızlaştırabilmektedir. Örneğin, radikal ürün yeniliği ve satışlar arasındaki ilişki gelişmiş ülke işletmelerinde pozitif iken gelişmekte olan ülke işletmeleri için anlamsız bulunmuştur. İşletmelerin türü, bu ilişkiyi belirleyen diğer bir durumsal koşuldur. Örneğin, yenilikçilik küçük hizmet işletmelerinde performansı olumlu etkilerken büyük işletmelerde etkili olmamaktadır. Küresel doğan işletmelerde yenilikçiliğin moderatör etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Yenilikçilik-pazarlama performansı ilişkisi sektörlere göre de değişmektedir. Örneğin, teknolojik olmayan örgütsel yenilik, imalat sektöründe performansı olumlu etkilerken hizmet ve tarım sektöründe etkili olmamaktadır.

Tablo 2: Çalışma Bulguları

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler	Etki	Sonuç
1. Çok yönlü yenilik	Pazarlama yeteneği & konum avantajı ilişkisi	Moderatör	Anlamlı ve pozitif
2. Müşteri odaklı ürün geliştirme	Finansal performans	Direkt	Anlamlı ve pozitif
	Pazarlama performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
3. Süreç yeniliği	Genel işletme performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
4. Yenilik yapabilme kabiliyeti	Finansal performans	Direkt	Anlamlı ve pozitif
	Pazarlama performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif

5. Yeni teknoloji ve üretim süreci	Finansal performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
	Genel işletme performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
6. Örgütsel yenilik	İhracat performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
Radikal yenilik	İhracat performansı	Direkt	Anlamsız
Yaygın yenilik	İhracat performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
7. Stratejik yenilik	Girişimci yönlülük-Finansal performans ilişkisi	Moderatör	Anlamlı ve pozitif
8.Teknolojik yenilik	Ekonomik ihracat performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
	Stratejik ihracat performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
Pazar yeniliği	Ekonomik ihracat performansı	Direkt	Anlamsız
	Stratejik ihracat performansı	Direkt	Anlamlı ve negatif
9.Ürün yeniliği	Yenilik performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
Süreç yeniliği	Yenilik performansı	Direkt	Anlamsız
Örgütsel yenilik	Yenilik performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
Pazarlama yeniliği	Yenilik performansı	Direkt	Anlamsız
10. Ürün yeniliği	A&G harcamaları/Pazar payı ilişkisi	Kısmi aracılık	Anlamlı ve pozitif
	Marka denkliği/Pazar payı ilişkisi	Kısmi aracılık	Anlamlı ve pozitif
11.Örgütsel yenilik	Yenilik performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
	Üretim performansı	Direkt	Anlamsız
	Pazar performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
12.Yenilik faaliyetleri	Genel işletme performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
13. Yenilik odaklılık	Genel işletme performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
14. Marka yeniliği	Pazar performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
15.Yenilikçi yönlülük	Genel işletme performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
16. Radikal ürün yeniliği	Satış performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif
17. Yenilik	Pazarlama performansı	Direkt	Anlamlı ve pozitif

2.3.5. Bulgular ve Öneriler Doğrultusunda bir Model Önerisi

İncelenen çalışmalar, gelecek araştırmacılar için çeşitli öneriler geliştirmişlerdir. Buna göre;

*İşletme yöneticilerinin pazarlamaya verdikleri önem düzeyinin incelenmesi ve bunun yenilik performansına etkilerinin sınanması,

*Yeni ürün geliştirme sürecinde müşterilerden elde edilen bilgilerin (şikâyet, kalitenin arttırılması ile ilgili öneriler vb.) ve bu bilgilerin işletme içinde paylaşımının yeniliği yaratma ve işletme performansı üzerindeki etkisinin incelenmesi,

*Örgütsel kültürde yüksek girişimcilik ruhu oluşturma, ilişkisel sermayeyi arttırma, pazarlama kabiliyetlerini arttırma ve çalışanları yetkilendirmenin işletme performansına etkisinin incelenmesi,

* Yeni pazarlarda nasıl davranacağını öğrenmenin işletme performansına etkisinin incelenmesi,

*Alt yapı yatırımları ve devlet desteğinin yenilikçilik performansına etkisinin incelenmesi,

*Yeniliğin performansa etkisinde zamanın rolünün incelenmesi,

*Üniversite-sanayi işbirliğinin işletmenin yenilik performansına etkisinin incelenmesi,

*Yenilikçi faaliyetlerin tüketici ve dağıtım kanalı üyeleri açısından değerlendirilmesi,

*İşletme sahipleri/yöneticilerinin içinde bulunduğu sosyal ağların etkisinin incelenmesi,

*İcat niteliğindeki yenilik ile iyileştirmeye dayalı yeniliğin pazarlama performansına etkilerinin karşılaştırılması,

*Yeniliğin ulusal ve uluslararası işletme davranışı açısından incelenmesi gerektiği söylenebilir.

Bu öneriler doğrultusunda geliştirilen model Şekil 1'de gösterilmiştir. Söz konusu modelde; bilgi toplama yeteneği, paydaşlarla ilişki kalitesi, yöneticilerin yeniliğe karşı tutumu, örgütsel girişimcilik ruhu, sosyal ağlar ve pazarlama kabiliyeti gibi işletme içi faktörlerin pazarlama performansını doğrudan etkilemesi

beklenmektedir. Ayrıca, yeni ürünün tüketici kabulü, devletin yeni ürüne desteği ve zaman etkisi gibi işletme dışı faktörlerin bu ilişkideki moderatör etkisinin olabileceği de öngörülmektedir.

Şekil 1. Önerilen Kuramsal Model

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada incelenen çalışmaların bir sonucu olarak yeniliğin; işletme performansını arttıran ve uluslararası pazarlarda rekabet avantajının bir kaynağı olan önemli bir işletme stratejisi olduğu söylenebilir. Genel olarak işletmeler, ürün ve süreç yeniliğine odaklanan geleneksel yenilik yaklaşımını esas alsalar da son yıllarda, teknolojik ve teknolojik olmayan yenilik yaklaşımı da yaygın bir şekilde uygulama alanı bulmuştur. Zira küresel rekabet ortamında işletmelerin teknolojik yeniliklere uyum göstermesi kaçınılmaz olup asıl önemli olan, yeniliklerin pazarlama ve örgütsel düzeyde başarılmasıdır. Bu bağlamda; OECD'nin Oslo Kılavuzu, pazarlama ve örgütsel yeniliği geleneksel ürün ve süreç yeniliği ile birleştirerek sunduğu yenilik standartları ile söz konusu açıklığı giderme özelliği taşımaktadır.

Uluslararası pazarlarda hızla yaşanan teknolojik değişimlere karşı işletmelerin rekabet avantajlarını nasıl sürdürülebilir kılacaklarına dair Martin vd. (2016), Leonardo da Vinci'nin "bütün beyin ile düşünme" felsefesini bir mecaz olarak kullanmışlardır. Bu felsefeye göre dış çevredeki değişime hızla cevap verme başarısı, kişinin önce kendisini öğrenmesi ile başlar. İşletme düzeyinde ise bu başlangıç, işletmelerin sahip oldukları içsel kaynak ve kabiliyetleri geliştirerek dış çevredeki fırsatlara hazır hale getirecek bütünsel bir yenilik anlayışını gerektirir. Bu çalışmanın bir sonucu olarak önerilen modelden de anlaşılacağı üzere işletmelerin sadece teknolojik yeniliklere odaklanarak performansı arttırmaya yönelmeleri dışında; bilgi toplama yeteneği, paydaşlarla ilişki kalitesi, yöneticilerin yeniliğe tutumu ve örgütsel girişimcilik ruhu gibi teknolojik olmayan içsel kaynakların da pazarlama performansını arttırabileceğinin de dikkate alınması gerekmektedir. Bu şekliyle yeniliğin özündeki içsel dinamik, etkileşimli bir süreç olma özelliği ile birlikte ele alındığında yeniliğe örgüt düzeyinde bütünsel yaklaşmak kaçınılmaz olacaktır. Böyle bir yaklaşım; pazarın ihtiyaçlarına hızla cevap vermek gibi teknolojik yeniliklerin yapılmasını güdümleyen sebepler kadar bu yeniliklerin doğurduğu zorunlu sonuçlar olan teknolojik olmayan yenilikler olarak ele alınan pazarlama ve örgütsel yenilikler arasındaki dengeyi de sağlayacaktır. Bu bağlamda, işletmelerin sadece ürün yeniliği üzerine yoğunlaşması kısa dönemli performans ölçümleri açısından yeterli görülebilir. Ancak, uzun dönemli ve sistemli bir şekilde performans dengesinin sağlanması, işletmenin yaratıcı, yenilikçi ve girişimci kabiliyetlerinin sürekli geliştirilerek pazarlama performansı ile beraber değerlendirilmesini gerektirir. Ayrıca bu etkinin endüstri ve ekonominin gelişmişlik düzeyine bağlı olarak farklı sonuçları da doğuracağı açıktır. Dolayısıyla da literatürde tüm bu eksiklikleri gidermeye ve yeniliğe bütünsel yaklaşan işletmelere yönelik araştırmalara ihtiyaç olduğu söylenebilir.

Araştırmanın kısıtları olarak bu araştırma; alandaki bir veri tabanı ve iki anahtar kelime ile sınırlıdır. Nitel bir çalışma olup örneklemdeki mevcut araştırmaları yorumlamıştır. Dolayısıyla genelleme yapmaktan kaçınılmalıdır. Gelecekteki araştırmalar, daha fazla veri tabanlarını tarayarak bu konuda çalışmalar yapabilirler. Özellikle yenilik-pazarlama performansı ilişkisinde korelasyon katsayısını veren çalışmaları temel alarak meta analiz gerçekleştirebilirler.

KAYNAKÇA

Azara, G. & Ciabuschib F. (2017). Organizational Innovation, Technological İnnovation, and Export Performance: The Effects of Innovation Radicalness and Extensiveness. International Business Review 26, 324–336, http://dx.doi.org/10,1016/j.ibusrev.2016.09.002

Battor, M. & Battor, M. (2010). The impact of customer relationship management capability on innovation and performance. Journal of Marketing Management, 26(9-10), 842-857.

Bello, D.C. Radulovich, L.P. Javalgi, R.G. Scherer, R.F, Taylor. J. (2016). Performance of Professional Service Firms From Emerging Markets: Role of Innovative Services and Firm Capabilities. Journal of World Business 51, 413–424, http://dx.doi.org/10.1016/j.jwb.2015.11.004

Bhatti, W.A., Larimo, J. Carrasco, I.(2016). Strategy's Effect On Knowledge Sharing in Host Country Networks. Journal of Business Research 69, 4769–4774, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.028

Boso, N. Story, V.M. Cadogan, J.W. Annan, J. Kadić-Maglajlić, S. Micevski, M. (2016). Enhancing the Sales Benefits of Radical Product Innovativeness in Internationalizing Small and Medium-Sized Enterprises. Journal of Business Research 69, 5040–5045, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.077

Cakar, N. D., & Erturk, A. (2010). Comparing innovation capability of small and medium sized Enterprises: Examining the effect of organizational culture and empowerment. Journal of Small Business Management, 48(3), 325-359.

Capello, R. & Faggian, A. (2005). Collective learning and relational capital in local innovation processes. Regional Studies, 39(1), 75-87.

Clark, B. H. (1999). Marketing performance measures: History and interrelationships. Journal of Marketing Management 15, 711–732

Geldes, C. Felzensztein, C. Palacios-Fenech, J.(2017). Technological and Non-Technological Innovations, Performance and Propensity to Innovate Across Industries: The Case of an Emerging Economy. Industrial Marketing Management 61, 55–66, http://dx.doi.org/10,1016/j.indmarman.2016.10.010

Hendrayati, H. Gaffar, V. (2016). Innovation and Marketing Performance of Womenpreneur in Fashion Industry in Indonesia. Procedia - Social and Behavioral Sciences 219, 299-306,https://doi.org/10,1016/j.sbspro.2016.04.034

Ho. K.L.P, Nguyenb,C.N., Adhikaria,R. Miles, M.P. Bonney, L. (2017). Exploring Market Orientation, Innovation, and Financial Performance in Agricultural Value Chainsin Emerging Economies. Journal of Innovation, & Knowledge, http://dx.doi.org/10,1016/j.jik.2017.03.008

Hult, G. T. Hurley, R. & Knight, G. (2004). Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. Industrial Marketing Management, 33(5), 429-438.

Keszey. T, Biemans, W. (2016). Sales–Marketing Encroachment Effects on Innovation. *Journal of Business Research*, 69, 3698–3706, http://dx.doi.org/10,1016/j.jbusres.2016.03.032

Lee, C. Hallak, R. Sardeshmukh, S.R. (2016). Innovation, Entrepreneurship, and Restaurant Performance: A Higher-Order Structural Model. Tourism Management 53, 215-228, http://dx.doi.org/10,1016/j.tourman.2015.09.017

Lee, J. S. & Hsieh, C. J. (2010). A research in relating entrepreneurship, marketing capability, innovative capability and sustained competitive advantage. Journal of Business & Economics Research, 8(9), 109-119.

Lamberti, L. ve Nocii G. (2010). Marketing strategy and marketing performance measurement system: Exploring the relationship. European Management Journal, 28, 139– 152

Martina, S. L. Javalgi, R.G. Cavusgil, E. (2016). Marketing Capabilities, Positional Advantage, and Performance of Born Global Firms: Contingent Effect of Ambidextrous Innovation. *International Business Review*, 26, 527–543. http://dx.doi.org/10,1016/j.ibusrev.2016.11.006

Nguyen, B. Yu, X. Melewar, T.C. Gupta, S. (2016). Critical Brand Innovation Factors (CBIF): Understanding Innovation and Market Performance in the Chinese High-Tech Service Industry. Journal of Business Research 69, 2471–2479, http://dx.doi.org/10,1016/j.jbusres.2016.02.016

Núñez-Pomar, J. Prado-Gascó, V. Sanz, V.A. Hervás, J.C. Morenoa,F.C.(2016). Does Size Matter? Entrepreneurial Orientation and Performance in Spanish Sports Firms. Journal of Business Research 69, 5336–5341, http://dx.doi.org/10,1016/j.jbusres.2016.04.134

Pino, C. Felzensztein, C. Zwerg-Villegas, A.M. Arias-Bolzmann, L. (2016). Non-Technological Innovations: Market Performance of Exporting Firms in South America. Journal of Business Research 69, 4385–4393, http://dx.doi.org/10,1016/j.jbusres.2016.03.061

Rahab, S. S. (2011). The development of innovation capability of small medium enterprises through knowledge sharing Process: An empirical study of Indonesian creative industry. International Journal of Business and Social Science, 2, 112-123.

Romijn, H. & Albaladejo, M. (2000). Determinants of innovation capability in small UK Firms: An empirical analysis. QEHWorking Paper Series QEHWPS40, Number 40 (1-28).

Sharma, P. Davcik, N.S. Pillai, K.B. (2016). Product Innovation as a Mediator in the Impact of R&D Expenditure and Brand Equity an Marketing Performance. Journal of Business Research 69, 5662–5669, http://dx.doi.org/10,1016/j.jbusres.2016.03.074

Silva,G. M. Styles,C. Lages,L.F. (2017). Breakthrough Innovation in international Business: The Impact of Tech-Innovation and Market-Innovation on Performance. International Business Review 26, 391–404, http://dx.doi.org/10,1016/j.ibusrev.2016.10.001

Sulistyo, H. & Siyamtinah (2016). Innovation capability of SMEs through entrepreneurship, marketing capability, relational capital and empowerment. Asia Pacific Management Review 21 (4), 196-203. http://dx.doi.org/10,1016/j.apmrv.2016.02.002

Song, M. Droge, C. Hanvanich, S. & Calantone, R. (2005). Marketing and technology resource complementarity: An analysis of their interaction effect in two environmental contexts. Strategic Management Journal, 26(3), 259–276, doi: 10,1002/smj.450

Tan, Q. & Sousa, C. M. P. (2015). Leveraging marketing capabilities into competitive advantage and export performance. International Marketing Review, 32(1), 78–102.

Thornhill, S. (2006). Knowledge, Innovation and firm performance in high and low technology regimes. Journal of Busienss Venturing, 21(5), 687-703.

Tsai, M. T. & Tsai, C. L. (2010). Innovation capability and performance in Taiwanese science Parks: Exploring the moderating effects of industrial clusters fabric. The International Journal of Organizational Innovation, 2(4).

Wu, C.W.(2016). The Performance Impact of Social Media in the Chain Store Industry. Journal of Business Research 69, 5310–5316, http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.130

Balkan Ülkelerinde Sosyal Güvenlik Sistemleri

Yrd. Doç. Dr. Beyhan Yaslıdağ[1]

[1]İstanbul Aydın Üniversitesi, İİBF- İşletme Bölümü

beyhanyaslidag@aydin.edu.tr

Özet: Balkan Ülkeleri 1980/2000 sürecinde yaşadıkları gelişmeler sonrasında kapitalist sisteme biraz daha yakın hale gelip bu sistemin gereklerine uyum sağlamaya başlamışlardır. Bu süreçler Balkan Ülkelerinde yaşayan nüfusun istihdam yapısı üzerinde de büyük bir değişim yaratmıştır. Nüfus yapısı ve istihdam hacminde yaşanan değişiklikler sosyal güvenlik sistemlerinde yapılanma ve yeni oluşumlar olması gerekliliğini yaratmıştır. Devlet tarafından sağlanan sosyal güvenlik sistemlerinin revize edilmeleri geliştirilmesi zorunluluk halini almıştır.

Sosyal güvenlik sistemlerinde yaşanan; özellikle aktif pasif yapısı dengesizlikleri, sosyal güvenlik sistemleri kapsamında sağlanan güvencelerin yetersizlikleri ve en önemlisi olarak da sosyal güvenlik kurumlarında var olan finansman sıkıntıları Balkan Ülkeleri içinde önemli sorunlar olarak görülmektedir.

Türkiye, sosyal güvenlik sistemlerinde uygulanan yöntemler açısından Balkan Ülkelerine referans teşkil edebilecek bir yapıya sahiptir. Aynı zamanda 2004 yılından bu yana uygulanan Bireysel Emeklilik Sistemi'de sosyal güvenlik sistemlerindeki açıkları kapatma amacına yönelik bir sistem olması açısından önemlidir.

Bu çalışma kapsamında Balkan Ülkeleri istihdam ve nüfus yapıları kapsamında sayısal veriler ile incelendikten sonra bu ülkelerdeki sosyal güvenlik sistemlerindeki uygulamalar yasal düzenlemeler, sayısal veriler yardımı ile karşılaştırmalı olarak ele alınacaktır. Bu karşılaştırma sonrasında elde edilecek olan değerlendirmeler ise ilgili ülkelerin sosyal güvenlik sistemleri içerisinde bulundukları avantajları ve dezavantajları belirlemek açısından önemlidir. Özellikle eksikliklerin ve bu kapsamda yapılması gerekenlerin belirlenmesinde Türkiye sosyal güvenlik kapsamında çözüm önerileri çalışmada yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Emeklilik Fonları, Ücretlendirme Politikası, İş Gücü, İş Güvenliği ve Emeklilik

Jel kodu: G23- G35- J2

Social Security Systems in Balkan Countries

Abstract: The Balkan countries have become closer to the capitalist system after the developments they experienced in 1980/2000 and began to adapt to the requirements of this system. These processes have also caused a great change in the employment structure of the population living in the Balkan countries. Changes in population structure and employment volume have necessitated structuring and new forms in social security systems. The revision of social security systems provided by the state has become a necessity.

Living in social security systems; Especially the asset-liability structure imbalances, insufficiencies of the security provided by the social security systems and most importantly the financial difficulties in the social security institutions are seen as important problems in the Balkan countries.

Turkey has a structure that can be a reference to the Balkan countries in terms of the methods applied in social security systems. It is also important to have a system aimed at closing the deficits in social security systems in the Individual Pension System, which has been implemented since 2004.

Within the context of this study, the Balkan countries will be examined in terms of numerical data within the context of employment and population structures, and then the applications in the social security systems in these countries will be compared with the numerical data with the help of legal regulations. The evaluations to be made after this comparison are important in determining the advantages and disadvantages of the countries concerned in social security systems. In particular, the deficiencies and the needs to be done within this scope have been determined and the solution proposal within the scope of social security in Turkey has been included in the study.

Keywords: Pension Funds, Pricing Policy, Job Power, Job Security and Retirement

Jel Code: G23- G35- J2

GİRİŞ

Bir ülkede istihdam edilen nüfusun yaş ve belirtilen çalışma süresini tamamlaması ile oluşan emeklilik süreci toplumda yaşayan tüm bireylerin çalışma hayatlarının sonunda ulaşmaya çalıştıkları hedeflerden birisidir. Ülkede yaşayan nüfusun tamamının sağlık, işsizlik, iş görememezlik, emeklilik gibi tüm sosyal yardımlardan faydalanmaları ise devletlerin sosyal güvenlik anlamında yapmaları gereken işlevler arasında önemli bir yer tutmaktadır.

Sosyal devlet anlayışı kapsamında toplumdaki tüm bireylere eşit haklar sağlayan sosyal güvenlik sistemleri ülkeler arasında farklılıklar göstermekle birlikte temel prensip bireylerin refah düzeylerini arttırmak ve emeklilik zamanlarında çalışma hayatlarındaki yaşam standartlarını devam ettirebilmelerini sağlamaktır.

Türkiye'de sosyal güvenlik sistemi Sosyal Güvenlik Kurumu çatısı altında tüm çalışanları kapsayan bir bütün olarak uygulanmaktadır. Sosyal Güvenlik Kurumu'nun çeşitli ülkeler ile yaptığı ikili anlaşmalar kapsamında da Türk vatandaşlarının sosyal güvenlik hizmetlerinden yararlanabilmektedirler.

Balkan Ülkeleri ise Türkiye'nin de içinde bulunduğu coğrafyada yer alan 13 ülkeden oluşan bir bölgeyi oluşturmaktadır. Bölgede bazı ülkeler Yugoslavya'nın yıkılması ile oluşmuş bazıları ise yüzyıllardır varlıklarını devam ettirmişlerdir. Ekonomik anlamda gelişmelerini tamamlama sürecinde olan bu ülkelerde ise sosyal güvenlik de bazı aksaklıklar görülmektedir.

Nüfusun azalma eğiliminde olması, yaşam süresinin uzaması göçler nedeni ile işgücünde yaşanan zayıflamalar, sosyal güvenlik sisteminde aktif pasif dengesindeki düzensizlikler, primlerin düşük olması, emeklilik sürecinde ödenmesi gereken maaşları finanse edecek kaynakların yetersiz olması sistemde görülen sorunlar olarak kaşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'de 2003 yılından beri uygulanmakta olan ve sosyal güvenlik sistemindeki özellikle finansmandan kaynaklanan sorunları gidermesi öngörülen Bireysel Emeklilik Sistemi'nin tanıtılması, uygulanmaya başlanılması ve devletler tarafından teşvik edilmesi önemli bir konudur.

1.BALKANLAR

1.1.Balkan Ülkeleri

Balkanlar, Avrupa Kıtasının güneydoğu kesiminde bulunan İtalya yarımadasının doğusu ile Anadolu'nun batı ve kuzeybatısında yer alan bölgeye verilen isimdir.

Balkan'ların toplam yüzölçümü 50.500 km^2 dir.Nüfus ise yaklaşık 51 milyon kişidir.

Topraklarının tamamı Balkan'larda bulunan ülkeler;

- Arnavutluk
- Bosna-Hersek
- Bulgaristan
- Karadağ
- Kosova
- Makedonya
- Yunanistan

Topraklarının bir kısmı Balkan'larda bulunan ülkeler;

- Türkiye %3
- Romanya %6,5
- Hırvatistan %55

- Sırbistan %72
- Slovenya %27
- İtalya %01

Bu ülkelerden;Bosna-Hersek, Bulgaristan, Yunanistan, Romanya, Hırvatistan, Slovenya ve İtalya Avrupa Birliği üyesi ülkeleri arasında yer almaktadır.

1.2.BALKAN ÜLKELERİNDE DEMOGRAFİK YAPI

Balkan ülkelerinin demografik yapılarını aşağıda belirtilen şekilde özetlemek mümkündür.

RESMİ ADI	**ARNAVUTLUK CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	Tiran
RESMİ DİL	Arnavutça
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	28 Kasım 1912 (Osmanlı İmparatorluğu'ndan)
YÜZÖLÇÜMÜ	28.748 km²
NÜFUS	3,6 milyon (2009)
ETNİK YAPI (%)	%95 Arnavut, %3 Yunan, %2 Diğer 2011 yılında yapılan nüfus sayımına göre, % 82,3 Arnavut; % 1 Yunan; % 2 Diğerleri

RESMİ ADI	**BOSNA-HERSEK**
BAŞKENTİ	Saraybosna
RESMİ DİL	Boşnakça, Hırvatça, Sırpça
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	6 Nisan 1992 (Yugoslavya)
YÜZÖLÇÜMÜ	51.129 km²
NÜFUS	3,9 milyon (2008)
ETNİK YAPI (%)	Boşnak %48, Sırp %37.1, Hırvat %14.3, Diğer %0.6 1-15 Ekim 2013 tarihleri arasında düzenlenen nüfus sayımı sonuçlarına göre B-H'te yaşayan gruplara mensup kişilerin sayısı ise 96.539'dır. Boşnak nüfusu 1.769.592, Sırp nüfusu 1.086.733, Hırvat nüfusu 544.780, diğer etnik

RESMİ ADI	**BULGARİSTAN CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	SOFYA
RESMİ DİL	BULGARCA
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	22.09.1908
YÜZÖLÇÜMÜ	110.913 km²
NÜFUS	7,2 milyon
ETNİK YAPI (%)	Bulgar (%83,9), Romen (%4,7), diğer (%2) Bulgar : % 84,8 Türk : % 8,8 Roman : % 4,9 Diğer : % 1,5

RESMİ ADI	**KARADAĞ CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	Podgorika (yönetim başkenti), Cetinje (başkent)
RESMİ DİL	Sırpça
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	03.Haz.06
YÜZÖLÇÜMÜ	14.026 km²
NÜFUS	678.177
ETNİK YAPI (%)	Karadağlı (% 43), Sırp (%32), Boşnak (%8), Arnavut (%5), Diğerleri (%12) Karadağlı (% 44,98), Sırp (% 28,73), Boşnak (% 8,65), Arnavut (% 4,91), Müslüman (% 3,31), Roma (% 1,01), Hırvat (% 0,97), diğer (% 0,73)

RESMİ ADI	**KOSOVA CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	PRİŞTİNE
RESMİ DİL	Arnavutça ve Sırpça (Resmi), Boşnakça, Türkçe
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	17.02.2008
YÜZÖLÇÜMÜ	10.887 km²
NÜFUS	1.804.838
ETNİK YAPI (%)	Arnavut %92, Sırp %5, Diğer %3 Arnavut %93, Sırp %1,5, Türk %1, Boşnak %1,6, Roma %0,5, Aşkali%0,9, Mısır %0,7, Goralı % 0,6, diğer %0,05 % 0,1, Açıklamak İstemeyen

RESMİ ADI	**MAKEDONYA CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	Üsküp
RESMİ DİL	Makedonca ve Arnavutça
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	08.Eyl.91
YÜZÖLÇÜMÜ	25.713 km²
NÜFUS	2.022.547 (2008)
ETNİK YAPI (%)	Makedon % 64.2, Arnavut % 25,2, Türk % 3,9, Romen % 2,7, Sırp % 1,8, Boşnak % 0,8, Diğer % 1,5 Makedon %64,2, Arnavut %25,2, Türk %3.9, Roma %2,7, Sırp%1,8, Boşnak %0,8, Ulah %0,3, Diğer %1,1 (2002 nüfus sayımına göre)

RESMİ ADI	**YUNANİSTAN**
BAŞKENTİ	ATİNA
RESMİ DİL	YUNANCA
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	1829
YÜZÖLÇÜMÜ	131.940 km²
NÜFUS	10,7 milyon
ETNİK YAPI (%)	Yunan %93, diğer %7

RESMİ ADI	**ROMANYA**
BAŞKENTİ	Bükreş
RESMİ DİL	Romence
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	9 Mayıs 1877
YÜZÖLÇÜMÜ	235.500 km²
NÜFUS	22,2 milyon
ETNİK YAPI (%)	Romen 88.6%, Macar 6.5%, Roman 3.3%, Ukraynalı 0.3%, Alman 0.2%, Rus 0.1%, Türk-Tatar 0.2%, Diğer 0.5%

RESMİ ADI	**HIRVATİSTAN CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	Zagreb
YÜZÖLÇÜMÜ	56.542 km^2
NÜFUS	4284889 (2011 nüfus sayımı)
ETNİK YAPI (%)	Hırvat (%90,42), Sırp (%4,36), Boşnak (%0,79), Macar (%0,33), Sloven (%0,24), Diğerleri (%3,86)

RESMİ ADI	**SIRBİSTAN CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	Belgrad
RESMİ DİL	Sırpça
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	05.Haz.06
YÜZÖLÇÜMÜ	102.350 km²
NÜFUS	7.379.339
ETNİK YAPI (%)	Sırp % 82.9, Macar %3.9, Roman %1.4, Yugoslav %1.1, Boşnak %1.8, Diğer %8.9 Sırp %83, Macar %4, Roman %1, Boşnak % 2, Karadağlı % 1, Diğer %9 (2011 nüfus sayımına göre)

RESMİ ADI	**SLOVENYA CUMHURİYETİ**
BAŞKENTİ	Lübliyana
YÜZÖLÇÜMÜ	20.273 km^2
NÜFUS	2.063.077 -2015
ETNİK YAPI (%)	Sloven (% 83,06), Sırp (% 1,98), Hırvat (% 1,81), Boşnak (% 1,1), Müslüman (% 0,53), İtalyan (% 0,11),Macar (% 0,32), bilinmeyen diğerleri (% 11,9)

1.3.Balkan Ülkelerinde Nüfus ve İşgücü Yapısı

Arnavutluk

İMF verilerine göre 2016 yılında tahmini nüfus 2.885.000 kişidir.Arnavutluk 'da ortalama yaşam süresi 76,3 yıldır. Nüfusunun yaş ortalaması 32,5 olan (erkeklerde 32.1 – kadınlarda 33) Arnavutluk; Avrupa standartlarına göre genç bir nüfus yapısına sahiptir.1980'lerde yıllık ortalama %2,1 gibi yüksek oranda artış gösteren Arnavutluk nüfusu, 1990'lı doğum oranlarında yaşanan şiddetli düşüş nedeniyle, yıllık ortalama %0,3 oranında azalmıştır. 1990'lı yıllarda, genç nüfusun ülke dışına geçici göçüne bağlı olarak nüfus 3,2 ve 3,3 milyon arasında değişkenlik göstermiştir. Geçmişteki yüksek doğum oranlarından dolayı ülkede çalışma yaşındaki nüfus oranı % 67'nin üzerindedir.

Nüfusun etnik açıdan büyük ölçüde homojen olduğu ülkedeki en büyük azınlık grubunu, Yunanlılar oluşturmaktadır. Halen Arnavutluk nüfusu 2,8 milyon kişi olup bunların %95'i Arnavut, %3'ü Yunan, %2'si ise Roman, Sırp ve Bulgarlardan oluşmaktadır.

Bosna Hersek

2017 İMF verileri kapsamında nüfus 3.845.000 kişidir.Bosna-Hersek'te savaş nedeni ile 1991 yılından bu yana nüfus sayımı yapılmamıştır. Savaş sonucu yaşanan yıkım ve göç sebebiyle kesin nüfus rakamları bilinmemekle birlikte 2016 yılı Temmuz ayı itibariyle nüfusun 3.861.912 olduğu tahmin edilmektedir. 2016 yılında nüfustaki gerileme % -0,14'dür.

Etnik grupların toplam nüfus içindeki oranları ise Boşnaklar, % 48, Sırplar, % 37,1, Hırvatlar, % 14,3, diğer grupların da % 0,6 olduğu tahmin edilmektedir.

Bosna-Hersek 2015 yılı tahminlerine göre işsizlik oranı % 43,2'dir. 15-24 yaş arasındaki işsizlik oranı ise % 67,8 dir.İşgücü Batı standartlarına göre daha ucuzdur. 2016 tahminlerine göre 1,48 milyon işgücünün bulunduğu ülkede bu işgücünün % 19'u tarım, % 30'u sanayi, % 51'i ise hizmet sektöründe istihdam edilmektedir. İşçilik vergilerinin yüksek olmasından dolayı yeni işçi alımını teşvik fazla olmamakta ve kayıt dışı işçilik artmaktadır.

Federasyon'da işçi ve işverenler sağlık, emeklilik ve işsizlik sigortalarını paylaşmakta, Sırp Cumhuriyeti tarafında çocuk yardımı da dahil bütün sigortaları işveren karşılamaktadır. Bu nedenle de birçok işçi kayıt dışı çalışarak bu vergi ve katkıları ödemekten kaçmaktadırlar. İşsizlik Bosna Hersek ekonomisinin en büyük sorunlarından birisidir. Kayıt dışı istihdam nedeniyle işsizlik oranı gerçek değerinden daha düşük gösterilmektedir.

Bulgaristan

2016 yılı IMF tahminine göre nüfus 7.114.000 kişidir. 2014 yılı sonu itibariyle Bulgaristan'ın nüfusu 3.502.015'i erkek ve 3.700.183'ü kadın olmak üzere 7.202.198 kişidir. Şehirlerde nüfusun % 73,1'i, kırsal bölgelerde ise % 26,9'u yaşamaktadır. Bulgaristan'ın nüfusu yaşlı bir nüfustur. En yoğun yaş aralığı 25-69 yaş aralığıdır. Buna karşılık nüfus içerisinde 0-19 yaş aralığının yoğunluğu düşüktür.

2011 yılında gerçekleşen sayımda 5.664.624 kişi , nüfusun % 84,8'i Bulgar, 588.318 kişi nüfusun % 8,8'i Türk ve 325.343 kişi nüfusun % 4,9'u Roman olarak belirlenmiştir.

2011 yılında işsizlik oranı %11,1 iken bu oran 2015 yılında %10,1 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında %8,8 öngörülmekte ve 2017 yılında %8,1 olarak tahmin edilmektedir. 2018 yılına ait tahmin edilen işsizlik oranı da % 7,2 dir.

Karadağ

Karadağ'ın nüfusu 2016 yılı tahminlerine göre 623.000'dir. Toplam nüfusun % 49,4'ünü erkek nüfus, % 50,6'sını kadın nüfus oluşturmaktadır. Doğum oranı azalmaktadır. Nüfusun % 64'ü şehirlerde yaşamaktadır.

Nüfusun % 45'ini Karadağlılar, % 29'unu Sırplar, % 9'unu Boşnaklar ve % 5 'ini Arnavutlar oluşturmaktadır.

Karadağ'da 263.000 civarında işgücü bulunmakta olup, bunun % 5,3'ü tarımda, % 17,9'u sanayide, % 76,8'i hizmetler sektöründe çalışmaktadır. % 19 düzeyinde işsizlik vardır. 15-24 yaş arası işsizlerin toplam işsizlerin içerisindeki payı % 41'dir.

Kosova

Kosova 'da nüfus kayıt sisteminde sorunlar bulunmaktadır. Bu nedenle genel olarak nüfus ve nüfusa ilişkin konularda güvenilir rakam vermek zor olmaktadır. Nüfusa ve işgücüne ilişkin oranlar; Kosova İstatistik Kurumu'nun örnekleme yöntemiyle yaptığı anketlerden oluşmaktadır. 2009 yılında yapılan araştırma anketi; 400 bölgeyi, 3857 hane halkını ve 22.520 kişiyi kapsamaktadır.

Kosova İstatistik Kurumu'nun yayımladığı 2014 yılı verilerine göre Kosova ikametli kayıtlı nüfus; 1.804.944'tür. Yaşanan göç olaylarından dolayı nüfusta azalma görülmektedir. 15-29 yaş aralığı genç nüfus oranı % 27,5'tir.

Kosova ekonomisinin yaklaşık % 68,3'ünü hizmet, % 14,1'ini tarım, % 9,6'sını sanayi ve % 8'ini inşaat sektörleri oluşturmaktadır. İşsizlik ve milli gelir rakamları ile halkın yaşayış ve tüketim alışkanlıkları karşılaştırıldığında, kayıt dışı ekonominin önemli bir boyutta olduğu görülmektedir.

Makedonya

Makedonya'nın nüfusu tahmini olarak 2,1 milyon kişidir. Yaşlanan nüfus dikkate alındığında toplam nüfusun % 17,5'i 0-14 yaş arasında ve % 12,7'si 65 yaş ve üzeridir. Nüfusun % 64,8'unu Makedonlar, % 25,2'sini Arnavutlar oluşturmakta ve bunları Türkler, Romanlar, Sırplar, Boşnaklar ve Ulahlar izlemektedir.

2016 yılı tahmini rakamlarına göre 958 bin civarında işgücü bulunduğu tahmin edilmektedir. Bu işgücünün % 18,3'ü tarım, % 29,1'i sanayi, % 52,6'sı hizmetler sektöründe çalışmaktadır.

Ülke donanımlı ve rekabet edebilir bir işgücüne sahip olmakla birlikte, iş olanakları çok yetersizdir. 2016 IMF tahminlerine göre işsizlik oranı ortalama % 25,4'tür.

Yunanistan

10.835.000 IMF, 2016 tahminine göre ülkede 10.835.000 kişi yaşamaktadır.Ülke nüfusunun etnik yapısı giderek artan sayıda mülteci ve göçmenlerin ülkeye akın etmesiyle değişmektedir. Nüfus tahminine göre Yunanistan'da 11.2 milyon insan yaşamaktadır. Son dönemlerde sayıları bir milyona yaklaşan göçmen ve mülteci Yunanistan'a yerleşmiş bulunmaktadır. Ülkeye Ortadoğu ve Afrika kıtasından, Çin ve Doğu Avrupa ülkelerinden göç olmaktadır.

Yunanistan'da nüfus giderek yaşlanmaktadır. Yunanistan'ın orta ve uzun vadede karşı karşıya kaldığı en önemli sorunların başında "nüfus yaşlanması" gelmektedir. Göç dışı rakamlara bakıldığında 10 milyonluk Yunanlı sayısı doğal ölümlerle azalmakta ve ülkedeki yaş ortalaması sürekli yükselmektedir. 2012 yılı rakamlarına göre nüfus göçe rağmen binde 5,5 azalmıştır. Yaş ortalaması 50'nin üstündedir ve doğurganlık oranı çok düşüktür.

Romanya

1990 yılından buyana geçen süreçte göçler, artan ölüm ve azalan doğum oranları nedeniyle, nüfus sürekli azalma kaydetmektedir. 1990 yılında 23,21 milyon kişi olan ülke nüfusu, 2016 yılında 19,8 milyon kişiye düşmüştür.

Ülkenin nüfus azalışında doğal sebeplerin yanı sıra göç de önemli bir faktörü oluşturmaktadır. Nüfusun azalmış olmasına, yurtdışına çalışmaya gidenlerin önemli ölçüde sebep olduğu tahmin edilmektedir. Uluslararası Göç Örgütü, yurtdışında çalışmakta olan Romen sayısını 2 milyon kişi olarak belirtmektedir , bu rakam yetişkin nüfusun yaklaşık %10'luk kısmına karşılık gelmektedir. 1990'lı yıllarda başlayan dış göçün başlangıçtaki hedef ülkeleri Yugoslavya ve Polonya gibi Doğu Avrupa ülkeleriyken bugün Almanya, İtalya, İspanya gibi Batı Avrupa ülkeleri ve İsrail en fazla tercih edilen yabancı ülkeler haline gelmiştir.

Ülkenin nüfusunun %89,5'i Romenlerden oluşmaktadır. Ülkede resmi olarak Macarlar (%6,6), Çingeneler (%2,5) ve Almanlar (%0,5) da dahil olmak üzere 13 azınlık grubu mevcuttur.

Romanya halkının yaklaşık %96'sı okur-yazardır. Nüfusun ortalama yaşı 39,7 olan Romanya, Batı Avrupa ülkelerine göre daha genç bir nüfusa sahiptir. Bununla beraber, azalan doğum oranı, bu durumun değişeceğine ve gelecek 10 yılın sonuna doğru, ülkedeki yaşlı nüfusun çalışma yaşındaki nüfusa bağımlılık oranının yükseleceğini göstermektedir. Ülkede 14 yaş altı nüfusta azalma gözlenirken, 65 yaş üstü nüfus ise artmaktadır. Bu durumun, emeklilik, sosyal sigorta ve sağlık sistemi üzerinde bir baskı oluşturması beklenmektedir.

Komünist sistemin yıkılmasının ardından, ülkenin işgücü yapısı ve büyüklüğü de önemli ölçüde değişiklik göstermiştir. 1990'lı yıllarda kayıt dışı ekonominin büyümesi ile işgücü ile ilgili güncel ve doğru bilgi sağlamak ve bilgileri yorumlamak zorlaşmaktadır.

Ülkede kayıtlı işsizlik Aralık 1999'da en yüksek seviyeye çıkarak toplam işgücünün %11,8'i düzeyine ulaştıktan sonra 2016 yılı itibariyle % 6 düzeyine kadar gerilemiştir.

İşsizler, emekliler, kırsal kesimde çalışan ücretliler, düşük ücretli işlerde çalışıp büyük kentlerde yaşayan büyük aileler ile Moldova sınırındaki bölgelerde ve daha az gelişmiş olan kuzeydoğu bölgelerinde yaşayan kesimler, ülkede yoksulluktan en fazla zarar gören nüfusu oluşturmaktadır. Önümüzdeki süreçte AB ülkelerine yönelik göçün tahmin edilememesi işgücü ile ilgili olarak belirsizlik yaratmaktadır. 2014 yılı itibariyle diğer AB ülkeleri tarafından Rumen işgücüne yönelik uygulanan geçici kısıtlamaların sona ermesi de ülkeden kalifiye işgücünün göçünü artıracak unsurlardan biridir.

Hırvatistan

2011 nüfus sayımına göre ülke nüfusu 4.284.889 kişidir. Nüfusun etnik yapı itibari ile dağılımı Hırvat (%90,42), Sırp (%4,36), Boşnak (%0,79), Macar (%0,33), Sloven (%0,24), Diğerleri (%3,86) dir.

2014 verilerine göre ülkede işsizlik oranı %21,6'dır. İşsizlik, ülkenin temel ekonomik sorunudur. İşsizlik oranında 2002 yılından itibaren 2009 yılına kadar istikrarlı bir düşüş görülmekle birlikte, Hırvatistan, bölge ülkeleri arasında en yüksek işsizlik oranına sahip ülkelerden biri konumundadır. 2008 yılında %13,2 olan işsizlik oranı, 2009 yılında %14,9, 2010 yılında %17,4, 2011 yılında %17,9 2012 yılında %19,1 ve 2013 yılında da %20,3'e yükselmiştir. 2014 yılının Şubat ayında %23,7'ye kadar çıkan işsizlik oranı Ekim ayı itibariyle %18,7'dir. Ülkedeki genç işsizlik oranı %40'ın üzerindedir.

Sırbistan

İMF'nin 2017 verilerine göre ülkenin nüfusu 6.993.000 kişidir Sırbistan'ın nüfusu hızlı bir şekilde azalmakta, orta ve uzun vadede de bu durumun devam etmesi beklenmektedir. Ülkede doğum artış oranının negatif olması nüfusu olumsuz etkilemekte, nüfusun yaşlanması ile birlikte sosyal güvenlik sistemi üzerindeki baskı giderek artmaktadır.

2016 yılı tahminlerine göre Sırbistan'ın nüfusu 7 milyonu geçmiş bulunmaktadır. Nüfusun %14,6'sı 0-14 yaş, % 67,3'ü 15-64 yaş arasında, %18'ıı ise 65 yaş üstündedir. Nüfusun yarısından fazlası (% 56) büyük şehirlerde yaşamakta olup, okuryazarlık oranı % 98'dir.

Ülkede etnik Sırplar, nüfusun % 83,3'ü ile çoğunluğu oluşturmaktadır. İkinci büyük etnik grup % 3,4'lük oran Macarlardır. Nüfusun % 2'lik kısmını Boşnaklar , % 2,1'ini ise Romanlar oluşturmaktadır.

Ülkede 2,8 milyon işgücü bulunmaktadır ve işgücünün % 21,9 gibi büyük bir oranı tarımda, % 15,6'sı sanayi imalatında, % 62,5'i hizmetler sektöründe istihdam edilmektedir. Yoksulluk sınırı altında yaşayan nüfusun genel nüfusa oranı ise % 9,2'dir.

Sırbistan yüksek işsizlik oranına sahiptir. 2009 yılından itibaren sürekli yükselme gösteren işsizlik oranının 2016 yılında % 19 civarında gerçekleştiği tahmin edilmektedir. 15-24 yaş arasında işsiz olanların oranı ise % 51 'dir. 2016 yılı tahmini rakamlarına göre 2,9 milyon işgücü bulunmaktadır. İşgücünün % 21,9'u tarım, % 15,6'sı sanayi, % 62,5'i hizmetler sektöründe çalışmaktadır. Yoksulluk sınırı altında yaşayanların nüfusa oranı ise % 9,2 civarındadır. Sırbistan'da yatırımların tam anlamıyla yapılamaması, yeni iş olanaklarını yaratmayı ve işsizliği azaltmayı engellemektedir.

Slovenya

2015 yılı verilerine göre ülkenin nüfusu 2.063.077 kişidir. Nüfusun etnik açıdan dağımı ise Sloven (% 83,06), Sırp (% 1,98), Hırvat (% 1,81), Boşnak (% 1,1), Müslüman (% 0,53), İtalyan (% 0,11),Macar (% 0,32), bilinmeyen ve diğerleri (% 11,9) şeklindedir.

2014 yılı verilerine göre ülkede işsizlik oranı %12 seviyesindedir.

2.SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİ

2.1.Sosyal Güvenlik

Sosyal güvenlik, insanın hayatı boyunca karşılaşacağı riskleri önleyici ve bu risklerin önüne geçmede devletin önemli bir rol oynadığı, vatandaşlarının haklarını düşünerek devletin sistem içinde aktif olarak yer aldığı bir sistemdir. Sosyal güvenlik hakkı, sosyal yaşamdan kaynaklanan riskler karşısında bireyi korumayı hedef almaktadır. Bu nedenle bu hakkın temel amacı bireylerin sosyal güvenlik ihtiyaçlarının karşılanması, muhtaçlığın ve yoksulluğun yok edilmesidir. Bu hak, ekonomik yönden güçsüz olan ve yaşamak için yeterli geliri olmayanları korumayı amaçlar. Sosyal güvenlik, kişileri gelirleri ne olursa olsun belli sayıdaki risklere karşı garanti etme görevine sahip bir kurumlar bütünüdür. Sosyal güvenlik, toplum bireylerinin mesleki, fizyolojik ve sosyo-ekonomik risklere maruz kalmasını önleyici, bu risklere uğramaları halinde de sonuçlarını telafi edici önlemlerin tamamını kapsamaktadır.

Avrupa Toplulukları İstatistik Bürosu (Eurostat)'nun kabul ettiği tanımlamaya göre; sosyal güvenlik, bir takım riskler ya da gereksinimlerin hane halkı ve bireylerin üzerinden alınarak kamu ya da özel kesimce yapılan bütün müdahalelerdir .

Sosyal güvenliğin amacı, kişiyi sosyal güvenliğe konu olan risklere karşı koruma altına almaktır. Diğer bir ifadeyle, çalışma hayatının içinden veya dışından gelebilecek hastalık, kaza, analık, yaşlılık, malullük, ölüm, işsizlik ve çocuk yetiştirme gibi sosyal risklerin ekonomik sonuçlarına karşı bireyleri korumaktır

Sosyal güvenliğin konusunu sosyal riskler oluşturmaktadır. Sosyal riskler kişilerin topluluk olarak yaşaması sebebiyle karşılaştıkları, insan hayatıyla birebir alakalı, gerçekleştiğinde kişiyi gelir ve kazanç kaybına uğratan sınırlı sayıda tehlikelerdir

Uluslararası Çalışma Örgütü (UÇÖ)'nün Türkiye'de 1971 yılında onaylanan, 1952 tarihli ve 102 sayılı Sosyal Güvenliğin Asgari Standartları Sözleşmesi'nde dokuz sosyal tehlike sayılmıştır. Bunlar;

- İş kazaları
- Meslek hastalıkları

- Hastalık
- Analık
- Malullük
- Yaşlılık
- Ölüm
- İşsizlik
- Ailevi sorumluluklardır (evlenme, çocuk yetiştirme ve konut ihtiyacı)

Sosyal güvenliğe ihtiyaç duyulmasına yol açan tehlikeler ise; fiziksel ve ekonomik tehlikelerdir. Fiziksel tehlikeler; hastalık, malullük, yaşlılık, ölüm vb. durumlarda gerçekleşirken; ekonomik tehlikeler ise işsizlik, gelirde eksilme şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Sosyal sigortalar, sosyal hizmetler ve sosyal yardımlar amaçları bakımından birbirlerinin aynı, finansmanları ve kapsadığı kişiler bakımından birbirinden farklı kavramlardır. Sosyal yardımlar ve sosyal hizmetler sosyal güvenliğin bir parçası iken sosyal sigortaların tamamlayıcısıdırlar. Sosyal güvenliği sağlamakta kullanılan araçlardan bir diğeri de özel sigortalardır.

Sosyal sigorta sisteminin kurulabilmesi için gereken unsurlar;

- Tehlikeye maruz kalan kişilerden oluşan bir topluluk (tehlike iştiraki),
- İleride karşılaşılma ve zarar doğurma ihtimali olan bir olay(riziko),
- Topluluğu oluşturan kişilerin maruz bulundukları rizikoların aynı veya benzer olması,
- Rizikonun gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan ihtiyacın giderilmesi (sigorta teminatı),
- Sigorta korunmasının bir karşılığa bağlı olması (prim),
- Sigorta ettirenin bu korumadan yararlanmak için bir talep hakkına sahip olmasıdır.

Sosyal sigorta sosyal güvenliğin bir kısmıdır. Gelişmiş ülkelerde, nüfusun büyük bir kısmı, hatta tamamına yakını sosyal sigorta kapsamındadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise sosyal sigortaların kapsadığı nüfus sınırlı kalmaktadır. Bu durum özellikle işsizliğin yüksek olduğu ülkelerde, sosyal sigortalar tarafından kapsanan nüfusu daha da avantajlı duruma getirmektedir. Sosyal sigortayı sosyal güvenliğin diğer araçlarından ayıran en önemli özellik finansman kaynağıdır. Sosyal sigortalar zorunlu primlerle finanse edilirken, sosyal yardımlar ve sosyal hizmetlerin finansmanı ise genelde genel vergilere dayanmaktadır.

Sosyal risklere karşı korumayı ödenen katkı payına bağlayan sosyal sigortanın temel özellikleri;

- Zorunlu kamu sigortası olması
- Primli bir sistem olması
- Sosyal riskleri paylaştırması
- Ödenen primle sağlanan yardım arasında bir bağın olmaması
- Kendi kendini yönetim
- Devletin garantisi altında olması
- Sigortalılar arasında yeniden gelir dağılımı sağlaması

Sosyal güvenlik, olumsuz etkileri hem kısa sürede hem de uzun sürede ortadan kaldırılabilen mesleki, fizyolojik, sosyoekonomik ve çevresel riskleri kapsayan ve bu risklere sosyal sigorta yöntemi ile güvence sağlayan uygulamalar bütünüdür. Genel bir sınıflamayla sosyal sigorta kolları kısa ve uzun vadeli sigortalardan oluşmaktadır. Kısa vadeli sigorta kolları kısa süre için ödenen primlerle kısa süreli yardımlar yapan sigortalardır. İşsizlik, hastalık, analık, iş kazaları ve meslek hastalıkları sigortaları bu grupta yer almaktadır. İşsizlik, genelde piyasa ekonomilerinde, çalışanın rızası dışında işini kaybetmesiyle oluşan tehlikedir. İşsizlik sigortası, işsiz kalmış olan sigortalıya iş bulana kadar geçici gelir desteği sağlamaktadır. Ödenen işsizlik sigortası ya sigortalının önceki gelirine göre ya da tek bir oran olarak ödenmektedir.

Hastalık, sağlığını kaybetmeyle ortaya çıkan tehlikedir. Hastalık sigortası, hastalanan sigortalının ve bakmakla yükümlü olduğu hanehalkının tedavilerini üstlenmektedir. Sağlık yardımı veren, diğer taraftan da sigortalıya iş göremediği zamanlarda para yardımı yapan bir sosyal sigorta türüdür.

Analık sigortası, doğum öncesi, doğum sırası ve doğum sonrası anne ve çocuk sağlığıyla ilgili koruyucu ve tedavi edici sağlık giderleri ve uğranılan gelir kayıplarını karşılamayı ve gider artışlarını önlemeyi sigortalıya ekonomik güvence sağlamayı amaçlamaktadır.

İş kazaları ve meslek hastalıkları, iş yerinde veya işe bağlı nedenlerin yarattığı tehlikedir. Sosyal güvenliğin temel amacı geçici çalışma gücü kaybının bireyi sefalete düşürmesini engellemektir. Kısa vadeli sosyal risklerin meydana gelmesinde gelir geçici olarak kesintiye uğramaktadır. Geçici de olsa bu kesinti tüm bir ekonomi için toplam arzın azalmasına neden olur. Bu kaybın fazla uzun sürmemesi için bireylerin bir an önce çalışma gücüne kavuşturulması gerekmektedir . İşçinin tedavi masrafları, işçinin çalıştığında yarattığı artı değerden daha düşük olduğu için işverenler bu masraflara katılmada ve hatta yüklenmede gönüllü davranmaktadırlar

Uzun vadeli sigorta kolları ise uzun süre ödenen primler karşılığı uzun süreli yardımların yapıldığı sigortalardır . Malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları bu sınıfta yer almaktadır. Herhangi bir nedenden dolayı çalışan, çalışma gücünü sürekli olarak kaybedebilir. İşyerinde veya iş yeri dışında sakatlanma veya malullük en belirgin nedenlerdir. Günümüz sosyal güvenlik sistemlerinin koruma altına aldığı sosyal risklerden olan maluliyetin gerektirdiği sağlık ve bakım hizmetlerinin verilmesini, maluliyet süresince ortaya çıkan gelir kayıplarının telafisini malullük sigortası karşılamaktadır. Ayrıca, çalışanın ileri derecede yaşlanması da aynı sonucu doğurmaktadır.

Yaşlılık sigortası, yaşlanma sebebiyle çalışma gücünü kaybeden ve çalışırken elde ettiği gelirden mahrum olanlara, gelir kaybının telafisi için yaşlılık aylığı bağlamaktadır. Çalışanın ölmesi geride kalanlar için bir sosyal güvenlik ihtiyacı doğurmaktadır . Ölüm sigortasıyla, ölenin bakmakla mükellef olduğu eş, çocuk, ana-babasına sosyal güvenlik temin edilmektedir.

Sosyal yardım ise kendisinin ve bakmakla yükümlü olduğu kişilerin temel ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli asgari gelire sahip olmayanlara sağlanan yardımlardır. Sosyal yardımda amaç yardım verilen kişinin en yakın zamanda yeniden çalışabilme, gelir elde etme ve bunun sonucunda kendi geçimini sürdürme imkanına kavuşmasıdır .

Sosyal yardımlar her toplumda önemli hale gelmektedir. Sosyal yardımlar çeşitli biçimlerde uygulanabilmektedir. Sosyal yardım ayni ve nakdi bütün yardımları kapsayan bir içeriktedir. Uygulamada daha çok para yardımı şeklinde uygulanmaktadır . Sosyal yardımlar “muhtaç olma” koşuluna bağlı olarak yapılan yardımlardır. Muhtaçlık durumu ise, yardımı yapacak resmi kurumlar tarafından değerlendirilmektedir.

Genel kabul görmüş üç sosyal yardım türü vardır.

- Genel yardımlar: Belli bir gelir düzeyinin altında olan herkese sağlanan yardımlardır.
- Kategorik yardımlar: Belli bir gelir düzeyinin altında olan spesifik gruplara sağlanan yardımlardır. Almanya ve Hollanda’daki işsizlik yardımları, İtalya’daki sosyal yardımlar, Türkiye’deki 2022 sayılı yaşlı ve özürlülere yönelik aylık uygulaması örnek gösterilebilir.
- Şartlı yardımlar: Barınma, iş eğitimi ve okul yemeği gibi ayni kaynaklara ulaşmayı sağlayan faydalardır. Örnek olarak Türkiye’de kız çocuğunu okula gönderme koşulu ile aileye yapılan ödemeler verilebilir.

Sosyal yardımlardan faydalananların herhangi bir iş yapmalarına lüzum yoktur. İdarenin, sosyal yardım almaya talipli kişi hakkında yardıma muhtaç olduğuna dair kararı yeterli koşuldur.

Sosyal yardımın temel özellikleri İLO koşullarına göre ;

- Tüm maliyetler devlet tarafından yüklenilmektedir.
- Gelir testi ve muhtemelen müracaat edenlerin koşullarını öğrenmek amacıyla yapılan genel bir soruşturma yöntemleriyle ihtiyaç durumunu değerlendirilmektedir.
- Yardım miktarı bireyi ya da hane halkını belirli bir gelir düzeyine çıkaracak şekilde dizayn edilmektedir.
- Toplumdaki yoksul ve muhtaçları hedef aldığı için seçicidir.
- Kayıtlı bulunan bütün muhtaçlara hitap etmektedir.

Sosyal yardım organizasyonu, ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Birçok Avrupa ülkesinde sosyal yardımlardan bir bakanlık bünyesinde doğrudan ona bağlı birimler sorumluyken, bazılarında da hiçbir bakanlığa doğrudan bağlı olmayan, sosyal tarafların da temsil edildiği bir yönetim yapısına sahip kurumlar sorumludur

Sosyal güvenliği sağlamada kullanılan araçlardan bir diğeri de özel sigortacılıktır. Özel sigortacılık, prim ödeyenlerden birinin tehlikeye maruz kalması sonucu oluşan zararın, belli oranlarda sigortacı tarafından karşılanmasına yönelik bir sistemdir

Özel ve sosyal sigortaların ortak ana konusu birtakım riskleri içermesidir. Farkları ise uygulamalarında meydana gelmektedir. Özel sigortalarda tehlikelerle karşılaşan insanlar için hemen hemen aynı oranlar uygulanmaktadır. Özel ve sosyal sigortalar ancak her ikisi de bir sistemde bulunması halinde bireylere yeterli bir güvence sağlanabilmektedir. Ancak bu yolla bir sigorta türünün zararı diğeri ile karşılanabilmektedir. Sosyal sigorta sayesinde ekonomik yönden güçsüz olan gruplar asgari bir güvence altına alınmaktadır. Özel sigortalar ise asgari güvencenin üstünde kişinin ekonomik gelişmişliğine bağlı olarak kişiye yarar sağlamaktadır . Özel sigorta yönteminde sağlık, emeklilik, kaza, hayat sigortası gibi çeşitli kollarda sigorta uygulaması özel sigorta şirketleri aracılığıyla sağlanmaktadır. Özel sigorta uygulamaları kar amacı taşımaktadır.

Gelişmiş ülkelerin çoğunda sosyal güvenlik kuruluşlarının özelleştirilmesi veya zorunlu sistemlerden gönüllü sistemlere geçişte tek ayaklı sistemden, iki ya da üç ayaklı bir yapıya geçilmesi önerilmiştir. İlk ayakta, sosyal kamu harcamaları ile muhtaç bireylere asgari gelir garantisi sağlanacak ve ikinci ayakta sosyal güvenlik kurumlarında, finansmanına devletin ve bireyin katıldığı sorumluluk esasına göre işleyen sosyal sigortacılık hakim olacak, üçüncü ayak ise tamamen isteğe bağlı ve özel sektör tarafından organize edilen tamamlayıcı, iştirak edenin katkısına göre gelir elde edilen özel hukuka tabi kuruluşlardan oluşacaktır .

Tamamlayıcı sosyal güvenlik kurumları, sosyal sigortalar ve kamu sosyal güvenlik harcamaları üzerindeki daha yüksek sosyal güvenlik taleplerini sınırladığı ölçüde hedeflenen amaçlara ulaşmış olacaktır.Özel sigortalar, kişisel tasarruf esasına dayanmakta ve ve kişisel inisiyatife daha fazla önem vermektedir.

- Özel sigortalar anonim şirketler veya kooperatifler şeklinde kurulmuş işletmeler tarafından yönetilmektedir.
- Özel sigortalar isteğe bağlı olmalarına rağmen bu kuralın istisnaları vardır.
- Özel sigortalarda belli bir statüye (isçi, memur, esnaf gibi) sahip olma koşulu aranmamaktadır.
- Özel sigorta, sözleşme esasına dayanmaktadır.
- Özel sigortaların risk türleri farklıdır.

Sosyal güvenlik sistemlerinin finansmanında fon biriktirme (kapitalizasyon) yöntemi ve dağıtım yöntemi kullanılabilmektedir. Fon biriktirme yöntemi, gelecekte yapılacak harcamaların primler ve primlerden oluşan fonların değerlendirilmesi sonucu, önceden elde edilen gelirlerle finanse edilmesi fikrine dayanmaktadır. Bu yöntemde toplanacak primlerin miktarı ve biriken fonların etkin kullanılması sistemin işleyebilmesi için çok önemlidir. Aksi takdirde, sistem harcamaları karşılayamayacak duruma düşerek, iflas edebilmektedir . Fon birikimi yöntemi; bireysel fon yöntemi ve kolektif fon yöntemi olarak iki şekilde ortaya çıkmaktadır.

Kolektif fon biriktirme yönteminde bütün sigortalılara ait primler ortak bir fonda toplanmakta ve ileride bunlara sağlanacak sosyal gelirlerin karşılığını oluşturmaktadır. Kamu sosyal güvenlik kurumlarınca uygulanan bu yöntemle, hem nesil içi hem de nesiller arası dayanışma sağlanmaktadır.

Fon biriktirme yöntemi, ekonomisi istikrarlı olan, enflasyonun kabul edilebilir ölçülerde seyrettiği ülkelerde yaşlılık, malullük ve ölüm gibi uzun dönemli sigorta kollarında başarılı bir şekilde uygulanabilmektedir. Ancak, yüksek enflasyonlu ülkelerde paranın değerini yitirmesiyle birlikte fondaki birikimin reel satın alma gücü düşmektedir. Bazı durumlarda fonların işletilmesi bile bu erimeyi önleyememektedir. Bu durumdan dolayı birçok ülkede fon biriktirme yöntemi yerine dağıtım yöntemini

tercih etmektedir .Türkiye'de, 5502 ve 5510 sayılı yasaların uygulamaya girmesinden önce, sosyal güvenlik kuruluşlarında farklı yöntemler uygulanmıştır. 506 sayılı yasanın uygulandığı dönemde, SSK'da genel olarak, kısa vadeli sigorta kolları bakımından dağıtım yöntemi uygulanırken; uzun vadeli sigorta kolları bakımından fon biriktirme yöntemi uygulanmıştır. 1479 sayılı yasanın uygulandığı dönemde, Bağ-Kur'da fon biriktirme yöntemi belirlenmiştir. 5434 sayılı yasanın uygulandığı dönemde, Emekli Sandığında (ES) fon biriktirme yöntemi ve dağıtım yöntemi benimsenmiş ve uygulanmıştır. Dağıtım yöntemi ise, çalışan nüfusun hem kendisinden önceki nesli hem de toplumda muhtaç durumda olan kesimi finanse etmesi esasına dayanan bir sistemdir. Primli ve primsiz olarak ayrılmaktadır . Aktif sigortalı grubu, pasif sigortalı grubuna yapılan yardımları finanse etmiş olmaktadır.

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik koşullardan ve yetersizliklerden dolayı sosyal güvenliğin finansmanında sorunlar artmaktadır. Sosyal güvenliğin finansman sorunları ülke ekonomileri için ağırlıklı bir nokta oluşturmaktadır.

Sosyal güvenliğin finansmanını sağlamada kullanılan birçok finansman kaynağı arasında en yaygın olanı aktif sigortalıdan ve işverenden alınan primlerdir. Devletin ulusal bütçeden yaptığı katkılar, sosyal güvenlik kurumlarının sahip olduğu fonlardan sağladıkları gelirler, faiz gelirleri, sosyal güvenlik kurumlarına ait gayrimenkullerin kira gelirleri ya da sosyal güvenliğin finansmanını sağlamak amacıyla alınan vergiler sosyal güvenlik hizmetlerinin finansmanında kullanılan finansman kaynaklarından öne çıkanlarıdır.

Sosyal güvenlik sisteminin finansmanı ülkelerin sosyal ve ekonomik yapılarına ve sigorta kollarına göre değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin İskandinav ülkelerinde devlet yardımları ön plana çıkarken, Almanya'nın başı çektiği Batı Avrupa ülkelerinde devlet yardımları ile birlikte primler de önemli rol oynamaktadır.

Türkiye'de yaygın olan kayıt dışı çalışma, primlerin tahsilinde yaşanan sıkıntılar, işsizlik oranın yüksek olması gibi nedenlerle sosyal güvenlik sisteminin gelirleri giderlerini karşılayamamaktadır. Kamu bütçesinden sosyal güvenlik kurumlarının açıklarını kapatmak için bu kurumlara yapılan transferlerin milli gelir içindeki payı artış göstermektedir

Sosyal güvenlik sistemlerini finansal krize sürükleyen bazı ana sorunlar vardır. Bunlar; işsizliğin yüksek oranda seyretmesi, nüfusun yaşlanmasına paralel olarak hayatta kalma beklentisinin artması, sağlık harcamalarındaki maliyetlerin yükselmesi, işgücü yapısındaki değişimler olarak sıralanabilmektedir. Bunlara ek olarak Türkiye'nin de kendine has finansal sorunları vardır. Geçmişte yapılan düzenlemelerden dolayı erken emeklilik sorunu, kayıt dışı istihdamın yüksekliği, prim tahsilat oranlarının düşük olması, prime tabi kazançların düşük gösterilmesi bu sorunlara örnek olarak gösterilebilir.

2.2. Türkiye'de Sosyal Güvenlik

Sosyal sigortaların finansmanına devletin prim yoluyla katılma oranı dünyada azalma eğilimine girmektedir. Sosyal güvenliği sağlamak devletin görevidir. Sosyal güvenlik bireyin devletten beklediği bir haktır. Bu yüzden devletin sosyal güvenliğin finansmanına katılması beklenmektedir .

Türkiye'de ise Sosyal Güvenlik Sisteminin 1990'lı yılların başından itibaren ciddi bir finansman krizi içine düşmesi ve mevcut sosyal güvenlik kurumlarının finansman açıklarının yıldan yıla artması, kamunun borçlanma gereğini artırarak makroekonomik istikrarın sağlanmasını ve korunmasını zorlaştırmaktadır. Türkiye'de 2015 yılında Sosyal Güvenlik Kurumuna yapılan transferler 79.039 TL. iken 2017 yılı bütçe tahmininde 116.638 TL.'ye yükseleceği düşünülmektedir.

Tablo 1: Türkiye 'de sosyal güvenlik kurumunun mali durumu, bütçesi, gelir-gider dengesi ve açık finansmanı

	2015 Gerçekleşme	2016 Yıl Sonu Tahmini	2017 Bütçe
Emeklilik Prim Gelirleri	86.163	103.579	114.609
GSS Prim Gelirleri	54.377	64.889	71.427
Diğer Prim Gelirleri	12.499	14.401	15.558
Prim Yapılandırma Gelirleri	6.441	2.753	5.376
Prim Gelirleri	159.480	185.622	206.969
Devlet Katkısı	37.526	45.315	47.746
Diğer Gelirler	23.096	25.398	28.010
TOPLAM GELİR	220.102	256.335	282.726
Emekli Aylıkları	151.990	185.274	206.072
Sağlık Giderleri	59.411	68.647	74.398
Ek ödeme	6.435	7.764	8.705
Faturalı Ödemeler	4.053	4.314	4.658
Diğer Giderler	9.657	10.349	10.517
TOPLAM GİDER	231.546	276.349	304.349
GELİR GİDER DENGESİ	-11.444	-20.014	-21.623
Açık Finansmanı	11.947	20.014	21.623
Devlet Katkısı	37.526	45.315	47.746
Ek Ödeme	6.407	7.718	8.631
Faturalı Ödemeler	6.958	7.352	7.864
Teşvikler	9.795	19.164	23.549
Ödeme Gücü Olmayanların GSS Primi	6.406	6.988	7.226
BÜTÇE TRANSFERİ	79.039	106.550	116.638
Toplam Gelirlerin Toplam Giderleri Karşılama Oranı	95,10%	92,80%	92,90%

Tablo 2: SGK Açığının GSYH'ye Oranı

*2016 yılsonu tahmini

Kaynak: ÇSGB, 2017.

Sosyal Güvenlik Kurumu açığının GSYH'ye oranı 2009 yılında %3,01 iken 2012 yılında %1,22'ye inmiştir. 2013 yılında tekrar yükselme gösteren SGK açığının GSYH'ye oranı 2015'de %0,59 düşmüş ancak 2016 yılsonu tahmininde ve 2017 bütçesinde tekrar yükselme olacağı düşünülmektedir.

Sosyal güvenlik açıklarının oluşumunda birçok neden sıralanmaktadır. Yükümlülük esasına dayanan bir sosyal güvenlik sistemi varlığının bir sonucu olarak bu açıklar kaçınılmazdır.

Sistemin sürdürülebilirliği açısından, Sosyal Güvenlik Kurumunun aktif sigortalılarının pasif sigortalılarına oranı önemlidir.

Tablo 3: 2009/2016 (Ağustos) Yılları Arasında Aktif/Pasif Oranı

Sigortalı Türü/Yıllar		**Aktif Sigortalı**	**Pasif Sigortalı**		**Aktif/Pasif Oranı (Dosya)**
			Dosya	Kişi	
4/a	**2009**	9.618.438	4.901.236	5.290.270	1,96
	2016 (Ağustos)	14.577.287	6.646.863	7.044.708	2,19
	Değişim Yüzde	52%	%36	33%	
4/b	**2009**	3.236.872	1.945.571	2.088.176	1,66
	2016 (Ağustos)	2.785.917	2.397.405	2.558.374	1,16
	Değişim Yüzde	-14%	23%	23%	
4/c	**2009**	2.241.418	1.642.059	1.795.334	1,37
	2016 (Ağustos)	3.042.243	1.889.690	2.026.541	1,61
	Değişim Yüzde	36%	15%	13%	
TOPLAM	**2009**	15.096.728	8.488.866	9.173.780	1,78
	2016 (Ağustos)	20.405.447	10.933.958	11.629.623	1,87
	Değişim Yüzde	35%	29%	27%	

Kaynak: ÇSGB, 2017.

Net etkiyi gösteren aktif-pasif oranı 2009 yılında 1,78 seviyelerinde iken 2016 yılında 1,87 seviyelerine gelmiştir. Sistemin sağlıklı sürdürülebilmesi için, bu oran en az 4/1 olmalıdır. Yani en az 4 çalışanın 1 emekliyi finanse etmesi gerekmektedir. Bu oran OECD ülkelerinde 6/1 seviyelerindedir

Kayıt dışı istihdam bir sosyal güvenlik açıklarının temel kaynağını oluşturmaktadır. TÜİK verilerine göre; Mart 2017 döneminde herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan çalışanların oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,2 puan artarak %33,1 olarak gerçekleştiği görülmektedir . Kayıt dışı istihdamın varlığı, prim gelirlerinin kısıtlanmasına ve kayıt dışı çalışanlar primsiz şekilde kapsama dahil olduklarında, harcamaların artmasına neden olmaktadır. Bu da, sosyal güvenlik sistemlerinin finansman yapısını olumsuz yönde etkilemektedir.

Nüfusun ne kadarının çalışarak ülke ekonomisine katkı sağladığı, ülkenin kalkınması ve sosyal güvenlik sistemi için çok önemlidir.

Türkiye'de genel olarak işgücü ve istihdam oranlarının düşük olmasının nedenleri;

- Yüksek nüfus artışı,
- Sermaye birikiminin yetersizliği,
- Kamu ve özel sektör yatırımlarının yeterince arttırılmaması,
- İşgücünün niteliğinin talebin niteliğine uymaması,
- Mesleki eğitim ile işgücü piyasası arasındaki uyumsuzluklar,

- Hızla gelişen teknoloji karşısında nitelikli işgücüne duyulan ihtiyaçtır.

Sosyal güvenlik kuruluşlarının aktüeryal dengelerinin bozulmasına neden olan bir diğer faktör ise yıldan yıla sürekli artış gösteren sağlık hizmetlerindeki maliyetlerin artışıdır.

Sosyal Güvenlik Kurumu kapsamındaki sigortalılar için yapılan yıllık toplam sağlık harcamaları, emekli aylığı ödemeleri ile prim gelirlerinin emekli aylıklarını ve sağlık ödemelerini karşılama oranı Eylül 2008 yılında yürürlüğe giren 5510 ve 5502 sayılı kanunların ardından 2009 yılında da ödenen primlerde değişiklik olmaz iken 2010 ve sonraki yıllarda prim ödemelerindeki artış sağlık ödemelerini ve emekli aylıklarını karşılama oranını da yükseltmiştir Sağlık harcamalarının GSYH'ya oranına bakıldığında, 1999 yılındaki 4,8 seviyesinden, 2008 yılında 6,1'e yükseldiği, 2012 yılında ise 5,4 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Sosyal güvenlik finansman açıkları hazineden karşılanmaktadır. Bütçeden yapılan transferler ile kapatılan bu açıklar vergiler ile değil, borçlanma ile finanse edilmektedir. 2015 yılında Sosyal Güvenlik Kurumuna yapılan transferler 79.039 TL. iken 2017 yılı bütçe tahmininde 116.638 TL.'ye yükseleceği düşünülmektedir. SGK açıklarını kapatabilmek için yapılan transferler oldukça yüksektir. Açıkların bu şekilde finanse edilmesine devam edilmesi, mali disiplinin bozulmasına neden olabilmektedir. 2015 yılında toplam gelirler 220.102 TL., toplam giderler ise 231.546 TL. iken gelirlerin giderleri karşılama oranı %95,10 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılsonu rakamlarına baktığımızda gelirler 256.335 TL., giderler ise 276.349 TL.'dır. Gelirlerin giderleri karşılama oranı ise yine %92,80 olarak gerçekleşmiştir. Gelir gider dengesinde istenen performansın sağlanabilmesi için; ekonomik büyümenin sağlanması, kayıt dışılığın azalması ve işsizliğin düşmesi için gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

Türkiye gibi sosyal güvenlik sisteminin finansmanının temelini aktüeryal dengelerin oluşturduğu ülkelerde, nüfusun mümkün olduğunca fazla işgücü piyasasına dahil gerekmektedir. İşgücüne katılım oranı ve istihdam oranlarındaki düşüklük, genç nüfus yapısına rağmen, sosyal güvenliğin finansman kaynaklarını etkilemektedir.

Tablo 4: Türkiye'de İşgücü Piyasasındaki Gelişmeler

*2002 verisi eski seriye göre hazırlanmıştır.

**Ağustos 2016

Kaynak: ÇSGB, 2017.

Türkiye'nin 2005-2015 yılları arasında yaklaşık 7 milyon istihdam artışı sağladığı görülmektedir. 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu'nda 2008 yılında yapılan değişiklikle, özellikle genç ve kadın istihdamını teşvike yönelik uygulamalar yürürlüğe konulmuştur. Bu çerçevede istihdam edilen işgücü, belirli süre ve oranlarla işveren hissesine düşen primlerden muaf tutulmuştur. Ancak işveren yerine ödenecek primler, işsizlik sigortası fonundan karşılanmaktadır.

Prime dayalı bir sosyal güvenlik sisteminde, istihdam yapısı ile sistemin finansmanı arasında doğrudan bir etkileşim söz konusudur. Reform ile yapıldığı gibi, sosyal güvenliği istihdam politikalarından soyutlayarak değerlendirmek ve sorunlara çözüm aramak olanaklı değildir. Sosyal güvenliğin temel sorunlarının çözümü, istihdam olanaklarını arttırıcı ve kayıt dışı istihdamı önleyici ekonomik ve sosyal politikaların yaşama geçirilmesine bağlıdır .

Türkiye'de sosyal güvenlik sistemindeki sorunları gidermek, bireylerin emeklilik dönemlerinde gelirlerinin azalmasını önlemek amacı ile 28 –Mart-2001 tarihinde kabul edilerek 07-Ekim-2001 tarihinde yürürlüğe giren 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu 2004 yılından itibaren uygulanmaya başlanmıştır. Bireysel emeklilik sistemi, kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak kurulmuştur. Temel amacı, bireylerin çalışma yaşamları boyunca yaptıkları düzenli tasarrufların yatırıma yönlendirilmesini sağlayarak, oluşacak birikimlerle, tasarruf yaptıkları dönemde sahip oldukları refah seviyesinin emeklilik döneminde de devam etmesini sağlamaktır. Sistem gönüllü katılım esasına dayanmaktadır. Bireysel emeklilik sistemine katılım için bir emeklilik şirketi ile emeklilik sözleşmesi imzalamak gerekmektedir. Bireysel emeklilik sisteminde emekli olmak için katılımcının, sisteme ilk giriş tarihinden itibaren 10 yıl süreyle sistemde kalması ve 56 yaşını tamamlaması gerekir. Katılımcı isterse, emeklilik hakkını ileri bir tarihte kullanabilir.
Bireysel emeklilik sisteminde, işverenler tarafından ödenenler hariç katılımcı adına bireysel emeklilik hesabına ödenen katkı paylarının %25'ine karşılık gelen tutar katılımcının vergi mükellefi olup olmamasına bakılmaksızın devlet katkısı olarak katılımcıların ilgili hesaplarına ödenmektedir. Bir katılımcının bir takvim yılı içinde alabileceği devlet katkısı tutarı, ilgili yıla ilişkin toplam brüt asgari ücret tutarının %25'ini geçemez.

Şirket, bireysel emeklilik sistemine girmek isteyenlere, sisteme girme kararını etkileyebilecek konular hakkında bilgi verir. Kişinin emekliliğe yönelik beklentilerine, gelir düzeyine ve yaşına uygun bir emeklilik planı teklifi sunulur. Emeklilik sözleşmesi, şirket tarafından reddedilmediği takdirde, katkı payı olarak yapılan ilk ödemenin şirket hesaplarına nakden aktarıldığı tarihte yürürlüğe girer.

Emeklilik şirketi, katılımcının bireysel emeklilik hesabına ödenen katkı payları ile katılımcının birikimi üzerinden yönetim gider kesintisi yapabilir. Katılımcı, emeklilik sözleşmesi süresi içinde katkı payı ödenmesine ara verilebilir. Emeklilik şirketi tarafından tahsil edilen katkı payları, varsa kesintiler yapıldıktan sonra emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir. Katılımcı, birikiminin hangi fon veya fonlarda değerlendireceğine risk ve beklenti tercihine göre kendisi karar verirler. Fonlar uzman portföy yöneticileri tarafından yönetilir. Sistemde katılımcılara herhangi bir getiri garantisi verilmemektedir.Fon portföyündeki varlıklar Takasbank nezdinde ve şirket varlıklardan ayrı şekilde saklanır.

Sistemin şeffaflığının ve güvenliğinin sağlanması amacıyla emeklilik şirketlerinin denetimi için detaylı denetim ve gözetim mekanizmaları kurulmuştur. Sistem, Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, Emeklilik Gözetim Merkezi, Takasbank ve bağımsız denetim şirketleri gibi çeşitli kurum ve kuruluşların denetim, gözetim ve kontrolü altındadır. Emeklilik şirketlerinin faaliyetleri Hazine Müsteşarlığı, fonların ve portföy yöneticilerinin faaliyetleri Sermaye Piyasası Kurulu tarafından denetlenir. Fonların hesap ve işlemleri de yılda en az bir defa bağımsız dış denetime tabidir.

Katılımcı,

- Emeklilik sözleşmesi süresi içinde ödeme dönemini ve emeklilik planı kapsamında belirlenen katkı payı tutarından az olmamak koşulu ile katkı payı tutarını değiştirebilir.

- Başka şirketten aktarımla düzenlenenler hariç diğer bireysel emeklilik hesaplarındaki birikimlerini, şirkette en az 2 yıl kalmak şartıyla; başka şirketten aktarımla düzenlenmiş sözleşmelerini ise şirkette en az 1 yıl kalmak şartıyla başka bir emeklilik şirketine aktarabilir.
- Emeklilik sözleşmesi süresi içinde katkı payı ödemeye ara verebilir.
- Yılda en fazla 6 kez fon dağılım oranını ve yılda en fazla 4 kez emeklilik planını değiştirebilir.

Bireysel emeklilik sisteminde, işverenler tarafından ödenenler hariç katılımcı adına bireysel emeklilik hesabına ödenen katkı paylarının %25'ine karşılık gelen tutar katılımcının vergi mükellefi olup olmamasına bakılmaksızın devlet katkısı olarak katılımcıların ilgili hesaplarına ödenmektedir. Bir katılımcının bir takvim yılı içinde alabileceği devlet katkısı tutarı, ilgili yıla ilişkin toplam brüt asgari ücret tutarının %25'ini geçemez. İşverenler ise, çalışanları adına ödedikleri katkı paylarını ödemenin yapıldığı ayda elde edilen ücretin %15'ini ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamayacak şekilde gider olarak yazabilirler.

Emekliliğe hak kazanan ve bu hakkı kullanan katılımcı, bireysel emeklilik hesabındaki birikimini ve devlet katkısı hesabındaki tutarın bir kısmının veya tamamının defaten ödenmesini talep edebilir. Bunun dışında birikimlerinin bir kısmının veya tamamının yıllık gelir sigortasına aktarılmasını talep ederek yapılacak sözleşme çerçevesinde, kendisine belirli bir süre veya ömür boyu maaş bağlanmasını talep edebilir. Ayrıca, belirlenen geri ödeme programına göre birikimlerini düzenli olarak da alınabilir. Katılımcı, emeklilik sözleşmesi süresi içinde istediği anda birikimlerini alarak sistemden ayrılabilir.

30 Eylül 2017 tarihi itibari ile Türkiye'de ; 18 tane emeklilik şirketi bulunmakta ve bu şirketlerde toplam 6.839.860 kişinin emeklilik sözleşmesi bulunmaktadır. Katılımcıların Fon Tutarı 63.487.882.889 TL , Devlet Katkısı Fon Tutarı ise 9.607.634.318 TL'dir. Emekli Olan Katılımcı Sayısı ise 59.533 kişidir. Yatırıma Yönlenen Tutar 49.403.285.476 TL'dir.

2.3.Balkan Ülkelerinde Sosyal Güvenlik

Balkan Ülkeleri yaşadıkları yeniden oluşum ve yapılanma süreçleri, nüfus artış hızlarında meydana gelen yavaşlamalar, emeklilik yaşının nüfusun yaşlanmasına bağlı olarak değişimler göstermesi , göçler nedeni ile işgücünde meydana gelen daralmalar ve istihdam yapısındaki sorunlar nedeni ile sosyal güvenlik sistemleri açısından istenilen ve yeterli olabilecek bir seviyeye ulaşmada sorunlar yaşamaktadırlar.

Balkan Ülkelerinde nüfusun giderek yaşlanması , genç nüfusun ise işsizlik ve ekonomik koşullar nedeni ile başka ülkelere göç etmeleri sosyal güvenlik sistemlerinde özellikle finansman açısından büyük sorunlara ve açıklara neden olmaktadır.Bu durumun sonucunda ilgili ülkelerde emeklilik maaşlarında istenilen seviyelere ulaşılmadığı gözlenmektedir.Aynı zamanda nüfusun yaşlanmasının sağlık harcamalarında meydana getirdiği artışlar da kamu sosyal güvenlik sistemlerinde yaşanan finansal açıkları arttırıcı etkiler yaratmaktadır.

Sosyal güvenlik sistemleri bakıma ve yardıma muhtaç tüm bireyleri içeren ve emeklilik koşulları sağlayan bir sistem olmakla birlikte sosyal sigorta, emekli maaşı, işsizlik sigortası, aile yardımları, engelli yardımları, sağlık hizmetleri, sosyal hizmetler olarak tüm ülkelerde benzer yaklaşımlar olarak uygulanmaktadır.Ülkeler arasındaki en belirgin farklılıklar ise bu hizmetlerden yararlanacak olanların taşımaları gereken özellikler ve yaş olarak karşımıza çıkmaktadır.

Balkan Ülkelerinde emeklilik yaşları değişiklik göstermekle birlikte genel eğilim emeklilik maaşı bağlanması yaşının ileriye doğru gitmesine yöneliktir.Bu durumun oluşmasında nüfusun yaşlanması önemli bir yer oluşturmaktadır.Ayrıca Avrupa Birliği'nin AB ülkeleri ile ilgili olarak oluşturduğu ortak sosyal güvenlik kuralları da Balkan Ülkeleri arasında AB üyesi statüsüne sahip olan ülkeler için geçerlilik göstermektedir.Avrupa Birliği'nin ortak sosyal güvenlik kuralları oluşturduğu alanlar ise;

- hastalık, analık ve babalık
- emekli maaşları ve maluliyet
- yetim-dul yardımı ve cenaze yardımı

- işsizlik
- aile yardımları
- iş kazası ve meslek hastalıkları olarak belirlenmektedir.

Balkan Ülkeleri arasında yer alan;

Arnavutluk'da emeklilik yaşı erkekler için 65 kadınlar için 60

Bosna Hersek'de emeklilik yaşı erkekler için 65 kadınlar için 65

Bulgaristan 'da emeklilik yaşı erkekler için 63 kadınlar için 60

Karadağ'da emeklilik yaşı erkekler için 65 kadınlar için 60

Kosova'da emeklilik yaşı erkekler için 65 kadınlar için 65

Makedonya'da emeklilik yaşı erkekler için 64 kadınlar için 62

Yunanistan'da emeklilik yaşı erkekler için 67 kadınlar için 60

Türkiye'de emeklilik yaşı erkekler için 60 kadınlar için 58

Romanya'da emeklilik yaşı erkekler için 64 kadınlar için 59

Hırvatistan'da emeklilik yaşı erkekler için 65 kadınlar için 60

Sırbistan'da emeklilik yaşı erkekler için 65 kadınlar için 60

Slovenya'da emeklilik yaşı erkekler için 63 kadınlar için 61 olarak uyuglanmaktadır.

Emekli maaşlarının ülkeler arasında değişiklik gösterdiği bilinmektedir.İlgili ülkelerin resmi istatistik kurumlarının verilerine göre Mart 2017 tarihi itibari ile ortalama maaşlar ise Makedonya'da 350.99 euro, Sırbistan'da 376.15 euro,Bosna Hersek'de 425.40 euro,Karadağ'da 478 euro,Hırvatistan'da 754.83 euro, Slovenya'da 1008.10 euro olarak belirlenmiştir.

3.SORUNLAR

3.1.Nüfus Sorunu

Balkan'larda azalan nüfus büyük bir sorun olarak görülmektedir.Sırbistan, Hırvatistan ve Bosna Hersek'de nüfus giderek azalırken Karadağ, Makedonya ve Kosova nüfusunda az da olsa bir artış görülmektedir. Üç etnik topluluktan oluşan Bosna Hersek 'de ise Sırp ve Hırvat nüfusun giderek azalmasına karşın Boşnak nüfusta artış gözlenmektedir.Bosna Hersek'de doğum oranının ölüm oranından düşük olduğu gözlenmektedir.Sırbistanda 2010 yılı sonunda açıklanan resmi verilere göre 7.241.295 kişi yaşarken aynı yıl bu rakamlarda %4,8 oranında bir azalma gözlenmiştir.Sırbistan'daki nüfus azalması 2011-2012 yıllarında da devam etmiştir.

Hırvatistan'da nüfusta her yıl ortalama %2,9 oranında bir azalma görülmektedir.

Karadağ, Makedonya ve Kosova nüfusunda artış görülmektedir. Karadağ'da doğum oranı ölümlere göre daha yüksek ve nüfus artış oranı %2,9 seviyesindedir. Makedonya nüfusunda ise %1,9 oranında artış kaydedilmektedir. Makedonya'da da doğum sayısı ölüm sayısından fazladır.

Balkan ülkelerinin nüfus yapılarını etkileyen faktörlerden biriside ekonomik koşulların kötü olmasının etkisi ile işsizlik oranlarının yüksek olmasının sonucunda bu ülkelerden özellikle Avrupa Birliği ülkelerine olan göçlerin çok fazla olması görülmektedir.Karadağ'da işsizlik oranı %19, Bosna Hersek'de işsizlik oranı 2015 yılı verilerine göre %43,2, Sırbistan'da 2016 yılı verilerine göre %19 ve Makedonya'da 2016 tahminlerine göre %25, 'dür.

2016 yılında Sırbistan, Hırvatistan ve Bosna Hersek doğumların ölüm oranından az olması ve yaşanan göçler nedeni ile nüfus kaybetme eğilimlerine devam etmek zorunda kalmışlardır. Ülkelerin nüfus kurumlarından alınan bilgilere göre Sırbistan'da 2016 yılı verilerine göre yeni doğan sayısı 65.657, ölenlerin sayısı ise 103.678 kişidir. Hırvatistan'da ise 37.503 bebek dünyaya gelirken 54.205 kişi yaşamını kaybetmiştir.Nüfus artış eğilimi konusunda negatif eğilim gösteren Bosna Hersek'de 2016 yılında 30.268 doğum ve 35.980 ölüm olmuştur.

2016 yılında Slovenya, Karadağ ve Makedonya'da yeni doğan sayısının ölen sayısından azda olsa fazla olduğu görülmüştür.Slovenya'da yeni doğan sayısı 20.641 ölenlerin sayısı ise 19.834 kişi olmuştur.Bölgenin nüfus bakımından en küçük ülkesi olan Karadağ'da 7.386 doğum olurken 6.329 kişi hayatını kaybetmiştir.Makedonya'da ise 23.075 doğum gerçekleşirken 20.461 ölüm olay gerçekleşmiştir.

Ulusal İstatistik Enstitüsü (NSI) verilerine göre Bulgaristan nüfusunun da azaldığı ve yaşlandığı görülmektedir.2016 yılında nüfus bir önceki yıla göre %0,7 oranında azalmıştır.Bulgaristan'da ortalama yaşam süresi ise erkeklerde 71,2 kadınlarda 78,2 olarak belirlenmiştir.

65 yaş üstü kişilerin toplam nüfustaki oranı %20,7, 15 yaş altı nüfusun toplam nüfustaki oranı ise %14,1 dir.Nufusun yaşlanması ortalama yaşın artmasına neden olmaktadır ve 2001 yılında ortalama yaş 40,4 iken 2005 yılında 41,2, 2016 yılında ise 3,5 olarak gerçekleşmiştir.Bulgaristan çocuk ölümleri açısından Avrupa Birliği sıralamasında birinci sırada yer almaktadır.

Türkiye'nin nüfusu, 2016'da bir önceki yıla göre 1 milyon 73 bin 818 kişi artarak 79 milyon 814 bin 871 kişi olmuştur. Yıllık nüfus artış hızı, 2015'te binde 13,4 iken, 2016'da binde 13,5'e yükseldi. Türkiye'nin nüfusu, 2016'da bir önceki yıla göre 1 milyon 73 bin 818 kişi artarak 79 milyon 814 bin 871 kişiye ulaştı.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), ''Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi 2016 Sonuçları''na göre; 2015 yılı itibarıyla 78 milyon 741 bin 53 kişi olan ülke nüfusu, 1 milyon 73 bin 818 kişilik artışla 2016 sonunda 79 milyon 814 bin 871 kişiye ulaştı.Erkek nüfusun oranı yüzde 50,2 (40 milyon 43 bin 650 kişi), kadın nüfusun oranı ise yüzde 49,8 (39 milyon 771 bin 221 kişi) oldu. Yıllık nüfus artış hızı, 2015'te binde 13,4 iken, 2016'da binde 13,5'e yükseldi. Türkiye'de son 15 yılın doğurganlık hızı incelendiğinde inişli çıkışlı bir grafik göze çarpmaktadır. Mevcut tarihler arasında doğurganlık hızı 2011 yılında 2,38 ile en yüksekte yer alırken, 2011 yılında 2,05 ile en düşük seviyede yer almıştır. 2016 yılı doğurganlık hızı ise bir önceki yıla göre düşüş göstererek 2,10 seviyelerinde kalmıştır. Türkiye açısından nüfus artışının yaratacak olduğu sorunlar ise; tüketici durumda olan çocuk yaştaki nüfusun ve tüketimin artması, kişi başına düşen milli gelirin azalması, milli gelirin büyük bölümünün artan nüfus tarafından tüketilmesine bağlı olarak ekonomik kalkınma hızının yavaşlaması, nüfusu beslemek için toprağın aşırı kullanılması , ekonomik bağımlılık oranının yükselmesi, göçlerin artması, işsizlik ve geçim sıkıntısının artması olarak özetlenebilmektedir.

Hayat tabloları, 2015 yılı sonuçlarına göre, doğuşta beklenen yaşam süresi, Türkiye geneli için 78, erkekler için 75,3 ve kadınlar için 80,7 yıl olarak açıklanmıştır. Genel olarak kadınlar erkeklerden daha uzun süre yaşarken, doğuşta beklenen yaşam süresi farkı 5,4 yıldır. Türkiye de ortalama 78 yılı bulan yaşam süresi ile AB ortalamasının altında yer almaktadır.

3.2.Çözüm Önerileri ve Sonuç

Türkiye'de dahil olmak üzere Balkan Ülkelerinde sosyal güvenlik sistemleri ile ilgili olarak yaşanan sorunlar yıllar içerisinde sürekli artış göstermektedir. Nüfus azalması doğum oranlarının az fakat yaşlı nüfusun fazla olması, yaşam süresinin uzaması, ekonomik nedenlerden dolayı ülke ekonomilerinin gereken büyümeyi sağlayamamalarından dolayı yaşanan göçler, sağlanan sosyal güvenlik hizmetlerinin çeşitlerinin fazla olması, kaynakların yetersiz olması , emeklilik sistemlerinde otomasyon ve yasal düzenlemeler konusunda aksaklıklar, kayıtdışı istihdam hacminin fazla olması sorunların temelini oluşturmaktadır.Aynı zamanda aktif pasif yapısındaki dengesizlikler ve prim oranlarının istenilen seviyelerde olmayışı da sorunlar arasında yer almaktadır.

Sosyal güvenlik sistemlerinde yaşanan sorunların giderilmesi, tüm nüfusun aynı kalite ve nitelikte sosyal güvenlik hizmetlerinden faydalanmalarının sağlanması, emeklilik maaşlarının iyileştirilmesi ve ülkelerin yaşam süresine uygun emeklilik yaşlarının uygulanması yapılması gerekenler arasında yer almaktadır.

Yapılması önerilebilecek olan düzenlemeler arasında ise kayıtdışı isihdamın yok edilmesi, istihdam oranlarının iyileştirilmesi, işsizlik sorunlarına kalıcı çözümler bulunması amacı ile yatırımların teşvik edilmesi ve bu sayede işgücü göçünün azaltılmaya çalışılması yer almaktadır.

Aynı zamanda prim ödemelerinin işçi-işveren arasında adil bir şekilde dağıtılmasının sağlanması ve prim rakamlarının çalışma sürecinde gelir düzeyini olumsuz bir şekilde etkileyecek şekilde olmamasının sağlanması da gerekmektedir.

Emeklilik yaşı , emeklilik bağlanma oranının belirlenmesi konusunda gelişmiş ülkeler standartlarına uygun seviyelerin uygulanması ve ihtiyaç duyulan açıkların kamu tarafından finanse edilmesi önemli bir unsurdur.

Özellikle emeklilik sürecinde emekli maaşlarında görülen azalmaların giderilmesine yönelik olarak Bireysel Emeklilik Sistemlerinin geliştirilmesi ve gönüllülük esasına dayalı olan sistemin belli bir geçiş süreci çerçevesinde zorunlu hale getirilmesi , işveren katkılı bir sistemin uygulanarak bireylerin çalışma hayatları boyunca kendi hesaplarına uygun koşullarda birikim yapmalarının teşvik edilmelerinin sağlanması ile emeklilik gelirlerinin artmasının sağlanmaları gerekmektedir.

Kaynaklar

Yaslıdağ Beyhan (2017). Sigortacılık, 3. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara.

Yaslıdağ Beyhan (2004). Bireysel Emeklilik Sistemi, 1. Baskı, Seçkin Yayınları, Ankara.

www.mfa.gov.tr

www.tasam.org.tr

www.sgk.gov.tr

www.ekonomi.gov.tr

www.avrupaülkeleri.com

www.egm.org.tr

www.csgb.gov.tr

www.ilo.org

www.issa.org

www.tuik.gov.tr

Balkan Ülkelerinde Finans Piyasaları ve Yapılması Gereken Düzenlemeler Üzerine Bir Çalışma

Yrd. Doç. Dr. Beyhan Yaslidağ[1]

[1]Istanbul Aydin Üniversitesi, İİBF, beyhanyaslidag@aydin.edu.tr

Özet: Balkan Ülkeleri kendi coğrafyaları içinde bir bütünün parçalarını oluştururken aynı zamanda finansal yapıları kapsamında da büyük bir gelişim ve yenilenme sürecini yaşamaktadırlar. Bu süreçte finansal yapıları içindeki gelişmeleri birbirlerini etkilerken aynı zamanda eksiklerin tamamlanması ve finansal sistemin tam anlamda işlerlik kazanması çalışmaları büyük bir önem taşımaktadır.

Balkanlardaki ekonomilerinin Avrupa Topluluğuna üyeliği ve küreselleşme, uluslararası standartlarda hedefleri oluşturmak için bankacılık sisteminde yeniden yapılanmaları büyük bir önem taşımaktadır. Ülkeler arasındaki farklılıkların öne çıktığı bu süreçte bankacılık sistemlerindeki yapılarda da farklılıklar bankacılık sisteminin aynı normlar ve kurallar çerçevesinde yeniden yapılanmasını zorunlu kılmaktadır. Aynı zamanda ekonomik anlamda yaşanan gelişmeler ve finans piyasaları kapsamında menkul kıymet borsaları ve vadeli işlemler piyasalarında yaşanan gelişmeler ve yenilikler de bazı ülkelerin eksiklikleri olarak görüldüğünden yapılanma süreçleri aynı zamanda yeniden oluşum süreçlerini de içeren bir boyut kazanmaktadır.

Bu çalışmada amaç Balkan Ülkeleri kapsamında değerlendirilen ülkelerin finansal yapılarının karşılıklı olarak incelenmesini gerçekleştirdikten sonra özellikle bankacılık ve sermaye piyasaları kapsamında karşılaştırmaya dayalı bir analiz yapılmasıdır.Bu analiz sonrasında ilgili ülkelerdeki finansal yapıların değerlendirilmesi gerçekleştirilerek yapılması gereken eksikliklerin ve ihtiyaçların belirlenmesi sağlanacaktır. Yapılması gerekenler ile ilgili olarak Türkiye finans sektöründen yola çıkılarak çözüm önerileri sunulacaktır. Ayrıca çalışma ülkelerdeki risk analizleri kapsamında da ele alınacaktır.Balkan Ülkeleri finans sisteminin gelişmesi koşullarında değerlendirilmesi gerçekleştirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Makro Ekonomi, Parasal Sistem , Bankalar, Diğer Yatırım Kuruluşları İpotekler,

Jel kodu: B22-E42-G21

Financial Markets in Balkan Countries and A Study on Regulations Whıch Must Be Constructed

Abstract: While the Balkan countries constitute a part of their whole within their geographies, they also undergo a period of great development and renewal within the scope of financial structures. In this process, while the developments in financial structures affect each other, at the same time, it is of great importance to complete the deficiencies and to make full use of the financial system.

Membership in the European Community of the Balkan economies and globalization have great importance in restructuring in the banking system in order to set targets in international standards. Differences in the structure of the banking system in this period, in which the differences among the countries are emphasized, necessitate the restructuring of the banking system within the same norms and rules.
At the same time, developments and innovations in securities stock markets and futures markets within the context of economical developments and financial markets are seen as deficiencies of some countries, and structuring process also takes a part including regeneration processes.

The aim of this study is to conduct a comparative analysis especially in the context of banking and capital markets after carrying out the mutual examination of the financial structures of the countries evaluated within the scope of Balkan Countries. After this analysis, evaluation of the financial structures in the relevant countries will be carried out and the necessary shortcomings and needs will be determined. A solution proposal will be presented on the way out of the Turkish financial sector. The study will also be covered within the scope of risk analysis in countries.

The development conditions of the financial system of the Balkan countries will also be assessed.

Keywords: Macro Economics, Monetary System, Banks, Other Investment Institutions Mortgages

Jel Code: B22-E42-G21

1.FİNANSAL SİSTEM

1.1.Finansal Yapı

Bir ekonomide ihtiyaçları için fon talep edenlerle ellerindeki fazla fonları arz edenlerin, aracı kurumlar tarafından çeşitli finansal araçlarla düzenleyici ve denetleyici kurumlar kontrolünde belli bir hukuki düzen içinde buluşturulduğu düzlemler finansal piyasalardır. Finansal piyasalar ülkedeki tasarrufların yatırıma dönüşmesi için ortam yaratan ve böylelikle ülkelerin üretimlerini, dolayısıyla gelirlerini artırmalarına yardımcı olan sistemlerdir.

Finansal sistem, ekonomideki fon arz ve talebini dengeleyen, fonları zaman, miktar, vade ve kişiler bakımından kullanılabilir duruma getirme fonksiyonunu gören bir sistemdir. Tasarruflar yatırımlara aktarılmaktadır. Finansal sistemi oluşturan kuruluşlar bankalar ve banka olmayan mali aracı kuruluşlardır. Finansal sistemin çalışabilmesi için tasarruf eden bir kesime ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kesimi oluşturanlar hane halkı olabileceği gibi, tüzel kişiliğe sahip şirketler, emeklilik fonları ya da kamu tüzel kişiler de olabilmektedirler. Fon arzını oluşturan kişi ya da kuruluşlar yanında arz edilen bu fonları talep eden gerçek ya da tüzel kişi kurumlara da ihtiyaç bulunmaktadır.

Fon arz ve talebinin buluştuğu finansal aracılar ise, talep ve arzı zaman ve yer olarak bir araya getirme fonksiyonunu yerine getirmektedir. Ulusal ve uluslararası kurumlar sistemin temelini oluşturan bu kurumların sağlıklı bir şekilde çalışmasına yardımcı olmaktadırlar.

Finansal sistemin, fon arz edenler ile fon talep edenleri karşı karşıya getirirken aracılık, tasarruf birikimi ve risk dağıtım sistemi ile mülkiyetin tabana yayılması sağlamak, kaynak transferine aracılık etmek, risk yönetimi sağlamak, fiyat oluşumu sağlamak işlevleri de yerine getirmesi gereklidir

Finansal piyasalardan fon sağlanması ile bu pazarlara fon sunulması genellikle aracı kuruluşlarla olur. “Aracı kuruluş” terimi, banka, aracı kurum ve vadeli işlemler aracılık şirketlerini ifade etmektedir.

Piyasaların düzenli ve verimli işleyebilmesi için çeşitli kurumlar birlikte faaliyet göstermektedir.

Türkiye’de Finansal Piyasaları Düzenleyen ve Denetleyen Kurumlar:

– Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
– Hazine Müsteşarlığı
– Sermaye Piyasası Kurulu
– Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
– Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
– Türkiye Bankalar Birliği

Diğer Kurumlar ise;

– Borsa İstanbul (BIST A.Ş.)
– İstanbul Takas ve Saklama Bankası

Türkiye’de finansal sistem içerisinde, bankacılık sektörü büyük orandaki payı ile önemli bir yere sahiptir. Sigorta şirketleri, yatırım fonları, yatırım ortaklıkları, yatırım danışmanlığı şirketleri, portföy yönetim şirketleri, leasing, faktoring gibi alanlarda uzmanlaşmış kurumlar finansal sistemde faaliyet gösteren diğer kurumlardır.

Bankalar fon fazlası olanlardan fon açığı olanlara fonların transferini sağlayarak, ekonomik büyümede temel bir rol oynamaktadır. Bankacılık sektörü devletin düzenlemeleri altında faaliyet gösteren bir sektördür. Bankalar kar amaçlı faaliyet gösteren aracı kuruluşlardır ve bankacılık sektöründe yaşanan gelişmeler ekonomiyi olumlu ya da olumsuz etkileyebilmektedir.

Bankalar ticari işletme olarak kar amacıyla faaliyetlerini sürdürürken, ekonomik sistemin bir parçası olarak üstlendikleri finansal aracılık yapmak, likidite yaratmak, kredi talep edenleri değerlendirmek ve izlemek, asimetrik bilgi problemlerini çözmek, para politikalarının etkinliğini arttırmak, ekonomik istikrarı etkilemek, ölçek ve kapsam ekonomilerinden faydalanmak, ödeme sistemlerinin etkinliğini arttırmak ve dış ticareti fonlamak ve ihracatı teşvik etmek gibi işlevleri bulunmaktadır.

1.2.Türk Bankacılık Sektörü

5411 sayılı Bankacılık Kanunu'na göre:

• Mevduat bankası: Kendi nam ve hesabına mevduat kabul etmek ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurtdışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubelerini,

• Katılım bankası: Özel cari ve katılma hesapları yoluyla fon toplamak ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubelerini,

• Kalkınma ve yatırım bankası: Mevduat veya katılım fonu kabul etme dışında; kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren ve/veya özel kanunlarla kendilerine verilen görevleri yerine getiren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubelerini ifade etmektedir.

Bankacılık sektöründe Haziran itibariyle 33 adet mevduat, 13 adet kalkınma ve yatırım, 5 adet katılım bankası olmak üzere toplam 52 banka bulunmaktadır. Bankaların şube sayıları ise kamu bankaları 3.833, yerli özel bankalar 4.122, yabancı bankalar ise 3.750 dir. Haziran 2017 dönemi itibarıyla şube sayısı 11.705 adet ve personel sayısı 210.369 kişidir.

Türk Bankacılık sektöründe en fazla banka sayısı 2000 yılında 79 banka olarak belirlenmiştir.Yaşanan bankacılık krizleri, satın almalar ve birleşmeler sonucunda geçen süreçte banka sayısında azalma kaydedilmiştir.

Türk Bankacılık Sektörünün aktif büyüklüğü Haziran 2017 döneminde bir önceki çeyreğe göre %3,7 artarak 2.972 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Gayrinakdi krediler %2,9 , Türev finansal varlıklar ise %6,2 artmıştır.

Sektörün aktif büyüklüğünün GSYH'ye oranı 2016 yılsonu itibarıyla 1,05 olarak gerçekleşmiştir.2015 yılında bu oran 1,01 , 2000 yılında ise 0,87 olarak kaydedilmiştir.

Bilanço içerisindeki yabancı para varlıkların toplam varlıklara oranı %38, toplam yabancı para yükümlülüklerin toplam yükümlülüklere oranı %47 olarak gerçekleşmiştir. Yabancı para kredilerin toplam krediler içerisindeki payı %32, yabancı para mevduatın toplam mevduata oranı %44'tür. Toplam varlıklar içerisinde kredilerin payı %65, menkul kıymetlerin payı %12 ve zorunlu karşılıkların payı %7 olarak gerçekleşmiştir. Mevduat %53 pay ile toplam yükümlülükler içerisinde en büyük paya sahipken, bankalara borçlar kaleminin payı %19 ve repodan sağlanan fonların payı %3'tür. Türev alım tutarı 1.131 milyar TL, türev satım tutarı 1.127 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Bilanço dışında yer alan türev işlemlerin %52'si swap para işlemlerinden, %25'i swap faiz işlemlerinden ve %8'i vadeli döviz işlemlerinden oluşmaktadır.

Mevduatın krediye dönüşüm oranı Haziran 2017 dönemi itibarıyla 1,15 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılı sonu itibari ile mevduatın krediye dönüşüm oranı 1,12 olmuştur.2010 yılı sonu itibari ile ise bu oran 0,83 olarak gerçekleşmiştir.

Bilanço dışı yabancı para pozisyonu 186 milyar TL fazla, bilanço içi yabancı para pozisyonu 185 milyar TL açık pozisyonda olup, yabancı para net pozisyonu 1 milyar TL fazla pozisyondadır.Kur riskinin değerlendirilmesinde dikkate alınması gereken bir faktördür.

Bankacılık sektörünün gelir tablosunda faiz geliri 115 milyar TL ve faiz gideri 60 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Haziran 2017 dönemi itibarıyla Türk Bankacılık Sektörünün net dönem karı 25 milyar TL'dir.Bu rakamının belirlenmesinde faiz gelirleri 115, faiz giderleri -60 olmak üzere net 55, özel karşılıklar -10, faiz dışı gelirler 27, faiz dışı giderler -41 olmak üzere net -13, vergi provizyonu -6 olmak üzere sonuç 25 milyar TL olarak belirlenmektedir. Haziran 2017 dönemi net kârı, 2016 yılının aynı dönemine göre kamu, yerli özel ve yabancı banka gruplarında artmıştır.Kamu bankalarının 2016 Haziran'daki karı % ifade ile 7,00

iken 2017 Haziran'da 9,69'a yükselmiştir.Yerli özel bankalarda ise 2016 Haziran'daki karı 6,97 iken 2017 Haziran'da 8,93'e yükselmiştir.Yabancı bankalarda ise rakamlar 5,06 'dan 6,74'e yükselme olarak kaydedilmiştir.Bankaların özkaynak karlılığı sektör bazında 7,20 'den 8,31'e yükselmiştir.Kamu bankalarındaki artış 7,83'den 9,28'e, yerli özel bankalarda 7,05'den 7,84'e ve yabancı bankalarda 6,65'den 7,76 'ya olan bir yükseliş olarak kaydedilmiştir.

Aktif karlılık rakamları ise sektör genelinde %0,97'den 1,10'a yükselirken bu yükselişte kamu bankaları 1,10'dan 1,23 'e, yerli özel bankalar 0,95'den 1,05'e ve yabancı bankalarda 0,85'den 1'e yükseliş olarak yer almışlardır.

Haziran 2017 döneminde, toplam kredi tutarı 1,92 trilyon TL dir ve bu tutarın 1.304 milyar TL'si Türk parası kredilerden, 615 milyar TL'si yabancı para kredilerden oluşmaktadır.2010 yılında toplam kredi miktarı ise 526 milyar TL olarak belirlenmiştir. 2016 yılı sonu itibari ile ise rakam 1,734 milyar TL'dir. Kredilerin içerisinde ticari ve kurumsal kredilerin payı %51, Kobi kredilerinin payı %25 ve tüketici kredilerinin kredi kartları dahil olmak üzere payı %24'dür. Haziran 2017 döneminde; ticari ve kurumsal krediler 982 milyar TL, kobi kredileri 486 milyar TL ve tüketici kredileri ve kredi kartları 452 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.Ticari ve kurumsal kredilerde yıllar itibari ile artışlar kaydedilmektedir. Verilen kredilerin karşılığında bankacılık sektöründe kredilerin Takibe Dönüşüm Oranı (TDO) Haziran 2017 döneminde %3,10 olarak gerçekleşmiştir.Bu oran 2016 yılı sonunda 3,24 , 2010 yılında 3,66 ve 2011 yılında 2,70 olarak gerçekleşmiştir.

Sektördeki menkul kıymet toplamı artarak 368 milyar TL 'ye ulaşmıştır. Menkul kıymetlerin %65'i devlet tahvili, %24'ü hazinece ihraç edilmiş Eurobond ve %4'ü sukuktan oluşmaktadır.

Toplam mevduat hacmi ise 1578 milyar TL'dir.Bu rakam 2010 yılında 617 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Toplam mevduatın, 883 milyar TL'si TP Mevduat/Katılım fonlarından, 672 milyar TL'si Döviz Tevdiat Hesabı/Katılım Fonlarından ve 23 milyar TL'si kıymetli maden hesaplarından oluşmaktadır. Mevduatın %56'sı TP Mevduat/Katılım fonlarından, %43'ü Döviz Tevdiat Hesabı/Katılım Fonlarından ve %1'i kıymetli maden hesaplarından oluşmaktadır. Mevduatın %59'u gerçek kişi mevduatından oluşurken, ticari ve diğer kuruluşlar mevduatının payı %36 ve resmi kuruluşlar mevduatının payı %5'tir. Açılış vadelerine göre, toplam mevduat içerisinde vadesiz mevduattın payı %21 ve 1-3 ay arası mevduatın payı %53'tür. 2016 yılında toplam mevduat ise 1453 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.Mevduatın hacminde yıllar içerisinde artış kaydedilmektedir.

Haziran 2017 dönemi itibarıyla bankalara borçlar kalemi 40 milyar TL Türk parası, 385 milyar TL yabancı para olmak üzere toplam 425 milyar TL'dir. Repo işlemlerinden sağlanan fon tutarı 87 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Bankacılık sektörünün en önemli göstergelerinden birisi olan ve Basel Kriterleri kapsamında hesaplanan Sermaye Yeterliliği rasyosu ise Haziran 2017 döneminde %16,87 olarak gerçekleşmiştir.Oranın hesaplanmasında kullanılan verilerden olan Risk Ağırlıklı Varlıklar toplamı 2.292 milyar TL, Yasal Özkaynak ise 385 milyar TL olarak belirlenmiştir.Yasal olarak %12 olması istenilen oran 2010 yılında %18,97 olarak gerçekleşmiştir.2010 yılında yasal özkaynak rakamı 138 milyar TL iken süreç içerisinde artarak 2016 yılı sonunda 347 milyar TL ve 2017 Haziran sonunda 385 milyar TL'ye ulaşmıştır.Süreç içerisinde risk ağırlıklı varlıklarda da artışlar kaydedilmektedir.Sermaye yeterliliği rasyosu en düşük seviyesi olan 15,28'e 2013 yılında düşmüştür.

2017 Haziran dönemi itibari ile Kamu bankalarının SYR oranı %16,67, yerli özel bankaların %16,09 ve yabancı bankaları ise %18,21 olarak gerçekleşmiştir. Yabancı banka grubunun sermaye yeterliliği standart oranı %18,21 ile sektör ortalamasının üzerindedir. Fonksiyon grupları ayrımında sermaye yeterlilik oranları mevduat, katılım bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarında sırasıyla %16,39; %17,41 ve %24,76 olarak gerçekleşmiştir. Sermaye yeterliliği hesaplamasında, risk ağırlıklı varlıkların %90'ı kredi riskine esas tutardan, %8'i operasyonel riske esas tutardan ve %2'si piyasa riskine esas tutardan oluşmaktadır.

Sektörde aktif müşteri sayısı 20, 4 milyon kişidir.İşlem hacmi ise 3.728 milyar TL'dir.İşlem hacminin GSYH oranı %144 olarak belirlenmiştir.

Türk Bankacılık sektörü yaşanan bankacılık krizlerinden sonra alınan tedbirler ve yapılan yasal düzenlemeler ile büyüme sürecinde hızla ilerlemektedir.Ve sistemin gerekleri arasında yer alan Basel Kriterleri, Sermaye Yeterliliği Rasyosu, Risk Yönetimi gibi tüm düzenlemelere de uyum sağlamaktadır.

Ayrıca Türk Finans Sektöründe Borsa İstanbul A.Ş.'de kapsadığı piyasalar ile birlikte istikrarlı bir şekilde gelişen piyasalar ve araçları ile büyümesine devam etmektedir.

2.BALKAN ÜLKELERİ

2.1.Balkan Ülkelerinde Ekonomik Yapı

Balkan Ülkelerinin genel ekonomik durumlarını incelediğimizde ülkeler arasında farklılıklar olduğunu görmekteyiz.Yeni kurulan, kuruluş süreçlerini tamamlamaya çalışan ve yaşadıkları siyasi ve yönetimsel sorunları gidermeye çalışan bu ülkelerde ekonomik sistemlerin ve yapılarında tam olarak istenilen seviyelere ulaştıklarını belirlemek mümkün değildir.

Tablo 1: Balkan Ülkeleri Genel Ekonomik Veriler

	Arnavutluk Cumhuriyeti	**Bosna -Hersek**
GSMH	13.50 milyar USD(2015)	4,130 USD (2015)
GSYH (cf-milyar $)	12	16
Reel GSYH büyüme oranı (%)	2,8	3,1
Nüfus (milyon)	3,2	3,8
Nüfus artış hızı (%)	0,4	0
Asgari ücret (€)*	157	171
Kişi başına GSYH (cf-$)	3.650	4.130
Enflasyon oranı (%)	1,9	-1
İşsizlik oranı (%)	13,3	43,9
İhracat (fob-milyar $)	2	5
İthalat (cif-milyar $)	5	9
Dış borç (milyar $)	7	10
Kişi başına borç ($)	2.275	2.514
	*EIU, *Eurostat (2015)*	*EIU, *Eurostat (2015)*

	Bulgaristan Cumhuriyeti	**Hırvatistan Cumhuriyeti**
GSMH	42 milyar Euro -2014	59 milyar USD
GSYH (cf-milyar $)	49	59
Reel GSYH büyüme oranı (%)	3	-1
Nüfus (milyon)	7,1	4,4
Nüfus artış hızı (%)	-0,8	-0,12
Asgari ücret (€)*	194	-
Kişi başına GSYH (cf-$)	6.850	17.800
Enflasyon oranı (%)	-0,1	2,2
İşsizlik oranı (%)	10,1	21,6
İhracat (fob-milyar $)	25	13,8
İthalat (cif-milyar $)	27	22,9
Dış borç (milyar $)	44	48,5

Kişi başına borç ($)	6.138	-
	*EIU, *Eurostat (2015)*	*The Economist Intelligence Unit / World Factbook (2014)*

	Makedonya Cumhuriyeti	**Romanya**
GSMH	9,5 milyar USD	199 milyar USD 2014
GSYH (cf-milyar $)	10	177
Reel GSYH büyüme oranı (%)	3,3	3,6
Nüfus (milyon)	2,1	19,5
Nüfus artış hızı (%)	0,1	-0,7
Asgari ücret (€)*	214	235
Kişi başına GSYH (cf-$)	4.690	9.080
Enflasyon oranı (%)	-0,2	-0,6
İşsizlik oranı (%)	26	6,4
İhracat (fob-milyar $)	3	63
İthalat (cif-milyar $)	6	71
Dış borç (milyar $)	7	98
Kişi başına borç ($)	3.333	5.021
	*EIU, *Eurostat (2015)*	EIU, *Eurostat (2015)

	Slovenya Cumhuriyeti	**Sırbistan Cumhuriyeti**
GSMH	49,4 milyar USD	43.8 milyar USD 2014
GSYH (cf-milyar $)	49,4	44
Reel GSYH büyüme oranı (%)	2,8	-1,8
Nüfus (milyon)	2,1	7,2
Nüfus artış hızı (%)	0,12	-0,5
Asgari ücret (€)*	23.500	235
Kişi başına GSYH (cf-$)	-	6.152
Enflasyon oranı (%)	0.2	2,1
İşsizlik oranı (%)	12	19,7
İhracat (fob-milyar $)	30,7	15
İthalat (cif-milyar $)	29	20
Dış borç (milyar $)	52,5	36
Kişi başına borç ($)	-	-
	The Economist Intelligence Unit / World Factbook (2014)	*EIU, World Bank, UNStats (2014)*

	Kosova Cumhuriyeti	**Karadağ**
GSMH	7,3 milyar USD	3,45 milyar Euro
GSYH (cf-milyar $)	7,15	3,45
Reel GSYH büyüme oranı (%)	2,5	1,8
Nüfus (milyon)	1,86	0,62
Nüfus artış hızı (%)	0,86	2,4
Asgari ücret (€)*	-	-
Kişi başına GSYH (cf-$)	7.600	5.561

Enflasyon oranı (%)	1,8	-0,7
İşsizlik oranı (%)	45	18
İhracat (fob-milyar $)	0,4	333
İthalat (cif-milyar $)	3,4	1.784
Dış borç (milyar $)	0,44	2,02
Kişi başına borç ($)	-	
	The Economist Intelligence Unit (2013)	*Monstat-2014*

Arnavutluk

Ülkede GSYİH IMF, 2016 tahminine göre 12.144 Milyon USD ve KBGSYİH 4.210 USD büyüme oranı ise %3,4 olarak belirlenmiştir

Temel Ekonomik Göstergeler

	2012 [a]	2013 [a]	2014 [a]	2015 [a]	2016b
GSYİH (milyar $)	12	13	13	12	13
Reel Büyüme (%)	1.4	1.1	2.0	2.6	3.1
Enflasyon Oranı (%, ort.)	2.0	1.9	1.6	1.9	1.4
İhracat (milyon $)	1,124	1,395	1,241	855	802
İthalat (milyon $)	-3,984	-4,028	-4,170	-3,402	-3,722
Cari Denge (milyon dolar)	-1,258	-1,395	-1,703	-1,222	-1,505
Döviz Kuru: Lk:$ (ortalama)	108.1	105.6	105.4	125.9	123.1

Kaynak: E.I.U a:Gerçek b:Tahmin

Arnavutluk'un 2015 yılında %2,7 oranında büyüdüğü tahmin edilmektedir. 2016 yılında büyüme oranının %3,4 olacağı beklenmektedir.Ülkenin yıllık enflasyon rakamları da 2013'teki %1,9'dan sonra 2014 yılında %1,6 olarak gerçekleşmiştir. Ülkedeki yükselen elektrik maliyetleri ve tütün vergileri nedenş 2015 yılında yılının ilk yarısında beklenin üstünde enflasyon seviyelerine ulaşılmıştır. 2015 yılında enflasyon %1.9 oranında gerçekleşmiştir.Son yıllarda hizmetler sektöründeki gelişmeler, bu sektörü GSMH'ye en fazla katkıda bulunan sektör haline getirmiştir. Son hesaplamalara göre GSMH'ye olan katkısı yarısından fazladır. Ticaret alanındaki en önemli artış toptan/perakende satışlar ve otomobil alışverişlerinden kaynaklanmaktadır. Turizm alanında da büyük gelişmeler görülmektedir.Arnavutluk'da, 1991 yılından itibaren ciddi reformlar başlatılmış, bir özelleştirme programı uygulamaya konmuş, fiyatlar devlet kontrolünden çıkarılarak dış ticaret serbestleştirilmiştir. 1990'lı yıllarda ekonomik reformların kaydettiği aşamalar ve ortaya çıkan hızlı büyüme oranları bakımından Arnavutluk, Balkan ülkeleri için bir model olarak görülmüştür.2015 yılında kişi başı gelir tahmini 3.946 dolardır. GSYİH 1993- 2001 yılları arasında yılda %7'den fazla büyüme göstermiştir. Bu hızlı büyüme kısmen tarım sektöründeki büyümeden, kısmen de yurtdışına çalışmaya giden Arnavutların ülkeye yaptıkları katkılardan kaynaklanmıştır. İnşaat sektörü, % 5 oranında büyüme göstermiş, posta ve iletişim hizmetlerinde yine %5 oranında büyüme görülmektedir. Tarım sektöründe büyüme oranı ise %2.8 olarak gerçekleşmiştir.

Arnavutluk İstatistik Enstitüsü (INSTAT) açıkladığı rakamlara göre Arnavutluk ekonomisi 2016'nın ikinci çeyreğinde yıllık olarak %3,2 oranında büyümüştür. İlk çeyrekte ise %3.1 oranında büyüme kaydedilmiştir. 2016 yılında %3.4, 2017 yılında da %3.6 büyüme oranlarına ulaşılacağı öngörülmektedir. (IMF)

Bosna- Hersek

2016 yılı tahmini değerlerine göre GSYİH rakamı 16.780 milyon USD olan ülkede GSYİH 'nin % 7,8'i tarım, % 26,8'i sanayi ve % 65,4'ü hizmet sektöründen oluşmaktadır. Bosna Hersek'te 2016 yılı itibariyle enflasyon oranının -% 0,66 olarak gerçekleştiği tahmin edilmektedir. 2016'dan itibaren uluslararası mal fiyatlarındaki

artış ve iyileşen iç talep sonucunda tüketici fiyat endeksinin % 3 ortalama ile yükseleceği tahmin edilmektedir.

Ülkenin ekonomik büyümesi, ihracatta en önemli pazarı olan AB ülkelerindeki gelişmelerle doğrudan orantılıdır. Avrupa Bölgesindeki ekonomik faaliyetlerde görülecek hareketliliğin göçmen işçilerin gelirlerini ve ülkeye olan para transferlerini artıracağı, alım gücünün iç talebi iyileştirerek işsizliği azaltacağı, firma ve hane halkı bütçelerine olumlu etkide bulunacağı beklenmektedir.Bu durumun finans sektörüne de olumlu etkileri beklenmektedir.

Bulgaristan

Yıl	GSYİH (Milyar Dolar)	Kişi Başına Gelir (Dolar)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İhracat (Milyar Dolar)	İthalat (Milyar Dolar)
2000	12,6	1.594	5,4	10,3	4,8	6
2001	13,6	1.721	4	7,4	5,1	6,7
2002	15,9	2.069	4	5,8	5,6	7,2
2003	20,2	2.592	4,3	2,3	7,3	9,6
2004	24,1	2.713	5,6	6,1	9,9	13,3
2005	26,7	3.443	5,5	5	11,8	17,1
2006	31,2	4.105	6	7,3	15,1	21,7
2007	39,6	5.211	6,3	7,4	19,8	28,8
2008	50,7	12.539	5,4	7,8	22,8	35,2

	2012a	2013a	2014a	2015a	2016b	2017c	2018c
GSYİH (milyar dolar, cari fiyatlarla)	54	56	57	50	52	54	57
Reel Büyüme Oranı (%)	0.0	0.9	1.3	3.6	3.5	3.6	3.3
Kişi Başına GSYİH ($, PPP)	16.337	16.729	17.415	18.046	19.067	20.283	21.511
Özel Tüketim Harcamaları (% reel değişiklik)	3.0	-2.5	2.7	4.5	3.2	3.7	3.3
Kamu Harcamaları (% reel değişiklik)	-2.0	0.6	0.1	1.4	-1.8	1.9	0.9
Gayrisafi Sabit Yatırımlar (% reel değişiklik)	1.8	0.3	3.4	2.7	0.9	2.8	3.5
İşsizlik Oranı (%, ort.)	11.1	11.3	11.2	10.1	8.8	8.1	7.2
Enflasyon Oranı (%, yıl sonu)	4.2	-1.6	-0.9	-0.3	0.7	2.1	2.9
Kredi Faiz Oranı (%, ort.)	9.7	9.1	8.3	7.5	6.5	7.3	8.6
Leva:€ (yıl sonu)	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96	1.96
Leva:$ (yıl sonu)	1.48	1.42	1.61	1.79	1.78	1.78	1.75

İhracat (fob, milyar dolar)	25	28	28	24	25	28	29
İthalat (fob, milyar dolar)	-30	-32	-32	-27	-28	-31	-33
Dış Ticaret Dengesi (milyar dolar)	-5	-4	-4	-3	-3	-3	-4
Bütçe Açığı (% GSYİH)	-0.4	-1.8	-3.6	-2.8	-0.9	-1.6	-0.6
Kamu Borçları (% GSYİH)	16.7	17.0	27	26	29	28.5	27.8

Kaynak: The Economist Intelligence Unit

a: Gerçek b: Öngörü, c: Tahmin

Bulgaristan'ın pazar ekonomisine geçişinden sonra, başarıyla uygulanamayan reformlar sonucunda 1996 yılında ülkede bir ekonomik kriz başlamıştır. Leva, Dolar karşısında önemli ölçüde değer kaybetmiş; dış borçların ödenmesinde zorluklar yaşanmış, iç ve dış ticaret durma noktasına gelmiştir. Özel sektör zarar görmüş; birçok firma kapanmış ve bazı bankalar faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmıştır. Uygulamaya konulan istikrar paketi krizin aşılmasında etkili olamamıştır. 1994 yılından itibaren pozitif büyüme gösteren ülke ekonomisi 1996 yılında %10,9 oranında küçülmüştür.

IMF ile imzalanan anlaşma çerçevesinde 1997 yılı Temmuz ayında Para Kurulu kurulmuştur. Para Kurulunun kurulması ve Levanın Alman Markına endekslenmesi ile birlikte ülkede makro ekonomik istikrar sağlanmış olup, 1998 yılından sonra büyüme yeniden başlamıştır. 1 Ocak 1999 tarihinden itibaren ise Leva, 1,95583Lv:1€ kurundan Avro'ya endekslenmiştir.

Para Kurulu tasarısı çerçevesinde, Bulgar Merkez Bankası'nın (Bulgarian National Bank-BNB) döviz rezervlerinin para arzının en azından %100'ünü karşılaması gerekmektedir. Para arzı ve kredi büyümesi üzerindeki denetim oldukça sıkıdır. Bu denetim Merkez Bankası'nın ticari bankaları finanse etmesi ve kamuya borç vermesi üzerinde yasak bulunmasını da içermektedir. Bu sıkı uygulamalar sonucunda ülkedeki yıllık ortalama enflasyon 1997 yılı Mart'ında %2000'lerin üzerindeyken, 17 ay içinde tek haneli rakamlara düşmüştür. 2008 yılı itibarı ile ortalama tüketici fiyatları enflasyonu %7.8, 2009 yılında %0.6 olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında ise %4.5 olan enflasyon oranı 2011 yılında %2.8, 2012 yılında %4.2 oranında gerçekleşmiştir. 2013 yılında durgunluğun etkisiyle deflasyon oranı -%1.6 oranında, 2014 yılında ise -%0.9 oranında, 2015 yılında -%-0.3 oranında gerçekleşmiştir. 2016 yılında %0.7'ye ulaşacağı öngörülmektedir.

Bulgaristan ekonomisi, serbest piyasa şartlarına göre işleyen, dışa açık, özel şektörü orta düzeyde gelişmiş, az sayıda stratejik devlet işletmesi olan bir ekonomidir. Dünya Bankası, Bulgaristan ekonomisini üst orta gelirli ekonomileri arasında saymaktadırlar.

Bulgaristan'ın 2007 yılında AB'ye üyeliğiyle birlikte ekonomik performansının arttığı görülmektedir. 2009 yılından beri Bulgaristan ekonomisinin durgunluktan kurtulma süreci sürmektedir. E.I.U ülke raporuna göre 2010 yılında Bulgaristan ekonomisi %0.1, 2011 yılında %1.6, 2012 yılında da %0.0 oranında büyümüştür. 2013 yılında ekonomi %0.9 oranında 2014 yılında ise büyüme %1.3 oranında gerçekleşmiştir. Euro bölgesindeki hafif toparlanmaya rağmen, Bulgaristan'daki siyasi belirsizlik ve yatırımcı güveninin güçlü olmaması büyümeyi olumsuz etkilemektedir. 2015 yılında ise %3.6 oranında büyüme kaydedilmiştir. 2016 yılında %3.5 büyüme oranına ulaşılacağı öngörülmektedir.

IMF verilerine göre Bulgaristan 2015 yılında %2.9 oranında büyümüştür. 2016 yılında %3, 2017 yılında %2.8 oranında büyüyeceği öngörülmektedir. (IMF World Economic Outlook Database October 2016)

2013-14 döneminde yükselen bütçe açığını düşürme yönündeki mali disiplin politikalarına 2015-19 döneminde ağırlık verilmiş olmakla birlikte 2014 yılında bütçe açığı gayrisafi yurtiçi hasılanın %3.6'sını 2015 yılında ise %2.8'ini oluşturmuştur.

Nisan 2015 tarihinde yeni hükümet orta vadeli mali çerçeveyi kabul etmiştir. 3 yıl içinde 2018 yılında bütçe açığının gayrisafi yurtiçi hasılanın %1.5'una getirilmesi hedeflenmektedir.

2015--19 döneminde Bulgar otoritelerinin döviz kurulunun politika çapasını tehlikeye atmayacakları beklenmektedir. Bulgaristan'ın euro'yu kabul edeceği yönünde taahhütte bulunmasına rağmen, hükümet Euro bölgesi krizi çözülene kadar AB döviz kuru mekanizmasına (ERM II) katılmayacağını belirtmiştir. Para politikası döviz kurulu tarafından kısıtlandığı için maliye politikası önem kazanmaktadır.

Enflasyon 2015'de %-0.3 oranında gerçekleşmiştir ve 2016 yılında enflasyon oranının %0.7 olacağı öngörülmektedir.

Karadağ

Karadağ'ın ekonomik yapısı, turizm de dahil olmak üzere hizmet sektörü ağırlıklıdır. Tarım sektörü de hizmetler sektörünün gerisinde kalmaktadır. Karadağ, ekonomisini federal kontrolden ve Sırbistan'dan ayırarak kendi merkez bankasını oluşturmuştur. Resmi para birimi olarak Yugoslav Dinarı yerine önce Alman Markını daha sonra da Euro'yu benimsemiş, kendi gümrük tarifelerini oluşturup, kendi bütçesini kendisi idare etmeye başlamıştır.

Karadağ daha sonra 18 Ocak 2007'de Dünya Bankası ve IMF'ye üye olmuştur. Ekim 2007 'de Dünya Ticaret Örgütü'ne girmiş, AB ile üyelik anlaşması imzalamıştır. Karadağ 15 Aralık 2008'de de AB'ye üyelik başvurusunu yapmıştır.

Karadağ'ın 2016 yılı gayri safi milli hasılasının cari fiyatlarla 4,2 milyon dolar, reel büyüme oranının ise % 5,1 olarak gerçekleştiği tahmin edilmektedir.

2016 GSYİH'nın % 8,3'ünü tarım, % 21,2'sini sanayi, % 70,5'ini hizmetler sektörü oluşturmaktadır. GSYİH içindeki en büyük payı % 11,5 ile genel ticaret finans ve sigortacılık % 4,7 oranındadır.

Karadağ'da tüketici fiyatları enflasyon oranı ortalamasının 2016 yılında % 0,5, 2017 yılında da % 1,3 olacağı IMF tarafından tahmin edilmektedir. 2017'de petrol fiyatlarının % 27 oranında artacağı öngörüsü ile ülkede gıda ve ham madde fiyatlarının artacağı tahmin ediliyorsa da küresel mal fiyatlarında fazla bir artış beklenmediğinden enflasyonun 2018'de değişmeyeceği düşünülmektedir.

Kişi başına düşen reel milli gelirin 2016 yılı için 6.809 dolar civarında olduğu tahmin edilmektedir.

Kosova

Kosova, 2008 yılındaki bağımsızlıktan sonra, çok kısa bir süre içerisinde yasal düzenlemeleri gerçekleştirerek, piyasa ekonomisine geçişte ve makroekonomik istikrarın korumasında önemli gelişmeler kaydetmiştir.

Temel Ekonomik Göstergeler

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GSYİH (US $ milyon)	5.829,8	6.694,3	6.500,0	7.072,3	7.386,6	6.400,4
GSYİH (€ milyon)	4.402,0	4.814,5	5.058,8	5.326,6	5.567,5	5.771,0
GSYİH (% reel büyüme)	3,3	4,4	2,8	3,4	1,2	4,0
Enflasyon (% değişiklik)	3,5	7,3	2,5	1,8	0,4	-0,5
Döviz Kuru (US $)	0,76	0,72	0,78	0,75	0,75	0,90
Kredi faiz oranı (%)	14,3	13,9	12,9	11,1	9,2	7,2
İhracat (US $ milyon)	294,0	313,1	268,8	293,9	324,6	325,3
İthalat (US $ milyon)	2.144,9	2.479,6	2.489,6	2.443,7	2.538,2	2.634,9

Kaynak: Euromonitor Country Profile, 2016

Kosova ekonomisinin yaklaşık % 68,3'ünü hizmet, % 14,1'ini tarım, % 9,6'sını sanayi ve % 8'ini inşaat sektörleri oluşturmaktadır. Kayıt dışı ekonominin önemli bir boyutta olduğu ve halkta büyük ölçüde nakite dayanan bir varlığın bulunduğu anlaşılmaktadır.Kosova'nın resmi para birimi Euro olarak belirlenmiştir.

Kosova'da geçmiş 10 yılda istikrarlı büyüme kaydedilmiştir.2015 yılı makroekonomik göstergelerine göre Gayri Safi Yurt İçi Hasılanın (GSYİH) 5,7 milyar Euro, kişi başı milli gelirin 2.900 Euro , (3161 $) işsizlik oranı %26, enflasyonun % - 0,5 ve ekonomik büyümenin % 3,3 olduğu görülmektedir. 2016 yılı büyüme oranı beklentisi % 3,8'dir. Ekonomik büyüme temel olarak özel tüketim ve kamu yatırımlarındaki artışlardan kaynaklanmakta olup gayri safi yurtiçi hasıla büyük oranda, bankacılık sektörünün verdiği krediler, dışardan gelen işçi dövizleri, yabancı yardımlar ve artan bütçe harcamaları ile finanse edilmektedir.

İşçi gelirleri gayrisafi yurtiçi hasılanın %10-15'i arasındadır. Cari işlem açığı 2015 yılında gayrisafi yurtiçi hasılanın %8'ini oluşturmuştur. 2016 yılında ise %10,7 ulaşması beklenmektedir.

Makedonya

Makedonya tarım ekonomisine dayanan bir ülkedir. Tarım sektörü GSYİH'nın %11,2'sini oluşturmakta ve aktif nüfusun da % 18,3'ünü içermektedir. Sanayi sektörü GSYH'nın % 26,3'üne katkıda bulunmakta, işgücünün % 29,1'ine istihdam sağlamaktadır. Hizmet sektörü ise GSYİH'nın % 62,5'ini oluşturmakta ve nüfusun da % 52,6'sını istihdam etmektedir. Hizmetler özellikle ticaret, taşımacılık, telekomünikasyon, bankacılık alanlarında yoğunlaşmaktadır.

Kurumlar ve gelir vergisi % 15'ten 2007 yılında %12'ye, 2008 yılında ise %10'a düşürülerek Bölgedeki en düşük vergi olmuştur. Bu önlemle yabancı yatırımların arttırılması, ekonomik büyümenin sağlanması ve işsizlik oranının düşürülmesi hedeflenmiştir. Bir süredir uygulanan ekonomik reform programı ve düşük enflasyon politikası sayesinde Makedonya makroekonomi verilerinde kaydedilen görece olumlu gelişmeler devam etmiştir.

2015'te % -0,25 olarak gerçekleşen enflasyon oranının 2016 yılında % 0,1 civarında olacağı tahmin edilmektedir. 2015 yılında 141 milyon dolar civarında olan cari açığın, 2016 yılında 194 milyon dolar olarak gerçekleşmesi beklenmektedir. 2016 yılı IMF tahmini GSYİH'sı 10,5 milyar dolar civarında, reel büyüme ise % 2,2 oranındadır. Kişi başına düşen milli gelir 50.60 dolar ise de satın alma gücü paritesine göre bu miktar 10.492 dolara ulaşmaktadır.

15 Ekim 2009'da yayımlanan son ilerleme raporunda Avrupa Komisyonunun Makedonya ile tam üyelik müzakerelerine başlanması yönündeki tavsiye kararı açıklanmıştır.Bütçe açığı 2016'da GSYİH'nın % 1,85'i oranında genişlemiş, kamu borçları ise GSYİH'nın %30,6'sı oranında kalmıştır.

YILLAR	GSYİH	Kişi Başına Gelir ($)	Büyüme	Enflasyon Oranı (%)	İhracat (milyon $)	İthalat
2001	3,4	1.700	-4,6	5,5	1.155	1.575
2002	3,7	1.850	0,9	2,3	1.111	1.768
2003	4,6	2.270	2,8	1,2	1.359	2.211
2004	5,3	2.650	2,9	-0,4	1.672	2.785
2005	5,5	2.750	3,8	0,6	2.041	3.127
2006	5,9	2.565	3	3,2	2.400	3.574
2007	6,8	3.200	4,6	1,6	2.800	4.000
2008	7,8	3.545	4,9	4,1	4.113	6.588

Yunanistan

Temel Ekonomik Göstergeler

Yıl	GSYİH (Milyar Dolar)	Kişi Başına Gelir (Dolar)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İhracat	İthalat
2002	132,8	12.528	4	3,6	8,3	29,5
2003	171,4	16.119	4,5	3,6	10	36,1
2004	231,1	18.618	4,9	3	15,7	47,4
2005	246	19.773	2,9	3,5	17,7	52
2006	267,7	22.290	4,5	3,3	20,3	64,6
2007	312,8	22.954	4	3	23,9	80,8
2008	343,6	30.755	1,1	4,2	23,7	85,7

	2012a	2013a	2014a	2015a	2016b	2017c	2018c
GSYİH (milyar dolar, cari fiyatlarla)	246	240	236	195	195	203	205
Reel Büyüme Oranı (%)	-7.3	-3.2	0.4	-0.3	0.2	1.2	1.5
Özel Tüketim Harcamaları (% reel değişiklik)	-7.9	-2.5	0.7	0.3	-0.1	1.0	1.2
Kişi başına GSYİH ($ PPP)	25.844	26.553	26.569	26.262	26.737	27.632	28.719
İşsizlik Oranı (%, ort.)	24.6	27.5	26.6	25	22.6	21.9	21
Enflasyon Oranı (% ort. AB armonize ölçüsü)	1.0	-0.8	-1.4	-1.1	0.0	0.8	1.6
Kredi Faiz Oranı (%, ort.)	7.3	7.0	6.5	5.9	5.7	5.9	6.1
$/€ (yıl sonu)	1.32	1.38	1.21	1.09	1.10	1.10	1.12
İhracat (fob, milyar dolar)	35	36	36	28	27	28	28
İthalat (fob, milyar dolar)	-62	-63	-65	-47	-44	-45	-47
Dış ticaret dengesi (milyar dolar)	-27	-28	-30	-19	-17	-17	-19
Bütçe Dengesi (%GSYIH)	-8.8	-13.2	-3.6	-7.5	-5.1	-4.8	-3.7
Kamu Borçları (% GSYIH)	159.5	177.6	179.8	177.7	179.8	173.6	173.1

Yunanistan satın alma gücü paritesiyle 2015 yılında 195 milyar dolar GSYİH üreten bir ülkedir. Kişi başına gelir ise satın alma gücü paritesiyle 2015 yılında 26 bin dolar değerinde gerçekleşmiştir.

IMF verilerine göre ise 2015 yılı Yunanistan'ın GSYİH değeri 195 milyar dolardır 2017 yılında 205 milyar dolar değerine yükseleceği tahmin edilmektedir. (IMF World Economic Outlook Database October 2016)

IMF verilerine göre kişi başı GSYİH cari fiyatlarla 2015 yılında 17.989 dolardır. 2016 yılında ise 18.078 dolara yükseldiği tahmin edilmektedir. 2017 yılında ise 19.900 dolar olacağı tahmin edilmektedir. (IMF World Economic Outlook Database October 2016)

Yunanistan 1981 yılında Avrupa Birliği'ne girmiş, 2001 yılında ise euro sisteminin 12'nci üyesi olmuştur. 1980-2008 arasındaki 28 yıllık dönemde Yunanistan'ın milli geliri beş misli artmıştır. Finansal kriz yılı 2008 yılından önceki on yıl ile karşılaştırıldığında ise ülkenin milli geliri yüzde 237 artış göstermiştir.

Yunanistan'da devletin ekonomideki payı %40 oranındadır. Hizmet ağırlıklı ekonomiden oluşan Yunanistan gemi taşımacılığı, turizm ve bankacılık dışındaki sektörlerde rekabet edememektedir. Sanayinin GSYİH

içindeki payı %12, tarımın %3.6, hizmetlerin ise %84.9'dur. Turizm, gemicilik, finans, inşaat ve telekom sektörün en önemli kalemleridir.

E.I.U verilerine göre 2008 yılından itibaren Yunan ekonomisinin büyümesi daralmış olup, ekonomi 2009 yılında %3.1, 2010 yılında %5.4, 2011 yılında %8.9 oranında, 2012 yılında %7.3 oranında daralmıştır. Ekonomi 2013 yılında da daralmasını sürdürmüş olup, %3.2 oranında daralmıştır. 2014 yılında %0.4 oranında büyüyen ekonominin sermaye kontrolünün etkisi ve iktisadi faaliyetler üzerine olan program tedbirlerinin 3. ve 4. çeyrekte kendini hissettirmesi yüzünden 2015 yılında %0.33 oranında daralmıştır. 2016 yılında da %0.2'lik büyüme oranına ulaşılacağı öngörülmektedir.

IMF verilerine göre ekonomi 2015 yılında 0.2 oranında daralmıştır. 2016 yılında %0, 2017 yılında %2.7 oranında büyüyeceği öngörülmektedir. (IMF World Economic Outlook Database October 2016)2016 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın ilk çeyreğine göre ekonomik büyüme %1.3 oranında daralmıştır. Bir önceki çeyreğe göre ise büyüme %0.5 oranında daralmıştır.

Bütçe açıkları, borç stoğunda artış, kamu harcamalarında israf, sosyal güvenlik sistemindeki bozukluk, işgücü maliyetlerinin yüksekliği kronikleşmiş yapısal sorunlar olarak bilinmektedir.

2009 yılında bütçe dengesinin GSYİH içindeki payı %15.6 gibi kritik bir orana yükselmiştir. 2010 yılında bütçe dengesinin GSYİH'ye oranı %11, 2011 yılında %10.2, 2012 yılında %8.8 oranında gerçekleşmiştir. 2013 yılında da %13.1 oranında gerçekleşmiş olup, 2014 yılında %3.7 oranına indirilebilmiştir. 2015 yılında ise %7.5 oranında gerçekleşmiştir.

Yunanistan'ın kamu borçları 2013 yılında GSYIH'nin %178 oranında gerçekleşmiştir. 2014 yılında %180.5 oranında, 2015 yılında 177.7 oranında gerçekleşmiş olup, aynı oranın 2016 yılında %179.8 olacağı öngörülmektedir.

Mart 2010'da AB Zirvesi'nde AB ve İMF'nin katkısıyla Yunanistan'a 110 milyar euro'luk finansal yardım paketi açılmıştır. Paket karşılığında kamu kesiminde maaşların kesilmesi, emekli maaşlarının indirilmesi ve kapsamlı vergi artırımları yapılması kararlaştırılmıştır. Haziran 2011'de ise Yunan parlamentosu kamu harcamalarını azaltmayı ve vergi artışlarını içeren orta vadeli mali stratejiyi onaylamıştır.

Eurogrup orta vadeli mali projeksiyonları, bütçe açığının GSYİH'ye oranının 2017'ye kadar %0.7 olmasını hedeflemiştir.

Yunanistan'ın % 60'ı Euro Bölgesi'ne, % 15'i devlet tahvillerine, % 10'u IMF'ye, % 8'i Yunan bankaları ve yabancı bankalar başta olmak üzere diğer kreditörlere, yüzde 6'sı da Avrupa Merkez Bankası'na olmak üzere toplamda yaklaşık 323 milyar euro borcu bulunmaktadır.

Yunanistan'ın kamu borçlarının yarıdan fazlası, 2020 yılından itibaren 30 yıl içinde ödenmeye başlanacaktır ve düşük faizlidir. Kısa vadede önemli olan IMF kredileri ve Avrupa Merkez Bankası'na olan borçlardır. (ELA-Bankalara destek fonları) Bu borçlar küçük miktarda olmasına rağmen, IMF ve Avrupa Merkez bankası tabi olduğu kuralların dışına çıkamamaktadır.

25 Ekim 2016'da Avrupa İstikrar Mekanizması (ESM) üçüncü ekonomik uyum programının ilk gözden geçirilmesinin tamamlanmasını takiben, 2.8 milyar euro dilimin tahsis edilmesine karar vermiştir.

Romanya

Temel Ekonomik Göstergeler

Yıl	GSYİH (Milyar Dolar)	Kişi Başına Gelir (Dolar)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İhracat (Milyar Dolar)	İthalat (Milyar Dolar)
2000	37,1	1.656	2,1	45,7	10,4	12,1

2001	40,2	1.794	5,7	34,5	11,4	14,4
2002	45,7	2.105	4,9	22,5	13,9	16,5
2003	59,5	2.741	5,2	15,3	17,6	22,2
2004	75,5	3.479	8,4	11,9	23,5	30,2
2005	98,9	4.579	4,1	9	27,7	37,3
2006	121,9	5.644	7,7	6,6	32,3	47,2
2007	164,3	7.606	5,8	4,8	39,2	64,1
2008	198,4	12.788	7,8	07.Eyl	50,6	77,3

	2015a	**2016a**	**2017b**	**2018b**	**2019b**	**2020b**	**2021b**	**2022b**
GSYİH (Cari Fiyatlar -milyar $)	177,52	187,04	189,79	203,08	216,42	230,73	244,07	261,93
GSYİH Büyüme (Sabit Fiyatlar -%)	3,94	4,79	4,20	3,40	3,30	3,30	3,30	3,30
Kişi Başına Düşen GSYİH (Cari Fiyatlar - $)	8.934	9.465	9.668	10.406	11.156	11.966	12.737	13.756
Tüketici Fiyat Enflasyonu (ort, %)	-0,6	-1,6	1,3	3,2	2,9	2,6	2,5	2,5
Nüfus (Milyon)	19,9	19,8	19,6	19,5	19,4	19,3	19,2	19,04
Cari İşlemler Dengesi (milyar $)	-2,16	-4,56	-5,29	-5,16	-5,39	-5,43	-6,31	-6,96

Kaynak: IMF, Nisan 2017, a Gerçekleşen, b Tahmin

Romanya 1 Ocak 2007 tarihinde Avrupa Birliği tam üyesi olmuştur. Ülkede kayıt dışı ekonomimin büyük olması, vergi sistemine düşük oranda katkı sağlayabilen kırsal nüfusun yüksek olması, vergilerin düzenli olarak toplanamaması gibi sorunlardan dolayı vergi gelirleri yeterli düzeye ulaşamamaktadır. Bu nedenle eğitim, sağlık, refah, altyapı ve güvenlik harcamaları yeterli düzeyde gerçekleştirilememektedir.

2000'li yıllarda yaşanan hızlı büyüme, ekonomik değerlerdeki yükselişler ve AB üyeliği sonrası bu trendin devam etmesi sürecinde 2007 yılında % 6,3 2008 yılında ise% 7,3 gibi AB ortalamalarının üzerinde GSYİH büyüme oranları yakalanmış fakat 2008 yılında yaşanan küresel finansal kriz nedeniyle bu süreç kesintiye uğramıştır. 2009 yılında % 6,6'lık bir küçülme sonrası 2010 yılında bir miktar toparlanma gözlenmiş olmakla birlikte küçülme oranı % 1,6 olarak gerçekleşmiştir.

2015 yılında GSYİH % 3,9 oranında büyüme göstermiştir. 2016 yılında gerçekleşen büyüme oranı % 4,7'dir. 2015 yılında 177 milyar dolar, 2016 yılında ise 187 milyar dolar olmuştur. Ülkedeki maliye politikaları vergi oranlarını azaltırken vergi tabanının genişletilmesi, vergi kaçakçılığının önlenmesi, IMF ve AB üzerinde anlaşılmış olunan konsolide bütçe hedeflerine ulaşılmasını kapsamaktadır.

Romanya ihracatının %70'inden fazlasını AB'ne gerçekleştirmektedir. Banka varlıklarının yaklaşık % 82'si AB ülkelerinde yerleşik bankalara aittir. 2017-2020 döneminde ise ortalama büyüme oranının % 3,4 civarında olması öngörülmektedir.

Romanya'nın AB fonlarından faydalanma miktarının önümüzdeki dönemde diğer yıllara göre daha fazla olması beklenmektedir. bu durumun da ülke ekonomisinde olumlu bir etki yaratacağı tahmin edilmektedir. 2014- 20 yılları için Romanya'nın kullanabileceği fon miktarı 22 milyar € düzeyindedir. Ayrıca tarım sektörü için fon miktarı ise 17,5 milyar €'dur.

Ülkedeki enflasyon oranı 2015 yılı için % -0,6 iken 2016 yılı için tahmini % - 1,6'dır. 1 Ocak 2016 yılında KDV oranının % 24'den % 20'ye düşmesinin enflasyon oranını etkilemesi beklenmektedir. Enflasyonun 2017 itibariyle ise % 1,3'e yükselmesi beklenmektedir. 2018-2020 yılları için ise % 2,7 yıllık ortalama enflasyon beklentisi bulunmaktadır.

Hırvatistan

Bağımsızlık sonrası Hırvatistan ekonomisi düşük enflasyon oranı, istikrarlı para birimi ve büyüme oranı gibi istikrar göstergesi verilere karşılık, yüksek cari açık ve dış borç oranı, düşük rekabet gücüyle tanımlanan bir ekonomik yapı görünümü kazanmıştır. 2004 yılı Ağustos ayında IMF ile imzalanan 20 aylık Stand-By Anlaşması doğrultusunda ödemeler dengesi açığını kontrol etmek ve dış borç yükünü hafifleterek iç borçlanmaya ağırlık vermek amacıyla 2004 yılından itibaren sıkı para politikaları uygulanmıştır.

2005 yılı Aralık ayında uygulamaya konulan Katılım Öncesi Ekonomik Program orta vadeli makroekonomik politikaları ve yapısal reform sürecini belirlemektedir. 2006 yılı Ağustos ayında başlatılan Ulusal Kalkınma Stratejisi de orta ve uzun vadeli ekonomik hedefleri ortaya koymaktadır. IMF ve Dünya Bankası ile işbirliği makroekonomik politikaların gövdesini oluşturmakla birlikte, hükümet Kasım 2006'da sona eren anlaşmanın ardından IMF ile yeni bir Stand-By Anlaşması imzalamama kararı almıştır. Halen IMF ile devam eden bir kredi ilişkisi bulunmamaktadır.

Üretim sürecinde devlet yardımları sağlanmaktadır. 2008 yılına kadar Hırvatistan ekonomisi düşük enflasyon oranı, istikrarlı kur politikası ve makul yıllık büyüme seviyesine sahip olmuştur.

2002-2010 döneminde GSYİH'nın ortalama büyüme hızı % 2,5 oranında gerçekleşmiştir. 2009 yılında ekonomi %7,4 oranında daralmıştır. 2009 yılından sonra büyüme hızındaki düşüş devam etmiş, ekonomi 2010 yılında %-1,7, 2011'de %-0,3, 2012'de %-2,2 ve 2013 yılında %-0,9 oranında daralmıştır. 2014 yılının ilk çeyreğinde %-0,6 oranında daralan ekonomi, 2.çeyrekte %-0,8 ve 3.çeyrekte %-0,5 oranında küçülmüştür (2014 ilk yarı yıllık bazda küçülme %-0,7'dir).2014 yılsonu itibariyle ekonominin %0,5 oranında küçüleceği tahmin edilmektedir.

2007 yılında % 2,9 olan tüketiciler bazındaki enflasyon oranı 2008 yılında % 6,1, 2009 yılında % 2,4, 2010 yılında % 1,1, 2011 yılında % 2,3, 2012 yılında % 3,4 ve son olarak 2013 yılında %2,2 olarak gerçekleşmiştir.

Hırvatistan 1 Temmuz 2013 tarihinde AB'nin 28.üyesi olmuştur. Ekonomi yönetimi, AB üyeliğinin getireceği fırsatlardan asgari oranda yararlanmak amacıyla, ülkenin rekabet gücünün artırılmasına yönelik politikalara yoğunlaşmış bulunmaktadır.

Sırbistan

Yüksek işsizlik oranı ve duraklamış hane gelirleri ekonomik problemler arasında büyük bir yer tutmaktadır. Bütçe açığı ekonominin yeniden canlandırılması çabalarını kısıtlamakta, enflasyon ve döviz kuru istikrarının korunması geniş bir mali politika uygulanmasını engellemektedir. Sırbistan Hükümeti, 2011'de IMF ile imzalanan ve 2012 yılında dondurulan stand-by anlaşması 2014 yılı başında tekrar yürürlüğe koymuştur. Sırbistan ekonomisinin en önemli konuları; yüksek işsizlik oranı ve yeni iş alanları yaratılması, enflasyon, yüksek kamu harcamaları, gittikçe büyüyen kamu borçlanmaları, artan kamu ve özel dış borçlar, yeni yabancı yatırımların çekilmesi ve yeniden IMF programının yürütmeye konulmasıdır.

Sırbistan ekonomisini çekici kılan unsurlar arasında, ülkenin stratejik konumu, göreceli ucuz ve kalifiye olan bir işgücüne sahip olması, AB, Rusya, Türkiye ve CEFTA Ülkeleri ile yapılan Serbest Ticaret Anlaşmaları ve yabancı yatırımlara uygulanan teşvik paketleri sıralanabilir.

2016'da GSYİH % 2,5 oranında artmış, enflasyon oranı 1,3 gibi oldukça düşük bir rakama çekilmiş, işsizlik % 18,6 civarına düşmüştür. 2016 kişi başına düşen milli gelirin reel fiyatlarla 5294 dolar, satın alma gücü paritesine göre ise 14.000 $'ın üstünde gerçekleştiği tahmin edilmektedir. 2015 yılında % 1,4 olan enfasyon oranının 2016 yılında % 1,3'e gerilediği tahmin edilmektedir. Son beş yılda en yüksek enflasyon oranı 2011'de % 11,6 olarak görülmüştür.

Sırbistan Merkez Bankası enflasyon hedefleme rejimi ile TUFE'yi esas almaktadır. Daha önceki programda ise temel enflasyon oranı hedef alınmaktaydı. Merkez Bankası tarafından kullanılan temel para politikası aracı olarak iki haftalık repo oranlarının kullanımına devam edilmektedir. Mevduat munzam karşılıkları ve döviz piyasasına müdahale edilmesi gibi araçlar ise destekleyici rol üstlenmektedir.Sırbistan esnek döviz kuru politikası uygulamaktadır.

Slovenya

Slovenya, yüksek gelir grubundaki gelişmiş ülkelerden biridir. Aynı zamanda 28 bin dolar seviyesindeki kişi başına milli gelir ile AB'nin yeni üyeleri arasında başta gelmektedir.

İstikrarlı bir ekonomiye sahip olan ülkenin en önemli özelliği iyi yetişmiş ve verimli bir iş gücü yapısına sahip olmasıdır.

2016 itibariyle iş ortamını iyileştiren düzenlemeler ve dış talepteki büyümeye bağlı olarak ekonominin hızlanması beklenmektedir.2016-18 yılları arasında beklenen büyüme oranı % 2,2'dir. Ülkenin ekonomisinin Euro Bölgesindeki gelişmelerden etkilenmesi riski artırmaktadır.

2.2. Balkan Ülkelerinde Bankacılık Sektörü

Balkanlardaki ekonomilerinin Avrupa Topluluğuna üyeliği ve küreselleşme, uluslararası standartlarda hedefleri oluşturmak için bankacılık sisteminde yeniden yapılanmaya neden olmaktadır. Ülkeler arası uygulamalar bazı farklılıklar göstermektedir.

Arnavutluk banka sistemi mali sektörünün en büyük dinamiğidir. Mali sistemin %90'ı sermaye varlıklarına sahiptir. Banka sisteminin ekonominin gelişmesi için mali aracılık katkısı, bölgedeki diğer ülkelere oranla çok düşüktür. 2006 yılından itibaren olumlu adımlar atılmıştır. 2006 yılından itibaren mevduatların kredilere olan dağılımının artması ve hazine bonolarına verilen paraların azalması, ekonomideki ilerlemenin başlıca göstergelerindendir. 2008 yılı itibariyle Arnavutluk finans sektöründe, 16 ticari banka faaliyet göstermekte olup, söz konusu bankalarla ilgili düzenleme ve kontrol Arnavutluk Merkez Bankası tarafından yapılmaktadır. Tüm bankaların aktiviteleri geniş çaplı, çok azı ziraat ve yatırım kredilerine yönelmişlerdir. Banka açmak için asgari sermaye 1 trilyon Lek olmalıdır.

Bankaların Yunanistan ve İtalya bankalarının şubeleri veya destekleriyle oluşmuştur. Banka sayısında Yunanistan'ın ağırlığı hissedilmektedir. BKT bankası (% 100 hissesi Türklere aittir) ile Procredit ve American Bank Of Albania şubesi (Alman mali kurumların ve Geliştirme için Amerikan Fonu'nun) doğrudan sermaye transferiyle oluşmuşlardır. Sistemdeki en büyük banka ise, banka sistemi sermayesinin toplamının % 42'sine sahip olan Raiffeisen Bank'tır. Mevcut bankaların sadece ikisi Arnavut sermayesinden oluşmaktadır. BKT Bank ise mevduat büyüklüğünde sektördeki ikinci büyük banka olarak yer almaktadır. Arnavutluk banka sektöründe, kredi portföyü %13,5'den % 47'e artış kaydetmiştir. Kredi vermeyi zorlaştıran bir çok yapısal, kurumsal ve idari engel bulunmaktadır. 2008 yılında Arnavutluk Bankacılık sistemi içinde Kredi Kayıt sistemi kurulmuştur.Mevduat genellikle Euro ve ABD Doları üzerinde olup, Lek olanları da vardır. Krediler de genellikle yabancı para birimi (Euro, Dolar) üzerinden verilmektedir. Bankalar ATM ve POS sayılarını arttırma çalışmaları içerisindedirler.

Bulgaristan bankacılık otoriteleri finansal aracılığı geliştirmek sürdürülebilir kredi büyümesini desteklemek, ve uygun ortamı güçlendirmek için çalışmaktadırlar. BNB (Bulgaristan Ulusal Bankası) yasa değişiklikleri ve kapasite arttırımı yolu ile, sigorta şirketlerinin idaresinin güçlendirilmesi, emeklilik fonları ve iflas etmiş bankalara el konulmasındaki işlemlerin yürütülmesini uygulamaktadır.

Bosna Hersek Bankacılık Sektörü ; Bosna Hersek ekonomisinin hızlı gelişen sektörlerindendir. Uluslararası bankalar, özellikle de civar ülke bankaları ülkede yatırım yapmaktadır. Bu bankalar arasında Avusturya, Almanya ve Türkiye sermayeli bankalar yer almaktadır.

Unicredit Bank, Raiffeisen Bank, Intesa SanPaolo Bank, Hypo Alpe-Adria-Bank, Nova Ljubljanska Banka, ProCredit Bank, Volksbank, Zepter Commerce Bank, Zagrebacka ve Türkiye Ziraat Bankası (Turkish Ziraat Bank Bosnia dd) önde gelen bankalardır. Bosna-Hersek Merkez Bankası'nın son verilerine göre yabancı bankalar, sektörün %86'sını oluşturmakta ve 10.270 kişiyi istihdam etmektedirler. Bosna- Hersek'de sadece Bosnia Bank International İslami bankacılık prensipleriyle çalışmaktadır.

Türkiye Ziraat Bankası, Bosna Hersek'de çok önemli bir konumdadır. 2004 yılına kadar Saraybosna'da tek şube ile faaliyetini sürdüren Turkish Ziraat Bank Bosnia dd., bugün ikisi Saraybosna diğerleri farklı şehirlerde olmak üzere 9'u şube ve 15'i ofis toplam 24 adet hizmet birimi ile faaliyetlerine devam etmektedir.

Bosna Hersek piyasası nakit paranın fazlaca dönmediği, işlemlerin açık hesap, takas veya 3-6 ay vadeli yürütüldüğü bir piyasadır. Bosna Hersek ticari risklerin olduğu bir pazar olması nedeniyle ticari faaliyetlerin mutlaka geçerli belgeler ile ve gerekirse yasal danışmanlık alarak yapılması tavsiye edilmektedir.

Makedonya Bankacılık Sektörü; Ülkenin en büyük bankası durumunda bulunan Stopanska Banka'nın sahibi Yunanistan Merkez Bankasıdır.

2008 yılı sonunda başlayan ve 2009'da bütün dünyayı saran küresel ekonomik ve finansal kriz Makedonya'da çok etkili olmamıştır. Bunun nedeni, Makedon ekonomisinin ve özellikle finans piyasasının küresel ekonomiye henüz entegre olamamasının sağladığı avantajdır. Özellikle krizin kaynağı pozisyonunda bulunan ve küresel ekonomideki çöküşten doğrudan etkilenen uluslararası finans kuruluşlarının küçük olan Makedonya finans piyasasında operasyonlarının bulunmaması, Makedonya finans sisteminin ayakta kalabilmesine neden olmaktadır. Merkez bankası tarafından sağlanan yönetim sayesinde ülkenin bankacılık sistemi iki yılda önemli gelişmeler kaydetmiştir. Yüksek oranda dövize endeksli borçlanma , sorun yaramaktadır.Aynı zamanda bankaların bozuk bilanço yapılarıda önemlidir. Geçmişteki kötü krediler sonucunda bankaların karları azalmaya devam etmektedir. Bankalar kredi yönetimini idare etmekte zorlanmaktadırlar. 2001 krizi, iflas etmiş bankaların kredilerinde bir gerilemeye sebep olmuştur. Eğer ekonomik büyümenin sağlanması ile bankaların karları da olumlu hale gelecektir .Yüksek sermaye yeterliliği rasyosu olumsuz etkinin giderilmesinde önemli bir yer tutmaktadır.

Makedonya 'da yapılan yasal değişiklikler bankalar ile bankaların sahibi olan kuruluşlar arasındaki bağların kopmasına, getirilen yüksek sermaye gereklilikleri zayıf bankaların sektörden çekilmesine sebep olmuş ve bankacılıkta yoğunlaşma yaşanmıştır. 2007 yılı başı itibarıyla sistem 19 mevduat bankası ve 12 tasarruf bankasından oluşmaktadır. Stopanska banka, Komercijalna banka and NLB Tutunska banka adlı 3 büyük banka tüm mevduatların %71'ini ve kredilerin %68'ini bulundurmaktadırlar.

Makedonya'da başkent Üsküp'te kurularak tek şube ile faaliyet gösteren T.C. Ziraat Bankası 2008 yılında Gostivar ve Tetova şehirlerinde şube açmıştır.

Kosova Merkez Bankası'nın 2017 yılının ilk çeyreği raporuna göre, bankalar tarafından kredi verme koşullarının hafiflemesi ve kredi talebin büyümesi sonucunda, bankacılık sektörü % 10.9 oranında kredi aktivitelerin artışı büyüme göstermiştir. Bu kredi artışı, bu dönemde % 9,3 oranında yıllık büyüme kaydeden ve ülkenin ekonomisinde toplanan mevduatlar tarafından devamlı olarak finanse edilmektedir. Rapora göre, mevduatların ortalama faiz oranı 1,0 değerinde artış gösterirken, 2017 yılının Mart ayında kredilerin ortalama faiz oranı % 7.0 değerinde düşüş kaydetti Takipteki kredi oranı da, Mart 2017 itibarıyle % 4,5 değerinde düşüş kaydederek, düşüş eğilimi ile devam etti.

Sırbistan'da finans sektörü az gelişmiş düzeydedir. Yabancı bankaların pazara girişi ve özel ve ticari kredilerdeki hızlı artış bankacılık sektörünün önemini arttırmaktadır. Büyük oranda yabancı bankaların hakimiyetinde olan bankacılık sektörü yeni finansal ürünler geliştirerek kredi talebini arttırmaktadır. Finans sektöründeki kapsamlı reformlar Sırbistan bankacılık sektörünü olumlu etkilemiştir. Sırbistan'da yirmi bir yabancı banka hizmet vermektedir.

Romanya'da faaliyette bulunan bankalar 33/1991 nolu yasa uyarınca Romanya Milli Bankası'nın otoritesi altındadır. Romanya'da banka açabilmek için gerekli sermaye en az 50 milyar Lei'dir. 2009 sonu itibariyle 7'si yabancı olmak üzere toplam 38 banka faaliyet göstermektedir. Mevzuatta ayrıca, para transferi, Romanya Merkez Bankası tarafından bankaların lisansını iptal etme, bankaların birleşmeleri ve kapatılma şartları da yer almaktadır. Yönetmelikler, ekonomik hedeflerinin şartları ile hükümetin ekonomi politikalarına uygun olarak Romanya Merkez Bankası'nın özel normlarına göre uygulanmaktadırlar. Romanya'da yabancı sermayeli bankaların pazara girişi öncelikle kurumsal bankacılık alanından gerçekleşmiş daha sonra bireysel bankacılık hizmetleri ile bu bankalar pazarda önemli bir pay kazanmıştır. Romanya'da iki menkul kıymetler borsası faaliyet göstermektedir. Bunlar; Bükreş Borsası ve 1996 yılında ABD'li NASDAQ borsası örnek alınarak kurulan RASDAQ'dır. Romanya'da bankacılık sistemi Merkez Bankası ve diğer banka ve finans kuruluşundan oluşan ikili bir yapı arz etmektedir. Türk sermayeli banka ve Türk bankalarının şubeleri de faaliyet göstermektedir.

2.3.Balkan Ülkelerinde Bankacılık Sektöründe Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Bankacılık sektörlerinde yaşanan sorunlar aslında makro ekonomik alanda yaşanan sorunların bir devamı niteliğindedir.O nedenle bankacılık ve finans sektörlerinde yaşanması beklenen olumlu süreçler ülke ekonomilerinin gelişmesinin bir sonucu olarak ortaya çıkacaktır.

Banka sayılarının artması, bankacılık sektörü ile ilgili yasal düzenlemelerin uluslar arası normlar çerçevesinde ve Basel Kriterleri kapsamında yapılması büyük önem taşımaktadır.

Ayrıca bankacılık sektörünün güçlü bir sermaye yapısına sahip olmalarının sağlanması, yabancı sermayeye dayalı bankacılık sisteminin geliştirilmesi de önemlidir.Balkan Ülkelerinde , Türkiye ve diğer Avrupa Birliği ülkelerinin banka açmaları yada şube açmalarına yönelik yasal düzenlemelerinde işlemleri kolaylaştırıcı nitelikte olması gerekmektedir.

Etkin risk yönetim sistemlerinin kurulması, risk yönetiminde türev araçların kullanılmalarının sağlanması ve yaygınlaştırılması bankaların sermaye yeterliliği rasyolarının hesaplanmasında oluşabilecek olan negatif etkiler üzerinde azaltıcı olacaktır.Güçlü sermaye yapıları ve kritelerler uygun sermaye yeterliliği rasyoları bankacılık sektörüne ve bankalara olan güven yapısının da olumlu olmasında katkı sağlayacaktır.

Bankacılık ürünlerinin çeşitlendirilmesi de Balkan Ülkelerinin bankacılık sektörünün geliştirilmesi kapsamında dikkate almaları gereken faktörler arasında yer almaktadır.Bu doğrultuda özellikle Türk Bankacılık Sektöründeki geniş ürün yelpazesinden faydalanılması önerilmektedir.Ayrıca çeşitli krizler sonrasında güçlü yapısını korumaya devam eden ve büyüme potansiyeli örnek olarak gösterilen Türk Bankacılık Sektörü , Balkan Ülkelerinin bankacılık ve finans sektörünün geliştirilmesinde ve yapılanmasında referans olarak alınmalıdır.Borsa İstanbul A.Ş, Vadeli İşlemler Piyasaları, Sermaye Piyasası Kurulu ve Kurumları yasal düzenlemeleri kapsamında ele alınarak uygulama yöntemleri ve işlevleri ile içerdikleri ürünler , kullanılan teknolojik altyapı ve sistemleri ile bu ülkeler için örnek teşkil etmektedir.

Kaynaklar

www.bddk.org.tr

Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Raporu Haziran 2017

www.tbb.org.tr

www.mfa.gov.tr

www.dtm.gov.tr

www.ekonomi.gov.tr

http://birlesmismarkalar.org.tr/file/hedef-ulke-raporlari/Kosova.pdf 12.07.2017

https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7422/Uluslararasi_Karsilastirmalar_Itibariyle_Bankacilik_Sektoru_120117.pdf

http://www.aab.al/eng/documents/2008AABAnnualReport_001.pdf

www.bankofalbania.org

Vergilemede Adalet İlkesi Açısından Türk Vergi Yapısının Değerlendirilmesi (1990-2016)

Yard.Doç.Dr. Bilge Hakan Agun[1] **Yard.Doç.Dr. Aykut Tavşancı[2]**

[1]Trakya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölüm, bhakanagun@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölüm, aykuttavsanci@trakya.edu.tr

Özet: Vergilemenin temel ilkelerinden bir olan adalet, geçmişten günümüze en çok tartışılan (ve ulaşılmaya çalışılan) kavramlardan birisi olmuştur. Vergilemede adalet ile ulaşılmaya çalışılan, bireyler arasında vergi dağılımını mali güç ölçeğinde hakça yapılmasını sağlanmasıdır. Vergi adaletinin bir vergi siteminde sağlayan araçlar ise en az geçim indirimi, artan oranlılık ve ayırma ilkesidir. Dolayısıyla, mali güç ölçütü ve vergi adaletini sağlama da kullanılan araçlar bir vergi sisteminin adil olup olmadığı açısından değerlendirilmektedir. Türkiye'de, Anayasa 73. maddesine göre mali güç vergilemede eşitliğin ve vergi adaletinin bir aracıdır. Fakat, Türkiye'de her ne kadar Anayasanın vergileme ile ilgili adalet ölçüsü mali güç olsa da, 1990 – 2016 yılları arasında vergi yapısı incelendiğinde vergilemede adaleti sağlama da araç olan mali güce göre vergilendirmenin dikkate alınmadığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Vergi Adaleti, Mali Güç, Ödeme Gücü, Vergi Adaletini Sağlamada Kullanılan Araçlar, Türkiye'de Vergi Yapısının Adalet Açısından Değerlendirilmesi.

Evaluation of Turkish Tax Structure in Terms Of Principle of Tax Justice (1990-2016)

Abstract: Justice, one of the basic principles of taxation, has been one of the most debated terms. What is meant by justice in taxation is to distribute the tax among the people according to their ability to pay and rendering the distribution equality. The tools used for rendering tax justice in a tax system are minimum allowance, progressivity and discrimination principles. Thus, the tools used for ensuring tax justice and being financial strength measures are evaluated with respect to whether the tax system is just. According to article 73rd of Turkish constitution, financial strength is a tool for ensuring equality and tax justice. However, although the justice measure of the Turkish constitution is financial strength, financial strength do not seem to be taken into account as a tool for ensuring tax justice when the tax structure is examined for the period of 1990-2016.

Key Words: Tax Justice, Financial Strength, Ability to Pay, Tools used for Ensuring Tax Justice, Evaluating Tax Structure of Turkey with Respect to Justice.

GİRİŞ

Adalet bir toplum içinde, barış, ahenk, eşitlik, haklılık ve düzen yaratmayı amaçlamaktadır (Çeçen, 1975: 96). Bu amaçları gerçekleştirmek için sağlanmaya çalışılan adalet, toplumların gelişmişlik düzeyine, iklimine ve içinde yaşanılan döneme göre değişmektedir (Page, 1944: 103 ve 123). Dolayısıyla, herkesin kabul edeceği bir tanımın oluşturulmasını zorlaştırmaktadır (Karagöz, 2002: 267). Adaletin bir türü olan vergi adaleti de geçmişten günümüze üzerinde en çok tartışılan ve tanımlanmaya çalışan kavramlardan birisidir.

Hukuk devletinin bir öğesi olan eşit vergilendirme ilkesi, vatandaşlar arasında din, dil, ırk, cinsiyet ve siyasal düşünce ayrımı yapılmadan vergi alınmasını gerektirmektedir (Çağan, 1980: 138). Eşitlik ilkesinin kamu maliyesindeki anlamı ise vergi yasaları önünde eşitliktir. Bunu sağlayan mali disiplin aracı ise vergi adaletidir (Kumrulu, 1979: 156). Günümüzde vergi adaletini sağlamada kullanılan ölçütlerden biriside mali güce göre vergi alınmasıdır (Öncel vd., 2003: 52). Mali güce göre vergi alınması, verginin kişilerin ekonomik ve kişisel durumlarına göre alınması anlamına gelmektedir (Kızılot vd., 2007: 31). Dolayısıyla, mali gücün unsurları, gelir, servet ve tüketimdir. Bu bağlamda, vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı sağlamak içinde kullanılacak temel araçlar şunlardır; en az geçim indirimi, artan oranlılık ve ayırma ilkesidir.

Türkiye'de 1990 yılından sonra vergi gelirlerinin toplanması öncelikli politika haline getirilmiş, vergi yükü dağılımındaki adaletin sağlanması dikkate alınmamıştır. 1990 yılında vergi gelirlerinin yüzde 52,1 dolaysız vergi gelirlerinden oluşurken, bu oran 2006 yılında yüzde 31,5'e düşmüştür. Dolaysız vergi gelirlerinin payının azalması, vergi idaresi açısından daha kolay toplanan dolaylı vergi gelirlerinin payını arttırmıştır. 1990 yılında dolaylı vergi gelirlerinin payı yüzde 47,9'dan, 2006 yılında yüzde 68,5'e yükselmiştir. 2016 yılı itibariyle dolaylı vergi gelirlerinin payı yüzde 65,9'a düşmüş, dolaysız vergilerin payı ise yüzde 34,1'e yükselmiştir. Ancak, bu genel görünüm bile, vergi adaletinin sağlanmadığı ya da buna yönelik bir çalışmanın yapılmadığını göstermektedir.

Bu çalışmamızın amacı, Türkiye'de 1990-2016 yılları arasında vergi yapısı değişikliğini gözlemleyerek vergi yükü dağılımında mali gücün zedelendiğini göstermektir. Çalışmamız, iki bölümden oluşmaktadır. İlk olarak, vergi adaleti kavramına ve vergi adaletini sağlamada kullanılan araçlar açıklanmakta, ikinci bölümde ise, vergi adaleti açısından Türkiye'de vergi gelirlerinin gelişimi değerlendirilmektedir.

1. VERGİ ADALETİ VE VERGİ ADALETİNİ SAĞLAMADA KULLANILAN ARAÇLAR

1.1. Vergi Adaleti Kavramı

Vergilemenin temel ilkesi olan adalet kavramına, eski ve ortaçağda değinilmesine karşın, bu konuya ilişkin kriterler 18. yüzyılda kesinlik kazanmaya başlamıştır (Şanver, 1982: 399, Neumark, 1975: 77, Uluatam, 1991: 230-231). Gelirin mali güce göre vergilendirilmesi ilkesi, ilk çağlarda dile getirilmiş, ancak 1791 yılından itibaren yazına girmiştir (Başaran, 2000: 91). Adalet toplumun anlayışına, zamana ve yere göre değiştiği için bir topluma göre adaletli olan bir olay diğer bir toplum için ise adaletsiz olabilir. Dolayısıyla, adaletin bir türü olarak vergi adaleti, kesin olmamakla birlikte, her zaman ve her yerde belirli ölçülere dayanmamaktadır (Soydan Yaltı, 2000: 81). Şöyle ki, bu kavram bireyler arasında bile farklılık gösterebilmektedir. Bu farklılığın temel nedeni ise, birey veya toplumların zamana göre ekonomik, siyasal, sosyal ve ahlaki düşüncelerin de değişiklik olmasıdır (Erginay, 1987: 43, Sayar, 1970: 104). Ancak, her toplum için az çok belirli bir adalet anlayışı vardır (Yaşa, 1973: 67).

Vergi adaletinin hedefi, bireyler arasındaki vergi dağıtımını hakça (equitable) düzenlemektir. Adil bir vergilemenin (bireyler arasında adil vergi dağıtımının) gerçekleşebilmesi için genellik, eşitlik ilkelerinin göz önünde bulundurulması da gerekmektedir (Neumark, 1975: 73 ve 75, detaylı bilgi için bkz., 131-199, Turhan, 1993: 206-207). Genel olarak, vergi adaleti, mali araç olarak vergi yükünün bireyler arasında nasıl dağıtılacağına ve ekonomik ve sosyal politika aracı olarak da ne şekilde kullanılacağına ilişkindir (Çağan, 1982: 191, Akdoğan, 2006: 195-196). Vergi yükünün bireyler arasında nasıl dağıtılacağı sorunu, mali güce göre vergilendirme ile belirlenmektedir. Mali güce göre vergilendirme ise, sosyal devletin vergi adaleti ile ilgili aracıdır (Öncel vd., 2003: 52). Başka bir deyişle, bireylerin ekonomik ve bireysel özellikleri göz önünde bulundurulmakta ve bu kriterlere göre vergilendirilmektedirler. Vergilendirmede mali gücün dikkate alınması ile vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı sağlanmaktadır. Çünkü, mali güç, vergi ödeyebilme gücünü göstermektedir (Kaneti, 1986-1987: 30). Dolayısıyla, mali güce göre vergileme ile vergiler, mükelleflerin ödeme kapasitelerine göre dağıtılmasını sağlamaktadır (Hayman, 2005: 405). Vergilemede mali gücü uygulayabilmek için kullanılacak araçlar ve önlemler ise şunlardır: en az geçim indirimi (Ayrıntılı bilgi için bkz: Yakar, 2007: 226-234), artan oranlı vergi tarifesi, ayırma ilkesi, kişisel (sosyal) amaçlı muafiyet, istisna ve vergi indirimleri, veraset ve intikal vergisi, zorunlu ve lüks tüketim maddelerinin farklı vergilendirilmesidir (Öncel vd., 2003: 53, Lang, 2000: 3-4, Erginay, 1987: 54-55).

Mali güç kavramı maliye yazınında iki farklı şekilde açıklanmıştır. Birinci görüşe göre, mali güce göre vergilendirme, genel bir vergi adaleti ölçeği olarak kullanılmaktadır. İkinci görüşe göre ise, "temelleri fedakarlık teorisi çerçevesinde ortaya konulan -vergiyle- yükümlü konsepti (Belastungskonzeption) şeklinde" ortaya konmaktadır (Başaran, 2000: 92, Nadaroğlu, 1998: 306-307, Fedakârlık Teorisi hakkında ayrıntılı bilgi için bkz: Due, 1967: 121-123.). Bir başka deyişle, daha fazla kaynağa sahip olan, kamu hizmetlerine finansmanı için diğerlerinden daha fazla katkı yapmalıdır (Ulbrich, 2003: 172).

Verginin mali güce göre alınması ile vergi adaleti sağlanmaya çalışıldığından, bu yaklaşımına göre, bireylerin gelir ve servetlerinin kontrolü gerekmektedir (Nadaroğlu, 1998: 308). Bireylerin vergi

matrahlarını ve de mali güçlerini belirleyen unsurlar ise, yine bireylerin gelir, servet ve tüketimleridir. Gelir, bir bireyin belirli bir dönemde yapmış olduğu harcamalar ile bireysel servetindeki net artışın toplamından oluşmaktadır (Batırel, 1976: 122). Dolayısıyla, bireylerin gelir elde etmesi, servet oluşturması ya da tüketmesi, onların mali gücünün olduğunu göstermektedir (Nemli, 1996: 112-114, Erginay, 1987: 52-53, Yaşa, 1973: 74-77, Budak, 2006: 102). Vergilendirmede adalet, bireylerin mali güçleri ölçüsünde vergi ödemeleri ya da vergi yükünü yüklenmeleridir.

Mali gücün unsurlarından servet, bir bireyin belirli bir dönemde sahip olduğu ekonomik değerlerin toplamıdır (Batırel, 1976: 151). Servetin vergilendirilmesi, servetin emek gelirlerinden daha kolay elde edilmesinden dolayı savunulmaktadır (Lang, 2000: 22). Servetin mali güce göre vergilendirilmesi yatay ve dikey adaletin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır (Budak, 2006: 107).

Mali gücün unsurlarından tüketim ise, mal ve hizmetlerin birey ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde kullanılmasıdır (Seyidoğlu, 1992: 888). Diğer unsurlarda olduğu gibi, tüketimde mali gücü temsil etmektedir (Nadaroğlu, 1998: 355). Ancak, tüketim vergilerinde matrahın tespiti çok önemlidir. Bireylerin mali güçleri dikkate alınmadan üretim, tüketim ve değişime dayanarak alınan tüketim vergileri gayri şahsi vergi olmaktadır (Budak, 2006: 110-111).

Günümüzde gelirin mali güce göre vergilendirilmesi, vergi adaletinin gerçekleşmesini sağlayan bir ölçüt olarak eşitlik ilkesinin sonucunda ortaya çıkmıştır. Adalet kavramı öncelikle eşitliği öngörmektedir (Soydan Yaltı, 1998: 103-104, Lang, 2000: 9, Due, 1967: 120). Başka bir deyişle, adaletin özü eşitlik düşüncesine dayanmaktadır (Tamello: 394, Akt. Saban, 2000: 65). Çünkü, adalet eşitlik ilkesini de içermekte ve hatta eşitliğin adaletle iç içe olduğu söylenmektedir (Çeçen, 1975: 97). Vergide eşitlik ise, eşit durumdakilerin eşit vergi yükümüne tabi tutulmasını ifade etmektedir (Kumrulu, 1979: 156). Erginay'a göre eşitlik, "vergi kanunu ile belirtilen bir durumda olan bütün mükellefler, aynı vergi rejimine tabi tutulmalıdırlar" (Erginay, 1987: 48). Genel bir ifadeyle, eşitlik ilkesi, hem tüm bireylerin kanunlar karşısında eşit olmasını ve vergi kanunlarının tüm bireylere eşit şekilde uygulanmasını ve hem de bu ilkeye uygun maddi vergi kanunları çıkarılmasını, mükelleflerin hukuken ve fiilen eşit şekilde vergilendirilmesidir. Buradaki eşitlik kavramı da mali güç ile ilişkilendirilmektedir. Eşit olarak davranılıp davranılmadığı mali güç ölçeğinde saptanmaktadır (Başaran, 2000: 94). Burada mali güç ölçeğinde vergi adaleti ile ilgili olarak karşımıza iki kavram çıkmaktadır: Vergilemede yatay adalet ve vergilemede dikey adalet.

Yatay adalet, bir vergi sisteminde bütün durumları eşit olan bireylerin eşit işleme tabi tutulmalarıdır. Diğer bir deyişle, aynı mali güce sahip olan ve gelir, servet, kişisel özellik gibi durumları eşit olan bireylerin eşit (yatay adalet) vergi ödemeleridir (Musgrave, Musgrave, 1989: 223, Due, 1967: 117, Nadaroğlu, 1998: 307-308, Tuncer, 1972: 296-297). Yatay adalet kavramında üzerinde durulması gereken nokta, eşitlendirilmesi gereken unsur gelirden uğranılacak zarar değil faydadan uğranılacak zarardır (Nadaroğlu, 1998: 227).

Dikey adalet ise, ödeme güçleri yüksek bireylerin daha yüksek vergi ödemesidir. Diğer bir deyişle, farklı ekonomik durumdaki mükelleflerin mali güçleri arttıkça daha fazla vergi ödemesi gerekmektedir (Karayan, vd., 2002: 26). Dikey adalet söz konusu olduğunda karar verilmesi gereken konulardan birisi de daha yüksek vergi ödeyecek kişilerin ne kadar daha fazla vergi ödemesi gerektiğine karar verilmesidir (Karayılmazlar, vd., 2005: 144). Örneğin diğer koşulların eşit olması halinde geliri yüksek olan birey daha fazla vergi ödemelidir (Due, 1967: 117, Nadaroğlu, 1998: 307-308, Tuncer, 1972: 296-297).

Dikey adalet ile ilgili üç sorun bulunmaktadır. Bunlar; yüksek vergi ödeyecek bireyleri belirleme sorunu; uygulamaya geçme sorunu (bununla ilgili vergi kanunlarını oluşturmak) ve ne kadar yüksek oranda vergi ödeneceğini belirleme sorunudur (Stiglitz, 1994: 492-493). Bu sorunlarla birlikte, durumları farklı olan bireylerin ödeyecekleri verginin (vergi yükü oranının) belirlenmesinin de güçlükleri bulunmaktadır. Bu güçlükler üç şekilde karşımıza çıkmaktadır. Birincisi, artan oranlı bir ilişkidir ki, ödenen verginin gelire oranının gelir arttıkça artmasıdır. İkincisi, sabit oranlı bir ilişkidir ki, gelir miktarı ne olursa olsun verginin gelire oranının aynı olmasıdır. Sonuncusu ise, azalan oranlı bir ilişkidir ki, verginin gelire oranının küçük gelirlerde büyük gelirlerden daha yüksek olmasıdır (Due, 1967: 120-121).

1.2. Vergi Adaletini Sağlamada Kullanılan Araçlar

Vergi adaletini sağlamada vergi sistemi içerisinde bulunması gereken araçlar temel olarak doktrinde üç başlık altında toplanmaktadır. Bunlar, en az geçim indirimi, vergilemede artan oranlılık ve ayırma ilkesidir. Bu araçlar aşağıda ele alınacaktır.

1.2.1. En Az Geçim İndirimi

Vergi adaletini sağlamak için bireyin, eşinin ve varsa çocuklarının asgari düzeyde yaşam sürdürmelerine yönelik gerekli olan gelirin, en az geçim indirimi kapsamında vergilendirilmemesi gerekmektedir (Akdoğan, 2006: 220). Diğer bir deyişle, en az geçim indirimi, bireyin mali gücünün hangi gelir düzeyinden başladığının rakam olarak belirlenmesidir (Herekman, 1990: 36). Adil vergilemenin sağlanabilmesi için vergilemede mali gücün dikkate alınması gerektiğinden, gelirin asgari yaşam standardı için gerekli olan kısmı, başka bir deyişle, en az geçim için belirlenen indirim miktarı vergiden indirilebilmelidir (Lang, 2000: 17, Yakar, 2007: 226). Dolayısıyla, vergilemede adaletin sağlanması için en az geçim indirimi uygulanmalıdır (Bulutoğlu, 1962: 17). Ancak, en az geçim indiriminin rakam olarak belirlenmesi oldukça güçtür. Buna karşın, doktrinde bu gelir miktarının belirlenmesinde temel alınan görüşler şunlardır: fizyolojik asgari görüşü, kültürel asgari görüşü ve medeni asgari görüşüdür (Dikmen, 1958).

Vergi adaletini sağlama aracı olan en az geçim indirimi ülkeler arasında da farklı şekillerde uygulanmaktadır. Genel olarak kabul edilen uygulama şekilleri şunlardır: (i). Matrahtan indirim, (ii). Vergiden indirim ve (iii). Bölme yöntemidir (Akdoğan, 2006: 224-228).

1.2.2. Artan Oranlılık

Vergi adaletinin gerçekleştirilmesinde kullanılan diğer bir araç ise, vergi tarifelerinin artan oranlı olarak belirlenmesidir. Artan oranlılık, mali güçle orantılı olarak, bireyin ödeyeceği vergi matrahının artması durumunda ortalama vergi oranının da yükselmesini ifade etmektedir (Dikmen, 1969: 291, Herekman, 1990: 40, Başaran, 2000: 87). Başka bir deyişle, bireyin geliri arttıkça diğer kişilere oranla ortalama vergi oranı da artmaktadır (Rosen, 1999: 258, Musgrave, Musgrave, 1989: 356, Shapiro, 1996: 13). Optimal artan oranlılık miktarı ise, kişinin yapması gereken fedakârlık oranına bağlıdır (Steuerle, 2007: 12). Artan oranlılığın kullanılmasındaki amaç ise sosyal refahı sağlamak, gelirin yeniden dağılımını gerçekleştirmek, dolayısıyla da vergi adaletini sağlamaktır (Livingston, 2007: 1-2). (Karşı görüş; "Düz oranlı vergi, vergi adaleti açısından uygun vergidir. Genel görüşün tersine düz oranlı vergi sisteminde; çok kazanandan çok, az kazanandan ise daha az vergi alınır. Standart indirim dikkate alındığında ise düz oranlı vergi sisteminde gerçek vergi oranları artan hale gelmektedir. Bu nedenle, düz oranlı vergi adil bir vergidir." Başka bir deyişle, düz oranlı vergi gizli artan oranlı bir vergi haline gelecektir (Aktan, 2007).) Ortalama vergi oranındaki yükselme matrahtaki büyümeye oranla eşit, küçük veya daha büyük olabilir (Turhan, 1993: 55). Bilindiği gibi, artan oranlılığın uygulanmasında kullanılan yöntemler ise şunlardır: sınıf usulü artan oranlılık, dilim usulü artan oranlılık, gizli artan oranlılık ve tersine artan oranlılıktır (Akdoğan, 2006: 232-239).

Artan oranlılık konusunda literatürde farklı görüşler mevcuttur. Bu görüşler, artan oranlılığa karşı olanlar ile artan oranlılığı savunanlar (J. S. Mill, Buckingham, Wagner, Neumann, Stein, J. Garnier, J. J. Rousseau, J. B. Say, Gide, Seligman, Sax, yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren ise; Henry Simons, Walter Blum, Harry Kalven) şeklinde iki gruba ayrılmaktadır (Akdoğan, 2006: 231, Steuerle, 2007: 13). Artan oranlılığa karşı olan görüşler dört başlık altında toplanmıştır. İlk olarak, liberal görüşü savunanlar, devlet faaliyetlerinin sınırlı olmasından hareketle kamu harcamaları az olacağından, bu harcamaların düz oranlı vergilerle karşılanması gerektiğini belirtmektedirler. İkinci olarak, liberal görüşü benimseyenlere karşın piyasa mekanizması zaten geliri kendiliğinden adil bir şekilde dağıtacaktır. Bunun içinde artan oranlılığa gerek yoktur. Üçüncü olarak, artan oranlılığın keyfi bir şekilde kullanılabilmesidir. Son olarak, artan oranlılığın vergi ahlakının bozulmasına yol açması durumudur. Tüm bu karşı görüşlere rağmen, artan oranlılığı savunan görüşler ise iki başlık altında toplamaktadır. İlk olarak, vergi matrahının artması ile birlikte vergi gelirlerinin artacağı, ikinci olarak, artan oranlı tarifenin uygulandığı vergilerin telafi niteliğinde olmasıdır (Nadaroğlu, 1998: 311-314).

1.2.3. Ayırma İlkesi

Mali güçle orantılı olarak vergi ödenmesini sağlama da kullanılan son araç ayırma ilkesidir. Ayırma ilkesinin temeli, gelirin elde edildiği kaynak ile bireyin sosyal durumunun dikkate alınmasıdır (Nadaroğlu, 1998: 320, Akdoğan, 2006: 240). Başka bir deyişle, bireyler eşit gelire sahip olsalar bile, emek gelirinin sermaye gelirine oranla korunması düşüncesine dayanmaktadır (Laufenburger, 1949: 227). Yani, servet sahibinin serveti olmayan birine göre daha fazla mali güce sahip olmasından dolayı daha fazla vergi ödemesi gerekmektedir (Nadaroğlu, 1998: 320, Akdoğan, 2006: 240). Ayırma ilkesi, gelirin, sağlandığı kaynağa göre mali güç itibariyle dayanıklılığının değişik olduğu düşüncesinden kaynaklanmaktadır (Akdoğan, 2006: 240). Ayırma ilkesi açısından gelirler üç gruba ayrılmaktadır: Emek gelirleri, sermaye gelirleri ve emek-sermaye bileşimi gelirler (Nadaroğlu, 1998: 320). Ayırma ilkesinin bir vergi sisteminde uygulanma şekilleri ise şunlardır: Gelir kaynaklarının sınıflandırılması ve farklı vergi oranları uygulanması, sermaye gelirlerinden ek vergi alınması, emek gelirlerine indirim uygulanması ve vergi tarifesine sınırlama konulmasıdır (Akdoğan, 2006: 243-244, Herekman, 1990: 46-47, Nadaroğlu, 1998: 322-323).

Artan oranlılık konusundaki görüş farklılıkları ayırma ilkesinde de bulunmaktadır. Ayırma ilkesinin aleyhinde olan görüşler şu şekilde özetlenebilir: Sermayenin ve servetin ağır bir şekilde vergilendirilmesi sermayenin azalmasına yol açması; oran farklılaştırılmasının ne şekilde belirleneceğinin güçlükleri olması ve sermaye geliri elde edenlerin en az emek geliri elde edenler kadar risk almasıdır. Bu ilkeyi savunanların görüşleri ise şu şekilde özetlenebilir: Sermaye ve servetin iyi bir gelir kaynağı olması; sermaye geliri, emek gelirlerine kıyasla daha düzenli ve sürekli olması; emeğe kıyasla, sermayenin gelir yaratma kapasitesi ve olanağı daha yüksek olması ve sermaye gelirinin, emek gelirine oranla daha büyük olmasıdır (Nadaroğlu, 1998: 320-321, Akdoğan, 2006: 241-242).

2. TÜRKİYE'DE VERGİ ADALETİ AÇISINDAN VERGİ YAPISININ DEĞERLENDİRİLMESİ (1990-2006)

2.1. Türkiye'de Vergi Adaleti

Türkiye'de vergilendirmeye yönelik ilkeler[1] 1982 Anayasanın 73. maddesine dayanmakta olup, üst norm olarak kabul edilmektedir (Saban, 2005: 3 ve 48). Anayasanın Vergi Ödevi Başlıklı 73 maddesine göre;

"Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür.

Vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır.

Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülükler kanunla konulur veya kaldırılır.

Vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin muaflık, istisnalar ve indirimleriyle oranlarına ilişkin hükümlerine kanunun belirttiği yukarı ve aşağı sınırlar içinde değişiklik yapmak yetkisi Bakanlar Kuruluna verilebilir"

1 "Türkiye Büyük Millet Meclisinin kurulmasıya çıkarılan 1921 Anayasasında (Teşkilatı Esasiye Kanunu) mali hükümlere yer verilmemiştir. Bunun nedeni Kanun-u Esasi'nin vergiye ilişkin ilkelerinin bu anayasa bakımından da geçerli olmasıdır (Çomaklı ve Gödekli, 2011: 27). 1924 Anayasasında ise mali hükümler oldukça geniş yer verilmiştir. 1924 Anayasasının vergilendirmeyle ilgili hükümleri şunlardır; Vergi, Devletin genel giderlerine halkın katılması demektir. Bu esasa aykırı olarak gerçek ve tüzel kişiler tarafından veya bunlar namına resim, aşar ve sair yükümler alınması yasaktır (Madde 84), Vergiler ancak bir kanunla salınır alınır. Devlet, il özel idareleri ve belediyelerce alınagelmekte olan resimler ve yükümlülükler, kanunları yapılıncaya kadar, alınabilir (Madde 85). Bazı maddeleri 20.09. 1971 tarih ve 1488 sayılı kanunla değiştirilmiş olan 09.07.1961 tarih ve 334 sayılı Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nda yer alan vergi ile ilgili hükümler şunlardır; Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi, resim, harç ve benzeri yükümlülükler ancak kanunla konulur. Kanunun belli ettiği yukarı ve aşağı hadler içinde kalmak, ölçü ve esaslara uygun olamk şartiyle, vergi, resim ve harçların muafiyet ve istisnalarıyla nispet ve hadlerine ilişkin hükümlerde değişiklik yapmağa Bakanlar Kurulu yetkili kılınabilir (Madde 61)", Kenan Bulutoğlu, "Yeni Anayasamızın Mali Hükümleri", Prof.Dr. Fadıl H. Sur'un Anısına Armağan, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları:522, Ankara, 1983, s.58 – 59.

Vergilemede eşitlik ve dolayısıyla da vergilemede adaleti sağlamada kullanılan ölçüt olan mali güce göre vergilendirme, 1961 Anayasasında olduğu gibi, 1982 Anayasasında da yer verilmiştir. Mali güce göre vergilendirme aynı zamanda, Anayasanın vergi adaletine ilişkin kuralıdır (Çağan, 1983: 79). Bir anlamda yasama organı, vergi sistemini düzenlerken kişilere mali güçlerini aşan ölçüde vergi yükü yüklemeyecektir (Çağan, 1983: 79). Anayasanın 73. maddesinde yer alan mali güç ölçüsü net olarak belirlenmiş değildir (Bulutoğlu, 1983: 61). Fakat, mali güç genellikle ödeme gücü anlamında kullanılmaktadır. Kamu maliyesi açısından gelir, servet ve harcamalar mali gücün göstergesidir (Kızılot, vd., 2007: 31).

Anayasa 73. maddesinin ilk iki fıkrasında ""*Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, mali gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür. Vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amacıdır"* denilerek verginin mali güce göre ödenmesi ve vergi yükünün adaletli ve dengeli dağıtılmasını[2] amaçlamaktadır. Dolayısıyla vergilemede eşitliğin ölçütü mali güç olmakta, bu ölçütün vergilemede eşitlik ve vergi adaletini sağlamaya yönelik[3] bir araç olduğu anlaşılmaktadır. Anayasa Mahekmesine göre ise *" Mali güce göre vergilendirme, verginin, yükümlülerin ekonomik ve kişisel durumlarına göre alınmasıdır. Bu ilke, mali gücü fazla olanın mali gücü az olana göre daha fazla vergi ödemesini gerektirir. Vergide eşitlik ilkesi de, mali gücü aynı olandan aynı, farklı olanlardan ise farklı oranda vergi alınması esasına dayanır[4]"* ve *"Mali güc kavramının ödeme gücü anlamına geldiği kuşkusuzdur…Ödeme gücünün başlıca göstergeleri, gelir, servet ve harcamalardır. Bu üç unsurunda vergilendirilmesinde vergi adaletinin gerçekleştirilebilmesi için yükümlülerin ödeme güçlerinin gözetilmesi zorunludur. Mail güce göre vergilendirme ilkesi, ödeme gücü fazla olanın az olana oranla daha fazla oranla vergi ödemesi gereğini belirtir…Mali güce göre vergilendirme ve vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı ilkesi, yükümlülerin ödeme güçleri gözetilerek farklı vergileme rejimine tabi tutulmalarını zorunlu kılmaktadır. Gelir üzerinden alınan alınan vergilerde artan oranlı vergileme, enaz geçim indirimi[5], ücret gelirlerinin sermaye gelirlerinden farklı vergilendirilmesi[6], servet vergilerinde lüks kabul edilen servet unsurlarının, temel ihtiyacı karşılayan servet*

2 Anayasa Mahkemesi, 13.07.1995, E. 1994/85, K. 1995/32, (RG:28.09.1996, 22771), Anayasa Mahkemesi, 06.07.1995, E.1995/6, K.1995/29(RG. 28.09.1996,22771), Anayasa Mahkemesi, 06.07.1995, E. 1994/80, K. 1995/27, Anayasa Mahkemesi, 18.07.1995, E. 1995/7, K. 1995/35 (19.10.1996/ 22792), Anayasa Mahkemesi, 15.04.1998, E. 1997/78, K. 1998/9, Anayasa Mahkemesi, 20.03.2001, E.1999/51, K.2001/63, Anayasa Mahkemesi, 23.07.2003, E. 2003/48, K. 2003 / 76, (11.09.2004 / 25580), Anayasa Mahkemesi, 23.06.2004, E. 2004/14, K.2004/84, (RG: 22.10.2005, 25974).

3 Anayasa Mahkemesi, 12.03.1998, E.1996/76, K.1998/6,(RG:21.09.2002, 24883)

4 Anayasa Mahkemesi, 12.03.1998, E.1996/76, K.1998/6,(RG:21.09.2002, 24883)

55615 Sayılı Kanunla uygulamaya konulan,01/01/2008 tarihinden itibaren elde edilecek gelirlere uygulanmak üzere, "Asgarî geçim indirimi; ücretin elde edildiği takvim yılı başında geçerli olan ve sanayi kesiminde çalışan 16 yaşından büyük işçiler için uygulanan asgarî ücretin yıllık brüt tutarının; mükellefin kendisi için % 50'si, çalışmayan ve herhangi bir geliri olmayan eşi için % 10'u, çocukların her biri için ayrı ayrı olmak üzere; ilk iki çocuk için % 7,5, üçüncü çocuk için % 10, (RG: 23.04.2015, Kanun No: 6645/8) diğer çocuklar için % 5'idir. Gelirin kısmî döneme ait olması halinde, ay kesirleri tam ay sayılmak suretiyle bu süreye isabet eden indirim tutarları esas alınır. Asgarî geçim indirimi, bu fıkraya göre belirlenen tutar ile 103 üncü maddedeki gelir vergisi tarifesinin birinci gelir dilimine uygulanan oranın çarpılmasıyla bulunan tutarın, hesaplanan vergiden mahsup edilmesi suretiyle uygulanır. Mahsup edilecek kısmın fazla olması halinde iade yapılmaz. İndirimin uygulamasında "çocuk" tabiri, mükellefle birlikte oturan veya mükellef tarafından bakılan (nafaka verilenler, evlat edinilenler ile ana veya babasını kaybetmiş torunlardan mükellefle birlikte oturanlar dâhil) 18 yaşını veya tahsilde olup 25 yaşını doldurmamış çocukları, "eş" tabiri ise, aralarında yasal evlilik bağı bulunan kişileri ifade eder.İndirim tutarının tespitinde mükellefin, gelirin elde edildiği tarihteki medenî hali ve aile durumu esas alınır. İndirim, yukarıdaki oranlara göre hesaplanan tutarları aşmamak kaydıyla, ücret geliri elde eden aile fertlerinden her biri için ayrı ayrı, çocuklar için eşlerden yalnızca birisinin gelirine uygulanır. Boşananlar için indirim tutarının hesabında, nafakasını sağladıkları çocuk sayısı dikkate alınır.", RG: 04.04.2007, 26483.

6"Ayırma kuramı ilk kez, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunuyla, ücretlerde götürü gider adıyla uygulanmıştır. Daha sonraki yıllarda ismi özel indirim olarak değiştirilmiştir. Özel İndirim sadece gerçek usulde vergilendirilen ücretlilere uygulanmıştır" (Taş, 2000: 295), GVK'nın 31. maddesinin 1. fıkrasında yer alan özel indirim gideri uygulaması 4842 sayılı yasayla 01.01.2004'ten itibaren yürülükten kaldırılmıştır. Gelir Vergisinde, ücretlilere uygulanan vergi dilimleri diğer gelir unsurlarına göre 5'er puan daha düşük olarak %15-20-25-30-35 şeklinde iken, 5479 sayılı kanunla yapılan değişiklikle 2006 yılınadan itibaren ise vergi oranları %15-20-27-35 olarak değiştrilmiştir. Bu düzenleme ile ücret gelirleri diğer gelir unsurları ile aynı oranda vergilendirilmeye başlanmıştır. Daha sonra, "… fazlası % 35 oranında …"

unsurlarından daha yüksek oranda vergilendirilmesi harcama vergilerinde lüks tüketiem konu olan mal , hizmetler ile zorunlu mal mal ve hizmetlerin farklı oranlarda vergilendirilmesi, çeşitli istisna durumları ve muafiyet uygulamları vergi yükünün adalete uygun dağılımı ile mali güce göre vergilendirmenin araçlarıdır[7]". Anayasa Mahkemesi bu kararlarında da görüldüğü üzere, vergi adaletini sağlamada araç olan mali güç ve unsurlarının neler olduğunu açıklamıştır.

2.2.Türkiye'de Vergi Adaleti Açısından Vergi Yapısının Değerlendirilmesi (1990-2016)

Gelişmekte olan ülkeler etkin ve adil bir vergi sistemi oluşturma aşamasında önemli sorunlarla karşılaşmaktadırlar (Tanzi and Zee, 2005: 20). Çünkü, gelişmekte olan ülkeler için temel amaç vergilemede adaletin sağlanmasından daha çok kamu gelirlerinin artırılarak kamu harcamalarının finansmanını sağlanmasıdır. Bu nedenle, vergilemede adalet öncelikle sağlanması gereken bir konu olarak düşünülmemektedir.

Türk vergi gelirlerinin 1990-2016 yılları arasında vergi adaleti açısından incelenirken, vergi gelirlerinin kaynağı ve bireylerin mali güçlerini belirleyen unsurlar olan; gelir, servet ve tüketimden alınan vergiler açısından incelenmektedir. Bu bağlamda, Türk vergi gelirleri aşağıda detaylı olarak değerlendirilmektedir.

Bir ülkede vergi adaleti açısından mali gücün unsurlarına göre vergilendirilmeye gidilmesi gerektiği birinci bölümde açıklanmıştı. Bu bağlamda, toplam vergi gelirleri içerisinde dolaylı-dolaysız vergi gelirleri ayrımında ağırlık dolaysız vergi gelirlerinde olmalıdır. Bu bölümde, ilk olarak dolaylı-dolaysız vergi gelirlerin, ikinci olarak gelir üzerinden alınan vergilerin, üçüncü olarak servetten alınan vergilerin ve son olarak da tüketimden alınan vergilerin gelişimlerine yer verilecektir.

2.2.1. Dolaylı-Dolaysız Vergi Gelirlerinin Paysal Gelişimi

Türkiye'de toplam vergi gelirleri içerinde dolaysız vergi gelirlerinin payı, Tablo 1'de de görüldüğü üzere, 1990 yılında yüzde 52,1 olmasına karşın, bu oran 2016 yılında yüzde 34,1'e gerilemiştir. Dolaysız vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içindeki payı 1994 yılındaki ekonomik krizin de etkisi ile birlikte 1995 yılına kadar sürekli düşüş eğilimi göstermiş ve bu yılda yüzde 42,5 olarak gerçekleşmiştir. 2000 yılına kadar ise inişli-çıkışlı bir seyir izleyerek 1999 yılındaki ekonomik krizin sonucunda bu yılda, yüzde 40,9'a kadar gerilemiş, 2001 yılındaki krizinde etkisiyle 2002 yılında yüzde 23,5'e düşmüştür. 2005 yılında ise, en düşük düzeye inerek yüzde 31,4 olarak gerçekleşmiş, 2016 yılında ise yüzde 34,1'e yükselmiştir.

Tablo 1. Dolaysız-Dolaylı Vergi Ayrımı ve Vergi Gelirlerinin Genel Bütçe Gelirleri İçerisindeki Payları (%) (1990-2016)

Yıllar	Dolaysız Vergi Gelirlerinin Payı	Dolaylı Vergi Gelirlerinin Payı
1990	53,5	46,5
1991	53,3	46,7
1992	51,5	48,5
1993	49,5	50,5
1994	44,1	55,9
1995	42,5	57,5
1996	40,3	59,7
1997	41,7	58,3
1998	47,6	52,4
1999	46,1	53,9
2000	41,7	58,3
2001	41,2	58,8

ibaresi Anayasa Mahkemesi'nin 15.10.209 tarih ve E: 2006/95, K: 2009/144 sayılı Kararı ile Kararın Resmi Gazetede yayımlandığı tarihten itibaren altı ay sonra yürürlüğe girmek üzere ücret gelirleri yönünden iptal edilmiştir. RG: 08.01.2010, 27456.

7 Anayasa Mahkemesi, 20.03.2001, E.1999/51, K.2001/63 (RG:29.03.2002, 24710).

2002	34,3	65,7
2003	33,6	66,4
2004	31,7	68,3
2005	31,4	68,6
2006	32,4	67,6
2007	35,0	65,0
2008	36,2	63,8
2009	36,6	63,4
2010	32,8	67,2
2011	33,4	66,6
2012	34,4	65,6
2013	32,1	67,9
2014	33,9	66,1
2015	32,9	67,1
2016	34,1	65,9

Not: 1. Tabloda gösterilen oranlar içerisine belediyelerin tahsil etmiş oldukları emlak vergisi gelirleri oranlara dâhil değildir.

2. Tabloda gösterilen oranlar içerisine "Kaldırılan Vergi Artıkları" ile "Başka Yerde Sınıflandırılmayan Diğer Vergiler"e ilişkin tutarlar kapsamı belirsiz olduğu için oran hesaplamalarına dahil edilmemiştir.

3. Vergi gelirleri içerisinde yer alan "Harç" tutarları da oran hesaplamalarına dahil edilmemiştir.

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ internet adresinden düzenlenmiştir.

Buna karşılık, toplam vergi gelirleri içerisindeki dolaylı vergi gelirlerinin payının arttığı görülmektedir. 1990 yılında bu pay yüzde 47,9'dan 2016 yılında yüzde 65,9 gibi yüksek bir paya çıkmıştır. 1994 ve 1999 yıllarında yaşanan ekonomik kriz sonucu izleyen yıllarda bu vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı sırasıyla yüzde 57,5 ve yüzde 58,3 olarak gerçekleşmiştir. 2001 yılındaki krizin sonucunda ise 2002 yılında payı yüzde 65,7'ye yükselmiştir. Tüm bu paysal gelişimler (dolaysız vergi gelirlerinin payı düşerken, dolaylı vergi gelirlerinin payının artmış olması), vergi adaletinin mali aracı ve de ekonomik ve sosyal politika aracı olarak kullanılmasını sağlamadan uzak durulduğunu göstermektedir.

2.2.2. Gelir Üzerinden Alınan Vergilerin Gelişimi

Türkiye'de gelir üzerinden alınan vergi gelirlerinin toplam vergi gelirlerine oranı, Tablo 2'den de görüleceği üzere, 1990 yılında yüzde 52,6 iken, bu oran dalgalı bir seyir izlemiştir. Bu oran, 1994 krizi sonucunda 1995 yılında yüzde 41,7'ye düşmüş, bu düşüş devam ederek 1999 yılındaki krizinde etkisi sonucunda 2000 yılında yüzde 40,3'e gerilemiş, 2001 yılındaki kriz sonucunda ise bu pay 2002 yılında 33,1'e gerilemiştir. Fakat genel olarak azalma eğilimi içerisinde hareket ederek 2005 yılında yüzde 29,1'ye kadar düşmüş, 2016 yılında ise yüzde 31,7'ye yükselmiştir. Ancak, toplam vergi geliri içerisinde gelir üzerinden alınan vergi gelirlerinin azalması vergi adaleti açısından olumsuz bir yapı arz etmektedir.

Tablo 2. Gelir, Servet ve Dâhilde Mal ve Hizmetlerden Alınan Vergi Gelirleri ile Damga Vergisi Gelirlerinin Toplam Vergi Gelirleri İçindeki Payları (%) (1990-2016)

Yıllar	Gelirden Alınan Vergiler[A]	Servetten Alınan Vergiler[B]	Dâhilde Alınan Mal ve Hizmet Vergileri[C]	Uluslararası Tic. ve Muamelelerden Alınan Vergiler[D]	Damga Vergisi
1990	52,6	0,9	24,9	18,2	3,4
1991	52,5	0,9	26,8	16,7	3,2
1992	50,6	0,9	29,1	16,5	3,0
1993	48,6	1,0	29,5	17,8	3,1
1994	43,2	1,0	36,1	17,1	2,6
1995	41,7	0,8	35,9	18,8	2,8
1996	39,5	0,9	39,3	17,7	2,6

1997	40,9	0,8	37,8	17,9	2,7
1998	46,8	0,8	35,1	14,6	2,7
1999	44,9	1,2	37,8	13,6	2,4
2000	40,3	1,3	39,2	16,5	2,7
2001	40,1	1,1	42,4	14,2	2,1
2002	33,1	1,3	47,2	16,2	2,2
2003	31,1	2,5	49,1	15,2	2,1
2004	29,6	1,6	47,8	18,9	2,1
2005	29,1	2,3	48,0	18,5	2,1
2006	30,1	2,3	44,5	20,7	2,4
2007	32,6	2,5	43,0	19,6	2,5
2008	33,7	2,5	41,3	20,1	2,4
2009	33,8	2,8	43,8	17,1	2,5
2010	30,2	2,6	45,2	19,5	2,5
2011	30,9	2,6	42,1	21,8	2,6
2012	31,8	2,6	42,3	20,6	2,7
2013	29,6	2,5	43,1	21,8	3,0
2014	31,4	2,4	42,0	21,1	3,1
2015	30,5	2,4	42,7	21,3	3,1
2016	31,7	2,4	43,4	19,5	3,0

[A] Bu Sınıflama, 2004 yılından itibaren "Gelir, Kar ve Sermaye Kazançları Üzerinden Alınan Vergiler" olarak isimlendirilirken 2006 yılında itibaren ise "Gelir ve Kazanç Üzerinden Alınan Vergiler" olarak değiştirilmiştir.

[B] Bu sınıflama, 2004 yılından itiberen "Mülkiyet Üzerinden Alınan Vergiler" olarak değiştirilmiştir.

[C] Bu sınıflama, 2004 yılından itibaren "Dahilde Alınan Mal ve Hizmet Vergileri" olarak değiştirilmiş ve ayrıca "Damga Vergisi" ve "Harçlar"da ayrı sınıflamaya tabi tutulmuştur.

[D] Bu sınıflama, 2004 yılından itibaren "Uluslararası Ticaret ve Muamelelerden Alınan Vergiler" olarak değiştirilmiştir.

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ adresinden düzenlenmiştir.

Gelir üzerinden alınan vergi gelirleri kendi içerisinde temel olarak iki gruba ayrılmaktadır: Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi. Aşağıda ilk olarak bu iki verginin toplam vergi gelirleri içerisindeki paysal gelişimine (Tablo 3) yer verilecek, devamında ise bu vergilerin kendi içerisindeki gelişimleri (Tablo 4a ve Tablo 4b) değerlendirilecektir.

Tablo 3'den de görüleceği üzere, toplam vergi gelirleri içerisinde gelir vergisinin payı yıllar itibariyle dalgalanmalar gösterse de bir düşüş içinde olmuştur. 1990 yılında yüzde 42,1 olan payı, 1995 yılında yüzde 31,8'e, 2000 yılında yüzde 23,9'a, 2005 yılında yüzde 19,6'ya gerilemiş, 2016 yılında ise yüzde 21,9 olarak gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, bu gelişim, ülkemizde vergi adaleti açısından mali gücün unsurlarına göre vergilendirilmeye gidilmediği göstermektedir.

Tablo 3. Gelirden Alınan Vergilerin Toplam Vergi Gelirleri İçindeki Payları (%) (1990-2016)

	Gelir Vergisi Gelirleri	**Kurumlar Vergisi Gelirleri**
1990	42,1	10,5
1991	43,3	9,2
1992	43,3	7,3
1993	41,2	7,4
1994	34,8	8,4
1995	31,8	9,9
1996	30,9	8,6
1997	32,4	8,5
1998	38,5	8,3
1999	33,9	10,6

2000	23,9	9,0
2001	29,7	9,4
2002	23,5	9,5
2003	20,6	10,5
2004	20,2	9,9
2005	19,6	9,5
2006	21,7	8,4
2007	23,3	9,3
2008	23,3	10,4
2009	23,0	10,8
2010	19,9	10,3
2011	19,9	11,0
2012	21,0	10,8
2013	20,4	9,3
2014	21,9	9,6
2015	22,0	8,5
2016	21,9	9,8

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ adresinden düzenlenmiştir.

Kurumlar vergisi gelirleri ise yıllar itibariyle dalgalı seyir izlemiş, 1994 ve 1999 yılındaki krizlerden olumsuz etkilenmemiştir. Ancak, 1990 yılındaki toplam vergi gelirleri içerisindeki payı (yüzde 10,5) ile 2016 yılındaki payı (yüzde 9,8) arasında kurumlar vergisinin oranı yüzde 30'dan yüzde 20'ye düşürülmesine (1 Ocak 2006) karşın önemli bir azalış farkı ortaya çıkmamıştır.

Tablo 4a, 4b ve 4c'den de görüleceği üzere, gelir vergisi gelirinin gelir üzerinden alınan vergi gelirleri içerisinde payı 1990 yılında yüzde 80,1 iken, 1995 yılında yüzde 76,2'ye, 2000 yılında yüzde 59,2'ye gerilemiş, 2005 yılında ise yüzde 67,5'e yükselmiştir. 2016 yılında da yüzde 69,2 olarak gerçekleşmiştir. Gelir üzerinden alınan vergiler içerisinde gelir vergisi gelirlerinin payı sürekli azalmıştır.

Aynı yıllarda kurumlar vergisi gelirinin payı ise yüzde 19,9'dan yüzde 30,8'e yükselmiştir. Buradaki oransal gelişme, yani, gelir üzerinden alınan vergi gelirleri içerisinde gelir vergisi gelirlerinin düşmesine karşılık kurumlar vergisi gelirlerinin artması ilk bakışta vergi adaletini sağlamada kullanılan ayırma ilkesinin göz önünde bulundurulduğuna işaret etmektedir. Ancak, gelir vergisi gelirlerinin düşmesi, artan oranlı gelir vergisi tarifesinin dikleşmesine neden olmaktadır. Bu ise vergi adaletini bozmaktadır. Tüm bunlara karşın, her iki vergi gelirlerinin kendi içindeki dağılımına da bakmak gerekmektedir. Bu açıklamalara aşağıda yer verilecektir.

Gelir vergisi gelirleri ise, iki temel gelir kaynağından meydana gelmektedir. Bunlar; beyana dayanan gelir vergisi geliri ve stopaj geliridir. Gelir vergisi gelirleri içerisinde beyana dayanan vergi gelirlerinin payı 1990 yılında yüzde 11,7 iken kesinti yoluyla alınan gelir vergisi hasılatının payı yüzde 84,1'dir. Bu pay dağılımı ise 2016 yılında sırasıyla yüzde 4,7 ve yüzde 92,9 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dağılımların 1995 yılında yüzde 9,8 ve yüzde 84,2, 2000 yılında ise, yüzde 5,6 ve yüzde 91,2 olduğu görülmektedir. Gelir vergisinde mali gücü olmayandan vergi alınmamasının aracı en az geçim indiriminin ve emeğin daha az vergilendirilmesinde de ayırma ilkesinin uygulanmasıdır. Ayrıca, gelir vergisinin temelinin beyana dayanması gerektiğidir. Tüm bunlara karşın, gelir vergisi hasılatının dağılımında en büyük pay vergi kesintisi yoluyla elde edilen gelirlerdir.

Tablo 4a. Gelir, Kurumlar ve Diğer Gelir Üzerinden Alınan Vergilerin "Gelirden Alınan Vergi Gelirleri" İçindeki Payları (%) (1990-1999)

	1990	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**
Gelir Vergisi	80,1	82,5	85,6	84,8	80,5	76,2	78,3	79,2	82,3	75,5
Beyana Dayanan	11,7	10,3	12,1	10,4	10,1	9,8	9,6	7,4	8,3	9,7

Basit Usulde	0,9	0,7	0.7	0,9	1,6	1,7	1,4	1,1	0,9	0,2
Gelir Vergisi Tevkifatı	84,1	86,3	84,3	86,0	84,4	84,2	85,0	88,4	72,4	80,6
Geçici Vergi	3,3	2,7	2,9	2,7	3,9	4,3	4,0	3,1	2,5	2,2
D.T.H.B.Faiz G.V.Tev.	-	-	-	-	-	-	-	-	15,9	7,3
Kurumlar Vergisi	19.9	17,5	14,4	15,2	19,5	23,8	21,7	20,8	17,7	23,7
Beyana Dayanan	54,8	59,8	60,1	62,6	57,4	53,4	51,3	52,9	48,1	32,5
KurumlarVer. Tevkifatı	6,0	4,4	5,2	3,8	3,6	3,2	4,2	3,6	9,5	3,1
Geçici Vergi	39,2	35,8	34,7	33,6	39,0	43,4	44,5	43,5	42,4	64,4
Vergi Barışı Kıy.Mad.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ek Gelir Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.3
Faiz Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0
Ek Kurumlar Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ adresinden düzenlenmiştir.

Tablo 4b. Gelir, Kurumlar ve Diğer Gelir Üzerinden Alınan Vergilerin "Gelirden Alınan Vergi Gelirleri" İçindeki Payları (2000-2009)

	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Gelir Vergisi	59,2	74,0	71,0	66,4	67,2	67,5	72,2	71,5	69,2	68,1
Beyana Dayanan	5,6	4,2	6,3	6,4	6,0	5,6	5,1	4,4	4,8	5,2
Basit Usulde	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6
Gelir Vergisi Tevkifatı	91,2	93,7	91,0	90,2	89,7	90,1	91,0	91,9	91,6	91,3
Geçici Vergi	2,9	1,8	2,4	3,2	4,0	3,8	3,4	3,1	3,1	2,9
D.T.H.B.Faiz G.V.Tev.	0,1	0,1	0,0	-	-	-	-	-	-	-
Kurumlar Vergisi	22,4	23,5	28,8	33,6	32,8	32,5	27,8	28,5	30,8	31,9
Beyana Dayanan	16,8	18,7	19,4	19,2	6,6	2,4	4,7	1,1	3,1	2,7
KurumlarVer. Tevkifatı	1,1	1,0	0,9	0,8	0,9	1,1	1,9	0,3	1,0	1,2
Geçici Vergi	82,1	80,3	79,7	79,8	92,5	96,5	93,4	98,6	95,9	96,1
Vergi Barışı Kıy.Mad.	-	-	-	0,2	-	-	-	-	-	-
Ek Gelir Vergisi	0,9	0,1	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-
Faiz Vergisi	15,6	2,4	0,2	0,0	-	-	-	-	-	-
Ek Kurumlar Vergisi	1,9	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ adresinden düzenlenmiştir.

Tablo 4c. Gelir, Kurumlar ve Diğer Gelir Üzerinden Alınan Vergilerin "Gelirden Alınan Vergi Gelirleri" İçindeki Payları (2010-2016)

	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Gelir Vergisi	65,9	64,4	66,1	68,7	69,6	72,0	69,2
Beyana Dayanan	5,1	5,7	5,3	4,8	4,1	4,3	4,7
Basit Usulde	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Gelir Vergisi Tevkifatı	91,3	90,8	91,6	92,2	93,2	93,2	92,9
Geçici Vergi	2,9	2,9	2,6	2,5	2,3	2,1	2,0
D.T.H.B.Faiz G.V.Tev.	-	-	-	-	-	-	-
Kurumlar Vergisi	34,1	35,6	33,9	31,3	30,4	28,0	30,8
Beyana Dayanan	2,4	13,1	5,3	7,2	1,9	1,3	6,6
KurumlarVer. Tevkifatı	1,1	1,2	0,8	0,5	0,6	0,7	0,6
Geçici Vergi	96,5	85,7	93,9	92,3	97,5	98,0	92,8
Vergi Barışı Kıy.Mad.	-	-	-	-	-	-	-
Ek Gelir Vergisi	-	-	-	-	-	-	-

Faiz Vergisi	-	-	-	-	-	-	-
Ek Kurumlar Vergisi	-	-	-	-	-	-	-

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ adresinden düzenlenmiştir.

Kurumlar vergisi gelirindeki değişime baktığımızda ise, beyana dayanan kurumlar vergisi gelirinin toplam kurumlar vergisi geliri içindeki payı 1990 yılında yüzde 54,8'den 2016 yılında yüzde 6,6'ya düştüğü görülmektedir. Beyana dayanan kurumlar vergisi gelirindeki bu büyük düşüşe karşın, kurumlar vergisi gelirleri içerisindeki geçici vergi gelirlerinin payı 1990 yılında yüzde 39,2'den 2016 yılında yüzde 92,8'e yükselmiştir. Kurumlar vergisinde geçici verginin bu kadar çok yükselmesinin nedeni ise, kurumların ödedikleri geçici vergiye yakın miktarda vergi ödemleridir. Bu durum da göstermektedir ki kurumların yılsonunda verdikleri beyanname de yıl içinde ödediklerinden fazla vergi ödememeleridir. Dolayısıyla, kurumların bir şekilde vergiden kaçındıkları veya kaçırdıkları sonucuna ulaşılabilir. Bu durum ise vergide adaletsizliği yol açmaktadır.

2.2.3. Servetten Alınan Vergilerin Gelişimi

Türkiye'de servetten alınan vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerindeki payı, Tablo 2'de de görüldüğü gibi, 1990 yılında yüzde 0,9 iken, bu oran dalgalı bir seyir izleyerek yükselmiş ve 2016 yılında yüzde 2,4 olarak gerçekleşmiştir. Servetten alınan vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içindeki payı, 1995 yılında yüzde 0,8, 2000 yılında ise yüzde 1,3 olarak gerçekleşmiştir. Yine de, 2016 yılında yüzde 2,4'e yükselen bu oran 1990 yılındaki yüzde 0,9 oranına göre çok yüksek bir artışı göstermiş olsa da vergilemede yatay ve dikey adaleti sağlamaya yönelik düzeyde gerçekleşmemiştir.

Tablo 5. Motorlu Taşıtlar ve Veraset ve İntikal Vergisinin Servetten Alınan Vergi Gelirleri İçindeki Payı (%) (1990-2016)

	Motorlu Taşıtlar Vergisi	Veraset ve İntikal Vergisi	Diğer Vergiler
1990	80,0	20,0	-
1991	79,7	20,3	-
1992	81,0	19,0	-
1993	82,1	17,9	-
1994	77,5	22,5	-
1995	87,0	13,0	-
1996	90,0	10,0	-
1997	91,7	8,3	-
1998	90,6	9,4	-
1999[a]	70,8	5,9	23,3
2000[b]	58,0	3,8	38,2
2001[c]	92,1	5,0	2,9
2002[d]	94,8	4,1	1,1
2003[e]	57,7	2,7	39,6
2004*	96,2	3,8	-
2005*	96,7	3,3	-
2006	96,2	3,8	-
2007	96,6	3,4	-
2008	96,5	3,5	-
2009	96,4	3,6	-
2010	95,9	4,1	-
2011	96,0	4,0	-
2012	95,8	4,2	-
2013	95,6	4,4	-
2014	94,8	5,2	-
2015	95,4	4,6	-

2016	94,2	5,8	-

a: 1999 yılında, diğer vergiler, sadece "Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi" gelirinden,

b: 2000 yılında, diğer vergiler, "Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi" ve "Ek Emlak Vergisi" gelirlerinden,

c: 2001 yılında, diğer vergiler, "Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi" ve "Ek Emlak Vergisi" gelirlerinden,

d: 2002 yılında, diğer vergiler, "Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi" ve "Ek Emlak Vergisi" gelirlerinden,

e: 2003 yılında, diğer vergiler, "Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi", 4837 Sayılı Kanun Ek Emlak Vergisi", "4962 Sayılı Kanun Taşıt Vergisi" ve "Ek Emlak Vergisi" gelirlerinden oluşmaktadır.

* Bu yıllara ilişkin Maliye Bakanlığı'nca oluşturulan tablolarda, servet niteliği taşıyan "Motorlu Taşıtlar Vergisi" gelirlerine yer verilmemiştir. 2004 yılı konsolide bütçe gelirlerinin ay içi gerçekleşmeleri tablosunda "Motorlu Taşıtlar Vergisi" gelirlerine hiç değinilmemiş olup, bu rakam tarafımızca tahmin edilmiştir. 2005 yılına ait "Motorlu Taşıtlar Vergisi" gelirleri ise, dahilde alınan mal ve hizmet vergileri başlığı altında "Mal. Kullanımı, Kull. İzni veya Faal Bulunma İz. Al. Vergiler" gelirleri içerisinde yer verilmiştir. Bu yıllara ilişkin vergi geliri rakamları ilgili başlık altına alınarak oranlar tarafımızca hesaplanmıştır.

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ adresinden düzenlenmiştir.

Bununla birlikte, servetten alınan vergi gelirlerinin kendi içerindeki dağılımına baktığımızda, servet vergisi gelirlerini başlıca motorlu taşıtlar vergisi oluşmaktadır. Yukarıda Tablo 5'den de görüleceği üzere, 1990 yılında servetten alınan vergi gelirleri içerisinde servet vergisi niteliği taşıyan motorlu taşıtlar vergisi gelirlerinin payı yüzde 80,0'dan, dalgalı bir seyir izleyerek, 1999 yılında ek motorlu taşıtlar vergi geliri (diğer vergi gelirleri) ile birlikte yüzde 94,1'e yükselmiş, 2003 yılında yüzde 57,7'ye kadar düşmüştür. Bu yıl, diğer vergi gelirleri ise yüzde 39,6 olarak gerçekleşmiştir. Bu vergiler, ek motorlu taşıtlar vergisi, 4837 SK. Ek Emlak Vergisi, 4962 SK. Taşıt Vergisi ve Ek Emlak Vergisinden oluşmuştur. Motorlu taşıtlar vergi hasılatı, 2004 yılından itibaren de tekrar yüzde 96'lar seviyesine çıkmış, 2016 yılında yüzde 94,2 olarak gerçekleşmiştir. Bunun yanında veraset ve intikal vergisinin payı da, 1990 yılında yüzde 20'den, 2003 yılında yüzde 2,7'ye gerilemiş, 2006 yılında yüzde 3,8 gibi düşük bir artış göstermiş ve 2016 yılında yüzde 5,8 olarak gerçekleşmiştir. Görüldüğü üzere, servetten alınan vergilerin neredeyse tamamı motorlu taşıtlar vergisinden alınmaktadır.

2.2.4. Tüketimden Alınan Vergilerin Gelişimi

Tablo 2'den de görüleceği üzere, ülkemizde toplam vergi gelirleri içerisinde "Dâhilde Alınan Mal ve Hizmet Vergileri" gelirlerinin oranı 1990 yılında yüzde 24,9 iken, 2016 yılında yüzde 43,4'e çıkmıştır. Bu vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içinde payı 1995 yılında yüzde 35,9'a, 2000 yılında yüzde 39,2'ye ve 2005 yılında ise yüzde 48,0'a, 2010 yılında yüzde 45,2'ye gerilemiş ve 2016 yılında da yüzde 43,'e gerilemiştir. "Uluslararası Ticaret ve Muamelelerden Alınan Vergiler"in gelirleri ise 1990 yüzde 18,2 iken dalgalı bir seyir izleyerek 2016 yılında yüzde 19,5 olarak gerçekleşmiştir. "Damga Vergisi"nin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı ise düşme eğiliminde olmuştur. 1990 yüzde 3,4'ken, 2016 yılında yüzde 3'e gerilemiştir.

Ülkemizde, toplam vergi gelirlerinin yarısından fazlası dolaylı vergi gelirlerinden meydana gelmektedir. Dolaylı vergilerin daha çok temel tüketim maddeleri üzerinden alınması ve bu tüketim maddelerinin de düşük gelir grubundaki bireylerin tüketimlerinin büyük bir kısmını oluşturmasından dolayı dolaylı vergi gelirleri arttıkça düşük gelir grupları üzerindeki vergi yükü de artmış olmaktadır. Dolayısıyla, dolaylı vergiler mali gücü dikkate almadığından vergi adaleti ve gelir dağılımı bozulmaktadır.

Dolaylı vergi gelirlerinin temelini (dâhilde ve ithalde) KDV gelirleri ve 2002 yılından itibaren de ÖTV gelirleri oluşturmaktadır. ÖTV, KDV'ye göre dar tabanlı bir vergidir. Buna karşın, Türkiye'de çok büyük sayıda mala uygulanmaktadır. Tablo 7a ve 7b'de de görüleceği üzere, dolaylı vergi gelirleri içerisinde (dâhilde ve ithalde alınan) KDV'nin payı 1990 yılında yüzde 60,2'dir Bu pay 1995 yılında yüzde 59,6; 2000 yılında yüzde 65,1; 2005 yılında yüzde 42,4'e gerilemiş; 2010 yılında yüzde 49,5'e yükselmiş ve 2016 yılında tekrar yüzde 44,9'a düşmüştür. Dolaylı vergi gelirlerinin neredeyse yarısı dâhilde ve ithalde alınan KDV gelirlerinden oluşmuştur.

Tablo 7a. Dahilde Alınan Mal ve Hizmet Vergileri, Uluslararası Ticaret ve Muamelelerden Alınan Vergiler ve Damga Vergisi Gelirlerinin Dolaylı Vergi Gelirleri İçindeki Payı (%) (1990-2016)

	1990	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004***
Dahilde Alınan KDV	37,2	40,5	40,2	38,9	37,9	35,6	32,1	31,9	33,6	31,0	39,5	31,8	30,1	28,0	19,5
Ek Vergi	1,8	1,7	0,3	0,3	2,7	2,8	3,3	2,1	1,5	1,8	3,5	3,6	3,0	0,0	-
Taşıt Alım Vergisi	2,8	2,7	3,5	4,1	2,4	2,5	2,8	2,9	2,7	2,6	2,8	1,3	0,4	0,0	-
ÖTV	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15,6	42,6	43,2
Akaryakıt Tüketim Vergisi	6,0	6,6	10,1	9,8	15,9	17,3	23,3	23,6	22,6	28,7	21,5	24,7	16,5	0,0	-
Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi	5,7	5,9	5,8	5,5	5,6	4,3	4,3	4,2	6,7	5,9	5,6	6,6	2,6	2,1	2,4
Damga Vergisi	7,3	7,1	6,2	6,1	4,7	4,9	4,4	4,6	5,1	4,5	4,6	3,6	3,4	3,1	3,1
Özel İletişim Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0	2,7	2,6	2,2	1,9	0,3
Özel İşlem Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	1,4	1,4	1,3	1,2	0,2
4705 SGK Tahsil Edilen Özel İşlem Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,8
Gümrük Vergisi	5,3	3,1	2,7	10,1	7,5	8,1	4,8	4,6	3,7	3,1	2,5	0,1	0,2	0,1	-
İthalde Alınan KDV	23,0	23,1	22,3	23,7	22,5	24,0	24,8	26,0	24,0	22,1	25,6	1,7	1,5	1,6	2,0
Diğer Dış Ticaret Gelirleri	11,0	9,7	8,9	1,6	0,7	0,6	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	22,5	23,1	21,2	26,0

Not: 1990-2003 yılları arasında Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğünce hazırlanan istatistiklerde damge vergisi ve harçlar mal ve hizmetlerden alınan vergi gelirleri ana kalemine dahil edilmiştir. Bu yıllara ilişkin oran hesaplarında harçlar bu kalem içerisinden çıkarılmıştır.

Tablo 7b. Dahilde Alınan Mal ve Hizmet Vergileri, Uluslararası Ticaret ve Muamelelerden Alınan Vergiler ve Damga Vergisi Gelirlerinin Dolaylı Vergi Gelirleri İçindeki Payı (%) (1990-2016)

	2005*	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Dahilde Alınan KDV	17,4	17,5	17,5	16,2	19,7	19,3	18,3	17,9	17,9	17,1	17,7	18,6
Ek Vergi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Taşıt Alım Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ÖTV	45,5	40,6	40,7	40,2	41,2	42,0	39,3	40,6	40,2	40,7	40,4	44,5
Akaryakıt Tüketim Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi	2,5	2,9	3,3	3,6	3,8	2,6	2,6	3,1	2,9	3,4	3,5	3,8
Damga Vergisi	3,0	3,5	3,8	3,8	3,9	3,7	4,0	4,2	4,4	4,6	4,6	4,6
Özel İletişim Vergisi	0,0	3,9	4,4	4,4	4,0	3,0	2,7	2,5	2,1	2,1	1,8	1,7
Özel İşlem Vergisi	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5035/45 S.K. Özel İletişim Vergisi	4,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4705 SGK Tahsil Edilen Özel İşlem Vergisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gümrük Vergisi	1,9	2,3	2,5	2,2	2,3	2,4	2,9	2,9	2,6	2,9	3,2	3,1
İthalde Alınan KDV	25,0	28,0	27,5	28,8	24,7	26,6	29,8	28,3	29,5	28,8	28,5	26,3
Diğer Dış Ticaret Gelirleri			0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Not: 2004 yılından itibaren ise damga vergisi mal ve hizmetlerden alınan vergi gelirlerinden bağımsız olarak istatistikleştirilmiştir. Damga vergisi gelirleri mal ve hizmetlerden alınan vergi gelirlerine dahil edilerek oranlar tarafımızdan hesaplanmıştır.

* Bu yıllara ilişkin Maliye Bakanlığı'nca oluşturulan tablolarda, "Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi", servet niteliği taşıyan vergi gelirleri içerisinde yer almıştır. Bu gelir, buradan çıkarılarak mal ve hizmetlerden alınan vergi gelirleri içerisine tarafımızca dahil edilmiştir.

Kaynak: Oranlar, T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/ adresinden düzenlenmiştir.

ÖTV'nin uygulanmaya başlandığı yıl olan 2002 yılına kadar bu gelirler içerisinde akaryakıt tüketim vergisi gelirlerinin payı da olmuştur. 2002 yılında dolaylı vergi gelirleri içerisinde ÖTV'nin payı 2002 yılında yüzde 15,6'dan sürekli artış göstererek 2016 yılında yüzde 44,5'e çıkmıştır. Dar tabanlı olarak uygulanması gereken ÖTV, Türkiye'de dolaylı vergi gelirlerinin ana kaynağını oluşturmuştur. Dar gelirli gruplar ile üst gelir grupları aynı vergiyi ödeyerek vergi adaletinin mali aracı olan mali güç dikkate alınmamış ve gayri şahsi bir vergi haline gelmiştir.

3. SONUÇ YERİNE

Kamusal faaliyetlerin başlıca finansman aracı vergilerdir. Vergilerin adil bir şekilde toplanabilmesi için de etkin bir vergi sisteminin oluşturulması gerekmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin öncelikli amacı kamu harcamalarının finansmanı olduğu için vergi adaletinin sağlanması geri planda kalmaktadır. Türkiye'de 1980 sonrası başlayan liberalleşme dönemi, 1990 sonrası hızlanmış ve gerekli alt yapı yatırımlarının yapılması için gerekli finansmanın ihtiyacı artmıştır. Bu finansman ihtiyacı da hükümetleri toplanması kolay, az maliyetli ve tahsili kolay olan dolaylı vergilere yönelmesine yol açmıştır. Bu durum ise gelir dağılımını dikkate almadığı için vergi adaletini de bozucu etki yaratmaktadır. Özellikle, 1990 sonrası vergi adaletini sağlamada kullanılan mali güç ilkesi dikkate alınmamıştır. 1990 sonrası vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergilerin payı hızlı bir şekilde artmıştır. Fakat, dolaylı vergilerin mali gücü dikkate almaması adaletsizliğin daha da artmasına yol açmıştır.

1990 – 2016 dönemine ilişkin çalışmamızda, vergi gelirlerinin yapısının dolaylı vergiler lehine değiştiği ve bunun da vergi yükü dağılımında adaleti daha da bozduğu ve bu dönemde bu bozulmayı önleyici herhangi bir politika değişikliğine gidilmediği, ayrıca, Anayasamızın 73. maddesine göre vergilendirmede mali güç ölçütünün dikkate alınmadığı görülmektedir.

KAYNAKÇA

Akdoğan, Abdurrahman (2006), Kamu Maliyesi, Genişletilmiş 11. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.

Aktan, Coşkun Can (2007), "Düz Oranlı Vergi", Erişim Adresi; http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/duzvergi/duz-oranli.htm, Erişim Tarihi: 04.09.2017.

Başaran, Funda (2000), "Artan Oranlı Vergi Tarifesi, Verginin Mali Güçle Orantılı Olması İlkesinin Zorunlu Bir Sonucu mudur?", Prof. Dr. Adnan Tezel'e Armağan, Marmara Üniversitesi Yayın No: 600, İstanbul, ss. 87-102.

Batırel, Ömer Faruk (1976), Kamu Maliyesi Teorisine Giriş, İ.İ.T.A. Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, No. 268, İstanbul.

Budak, Tamer (2006), "Türk Vergi Hukukunda Anayasal Ölçüt: Mali Güç", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Bulutoğlu, Kenan (1962), Vergi Politikası, Sermet Matbaası.

Bulutoğlu, Kenan (1983), "Yeni Anayasamızın Mali Hükümleri", Prof.Dr. Fadıl H. Sur'un Anısına Armağan, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları:522, Ankara.

Çağan, Nami (1980), "Demokratik Sosyal Hukuk Devletinde Vergilendirme", Ankara Üniversitesi Hukuk Fakütesi Dergisi, Cilt 37, Sayı 1- 4.

Çağan, Nami (1982), Vergilendirme Yetkisi, Kazancı Hukuk Yayınları, İstanbul.

Çağan, Nami (1983), "1982 T.C. Anayasasında Vergilendirme", Prof.Dr. Fadıl H. Sur'un Anısına Armağan, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları:522, Ankara.

Çeçen, Anıl (1975), "Hukuk'ta Norm ve Adalet", Ankara Üniversitesi Hukuk Fakütesi Dergisi, Cilt 32, Sayı 1-4.

Çomaklı, Şafak Ertan ve Gedikli, Mehmet (2011), Vergilemede Anayasal Prensipler, Savaş Yayınevi, Erzurum.

Dikmen, Orhan (1958), "Asgari Geçim Haddi Üzerinde Düşünceler", İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, Maliye Enstitüsü Konferansları, İkinci Seri, Sermet Matbaası, İstanbul.

Dikmen, Orhan (1969), Maliye Dersleri, Birinci Kitap Giriş ve Genel Vergi Teorisi, Üçüncü Baskı, Fakülteler Matbaası, İstanbul.

Due, John F. (1967), Maliye (Bir İktisadi Analiz), Çev.ler Sevim Görgün, İzzettin Önder, Üçüncü Baskı (1963), İstanbul Üniversitesi, Yayın No. 1241, Fakülteler Matbaası, İstanbul.

Erginay, Akif (1987), Kamu Maliyesi, Gözden Geçirilmiş ve İşlenmiş 12. Baskı, Tuhan Kitabevi, Ankara.

Hayman, David N (2005), Public Finance, A Contemporary Application of Theory to Policy, Eighth Edition, USA.

Herekman, Aykut (1990), Kamu Maliyesi (Genel Vergi Kuramı), Cilt II, Sevinç Matbaası, Ankara.

Kaneti, Selim (1986-1987), Vergi Hukuku, Özdem Kradeşler Matbaası, İstanbul.

Karagöz Yıldız (2002), "Liberal Öğretide Adalet, Hak ve Özgürlük", C.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 26.

Karayan, John E., Swenson, Charles W. and Neff, Joseph W. (2002), Strategic Corporate Tax Planning, Wiley, USA.

Karayılmazlar, Ekrem, Mehmet Cahit Güran (2005), "Gelir Vergisinde Tarife Yapısı: Adalet ve Etkinlik Temelli Teorik Tartışmalar Çerçevesinde Karşılaştırmalı Bir Analiz", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 60(2).

Kızılot Şükrü, Doğan Şenyüz, Metin Taş, Recai Dönmez (2007), Vergi Hukuku, 2. Baskı, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.

Kumrulu Ahmet (1979), "Vergi Hukukunun Bi rkısım Anayasal Temelleri", Ankara Üniversitesi Hukuk Fakütesi Dergisi, Cilt 36, Sayı 1-4.

Lang, Joachim (2000), "Vergi Adaletinin Anayasal Temelleri", Çev. Funda Başaran, XIII. Türkiye Maliye Sempozyumu: "Anayasal Mali Düzen, 14-16 Mayıs 1998", T.C. Marmara Üniversitesi, Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, Yayın No. 12, İstanbul, ss. 3-34.

Laufenburger Henry, (1949); " Verginin, İktisaid ve İçtimai Siyasetin Vasıtası Olarak Kullanılması", (Çev. Bedii Necmettin Feyzioğlu), Ankara Üniversitesi Hukuk Fakütesi Dergisi Cilt 6 Sayı 1, Ankara.

Livingston, Michael. A. (2007), "From Milan to Mumbai, Changing Tel Aviv: Progressive Taxation in Italy, Israel, India and United States", Erişim: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=893263, (12.09.2017).

Musgrave, Richard A. Peggy B. Musgrave (1989), Public Finance in Theory and Practice, Fifth Edition, McGraw Hill Book Company, New York.

Nadaroğlu, Halil (1998), Kamu Maliyesi Teorisi, Gözden Geçirilmiş ve Düzeltilmiş 10. Baskı, Beta, İstanbul.

Nemli, Arif (1996), Kamu Maliyesine Giriş, Gözden Geçirilmiş Dördüncü Baskı, Filiz Kitabevi, İstanbul.

Neumark, Fritz (1975), Vergi Politikası (Adil ve Ekonomik Bakımdan Rasyonel Bir Vergi Politikasının Temel Prensipleri), Çev. İclal (Feyzioğlu) Cankorel, Filiz Kitabevi, İstanbul.

Öncel, Mualla, Ahmet Kumrulu, Nami Çağan (2003), Vergi Hukuku, Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 10. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara.

Page, Henri De (1944), "Tabii Hukuk ve Hukuki Pozitivizm", Çeviren: Hamide Uzbak, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi.

Rosen, Harvey S. (1999), Public Finance, Fifth Edition, Irwin McGraw – Hill, International Edition.

Nihal Saban (2005), Vergi Hukuku, Der Yayınları, İstanbul.

Shapiro Robert J, (1996), Why Fairness Matters: Progressive Versus Flat Taxes, Erişim Adresi; file:///C:/Users/win7/Downloads/Robert_J__Shapiro_A_p_r_il_1996.pdf, Erişim Tarihi; 08.09.2017.

Sayar, Nihad S. (1970), Kamu Maliyesi (Kamu Gider ve Gelirleri), Cilt I, Dördüncü Baskı, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, Yayın ve Yardım Bürosu, Sayı: 125, Sermet Matbaası, İstanbul.

Seyidoğlu, Halil (1992), Ekonomik Terimler Sözlüğü, Güzem Yayınları, Ankara.

Soydan, Billur Yaltı (1998), "Vergi Adaleti Kavramında Soyuttan Somuta: Türk Anayasa Mahkemesi Kararlarını Eşitlik, Özgürlük ve Sosyal Devlet Kavramları ile Okumak", Vergi Sorunları Dergisi, Sayı: 119, ss. 98-118.

Soydan, Billur Yaltı (2000), "Vergi Adaleti Kavramında Soyuttan Somuta : Türk Anayasa Mahkemesi Kararlarını Eşitlik, Özgürlük, ve Sosyal Devlet Kavramı ile Okumak", XIII. Türkiye Maliye Sempozyumu: "Anayasal Mali Düzen, 14-16 Mayıs 1998", T.C. Marmara Üniversitesi, Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, Yayın No. 12, İstanbul.

Steuerle, S. Eugene (2007), "And Equal (Tax) Justice For All?", Erişim Adresi; http://www.urban.org/UploadedPDF/900579_equal_tax_justice.pdf, (10.09.2017).

Stiglitz, Joseph E. (1994), Kamu Kesimi Ekonomisi, Çev. Ömer Faruk Batırel, İkinci Baskı, Marmara Üniversitesi Yayın No. 549, İstanbul.

Şanver, Salih (1982), "Vergi Ödevi", Çağdaş Anayasalarda Ekonomik ve Sosyal Haklar ve Ödevler (Uluslararası Seminer), İstanbul.

Tamello, "Adaletin Özü olarak eşitlik", Çeviren: Murat Önderman, HFSA 1, 394, Aktaran: Nihal SABAN (2000), "Yeni Yüzyılın Eşiğinde Yeniden Sorgulanan Adalet: Özü Eşitlik, Vergi Adaleti : Özü Vergide Eşitlik", XIII. Türkiye Maliye Sempozyumu: "Anayasal Mali Düzen, 14-16 Mayıs 1998", T.C. Marmara Üniversitesi, Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, Yayın No. 12, İstanbul.

Tanzi, Vito, Howell Zee (2005), "Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Vergi Politikası", Çeviren; İ.Halil Bağdınlı, Vergi Sorunları Dergisi, Sayı 205, ss. 20-27.

Taş Metin (2000); " Anayasal Vergileme Normları Açısından Gelir Vergisi", XIII. Türkiye Maliye Sempozyumu: "Anayasal Mali Düzen, 14-16 Mayıs 1998", T.C. Marmara Üniversitesi, Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, Yayın No. 12, İstanbul.

Tuncer, Selahattin (1972), Kamu Maliyesi, Üçüncü Baskı, Eskişehir İktisadi ve Ticari .İlimler Akademisi Yayınları, No. 41, Yalkon Ofset Matbaası, İstanbul.

Turhan, Salih (1993), Vergi Teorisi ve Politikası, Filiz Kitabevi, İstanbul.

T.C. Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü, Genel Yönetim Mali İstatistikleri, http://www.muhasebat.gov.tr/

Uluatam, Özhan (1991), Kamu Maliyesi, Genişletilmiş 4. Baskı, Savaş Yayınları, Ankara.

Ulbrich Holley (2003), Public Finance, In Theory & Practice.

Yakar, Soner (2007), "En Az Geçim İndirimi ve Türkiye Uygulaması", Vergi Dünyası, Sayı: 308, ss.226-234.

Yaşa, Memduh (1973), Kamu Maliyesine Giriş, İstanbul Üniversitesi Yayınlarından No. 1835, Fakülteler Matbaası, İstanbul.

People's Houses and Identity

Ceren Yegen[1]

[1]Asst. Prof. Dr., Muş Alparslan University, Faculty of Communication, c.yegen@alparslan.edu.tr

Abstract: With the establishment of the Republic, People's Houses fullfilled an important mission as part of national identity and awareness in Turkey. The citizens of modern republic have been idealized by giving trainings in many subjects such as education, sport were carried out in the People's Houses. People's Houses have been established in many places and they have become an important part of the national culture. In this study the emergence of the People's Houses and their various activities were examined. Hereby the contribution of the People's Houses to the construction of the ideal republican citizen were discussed.

Key Words: Identity, Citizen, Republic, Turkey, People's Houses

Introduction

The Republic of Turkey, founded by Mustafa Kemal Atatürk after the Ottoman Empire, has adopted the aim of raising modern, educated, cultured citizens who have attained the national conscience. The Republican ideology, which inherited a nation of ethnicity from the Ottomans, opened the People's Houses so that the founding willpower could have a mission similar to Turkish Hearths and it has aimed to provide modern education to the public, to raise the cultural level and to empower the national conscience. This is due to the fact that it was important to be a nation-state in the related years when the nationalism and racial anthropology were rising and the first step to achieve it was to build a contemporary nation.

The People's Houses, established as an expression of the envision of the contemporary nation, have achieved their purpose on a large scale and they have become an important cultural institution with activities that focused on the peasants. The People's Houses, which organizes trips and conferences and provide educations in many fields such as sport, literature, art, helped merging of citizens as well as the awakening of them. They have also undertaken an important mission in the construction of the modern citizen idealized by the Republic. For this reason, the subject of this study is to comprehend the identity of the modern citizen built through the People's Houses. Thus, it is aimed to understand the importance and value of the activities provided by the People's Houses in the name of the modern citizen identity. The study, in which the People's Houses are discussed in detail, is important in order to understand the ideology of the People's Houses.

Self and Identity

Self is a reflexive phenomenon that develops in social interaction. Rosenberg defines the concept of self in general as "the sum of the individual's thoughts and feelings". The definition of Snygg and Combs is that the self contains all parts of the things regarding a characteristic of the individual (Gecas, 1982: 2-3). Most of the time in the common statement, the term "I" refers to the perceptions of “about me" or "about us". The self contains the thinking actor ("I think") and the object of thought ("about me"). Moreover, the actor can both think and be aware of this (Oyserman et al., 2012: 71).

Identity is a complex concept that is shaped by individual characteristics, family dynamics, historical factors, and social and political contexts. The answer to the question of "Who am I?" is mostly as "It depends on what the world around me says who I am". "What do my family say who I am?", "What do my peers, my teachers, my neighbors say who I am?", "What can I learn about myself from the media?", "How do I represent my cultural images in the world?", "Or am I completely lost in the picture?" are the prominent questions of individuals who think about identity. They also indicate the social components of identity. Many psychologists say that one's self-image is the integration of the individual's mental image, physical appearance, experiences, desires, and emotions (Tatum, 2000; Bailey, 2003: 383). Identities are

related to attributes, characteristics, social relations, roles and social group membership that define the individual (Oyserman et al., 2012: 69). Today, identity is also interpreted as diversity (ethnic, cultural, religious, etc.) (Abdeal et al., 2006) and it refers to various aspects of belonging and characteristics of individuals.

The self and identity matters are usually conceptualized at the level of personal self. In order to understand the social behavior, the personal self and personal identity matters are discussed as an explanatory framework. In social psychology theory and studies, the primary emphasis is on analyzing individual processes and interpersonal interaction. It is because the individual self shapes itself in social relations (Ellemers et al., 2002: 162). Accordingly, the observation of individual identity traits (Carbado and Gulati, 2000) is important.

The identity in the present qualifications has a double meaning. Identity expresses an individual's stance in social relations and respect for himself or herself. It also states the idea about himself or herself as well the individual's origins (Fearon, 1999). There are a series of different social psychological identity theories and they reflect different approaches regarding the subject (Spencer-Oatey, 2007: 3).

Psychological theories of identity typically separate personal identities from social ones. While individual identity defines itself as a unique individual, the social or collective identity defines itself as the member of a group. For instance, a religious sect can be just one aspect of a person's individual identity. Similarly, the health status of a person can be just one aspect of individual identity, however, at the same time, it may underlie one of the collective identities of this person (Spencer-Oatey, 2007: 5).

In today's world, the identity is extremely discussed due to its problems especially in third world countries which are called underdeveloped countries by the developed countries. Personal identity and cultural identity, ethnic identity always develop in relation to another and ethnicity is the most prevalent among these relations, just like religion. It is almost impossible to describe the boundaries of a cultural identity (Regmi, 2003: 1-3).

As modern nation-states were building national identities on the basis of ethnicity, the boundaries of national identity were drawn on the basis of modernization in Turkey, which is claimed not to have entered the period of Enlightenment by being inspired by Christianity (Kylstad, 2010: 1-3). Karpat (2017) agrees with the same claim by adding that the construction of national identity in Turkey is an effort of creating a European-type national identity. In fact, the founding willpower intended to build a national consciousness parallel to the national identity after the declaration of the Republic and the People's Houses played a great and important role for this purpose. This is due to the fact that knowledge, technique and modern life are important in the process of becoming a nation-state and the modern nations are side by side. The Turkish nation believed in the main principles of the new Turkish state (Kılıç, 2013: 28).

People's Houses

People's Houses are the most important cultural and educational institutions of the Republican era. The People's Houses, established on 19 February 1932 to communicate the Republican regime and its revolutions to the citizens, have carried out important missions in idealizing the Republican society during the years of activity. (Şanal, 2011: 300).

The closure of the lodges and zawiyas played an important role in the emergence of the People's Houses because the closure of the lodges and zawiyas are in fact for social development and modernization. Due to the fact that the founding willpower aimed at modern public education and secular lifestyle, it focused on social development related to the Turkish hearths, Youth organizations, National Schools[1], Reading rooms and People's Houses (Kapluhan, 2012: 180).

1 National Schools were divided into 3 as "mobile", "settled" and "private" (Kısıklı, 2012: 335).

Image 1. People's Houses Lesson Halls (http://www.boyutpedia.com)

The Republican People's Party (CHP), which was founded in 1923 by Mustafa Kemal, former bureaucrats and soldiers after the War of Independence, and remained in power for 27 years from the date of the Republic's announcement, made initiatives in order to build a nation state on the land on hand after the disintegration of the Ottoman Empire and put the "modernization" in its center. The founding willpower was in the effort to restructure society at the institutional and intellectual level and to create new society/new life. It aimed at creating a *modern Turk*, "a Turk different from the Ottomans" (Onbaşı, 2011: 71 cited from Ahmad, 1993: 77).

Mustafa Kemal Ataturk, the founder of the Republic of Turkey, considered that a culture and education center which provided education to the Turkish nation as a whole necessary. For this reason, he had People's Houses, which gathered the Turkish hearths and Teacher Unions, established on 19 February 1932 in 14 provincial centers (Kapluhan, 2012: 181 cited from Gediklioğlu, 1991: 11-15).

On 19 February 1932, Recep Peker, who spoke at Ankara People's House on the opening day of the People's Houses, said: (Obuz, 2015: 500 cited from *Hâkimiyet-i Milliye*, 20 February 1932: 1):

> "We are committed to gathering all citizens and raising them to the national unity through the meticulous cultural study under the sincere roof of the People's Houses which have been established with the mindset that sees all Turkish citizens in an equal position of honor (...) Friends! The aim, which Cumhuriyet Halk Partisi follows together with the People's Houses, is to organize the nation into a conscious, mutually loving mass who are committed to an ideal and who understand each other."

As Peker also pointed out, the People's Houses (Toksoy, 2007: 124), culture and enlightenment institutions established to immortalize and protect the future of the Turkish nation by Ataturk, imagined the Turkish nation as educated, modern, conscious, loving and idealistic. They carried out their studies through branches available within the centers such as *Language, Literature and History Branch, Fine Arts Branch, Acting Branch, Sports Branch, Social Help Branch, Public Classrooms and Courses Branch, Library and Publication Branch, Peasantry Branch and Museum and Exhibition Branch* (Obuz, 2015: 500 cited from *Cumhuriyet*, 13 February 1932: 5):

Image 2. "People's Houses are the Turkish Community's Source of Culture" (http://www.serenti.org)

The People's Houses evolved in a short time, and the devoted work of the young intellectuals became influential in this development (Kapluhan, 2012: 181). Toksoy (2007: 124) also believes that the breakthroughs realized in the People's Houses from 19 February 1932 to 1950 developed very rapidly. Folklorists, historians, sociologists had the chance to study the villages in the activities of the People's Houses, however, they did not succeed in villages at the rate they did in provinces. Therefore, the attention was drawn to the villages (Kapluhan, 2012: 181).

The People's Houses may also be interpreted as a symbol of the CHP's effort for establishing a political monopoly. So much so that the Turkish Hearths[2] extinguished themselves in consequence of this effort and the People's Houses took their place. It is claimed that the extinguishing of the Masons Association in 1935 by donating their assets to the People's Houses and the extinguishing of the Turkish Women's Association in the same year (1935) were realized in the direction of the same purpose (Onbaşı, 2011: 75). Güz (1995) interprets the publications of the People's Houses as publications of the single-party ideology. It is claimed that intelligentsia of the Southeast conveyed their request to Ataturk about establishing such hearths with their own ethnic identities and this also played an important role in the extinguishing of the Turkish Hearths (Çeçen, 2000). At this point, it should also be noted that in the statement Ataturk made on 24 March 1931 about the extinguishing of the Turkish Hearths, he put emphasis on the gathering of all the national interests and power in one place against internal and external threats and for the purpose of progress (Yeşilkaya, 2003: 42; Şimşek, 2002: 40-41; Onbaşı, 2011: 75).

People's Houses with Various Activities and Identity in People's Houses

People's Houses carried out many activities in fields such as literature, art, sports, visits to villages, and were influential in the development of modern sport (Kılıç, 2013: 29). Due to the fact that the Turkish nation lost its literate and young population during the years of war in the 1920s and 1930s, the new state needed a conscious and educated public to develop and take its place among the world states. Conferences were one of the most useful cultural events of the People's Houses, which were established for this need and are described as the continuation of the Turkish Hearths (Özdemir and Aktaş, 2011: 236-237). At conferences, organized by the headquarter or by the initiative of these centers, the subjects which are generally of interest to the public are chosen and it is tried to give information to the community. In addition, the People's Houses made it possible to celebrate the national festivals in an enthusiastic way. The People's Houses played an important role in spreading the radio countrywide. In the majority of provincial and district centers, the music branches of the folk houses were established;

2 Turkish Hearths, established in 1912 to develop Turkish culture after the declaration of the Republic, continued their activities as Ankara based and at the beginning of the 1930s, it was being mentioned that People's Houses would replace them (Obuz, 2015: 499).

after starting to work with radios, bands, orchestras, an influential music movement came into realization in the country (Arıkan, 1999: 277-278).

One of the People's Houses, which played an important role in the direction of raising and developing Turkish society in the light of Republican principles, is Kayseri People's House. Such that, the activities organized by Kayseri People's House were published by the local and national press with appreciation. Kayseri People's House served as a bridge for conveying the achievements of the Republic to the villagers with organized village trips especially in the period of Atatürk. It was one of the People's Houses that was praised for bringing basic health services to the villagers and informing them about the achievements of the Republic (Şanal, 2011: 313-314).

The People's Houses in the East also carried out important missions. For instance, in the Muş People's House some European musical instruments were introduced to the public to enable acquiring of different abilities, the games were organized, the movies were shown, the help was provided to families and students who were in need to increase solidarity and sports activities were carried out, so that the youth would stay fit. In addition, the stitch-sewing and reading and writing courses were opened for women; the excursions and entertainments were organized for commingling of the villagers and the city people (Yuca, 2015: 242). The People's Houses also published magazines. For instance, there were mostly teachers in the editorial staff of the magazine called "*İnanç*" which was published by Denizli People's House in March 1937 (İnan, 2000: 152). The 1930s, when the People's Houses were founded, are considered as a transition period in terms of Turkish architecture and the Turkish Republic. The "Modern Architecture Movement" which was influential in the world in this period also started in Turkey and the People's Houses Buildings, considered as one of the representative examples of modern architecture, gained importance (Durukan and Uraz, 2008: 40).

According to the ideology of the Republic, People's Houses belong to the entire nation as a cultural property. So much so that on 22 February 1934 Ismet Inonu said (*C.H.P. People's Houses and Public Rooms 1932-1942*):

> "What this country has been in need for centuries is that citizens gathering like a single family where they will organize and follow the essential activities together that will be the reason for the advancement of the country.
>
> People's Houses are the common property of all citizens. The reason why our People's Houses are clean, abundant and progressing is that they are the joint property and common means of all civil servants, all intellectual class in the country and all the elements that want progress.

Reading-writing, handcraft courses were opened in the People's Houses and the ideal Republic citizen was built through the practices carried out in the fields of music, theater and sports (Durukan and Uraz, 2008: 40). Although the culture and youth institutions of many countries have been studied while preparing the instructions of the People's Houses, none have been imitated (Toksoy, 2007: 147-148).

Ideal republic citizen identity was identified by the training and activities carried out in the People's Houses (Akyol, 1997: 131), which are organizations with socio-cultural qualities. Modern citizen identity, expected to be interested in art, education, sport, began to take shape according to the desire of the founding willpower. Citizens were envisaged as modern individuals who were not distant to reading, sports, and art, and they were directed to the courses opened for this purpose.

Image 3. People's Houses Theatre (http://www.serenti.org)

Although modern citizen identity built through People's Houses is criticized as being a product of Kemalist ideology and his reflection, the modern citizen built through the People's House, established and operated as a national and cultural structure, became an important ingredient of the modern nation-state and it greatly improved especially urban citizens in social and cultural sense.

Image 4. Ataturk's visit to Tunceli-Pertek People's Houses, November 17, 1937

(http://www.isteatataturk.com)

Conclusion

In order to understand the ideology of People's Houses, it was necessary to understand the objectives of the founding will who undoubtedly had the vision of a modern nation-state. The primary purpose of the founder for a modern nation-state was to build a modern, educated and conscious nation with the multiethnic society that was taken over from the Ottoman Empire. It is because the newly established state, the Republic of Turkey, would only take its place among the modern states in this manner.

In the literature review carried out in this study, it has been seen that the People's Houses, which were a cultural branch in the creation of modern citizens, were quite successful as the carrier of innovation in the years they were active despite the fact that they are considered to be unsuccessful in villages.

Although it is claimed that the People's Houses are actually the bearer of one-party ideology, namely Kemalism, their innovative steps for a nation, which was just out of the war, newly established, had a dream of "existence", are important and noteworthy.

Kaynakça

Abdelal, R.; Herrera, M.Y.; Johnston, L. A. & Mc Dermott, R. (2006). Identity as a Variable, Perspectives on Politics, 4 (4): 695-711.

Akyol, Y. (1997). Türkiye'de Halkevlerine İlişkin Çalışmalar ve Değerlendirmeler Üzerine, Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları, No: 6-7, 2, pp. 131-145.

Arıkan, Z. (1999). Halkevlerinin Kuruluşu ve Tarihsel İşlevi, Ankara University Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu, 6 (23): 261-281.

Bailey, A. J. (2003). Self Image, Self-Concept, and Self-Identity Revisited, Journal of the National Medical Assciation, 95 (5): 383-386.

Carbado, W. D. & Gulati, M. (2000). Working Identity, Cornell Law Review, Volume 85, pp. 1259-1308.

C.H.P. (1942). People's Houses and Public Rooms 1932-1942, Alâeddin Kıral Press, İstanbul-Ankara, Access: Grand National Assembly of Turkey Library, Web: https://www.tbmm.gov.tr.

Çeçen, A. (2000). Halkevleri / Atatürk'ün Kültür Kurumu, 1st Edition, Cumhuriyet Books.

Durukan, A. & Uraz, U. T. (2008). Cumhuriyetin Kültür Kurumu Olarak Halkevi Binaları, itü Journal/a Mimarlık, Planlama, Tasarım, 7 (1): 38-49.

Ellemers, N.; Spears, R. & Doosje, B (2002). Self and Social Identity, Annu. Rev. Psychol. 2002. 53: 161-86.

Fearon, D. J. (1999). What is Identity (As We Now Use The Word)?,Draft – Comments appreciated, November 3, 1999.

Gecas, V. (1982). The Self-Concept, Ann. Rev. Sociol. 1982. 8: 1-33.

Güz, N. (1995). Tek Parti İdeolojisinin Yayın Organları HALKEVLERİ DERGİLERİ, Bilge Yapım: Ankara.

İnan, S. (2000). Denizli'deki Halkevleri ve Faaliyetleri (1932-1951), Ankara University Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu, No: 25-26, pp. 135-157.

Kılıç, M. (2013). Tek Partili Dönemde Türkiye'de Modern Sporun Teşekkülü, Tarih Okulu, No: XIV, pp. 27-53.

Kylstad, I. (2010). Turkey and the EU: A 'new' European identity in the making?, LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series, LEQS Paper No: 27/2010.

Kısıklı, E. (2012). Atatürk Döneminde Cumhuriyet Kültürünü Yerleştirme Çabaları Çerçevesinde Halkevleri ve Millet Mektepleri, Batman University Life Sciences Journal, 1 (1): 331-340.

Kapluhan, E. (2012). Atatürk Dönemi Eğitim Seferberliği ve Köy Enstitüleri, Marmara Geography Journal, No: 26, July - 2012, pp. 172-194.

Karpat, H. K. (2017). Kimlik ve İdeoloji Osmanlı'dan Günümüze, Timaş Publishing: İstanbul.

Obuz, Ö. (2015). Halkevlerinin Kapatılmasının Türk Basınına Yansımaları, International Social Research Journal, 8 (41): 449-515.

Onbaşı, G. F. (2011). Halkevleri ve Ülkü Dergisi: Erken Cumhuriyet Döneminde Köycülük Tartışmaları, Çağdaş Yerel Yönetimler, 20 (3): 69-88.

Oyserman, D.; Elmore, K. & Smith, G. (2012). Self, Self-Concept, and Identity, In: Handbook of Self and Identity, (Eds. June Price Tangney ve Mark R. Leary), The Guilford Press.

Özdemir, Y. & Aktaş, E. (2011). Halkevleri 1932'den 1951'e, A.Ü. Türkiyat Araştırmaları Institute Journal [TAED] 45, pp. 235-262.

Regmi, R. (2003). Ethnicity and Identity, Occasional Papers in Sociology and Anthropology, Vol 8, pp. 1-11.

Spencer-Oatey, H. (2007). Theories of Identity and the Analysis of Face, Link to published version: Web: dx.doi.org/ 10.1016/j.pragma.2006.12.004.

Şanal, M. (2011). Atatürk Döneminde Kayseri Halkevi Tarafından Düzenlenen Köy Gezileri, Journal of Social Sciences Institute, No: 31, Year 2011/2, pp. 299-315.

Tatum, D. B. (2000). Who am I? Thecomplexity of identity. In M. Adams, W. J. Blumenfeld, R. Castaneda, H. Hackman, M. Peters, & X. Zuñiga (Eds.), Readings for diversity and social justice: An anthology on racism, antisemitism, sexism, heterosexism, ableism, and classism. New York: Routledge.

Toksoy, N. (2007). Türk İnkılâbında Milli Kültürü Yeri ve Halkevi Çalışmaları, Turkish Studies, International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic, 2 (1): 124-161.

Twigger-Ross, L. C. & Uzzell, L. D. (1996). Placeand Identity Processes, Journal of Environmental Psychology, 16, pp. 205-220.

Yuca, S. İ. (2015). Muş Halkevi ve Faaliyetleri (1934-1951), The Journal of Academic Social Science Studies, No: 35, pp. 227-246.

www.boyutpedia.com. (2006). Halkevleri, Web: http://www.boyutpedia.com/1333/31656/halkevleri, 30.08.2006.

www.isteatataturk.com. (2010). Halkevleri, Web: http://www.isteatataturk.com/haber/5320/etibank-eti-maden-isletmeleri, 08.07.2010.

www.serenti.org. (2016). Halkevleri Neden Açıldı, Nasıl Kapatıldı?, Web: http://www.serenti.org/halkevleri-neden-acildi-nasil-kapatildi/, 14.09.2016.

Yoksulluğun Kadın İşgücü Katılımına Etkisinin Ampirik Analizi*

Prof.Dr. Cüneyt KOYUNCU[1] **Dr. Eda ÖZEN[2]**

[1]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, cuneyt.koyuncu@bilecik.edu.tr

[2]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, eda.ozen@bilecik.edu.tr

Özet: Kadın işgücünün işgücüne katılımını belirleyen birçok sosyolojik, ekonomik, kültürel, demografik ve politik faktör bulunmaktadır. Kadın işgücüne katılımı belirleyen bu bilinen faktörlere ilaveten yoksulluk da kadın işgücü katılımında önemli rol oynayan bir faktör olabilir. Bu potansiyel ilişkinin geçerliliğini test etmek amacıyla, bu çalışma yoksulluğun kadın işgücü katılımı üzerinde bir etkisi olup olmadığını ampirik olarak dengesiz panel veri seti kullanılarak incelenmektedir. Çalışmada kurulan modelde kullanılan bağımlı değişken, bayan işgücü katılım oranı (FLFP) değişkeni olup, Dünya Bankası Kalkınma İndikatörü (WDI) veri setinden alınmıştır. FLFP değişkeni 15+ yaş bayan popülasyonu içinde bayan işgücünün yüzdesel oranı şeklinde ölçümlenmektedir. Çalışmada yoksulluğu (POVERTY) temsil etmesi amacıyla beş farklı gösterge kullanılmıştır. Yoksulluğun kadın işgücü katılımına etkisini ampirik olarak incelemek için çoklu sabit zaman etki modelleri oluşturulup tahmin edilmiştir. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre; beş farklı yoksulluk göstergesinden dört tanesi için yoksulluğun kadın işgücü katılımını pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde etkilediği tespit edilmiştir. Dolayısıyla yoksulluğun kadın işgücünü etkileyen önemli bir etmen olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Kadın İşgücü Katılımı, Dengesiz Panel Veri, Sabit Zaman Etki Modeli.

Empirical Analysis of Impact of Poverty on Female Labor Force Participation

Abstract: There are many sociological, economic, cultural, demographic and political factors that determine the female labor force participation in the workforce. In addition to these known factors that determine participation in the female workforce, poverty may also play a key role in female labor force participation. To test the validity of this potential relationship, this study empirically examines whether poverty has an impact on female labor force participation by using an unbalanced panel data set. The dependent variable used in the model is the female labor force participation rate (FLFP) variable and taken from the World Bank Development Indicator (WDI) data set. The FLFP variable is measured as the percentage of female population at the 15+ age in female labor force. Five different indicators were used in the study to represent poverty (POVERTY). In order to empirically examine the effect of poverty on female labor force participation, multivariate fixed time effect models were established and estimated. According to the estimation results obtained; for four out of five indicators of poverty, it was found that poverty has a positive and statistically significant impact on women's labor force participation. It is therefore seen that poverty is an important factor affecting the female's participation into workforce.

Keywords: Poverty, Female Labor Force Participation, Unbalanced Panel Data, Fixed Time Effect Model.

1.GİRİŞ

Yoksulluk kavramı hem ekonomik hem de sosyal bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Ekonomik anlamda gelir dağılımının adaletsizliğini gözler önüne seren yoksulluk aynı zamanda ülkelerdeki milli gelir düzeyi hakkında da ipucu vermektedir. Sosyal anlamda ise insani bir tarafı da var olan yoksulluk geçim sıkıntısı kavramını hayatımıza sokmaktadır. Aslında yoksulluk kavramı ekonomik ve sosyal açıdan aynı anlama sahiptir.

Gelişmekte olan ülkemizde ise önemli bir ekonomik sorun olan yoksulluk kavramı için literatürde birçok çalışma mevcuttur. Literatürde var olan çalışmaların birçoğu yoksulluğun nedenleri ve çözümleri üzerine ağırlık vermektedir. Yoksulluğun doğurduğu olumsuzluklar ile ilgili çalışmalar var olsa da yeterli değildir. Çalışmada ele alınan yoksulluk ve kadın işgücü katılımı arasındaki ilişki araştırılırken sorulan ana soru

* Bu çalışma Eda Özen tarafından yazılan Prof.Dr. Cüneyt KOYUNCU tarafından Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi İktisat Anabilim dalında yürütülen doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

yoksulluğun sonucunda kadın işgücü katılımının nasıl etkilediğidir. Burada gözden kaçırılmaması gereken bir başka nokta bu iki kavramın arasında karşılıklı bir etkileşim olabileceğidir.

Literatür de yoksulluk ile yapılan bir kaç çalışma aşağıda özetlenmektedir.

Öztürk ve Çetin (2009:2661) çalışmasında dünya ve Türkiye üzerinde kadınlar ve yoksulluk konusunu ele almıştır. Çalışmanın çıkış noktası ise yoksulluktan en fazla etkilenen kesimin kadınlar ve çocuklar olmasıdır. Çalışmada yoksulluk ve yoksulluğun kadınlar üzerindeki etkisi, yoksullukla mücadele politikaları ve bu mücadele politikalarının nedenli işe yaradıkları incelenmiştir.

Uzun (2003:155) çalışmasında yoksulluk kavramını dünya bankası politikaları ve eşitsizlikler yönünden ele almıştır. Yoksullukla ve eşitsizlikle mücadele ederken nasıl bir yol izlenmesi gerektiği ve hangi politikaların uygulanması gerektiği incelenmiştir. Bu politikalar büyüme, insani değerler, çevresel faktörler, ekonomik denge ve Dünya Bankası borçlarıdır.

Yoksulluk üzerine yapılan bir başka çalışmada büyüme ve yoksulluğu ele almıştır. Bir ülkedeki yoksulluk seviyesi büyüme üzerinde etkisi olan önemli kurumsal faktörlerdendir. Yoksulluğun yüksek olduğu toplumlarda, insanlar kişisel becerilerini yeterince kullanamaz ve geliştiremezler. Dolayısıyla hükümet tarafından gerekli teşvikler yapılsa bile, toplumun bu teşviklere verdiği cevaplar düşük bir seviyede kalır. Sonuç olarak da yoksulluk, büyümeye negatif yönlü olarak bir etkide bulunur (Taban, 2014:38-39).

Bu çalışmada yoksulluğun kadın işgücü katılımı üzerinde bir etkisi olup olmadığı dengesiz panel veriler yardımıyla analiz edilmektedir. Yoksulluğu temsil etmesi amacıyla beş farklı gösterge kullanılmıştır. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre; beş farklı yoksulluk göstergesinden dört tanesi için yoksulluğun kadın işgücü katılımını pozitif yönde istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde etkilediği tespit edilmiştir. Dolayısıyla yoksulluğun kadın işgücünü etkileyen önemli bir etmen olduğu görülmüştür.

İkinci bölümde data ve metodoloji açıklanmakta, üçüncü bölümde analiz bulguları raporlanıp tartışılmakta ve son kısımda ise genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

2.DATA VE METODOLOJİ

Çalışmanın bu kısmı bir toplumda yoksulluğun bayanların işgücüne katılımını nasıl etkilediği panel veri analizi ile incelenmektedir. Yoksulluğun bayanların işgücüne katılımına etkisini dengesiz panel veri seti kullanarak analiz etmek için aşağıdaki çoklu sabit zaman etki modeli tahmin edilmiştir:

$$FLFP_{it} = (\beta_1 + \tau_t) + \beta_2 POVERTY_{it} + \beta_3 AGRI_{it} + \beta_4 INDUST_{it} + \beta_5 URBPOP_{it} + \beta_6 INFL_{it}$$
$$+\beta_7 FERT_{it} + \beta_8 ENRPRI_{it} + \beta_9 ENRSEC_{it} + \beta_{10} ENRTER_{it} + \beta_{11} CONSUMP_{it} + u_{it}$$

Yukarıda yer alan *it* alt indisi *i.nci* ülkenin *t* yılında ilgili değişkene ilişkin aldığı gözlem değerini; β_1 modeli sabit terimini; τ_t tüm ülkeleri aynı şekilde etkileyen fakat zamanlar arası değişen zaman spesifik etkiyi; u_{it} ise regresyon modelinin hata terimini temsil etmektedir.

Modelin bağımlı değişkeni bayan işgücü katılım oranı (FLFP) değişkeni olup, Dünya Bankası Kalkınma İndikatörü (WDI) veri setinden alınmıştır. FLFP değişkeni 15+ yaş bayan popülasyonu içinde bayan işgünün yüzdesel değeri şeklinde ölçümlenmektedir.

Çalışmada yoksulluk (POVERTY) indikatörü olarak beş farklı gösterge kullanılmıştır. Yoksulluk göstergelerinin tanımı ve kaynak bilgileri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 1: Yoksulluk Göstergelerinin Listesi

Değişkenler	Tanım	Kaynak
GINI	0 ile 100 arasında değerler vererek gelir adaletsizliğini ölçer. 0' a yaklaştıkça adaletli, 100' e yaklaştıkça adaletsiz dağılımdan bahseder.	PovcalNet Data of Worldbank http://iresearch.worldbank.org/PovcalNetPPP 2005/index.htm?2
HEADCOUNT	Yoksulluk sınırının altındaki kişilerin yüzdesi	PovcalNet Data of Worldbank http://iresearch.worldbank.org/PovcalNetPPP 2005/index.htm?2
MLD	MLD indeksi, bireysel gelir dağılımındaki eşitsizlik indeksidir.	PovcalNet Data of Worldbank http://iresearch.worldbank.org/PovcalNetPPP 2005/index.htm?2
WATTS	WATTS yoksulluk endeksi. Yoksulluk bandındaki yoksulları da sayarak yoksulluk sınırının gelirle orantılı olarak ortalamasının tüm nüfusa oranlanmasıyla ölçülen, oranlı yoksulluk boşluklarının nüfustaki ortalamasıdır.	PovcalNet Data of Worldbank http://iresearch.worldbank.org/PovcalNetPPP 2005/index.htm?2
POVGAP	Yoksulluk boşluğu. Yoksulluk sınırının altındaki ortalama mesafeyi ölçer	PovcalNet Data of Worldbank http://iresearch.worldbank.org/PovcalNetPPP 2005/index.htm?2

Modelde kullanılan diğer kontrol değişkenlerin tanım ve kaynakları aşağıdaki tablolarda açıklanmaktadır.

Tablo 2: Kontrol Değişkenler Listesi

Değişkenler	Tanım	Kaynak
AGRI	Tarım sektörü istihdamı (toplam istihdamın yüzdesel değeri)	WDI
INDUST	Sanayi sektörü istihdamı (toplam istihdamın yüzdesel değeri)	WDI
URBPOP	Kentsel nüfus büyüme hızı (yıllık yüzdesel)	WDI
INFL	Enflasyon, GSYİH deflatörü (yıllık yüzdesel)	WDI
FERT	Doğurganlık oranı (kadın başına düşen doğum cinsinden)	WDI
ENRPRI	İlkokul bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
ENRSEC	Ortaokul bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
ENRTER	Lise bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
CONSUMP	Kişi başı hane halkı nihai tüketim harcaması (sabit 2010 US$)	WDI

3.ANALİZ SONUÇLARI

Aşağıdaki Tablo 3 WATTS(Watts yoksulluk endeksi) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 3: WATTS(Watts yoksulluk endeksi) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
POVERTY	***0,58134***	*0,0000*	***0,12729***	*0,0240*
AGRI	***0,30417***	*0,0000*	***0,24010***	*0,0000*
INDUST	***-0,18048***	*0,0220*	***-0,08180***	*0,0380*
URBPOP	***-0,69619***	*0,0840*	***-0,35975***	*0,0390*
INFL	***0,01513***	*0,7500*	***0,00704***	*0,5310*
FERT	***-0,14565***	*0,8730*	***1,47161***	*0,0040*
ENRPRI	***0,29273***	*0,0000*	***0,09333***	*0,0000*
ENRSEC	***0,00914***	*0,7890*	***0,00361***	*0,7710*
ENRTER	***0,18576***	*0,0000*	***0,10861***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00043***	*0,0000*	***0,00043***	*0,0000*
SABİT	***15,20516***	*0,1230*		
Gözlem Sayısı	*499*		*482*	
Ülke Sayısı	*81*		*64*	
Wald Test İst.	*8,88E+04*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*117,9710*	*0,0000*		

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: "WATTS"(WATTS yoksulluk endeksi) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon olup-olmadığını sınamak için Wooldridge otokorelasyon testi kullanılmıştır. Wooldridge testinde "*H_0: Birinci dereceden otokorelasyon yoktur*" sıfır hipotezine karşılık "*H_1: Birinci dereceden otokorelasyon vardır*" alternatif hipotezi sınanır. Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: "WATTS"(WATTS yoksulluk endeksi) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde

istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: POVGAP(Yoksulluk Boşluğu) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
POVERTY	***0,18960***	*0,0240*	***0,01747***	*0,2360*
AGRI	***0,35318***	*0,0000*	***0,26100***	*0,0000*
INDUST	***-0,15873***	*0,0480*	***-0,09674***	*0,0160*
URBPOP	***-0,79214***	*0,0530*	***-0,50931***	*0,0060*
INFL	***-0,00819***	*0,8640*	***0,00724***	*0,5220*
FERT	***1,03213***	*0,2350*	***1,97985***	*0,0000*
ENRPRI	***0,34094***	*0,0000*	***0,11638***	*0,0000*
ENRSEC	***-0,02616***	*0,4390*	***0,00046***	*0,9700*
ENRTER	***0,19374***	*0,0000*	***0,11741***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00043***	*0,0000*	***0,00043***	*0,0000*
SABİT	***10,46735***	*0,2920*		
Gözlem Sayısı	*499*		*482*	
Ülke Sayısı	*81*		*64*	
Wald Test İst.	*1,60E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*121,3570*	*0,0000*		

Yukarıdaki Tablo 4 POVGAP(Yoksulluk Boşluğu) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: POV

GAP(Yoksulluk Boşluğu) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: POVGAP(Yoksulluk Boşluğu) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki; AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı

yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Aşağıdaki Tablo 5 HEADCOUNT(Kişi başı gelir veya yoksulluk sınırının altındaki hane halklarında yaşayan nüfus yüzdesi) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: HEADCOUNT(Kişi başı gelir veya yoksulluk sınırının altındaki hane halklarında yaşayan nüfus yüzdesi) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5: HEADCOUNT(Kişi başı gelir veya yoksulluk sınırının altındaki hane halklarında yaşayan nüfus yüzdesi) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
POVERTY	***0,03418***	*0,0900*	***-0,00095***	*0,7690*
AGRI	***0,35988***	*0,0000*	***0,26088***	*0,0000*
INDUST	***-0,17456***	*0,0290*	***-0,09673***	*0,0160*
URBPOP	***-0,80117***	*0,0500*	***-0,49298***	*0,0070*
INFL	***-0,00540***	*0,9100*	***0,00619***	*0,5710*
FERT	***1,36715***	*0,1070*	***2,03239***	*0,0000*
ENRPRI	***0,35233***	*0,0000*	***0,10966***	*0,0000*
ENRSEC	***-0,02090***	*0,5370*	***0,00187***	*0,8790*
ENRTER	***0,19892***	*0,0000*	***0,11417***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00046***	*0,0000*	***0,00043***	*0,0000*
SABİT	***8,46645***	*0,3940*		
Gözlem Sayısı	*499*		*482*	
Ülke Sayısı	*81*		*64*	
Wald Test İst.	*1,50E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*113,5170*	*0,0000*		

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: HEADCOUT(Kişi başı gelir veya yoksulluk sınırının altındaki hane halklarında yaşayan nüfus yüzdesi) ile FLFP arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP

değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6: MLD(MLD indeksi ortalama günlük sapmayı gösteren eşitsizlik endeksi) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
POVERTY	***-0,00196***	*0,9480*	***0,00744***	*0,5860*
AGRI	***0,36573***	*0,0000*	***0,26532***	*0,0000*
INDUST	***-0,17764***	*0,0320*	***-0,09391***	*0,0210*
URBPOP	***-0,83463***	*0,0480*	***-0,51543***	*0,0060*
INFL	***-0,00832***	*0,8630*	***0,00635***	*0,5580*
FERT	***1,53009***	*0,0700*	***1,98129***	*0,0000*
ENRPRI	***0,35082***	*0,0000*	***0,11049***	*0,0000*
ENRSEC	***-0,02433***	*0,4810*	***0,00247***	*0,8410*
ENRTER	***0,19725***	*0,0000*	***0,11486***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00046***	*0,0000*	***0,00044***	*0,0000*
SABİT	***8,83510***	*0,3750*		
Gözlem Sayısı	*499*		*482*	
Ülke Sayısı	*81*		*64*	
Wald Test İst.	*1,50E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*116,7730*	*0,0000*		

Yukarıdaki Tablo 6 MLD(MLD indeksi ortalama günlük sapmayı gösteren eşitsizlik endeksi) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: MLD(MLD indeksi ortalama günlük sapmayı gösteren eşitsizlik endeksi) ile FLFP arasında istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir. AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de

otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: MLD (MLD indeksi ortalama günlük sapmayı gösteren eşitsizlik endeksi) ile FLFP arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. AGRI, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; URBPOP değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

4.SONUÇ

Bayanların işgücüne katılımını belirleyen çok sayıda etmen bulunmaktadır. Bir toplumda yoksulluk artıkça o toplumda bayanlar hane halkı gelirine katkıda bulunma amacıyla işgücüne katılmak zorunda kalabilirler. Bu bağlamda bu çalışmada yoksulluğun kadın işgücü katılımını arttırdığı hipotezi ampirik olarak test edilmektedir. Çalışmada beş farklı yoksulluk indikatörü ve dengesiz panel veri seti kullanılarak yapılan ampirik analizler sonrasında, beş yoksulluk göstergesinden dördü için yoksulluğun kadın işgücü katılımını teşvik ettiği yönündeki hipotezimizi destekler nitelikte istatistiksel olarak anlamlı bulgulara ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Öztürk, M., & Çetin, B. I. (2009). DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE YOKSULLUK VE KADINLAR. Journal of Yasar University, 4(16).

Taban, Sami (2014), İktisadi Büyüme, Nobel Yayınları: Ankara.

Uzun, Ayşe Meral (2001). Yoksulluk olgusu ve Dünya Bankasi. CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 4(2), ss.155-174.

Kurumsal Faktörler Kadın İşgücü Katılımını Etkiler mi?: Panel Analiz*

Prof.Dr. Cüneyt KOYUNCU[1] **Dr. Eda ÖZEN[2]**

[1]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, cuneyt.koyuncu@bilecik.edu.tr

[2]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, eda.ozen@bilecik.edu.tr

Özet: Kadın işgücü katılımı; önemi ve yetersizliği çok dikkat çeken ve çokça araştırılan ekonomik faktörlerden bir tanesidir. Ekonomiyi etkileyen her faktörün doğrudan ya da dolaylı bir şekilde kadın işgücü katılımını etkilemesi kaçınılmazdır. Hukukun üstünlüğü, siyasi istikrar, yolsuzluk gibi ekonomiyi etkileyen kurumsal faktörlerin kadın işgücü katılımını da etkilemesi beklenmektedir. Bundan dolayı bu çalışmada bir toplumda kurumsal faktörlerin kadınların işgücüne katılımını nasıl etkilediği panel veri analizi ile incelenmektedir. Kurumsal faktörlerin kadınların işgücüne katılımına etkisini dengesiz panel veri seti kullanarak analiz etmek için çoklu sabit zaman etki modeli tahmin edilmiştir. Modelin bağımlı değişkeni bayan işgücü katılım oranı (FLFP) değişkeni olup, Dünya Bankası Kalkınma İndikatörü (WDI) veri setinden alınmıştır. Çalışmada kurumsal faktör (INSTITUTE) indikatörü olarak altı farklı gösterge kullanılmıştır. Çalışmada beklentiler ile paralel istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlardan bilhassa yolsuzluğun kadın işgücü katılımını ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediği bulgusu dikkat çekicidir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Faktörler, Kadın İşgücü Katılımı, Dengesiz Panel Veri, Sabit Zaman Etki Modeli.

Do Institutional Factors Affect Female Labor Force Participation: Panel Analysis

Abstract: Female labor force participation is one of the most examined economic factors and its importance and inadequacy are quite a lot noticed. It is inevitable that any factor influencing the economy directly or indirectly affects female labor force participation as well. Institutional factors affecting the economy such as rule of law, political stability and corruption are expected to affect female labor force participation. Therefore, in this study, how the institutional factors affect women's labor force participation in a society is examined by panel data analysis. To analyze the effect of institutional factors on women's labor participation using an unbalanced panel data set, multivariate fixed time effect models were estimated. The model dependent variable is female labor force participation rate (FLFP), which is taken from the World Bank Development Indicator (WDI) data set. Six different indicators were used as indicators of the institutional factor (INSTITUTE) in the study. Statistically significant results were obtained in parallel with expectations in the study. One of the interesting finding gathered from estimation results is that corruption in particular has a statistically significant negative effect on female labor force participation.

Keywords: Institutional Factors, Female Labor Force Participation, Unbalanced Panel Data, Fixed Time Effect Model.

1.GİRİŞ

Kadın işgücü, işgücü içindeki payına bakıldığında küçümsenmeyecek potansiyele sahiptir. İşgücünün ekonominin dinamiklerinden olduğu kabul edilirse kadın işgücü katılımının da ekonomide önemli bir yere sahip olduğu söylemek mümkündür. Günümüzde kadın işgücünün yeterli seviyelerde olmadığı potansiyelinin çok altında katılımın sağlandığı görülmektedir. Hemen hemen her ekonomide kadın işgücü katılımı yeterli seviyelere ulaşamamıştır. Kadın işgücü katılımının düşük olması da ekonomide sorgulanan sorunlar arasında yerini almaktadır.

Kadın hakları, kadın istihdamı ve kadın ile ilgili daha birçok çalışma yapılıyorken bile kadın işgücü katılımı ve kadına verilen önem henüz yeterli seviyelere gelememiştir. Bu çalışmaların neticelenmemesinin birçok nedeni olabilmektedir. Kadının eğitim düzeyi, aile gelir düzeyi, eşin eğitim durumu, çocuk sayısı, hanede çalışan sayısı gibi birçok temel etkenin kadın işgücü üzerinde çok ciddi etkilere sahip olduğu birçok çalışmada gösterilmiştir.

---

* Bu çalışma Eda Özen tarafından yazılan Prof.Dr. Cüneyt KOYUNCU tarafından Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi İktisat Anabilim dalında yürütülen doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

Bu çalışmadaki amaç ise kadın işgücü katılımının kurumsal faktörlerden etkilenip etkilenmediği ampirik olarak analiz etmektir. Kurumsal faktörler olarak devletin etkinliği, yolsuzluk, ses ve hesap verilebilirlik, hukukun üstünlüğü, düzenleyici kalite, şiddet ve terörün yokluğu/ siyasi istikrar şeklinde ele alınmıştır.

Koyuncu (2015:143) çalışmasında yargı bağımsızlığı, yolsuzluk ve mülkiyet hakkının yabancı sermaye girişleri üzerinde etkisini panel veri analizi ile tahmin etmiştir. Analizinde 2000-2007 yılları arasında 71 ülke üzerinde çalışmasını tamamlamıştır. Analiz sonucunda ise yargı bağımsızlığının varlığı, yolsuzluğun olmadığı ve mülkiyet hakkının korunduğu dönemlerde yabancı sermaye üzerinde olumlu bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Koyuncu and Bhattacharyya (2007:15) çalışmasında 1975-1993 dönemi için 23 OECD ülkesinde yolsuzluğun nasıl geliştiğini MIMIC(Çoklu Neden-Çoklu Gösterge Model Yöntemi) ile incelemiştir. Sonuçlarda yolsuzluğun göreceli olarak çok ya da az olduğu ülkeler olarak gruplar elde edilmiştir. Japonya, Portekiz, İspanya, Yunanistan, Güney Kore ve Türkiye yüksek yolsuzluklarla grubunu oluşturuyorken; Hollanda, Norveç, İrlanda, Danimarka ve Belçika göreceli olarak daha düşük yolsuzluğa sahip ülke grubunu oluşturmaktadır.

Barro (1994:1) çalışmasında 100 ülke üzerinde 1960-1990 yılları için panel veri analizi yaparak kurumsal faktörlerden demokrasiyi ele almıştır. Yapılan analiz sonucunda ise demokrasinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin belirsiz olduğu sonucuna varmıştır.

Huang (2012:354) yılında yaptığı çalışmasında Panel veri analizi ile 1995 - 2010 yıllarında 10 Asya ülkesinin yolsuzluk, ekonomik büyüme ve gelir dağılımı ilişkisini incelemiştir. Analizin sonucunda ise yolsuzlukların ekonomik büyümeyi arttırdığı gözlenmiştir.

Bu çalışmada dengesiz panel veri seti kullanılarak altı farklı indikatör ile temsil edilen kurumsal faktörlerin bayan işgücü katılımı üzerindeki etkisi ampirik boyutta incelenmiştir. Çalışmada tüm modeller için elde edilen bulguların beklentiler ile paralel istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar arasında özellikle yolsuzluğun kadın işgücü katılımını ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediği bulgusu dikkat çekicidir.

Çalışmanın ikinci kısmı data ve metodoloji, üçüncü kısmı tahmin sonuçları, son kısım ise sonuçtan oluşmaktadır.

2.DATA VE METODOLOJİ

Bu çalışmada kurumsal faktörlerin bayanların işgücüne katılımını nasıl etkilediği panel veri analizi ile incelenmektedir. Kurumsal faktörlerin bayanların işgücüne katılımına etkisini dengesiz panel veri seti kullanarak analiz etmek için aşağıdaki çoklu sabit zaman etki modeli tahmin edilmiştir:

$$FLFP_{it} = (\beta_1 + \tau_t) + \beta_2 INSTITUTE_{it} + \beta_3 AGRI_{it} + \beta_4 INDUST_{it} + \beta_5 URBPOP_{it} + \beta_6 INFL_{it}$$

$$+\beta_7 FERT_{it} + \beta_8 ENRPRI_{it} + \beta_9 ENRSEC_{it} + \beta_{10} ENRTER_{it} + \beta_{11} CONSUMP_{it} + u_{it}$$

Yukarıda yer alan *it* alt indisi *i.nci* ülkenin *t* yılında ilgili değişkene ilişkin aldığı gözlem değerini; β_1 modeli sabit terimini; τ_t tüm ülkeleri aynı şekilde etkileyen fakat zamanlar arası değişen zaman spesifik etkiyi; u_{it} ise regresyon modelinin hata terimini temsil etmektedir.

Çalışmada oluşturulan modelin bağımlı değişkeni bayan işgücü katılım oranı (FLFP) değişkeni olup, Dünya Bankası Kalkınma İndikatörü (WDI) veri setinden alınmıştır. FLFP değişkeni 15+ yaş bayan popülasyonu içinde bayan işgünün yüzdesel değeri şeklinde ölçümlenmektedir.

Modelde kullanılan diğer kontrol değişkenlerin tanım ve kaynakları aşağıdaki tablolarda açıklanmaktadır.

Tablo 1: Kontrol Değişkenler Listesi

Değişkenler	Tanım	Kaynak
AGRI	Tarım sektörü İşgücü katılımı (toplam İşgücü katılımın yüzdesel değeri)	WDI
INDUST	Sanayi sektörü İşgücü katılımı (toplam İşgücü katılımın yüzdesel değeri)	WDI
URBPOP	Kentsel nüfus büyüme hızı (yıllık yüzdesel)	WDI
INFL	Enflasyon, GSYİH deflatörü (yıllık yüzdesel)	WDI
FERT(FERT)	Doğurganlık oranı (kadın başına düşen doğum cinsinden)	WDI
ENRPRI	İlkokul bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
ENRSEC	Ortaokul bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
ENRTER	Lise bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
CONSUMP	Kişi başı hane halkı nihai tüketim harcaması (sabit 2010 US$)	WDI

Çalışmada kurumsal faktör (INSTITUTE) indikatörü olarak altı farklı gösterge kullanılmıştır. Kurumsal faktör göstergelerinin tanımı ve kaynak bilgileri aşağıdaki Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Kurumsal Faktör Göstergelerinin Listesi

Değişkenler	Tanım	Kaynak
RULE	Hukukun üstünlüğü. -2.5 ile 2.5 arasında değişmektedir. Yüksek skor daha fazla hukukun üstünlüğü anlamına gelir.	The Worldwide Governance Indicators
CORR	Yolsuzluk. -2.5 ile 2.5 arasında değerler almaktadır. Daha yüksek skor daha az yolsuzluk anlamına gelir. Bundan dolayı çalışmada -1*CORR değerleri kullanıldı ve böylelikle daha yüksek skor daha fazla yolsuzluk anlamına gelmektedir.	The Worldwide Governance Indicators
REGU	Düzenleyici Kalite. -2.5 ile 2.5 arasında değişmektedir. Yüksek skor düzenleyici kalitenin yüksek olduğunu gösterir.	The Worldwide Governance Indicators
GOVE	Devlet Etkinliği. -2.5 ile 2.5 arasında değişmektedir. Yüksek skor devletin etkinliğinin yüksek olduğu anlamına gelir.	The Worldwide Governance Indicators
POLI	Siyasal İstikrar ve Şiddetin / Terörizmin Yokluğu. -2.5 ila 2.5 arasında değişmektedir. Yüksek skor terörün yokluğunu gösterir.	The Worldwide Governance Indicators
VOI	Ses ve Hesap Verebilirlik. -2.5 ile 2.5 arasında değişmektedir. Yüksek skor ses ve hesap verilebilirliğin yüksek olduğunu gösterir.	The Worldwide Governance Indicators

3. ANALİZ SONUÇLARI

Çalışmanın bu kısmında kurumsal faktörler ile ilgili yukarıda bahsedilen göstergelerin tahmin sonuçları açıklanmaktadır.

Tablo 3'de RULE(Hukukun Üstünlüğü) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: " RULE " ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Tabloda yer alan Wald testine ait

0.0000 P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tablo 3: RULE(Hukukun Üstünlüğü) İçin Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
INSTITUTION	***2,00301***	*0,0080*	***0,72981***	*0,0310*
AGRI	***0,38947***	*0,0000*	***0,21888***	*0,0000*
INDUST	***-0,11500***	*0,1110*	***-0,10346***	*0,0010*
URBPOP	***0,73479***	*0,0050*	***0,23318***	*0,0140*
INFL	***0,00867***	*0,8700*	***0,00341***	*0,7260*
FERT	***-0,79620***	*0,2570*	***0,77285***	*0,0380*
ENRPRI	***0,30631***	*0,0000*	***0,06754***	*0,0000*
ENRSEC	***-0,00097***	*0,9740*	***0,00352***	*0,5830*
ENRTER	***0,15803***	*0,0000*	***0,06229***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00035***	*0,0000*	***0,00038***	*0,0000*
SABİT	***2,21107***	*0,7290*	***31,92034***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*825*		*810*	
Ülke Sayısı	*110*		*95*	
Wald Test İst.	*5,20E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*200,4950*	*0,0000*		

Tabloda 3'de yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: RULE ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4'de CORR (Yolsuzluğun Kontrolü) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4: CORR(Yolsuzluğun Kontrolü) İçin Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		Düzeltilmiş Model	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	Katsayı	P-değeri
INSTITUTION	*-2,65951*	*0,0000*	*-1,56912*	*0,0000*
AGRI	*0,39053*	*0,0000*	*0,22734*	*0,0000*
INDUST	*-0,09655*	*0,1720*	*-0,08470*	*0,0040*
URBPOP	*0,61389*	*0,0210*	*0,21222*	*0,0150*
INFL	*0,01668*	*0,7480*	*0,00289*	*0,7530*
FERT	*-0,90837*	*0,1950*	*0,97766*	*0,0070*
ENRPRI	*0,29920*	*0,0000*	*0,06372*	*0,0000*
ENRSEC	*-0,01293*	*0,6610*	*-0,00042*	*0,9420*
ENRTER	*0,15368*	*0,0000*	*0,05906*	*0,0000*
CONSUMP	*0,00030*	*0,0000*	*0,00032*	*0,0000*
SABİT	*4,32195*	*0,4990*	*31,97620*	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*825*		*810*	
Ülke Sayısı	*110*		*95*	
Wald Test İst.	*6,70E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*198,8500*	*0,0000*		

Tablo 4'ün birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: CORR ile FLFP arasında ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: CORR ile FLFP arasında ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Aşağıdaki Tablo 5'de REGU(Düzenleyici Kalite)için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 5: REGU(Düzenleyici Kalite) İçin Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		Düzeltilmiş Model	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	Katsayı	P-değeri
INSTITUTION	***5,37430***	*0,0000*	***1,49378***	*0,0000*
AGRI	***0,40295***	*0,0000*	***0,22688***	*0,0000*
INDUST	***-0,20328***	*0,0040*	***-0,09812***	*0,0010*
URBPOP	***1,07540***	*0,0000*	***0,22450***	*0,0170*
INFL	***0,09845***	*0,0600*	***0,00523***	*0,6090*
FERT	***-1,39719***	*0,0420*	***0,90454***	*0,0210*
ENRPRI	***0,31290***	*0,0000*	***0,06338***	*0,0000*
ENRSEC	***-0,02452***	*0,3870*	***0,00302***	*0,6380*
ENRTER	***0,17019***	*0,0000*	***0,05862***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00019***	*0,0030*	***0,00035***	*0,0000*
SABİT	***4,60403***	*0,4580*	***31,76542***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*825*		*810*	
Ülke Sayısı	*110*		*95*	
Wald Test İst.	*2,80E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*202,6010*	*0,0000*		

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: REGU ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST ve FERT değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: REGU ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Aşağıdaki Tablo 6 GOVE(Devlet Etkinliği) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: GOVE ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı

yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6: GOVE(Devlet Etkinliği) İçin Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
INSTITUTION	***5,22088***	*0,0000*	***1,16399***	*0,0000*
AGRI	***0,40499***	*0,0000*	***0,23820***	*0,0000*
INDUST	***-0,15056***	*0,0330*	***-0,10286***	*0,0010*
URBPOP	***0,73745***	*0,0050*	***0,25241***	*0,0150*
INFL	***0,07755***	*0,1430*	***0,00656***	*0,5670*
FERT	***-0,97167***	*0,1590*	***0,83077***	*0,0320*
ENRPRI	***0,30850***	*0,0000*	***0,07424***	*0,0000*
ENRSEC	***-0,02366***	*0,4130*	***0,00480***	*0,4800*
ENRTER	***0,15762***	*0,0000*	***0,07266***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00017***	*0,0240*	***0,00036***	*0,0000*
SABİT	***4,33080***	*0,4900*	***29,94358***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*825*		*810*	
Ülke Sayısı	*110*		*95*	
Wald Test İst.	*4,70E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*198,4700*	*0,0000*		

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: GOVE ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Aşağıdaki Tablo 7 POLI(Siyasal İstikrar ve Şiddetin / Terörizmin Yokluğu) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 7: POLI(Siyasal İstikrar ve Şiddetin / Terörizmin Yokluğu) İçin Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		Düzeltilmiş Model	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	Katsayı	P-değeri
INSTITUTION	*3,63616*	*0,0000*	*0,50111*	*0,0140*
AGRI	*0,37847*	*0,0000*	*0,20257*	*0,0000*
INDUST	*-0,14401*	*0,0390*	*-0,11118*	*0,0010*
URBPOP	*0,71539*	*0,0060*	*0,24025*	*0,0180*
INFL	*0,01455*	*0,7710*	*0,00190*	*0,8330*
FERT	*0,01352*	*0,9840*	*1,07436*	*0,0050*
ENRPRI	*0,31109*	*0,0000*	*0,06739*	*0,0000*
ENRSEC	*-0,00346*	*0,9020*	*0,00452*	*0,5090*
ENRTER	*0,14687*	*0,0000*	*0,06191*	*0,0000*
CONSUMP	*0,00035*	*0,0000*	*0,00040*	*0,0000*
SABİT	*1,60955*	*0,7950*	*31,72759*	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*825*		*810*	
Ülke Sayısı	*110*		*95*	
Wald Test İst.	*3,50E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*199,9730*	*0,0000*		

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: POLI ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: POLI ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Aşağıdaki Tablo 8 VOI(Ses ve Hesap Verebilirlik) için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: VOI ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı

yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 8: VOI(Ses ve Hesap Verebilirlik) İçin Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
INSTITUTION	***4,09093***	*0,0000*	***1,54037***	*0,0000*
AGRI	***0,40033***	*0,0000*	***0,21730***	*0,0000*
INDUST	***-0,12750***	*0,0690*	***-0,10840***	*0,0000*
URBPOP	***1,22468***	*0,0000*	***0,24584***	*0,0170*
INFL	***0,03476***	*0,4930*	***0,00413***	*0,6940*
FERT	***-1,09249***	*0,1130*	***0,87112***	*0,0230*
ENRPRI	***0,27919***	*0,0000*	***0,06283***	*0,0000*
ENRSEC	***-0,00569***	*0,8400*	***0,00377***	*0,5650*
ENRTER	***0,15852***	*0,0000*	***0,05636***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00026***	*0,0000*	***0,00036***	*0,0000*
SABİT	***5,11836***	*0,4140*	***32,13665***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*825*		*810*	
Ülke Sayısı	*110*		*95*	
Wald Test İst.	*7,60E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*195,8920*	*0,0000*		

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: VOI ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; FERT değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilerin aksine aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

4.SONUÇ

Bu çalışma dengesiz panel veri setini kullanarak kurumsal faktörlerin bayan işgücü katılımını etkileyip etkilemediğini ampirik olarak incelemektedir. Elde edilen tahmin sonuçlarına göre: hukukun üstünlüğü ile bayan işgücü katılımı arasında aynı yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki, yolsuzluk ile bayan işgücü katılımı arasında ters yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki, düzenleyici kalitesi ile bayan işgücü katılımı arasında aynı yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki, devlet etkinliği ile bayan işgücü katılımı arasında aynı yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki, siyasal istikrar ile bayan işgücü katılımı arasında aynı yönlü

istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki, hesap verebilirlik ile bayan işgücü katılımı arasında aynı yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

Barro, R. J. (1996). Democracy and growth. Journal of economic growth, 1(1), ss.1-27.

Huang, Chiung-Ju (2012), "Corruption, Economic Growth, and Income Inequality: Evidence from Ten Countries in Asia", World Academy of Science, Engineering and TechnolnICRG, 66: 354-358.

Koyuncu, J. Y. (2015). Yargı Bağımsızlığı, Mülkiyet Hakkı Ve Yolsuzluğun Yabancı Sermaye Girişleri Üzerindeki Etkisi. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 29(29).

Koyuncu, Cüneyt ve Gautam Bhattacharyya (2007), "Predicting Corrupt Practices in the Public Sector for 23 OECD Countries", Applied Econometrics and International Development, ss. 15-36.

Türkiye'de Katılım Bankalarının Kullandırdıkları Krediler ile Hanehalkı Tüketim Harcamaları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi*

Prof. Dr. Cüneyt KOYUNCU[1] **Dr. Serkan VARSAK [2]**

[1] Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, cuneyt.koyuncu@bilecik.edu.tr

[2] Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, serkan.varsak@bilecik.edu.tr

Özet: Türkiye'de konvansiyonel bankacılığın yanında katılım bankalarının bankacılık sektöründeki payı gerek şube sayısı ve gerekse kullandırılan krediler bağlamında hızla artığı görülmektedir. Bankacılık sektörünün piyasaların fonlayıcısı olması nedeniyle kullandırdıkları kredilerin makro ekonomik göstergeler üzerinde etkilerinin olması kaçınılmazdır. Bu çalışma Türkiye'de bankacılık sektörünün katılım bankaları özelinde kullandırdıkları kredilerin hane halkı tüketim harcamaları üzerinde bir etkisi olup-olmadığını ampirik olarak ele almaktadır. Çalışmanın araştırma hipotezi katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerdeki artışın hane halkı tüketim harcamalarını arttıracağı yönündedir. Bu hipotezi sınamak amacıyla çalışmada Türkiye'de faaliyette bulunan katılım bankalarına ait 2010:1-2017:1 çeyreklik dengesiz panel verileri kullanılmıştır. Oluşturulan modeller panel analiz yöntemleri ile tahmin edilmiş olunup, elde edilen tahmin sonuçlarına göre Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin hane halkı tüketim harcamalarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Katılım Bankaları, Hanehalkı Tüketim Harcamaları, Panel Regresyon Analizi.

GİRİŞ

Türkiye'de konvansiyonel bankacılığın yanında katılım bankalarının bankacılık sektöründeki payı gerek şube sayısı ve gerekse kullandırılan krediler bağlamında hızla artığı görülmektedir. Bankacılık sektörünün piyasaların fonlayıcısı olması nedeniyle kullandırdıkları kredilerin makro ekonomik göstergeler üzerinde etkilerinin olması kaçınılmazdır. Bu çalışma Türkiye'de bankacılık sektörünün katılım bankaları özelinde kullandırdıkları kredilerin hane halkı tüketim harcamaları üzerinde bir etkisi olup-olmadığını ampirik olarak ele almaktadır.

Literatürde Katılım Bankaları'na ait faaliyetlerin, makroekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar bulmak mümkündür. Bu bağlamda; Yazdan ve Sadr (2012), çalışmalarında, 2000-2010 arasındaki dönemde çeyrek dönem verileriyle İran ve Endonezya örneğinde İslami bankacılığın gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki kısa ve uzun süreli bağıntıyı incelemiştir. ARDL sınır testi uygulanarak ulaşılan sonuçlara göre kısa vadede İslami banka finansmanının ekonomik büyüme (GDP) ile iki yönlü ilişkide olduğu saptanmıştır. Sonuçlar genel olarak İslami bankaların finansmanının uzun vadede olumlu olduğunu ve ilgili ülkelerin ekonomik büyümesi ve sermaye birikimi ile önemli derecede ilişkili olduğunu göstermektedir.

Abduh ve Chowdhury (2012); çalışmalarında Bangladeş örneğinde İslami bankacılığın gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki uzun vadeli ve dinamik ilişkiyi araştırmayı amaçlamıştır. 2004-2011 yılları arasındaki üç aylık zaman serisi verileri kullanılan çalışmada; eş bütünleşme ve Granger'ın nedensellik yöntemiyle İslami banka finansmanının hem kısa hem de uzun vadede ekonomik büyüme ile pozitif ve anlamı bir ilişki içerdiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sayede çalışma İslami bankacılığa yönelik geliştirme politikalarının uygulanmasını önermektedir.

Al-Oqool, ve diğerleri (2014) çalışmalarında 1980-2012 arasındaki dönemde Ürdün örneği üzerinden İslami bankacılığın finansal gelişimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Ürdün İslami bankaların toplam finansmanı, mevduatı ve gayri safi yurt içi hasıla değeri (GSYİH) zaman serisi verilerini kullanarak yapılan araştırmanın sonucuna göre GSYİH ile İslami bankaların finansal gelişimi arasında iki yönlü ve uzun vadeli Granger nedenselliğinin varlığı tahmin edilmiştir.

---

* Dr. Serkan Varsak'ın "Katılım Bankaları'nın Kullandırdıkları Kredilerin Makroekonomik Göstergelere Etkisi: Türkiye Örneği" isimli doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

Echchabi ve Azouzi (2015); çalışmasında Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)örneğinde 2004-2011 çeyrek dönem verileriyle İslami bankacılık gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eş bütünleşme ve Granger nedensellik testleri yoluyla analiz etmiştir. Araştırmanın analiz sonuçları BAE'de İslami bankacılığın gelişimi ve ekonomik büyüme arasında ilişki olmadığı yönündedir.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında veri seti ve yöntem açıklanacak, akabinde ise uygulama sonuçları raporlanacaktır. En son olarak ise sonuç kısmına yer verilecektir.

1. VERİ SETİ ve YÖNTEM

Çalışmada Türkiye'de 2000:1-2015:4 periyodu ele alınarak Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin (LOGKREDI), hanehalkı tüketim harcamaları (LOGHCE) üzerindeki etkileri panel veri yöntemiyle incelenmiştir. İlgili periyotta kredi kullandıran katılım bankaları; Kuveyt Türk, Albaraka, Bank Asya ve Türkiye Finans'tır. Çalışmadaki serilerimizden biri olan katılım bankalarının kullandırdıkları krediler, bu dört katılım bankasının kullandırdıkları toplam mevduat miktarını yansıtmaktadır.

Analizde kullanılan seriler; Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin logaritmik dönüşümü (LOGKREDİ), hanehalkı tüketim harcamalarının logaritmik dönüşümü (LOGHCE), faiz oranı (İNT2), endüstriyel üretim endeksinin logaritmik dönüşümü (LONGİNDP) ve cari fiyatlarla mal ve hizmet ihracatının logaritmik dönüşümü (LOGEXPGS1) şeklindedir. LOGKREDİ serisi Türkiye Katılım Bankaları Birliği'den, LOGHCE, İNT2, LOGİNDP ve LOGEXPGS1 serileri ise IMF'den alınmıştır. LOGKREDİ, LOGHCE, LOGİNDP ve LOGEXPGS1 serilerine logaritmik dönüşüm uygulanmıştır. Katılım Bankaları'nın kullandırdıkları kredilerin (LOGKREDI), hanehalkı tüketim harcamalarını (LOGHCE) pozitif yönlü olarak etkilemesi beklenmektedir.

Analizde; hanehalkı tüketiminin bağımlı değişken olduğu bir model kurulmuştur. Sabit etki ve/veya rassal etki modelleri, Hausman test istatistiğine göre seçilmiştir. Bilindiği gibi Hausman testi, sabit etki ve rassal etki modellerinin seçimi konusunda sıklıkla kullanılan bir testtir (Greene, 2003: 301).

Hausman test istatistiğinin hesaplanamadığı durumlarda hem sabit etki hem de rassal etki modelleri raporlanmıştır. Hausman test istatistiğine ait olasılık değerinin istatistiksel olarak anlamlı çıkması durumunda sadece sabit etki modeli raporlanırken; anlamlı sonuç vermemesi durumunda ise rassal etki modeli raporlanmıştır. Baltagi (2005: 66), Hausman testinde geçerli olan bu durumu ifade eden hipotezleri şu şekilde kurgular:

H_0 : Rassal etki modeli geçerlidir.

H_1 : Sabit etki modeli geçerlidir.

Modellerde, değişen varyans sorunu bulunup bulunmadığını saptamak amacıyla değişen varysans testlerinden Modified Wald testi ve Engle (ARCH) testi kullanılmıştır. Gerek Modified Wald testi ve gerekse de Engle (ARCH) testine ait olasılık değerinin istatistiksel olarak anlamlı olması durumunda "*H_0: Değişen varyans sorunu vardır*" hipotezi kabul edilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Değişen varyans sorunu yoktur*" hipotezi reddedilir. Testlere ait olasılık değerinin istatistiksel olarak anlamlı çıkmaması durumunda ise tersi geçerli olur. Analizde değişen varyans testlerinden en az birinin; modelde, değişen varyans sorunu olduğunu ima etmesi durumunda modelde değişen varyans sorunu olduğuy kabul edilmiştir.

Modellerde, oto-korelasyon sorunu bulunup bulunmadığının tespiti için de Modified Bhargava, Baltagi-Wu, Wooldridge, Breusch-Pagan, Peseran, Fireedman's ve Frees' testleri kullanılmıştır. Bu testlerden çoğunluğunun modelde oto-korelasyon sorunu bulunduğunu göstermesi durumunda da modelde oto-korelasyon sorunu olduğu kabul edilmiştir.

Oto-korelasyon testlerinden Modified Bhargava ve Baltagi-Wu testlerine ait değerlerin 2'den oldukça küçük olması durumunda , "*H_0: Oto-korelasyon sorunu yoktur*" hipotezi reddedilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Oto-korelasyon sorunu vardır*" hipotezi kabul edilir. Yine Wooldridge, Breusch-Pagan, Peseran, Fireedman's testlerine ait olasılık değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı bulunması durumunda "*H_0: Oto-korelasyon sorunu yoktur*" hipotezi reddedilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Oto-korelasyon sorunu vardır*" hipotezi kabul edilir. Frees' testine ait istatistik değerin, %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden büyük

olması durumunda da "*H_0: Oto-korelasyon sorunu yoktur*" hipotezi reddedilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Oto-korelasyon sorunu vardır*" hipotezi kabul edilir.

Değişen varyans ve/veya oto-korelasyon sorununun bulunduğu modellerin düzeltilmiş şekilleri bir sonraki sütunda raporlanmıştır. Düzeltilmiş sütunda katsayılara ait olasılık değerlerinin anlamlı çıkması durumunda ise modele ait sonuçlar yorumlanmıştır.

Bu bağlamda kurulan sabit etki modeline ait çoklu regresyon denklemi şu şekildedir:

$$LOGHCE_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 LOGKREDİ_{it} + \beta_2 İNT2_{it} + \beta_3 LOGİNDP_{it} + \beta_4 LOGEXPGS1_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Denklemdeki *it,* söz konusu değişkenin, *i.* (i'nci) sırada olan ülkeye ait *t* zamandaki gözlem değerini; β_{0i} ülkeler açısından farklılaşmakla birlikte belirli bir ülke veya zaman için farklılaşmayan, modelde belirli bir şekilde dikkate alınmamış olan ülke spesifik faktörlerini; ε_i ise ülke spesifik faktörlerini model içerisinde tanımlayan stokastik etmenleri temsil etmektedir. u_{it} regresyon modeline ait hata terimidir.

2. UYGULAMA SONUÇLARI

Analizin bu kısmında hanehalkı tüketimi, bağımlı değişken olarak kabul edilerek, katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin, hanehalkı tüketimi üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

Tablo 1: Hanehalkı Tüketiminin Bağımlı Olduğu Çoklu Regresyon Modeline Ait Sabit Etkiler Modeline Ait Sonuçlar

	Çoklu Regresyon Modeli			
	Sabit Etkiler Modeli			
	Düzeltilmemiş Model		*Düzeltilmiş Model*	
	Katsayı	*P-değeri*	*Katsayı*	*P-değeri*
LOGKKREDİ	***0,1609***	*0,0000*	***0,1609***	*0,0610*
İNT2	***-0,0179***	*0,0000*	***-0,0179***	*0,0220*
LOGİNDP	***1,5243***	*0,0000*	***1,5243***	*0,0000*
LOGEXPGS1	***0,0010***	*0,9880*	***0,0010***	*0,9930*
SABİT	***2,8437***	*0,0000*	***2,8437***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*102*		*102*	
Banka Sayısı	*4*		*4*	
within R-squared	*0,9303*		*0,9303*	
Hausman İst.	*14,0000*			
P-değeri (Hausman İst.)	*0,0073*			
Modified Wald Test İst.	*4,5100*			
P-değeri (Modified Wald Test İst.)	*0,3413*			
Engle (ARCH) Test İst.	*3,9166*			
P-değeri [Engle (ARCH) Test İst.	*0,0478*			
Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test İst.	*1,6414*			
Baltagi-Wu LBI Test İst.	*1,9117*			
Wooldridge Test İst.	*41,2190*			

P-değeri (Wooldridge Test İst.)	*0,0077*
Breusch-Pagan LM Test İst.	*77,8190*
P-değeri (Breusch-Pagan LM Test İst.)	*0,0000*
Pesaran's Test İst.	*9,2390*
P-değeri (Pesaran's Test İst.)	*0,0000*
Friedman's Test İst.	*70,2990*
P-değeri (Friedman's Test İst.)	*0,0000*
Frees' Test İst.	*2,6740*
Kritik Değerler (Frees' Test İst.)	*0.10=0,1231*
	0.05=0,1611
	0.01=0,2338

Hanehalkı tüketiminin bağımlı değişken olduğu çoklu regresyon sonuçlarını gösteren tabloda görüleceği üzere Hausman istatistiğine ait *p-değeri=0,0073* olması, yani istatistiksel olarak anlamlı bir değere sahip olması, sabit etkiler modelinin uygun model olduğu anlamına gelmektedir. Bu sebeple de tabloda görüleceği üzere sabit etkiler modeline ait tekli regresyon modeli tahmin sonuçları verilmiştir.

Çoklu regresyon sabit etkiler modelinin düzeltilmemiş modeli, değişen varyans ve otokorelasyon testleri ile sınanmıştır. Değişen varyans testlerinden Wald Testi'ne ait olasılık değeri, istatistiksel olarak anlamlı olmadığından değişen varyans sorununun bulunmadığına ima etmektedir. Ancak buna karşılık Engle (ARCH) Testi istatistiğine ait olasılık değerinin istatistiksel olarak anlamlı olması ise değişen varyans sorununun bulunduğuna işaret etmektedir. Metodoloji kısmındaki ön kabulümüzden hareketle değişen varyans testlerinden en az birinin değişen varyans sorunu olduğunu tespit etmesi sebebiyle modelde değişen varyans sorunu olduğu görülmektedir.

Baltagi-Wu Testi'ne ait istatistiksel değerin 2'ye yakın olması otokorelasyonun bulunmadığını ima ederken; Modified Bhargava Testi'ne ait istatistiksel değerin 2'den oldukça düşük olması; Wooldridge, *Breusch-Pagan,* Pesaran ve Friedman's testlerine ait olasılık değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı olması; Frees' Testi'ne ait istatistik değerinin ise tüm kritik değerlerden (%1, %5 ve %10) büyük olması, otokorelasyon sorununa işaret etmektedir. Otokorelasyon testlerinden çoğunluğunun otokorelasyonun bulunduğunu söylemesi, metodolojideki ön kabulümüzden hareketle, modelde otokorelasyon sorunu bulunduğunu ima etmektedir. Modeldeki değişen varyans ve otokorelasyon sorununun giderilmesi için düzeltilmiş model kurularak, direnççi tahmincilere ait katsayılar, düzeltilmiş model sütununda raporlanmıştır.

Düzeltilmiş modelde serilere ait olasılık değerlerinin anlamlı olduğu görülmektedir. Yani hanehalkı tüketiminin bağımlı değişken olduğu düzeltilmiş çoklu regresyon sabit etkiler modeline göre hanehalkı tüketimini; katılım bankalarının kullandırdıkları krediler beklenen şekilde pozitif yönlü, İNT2 serisi beklenen şekilde negatif yönlü, LOGİNDP serisi beklenen şekilde pozitif yönlü olarak etkilerken; LOGEXPGS1 serisi ile hanehalkı tüketimi arasında anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

3. SONUÇ

Çalışmanın araştırma hipotezi katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerdeki artışın hane halkı tüketim harcamalarını arttıracağı yönündedir. Bu hipotezi sınamak amacıyla çalışmada Türkiye'de faaliyette bulunan katılım bankalarına ait 2010:1-2017:1 çeyreklik dengesiz panel verileri kullanılmıştır. Oluşturulan modeller panel analiz yöntemleri ile tahmin edilmiş olunup, elde edilen tahmin sonuçlarına göre Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin hane halkı tüketim harcamalarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

ABDUH, Muhamad ve Nazree T., CHOWDURY (2012), "Does Islamic Banking Matter of Economic Growth in Bangladesh?", Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, Vol.8, Issue 3.

AL-OQOOL, Muhammed Ali, Reem, OKAB ve Mohammed, BASHAYREH (2014), "Financial Islamic Banking Development and Economic Growth: A Case Study of Jordan", International Journal of Economics and Finance, Vol.6, No:3.

BALTAGİ, Badi H. (2005), Econometric Analysis of Panel Data, Third Edition, John Wiley & Sons Inc: England.

ECHCHABİ, Abdelghani ve Dhekra, AZOUZİ (2015), "Islamic Finance Development and Economic Growth Nexus: The Case of United Arab Emirates (UAE)", American Journal of Economics and Business Administration, Vol.7, Issue 3, pp.106-111.

GREENE, William H. (2003), Econometric Analysis, Fifth Edition, Prentice Hall: New Jersey.

YAZDAN, Gudarzi Farahani. ve Smh SADR (2012), "Analysis of Islamic Bank's Financing and Economic Growth: Case Study Iran and Indonesia", Journal of Economic Cooperation and Development, Vol.33, Issue 4, pp.1-24.

Yenilenebilir Enerjide Maliyetlendirme: Trakya Bölgesi Örneği

Uzman Emel Yıldız[1] **Prof. Dr. Kıymet Tunca Çalıyurt[2]**

[1]emelyildiz59@hotmail.com

[2]Trakya Üniversitesi, İİBF, İşletme, kiymetcalıyurt@trakya.edu.tr

Özet: Enerji, doğal yaşam ve insan uygarlığının devamı için temel ve vazgeçilmez bir unsurdur. Bu yaşamsal gereksinim, üretim, tüketim ve dönüşüm boyutuyla çevre ve sürdürülebilirlik açısından en önemli girdi olarak kabul edilirken, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini ölçmede kullanılan en geçerli göstergedir.

Günümüzde halen enerji ihtiyacının büyük bölümü petrol, doğal gaz ve kömürden elde edilmektedir. Bu durum ülke ekonomilerine maddi yük getirirken, üretim ve tüketim aşamalarında oluşan atıkları çevre tahribatlarına, zararlı gazların atmosfere salınmasına neden olmaktadır. Fosil enerji kullanımı küresel ısınma ve iklim değişikliğini beraberinde getirdiğinden, yaşanabilir çevrenin korunması adına tüm insanlığa sorumluluk yüklemektedir. Bu sorumluluğun gereği olarak ulusal ve uluslararası hukuki düzenlemelerle enerji üretim ve kaynak seçiminde çevresel etkilerin dikkate alınması, enerji arzında yenilenebilir enerji payının arttırılması öncelik ve ağırlık verilmesi gereken konulardandır.

Doğadaki mevcut enerji kaynaklarından temin edilebilen ve sürekli olarak kendini yenileyebilen enerji kaynakları, enerjinin yerinde kullanımına ve bölgesel kalkınmaya olanak sağlamaktadır. Biyokütle, hidrolik, güneş, jeotermal ve rüzgâr enerjisi gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının yatırımlarında kuruluş maliyetleri, seçilen enerji kaynağına ve tesisin kurulu gücüne göre farklılık göstermektedir. Bu yatırımlarda en önemli husus, enerji santralinin konusunu oluşturan kaynağın yüksek üretim potansiyeline sahip olmasıdır.

Çalışmada yenilenebilir enerji kaynakları arasında Trakya'nın jeolojik ve coğrafi özelliklerine uygun olan güneş ve rüzgâr enerjisi seçilmiş; Edirne ilinde kurulması planlanan güneş ve rüzgâr enerjisi santralleri yatırıma uygunluk açısından değerlendirilerek elde edilen verilerle yaklaşık kuruluş maliyetleri oluşturulmuş ve yatırımcıya olan getirisi ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Enerji, Yenilenebilir Enerji, Yenilenebilir Enerji Maliyetleri

Costing in Renewable Energy: Case From Trakya

Abstract: Energy is a fundamental and indispensable element in the continuation of natural life and human civilization. While this vital need is accepted as the most important input in terms of environment and sustainability in terms of production, consumption and transformation, it is the most valid display used to measure the development levels of countries.

Today, much of your energy needs are still derived from oil, natural gas and coal. While this creates financial burden on the country's economies, it causes wastes from production and consumption phases to be released to the environment and harmful gases to be released to the atmosphere.Since the use of fossil energy brings with it global warming and climate change, it carries responsibility for all mankind in order to protect the livable environment.as a requirement of this responsibility national and international legal arrangements to take into account the environmental effects in energy production and resource selection and to increase the share of renewable energy in energy supply are the subjects that should be given priority and weight.

Energy sources that can be supplied from the existing energy sources in the region and which can renew themselves continuously provide the local use of the energy and regional development. The costs of establishing renewable energy sources such as biomass, hydraulics, solar, geothermal and wind energy vary depending on the selected energy source and installed power of the installation.the most important issue in these investments is the high production potential of the source of the energy plant.

Solar and wind energy suitable for the geological and geographical characteristics of Trakya was selected among the renewable energy sources in the study; The solar and wind energy plants that are planned to be established in Edirne province are evaluated in terms of the appropriateness of investment and the approximate establishment costs are obtained and the return of the investor is taken into consideration.

Keywords: Energy, Renewable Energy, Renewable Energy Costs

GİRİŞ

Enerji, doğal yaşam ve insan uygarlığının devamı için temel ve vazgeçilmez bir unsurdur. Bu yaşamsal gereksinim, üretim, tüketim ve dönüşüm boyutuyla çevre ve sürdürülebilirlik açısından en önemli girdi olarak kabul edilirken, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini ölçmede kullanılan en geçerli göstergedir. Günümüzde enerji ihtiyacının büyük bölümü petrol, doğal gaz ve kömürden elde edilmektedir. Bu durum ülke ekonomilerine maddi yük getirirken, üretim ve tüketim aşamalarında oluşan atıkları çevre tahribatlarına, zararlı gazların atmosfere salınmasına neden olmaktadır.

Yenilenebilir enerji kaynakları, yeryüzünde ve doğada genellikle bir üretim uygulamasına gerek duyulmadan elde edilebilen, fosil enerji kaynaklarından olmayan, elektrik üretiminde çok düşük seviyede karbondioksit (CO_2) salınımı gerçekleştiren, fosil kaynaklara kıyasla çevreye olumsuz etkisi çok daha az olan, sürekli yenilenen ve kullanılmaya hazır vaziyette doğada bulunan; biyokütle, hidrolik, güneş, jeotermal ve rüzgâr enerjisi gibi kaynaklardır (Öztürk, 2013: 14). Bu kaynaklardan güneş, rüzgâr, hidrolik, jeotermal gibi enerji kaynakları ısı ve elektrik üretiminde kullanılırken, biyokütle; organik maddeler ile tarımsal, bitkisel, hayvansal, kentsel ve sanayi atıkların kullanılmasıyla ısı ve elektrik üretimi haricinde petrol ve türevlerine ikame olabilen çıktılar da verebilmektedir.

1. TRAKYA BÖLGESİ ENERJİ GÖRÜNÜMÜ

Sanayileşme, teknolojik gelişmeler ve nüfus artışıyla birlikte elektrik tüketimi dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hızla artmaktadır. Türkiye'de son 25 yıl incelendiğinde, kişi başına düşen elektrik tüketiminin 4 kat arttığı görülmektedir. Yapılan projeksiyonlara göre de elektrik tüketim artışının devam edeceği belirtilmektedir. Türkiye'deki elektrik tüketimi bölgesel olarak ele alındığında sanayi tesislerinin yoğunluğu, yüksek istihdam, göç vb. nedenlerden dolayı tüketimin en yüksek olduğu bölge Marmara Bölgesi'dir (EİGM, 2015: 75; TUİK, 2016: 42).

Marmara Bölgesi'nde yer alan Trakya'da, yüksek istihdam sağlayan sanayi tesislerine ev sahipliği yapması ve buna bağlı olarak aldığı yüksek göç nedeniyle tüketilen enerji miktarı artmaktadır. Enerji Piyasası Denetleme Kurumu (EPDK) (2017: 21-22) raporuna göre; Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinde 2016 yılı toplam enerji tüketimi 9,2 Terawatt Saat (TWh) olarak gerçekleşmiştir. Özellikle Tekirdağ, sahip olduğu yüksek nüfus ve faaliyet gösteren çok sayıda sanayi tesisi nedeniyle tükettiği 6,1 TWh enerjiyle, Türkiye'de dokuzuncu sırada yer almaktadır.

Tüketimin bu denli yüksek olması, enerji üretim tesislerinin çeşitlenerek artmasını gerekli kılmaktadır. Trakya'da elektrik üretiminde en büyük pay, kaynağı doğal gaz olan termik santralleridir. Bunun haricinde biyokütle, rüzgâr ve güneş enerjisinden de enerji üretimi gerçekleşmekte ve yeni yatırımlarla üretimdeki paylarının artması planlanmaktadır (Yıldız, 2017: 160).

Tablo 1: Trakya'da Bulunan Enerji Üretim Tesisleri ve Kurulu Güçleri

Tesisin Türü	Tesis Sayısı	İşletmede (MWm)	İnşaat Halinde (MWm)
		TEKİRDAĞ	
Termik	37	1.551.858	4.116.138
Biyokütle	2	6.168	30.4
Rüzgâr	7	150.55	394.3
Güneş	-	-	-
		KIRKLARELİ	
Termik	15	1.631.803	2.826.690
Biyokütle	3	4.96	16.88
Rüzgâr	6	133.6	3.152
Güneş	-	-	-
		EDİRNE	
Termik	-	-	-
Biyokütle	-	-	-
Rüzgâr	6	190.1	249.9
Güneş	1	0.49	-

Kaynak: Enerji Piyasası Denetleme Kurumu (EPDK), "Elektrik Piyasaları Üretim Lisansları", http://lisans.epdk.org.tr/epvys-web/faces/pages/lisans/elektrikUretim/elektrikUretimOzetSorgula.xhtml

Fosil kaynaklardan olan doğal gazın tükenebilir oluşu, uzun vadede artan ihtiyacı karşılayamayacağı bir gerçektir. Trakya, rüzgâr potansiyeli yüksek bir bölgededir. Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinde toplam 2.234 km^2 alan rüzgâr enerji santrali (RES) yapımına uygundur ve 11.175 Megawatt (MW) güce sahip enerji üretim tesisi kurulabilecek durumdadır. Ayrıca, illerin 1400 ile 1450 KWs-m^2/yıl ortalama radyasyon değerleri ile güneş enerji santrali (GES) kurulmasına da imkân vermektedir (Trakya Kalkınma Ajansı, 2012: 45-57). Bölgede enerji arzının sürdürülebilirliğini sağlamak adına yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırımların artması gerekmektedir. Tredaş'a Ocak 2017'den bu yana yapılan başvurularda yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırımların arttığı, onaylanan 12 başvurunun 10 tanesi, toplamda 9.344 MW kurulu güce sahip GES ve geriye kalan 2 başvurunun toplam 8.850 MW kurulu güce sahip RES tesisi olduğu görülmektedir.

2. EDİRNE İLİNİN COĞRAFİ KONUMU VE YATIRIMLARIN UYGULANABİLİRLİK AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yenilenebilir enerji kaynağının coğrafi yapıya göre değişiklik göstermesinden dolayı santralin kurulması planlanan bölgenin ve sahanın uygunluk açısından değerlendirilmesi gerekmektedir. Edirne, 41º-40º kuzey paraleli ve 26º-34º doğu meridyeni arasında yer almaktadır (www.edirne.bel.tr). Güneyinde Ege Denizi, kuzeyinde Bulgaristan ve batısında Yunanistan'a komşu olan ilin, doğusunda ise Tekirdağ, Kırklareli ve Çanakkale illeri bulunmaktadır.

Edirne, 6.098 km^2 yüzölçümüyle deniz seviyesinden yaklaşık 41 metre yüksektedir. Şehir bulunduğu konum itibariyle hem Akdeniz iklimi hem de Orta Avrupa'ya özgü olan karasal iklimin etkisi altında kalan bir geçiş bölgesidir. Yaz döneminde 30ºC'nin altına düşmeyen sıcaklıklarla, haziran ayında m^2'ye düşen en yüksek radyasyon değerlerine ulaşırken, temmuz ayında ise en uzun güneşlenme süresi görülmektedir. Rüzgâr enerjisi bakımından da uygun konumda olan Edirne'de toplamda 694 km^2'lik alanda 3.470 MW kurulu güce sahip RES kurulabilecek durumdadır (Trakya Kalkınma Ajansı, 2012: 47).

EPDK'nın verilerine göre Edirne'de kurulmuş olan 6 rüzgâr enerjisi santralinin 190 MW'ı işletmede, 249 MW'ı ise inşa halindedir. Edirne'de güneş enerjisinden elektrik üreten tek tesis bulunmaktadır. Süloğlu ilçesinde kurulan ve 0,49 MW güce sahip santral, Haziran 2015 tarihinde işletmeye alınarak yıllık 720 MWh elektrik üretimi gerçekleştirmektedir.

2.1. Güneş Enerjisi Santrali Kuruluş Maliyetleri

Güneş enerjisinden yoğunlaştırıcı sistemler ile dolaylı olarak elektrik enerjisi elde edilirken, güneş pilleri ile doğrudan elektrik enerjisi üretilmektedir. Güneş pilleri yarı iletken malzemeler ile güneş ışığı doğrudan elektrik enerjisine dönüştüren, bakımı kolay, dayanıklı ve uzun ömürlü sistemlerdir. Güneş pillerinin çalışma prensibi "fotovoltaik" ilkeye dayanmaktadır. Kısaca güneş ışınımı güneş pillerinin üzerine geldiği her bir uçta elektriksel gerilim oluşur ve bu gerilimden elektrik enerjisi elde edilmektedir.

PV sistemlerinin kullanımı şebeke bağlantılı ve şebeke bağlantısız olarak ikiye ayrılmaktadır. Şebeke bağlantısının bulunmadığı veya bağlantının ekonomik olmadığı bölgelerde güneş pillerinde depolanan enerji akü, inverter gibi çeşitli elektronik destek üniteleri kullanılarak elektrik gereksinimi karşılanmaktadır. PV sistemlerinin ürettiği elektrik enerjisi şebekeye bağlanarak doğrudan konut ve ticari alanlarda kullanılabileceği gibi elektrik üretimi gerçekleştiren şirketlere de satılabilmektedir (Öztürk ve Kaya, 2013: 54).

Bu bölümde örnek olarak hazırlanan uygulamada kurulum yeri Edirne Uzunköprü ilçesi, kurulu güç olarak lisanssız üretimin en üst sınır olan 1 MW seçilmiştir. Seçilen bölgedeki güneş verileri ve yıllık üretilebilecek değer PVGIS programıyla elde edilmiştir.

Tablo 2: Seçilen Bölgede Yapılması Planlanan 1 MW GES'in Elektrik Üretim Tahminleri

Aylar	Günlük Elektrik Üretimi (KWh)	Aylık Elektrik Üretimi (KWh)	Günlük Radyasyon Değerleri (KWh/m^2)	Aylık Radyasyon Değerleri (KWh/m^2)
Ocak	2.160	66.800	2.65	82.1
Şubat	2.690	75.300	3.33	93.3
Mart	3.850	119.000	4.90	152
Nisan	4.380	132.000	5.73	172
Mayıs	4.990	155.000	6.69	207
Haziran	5.030	151.000	6.95	208
Temmuz	5.180	161.000	7.20	223
Ağustos	5.150	160.000	7.22	224
Eylül	4.470	134.000	6.09	183
Ekim	3.440	107.000	4.50	140
Kasım	2.540	76.100	3.21	96.4
Aralık	1.780	55.300	2.18	67.7
Yıllık Ortalama	3.810	11.600	5.06	154
Yıllık Toplam	1.390.000		1.850	

Kaynak: European Commission "Photovoltaic Georaphical Information System (PVGIS)", http://re.jrc.ec.europa.eu/pvgis/apps4/pvest.php#

Tablo incelendiğinde seçilen alan haziran, temmuz ve ağustos aylarında m2'ye düşen en yüksek radyasyon değerlerine ulaşmaktadır. Elde edilen veriler doğrultusunda güneş enerji santrali kurulumunda kullanılacak parametreler aşağıda sıralanmıştır.

Tablo 3: GES Ekonomiksel Değerler ve Yatırım Hesaplama Tablosu

Yatırım Harcamaları		
PV Sistem ve İnvertöre Bağlama (İşçilik Dâhil)		938.500 $
Enerji Nakil Hattı ve Trafo Bağlantısı		53.000 $
Projelendirme ve Kurum Masrafları		12.500 $
Arazi Bedeli		42.000 $
Kamera, Veri Kayıt ve Haberleşme		14.500 $
Aydınlatma ve Saha Güvenliği		4.500 $
Yıldırımdan Koruma		8.000 $
Saha Tesviyesi, Hafriyat, Mıcır Döşeme ve Tel Çit		25.000 $
Nakliye (Beton Köşk, Trafo ve Hücre)		45.000 $
Yatırım Toplamı		1.170.000 $
KDV (%18)		210.600 $
Genel Toplam		1.380.600 $
Sistemden Elde Edilen Güç		
Yıllık Elde Edilen Güç		1.390.000 KWh
Elektrik Satış Fiyatı		0,133 $/KWh
Sistemde Oluşabilecek Yıllık Güç Kaybı		%0,5
İşletme Masrafları		
Sigorta	%0,15	1.755.00 $
Yedek Parça ve Olası Tamir Giderleri	%0,1	1.170.00 $
Sistem Takibi, Temizlik ve Güvenlik	%0,3	3.510.00 $
Dağıtım ve İletim Bedeli	%0,0366	428.22 $
İşletme Masrafları Payı (Toplam)	%0,5866	6.863.22 $
İşletme Masrafları Değişim Oranı	%0,3	

Güneş enerjisi yatırımları iki boyutta maliyetlenmektedir. Birinci boyut güneş pilinin maliyetlenmesi, ikinci boyut ise güneş modüllerinin maliyetlendirilmesidir. Güneş pillerinin yüzeyleri kare, dikdörtgen veya daire şeklinde olup, alanları 100 cm^2 civarında, kalınlıkları ise 0,2 mm – 0,4 mm arasında değişmektedir. Güneş pillerinin imalatında yarı iletken özelliği olan silisyum hammadde olarak kullanılmaktadır. Yarı iletken maddenin ışığa ve ışınıma duyarlılığı, verimi ve performansı etkilemesi nedeniyle, güneş pilleri üretim şekline göre çeşitlere ayrılmaktadır. PV sektöründe en çok tercih edilen güneş pillleri (Cezim, 2013: 44-46);

- **Monokristal Silikon Hücreli**: Tek kristalli, verimi yüksek (%20), uzun ömürlü piller olmasına karşın diğer çeşitlere göre fiyatları daha yüksek güneş pilleridir.
- **Polikristal Silikon Hücreli**: PV sektöründe en çok tercih edilen, çoklu kristal hücreli verimliliği ortalama değerlerde olan (%16) güneş pilleridir.

Güneş pilinin yapısına göre güneş enerjisini %5-20 arasında verimle elektriğe çeviren bu sistemlerin en uygun verim seviyesi %15 olarak kabul edilmektedir. Uygulamada polikristal silikon hücreli güneş pili kullanılacağı varsayılmıştır.

Çok sayıda güneş pilinin paralel veya seri bağlanarak oluşturduğu, 50-250 MW arasında güç çıkışı sağlayan yapıya fotovoltaik (PV) modül, modüllerin seri veya paralel bağlanarak oluşturduğu yapıya ise dizi veya blok PV sistemleri denilmektedir. Uygulamada 250 watt güce sahip 4.000 adet PV bloğu kullanılacağı varsayılmıştır.

Güneş enerjisi santralinde bulunan modüllerin kurulabilmesinde her bir modül için yeterli miktarda alana gereksinim duyulmaktadır. Her bir modülden elde edilecek enerji miktarı sabit olduğundan, üretim kapasitesinin arttırılması için kurulumu yapılacak alanın da arttırılması gerekmektedir. 1 MW GES 15.000-20.000 m^2 alanı kaplamaktadır. Yapılan uygulamada 20.000 m^2 arazi seçilmiştir.

Enerji santrallerinde trafo ya da enerji nakil hatlarına uzaklık yatırım maliyetini önemli ölçüde etkileyen bir faktördür. Resmî Gazete'nin 29662 sayılı yönetmeliğinde "Üretim tesisinin bağlanacağı mevcut şebekeye olan uzaklığı; kuş uçuşu mesafesi on kilometreden, projelendirmeye esas mesafesi oniki kilometreden fazla olamaz" olarak belirtilmiştir. Güneş enerji santrali ile bağlantı yapılacak noktaya nakil hattının maliyeti kilometre başına 50.000$ ile 100.000$ arasında değişirken, mesafenin artması enerji iletimi sırasında oluşabilecek kayıpları da arttırmaktadır (www.yildiz.edu.tr). Yatırım maliyeti düşürmek ve oluşabilecek enerji kaybını azaltmak için seçilen arazinin trafolara ve enerji nakil hatlarına yakın seçilmesi gerekmektedir. Yapılan uygulamada enerji nakil hattı ve trafo bağlantısı 53.000$, sistemde oluşabilecek yıllık enerji kaybı %5 olarak alınmıştır.

Lisanssız güneş enerjisi santrallerinde en az bir tüketicinin olması gerekmekte ve fazla olan elektrik üretimi şirketlere satılabilmektedir. Yapılan çalışmada tüketici kullanım miktarı bilinmediğinden hesaplamalara bu miktar dâhil edilmemiş, yıllık elde edilen elektrik enerjisinin tamamı üzerinden hesaplamalar yapılmıştır.

Resmi Gazete'de yayınlanan 5346 sayılı Yenilenebilir Enerji Kanunu, 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu ve kanuna ilişkin çıkartılan Lisanssız Elektrik Üretimi Yönetmeliğinde hükümleri dâhilinde 31.12.2020 yılına kadar gerçek ve tüzel kişilerin güneş enerjisi yatırımlarında üretilen 1 KWh elektrik için 13,3 cent ABD Doları ödenmekte ve devletin sağlamış olduğu teşviklerle birlikte elektriğin satış fiyatı en fazla 20 cent ABD Doları olabilmektedir. Sistemin kullanım anlaşması imzalandığı tarih itibariyle yatırımcılar destek fiyatlarından 10 yıl, yerli katkı ilavesinden ise 5 yıl süreyle faydalanabilmektedir. Örnek olarak hazırlanan bu uygulamada ithal ürünler kullanıldığı varsayıldığından 1 KWh başına 13,3 cent ABD Doları satış fiyatı ile 10 yıl sabit alım garantisinden faydalanacaktır.

Tablo 4: Güneş Enerji Santralinin Yıllık Gider/Gelir Değişimi ve Yatırımın Geri Dönüşü

Yıl	İşletme Masrafları ($)	İşletme Masraf Değişim Oranı (%)	Enerji Üretimi (KWh)	Brüt Satış Geliri ($)	Net Satış Geliri (Masraflar Düşülmüş) ($)	Yatırımın Geri Dönüşü ($)
0						-1.170.000.00
1	6.863.22	-	1.390.000	184.870.00	178.006.78	-991.993.22
2	6.883.80	0,3	1.383.050	183.945.65	177.061.85	-814.931.37
3	6.904.46	0,3	1.376.134	183.025.82	176.121.36	-638.881.00
4	6.925.17	0,3	1.369.254	182.110.78	175.185.61	-463.624.40
5	6.945.94	0,3	1.362.407	181.200.13	174.254.19	-289.370.21
6	6.966.78	0,3	1.355.595	180.294.13	173.327.39	-116.042.86
7	6.987.68	0,3	1.348.817	179.392.66	172.404.98	56.362.12
8	7.008.65	0,3	1.343.073	178.628.70	171.620.06	227.982.17
9	7.029.67	0,3	1.335.363	177.603.27	170.573.61	398.555.77
10	7.050.76	0,3	1.328.686	176.715.23	169.664.48	568.220.24
11	7.071.91	0,3	1.322.042	175.831.58	168.759.68	736.979.91
12	7.093.13	0,3	1.315.432	174.952.45	167.859.33	904.839.23
13	7.114.41	0,3	1.308.855	174.077.71	166.963.31	1.071.802.53
14	7.135.75	0,3	1.302.310	173.207.23	166.071.48	1.237.874.01
15	7.157.16	0,3	1.295.799	172.341.26	165.184.11	1.403.058.11
16	7.178.63	0,3	1.289.320	171.479.56	164.300.93	1.567.359.04
17	7.200.17	0,3	1.282.873	170.622.10	163.421.94	1.730.780.97
18	7.221.77	0,3	1.276.459	169.769.04	162.547.28	1.893.328.24
19	7.243.43	0,3	1.270.077	168.920.24	161.676.81	2.055.005.05
20	7.265.16	0,3	1.263.726	168.075.55	160.810.40	2.215.815.44
21	7.286.96	0,3	1.257.408	167.235.26	160.048.30	2.375.763.74
22	7.308.82	0,3	1.251.121	166.399.09	159.090.27	2.534.854.01
23	7.330.75	0,3	1.244.865	165.567.04	158.236.30	2.693.090.30
24	7.352.74	0,3	1.238.641	164.739.25	157.386.51	2.850.476.81
25	7.374.80	0,3	1.232.447	163.915.45	156.540.65	3.007.071.46
	177.801.72		**32.743.754**	**3.620.967.03**	**3.443.165.31**	**3.007.071.46**

Yukarıdaki hesaplamalarda yatırımın %100 özsermaye kullanılarak yapıldığı varsayılmıştır ve verilere %18 KDV dâhil edilmemiştir. Tabloyu oluşturan verilerin ortalamaları alındığında işletme masrafları 7.112.06$, enerji üretimi 1.309.750 KWh ve net gelir 137.726.61$ olduğu ortaya çıkmaktadır. Güneş enerji santralini oluşturan sistemlerin verimli çalışması 10 ile 12 yıl arasında değişmektedir. Bu sistemlerin hareketli parçalarının olmayışı arıza nedeniyle üretim kesintisine olanak vermezken, daha az bakıma ihtiyaç duymaları nedeniyle 25 yıla kadar verimli üretim gerçekleştirmektedir. Güneş enerjisi santralleri ortalama 5 ile 7 yıl arasında kendini amorti etmektedir. Örnek olarak hazırlanan çalışmada tesisin kendini 6 yılda kendini amorti ettiği görülmektedir.

2.2. Rüzgâr Enerjisi Santrali Kuruluş Maliyetleri

Rüzgâr enerjisi ilk çağlardan bu yana türbinin şaft gücünden faydalanılarak su pompalama, çeşitli ürünleri kesme, öğütme sıkıştırma, yağ çıkarma gibi birçok ihtiyacını karşılamak amacıyla mekanik enerjiye ihtiyaç duyulan alanlarda kullanılmıştır. Günümüzde, merkezden uzak ya da rüzgâr enerjisinin daha ekonomik olduğu bölgelerde su ısıtmada, sera gibi büyük hacimli alanların ısıtılmasında, küçük çapta konut elektrik ihtiyacının karşılanmasına olanak tanırken, türbin kapasitesi 200 KW ile 2 MW arasında değişen, elektrik şebekesine bağlı bir ya da birden fazla yüksek güce sahip rüzgâr türbinin dâhil olduğu rüzgâr çiftlikleriyle yüksek miktarda elektrik üretimi gerçekleştirilip satılabilmektedir.

Hazırlanan uygulamada kurulum yeri Edirne'nin İpsala ilçesi, kurulu güç olarak lisanssız üretim en üst sınırı olan 1 MW seçilmiştir. Seçilmiş olan bölgedeki değerler NASA meteoroloji verileri ve RETScreen4 programı ile elde edilmiştir. Çalışmada 50 metre göbek yüksekliği bulunan 1 MW gücünde üç kanatlı rüzgâr türbini tercih edilmiştir. Bu tip rüzgâr türbinleri düşük maliyetle daha yüksek elektrik üretimi gerçekleştirmektedir. Üç kanatlı rüzgâr türbinleri 120º'lik dönüşü ile elektrik üretimi için gerekli olan torku oluşturmaktadır. Bu türbinlerin diğer türbinlere göre daha güvenli olması ise en büyük avantajıdır (www.elektrikport.com). Türbine ait özellikler, güç eğrisi ve enerji verileri program tarafından hesaplanarak tabloda gösterilmiştir.

Tablo 5: Rüzgâr Türbini Özellikleri

Türbin Başına Güç Kapasitesi (KW)	1.000
Türbin Sayısı	1
Bağlantı Noktası Yüksekliği (m)	50
Rotor Çapı (m)	54
Taranan Alan (m^2)	2.307

Türbin Güç Eğrisi ve Enerji Eğrisi Verileri

Rüzgâr Hızı (m/sn)	**Güç Eğrisi Verileri (KW)**	**Enerji Eğrisi Verileri (MWh)**
0-2	0	0
3	0	207.6
4	24.1	598.1
5	69.3	1.182,8
6	130.0	1.889,3
7	319.1	2.631,8
8	333.5	3.345,7
9	463.1	3.995,3
10	598.1	4.565,0
11	730.0	5.048,6
12	846.5	5.443,5
13	928.8	5.750,0
14	972.6	5.970,7
15	990.8	6.111,6
16	997.2	
17	999.2	
18	999.8	
19	999.9	
20-30	1.000	

Santralin kurulacağı arazinin yapısı rüzgârın hızını etkileyen en önemli faktördür. Yer yüzeyinde bulunan keskin engebeler, ormanlık alanlar ve büyük şehir merkezleri rüzgârın hızını oldukça düşürürken, hava alanlarının pisleri gibi beton zeminlerin bulunduğu yerlerde fazla değişim göstermemektedir. Deniz ve göl gibi su yüzeylerinin beton zeminlere kıyasla daha az pürüze sahip olmaları rüzgârın hızına düşük seviyede etki ederken, çim ya da çalılıklarla kaplı alanlar rüzgârın hızını önemli ölçüde azaltmaktadır (Ağçay, 2007: 29).

Rüzgâr enerjisi santralleri 3m/sn rüzgâr hızından itibaren elektrik üretmeye başlar ve 30m/sn'ye kadar elektrik üretmeye devam eder. Tabloda rüzgâr türbininin 15m/sn'de en yüksek üretim seviyesine ulaştığı görülmektedir.

Türbinin rüzgârdaki enerjiyi elektriğe dönüştürebilme oranı kapasite faktörü olarak tanımlanmakta ve RES uygulamalarında bu oran %25-35 arasında değişmektedir. Çalışmada kullanılan programın yaptığı

hesaplamalar sonucunda uygulama alanındaki kapasite faktörü %27.9, yıllık elektrik üretimi ise 2.448 MWh olarak belirlenmiştir.

Elde edilen veriler doğrultusunda rüzgâr enerji santrali kurulumunda kullanılacak parametreler aşağıda sıralanmıştır.

Tablo 6: RES Ekonomiksel Değerler ve Yatırım Hesaplama Tablosu

Yatırım Harcamaları		
Türbin		935.500 $
Mühendislik		150.000 $
Temel Hafriyatı		6.500 $
Temel Demiri, Betonu ve İzolasyonu (İşçilik Dâhil)		46.000 $
Türbin Nakliyesi		30.000 $
Vinç ile Montaj Maliyeti (İşçilik Dâhil)		90.000 $
Elektrik Altyapısı (İşçilik Dâhil)		72.500 $
Yatırım Toplamı		**1.330.000 $**
KDV (%18)		239.400 $
Genel Toplam		**1.569.400 $**
Sistemden Elde Edilen Güç		
Yıllık Elde Edilen Güç		2.448.000 KWh
Elektrik Satış Fiyatı		0,073 $/KWh
Sistemde Oluşabilecek Yıllık Güç Kaybı		%0,3
İşletme Masrafları		
Sigorta	%0,15	1.995.00 $
Yıllık Servis Ücreti	%0,06	798.00 $
Yedek Parça ve Olası Tamir Giderleri	%0,4	5.320.00 $
Dağıtım ve İletim Bedeli	%0,0366	486.78 $
İşletme Masrafları Payı (Toplam)	**%0,6466**	**8.599.78 $**
İşletme Masrafları Değişim Oranı	%0,3	

Rüzgâr enerjisi santralinin kurulabilmesi için çok az bir alana (toplam alanın %1'i) ihtiyaç olmakta, kalan kısım amacına uygun olarak kullanılmaya devam edilebilmektedir. Ayrıca kurulumu planlanan alanda başka amaçla kurulmuş direk ya da beton zemin varsa uygun olması durumunda santralin kurulumunda değerlendirilebilmektedir (www.reshaber.com). Arazi bedelinin maliyete büyük bir etkisi olmadığından yapılan çalışmada yatırım harcamalarına dâhil edilmemiştir.

Enerji santrallerinde trafo ya da enerji nakil hatlarına uzaklık yatırım maliyetini önemli ölçüde etkilemektedir. Rüzgâr enerji santrali ile bağlantı yapılacak noktaya nakil hattının maliyeti hattın yerleşimi, uzunluğu, tipi, voltajı hatta enerji üretim santralinin kapasitesine göre farklılık göstermektedir. Kilometre başına 50.000$ ile 100.000$ arasında değişkenlik gösteren maliyetlere ek olarak mesafenin artması enerji iletimi sırasında oluşabilecek kayıpları da arttırmaktadır. Yatırım maliyeti düşürmek ve oluşabilecek enerji kaybını azaltmak için seçilen arazinin trafolara ve enerji nakil hatlarına yakın seçilmesi gerekmektedir.

Araziye ulaşım, yerleşim birimlerine uzaklık, kulenin yüksek olması gibi faktörler de ek maliyetlere neden olmaktadır. Rüzgâr türbininin göbek yüksekliğinin fazla olması enerji üretimini arttırırken, türbin maliyetini de yükseltmektedir. Ayrıca enerji potansiyeli yüksek fakat ulaşımı zor bir bölgede santralin kurulması kilometre başına yaklaşık 80.000$ yol yapım maliyetine neden olurken, kurulum ve işletme masraflarını arttırmaktadır (www.yildiz.edu.tr). Yapılan uygulamada trafo ve nakil hatlarının da dâhil olduğu elektrik alt yapısı 72.500$, nakliye 30.000$ ve sistemde oluşabilecek yıllık enerji kaybı %3 olarak alınmıştır.

Lisanssız güneş enerjisi santrallerinde olduğu gibi rüzgâr enerjisi santrallerinde de en az bir tüketicinin olması gerekmekte ve fazla olan elektrik üretimi şirketlere satılabilmektedir. Yapılan çalışmada tüketici

kullanım miktarı bilinmediğinden hesaplamalara bu miktar dâhil edilmemiş, yıllık elde edilen elektrik enerjisinin tamamı üzerinden hesaplamalar yapılmıştır.

Resmi Gazete'de yayınlanan 5346 sayılı Yenilenebilir Enerji Kanunu, 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu ve kanuna ilişkin çıkartılan Lisanssız Elektrik Üretimi Yönetmeliğinde hükümleri dâhilinde 31.12.2020 yılına kadar gerçek ve tüzel kişilerin rüzgar enerjisi yatırımlarında üretilen 1 KWh elektrik için 7,3 cent ABD Doları ödenmekte ve devletin sağlamış olduğu teşviklerle birlikte elektriğin satış fiyatı en fazla 11 cent ABD Doları olabilmektedir. Sistemin kullanım anlaşması imzalandığı tarih itibariyle yatırımcılar destek fiyatlarından 10 yıl, yerli katkı ilavesinden ise 5 yıl süreyle faydalanabilmektedir. Örnek olarak hazırlanan bu uygulamada ithal ürünler kullanıldığı varsayıldığından 1 KWh başına 7,3 cent ABD Doları satış fiyatı ile 10 yıl sabit alım garantisinden faydalanacaktır.

Tablo 7: Rüzgâr Enerji Santralinin Yıllık Gider/Gelir Değişimi ve Yatırımın Geri Dönüşü

Yıl	İşletme Masrafları ($)	İşletme Masraf Değişim Oranı (%)	Enerji Üretimi (KWh)	Brüt Satış Geliri ($)	Net Satış Geliri (Masraflar Düşülmüş) ($)	Yatırımın Geri Dönüşü ($)
0						-1.330.000.00
1	8.599.78	-	2.448.000	178.704.00	170.104.22	-1.159.895.78
2	8.625.57	0,3	2.440.656	178.167.89	169.542.32	-990.353.46
3	8.651.45	0,3	2.433.334	177.633.38	168.981.93	-821.371.53
4	8.677.41	0,3	2.426.034	177.100.48	168.423.07	-652.948.46
5	8.703.44	0,3	2.418.755	176.569.12	167.865.68	-485.082.78
6	8.729.55	0,3	2.411.499	176.039.43	167.309.88	-317.772.90
7	8.755.73	0,3	2.404.265	175.511.35	166.755.62	-151.017.28
8	8.782.00	0,3	2.397.052	174.984.80	166.202.80	15.185.52
9	8.808.35	0,3	2.389.860	173.459.78	165.651.43	179.836.95
10	8.834.77	0,3	2.382.691	173.936.44	165.101.67	344.938.62
11	8.861.28	0,3	2.375.543	173.414.64	164.553.36	509.491.98
12	8.887.86	0,3	2.368.416	172.894.37	164.006.51	673.498.49
13	8.914.52	0,3	2.361.311	172.375.70	163.461.18	836.959.67
14	8.941.27	0,3	2.354.227	171.858.57	162.917.30	999.876.97
15	8.968.09	0,3	2.347.164	171.342.97	162.374.88	1.162.251.85
16	8.995.00	0,3	2.340.123	170.828.98	161.833.98	1.324.085.83
17	9.021.98	0,3	2.333.102	170.316.45	161.294.47	1.485.380.30
18	9.049.05	0,3	2.326.103	169.805.52	160.756.47	1.646.136.77
19	9.076.19	0,3	2.319.125	169.296.13	160.219.94	1.806.356.71
20	9.103.42	0,3	2.312.167	168.788.19	159.684.77	1.966.041.48
21	9.130.73	0,3	2.305.231	168.281.86	159.151.13	2.125.192.61
22	9.158.12	0,3	2.298.315	167.777.00	158.618.88	2.283.811.49
23	9.185.60	0,3	2.291.420	167.273.66	158.088.06	2.441.899.55
24	9.213.16	0,3	2.284.546	166.771.86	157.558.70	2.599.458.25
25	9.240.80	0,3	2.277.692	166.271.52	157.030.72	2.756.488.97
	222.915.12		**59.046.631**	**3.598.798.31**	**3.375.883.19**	**2.756.488.97**

Yukarıdaki hesaplamalarda yatırımın %100 özsermaye kullanılarak yapıldığı varsayılmıştır ve verilere %18 KDV dâhil değildir. Tabloyu oluşturan verilerin ortalamaları alındığında işletme masrafları 8.916.604$, enerji üretimi 2.361.865 KWh ve net gelir 135.035.32$ olduğu ortaya çıkmaktadır. Rüzgâr enerjisi santrallerinin verimli çalışma süresi yaklaşık 20 yıl olsa bile bakım ve onarım ile sistemin ömrü 30 yıla kadar ulaşmaktadır. Rüzgâr enerji santralleri ortalama 5 ile 7 yıl arasında kendini amorti etmektedir. Örnek olarak hazırlanan çalışmada tesisin kendini 7 yılda amorti ettiği görülmektedir.

Tablo 8: GES ve RES Yatırımlarının Karşılaştırılması

	Yıllık Elektrik Üretimi (KWh)	Yatırım Bedeli ($)	Elektrik Satış Fiyatı ($/KWh)	Yatırımın Geri Dönüşü (Yıl)	Ort. İşletme Masrafı ($)	Ort. Elektrik Üretimi (KWh)	Ort. Net Gelir ($)
GES	1.390,000	1.170,000	0,133	6	7.112,060	1.309,750	137.726,61
RES	2.448,00	1.330,000	0,073	7	8.916,604	2.361,865	135.035,32

Yatırımların toplamı ve elde edilen güç bakımından karşılaştırıldığında güneş enerji santrali 1.170.000$ yatırım maliyeti ile 1.390.000 KWh elektrik üretimi, rüzgâr enerji santrali 1.330.000$ yatırım maliyeti ile 2.448.000 KWh elektrik üretimi gerçekleştirdiği, güneş enerjisi yatırımının kendini 6 yılda, rüzgâr enerjisi yatırımının ise kendini 7 yılda amorti ettiği görülmektedir. Uygulamanın yapıldığı bölge dikkate alındığında yüksek enerji potansiyeli nedeniyle rüzgâr enerjisi santrali yatırımının daha uygun olmasına rağmen 0,073$/KWh satış fiyatı ve güneş enerjisi santraline kıyasla yüksek bakım maliyetleri nedeniyle yatırımın geri dönüşü 7 yıla çıkmıştır.

3. SONUÇ

Çalışmada yenilenebilir enerji kaynakları arasında Trakya'nın jeolojik ve coğrafi özelliklerine uygun olan güneş ve rüzgâr enerjisinin kuruluş maliyetleri karşılaştırılmıştır. Güneş enerjisi santralinde PV sistemler, rüzgâr enerji santralinde ise rüzgâr türbini yatırım maliyetlerinde en yüksek harcama kalemi olduğu ortaya çıkmıştır. Santrallerin ana bileşenini oluşturan sistemlerin yerli üretim olması halinde bu maliyetlerin daha da düşük olacağı kaçınılmazdır.

Güneş ve rüzgâr enerji santralleri yatırımların maliyetleri ve çevresel etkiler dikkate alınarak mevcut termik ve kurulması planlanan nükleer santrallerle karşılaştırıldığında her iki santralin sürdürülebilir, temiz, ucuz ve güvenilir elektrik enerjisi üreten sistemler olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

Ağçay, M. (2007), Türkiye'nin Elektrik Enerjisi Arz Talep Dengesinin Tespiti, Üretim Projeksiyonuna Yönelik Rüzgâr Elektrik Santrali Tasarımı RES'in Kurulum Maliyetlerinin ve Üretim Parametrelerinin Analizinin Matlab&Simulink İle Yazılan Programda Yapılması. (Bitirme Tezi-EMO Proje Yarışması) Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Elektronik Bölümü. İstanbul.

Cezim, C. (2013), Fotovoltaik Sistemler ve Uygulamaları. http://www.solar-academy.com/menuis/Fotovoltaik-Sistemler-ve-Uygulamalari.122101.pdf

Edirne Belediyesi, "Edirne'nin Tarihçesi ve Genel Bilgiler, http://www.edirne.bel.tr/s/genel-bilgi-8.html

Elektrik Piyasası Kanunu, Kanun No: 6446, Resmi Gazete, Sayı: 28603, 30.03.2013

Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretimine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete, Sayı: 29662, 23.03.2016

Elektrikport, "Rüzgâr Türbinleri Neden 3 Kanatlıdır?", http://www.elektrikport.com/teknik-kutuphane/ruzgar-turbinleri-neden-3-kanatlidir/11802#ad-image-0

Enerji İşleri Genel Müdürlüğü (EİGM) (2015), Bülten, Sayı: 7, Ankara.

Enerji Piyasası Denetleme Kurumu (EPDK), (2017). Elektrik Piyasası 2016 Yılı Piyasa Gelişim Raporu, Ankara.

Enerji Piyasası Denetleme Kurumu (EPDK), "Elektrik Piyasaları Üretim Lisansları", http://lisans.epdk.org.tr/epvysweb/faces/pages/lisans/elektrikUretim/elektrikUretimOzetSorgula.xhtml

European Commission, "Photovoltaic Georaphical Information System (PVGIS)" http://re.jrc.ec.europa.eu/pvgis/apps4/pvest.php#

National Aeronautics and Space Administration (NASA), "Surface Meteorology and Solar Energy", https://eosweb.larc.nasa.gov/cgi-bin/sse/grid.cgi?email=skip@larc.nasa.gov

Natural Resources Canada, "RETScreen", http://www.nrcan.gc.ca/energy/software-tools/7465

Öztürk, H. (2013), Yenilenebilir Enerji Kaynakları, İstanbul: Birsen.

Öztürk, H. ve Kaya, D. (2013). Güneş Enerjisinden Elektrik Üretimi: Fotovoltaik Teknoloji. Kocaeli, Umuttepe.

Res Haber, Rüzgar Türbini ve Fotovoltaik Sistemlerin Karşılaştırılması, http://www.reshaber.com/site/?sf=bldt&dl=&ky=272

Trakya Elektrik Dağıtım Anonim Şirketi (TREDAŞ), "Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretimine İlişkin Yönetmelik Kapsamında Yapılan Başvuruların Değerlendirme Sonuçları", http://tredas.com.tr/icerik/degerlendirme-126

Trakya Kalkınma Ajansı (2012), TR21 Trakya Bölgesi Enerji Raporu, Tekirdağ.

Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK) (2016), Basın Odası Haberleri, Sayı: 42. Ankara.

Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun, Kanun No: 5346, Resmi Gazete, Sayı: 25819, 18.05.2005.

Yıldız, E. (2017), "Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Kaynakları, Uygulama: Güneş Enerji Santrali ve Rüzgâr Enerji Santrali Kuruluş Maliyetleri" (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.

Yıldız Teknik Üniversitesi, "Rüzgâr Enerjisi III. Bölüm", http://www.yildiz.edu.tr/~okincay/dersnotu/RuzgBol3.pdf

İşletmelerde Enerji Verimliliği Önemi ve Enerji Politikalarına Genel Bakış

Uzman Emel Yıldız[1] **Prof. Dr. Kıymet Tunca Çalıyurt[2]**

[1]emelyildiz59@hotmail.com

[2]Trakya Üniversitesi, İİBF, İşletme, kiymetcalıyurt@trakya.edu.tr

Özet: Modern hayatta gündelik ihtiyaçların karşılanması için genel gereksinim olan enerji, hayat standartlarının yükselmesi, dünya nüfusunun artışı ve buna bağlı olarak tüketimin hızla artması sonucunda ülkelerin en önemli gündem maddesi haline gelmiştir. İşletmeler için enerji vazgeçilmez bir üretim unsuru ve gideridir. Enerjide dışa bağımlılık, çevresel-doğal sorunlar nedeniyle planlanan maliyet giderlerinin aşılması, işletme sahipleri olduğu kadar maliyet muhasebecilerin ve mali müşavirlerin "enerji maliyetlerinin" tahmini ve muhasebeleştirmesinde zorluk yaşamasına neden olmaktadır.

Enerji kullanımı gelişmişlik düzeyi göstergesi olarak kabul görülse de günümüzde enerji kaynaklarının tükenme yolunda olduğu düşünüldüğünde aynı yorumu yapmak mümkün gözükmemektedir. Sanayileşme, nüfus artışı, teknolojik ilerlemeler ile refah ve gelir artışları, tüketilen enerji miktarlarında artışa yol açmaktadır. Enerji verimliliği, ülkelerin petrol ithalatı mali payının ticaret dengesinde azalmasına ve aynı zamanda enerji arz güvenliğinin artmasına olanak tanımaktadır. Birçok ülke düşük ekonomik büyüme, yüksek işsizlikle karşı karşıyayken, enerji verimliliği; üretilen yatırımlarla enerji maliyetini düşürerek, ekonomik büyümeyi ve iş yaratmayı teşvik etmekte, endüstrinin rekabet gücünü artırmak için de en iyi strateji olarak görülmektedir.

Enerji verimliliği, tüketimin azaltılmasında birincil faktördür. Enerji tüketimin azaltılması mali getiri sağlarken, daha fazla hizmet talebinin karşılanmasına olanak tanımaktadır. Bu çalışmada işletmeler için enerji verimliliğinin ve maliyetlerinin artan öneminden, enerji verimliliğini arttırmaya yönelik güncel çalışmalardan bahsedilerek işletmelerin enerji maliyetlerinin düşürülmesi konusunda öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Enerji, Enerji Verimliliği, Enerji Politikaları

Energy Efficiency in Businesses and An Overviev of Energy Policies

Abstract: Energy, which is a general requirement for meeting everyday needs in modern life, has become the most important agenda of the countries as a result of the rise of living standards, the increase of the world population and the consequent increase in consumption. Energy for businesses is an indispensable production element and cost.the overriding of energy expenditure due to energetic external dependency and environmental-natural problems causes the difficulty of estimating and accounting for the "energy costs" of cost accountants and financial advisers as much as the cost of business ownership.

It is accepted that energy use is a sign of the level of development but it is not possible to make the same comment today because it is thought that energy sources are on the way of exhaustion. Industrialization, population growth, technological advances and prosperity and income increases lead to an increase in the amount of energy consumed.energy efficiency allows countries to reduce the share of oil imports in trade balance and at the same time increase the security of energy supply.many countries are facing low economic growth, high unemployment, energy efficiency; it is seen as the best strategy to increase the competitiveness of the industry and to encourage economic growth and job creation by lowering the energy cost with the produced investments.

Energy efficiency is the primary factor in reducing consumption. Reducing energy consumption provides financial returns while allowing for more service claims.in this study, suggestions were made to reduce the energy costs of enterprises by mentioning the recent importance of increasing energy efficiency and costs for businesses and increasing energy efficiency.

Keywords: Energy, Energy Efficiency, Energy Policies

GİRİŞ

Enerji, ülkelerin sürekli gündeminde olan ve çokça tartışılan bir konusudur. Enerji politikalarının bölgesel ve küresel güç denkleminde belirleyici role sahip olması, konunun önemini daha da attırmaktadır. Günümüzde erişimi kolay olan fosil yakıt rezervlerinin sınırlı oluşu, bu kaynaklara erişimi ithalat yoluyla gerçekleştiren ülke sayısının fazla olması ve yaşanan enerji krizleri büyük bir risk teşkil etmektedir.

Fosil yakıtlar hızlı ekonomik büyümeye katkısı olsa da uzun vadede sürdürülebilir olmayışları, sebep oldukları çevre kirlilikleri ve buna bağlı olarak yaşanan iklim değişiklikleri küresel boyutta sorun oluşturmaktadır. Bu nedenle ülkelerin enerji güvenliği ve dışa bağlılığın azaltılması adına enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesine, yerel kaynakları etkin kullanımına ve mevcut kaynakları çeşitli uygulamalarla en verimli şekilde kullanım yoluna gitmeleri gerekmektedir. Özellikle enerji verimliliği konusu bir yandan arz güvenliği, ekonomik gelişme ve rekabetçilik, diğer yandan da çevre ve sürdürülebilirlik arasındaki kritik dengenin korunmasında ve tüm bu alanlarda önemli kazançlar elde edilmesinde kilit konuma sahiptir (www.enver.org.tr).

1. ENERJİ VERİMLİLİĞİ

Enerji verimliliği birim enerji girişi başına sağlanan enerji hizmetleri anlamına gelmektedir. Bu çerçevede, enerji verimliliği öncelikle daha toplu bir sektörel seviyeden ziyade parçalara ayrılmış ürün seviyesinde düşünülür (Jaffe, Newell ve Stavins, 2004: 79). 2007 yılında kabul edilen Enerji Verimliliği Kanunu'nda "Binalarda yaşam standardı ve hizmet kalitesinin, endüstriyel işletmelerde ise üretim kalitesi ve miktarının düşüşüne yer açmadan enerji tüketiminin azaltılması" olarak ifade edilmektedir. Daha geniş bir ifade ile ısı, gaz, basınçlı hava, elektrik gibi farklı formlarda olabilen, enerji kayıplarının azaltılması, her türlü atığın geri dönüştürülmesi ve değerlendirilmesi ile tüketimin azaltılmasıdır (Kavak, 2005: 9). Ekonomistler, enerji verimliliğini farklı bakış açısıyla ele almaktadır. Enerji verimliliği üzerine ekonomistlerin en fazla vurgu yaptığı konu enerji tasarrufudur. Bu bağlamda enerji verimliliği faaliyetleri, ekonomik verimliliğin bir alt dalı olarak görülmektedir (www.enver.org.tr).

Enerji tasarrufu çoğunlukla basit kısıntı uygulamaları olarak algılansa da, aslında daha geniş tedbirleri içermektedir. Enerji tasarrufu doğrudan ve dolaylı tedbirler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Enerji verimli teknolojileri kullanmak, alışkanlık ve günlük davranışları nihai kullanım teknolojilerini daha dikkatli kullanmaya ayarlamak gibi somut tedbirler doğrudan enerji tasarrufu uygulamaları olup, geriye kalan her türlü eşyanın uzun süre kullanılmasını teşvik etmek, yenilerinin üretim hızını azaltmak, yerleşim yerlerindeki enerji tüketiminin minimize edilmesi gibi tedbirler dolaylı tasarruf uygulamaları olarak nitelendirilmektedir (Kavak, 2005: 8).

Enerji verimliliği ve verimliliğinin artırılması, yüksek dış bağımlılık oranı, enerji güvenliği, işsizlik ve iklim değişikliği gibi bazı konuların çözümünde önemli bir etkiye sahipken (Buluş ve Topallı, 2011: 355), başarılı verimlilik uygulamalarıyla ülkenin ekonomik ve sosyal gelişimine zarar vermeden enerji tüketimlerini azaltarak maddi getiri sağlamaktadır (Ediger, 2008: 85). Küresel düzeyde uygulanan verimlilik geliştirmeleri sonucu 2000 yılından bu yana Japonya'ya bir yıl boyunca yetecek enerji tasarrufu sağlamıştır. 2015 yılındaki yıllık enerji tasarrufu, toplam nihai enerji tüketiminin % 13'üne eşdeğer olarak, 19 exajoules (EJ) veya 450 milyon ton eşdeğer petrole (MTEP) ulaşmıştır (IEA, 2016: 17).

1.1. Enerji Verimliliği Politikaları

Enerji verimliliği; kaynakların korunması, sera gazı emisyonlarının azaltılması ve diğer enerji politikası hedeflerine ulaşılmasında temel araç olarak görülmektedir (Gillingham, Newell ve Palmer 2009: 1). Hemen hemen tüm dünya ülkeleri enerji verimliliği konusunda çok çeşitli önlemleri uygulamaktadır. Genel olarak bu politikalar ulusal koşullara uyacak şekilde uyarlanmakta ve çoklu politik hedeflere hitap etmektedir.

İklim değişikliği risklerini ele almak için birçok ülke enerji verimliliğini ana konuya dönüştürerek iddialı programlara başlamıştır. Enerji verimliliği, ülkelerin petrol ithalatı mali payının ticaret dengesinde azalmasına ve aynı zamanda enerji arz güvenliğinin artmasına olanak tanımaktadır. Birçok ülke düşük ekonomik büyüme, yüksek işsizlikle karşı karşıyayken, enerji verimliliği; üretilen yatırımlarla enerji maliyetini düşürerek, ekonomik büyümeyi ve iş yaratmayı teşvik etmekte, endüstrinin rekabet gücünü

artırmak için de en iyi strateji olarak görülmektedir. Isıtma giderleri tüketici enerji faturalarının önemli bir bileşeni olduğu birçok ülkede düşük gelirli tüketicilerin maliyetlerini düşürmeye yardımcı olabilmekte ve yoksulluğun hafifletilmesine katkıda bulunabilmektedir (Word Energy Council, 2013: 11).

Küresel anlamda yaşanan olumsuzlukları azaltmak adına her ülke verimlilik politika ve hedefleri doğrultusunda tüketim azalımı ve enerji dönüşümüne hız vererek AB 2012 Enerji Verimliliği Direktifi uyarınca üye devletler enerji tüketiminde %20 tasarruf sağlayacaklarını beyan etmişlerdir. 2020 yılına kadar AB'nin enerji verimliliği hedeflerine ulaşmak için her bir ülke ulusal hedeflerini belirlemiştir. Bu hedefler ülkelerin birincil veya nihai enerji tüketimlerine, birincil veya nihai enerji tasarruflarına veya enerji yoğunluklarına göre değişim gösterebileceği belirtilmiştir (www.ec.europa.eu). 2014 yılı AB zirvesinde ise AB ülkeleri 2030 yılına kadar %27 veya daha fazla enerji verimliliği hedefi üzerinde anlaşmaya varmışlardır. AB genel olarak verimliliğin arttırılması amacıyla yayınladığı tedbirlerde (www.ec.europa.eu);

- Ulusal enerji satışının yıllık %1,5 azaltılması
- Kamuya ait binaların %3 tasarruf sağlayacak şekilde tadilat edilmesi
- Binaların satışında ve kiralanmasında enerji verimliliği sertifikası zorunluluğu
- Kazanlar, ev aletleri, aydınlatma ve televizyon gibi ürünlerin asgari verimlilik standartlarına sahip olması ve etiketlenmesi
- AB ülkeleri tarafından 3 yılda bir ulusal enerji verimliliği eylem planları hazırlanması
- En az 4 yılda bir büyük işletmelerin denetlenmesi
- Tüketicilerin tarihsel enerji tüketim verilerine gerçek zamanlı ücretsiz ve kolay erişimi yer almaktadır.

Ulusal enerji verimliliği eylem planlarının uygulanması sonucu AB geneli büyük ilerleme kaydetmiş ve 2000-2013 yılları arasında yıllık %1,2 oranında toplam %15 verimlilik gerçekleştirmiştir. (Odyssee-Mure, 2015: 12).

Tablo 1: AB 2010-2014 Tüketim ve Tasarruf Miktarları

Yıl	Birincil Tüketim (MTEP)	Nihai Tüketim (MTEP)	Tasarruf (MTEP)
2010	1.656.7	1.162.8	48.4
2011	1.594.2	1.105.6	68.8
2012	1.584.4	1.106.2	87.5
2013	1.569.9	1.105.5	97.5
2014	1.508.3	1.059.6	105.3

Kaynak: Odyssee-Mure, "Energy Saving Facility" http://www.indicators.odyssee-mure.eu/energy-saving.html

AB'nde 2014 yılı birincil enerji tüketimi 1.508 MTEP, nihai enerji tüketimi ise 1.059 MTEP olarak gerçekleşmiştir. 2020 yılında ulaşmayı hedefledikleri birincil tüketimde 1.483 MTEP'e çok yaklaşmışken, nihai tüketimde hedeflenen 1.086 MTEP'e 2020 öncesinde ulaşarak büyük başarı elde edilmiştir. Yapılan iyileştirmelerin sonucunu sektörlere göre incelendiğinde konutlarda %40, sanayide %32, ulaştırmada %27 oranlarında tasarruf sağlanmıştır (Odyssee-Mure, 2015: 1).

1.2. Enerji Yoğunluğu

İthal fosil yakıtlara bağımlı olma sorununu çözmek için en iyi yöntem, ülkenin ekonomik ve sosyal gelişimine zarar vermeden tüketimlerini azaltmaktır. Bu, kazanılmış Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) birimi başına tüketilen enerji yoğunluğunu azaltarak mümkün kılınabilir. Bununla birlikte, bir ülkenin enerji yoğunluğunun zaman içindeki değişimi doğrusal değildir, gelişme sürecinde artan ve zirveye ulaştıktan sonra da gelişmiş aşamada azalan ters U şeklinde bir eğri oluşturur (Ediger, 2008: 85).

Verimliliğin gerçekleşebilmesi için enerji yoğunluğunun düşürülmesi gerekmektedir. Enerji yoğunluğu bir birim katma değer yaratmak için tüketilen enerji miktarının azaltılması anlamına gelmekte (TMMOB, 2012:

18) ve birincil enerji tüketiminin GSYH'ya oranlanması sonucu çıkan yoğunluk birincil enerji yoğunluğu, nihai enerji tüketimin GSYH'ya oranlanması ise nihai enerji yoğunluğu olarak tanımlanmaktadır. Enerji yoğunluğu 1000 Dolar milli hâsıla üretmek için tüketilen enerji ton eşdeğer petrol (TEP) miktarı olarak gösterilmekte ve enerji yoğunluğunun düşük çıkması her bir birim hâsıla üretmekte harcanan enerjinin düşük olması yani enerjinin verimli kullanıldığını işaret etmektedir.

Ülkeler ve sektörler arasında enerji verimliliği yaklaşımları farklı olabilmektedir. Bunların nedeni kültürel farklılıklar, toplumsal alışkanlıklarının bulunması farklı tedbirler alınmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle enerji yoğunlukları karşılaştırılırken nüfus, ülke büyüklüğü, ortalama sıcaklık ve ekonomik yapıların yoğunluğu da dikkate alınması gereklidir.

Şekil 1: 2000-2014 Ortalama Birincil ve Nihai Enerji Yoğunluğu

Kaynak: World Energy Council, "Final Energy İntensity", https://www.wec-indicators.enerdata.eu/world-final-energy-intensity.html#/world-final-energy-intensity.html

Grafik incelendiğinde ülke tüketim oranların çok değişken olduğunu görülmektedir. Gerçekleşen tüketimin büyük bölümünü birincil enerji kaynaklarından karşılanmaktadır. Sanayi üretiminin yoğun olduğu ülkelere enerji yoğun ekonomiler denilmektedir. Rusya, Çin, ABD ve Hindistan gibi ülkeler sanayi üretimlerinin yoğun olması nedeniyle enerji yoğun ekonomiler arasındadır. Ülkeler ekonomik büyümede ağır sanayiye daha az bağımlı oldukları takdirde enerji yoğunluğunda daha fazla azalma kaydedebileceklerdir.

2. TÜRKİYE'DE ENERJİ VERİMLİLİĞİ POLİTİKALARI VE FAALİYETLERİ

Üretim ve tüketim boyutuyla sosyo-ekonomik kalkınmanın önemli parametrelerinin başında yer alan enerji, artan nüfus ve taleplere paralel olarak enerji talebinin de hızla artması; özellikle tüketici konumundaki ülkelerin gerekli ihtiyacını ithalat yoluyla karşılaması ekonomilerini olumsuz etkilemektedir. Türkiye petrol, doğal gaz, kömür gibi birincil enerji kaynak rezervlerinin yetersiz ve üretim yoğun ekonomilerden biri olması sebebiyle enerji arzının büyük bölümünü enerji ithalatı ile gerçekleştirmektedir (Yıldız, 2017: 136).

Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınma hedeflerinin gerçekleşebilmesi için yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği konularında uygulanacak tedbirlerin yasal temelleri oluşturulmaktadır. 2007 yılında kabul edilen Enerji Verimliliği Kanunu, 2007 ve 2008 yıllarında ikincil düzenlemelerle yürürlüğe konularak Türkiye'de dönüşüm süreci başlatılmıştır. Enerji Verimliliği Kanunu'nda "enerjinin üretim, iletim, dağıtım ve tüketim aşamalarında, endüstriyel işletmelerde, binalarda, elektrik enerjisi üretim tesislerinde, iletim ve dağıtım şebekeleri ile ulaşımda enerji verimliliğinin artırılmasına ve desteklenmesi"

yönündeki kural ve politikalarla birlikte, toplum genelinde enerji bilincinin geliştirilmesine yönelik eğitim faaliyetlerine de yer verilmiştir (Resmi Gazete, 2007/26510). Kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte toplumun bilinçlendirme ve enerji kültürünün oluşmasına yönelik çalışmalar başlatılmış, ayrıca enerji piyasalarının liberalleştirilme çabalarıyla da sivil toplumun geliştiği görülmüştür (Yazar, 2010: 21).

Yapılan çalışmalar sonucunda "Kamu kesimi, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının katılımcı bir yaklaşımla ve işbirliği çerçevesinde hareket etmesini sağlamak, sonuç odaklı ve somut hedeflerle desteklenmiş bir politika seti belirlemek, bu hedeflere ulaşmak için yapılması zorunlu eylemleri tespit etmek, ayrıca süreç içinde kuruluşların yüklenecekleri sorumlulukları tanımlamak için" Şubat 2012'de Enerji Verimliliği Strateji Belgesi 2012-2023 yayınlanmıştır (Resmi Gazete, 2012/28215). Enerji verimliliği alanında Türkiye'nin yol haritasını belirleyen bu belge ile;

- Sanayi ve hizmetler sektöründe enerji yoğunluğunu ve enerji kayıplarını azaltmak,
- Binaların enerji taleplerini ve karbon emisyonlarını azaltma; yenilenebilir enerji kaynakları kullanan sürdürülebilir çevre dostu binaları yaygınlaştırmak,
- Enerji verimli ürünlerin piyasa dönüşümünü sağlamak,
- Elektrik üretim, iletim ve dağıtımında verimliliği artırmak, enerji kayıplarını ve zararlı çevre emisyonlarını azaltmak,
- Motorlu taşıtların birim fosil yakıt tüketimini azaltmak, kara, deniz ve demir yollarında toplu taşıma payını artırmak ve şehir içi ulaşımda gereksiz yakıt sarfiyatını önlemek,
- Kamu kesiminde enerjiyi etkin ve verimli kullanmak,

Kurumsal yapıları, kapasiteleri ve işbirliklerini güçlendirmek, ileri teknoloji kullanımını ile bilinçlendirme etkinliklerini artırmak ve kamu dışında finansman ortamları oluşturularak GSYH başına tüketilen enerji miktarının (enerji yoğunluğunun) azaltılması hedeflenmektedir.

2.1. Sektörlere Göre Enerji Verimliliği

Türkiye son dönemlerde OECD ülkeleri arasında enerji talep artışının en hızlı artış gösterdiği ülke durumundadır. Aynı şekilde 2002 den bu yana doğal gaz ve elektrik talebinde Çin'den sonra dünyanın ikinci ekonomisi konumuna gelmiştir (www.mfa.gov.tr). 1990 yılında enerji ithalatında dışa bağımlılık oranı %51,9 iken bu oran 2013 yılında %73'e ulaşmıştır (Türkiye Petrolleri, 2015: 36). OME tarafından hazırlanan Mediterranean Energy Perspectives (MEP) Turkey (2014: 3) raporuna göre Türkiye'de meydana gelen enerji talebi 2030 yılına kadar elektrik talebine bağlı olarak %42 artması öngörülmekte ve bu nedenle büyümenin hafifletilmesi amacıyla verimliliğin yüksek olduğu elektrikli aletler ile tedbirler uygulaması gerekmektedir Bu nedenle enerjide dışa bağımlılığın azaltılması, güvenliğinin sağlanması, iklim değişikliği ile mücadele ve rekabet üstünlüğünün sağlanmasında enerji kaynaklarının etkin ve verimli kullanılması önem arz etmektedir.

2.1.1. Sanayide Enerji Verimliliği

Enerji kaynaklarının yoğun olarak kullanıldığı sanayi sektörü, hem günümüzde hem de artan oranda gelecekte enerji tüketimine etki eden faktörlerden biridir. Türkiye'de birincil enerjinin %24'ü, elektriğin ise %47'si bu sektörde kullanılmaktadır (www.enerjiverimlisanayi.com). 2011 yılında yayınlanan Enerji Kaynaklarının ve Enerjinin Kullanımında Verimliliğin Artırılmasına Dair Yönetmelikte;

- Yakıt yakma sistemlerinin verimli kullanılarak yakıtların yakılması,
- Isıtma, soğutma, iklimlendirme gibi sistemlerde yüksek verimin elde edilmesi,
- Isı yalıtımlarının standartlara uygun olarak yapılması ve enerji kaybının en aza indirilmesi,
- Atık ısının geri dönüştürülmesi,
- İşe dönüştürülen ısının verimliliğinin yükseltilmesi,

- Elektrik tüketiminde kayıpların azaltılması,
- Sera gazı emisyonlarının en düşük seviyeye çekilmesi ve enerji atıklarının çevreyi en az kirletecek şekilde muhafaza edilmesi gibi önlemler sıralanmaktadır.

Sanayide sağlanabilecek tasarrufun ciddi getirileri olacağından bu sektörde enerji verimliliği yatırımları açısından hedef sektör konumuna gelmiştir. Sanayi üretiminde verimlilik arttırma ve enerji yoğunluğunu azaltmak amacıyla 2009 yılından beri verimlilik arttırıcı projelere devlet tarafından destek verilmektedir. Bunlar; geri ödeme süresi 5 yıldan az olan projelere %30, 3 yıl içerisinde enerji yoğunluğunu %10 oranında azaltan işletmelere de hibe destek verilmektedir. Ayrıca yıllık asgari enerji tüketimi 500 TEP olan imalat sanayi işletmelerinde birim ürün başına %20 enerji tasarrufu sağlayan ve yatırımın geri dönüşümü 5 yıl olan verimlilik arttırıcı yatırımlara 5. Bölge teşviklerinden olan KDV istisnası, Gümrük Vergisi muafiyeti, Gelir Vergisi veya Kurumlar Vergisi indirimi, sigorta primi işveren desteği, faiz desteği ve yatırım yeri tahsisi teşviklerinden işletmeler yararlanabilmektedir (www.enerji.gov.tr; www.enver.org.tr).

2.1.2. Binalarda Enerji Verimliliği

Türkiye'de binalarda birim alanı ısıtmak amacıyla harcanan enerji, AB ülkelerine göre 2-3 kat daha fazladır (www.enver.org.tr). Bu nedenle binalarda Avrupa Birliği'nin Binalarda Enerji Direktifi temel alınarak mimari tasarımda dış iklim şartlarını, ısı enerjisi kayıplarını aza indirgemek amacıyla ısı yalıtımını, iklimlendirme sistemleri ve karbondioksit (CO2) salınımlarının düşürülmesi gibi hedefler ile performans arttırıcı standartlar getirilmiştir. Ayrıca binalara enerji kimlik belgesi düzenlemesi zorunluluğu getirilerek Mayıs 2017 tarihinden itibaren ev alım-satım ve kiralama işlemlerinde enerji kimlik belgesi olması şartı geçerlilik kazanmıştır (www.bep.gov.tr; www.enerjienstitusu.com). Nihai kullanım alanlarında elektrik enerjisinin yaklaşık %60-70'i ev aletlerinde, %30-40'ı aydınlatmada tüketilmektedir. Kullanılan elektrikli aletler, ısınma ve aydınlatma ürünlerinde alınacak basit önlemlerle yüksek verim ve tasarruf sağlanması enerji tüketimini büyük oranda azaltırken, enerji faturalarına da olumlu yönde etki edecektir.

2.1.3. Ulaşımda Enerji Verimliliği

Kara, hava, deniz ve demiryolu ulaşım araçlarının oluşturduğu ulaşım sektöründe kullanılan enerji kaynağını fosil yakıtlar oluşturmaktadır. Fosil yakıtlar CO_2 salınımının en önemli kaynağı olması nedeniyle küresel ısınma ve iklim değişikliğinin başlıca nedenleri arasında gösterilmektedir. Son yıllarda araç sayısında görülen ciddi artışlar nedeniyle sektörde yakıt tüketimi de hızla artmaktadır. Ortaya çıkan bu sorunun çözümü eko enerji ile çalışan araçlara hem kullanıcıları hem de üreticileri teşvik etmekten geçmektedir (www.enver.org.tr).

Ayrıca ulaşımda verimliliği arttırmak için araçların periyodik bakımlarının zamanında yapılması, seyahatlerde gereksiz yere klima kullanılmaması, yüksek hızda araç kullanılmaması gibi basit önlemlerin yanı sıra özel araç yerine toplu ulaşım araçlarının tercih edilmesi yüksek tasarruf ve enerji güvenliği açısından katkı sağlayacaktır (Aydın, 2014: 332).

3. SONUÇ

Gelişmiş teknolojilerinin kullanımını sağlayan enerji, gelişmeler ile tüketimi artış yönünde ivme kazanmıştır. Günümüz şartlarında enerji kıtlığı gelişmiş ülkeler için yaşam kalitesinin düşmesi iken, gelişmekte olan ülkeler için yoksulluk anlamına gelmektedir. Bu nedenle mevcut enerji kaynaklarının verimli kullanımı önem arz etmektedir. Türkiye'de 2013 yılında gerçekleşen 89,4 MTEP nihai enerji tüketimi, 2014 yılında 87,1 MTEP'e düşmüştür. Sanayi sektöründe %1, konut ve hizmet sektörlerde %2 tüketim azalış, ulaştırma sektöründe %3 artış gerçekleşmiştir (www.eigm.gov.tr). Sanayi, konut ve hizmet sektörlerinde görülen tüketim düşüşü birincil enerji yoğunluğunu 0,1 TEP, nihai enerji yoğunluğunu da 0,2 TEP azaltmıştır. World Energy Council'in hazırlamış olduğu enerji verimliliği göstergelerinde Türkiye 0,11 TEP birincil enerji yoğunluğuyla 1000 Dolar GSYH üretmek için dünya ortalamasının altında, AB ile de aynı oranda enerji tükettiği belirtilirken, 2007 yılında çıkarılan Enerji Verimliliği Kanunu ile oluşturulan

altyapının işlediğini, sektörlerde enerji verimliliğini arttırmaya yönelik çalışmaların sonuç verdiği görülmektedir.

Ayrıca çeşitli uluslararası kuruluşların yaptıkları değerlendirmelerde Türkiye'nin tüm sektörlerinde enerji tasarruf potansiyeli olduğunu, tahmini sanayi üretiminde %25, verimsiz binalarda %30 ve ulaşımda %15'e varan tasarruf uygulandığı takdirde Türkiye'nin rekabet gücünü önemli derece arttıracağı öngörülmektedir (Dünya Bankası, 2015: 17).

KAYNAKÇA

Aydın, L. (2014), Enerji Ekonomisi ve Türkiye Politikaları, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 1. Basım.

Bina Enerji Performansı (BEP), "Binalarda Enerji Verimliliği: Binalarda Enerji Performansı", http://www.bep.gov.tr/BEPTRWEB/#.Vs22upyLTIU

Buluş, A. ve Topalli, N. (2011), "Energy Efficiency and Rebound Effect: Does Energy Efficiency Save Energy?", Energy and Power Engineering, Sayı: 3, s. 355-360.

Dünya Bankası (2015), "Türkiye Cumhuriyeti: Enerji Verimliliği Kurumsal İncelemesi", Rapor No: ACS12738.

Ediger, Ş., V. (2008), "National Energy Report of Turkey: Energy Situation Challenges, and Policies for Sustainable Development", AASA Beijing Workshop on Sustainable Energy Development in Asia 2008, Beijing, China, InterAcademy Council, s: 77-93.

Enerji Enstitüsü, "Enerji Kimlik Belgesi Konutların Değerini Belirleyecek", http://enerjienstitusu.com/2016/02/23/enerji-kimlik-belgesi-konutlarin-degerini-belirleyecek/

Enerji İşleri Genel Müdürlüğü "Denge Tabloları", http://www.eigm.gov.tr/tr-TR/Denge-Tablolari/Denge-Tablolari

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, "Enerji Verimliliği Destekleri"http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Enerji-Verimliliği-Destekleri

Enerji Verimliliği Derneği (ENVER), "Türkiye'nin Enerji Verimliliği Haritası ve Hedefler" http://www.enver.org.tr/UserFiles/Article/90dfee6d-4004-4165-99c0-5642a4e90ed0.pdf

Enerji Verimliliği Kanunu, Kanun No: 5627, Resmi Gazete, Sayı: 26510, 02.05.2007.

Enerji Verimliliği Strateji Belgesi, Karar No: 2012/1, Resmi Gazete, Sayı: 28215, 25.02.2012.

Enerji Verimli Sanayi, "Sanayide Enerji Verimliliği", http://enerjiverimlisanayi.com/tr/icerik/sanayide-enerji-verimliliği/42

European Commission,"Energy Efficiency Directive" http://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-efficiency/energy-efficiency-

EuropeanCommission,"Energy Efficiency" http://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-efficiency

Gillingham, K., Newell, R. ve Palmer, K. (2009), "Energy Efficiency Economics and Policy", Resources for The Future, Discussion Paper, s. 1-35.

International Energy Agency (IEA) (2016), Energy Efficiency Market Report 2016, Fransa.

Jaffe,B., A., Newell, G., R. ve Stavins, N., R. (2004), "Economics of Energy Efficiency", https://scholar.harvard.edu/files/stavins/files/encyclopedia_of_energy_2004.pdf

Kavak, K. (2005), "Dünyada ve Türkiye'de Enerji Verimliliği ve Türk Sanayiinde Enerji Verimliliğinin İncelenmesi", Uzmanlık Tezi, Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT/2689, Ankara.

Odyssee-Mure (2015), "Synthesis: Energy Efficiency Trends and Policies in the EU"

http://www.odyssee-mure.eu/publications/br/synthesis-energy-efficiency-trends-policies.pdf

Odyssee-Mure, "Energy Saving Facility" http://www.indicators.odyssee-mure.eu/energy-saving.html

Observatiore Méditerrannéen l'Energie (OME) (2014), "Executive Summary Mediterranean Energy Perspectives (MEP) Turkey", Fransa.

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı "Türkiye Cumhuriyetinin Enerji Profili ve Stratejisi", http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-enerji-stratejisi.tr.mfa

Türkiye Makina Mühendisleri Odası Birliği (TMMOB) (2012), "Dünyada ve Türkiye'de Enerji Verimliliği'' Makina Mühendisleri Odası Oda Raporu, Yayın No: MMO/589, Ankara.

Türkiye Petrolleri (TP) (2015), Ham Petrol ve Doğal Gaz Sektör Raporu, Ankara.

World Energy Council (2013), "Word Energy Perspective", İngiltere.

World Energy Council, "Final Energy İntensity" https://www.wec-indicators.enerdata.eu/world-final-energy-intensity.html#/world-final-energy-intensity.html

Yazar, Y. (2010), "Türkiye'nin Enerji Durumu ve Geleceği", Seta Analiz, Aralık 2010.

Yıldız, E. (2017), "Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Kaynakları, Uygulama: Güneş Enerji Santrali ve Rüzgâr Enerji Santrali Kuruluş Maliyetleri" (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.

Ülkelerin Lojistik Performansı ile Mal İhracatı Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

Emrah AKER[1]

[1]Trakya Üniversitesi Uzunköprü MYO, emrahaker@trakya.edu.tr

Özet: Ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişmesi için önemli bir faaliyet olarak kabul edilen ihracatta lojistik önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir. Lojistik, malların ülkeler arasında akışını sağlayarak maliyetleri de doğrudan etkileyen bir faktördür. Bu çalışmanın amacı da, ülkelerin lojistik performansı ile mal ihracatları arasındaki ilişkinin tespit edilmesidir. Bu ilişki çerçevesinde ülkeler lojistik performanslarını arttıracak politikalar belirleyerek mal ihracatlarını etkileyebilirler.

Bu çalışmada Birleşmiş Milletler tarafından tanınmış 157 ülkeye ait Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi ile Dünya Ticaret Örgütü mal ihracatı verileri korelasyon analizi ile test edilmiştir. Lojistik Performans Endeksi (LPE), ülkelerin gümrük, taşımacılık, altyapı gibi lojistik alanındaki performanslarını değerlendirmekte; lojistik büyüme ve kaliteyi ölçmektedir. yayınlanan Lojistik Performans Endeksi göstergeleri, pek çok ülke ile gümrüklerdeki hıza ve iş akışına ilişkin karşılaştırma yapma imkanı sağlamaktadır.100 ülkenin Lojistik Performans Endeks ortalaması 2,8869 mal ihracatı ortalaması ise 105246,6624'dür. Analiz sonucunda Spearman's Korelasyon katsayısı 0.768 olarak bulunmuştur.

Bu sonuca göre ülkelerin lojistik performanslarını ölçen küresel performans endeksi ile mal ihracatı arasında orta kuvvette pozitif korelasyon vardır. Ülkeler mal ihracatlarını arttırabilmek için lojistik performanslarını arttıracak politikalar uygulamalıdırlar. Bu şekilde ülkelerinin ekonomik gelişmişlik seviyelerini arttırarak yaşam standartlarını arttırabilirler.

Anahtar Kelimeler: Lojistik Performans Endeksi, Mal İhracatı, Korelasyon Analizi

GİRİŞ

Günümüzde hızla gelişen ve değişen teknoloji ile insanoğlunun her geçen gün farklılaşan öncelikleri nedeniyle yaşam her geçen gün zorlaşıyor. İnsanoğlunun isteklerini yerine getirebilmek için çalışan bireyler, firmalar ve ülkelerin bir arada yerine getirmesi gereken çok fazla unsur var ama bunların en önemlisi ekonomik güçtür. Ülkelerin ekonomilerini daha iyi konumlara taşıyabilmeleri, güçlü bir ekonomik yapıya sahip olabilmeleri için bir çok yol izlenebilir. Ülke ekonomileri hangi yolu izlerlerse izlesinler ekonominin altyapısında güçlü sektörler ve güçlü devlet politika ve planları yoksa güçlü kalmaları mümkün değildir. Ülke ekonomilerine güç kazandıran unsurlardan biri de Dış Ticaret'tir. Günümüzde dış ticaretin gücü ve mal ihracatının sürekli yüksek tutulmak istenmesi ve bunu sağlayabilecek reel sektörlerin altyapılarının kuvvetli ve her soruna cevap verebilecek kapasitede olmasına bağlıdır. Gerek hammadde gerek yarı mamul ya da mamullerin mal ihracatında yer değiştirme hızı, güvenliği ve teslimi önem arz etmektedir. Buna cevap verebilecek lojistik sektör aktörlerinin büyümesi, dış ticaretin de bu büyümeden olumlu etkilenmesi anlamını taşımaktadır.

1. LOJİSTİK NEDİR?

Askeri bir terim olarak hayatımıza giren Lojistik, ilk zamanlarda askeri birliklerin operasyon yeteneklerini desteklemek amacıyla uygulanan tüm unsurların oluşturulması ve uygulanması ile malzeme ve ekipmanların tedarik edilmesi, etkinliklerin planlanması ve hazır olması olarak tanımlanmıştır (Koban ve Keser, 2010:46). Geçmişteki taşımacılık kavramının bir düzey gelişmiş ifadesi olan lojistik kavramı, ürünün üretildiği noktadan alınarak depolarda tutulması, stoklanması, ürünün istenilen yerlere ve istenilen şekilde teslim edilmesi ve bütün bu işlerin planlı, en verimli ve en hızlı şekilde yapılmasıdır (Erkan, 2014: 46). Zaman içinde iş yaşamındaki değişimlerle Lojistik kavramı da değişim göstermiş ve günümüzde yeni anlamlar kazanarak farklılaşmıştır. Lojistik Yönetimi Konseyi (CLM) Lojistik tanımını şu şekilde yapmıştır: müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere, her türlü ürün, hizmet ve bilgi akışının, hammaddenin başlangıç noktasından, ürünün tüketildiği son noktaya kadar olan tedarik zinciri içerisindeki hareketinin etkin ve

verimli bir şekilde akış ve depolanmasının sağlanması, kontrol altına alınması ve planlanması sürecidir (Erdal ve Saygılı, 2007:1-2).

Günümüzde Lojistik kavramı, madde ve malzeme akışını ve depolanmasını, üretimdeki stokları, tamamlanan ürünleri, ürünler ile verilen hizmetleri ve bilgileri, müşteri gereksinimlerini karşılamak maksadıyla, üretim yerinden tüketim noktasına kadar hareketleri planlayan, uygulayan ve etkinliği kontrol eden süreçtir (Demir, 2008:5). Hızlı teknolojik ve ekonomik gelişmeler ışığında değişime uğramıştır. Artık lojistik faaliyetlerden bahsedebilmek adına sadece depolama ile taşıma unsurlarının olması yeterli görülmemektedir. Bu faaliyetlere ek olarak en az bir faaliyet daha olmalı ve bu unsurlara eklenmelidir ki lojistik faaliyetlerden söz edilsin. Lojistiğin kapsamında; taşıma, depolama, müşteri hizmetleri, pazarlama, sigorta, satış gibi birbirinden ayrı işlemler vardır (Daşkan, 2016:3). Günümüzde lojistik faaliyetler; taşıma, depolama, elleçleme, sigorta, müşteri hizmetleri, satın alma, sipariş ve talep yönetiminden oluşmaktadır. Bu faaliyetlerden taşıma sistemleri lojistik süreçler içerisinde en önemli unsuru oluşturmaktadır. Taşımacılık, insanlığı modern ve gelişmiş dünya ticaretine taşıyan en önemli araçlardan biridir. Taşımacılık olmadan insanlığın gelişmesi ticaretin ve teknolojinin yaygınlaşması mümkün değildir.

İşletme-yönetim literatüründe lojistik, hammadde temininden üretim mekanına, son ürünün oluşturulmasından dağıtım kanalları ve müşteriye kadar uzanan tedarik zinciri dahilindeki tüm yönetim ve sevk faaliyetlerini yerine getirmeyi hedefleyen bir süreçtir. Modern anlamda lojistik denildiğinde "akış", "Pazar" ve "zaman yönelimli" kavramlarla birlikte düşünülmektedir. Bununla birlikte hedef pazarı, tedarik süreçlerini, imalat operasyonlarını ve dağıtım kanallarını rekabet avantajı yaratacak ve sürdürecek biçimde bağlantılı hale getirmek alt hedefler arasındadır. Bunun yanı sıra lojistik, satışların ve verimliliğin arttırılması, hizmet seviyesinin iyileştirilmesine büyük katkı sağlamaktadır (Çancı ve Erdal, 2009:37).

2. LOJİSTİKTE TAŞIMA TÜRLERİ KAÇA AYRILIR

Taşıma dar manada bir nesnenin (eşya, ürün, yük veya mal) olduğu alandan başka bir alana nakli demektir. Geniş manada taşımacılık ise müşteri gereksinimlerinin giderilmesi amacıyla üretilen malların talep eden bölge ve merkezlere istenilen zamanda ulaştırılmasıdır. Bu özelliği ile taşımacılık, ulaştırma sürecinin yanında yükün taşınması için gerekli belgelerin hazırlanmasından müşteri deposuna teslimine kadar, çeşitli hizmetleri de içeren kapsamlı ve karmaşık bir süreci tanımlamaktadır. Taşıma sistemi içerisinde yer alan karayolları, demiryolları ile kıtalararası hava ve deniz koridorları ile nehir ve boru hatları somut ve görünür ulaştırma ağlarını ifade etmektedir. İki nokta arasında alternatif yollar ise rota veya güzergah olarak tanımlanmaktadır (Çancı ve Erdal, 2009:26).

Taşımacılıkta temel olarak 5 farklı taşıma modu olduğu kabul edilmektedir. Bunlar karayolu taşımacılığı, demiryolu taşımacılığı, su taşımacılığı, hava taşımacılığı ve boru hattı taşımacılığıdır (Genç, 2009:255). Farklı modların işletmeler ya da yöneticiler tarafından seçimini etkileyen belli başlı özellikler mevcuttur. Bu özelliklerin başında ücret ilk sırada yer alırken onu hız, güvenlik, depolama, paketleme, fire ve zarar riski gibi unsurlar önem arz etmektedir. Taşıma türünün belirlenmesi için göz önüne alınması gereken birden çok faktör ve unsurlarla ilgili değişken mevcuttur. Öncelikle ürünün özellikleri göz önünde bulundurulmalıdır. Bu özellik ışığında ürünün taşınması için en iyi en kaliteli hizmeti en az maliyetle hangi taşıma modu sağlayacak ise o taşıma modu seçilmelidir.

3. TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA LOJİSTİK

Uluslararası para fonuna göre lojistik hizmetlerin büyüklüğü dünya GSYH % 29'una tekabül etmektedir. Bu oran Türkiye'de % 20 olarak ölçülmektedir. 2011 yılından sonra lojistik sektörü hızlı bir şekilde büyüme trendi göstermiş ve 2011 yılında sonraki her yıl % 7 oranında büyüme yaratmıştır. Büyümenin etkisi ile özellikle son yıllarda lojistik sektörü istihdam konusunda yeni iş imkanları yaratarak ekonomik anlamda da katkısını arttırmıştır. Ayrı ayrı taşıma modlarına bakıldığında hava taşımacılık sektörünün global piyasa değeri yaklaşık 70 milyar dolar olarak ölçümlenmektedir. 2008-2013 arasında hava taşımacılık sektörü % 4,6 ek değer yaratmıştır. Taşıma faaliyetinin % 42'si Avrupa ve Kuzey Amerika güzergahında gerçekleşmektedir. Deniz taşımacılığının global piyasa değeri 54 milyar dolardır. Dünya ticaretinin % 80'i su taşımacılığı operasyonları ile gerçekleştirilmektedir. Ekonomik krize bağlı olarak 2008-2013 arasında

top 20 içinde yer alan gemi taşımacılığı şirketleri 6,5 milyar dolar değer kaybetmişlerdir. Kara taşımacılığı sektörünün global piyasa değeri 2 trilyon dolardır. Kara taşıyıcıları her yıl 8 milyar ton/yıl malzeme taşımacılığı gerçekleştirmektedir. Modern ekonomilerden 150 km'den daha az mesafelerde % 85 oranında kara taşımacılığı tercih edilmektedir. Doğu Avrupa'da kara taşımacılığı sürekli olarak yükselmektedir ("Lojistik Sektöründe Sürdürülebilirlik Yeşil Lojistik" 2015, s.63).

Türkiye ekonomisi, 2008 yılında ortaya çıkan ve etkisi dünya genelinde süren ekonomik ve finans krizinin etkisini halen üzerinde taşımaktadır. Uluslararası Para Fonu (IMF) "Dünya Ekonomik Görünümü" raporuna göre 2012 yılında %3,4 olan dünya ekonomisindeki büyüme 2013 yılında %3,3'e gerilemiştir. Yine bu dönemde Türkiye'nin büyüme oranı %2,1 ve %4,1 olarak gerçeklemiş, 2014 yılı büyüme tahmini ise %3,0 olarak verilmiş, gerçekleşme ise %2,9 olmuştur. Avro Bölgesi'nde ekonomik durgunluğun devam etmesi diğer yandan gelişmekte olan ülke ekonomilerin büyümesindeki yavaşlamanın ülkemiz ekonomisinde yaşanan dalgalı seyir ile birleşmesi ulaştırma sektörünü de olumsuz yönde etkilemiştir. TÜİK verilerine göre büyüme rakamı iktisadi faaliyet kollarına göre incelendiğinde; 2013 yılında %3,9 oranında büyüyen ulaştırma ve depolama sektörünün 2014 yılında büyüme oranını %2,6 olarak gerçekleşmiştir, GSYİH değeri içindeki payının ise 2013 yılına göre ufak bir düşüşle %12,3 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Buna karşın, GSYİH Sektör Katkısı 0,33 puan katkı payı ile imalat sanayi (0,88 puan) ve finans ve sigorta faaliyetleri (0,88 puan) ve toptan ve dolaylı ölçülen mali aracılık hizmetleri (0,65 puan) sektörlerinin ardından 4. sırada yer almıştır ("Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Sektör Raporu" 2014, s.15).

Türkiye'de lojistik sektörünün analizini SWOT analizi ortaya koymak istersek eğer; Türkiye'nin lojistik sektöründe güçlü olduğu yönü Türki Cumhuriyetler ile Orta Doğu coğrafyasından Avrupa kıtasına uzanan güzergahın merkezinde ve bulunduğu konum itibariyle de jeo-stratejik öneme sahiptir. Güçlü yönlerinden bir diğeri ise Avrupa kıtasında bulunan filolara bakıldığında en güçlü yapıya sahip filolardan birine sahip olması ve çok uluslu şirketlerin Türkiye'de faaliyette bulunmalarıdır. Zayıf yönleri ise firmaların sadece fiyat odaklı rekabete girişmelerinden dolayı firmaların operasyonlarını yönetmede maddi zorluklar yaşaması, sektörde kayıt dışı firmaların varlığı ve demiryolu ile denizyolu taşımacılığındaki alt yapı eksikliği gösterilebilir. Lojistik sektörü gelişim gösterebilmesi için dış ticaret hacmini yükseltmelidir (Koban ve Keser, 2010:310).

4. MAL VE HİZMET İHRACATI

Bir malın veya ürünün, bulunduğu ülke kanunlarına uygun şekilde, ülke sınırları dışına veya serbest bölgelere çıkış olayına mal ihracatı adı verilmektedir. Kısaca bir malın bulunduğu ülkeden başka bir ülkeye satılmasıdır (Gürsoy, 2013:237).

Mal ihracatı, bir malın veya değerin yürürlükte bulunan İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuat ve kanunlarına uygun şekillerde ülke dışına satışının yapılması ve Kambiyo Mevzuatına göre bedelinin ülkeye getirilmesi ihracat olarak kabul edilmektedir. Fiili ihracat, ihraç konusu malın Gümrük Mevzuatı hükümleri çerçevesinde kontrollerinin yapılarak bu malları taşıyacak araçlara yüklenmesini, bir yerden veya muhtelif yerlerden bir defada veya parça parça gelmekte olan malların yüklemesinin sonlandırılmasını, Gümrük Mevzuatınca fiili ihracat olarak kabul etmektedir (Karluk, 2007:500).

5. TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA MAL İHRACATI

2014 yılında yaşanan ekonomik gelişmeler ışığında gelişmiş ülkelerin büyüme hızlarını arttırması ile birlikte talep artışı söz konusu olmuş ve buna paralel olarak dünya mal ticareti olumlu yönde etkilenmiştir. Dünya mal ihracatında ilk 30 içinde bulunan ülkeler arasında 10 ülkenin ihracat rakamları bir önceki yıla göre gerilemiş, 4 ülkenin ihracat rakamları aynı şekilde kalmış ve geri kalan 16 ülkenin ihracat rakamları bir önceki yıl baz alındığında %0,5 ile %7 arasında değişen oranlarda büyümüştür. 2014 yılında Türkiye'nin ihracat rakamlarına bakıldığında bir önceki yıla oranla %3,8 artarak 157,6 Milyar Dolara ulaşmış ve milli gelir içindeki mal ihracatı payı da%19,7'ye yükselmiştir. 2014 yılında Türkiye ekonomisinin büyümesine en önemli katkıyı ihracat yapmıştır. 2014 yılında net ihracat reel büyüme oranına1,80 puan katkı sağlamış ve büyümenin 2,87 puan olmasına önemli katkıda bulunmuştur (TİM, 2015:8). 2015 yılında Türkiye'nin

ihracat değeri 143,8 Milyar dolar iken 2016 yılı verilerinde bu rakam 142,6 Milyar Dolara gerilemiştir(Ekonomi Bakanlığı, 2016:114-115).

2015 yılı Dünya Ticaret Örgütü raporunda Türkiye'nin dünya mal ihracatındaki yeri Avrupa Birliği ülkeleri örgüt olarak tek başlarına bir ekonomi olarak kabul edilirse, Türkiye 21. Sırada yer almaktadır. AB'yi ülkeler bazında değerlendirirsek eğer Türkiye 2015 yılında ihracatında %4'lük bir artış ile 158 milyar dolarlık rakama ulaşarak ülkeler bazında 31. Sırada yer almaktadır(Alptekin, 2015:4). Dünya Ticaret Örgütü raporu 2015 yılında yayınlanan rakamlarında ihracatçılar başlığında ülke sıralaması yapıldığında Çin 2.342'lik puanlama değeri ile birinci sırada yer almaktadır. Amerika Birleşik Devletleri 1.621 puanlama değeri ile ikinci sırada, Almanya 1.508 puanlama değeri ile üçüncü sırada, Japonya 684 puanlama değeri ile dördüncü sırada, Hollanda 672 puanlama değeri ile beşinci sırada, Fransa 583 puanlama değeri ile altıncı, Güney Kore 573 puanlama değeri ile yedinci, İtalya 529 puanlama değeri ile sekizinci, Hong Kong 524 puanlama değeri ile dokuzuncu ve İngiltere 506 puanlama değeri ile onuncu sırada yer almıştır (World Trade Report, 2015:26 Erişim Tarihi: 27/09/2017).

6. LOJİSTİK VE MAL İHRACATI ARASINDAKİ İLİŞKİ

İhracat ve ekonomik büyüme konusu sürekli iktisatçıların ilgi alanı olmuştur ve zamanla ihracata dayalı ekonomik büyüme modelleri oluşturulmuştur. Şüphesiz ihracat ekonomik büyüme üzerinde etkisi olan bir unsurdur, fakat bu etkinin derecesi ve sürdürülebilir olması önemlidir. Dış ticarette lojistik sektörü, olmazsa olmaz unsurdur. İthal edilen veya ihraç edilen tüm ürünler lojistik hizmetlere mutlaka konu olmaktadır (Ateş ve Işık, 2010:102). Mal ihracatının etkin ve etkili olabilmesinin önemli nedenlerinden biri de güçlü lojistik ağlardır. Sadece taşıma değil, elleçleme, sigortalama hizmetleri, gümrükleme, vergi, dış ticaret ve diğer mevzuatlar ile ilgili olarak bu unsurları kendi yerine getiren ve ya bu konularda danışman olarak yardımcı olan alt yapısı güçlü lojistik firmalar sayesinde mal ihracatı konusunda olumlu sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

7. LOJİSTİK PERFORMANS ENDEKSİ VE DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ

Lojistik Performans Endeksi (LPE), ülkelerin gümrük, taşımacılık, altyapı gibi lojistik alanındaki performanslarını değerlendirmekte; lojistik büyüme ve kaliteyi ölçmektedir. Ulusal liderler, politika yapıcılar ve ticaret sektöründekilere yönelik olarak uluslararası ticarette karşılaşılan lojistik sorunları azaltmak yönünde neler yapılabileceği konusunda bilgi vermeyi amaçlamaktadır (https://lpi.worldbank.org, Erişim Tarihi:28/09/2017). 160 ülkeye uygulanan rapor temelde 6 kriter göz önüne alınarak düzenlenmektedir.

Bu altı kriter; gümrük ve sınır yönetiminde gümrük izninin etkinliği, ticaret ve ulaştırma altyapısının kalitesi, lojistik hizmetlerin tamlığı ve kalitesi, planlanan ve beklenen sevkiyat zamanlarında sevkiyatın alıcıya ulaşma frekansı, rekabet edebilir fiyatlarda sevkiyat kolaylığı ve sevkiyatları izleme ve takip yeterliliği göstergeleri kapsanmaktadır (www.tuik.gov.tr/PrelstatiktikMeta.do, Erişim Tarihi:28/092017).

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), Ekim 1947'de doğmuş ve Ocak 1948'de yürürlüğe girmiştir. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), GATT kapsamında yürütülen son çok taraflı müzakere turu -Uruguay Turu- sonucu, 1995 yılında kurulmuştur. 157 üyesi bulunmaktadır. 27 ülke ise gözlemci statüsündedir. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) çalışma alanı ve amaçları GATT' ten daha kapsamlıdır (ab.gtb.gov.tr/5/dünya-ticaret-orgutu-dto, Erişim Tarihi:28/092017).

- Üye devletlerin birbirleriyle adil ve tam rekabet koşulları altında ticaret yapabilecekleri serbest ve açık bir ticaret sistemi oluşturmak,
- Üye ülkelerin ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerini geliştirmek,
- Tam istihdamı gerçekleştirmek,
- Reel gelir ile gerçek talep hacmindeki istikrarlı artışı sağlamak,
- Mal ve hizmet üretim ve ticaretini geliştirmek,
- Dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine en uygun bir şekilde kullanımına imkan vermek,

- Farklı ekonomik düzeydeki ülkelerin ihtiyaç ve endişelerine cevap verecek şekilde mevcut kaynakları geliştirmektir.

8. Araştırma Yöntem ve Bulguları

Araştırmanın ilk aşamasında lojistik ve Lojistik Performans Endeksi kavramları ile ilgili literatür taraması yapılmış, ikinci aşamasında ise verilerine ulaşılabilen 157 ülkenin Lojistik Performans Endeksi ile mal ihracatı arasındaki ilişki korelasyon analizi ile test edilmiştir.

8.1. Araştırmada Kullanılan Veri Seti

Araştırmada 157 ülkeye ait Lojistik Performans Endeksi **(2014)** ve mal ihracatı (2015) verileri kullanılarak aşağıda belirtilen veri setleri oluşturulmuştur.

D_1: 100 Ülkeye Ait Lojistik Performans Endeksi Verileri

D_2: 100 Ülkeye Ait Mal İhracatı Verileri

Araştırmada D_1 ve D_2 veri setlerinde yer alan veriler tanımlayıcı istatistikler aracılığıyla yorumlanarak Korelasyon testi ile analiz edilmiştir. Verilerin analizinde SPSS paket programı 17.0 versiyonu kullanılmıştır.

8.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya dahil edilen 157 ülke içerisinde Lojistik Performans Endeksi en yüksek olan ülke 4,23 endeks değeri ile Almanya, en düşük olan ülke ise 1,60 endeks değeri ile Syrian Arab Republic'dur.

157 ülke içerisinde mal ihracatı en yüksek olan ülke 2.098 milyar $ ile Çin Halk Cumhuriyeti, en düşük olan ülke ise 12 milyon $ ile São Tomé and Principe'dır.

8.3. Analiz ve Bulgular

Araştırmanın analiz aşamasında 157 ülkeye ait Lojistik Performans Endeksi ve mal ihracatı verilerine Korelasyon analizi uygulanmıştır. Araştırmaya ait sıfır (null) hipotez ve test istatistiği tablosu aşağıda yer almaktadır.

H_0: 157 ülkenin Lojistik Performans Endeksi ile mal ihracatı verileri arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1: 157 ülkenin Lojistik Performans Endeksi ile mal ihracatı verileri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 1. Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar

	Değişkenler	Ortalama	Standart Hata	LPE	MAL İHR
1	LPE	2,8869	0,62313	1	0,768**
2	MAL iHR	105246,6624	2,74650	0,768**	1

**p<0.01

Test istatistiği tablosunda araştırmaya dahil edilen 157 ülkenin Lojistik Performans Endeksi ortalaması 2,8869 standart hatası ise 0,62313 olarak bulunmuştur. Ülkelerin mal ihracatı ortalaması ise 105246,6624 $, standart hatası ise 2,74650'dir.

Test istatistiği tablosunda p<0,01 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında oldukça yüksek ve pozitif yönlü (r=0,768) bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu ise Lojistik Performans Endeksi ile Mal İhracatı arasında güçlü bir doğrusal korelasyon olduğunun göstergesidir.

Sonuç

Lojistik sektörünün gelişmişliği mal ihracatında zaman, maliyet ve sevkiyat güvenliği gibi olumlu etkilere sahip olduğu için firmaların lojistik performansları mal ihracatını doğrudan etkilemektedir. Mal ihracatını arttırmak isteyen firmaların, bireylerin ya da ülkelerin lojistik performansları da güçlü olmak zorundadır. Ekonomi için önemli olan bu iki kavram birbirlerini olumlu yönde etkilemektedir. Firmalar ya da bireyler satın almış oldukları malların kendilerine en hızlı ve en ucuz şekilde teslim edilmesini beklemektedirler. Lojistik firmalar da performanslarını bu yönde şekillendirmek zorundadırlar. Lojistik performansların olumlu etkileri mal ihracatı yapan firmaların rekabet ve Pazar gücünü arttırmaktadır. Bu durumda ülkelerin mal ihracatı rakamlarının olumlu yönde artmasına sebep olmaktadır. Bu çalışmada yer alan Lojistik Performans Endeksi hazırlanırken dikkate alınan gümrük mevzuatları, işlerin kaliteli ve uyumsuzluklardan arınmış olarak yapılması gibi kriterlerin olumlu seviyelere çıkarılması ile sektörün gücünün arttırılmasına paralel olarak mal ihracatında da olumlu gelişmeler yaşanacağı açıktır.

KAYNAKÇA

ALPTEKİN, Kerem (2015), "Dünya Ticaret Örgütü Yıllık Raporu ve Türkiye'ye Hatırlattıkları", TEPAV, N201514, Haziran 2015

ATEŞ, İsmet ve IŞIK, Erhan (2010), "Türkiye'de Lojistik Hizmetlerinin Gelişiminin İhracattaki Büyümeye Etkileri", Ekonomi Bilimleri Dergisi, Cilt 2, Sayı 1, 2010, ISSN:1309-8020

ÇANCI, Metin ve ERDAL, Murat (2009), "Lojistik Yönetimi", Mataş Matbaacılık, 3. Baskı, İstanbul

DAŞKAN, Elif Simge (2016), "Türkiye'de Lojistik Sektörünün Gelişi ve Gelecek Önerileri", TC. İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, Tartışma Metinleri WPS NO/22/2016-5, İstanbul

DEMİR, Volkan (2008), "Lojistik Yönetim Sisteminde Maliyet Hesaplaması", Nobel Yayın Dağıtım, 2. Baskı, Ankara

ERDAL, Murat ve SAYGILI, Mehmet Sıtkı (2007), "Lojistik İşletmelerinde Yönetim-Organizasyon ve Filo Yönetimi", UTİKAD Yayınları, İstanbul

ERKAN, Birol (2014), "Türkiye'de Lojistik Sektörü ve Rekabet Gücü", ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi

GENÇ, Ruhet (2009), "Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetiminin Yöntem ve Kavramları", Detay Yayıncılık, Ankara

GÜRSOY, Yaser (2013), "Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi", Ekin Yayın Dağıtım, Bursa

KARLUK, S. Rıdvan (2007), "Cumhuriyet'in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm", Beta Yayınları, 11. Baskı, İstanbul

KOBAN, Emine ve KESER, Halil Yıldırır (2010), "Dış Ticarette Lojistik", Ekin Yayın Dağıtım, 3. Baskı, Bursa

Ekonomi Bakanlığı, "Faaliyet Raporu", 2016, Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı

Lojistik Sektöründe Sürdürülebilir Yeşil Lojistik Raporu 2015

TİM, "Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu", 2015, İstanbul

Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Sektör Raporu, 2014

www.wto.org, World Trade Report, 2015 Erişim Tarihi: 27/09/2017

https://lpi.worldbank.org , Erişim Tarihi: 28/09/2017

www.tuik.gov.tr/prelstatiktikMeta.do, Erişim Tarihi: 28/09/2017

ab.gtb.gov.tr/5/dünya-treet-ogutu-dto, Erişim Tarihi:26/09/2017

Ticaret Kolaylıklarının Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkisi

Emrah AKER[1]

[1]Trakya Üniversitesi Uzunköprü MYO, emrahaker@trakya.edu.tr

Özet: Ülkelerin ulusal ve uluslararası ticaret önündeki engelleri kaldırmaları ülkelerin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınma hedeflerinde gelişmiş ülkelerin ise ekonomik büyüme hedeflerine ulaşmalarında önemli sayılmaktadır. Bu çalışmanın amacı da ülkelerdeki ticaret kolaylıklarının ekonomik gelişme üzerindeki etkisinin belirlenmesidir.

Araştırmanın ilk aşamasında bağımsız bir uluslararası organizasyon olan Dünya Ekonomik Forumu'nun 104 ülkeye ait Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ve Kapsayıcı Gelişme Endeksi verileri korelasyon analizi ile test edilmiş, ikinci aşamasında ise basit doğrusal regresyon analizi ile Ticareti Kolaylaştırma Endeksi'nin Kapsayıcı Gelişme Endeksi üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Korelasyon analizinde $p<0,01$ anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında oldukça yüksek ve pozitif yönlü ($r= 0,753$) bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Basit Doğrusal Regresyon analizi sonucunda da $R2= 0,567$, $F= 133,634$, $p=0$, $B= 0,740$ olarak bulunmuştur. Araştırma sonucuna göre Kapsayıcı Gelişme Endeksi'ndeki 0,567'lik değişim Ticareti kolaylaştırma Endeksi tarafından açıklanmaktadır. Bu sonuca göre ülkelerdeki ticareti kolaylaştırma uygulamaları ekonomik gelişmeyi orta düzeyde pozitif yönde etkilemektedir.

Araştırma sonucuna göre ülkelerin ekonomik gelişme hedeflerine ulaşabilmeleri için ulusal ve uluslararası ticaret önündeki görünür ve görünmez engelleri kaldırmaları gerekmektedir. Böylece ülkeler küresel rekabetin şiddetlenerek arttığı günümüzde ekonomik gelişme hedeflerine ulaşabileceklerdir.

Anahtar Kelimeler: Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi, Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi, Basit Doğrusal Regresyon Analizi

GİRİŞ

Ülkeler arasındaki rekabetin şiddetlendiği ve ekonomik üstünlüğün siyasi üstünlük anlamına geldiği günümüz dünyasında ticaret önündeki engellerin kaldırılması sosyal ve ekonomik gelişmenin itici gücü olarak kabul edilmektedir.

Ülke yönetimleri ticaretin önündeki engelleri ve bu engellerin etki derecesini tespit ederek gerekli politikalar geliştirmek durumundadır. Bu politikaların tam olarak uygulanması hem ülkelerindeki yaşam standartlarının yükselmesine hem de işletmelerin küresel piyasalarda rekabet avantajı elde etmelerini sağlayacaktır.

Ülkelerin rekabet avantajı elde etmesi de ülkedeki ekonomik göstergelerde (milli gelir, istihdam, enflasyon, cari açık, dış borçlar) olumlu gelişmelerin olmasını sağlayacaktır. Bu yüzden bu çalışmada ilk olarak ticareti kolaylaştırma ve ekonomik gelişmişlik kavramları açıklanmış, konu ile ilgili uluslararası endeksler hakkında ayrıntılı bilgi verilmiştir.

Araştırmanın analiz aşamasının ilk bölümünde Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ve Kapsayıcı Gelişme Endeksi arasındaki ilişki Korelasyon analizi ile ikinci bölümde ise Ticareti kolaylaştırma Endeksi'nin Kapsayıcı Gelişme Endeksi üzerindeki etkisi Basit Doğrusal Regresyon analizi ile test edilmiştir.

1. Ticareti Kolaylaştırma

Ticaret, kar amacı ile mal ve hizmetlerin, para ile ifade edilebilen bütün değerlerin alım ve satım işlerinin tamamı olarak tanımlanabilir. Ticarette üç taraf bulunur. Bunlar üreticiler, tüketiciler ve aracılardır. Ticaret, ürünlerin üreticiden tüketiciye ulaşmasını sağlar. Ticaret, kar amacı gayesiyle yapılır. Ticarette her zaman üretici ile tüketici karşı karşıya gelmez. Çoğu zaman üreticiler ve tüketiciler arasında aracılar görev alır. Aracılar, bu faaliyeti kar amacı ile yaparlar. Kar olmayınca ticaret de olmayacaktır. Ticaretin fonksiyonu, fazla üretilen ürünleri ihtiyacı olanlara ulaştırmaktır. Tüketicilerin, ürünleri çoğu zaman

doğrudan doğruya üreticilerden satın almaları oldukça zordur. Ürünlerin, tüketicilere ulaştırılmasında dağıtım sisteminden yararlanılır (www.muhasebedersleri.com, Erişim Tarihi:29/09/2017).

Ticarette 3 tür bulunmaktadır: Perakende Ticaret, Toptan Ticaret ve Dış Ticaret. Perakende Ticaret, malların küçük partiler halinde satılmasına denir. Bu ticaret şeklinde aracılar, üretici ya da toptancıdan aldıkları malları tüketiciye satarlar. Toptan ticaret ise üretici ile perakende ürün satanlar arasında köprü vazifesi yerine getirenlere denir. Perakende ticaret ile uğraşanlara ya da işletmelere mal satma amacı taşırlar. Dış ticaret, ülkeler arası yapılan mal alışverişlerine verilen isimdir. Her ülke tükettiği tüm mal ve hizmetleri kendi üretemez. Bundan dolayı ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetleri üreten diğer ülkelerden karşılama yoluna giderler.

Bir malın, yürürlükteki ihracat ve gümrük mevzuatına uygun şekilde, gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkartılma faaliyeti olarak kabul edilen ihracat, bir ülkenin diğer ülkelere mal satışı olarak tanımlanmaktadır (Gürsoy, 2013:237). Bir ülkenin ihracat düzeyi diğer ülke ekonomilerinden gelecek olan talebe göre azalır veya çoğalır. Ülkede üretilen mallar nispeten ucuz ve kaliteli ise, aynı zamanda iyi bir altyapıya sahip pazarlama yapılıyorsa ihracat rakamları yükselecektir (Unay, 1999:191).

Ticareti kolaylaştırmak için yapılan çalışmalarda dört ana başlığın öne çıktığı görülmüştür. Birincisi ticaret maliyetlerinin yüksekliğidir. Bu maliyetin yüksek olmasındaki en önemli etken kamu kurumlarının tahsis ettiği vergi, resim ve harçların yüksek meblağlar içermesidir. Bazı ülkelerde tahsil edilen gümrük vergileri kamunun en önemli vergi kalemlerinden olması nedeniyle ülkeler vergi indirimine yanaşmamaktadır. İkinci etken ise hizmetler sektörünün gelişmemiş olmasıdır. Rekabet ortamının eksikliği nedeniyle dış ticaret sırasında alınması gereken hizmetlerin (lojistik, sigorta, gümrük müşavirliği vb.) kalitesinin düşük, bedellerinin yüksek olmasıdır. Az gelişmiş bir ülke olan Uganda'da gümrük müşavirliği ücreti 150 dolar iken bu rakam Almanya'da 50 dolar olduğu tespit edilmiştir. Üçüncü etken ise ulaştırma altyapısının gelişmemiş olmasıdır. Haddinden fazla evrak istenmesi ve lojistik faaliyetler konusunda sorunlar yaşanmasıdır. Dördüncü etken ise girdi fiyatlarının yüksek olmasıdır. Bu durum özellikle lojistik maliyetleri arttırmaktadır (Deliçay, 2015:5).

Yukarıda sayılanlara eklenebilecek etkenler olarak; finans eksikliği, teknolojik alt yapının eksiliği ve yetersizliği, ödeme şekillerinde resmi olmayan yollara başvurulması kurumlar arası irtibat yetersizliği, düzenlenecek belge fazlalığı, rüşvet ve yolsuzlukların yaygın olması ticaret maliyetlerini arttıran unsurlara örnek olarak sayılabilir.

2. Ekonomik Gelişmişlik

İkinci Dünya Savaşı sonrasında yaşanan gelişmeler kalkınma sürecinde ekonomik gelişme olgusunun tek başına yeterli olmadığını, ekonomik gelişmenin yaşamın diğer alanlarındaki sosyal, kültürel, çevresel ve mekansal boyutlarla bir arada ele alınması gerektiğini göstermiştir. 1970'li yıllardan itibaren gelişmeyi, insani, sosyal, kültürel, çevresel ve mekansal boyutlarıyla da tanımlama amacı taşıyan yeni yaklaşımlar ortaya atılmıştır. Bu yeni yaklaşımlarla birlikte ekonomik büyüme kavramı yanında; yoksulluk, işsizlik, gelir dağılımı ve bölgesel dengesizlikler de kalkınma ve gelişme tanımlarının içinde değerlendirilmeye başlanmıştır (Sakarya ve İbişoğlu, 2015: 216).

İnsanlık yine yeni ve köklü bir değişimin eşiğinde bulunmaktadır. Bu değişimin sanayi toplumundan; bilginin giderek hammaddenin, emeğin ve diğer kaynakların yerini alacağı ve bu değişim sürecinin şuan ki sanayi toplumundan oldukça farklı bir "bilgi toplumu"na doğru olacağı düşünülmektedir. İşte yeni ekonomi olarak adlandırılan bu olgu dünün sanayi toplumunun bugün karşımıza bilgi toplumu olarak çıkmasıdır. Bu yeni ekonomi özellikle; bilgi, veri, kültür ve dijitalleşmeye bağlı olarak ortaya çıkmıştır (Kaymakçı vd., 2007:229).

Ekonomide halkın değer yargıları, dünya görüşü ile tüketim ve davranış kalıplarındaki değişmeleri içerecek biçimde toplumsal ve kurumsal yapıda dönüşüme yol açan büyümeye ekonomik gelişme ya da kalkınma denir (www.dmy.info, Erişim Tarihi:09/10/2017).

Gelişme veya kalkınma kavramı, bazen ekonomik büyüme kavramı ile karıştırılmaktadır. Ancak, sosyoekonomik gelişme kavramı sadece ekonomik göstergelerle ifade edilen bir kavram değildir (Albayrak

ve Savaş; 2015: 4). Bu nedenle ekonomik gelişmenin sağlanması için tek başına milli gelirin artması yeterli bir olgu değildir, bununla birlikte örneğin doktor başına düşen nüfusun azalması, okuryazarlık ve istihdam oranlarının artması gerekmektedir (Çetin ve Sevüktekin, 2016:41).

Ticaretin kolaylaştırılması kavramına yönelik standart bir tanım bulunmamakla birlikte, en genel ifade ile kavram; gümrük işlemlerinin modernizasyonu, uyumlaştırması ve basitleştirmesi işlemlerini kapsamaktadır. Lojistik hizmetleri, gümrük hizmetlerini, gümrük idarelerinin etkinliği, bilişim ve iletişim teknolojilerinin kullanımı ve güvenlik koşullarının iyileştirilmesi sayılabilir (Çakmak, 2016:1).

3. Ekonomik Gelişmişlik Faktörleri

Ekonomik gelişme faktörleri, ekonomik gelişim seviyesini ortaya koyması ve incelenebilmesi açısından önemli bir kriterdir. Başlıca kriterler; üretim, dış ticaret, yatırım ve diğer unsurlardır.

Üretim, mal ve hizmetlerin sağlanmasıdır. Ekonomik faaliyetlerin ilk zincirini oluşturur. Üretim, yetiştirme ve imalat olmak üzere ikiye ayrılır (webders.net, Erişim Tarihi:09/10/2017). Dış ticareti, mal ve hizmetlerin ekonomik değer elde etmek amacıyla ülkeler arasında transferi şeklinde kısaca tanımlayabiliriz. Her türlü ticarette karlılık hedef olduğuna göre ülkelerde bu mal ve hizmet hareketlerinin sonucunda ekonomilerinin olumlu yönde etkilenmesini sağlamayı amaç ve çabası içinde olmuşlardır. Uluslararası gerçekleştirilen ticaret sonucunda ülkeye hem üretim hem de tüketim avantajı sağladığından söz edilebilir (Koban ve Keser, 2010:6). Hiçbir ülkenin kendisine yetecek olan mal ve hizmeti kendi kaynakları ile üretmesi ve bunları karşılayabilmesi mümkün değildir. Ülkelerin sadece etkin oldukları malların üretimine ağırlık vermesi ve bunlar üzerinden ihracatını güçlendirmesi, kaynaklarından yoksun olduğu malları ise bu malları üreten ülkelerden ithal etmesi ile bir iş bölümü ortaya çıkmaktadır. Bu alışveriş kaynakların etkin ve verimli kullanılması sağlamaktadır (Melemen, 2003:1).

Uluslararası ticaretin gündemi, ticari, ekonomik ve siyasi gelişmelere bağlı olarak şekillenmektedir. Son yıllarda küresel ticaret Mortgage Krizi, ülkelerin siyasi sınırlarındaki değişikliklere neden olan iç savaşlar ve rejimde değişliği gibi nedenlerle ekonomik ve siyasi gelişmelere daha duyarlı hale gelmiştir. Dış ticareti etkileyen asıl nedenler olan tarife ve tarife dışı engellerin ikili ve çok taraflı anlaşmalar sonucu azaltılmasıyla bu nedenler şiddetlenen küresel rekabette daha da önemli hale gelmiştir. Küresel rekabette avantaj sağlamak isteyen ülkelerde işletmelerini rakipleri karşısında daha avantajlı hale getirecek ticaret maliyetlerini düşürücü yollara başvurmaktadır.

Ticaret maliyetlerinin ele alındığı hemen hemen tüm çalışmalarda ve toplantılarda dış ticaretin kolaylaştırılması kavramı karşımıza çıkmaktadır. Dış ticaretin kolaylaştırılması, uluslararası ticaret için gerekli olan işlemlerin basitleştirilmesini, söz konusu işlemler için gereken belgelerin ve maliyetin azaltılmasını ve ticarete konu malların satıcılar ve alıcılar arasındaki hareketini hızlandırmayı amaçlamaktadır. Bu alanlarda yapılacak iyileşmeler firmaların dış ticaret yaparken katlandıkları ticaret maliyetlerini azaltmakta ve rekabet güçlerini artırmaktadır. Yapılan araştırmalar ve ülke tecrübeleri, ticaretin kolaylaştırılmasının başta dış ticaret olmak üzere yabancı sermaye girişine, yatırımlara, üretime ve istihdama katkı sağladığını, kamu kurumlarının dış ticaret sürecindeki kontrollerinin etkinliğini, özel sektörün düzenlemelere uyumunu ve kamu gelirlerini artırdığını ortaya koymaktadır (Deliçay, 2015:1).

4. Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ile Kapsayıcı Gelişme Endeksi

Ticareti Kolaylaştırma Endeksi (ETI); her bir ekonomik sistemin bünyesinde varolan kurumları, politikaları ve hizmetleri; dış ticarete konu olan malların serbest dolaşımı için hangi ölçekte kolay hale getirdiğini ölçümlemektedir. Dünya Ekonomik Forumu (WEF), 136 ülkenin ticareti kolaylaştıracak eylemler ve düzenlemeleri ne denli etkin bir biçimde gerçekleştirdiğine dair bir rapor hazırlamaktadır. Bir ülkenin özellikle uluslararası ticarete konu olacak eko-sisteminin gelişmişlik düzeyini ölçmek amacıyla geliştirilen endeks üzerinden bir sıralama yapılmaktadır. WEF, ticareti kolaylaştırma endeksini pazar erişimi, gümrük yönetimi, altyapı ve çalışma ortamı olarak 4 alt endeks başlığı altında toplamıştır. Endeks 4 alt endeks, 7 bileşen ve 57 göstergeden oluşmaktadır. 57 göstergenin 22 tanesi "Uzman Görüşü" anketinden türetilmiştir. Pazar erişimi alt endeksi bir ülkenin tarife rejiminin karmaşıklığını ve ülke ihracatçısının dış

pazara erişimde karşılaştığı tarife engellerini ölçmektedir. İç pazar erişimi ve dış pazar erişimi olmak üzere 2 alt bileşenden ve 8 göstergeden oluşmaktadır. Gümrük yönetimi alt endeksi bir ülkenin gümrük yönetimini kalite, verimlilik ve şeffaflık açısından değerlendirmektedir. 1 adet alt bileşen ve 13 göstergeden oluşmaktadır. Altyapı alt endeksi ülkeleri malların taşınması için gerekli olan ulaşım altyapısı, bağlantılı hizmetler ve haberleşme altyapısı bakımından değerlendirmektedir. 3 alt bileşen ve 20 göstergeden oluşmaktadır. Çalışma ortamı alt endeksi ithalatçı ve ihracatçıların iş yapmalarını etkileyen önemli kurumsal faktörlerin kalitesini ölçmektedir. 1 alt bileşen ve 16 göstergeden oluşmaktadır (www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi:09/10/2017).

Dünya Ekonomik Forum tarafından yapılan bu çalışmada, yedi unsur üzerinden ülkelerin Kapsayıcı Gelişme Endeksi ortaya konmaktadır. 1.unsur olarak eğitim ve beceriler bunun alt kategorilerinde bilgiye erişim, kalite ve adalet bulunmaktadır. 2.unsur olarak temel hizmetler ve altyapı bunun alt kategorilerinde temel ve dijital altyapı ile sağlık hizmetleri altyapısı yer almaktadır. 3.unsur olarak yozlaşma bunun alt kategorilerinde ise İş ve siyaset ahlakı ile iş konsantrasyonu bulunmaktadır. 4.unsur olarak mali aracılık ve gerçek yatırımlar bunlarında alt kategorisinde mali sistem içerikleri ve işletme yatırımları yer almaktadır. 5.unsur inşaat ve girişimcilik bunun alt kategorisinde ise iş sahipliği ile ev ve mali varlık sahipliği bulunmaktadır. 6.unsur İş ve işçi tazminatları bunun alt kategorileri ise üretken iş yaptırma ve ücret tazminatları bulunmaktadır. 7.unsur mali transferler alt kategorilerinde ise vergi kodları ve sosyal projeler yer almaktadır (www3.weforum.org, Erişim Tarihi:09/10/2017).

5. Araştırma Yöntem ve Bulguları

Araştırmanın ilk aşamasında Ticaretin kolaylaştırılması ile ilgili literatür taraması yapılmış, ikinci aşamasında ise verilerine ulaşılabilen 104 ülkenin Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ile Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi arasındaki ilişki korelasyon analizi ile test edilmiştir.

5.1. Araştırmada Kullanılan Veri Seti

Araştırmada 104 ülkeye ait Ticareti Kolaylaştırma Endeksi **(2016)** ve Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi (2016) verileri kullanılarak aşağıda belirtilen veri setleri oluşturulmuştur.

D_1: 104 Ülkeye Ait Ticareti Kolaylaştırma Endeksi Verileri

D_2: 104 Ülkeye Ait Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi Verileri

Araştırmada D_1 ve D_2 veri setlerinde yer alan veriler tanımlayıcı istatistikler aracılığıyla yorumlanarak Korelasyon testi ile analiz edilmiştir. Verilerin analizinde SPSS paket programı 17.0 versiyonu kullanılmıştır.

5.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya dahil edilen 104 ülke içerisinde Ticareti Kolaylaştırma Endeksi en yüksek olan ülke 5,97 endeks değeri ile Singapur, en düşük olan ülke ise 2,85 endeks değeri ile Venezuela'dır.

104 ülke içerisinde Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi en yüksek olan ülke 6,02 endeks değeri ile Norveç, en düşük endeks değeri olan ülke ise 2,79 ile Mozambik'tir.

5.3. Analiz ve Bulgular

Araştırmanın analiz aşamasında 104 ülkeye ait Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ve Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi verilerine Korelasyon analizi uygulanmıştır. Araştırmaya ait sıfır (null) hipotez ve test istatistiği tablosu aşağıda yer almaktadır.

H_0: 104 ülkenin Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ile Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi verileri arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1: 104 ülkenin Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ile Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi verileri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 1. Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar

	Değişkenler	Ortalama	Standart Hata	ETI	IDI
1	ETI	4,4232	0,70990	1	0,753**
2	IDI	4,1674	0,69736	0,753**	1

**p<0.01

Test istatistiği tablosunda araştırmaya dahil edilen 104 ülkenin Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ortalaması 4,4232 standart hatası ise 0,70990 olarak bulunmuştur. Ülkelerin Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi ortalaması ise 4,1674 standart hatası ise 0,69736'dir.

Test istatistiği tablosunda p<0,01 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında oldukça yüksek ve pozitif yönlü (r=0,753) bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu ise Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ile Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi arasında güçlü bir doğrusal korelasyon olduğunun göstergesidir.

Araştırmanın ikinci bölümünde Basit Doğrusal Regresyon analizi ile değişkenlerin birbirini etkileme güçleri analiz edilmiş ve modeller oluşturulmuştur. Analizin ikinci aşamasına ait hipotezler aşağıda yer almaktadır.

H_0: Ticareti Kolaylaştırma Endeksinin Ülkelerin Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi üzerinde etkisi yoktur.

H_1: Ticareti Kolaylaştırma Endeksinin Ülkelerin Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi üzerinde etkisi vardır.

Tablo 2. Basit Doğrusal Regresyon Tablosu

Değişken	B	Standart Hata	R	R^2	Standardize Edilmiş	t	F	Sig.
ETI	0,740	0,064	0,753	0,567	0,753	11,560	133,634	,000

Basit doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır. Analiz sonucunda elde edilen R^2 değerinin 0,567 olduğu görülmektedir. Bu değere göre Ülkelerin Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi'ndeki 0,567'lik değişim Ticareti Kolaylaştırma Endeksi tarafından açıklanmaktadır. Bu modelin istatistiki açıdan anlamlı olduğu (F=133,634 ve p< 0,05), diğer ifade ile Ülkelerin Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi'ndeki Ticareti Kolaylaştırma Endeksi ile açıklandığı modelin anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Ticareti Kolaylaştırma Endeksi'ndeki bir birimlik artış Ülkelerin Kapsayıcı Ekonomik Gelişme Endeksi'ni 0,740 birim arttıracaktır. Bu katsayıyla ilişkin t değeri de her düzeyde anlamlı bulunduğundan (p>0,05) Ticareti Kolaylaştırma Endeksi katsayısı istatiksel açıdan anlamlıdır.

SONUÇ

Günümüzde birçok ülke ekonomik verilerinin yükseltmenin ticaretten geçtiğini anlamış ve bu yönde atılımlar yapmıştır. Ticaretin mevzuata uygun ve kuralları ile işlemesi için gerekli önlemleri alarak işlerin hızlı ve daha kaliteli yapılabilmesini gerekli uygulamaları yapan ülkelerin ekonomik verilerinin de iyi olduğunu görmekteyiz. Ülkeler bazında baktığımızda uzun süreçler alan ve gereksiz mevzuatlar ile uzatılan ticari işlemler nedeniyle ekonomik kayıp yaşayan bir çok ülke olduğu görülmektedir. Bu farkındalığa vararak ülkelerinde sadece kendi bireyleri için değil yabancı girişimciler için de kolaylaştıran ülkelerin ekonomik gelişme konusunda diğer ülkelerden önde olduğu görülmektedir. Bu çalışma sonucunda Ticareti Kolaylaştırma için gerekli adımları atan ülkelerin Ekonomik Gelişme konusunda da ilerlediği görülmüştür.

KAYNAKÇA

ALBAYRAK, Ali Sait ve SAVAŞ, Filiz (2015), "Türkiye'de İllerin Sosyoekonomik Gelişmişliğinin Belirleyicileri ve 2012 Yılı Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması", AİBÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:15, Sayı:3, S.1-40.

ÇAKMAK, Özge A. (2015), "WTO- Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması ve Türkiye İçin Değerlendirmeler", AKÜ İİBF Dergisi, Cilt: XVIII, Sayı: 1, Yıl Haziran 2016, S.1-13, DOI NO: 10.5578/26363

ÇETİN, Işın ve SEVÜKTEKİN, Mustafa (2016), "Türkiye'de Gelişmişlik Düzeyi Farklılıklarının Analizi", Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Mayıs 2016, Cilt:2, Sayı:2

DELİÇAY, Murat (2015), "Dünya2da ve Türkiye'de Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Ulusal Koordinasyon Çalışmaları", T.C. Kalkınma Bakanlığı

GÜRSOY, Yaser (2013), "Dış Ticaret Yönetimi", Ekin Basım Yayın Dağıtım, 8. Baskı, Bursa

KAYMAKÇI, Oğuz, AVCI, Nuri ve Şen Recep (2007), "Uluslararası Ticarete Giriş", Nobel Yayın Dağıtım, ISSN:978-9944-77-133-7 Ankara

KOBAN, Emine ve KESER, Hilal Yıldırır (2010), "Dış Ticarette Lojistik", Ekin Basım Yayın Dağıtım, 3.Baskı, Bursa

MELEMEN, Mehmet (2003), "Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri", Türkmen Kitabevi, ISBN:975-6392-10-x, İstanbul

SAKARYA, Adem ve İBİŞOĞLU, Çiğdem (2015), "Türkiye'de İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksinin Coğrafi Ağırlıklı Regresyon Modeli İle Analizi", Marmara Coğrafya Dergisi, Sayı :32, Temmuz 2015, S.211-238, ISSN:1303-2729, E-ISSN:2147-7825, İstanbul

UNAY, Cafer (1999), "Makro Ekonomi", VİPAŞ AŞ, 7.Baskı, Bursa

www.muhasebedersleri.com, Erişim Tarihi: 29/09/2017

www.dmy.info, Erişim Tarihi: 09/10/2017

webders.net, Erişim Tarihi: 09/10/2017

www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 09/10/2017

www.weforum.org, Erişim Tarihi: 09/10/2017

Kişilik Tiplerine Göre Sanal Kaytarma Davranışlarını Belirlemeye Yönelik Bir Alan Araştırması

Öğr. Gör. Emrah BOZKURT[1] **Öğr. Gör. Güneş Han SALİHOĞLU[2]**

[1]Afyon Kocatepe Üniversitesi Sandıklı Meslek Yüksekokulu Halkla İlişkiler ve Tanıtım, emrahbozkurt@aku.edu.tr

[2]Avrasya Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Yönetim Organizasyon,

guneshan.salihoglu@avrasya.edu.tr

Özet: Türkçe yazında siber aylaklık olarak da ifade edilen sanal kaytarma kavramı bireylerin çalışma saatleri içerisinde iş amaçlı bilgisayar, internet, teknolojik gerekleri kişisel amaçları doğrultusunda kullanılması olarak tanımlanmaktadır. Çalışma hayatında sanal kaytarma davranışları bazı bireylerde az oranda iken; bazı bireylerde ise, ciddi boyutlarda olduğu bilinmektedir. Sanal kaytarma davranışları üzerinde, kişilik özelliklerinin farklılık gösterip göstermeyeceği merak uyandırmaktadır. Bu bağlamda araştırmanın temel sorunsalı, kişilik tipleri ile sanal kaytarma arasındaki ilişkinin ortaya konulmasıdır. Temel sorunsal bağlamında çalışma sanal kaytarmanın kişilik tiplerine göre farklılaşacağı öngörüsüne göre yapılandırılmıştır. Alan araştırması yazına dayalı olarak oluşturulan anket yardımıyla yürütülmüştür. Elde edilen bulgular, bireylerin kişilik tiplerine göre sanal kaytarmanın farklılaştığını vurgular nitelikte olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Kişilik tipleri, sanal kaytarma, çalışma hayatı

Giriş

Bilgi çağı olarak adlandırdığımız günümüzde, ekonomik, sosyal, politik değişimler toplumda hızla ilerlemektedir. Nitekim bununla birlikte iletişim teknolojilerinde de değişim ve gelişmeler hızla etkisini göstermektedir. Bilgi çağını yaşadığımız bu dönemde insanlar eskisinden daha çok bilgiye ihtiyaç duyar hale gelmişlerdir. Buna bağlı olarak tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlarla birlikte internet teknolojileri de geniş ölçüde kullanılmaya başlanarak, günlük yaşamın bir parçası haline gelmiştir (Adalıer ve Balkan, 2012; Çınar ve Karcıoğlu, 2015; Panicker ve Sachdev, 2014; Lim ve Teo, 2005). Bu süreçte bireylerin mesai saatlerinde kişisel ihtiyaçları için internet kullanımını içselleştirdikleri görülmektedir. Bu davranışlar bazı bireylerde sapkınlık düzeyindeyken, bazı bireylerde ise gerekli düzeylerde geçekleştirilmektedir. Bu oranların değişimini etkileyen faktörler bulunmaktadır. İş yerinde bilgisayar ve internet teknolojilerinin yaygınlaşması, çalışanların kendi amaçları doğrultusunda bu teknolojileri kullanma, internette gezinme, sosyal medya araçlarını kullanma ihtimalini de beraberinde getirmektedir (Kaplan ve Çetinkaya, 2014). Bu sebeple özellikle kişilik yapılarının internet kullanımı üzerindeki etkileri göz ardı edilmemelidir.

Bu kapsamda Zimbardo ve Gerrig (1996) kişilik kavramını, bireyin davranışlarına asli derecede yön veren, zaman ve mekân farklılıklarına, koşul farklılıklarına rağmen istikrar gösteren bireysel özellikler bütünü olarak tanımlamıştır (Rogers, 2005:1). Alanyazın incelendiğinde kişilikle ilgili farklı kuramlar bulunduğu görülmektedir. Bu kuramlar içerisinde beş faktör kişilik kuramının bunları tek bir başlık altında toplamaktadır (Bacanlı vd., 2009:262). Beş faktör kişilik özellikleri yaklaşımı çerçevesinde yapılan çalışmalar doğrultusunda, 1985 yılında Costa ve McCrae (1985) tarafından, "faktör" adını verdikleri davranış değişkenlerinin büyük insan gruplarının çok yönlü ölçümü ve puanlaması sonucunda kişiliğin beş faktörden oluştuğu belirlenmiştir (Bolat, 2008:91).

Bu çalışmada sanal kaytarma yönelimleri için Örücü ve Yıldız (2014) tarafından yapılan önemli ve önemsiz sanal kaytarma sınıflandırılması temel alınmıştır. Çalışanların değişen şartlara uyum sağlamak, iletişimi kolaylaştırmak yoğun iş temposuyla birlikte bireylerin işten uzaklaşıp sanal kaytarma yönelimleri gösterdikleri varsayılabilir. Kişilik tipleri bireyleri farklı sanal kaytarma davranışlarına yönlendirmektedirler. Bu sorunsalı temel alınmasıyla yapılandırılan bu araştırmada kişilik tiplerine göre sanal kaytarma davranışlarını belirlemesi hedeflenmektedir.

1.Kuramsal Çerçeve

Çalışmamızın bu bölümünde, hipotezlerimize temel teşkil etmesi amacıyla öncelikle, kişilik kavramı ve beş faktör kişilik yaklaşımı teorik olarak ele alınmaktadır. Daha sonra, sanal kaytarma kavramı açıklanarak, izleyen bölümde kişilik tiplerine göre sanal kaytarma davranışları belirlenmeye çalışılmıştır.

1.1.Kişilik Kavramı

Allport (1937) kişilik kavramının içeriğini ifade edebilmek için, felsefe, teoloji, sosyoloji, psikoloji, hukuk gibi birçok farklı bilim dalının bakış açısından hareket edilerek birbirine pek de yakın olmayan elliden fazla tanımın kullanılabileceğini ifade etmiştir (Moody, 2007:20). Genel olarak kişilik kavramı, bireyleri diğer bireylerden ayıran, göreceli olarak sabit bedensel, ruhsal davranışların bütünü olarak tanımlanabilir. Kişilik kavramın temelinde bireye özgü olma, kalıtım, soya çekim gibi faktörler etkili olmaktadır. Alanyazında kişiliğin kalıtımla ilgili olduğunu savunan çalışmalar bulunmaktadır. İngiltere'de Lancashire Üniversitesi tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada yüzük parmağı işaret parmağından daha uzun olan erkek çocukların "hiperaktif ve kavgacı" olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Soysal, 2007:7). Ayrıca kişiliği etkileyen sosyo kültürel faktörler, aile, sosyal sınıf, iklim şartların etkili olduğu bilinmektedir (Erdoğan, 1994:238-239).

Bu çerçevede kişiliği açıklamak için beş faktör kişilik modelini geliştiren Allport ve Odbert (1936) ve Thurstone (1934) gibi araştırmacılar, bu kuramın ilk adımını oluşturmuşlardır (Demirkıran, 2006: 59). Beş faktör kişilik özellikleri yaklaşımı çerçevesinde yapılan çalışmalar doğrultusunda, 1985 yılında Costa ve McCrae (1985) tarafından, "faktör" adını verdikleri davranış değişkenlerinin büyük insan gruplarının çok yönlü ölçümü ve puanlaması sonucunda kişiliğin beş faktörden oluştuğu belirlenmiştir. (Bolat, 2008: 91). Costa ve McCrae daha sonraki çalışmaları neticesinde, beş faktör modelini oluşturan beş ana boyutu; dışadönüklük, duygusal dengesizlik, geçimlilik, açıklık ve sorumluluk şeklinde tanımlamışlardır (Deniz ve Erciş, 2008:303). Dışa dönük bireyler, içinde bulundukları durumlarda belirli bir oranda abartıya meyilli, hırslı, tutkulu ve baskın tiplerdir. Duygusal dengesizlik boyutu ise, olumlu psikolojik uyum ve duygusal dengenin noksanlığını ifade etmektedir. Duygusal dengesizlik (nevrotiklik) boyutu, bireyin kişiliğinde yer alan duygusal dengeye dair çıktılar ortaya koymaktadır (Trouba, 2007: 9). Uyumlu kişilik özelliklerine sahip olan bireyler, diğer bireylere nazaran, yapılan işlerde daha fazla işbirliği yanlısı, sosyal ilişkilerde nazik, sevecen, esnek, dostane, rekabet ve mücadele etmektense birlikte hareket etmeyi arzu eden kişilerdir (Moody, 2007: 28). Sorumluluk boyutuna sahip olan kişiler de ise; ısrarcılık, güvenilirlik, ciddiyet gibi sıfatlar, bu boyut ile pozitif yönlü bir ilişkiye sahipken, unutkanlık, tembellik ve bencillik gibi sıfatlar bu boyut ile negatif yönlü bir ilişkiye sahiptir (Bishop, 1997: 17). Açıklık boyutunun kişilik özelliklerine sahip olan bireyler ise, zeki, hayal gücü yüksek, sanata eğilimli, meraklı ve bilgili olarak tanımlanabilecek kimselerdir (Church, 1993: 10).

Ayrıca kişilik biçimleri Freidman ve Rosenman tarafından "A tipi" ve "B tipi" kişilik biçimleri olarak da tanımlanmaktadır (Durna, 2007:277). A tipi kişiliğe sahip olanlar; hareketli, hızlı yürüyen, hızlı yemek yiyen, hızlı konuşan ve sabırsız davranışlara sahip olduğu bilinmektedir. B tipi kişiliğe sahip olanlar ise; sabırlıdır, kendini övmeyen, rahat, belirli zamanlı işlerini yapan, sakin yumuşak huylu kişilerdir. Linke göre ise kişilik tipi, içe dönük ve dışa dönük olarak da sınıflandırılmaktadır. Bencil (içe dönük) insan enerjisini harcamadığı için biriken enerjiden rahatsızlık hissi yaşamaktadırlar. Dışa dönük kişiler ise enerjisini harcayan, enerjisini verimli kullanarak enerjinin yaratacağı rahatsızlık hissinin engelleyen kişilerdir (Boz vd., 2017:437).

1.2.Sanal Kaytarma

Sanal kaytarma kavramının alanyazında sapkın internet kullanımı (internet deviance), internetin kötüye kullanımı (internet abuse), sanal kaytarma (cyberloafing), problemli internet kullanımı (problematic internet use), internet bağımlılığı (internet addiction), işle ilgili olmayan bilgisayar kullanımı (nonwork-related computing), sanal miskinlik (cyberslacking), sanal aylaklık (cyberbludging), online kaytarma (on-line loafing), işyerinde kişisel internet kullanımı (personal web usage at work), internet bağlılığı (internet dependency), internete bağımlılık bozukluğu (internet addiction disorder) gibi kavramlarla ifade edildiği görülmektedir (Demir ve Seferolu, 2016:45; Ünal ve Tekdemir, 2015:97) Farklı terimlerle ifade edilen

kavramın temeli "mesai saatleri içerisinde iş için kullanılan internet, bilgisayarın iş dışı amaçlarda, kişisel amaçlarda kullanımı" bulunmaktadır. En genel tanımıyla sanal kaytarma; iş saatlerinde iş dışı internet kullanımı, internet suiistimali, internette eğlence amaçlı gezinme ve gereksiz bilgisayar kullanımı gibi çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır (Örücü ve Yıldız, 2014:100).

Sanal kaytarma eylemleri araştırmacılar tarafından çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır Anandarajan vd., (2004: 69-72) kişisel internet kullanımını verimlilik ve örgüt-birey açısından dört gruba ayırmıştır:

Suiistimale Açık Eylemler (Disruptive): Örgüt için zararlı görülen ve internet kullanımının genel olarak olumsuz yönlerini içeren eylemlerdir. Bu eylemler internetin istismarı olarak da adlandırılmaktadır. Müstehcen sitelere girme, online oyun oynama ve müzik indirme bu tür eylemler arasında sayılmaktadır.

Rahatlama Eylemleri (Recreational): Bu grup eylemler boş vakit geçirme ve eğlence ile ilgilidir. Dinlenme/eğlenme veya sosyal aktivitelerle ilgili, ilgi alanları ile ilgili ya da satın alınması düşünülen ürünlerle ilgili araştırma yapma eylemleri bu gruba girmektedir.

Kişisel Öğrenme Eylemleri (Personal Learning): Örgütle ilgili haberleri takip etme, eğitim imkânlarını araştırma, profesyonel kuruluşların sayfalarını ziyaret etme ve güncel olaylarla ilgi okumalar yapma gibi eylemler bu gruba girmektedir.

Belirsiz Eylemler (Ambiguous): En belirsiz olan gruptur. Sohbet odalarında kurumla ilgi tartışmalara katılmak, resmi sitelere girmek ve sohbet odalarında diğer kurumlarla ilgili bilgi edinmek olmak üzere bu grupta üç eylem yer almaktadır.

Lim'e göre sanal kaytarma, gezinme (browsing) ve e-posta faaliyetleri olarak sınıflandırılmaktadır. Gezinme faaliyetlerini chat yapma, alışveriş yapma, haber ve spor sayfalarını dolaşmak gibi işlemler oluşturmaktadır. E-posta faaliyetlerini ise gönderme, alma ve kontrol işlemleri oluşturmaktadır (Lim, 2002:685). Mahatanankoon vd. (2004: 101), sanal kaytarmanın üç boyutundan bahsederek, kişisel e-ticaretle, kişisel bilgi araştırmak/izlemekle ve kişisel iletişimle ilgili olduğunu ifade etmektedirler. Diğer bir sınıflandırılma ise; Blanchard ve Henle'nin (2008: 1067) "önemli sanal kaytarma" ve "önemsiz sanal kaytarma" olarak iki kategoride ele alınmaktadır. Önemsiz sanal kaytarma e-posta kullanımı ve internete haber sitelerine göz atma davranışlarını içermektedir. Önemli sanal kaytarma online kumar oynama, sohbet odalarını ziyaret, blog okuma, müzik indirme ve müstehcen sitelere girme davranışlarını içermektedir (Ünal ve Tekdemir, 2015:99-100).

2.Araştırmanın Metodolojisi

2.1.Araştırmanın Amacı

Bu araştırma çalışan bireylerin kişilik tiplerine göre hangi sanal kaytarma davranışını sergilediklerini tespit ekmektir.

2.2.Veri Toplama Araç ve Teknikleri

Araştırmanın verilerinin toplanması anket yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın anketi üç bölünden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla 6 adet ifade yer almaktadır.

Anketin ikinci bölümünde kişilik ölçeği olarak Gosling, Rentfrow ve Swann'ın kişiliğin beş faktör modelini temel alarak geliştirdikleri 10 maddelik ölçek kullanılmıştır. (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5= kesinlikle katlıyorum).Ölçeğe yapılan faktör analizi sonucunda, faktör yük değerleri düşük olan (<0,50) 2 soru analizden çıkarılmıştır. Çıkarılan maddelerden sonra ölçek dört boyut olarak değerlendirilmiştir. Faktör analizi sonucunda beşli likert (1=hiçbir zaman, 5=her zaman) tipi 8 soruya ait KMO örneklem uygunluğu test sonucu 0,772 olarak bulunmuş, Barlett test sonucu da anlamlı çıkmıştır ($p<0,05$). KMO değerinin 0,70' asgari düzey olarak kabul edilmesi, verilerin faktör analizi için orta derecede uygun olduğunu

göstermektedir (Altunışık vd., 2004). Ayrıca ilgili sorulara yönelik güvenilirlik analizi yapılmış ve Cronbach's Alpha değeri 0,720 olarak tespit edilmiştir.

Ölçeğin son bölümünde ise; çalışanların önemli ve önemsiz sanal kaytarma faaliyetlerini kullanma sıklığının belirlenmesi amacıyla Örücü ve Yıldız (2014) çalışmalarında belirtilen ölçek temel alınmıştır. Ölçeğe yapılan faktör analizi sonucunda, faktör yük değerleri düşük olan (<0,50) 3 soru analizden çıkarılmıştır. Ayrıca ilgili sorulara yönelik güvenilirlik analizi yapılmış ve Cronbach's Alpha değeri 0,890 olarak tespit edilmiştir. Cronbach's Alpha değeri, önemli sanal kaytarma faaliyetleri için 0,840 ve önemsiz sanal kaytarma faaliyetleri için ise 0,843'tür. Bu değer anket uygulaması sonucu elde edilen verilerin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir.

2.3.Araştırmanın Örneklem Seçimi

Çalışmanın amacına uygun olarak değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda hazırlanan anketler internet yoluyla katılımcılara ulaştırılmıştır. Toplamda 143 anket toplanmıştır. Örneklem büyüklüğünün, araştırmada faktör analizi ile değerlendirilecek madde sayısının en az beş katı olmasının önemi vurgulanmaktadır (Tavşancıl, 2002). Araştırma kapsamınsa yer alan ifade sayısı 19 olduğundan örneklem sayısı bu nedenle minimum 95 olmalıdır. Bu göstergeler minimum örneklem büyüklüğü varsayımının karşılandığını göstermektedir.

2.4. Araştırma Soruları

Çalışma, aşağıda sıralanan iki temel soruya cevap aramaktadır.

Kişilik tipleri sanal kaytarma davranışını etkilemekte midir?

Hangi kişilik tipi hangi sanal kaytarma davranışını sergilemektedir?

2.5.Araştırma Hipotezleri

Araştırmanın hipotezleri şu şekildedir.

H1: Sorumluluk duyan kişilik tipleri önemli sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

H2:Uzlaşılabilir kişilik tipleri önemli sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

H3:Duygusal kişilik tipleri önemli sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

H4:Yaşantıya açıklık kişilik tipleri önemli sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

H5:Sorumluluk duyan kişilik tipleri önemsiz sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

H6:Uzlaşılabilir kişilik önemsiz sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

H7:Duygusal kişilik tipleri önemsiz sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

H8:Yaşantıya açıklık kişilik tipleri önemsiz sanal kaytarma davranışlarını etkilemektedir.

2.6.Verilerin Analizi ve Bulgular

Araştırmada elde edilen verilerin analiz edilmesi sürecinde istatistik paket programından yararlanılmıştır. Verilerin analizinde öncelikle; demografik değişkenlerin sayı ve yüzde değerleri frekans analizi ile incelenmiştir. Bu noktadan hareketle katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin tanımlayıcı bulgular aşağıdaki Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılanlara Ait Tanımlayıcı Bulgular

	Sayı	Yüzde (%)
Cinsiyet		
Kadın	70	50,7
Erkek	68	49,3
Medeni Durum		
Evli	67	48,6
Bekâr	71	51,4
Yaş		
18-28 Yaş Arası	61	44,2
29-39 Yaş Arası	69	50,0
40-50 Yaş Arası	3	2,2
51-61 Yaş Arası	5	3,6
Eğitim		
Önlisans ve altı	13	9,4
Lisans	62	44,9
Lisansüstü(yüksek lisans)	42	30,4
Lisansüstü(doktora)	21	15,2
Toplam Hizmet Süresi		
1 Yıldan Az	34	24,6
1-5 Yıl Arası	74	53,6
6-10 Yıl Arası	16	11,6
11-15 Yıl Arası	9	6,5
16-20 Yıl Arası	5	3,6
20 Yıldan Fazla	34	24,6
Şuan Çalışılan Kurumdaki Çalışma Süresi		
1 Yıldan Az	12	8,7
1-5 Yıl Arası	71	51,4
6-10 Yıl Arası	30	21,7
11-15 Yıl Arası	13	9,4
16-20 Yıl Arası	4	2,9
Toplam	138	100

Cinsiyete göre katılımcıların %50,7'si kadın, 49,3'ü erkek olduğu görülmektedir. Ankete cevap verenlerin medeni durumları incelendiğinde bekâr olanların az bir farkla çoğunlukta olduğu (%2,8) söylenebilmektedir. Yine katılımcıların yaş aralığına bakıldığında 29-39 arasındaki bireylerin yoğunluğunun fazla olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle katılımcıların çoğunun orta yaşta olduğunu söylemek mümkündür. Deneklerin büyük bölümünün (%44,9) lisans eğitimine sahip olduğu belirlenmiştir. Toplam hizmet süreleri açısından katılımcıların (%53,6) oranla 1-5 yıl arasında yoğunlukta olduğu belirlenirken, yine şu an çalıştıkları kurumdaki çalışma sürelerinin de, 51,4 1-5 yıl arasında yoğunlukta olduğu görülmektedir.

2.7.Bulgular ve Yorum

Araştırma verilerinin analizinde istatistik paket programından yararlanılarak korelasyon ve regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgular aşağıdaki tablolarda sunulmaktadır.

Tablo 2: Korelasyon Analizi Bulguları

	Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Kişilik Tipleri	1							
2	Sorumluluk kişilik tipi	,138	1						
3	Uzlaşılabilir kişilik tipi	,053	,487**	1					
4	Duygusal kişilik tipi	,088	,279**	,196*	1				
5	Yaşantıya açıklık kişilik tipi	,129	,368**	,382**	,144	1			
6	*Sanal kaytarma*	,316**	,542**	,348**	,420**	,261**	1		
7	*Önemli sanal kaytarma*	,936**	,067	,017	,061	,149	,237**	1	
8	*Önemsiz sanala kaytarma*	,914**	,204*	,089	,097	,125	,356**	,709	1

*p<0.01; **p<0.05

Araştırmadan elde edilen bulgular doğrultusunda kişilik tiplerinin sanal kaytarma eğilimi arasında pozitif anlamlı ilişki olduğu görülmektir.

Tablo 3: Regresyon Analizi Bulguları

Bağımsız değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Sorumluluk Kişilik Tipi	,363	,132	,105	4,922	1,045	,371	,237	2,820	,005
Bağımlı Değişken: *Önemli Sanal Kaytarma*									
Bağımsız Değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Uzlaşılabilirlik Kişilik Tipi	,067	,004	-,003	,603	,322	,415	,067	,777	,439
Bağımlı Değişken: *Önemli Sanal Kaytarma*									
Bağımsız Değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Duygusal Kişilik Tipi	,936	,875	,874	926,751	,538	,018	,936	30,443	,000
Bağımlı Değişken: *Önemli Sanal Kaytarma*									
Bağımsız Değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Yaşantıya Açıklık Kişilik Tipi	,709	,502	,498	132,148	,801	,070	,709	11,496	,000
Bağımlı Değişken: *Önemli Sanal Kaytarma*									
Bağımsız Değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Sorumluluk Kişilik Tipi	,914	,836	,835	667,692	,464	,018	,914	25,840	,000
Bağımlı Değişken: *Önemsiz Sanal Kaytarma*									
Bağımsız Değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Uzlaşılabilirlik Kişilik Tipi	,125	,016	,008	2,124	,125	,016	,008	1,457	,147
Bağımlı Değişken: *Önemsiz Sanal Kaytarma*									
Bağımsız Değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Duygusal Kişilik Tipi	,089	,008	,000	1,057	,354	,344	,089	1,028	,306
Bağımlı Değişken: *Önemsiz Sanal Kaytarma*									
Bağımsız Değişken	Model Özeti			Anova	Katsayılar				
	R	R^2	Dz.R^2	F	B	Std.Hata	β	t	p
Yaşantıya Açıklık Kişilik Tipi	,356	,127	,120	19,319	1,391	,317	,356	4,395	,000
Bağımlı Değişken: *Önemsiz Sanal Kaytarma*									

Elde edilen regresyon analizi sonuçlarına göre; sorumluluk duyan kişilik tipi önemli sanal kaytarma davranışını, duygusal kişilik tipi önemli sanal kaytarma davranışını, yaşantıya açıklık kişilik tipi önemli sanal kaytarma davranışını etkilediği görülmektedir. Buradan hareketle; **H1**, **H3** ve **H4**' ün doğruluğunun kabul edildiği söylenebilmektedir. Ayrıca sorumluluk duyan kişilik tipi önemsiz sanal kaytarma davranışını, yaşantıya açıklık kişilik tipi önemsiz sanal kaytarma davranışını etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuçlar doğrultusunda, **H5** ve **H8** in de kabul edildiği ifade edilebilirken; yine araştırma sonuçlarına göre, **H2**, **H6**

ve **H7**'nin reddedildiği görülmektedir. Ulaşılan bulgular ışığında kişilik tiplerinin sanal kaytarma davranış eğilimini kısmen etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuç

Araştırmadan elde edilen bulgular sonucunda kişilik tiplerinin sanal kaytarma eğilimlerine yön verdiği görülmektedir. Özellikle sorumluluk duyan kişilik tipi, duygusal kişilik tipi ile yaşantıya açıklık kişi tiplerinin önemli sanal kaytarma davranışları sergilediklerini söylemek mümkündür. Bu durum bizlere sorumluluk sahibi kişilerin, yaşamlarındaki sorumluluk yüklerinden kaçmak için mesai saatleri içerisinde bu davranışa yöneldikleri sonucuna varmamız mümkündür. Eş deyişle bireylerin sorumluluklarını yönetmediği ve sapkın davranışlara yol açtığı söylenebilmektedir. Duygusal kişilik tipine sahip olan bireylerde önemli sanal kaytarma davranışlarını sergilemesi yaşantılarında duygu yoğunluğunu azaltmak için olduğu izlenmektedir. Yaşantıya açıklık kişilik tiplerinin meraklarını iş yerinde sürdükleri ve alışkanlıklarının önüne geçemeyerek iş yerinde önemli sanal kaytarma faaliyetler sonucuna ulaştırmaktadır.

Sorumluluk sahibi ve yaşantıya açık kişilik tiplerinin önemsiz sanal kaytarma faaliyetleri sergilediği görülmektedir. Çalışmanın sonuçlarının katılımcılarının yaşlarının genç olması, çalışma sürelerinin az olması bireylerde mesai saatleri içerisindeki davranış sorumluluğunun bilişsel olarak yerleşmediği, iş-yaşam dengesi kuramayarak sorunlarını mesai saatleri içerisinde çözmek için sanal kaytarma davranışı gösterdikleri ön götürüsüne varılabilir. Araştırmadan elde edilen bulgular ile bu öngörüyü destekleyici olduğu belirtilebilir.

Kaynakça

Adalıer, A., & Balkan, E. (2012). The Relationship Between Internet Addiction And Psychological Symptom. International Journal of Global Education, 1(2), 42- 49

Altunışık, Remzi. Recai Coşkun. Serkan Bayraktaroğlu. Engin Yıldırım. (2004). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, Sakarya: Sakarya Kitabevi.

Anandarajan, M. ve Simmers, C. A. (2004). "Constructive and Dysfunctional Personal Web Usage in the Workplace: Mapping Employee Attitudes", 1-27, içinde Personal Web Usage in the Workplace: A Guide to Effective Human Resources Management (editörler: M. Anandarajan ve C. Simmers), Information Science Publishing.

Bacanli, H., İlhan, T., & Aslan, S. (2009). Beş Faktör Kuramına Dayalı Bir Kişilik Ölçeğinin Geliştirilmesi: Sıfatlara Dayalı Kişilik Testi (SDKT). Journal of Turkish Educational Sciences, 7(2).

Bıshop, W. (1997), Questions as Interventions: Big Five Personality Factors and Perceptions of Socratic, Solution Focused and Diagnostic Questioning Styles, Doctorate Dissertation, St. John's University, New York.

Blanchard, A. L. ve Henle, C. A. (2008). "Correlates of Different Forms of Cyberloafing: The Role of Norms and External Locus of Control" Computers in Human Behavior, 24, 1067-1084.

Bolat, T. (2008), Dönüşümcü Liderlik Personeli Güçlendirme ve Örgütsel Vatandaşlık İlişkisi, Detay Yayıncılık, Ankara.

Boz, H.; Kaynar, İ.; Özen, E. ve Şenyıldız, L. (2017). "A B Kişilik Tiplerinin İnternet Bankacılığına Duyulan Güvene Etkisi Var Mıdır?", Vol:3, Issue:13; pp:435-444 (ISSN:2149-8598)

Church, M. K. (1993), Investigation and Measurement of Personality Structure in a Non-Western Culture: Relating Indigenous Philiphinne Dimensions to the Big Five Model, Doctorate Dissertation, Washington State University.

Çınar, O., & Karcıoğlu, F. (2015). The Relationship between Cyber Loafing and Organizational Citizenship Behavior: A Survey Study in Erzurum/Turkey. Procedia - Social and Behavioral Sciences, 207, 444-453. doi:10.1016/j.sbspro.2015.10.114

Demir, Ö., & Seferoğlu, S. S. (2016). Bilgi Okuryazarlığı, İnternet Bağımlılığı, Sanal Aylaklık ve Çeşitli Diğer Değişkenlerin Sanal Zorbalık ile İlişkisinin İncelenmesi.

Demirkıran, S. (2006), Özel Sektördeki Yöneticilerin ve Çalışanların Bağlanma Stilleri, Kontrol Odağı, İşdoyumu ve Beş Faktör Kişil Özelliklerinin Araştırılması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Deniz, A., & Erciş, A. (2008). Kişilik Özellikleri İle Algılanan Risk Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22(2).

Durna, U. (2005). A Tipi Ve B Tipi Kişilik Yapıları Ve Bu Kişilik Yapılarını Etkileyen Faktörlerle İlgili Bir Araştırma. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 19(1).

Erdoğan, İ. (1994). İşletmelerde Davranış. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. 4. Basım, İstanbul.

Kaplan, M., & Çetinkaya, A. Ş. (2014). Sanal Kaytarma Ve Demografik Özellikler Açısından Farklılıklar. Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 26-34.

Lım, V. K. G. (2002). "The IT Way of Loafing on the Job: Cyberloafing, Neutralizing and Organizational Justice", Journal of Organizational Behavior. 23, 675-694.

Lim, V. K. G., & Teo, T. S. H. (2005). Prevalence, Perceived Seriousness, Justification And Regulation Of Cyberloafing In Singapore An Exploratory Study. Information & Management, 42, 1081-1093. doi:doi:10.1016/j.im.2004.12.002

Mahatanankoon, P., Anandarajan, M. ve Igbaria, M. (2004). "Development of a Measure of Personal Web Usage in the Workplace", Cyberpsychology and Behavior, 7(1), 93-104.

Moody, M. C. (2007). Adaptive Behvior in Intercultural Environments: The Relationship Between Cultural Intelligence Factors and Big Five Personality Traits, Doctorate Dissertation, George Washington University, Washington.

Örücü, E., & Yildiz, H. (2014). Isyerinde Kisisel Internet ve Teknoloji Kullanimi: Sanal Kaytarma/The Personal Internet and Technology Usage at the Workplace: Cyberslacking. Ege Akademik Bakis, 14(1), 99.

Panicker, J., & Sachdev, R. (2014). Relations Among Loneliness, Depression, Anxiety, Stress And Problematic Internet Use. Impact Journals, 2(9), 2347- 4580

Rogers, C. L. (2005), An Investigation of the Big Five and Narrow Personality Traits in Relation to Academic Performance, Doctorate Dissertation, The University of Tennessee, Knoxville.

Soysal, A. (2008). Çalışma Yaşamında Kişilik Tipleri: Bir Literatür Taraması. Çimento İşveren Dergisi, 1(22), 4-19.

Tavşancıl, E. (2002). Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Trouba, E. J. (2007), A Person-Organization Fit Study of the Big Five Personality Model and Attraction to Organizations With Varying Compensation System Characteristics, Doctorta Dissertation, DePaul University, Chicago.

Ünal, Ö. F., & Tekdemir, S. (2015). Sanal kaytarma: Bir Kamu Kurumunda Ampirik Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(2).

Türkiye'de Vergi Türleri İtibariyle Vergi İncelemeleri Ve İdari Vergi Cezalarının Analizi

Doç. Dr. Engin Hepaksaz[1] **Yrd. Doç. Dr. Şaban Ertekin[2]**

[1]İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İİBF Maliye Bölümü, engin.hepaksaz@ikc.edu.tr

[2]Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, Maliye Bölümü, saban.ertekin@adu.edu.tr

Özet: Türk Vergi Sistemi içerisinde gelir, harcama ve servet üzerinden alınan birçok vergi türü bulunmaktadır. Son yıllarda bu vergi türleri bakımından mükellefler üzerinde yapılan vergi incelemeleri, özellikle elektronik uygulamalar kullanılarak daha da önemli hale gelmiş bulunmaktadır. Yapılan incelemeler sonucunda mükelleflerin vergiye ilişkin ödevlerini tam ve zamanında yerine getirmemeleri sebebiyle idari para cezaları gündeme gelmektedir. Türkiye'de Vergi Usul Kanunu kapsamında "vergi ziyaı" ve "usulsüzlük" cezaları için vergi idaresi tarafından idari para cezaları uygulanmaktadır. Bu çalışmada Türkiye'de vergi türleri itibariyle yapılan vergi incelemelerinin sayısı ve kesilen idari vergi cezalarının analizi yapılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Vergi türleri, vergi incelemesi, idari para cezası

Jel Sınıflandırma Kodu: H20, K30, K34, K39

Tax Inspections in the Context of Tax Types and Analysis of Administrative Tax Fines in Turkey

Abstract: Within the Turkish Tax System, there are many types of taxes that are taxes on income, expenditure and wealth. In recent years tax inspections on taxpayers have become more important within the scope of these types of taxes, especially using electronic applications. As a result of tax inspections, administrative fines come to the agenda because taxpayers do not fulfill their taxation duties in full and on time. Within the context of the Tax Procedure Code, the administrative crimes that are called "loss of tax" and "irregularity" are penalized by administrative fines, in other words by monetary and applied by tax administration. In this paper, the number of tax inspections are evaluated in terms of types of taxes and the administrative tax fines are analyzed in turkey.

Keywords: Types of Taxes, Tax Inspection, Administrative Fines of Taxes

Jel Classification Code: H20, K30, K34, K39

GİRİŞ

Bir ülkede etkin bir vergi sisteminin sağlanması aynı zamanda etkin bir vergi denetimini de beraberinde getirmektedir. Nitekim vergi sistemi, vergi adaletini sağlamaya yönelik ilkelere tam uyumlu olarak düzenlenmiş olsa bile, yeterli ve etkin bir vergi denetimi gerçekleştiremediği sürece vergi adaletinin sağlanması zordur (Üstün, 2013: 17).

Türkiye'de 2010 yılından sonraki süreçte vergi denetimi ve vergi incelemesine ilişkin bir dönüşüm süreci söz konusu olmuştur. Söz konusu dönüşüm sürecinin iki önemli nedeni söz konusudur. Bunlardan birincisi elektronik maliye ve elektronik vergilendirme uygulamalarının gelişimine ilişkindir. İkinci husus 2010, 2011 ve 2016 yıllarında yapılan mevzuat değişiklikleridir. Örneğin 2010 yılında yapılan düzenlemeyle sınırlı ve tam incelemeler için süre sınırı getirilmiş, vergi inceleme raporlarının kanun, tüzük ve yönetmeliklere aykırı şekilde düzenlenemeyeceği hüküm altına alınmış, bazı hususlarda inceleme elemanlarınca VDK Başkanlığına bilgi verilmesi öngörülmüş, incelemeye tutanak düzenlenerek başlanılması bir zorunluluk haline getirilmiştir. Özelge sistemi de yeniden düzenlenerek, yanlış özelge verilmesi durumunda gecikme faizinin de hesaplanmayacağı belirtilmiştir (Gümüş, 2017: 81). 2011 yılındaki önemli düzenleme ise farklı isimler altında yer alan denetim elemanlarının vergi müfettişi adı altında birleştirilmesidir. Bu amaçla VDK ve bu bünyede faaliyet göstermek üzere Rapor Değerlendirme Komisyonları ihdas edilmiştir. 2016 yılında ilgili yönetmeliklerde değişiklik yapan yönetmelikle mükellef hakları konusunda yenilikler getiren düzenlemeler söz konusu olmuştur. Vergi incelemesinin inceleme görev yazısında belirtilen konu ve

dönem ile sınırlı olarak yapılması, defter ve belgelerin ibraz süresinin 15 günden az olmaması, taslak tutanağın mükellef bilgisine sunulması, mükelleflerin rapor değerlendirme komisyonlarında dinlenme imkanının getirilmesi gibi düzenlemelere yer verilmiştir. Bütün bu düzenlemeler vergi incelemelerinde şeffaflığı artırıcı etki yapması bakımından önemli olduğu gibi mükellef hakları bakımından da ayrıca öneme haizdir.

Vergi inceleme sonuçlarına ilişkin Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı'nın (VDK) kurulması ve vergi denetim sisteminin tek çatı altında toplanmasıyla daha sağlıklı veriler elde etme imkanı söz konusu olmuştur. Vergi müfettişlerinin yaptığı denetim sonuçları için VDK faaliyet raporlarından yararlanılmıştır. Diğer taraftan vergi dairesi müdürlerinin yapmış oldukları denetimlere ilişkin veriler de GİB faaliyet raporlarından elde edilmiştir. Aşağıda söz konusu veriler ışığında vergi incelemesine yetkili olan vergi müfettişleri ile vergi dairesi müdürlerinin yaptıkları inceleme sonuçları, vergi matrahı, tespit edilen vergi ve cezalar boyutuyla ortaya konulmaya ve değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Çalışmada elde edilen bulgular vergi denetiminin kayıt dışılık yerine ağırlıklı olarak kayıtlı mükellefler üzerinde yoğunlaşması ve vergi inceleme oranlarının düşük düzeylerde kalmasıdır. Diğer taraftan incelemelerde tespit edilen matrah ve vergi farkları ile kesilen cezalar, vergi mükelleflerinin gerek şekli ve gerekse de maddi ödevleri konusundaki eksikliklerine işaret etmekte, bu eksikliklerin giderilmesi konusunda daha dikkatli ve titiz davranmaları gereği ortaya çıkmaktadır. Her ne kadar yeni düzenlemelerle inceleme oranlarında artışlar yaşansa da vergi denetiminin etkinliği konusunun zaman içerisinde gerçekleşeceği görülmektedir.

1. VERGİ İNCELEMESİ KAVRAMI

Vergi denetimini kısaca "vergilendirme sürecinde vergi ilişkisinin tarafı olarak vergi idaresinin ve vergi mükelleflerinin yasalara uygun hareket edip etmediklerinin belirlenmesi, bunun için gerekli delil ve belgelerin toplanması ve bu veriler ışığında değerlendirme yapılması" şeklinde tanımlamak mümkündür (Karaca ve Demirgil, 2014: 370).

Vergi hukuku ilişkisinin bir tarafı olan vergi mükelleflerin çeşitli ödev ve yükümlülükleri bulunmaktadır. Bu ödev ve yükümlülüklerin vergi kanunlarının öngördüğü şekilde yerine getirilip getirilmediğinin tespitinde yoklama, vergi incelemesi, bilgi toplama, fiili envanter ve aramalı vergi incelemesi gibi denetim yöntemleri kullanılmaktadır (Hepaksaz vd., 2011: 150).

Yoklama, ağırlıklı olarak maddi ve şekli ödevlerin yerine getirilmesi üzerine yoğunlaşırken (mükellefiyet tesisi, defter ve belge kullanımı, tasdiki ve işyerinde bulundurulması vb.), vergi incelemesi verginin doğruluğunu araştırıp, tespit etmek ve tahsili için gerekli yasal prosedürü uygulamaya yönelik derinlemesine bir süreci kapsamaktadır. Nitekim Vergilemede bir usul yasası olarak Vergi Usul Kanunu'nun (VUK) 134. Maddesinde vergi incelemesi "*ödenmesi gereken vergilerin doğruluğunu araştırmak, tespit etmek ve sağlamak*" şeklinde tanımlanmıştır.

VUK'da verginin doğruluğunun araştırılması ve tespit edilmesinin yanı sıra, "*sağlamak*" ibaresinin de kullanılması, araştırma ve tespit etmenin ardından, verginin tahsili için gereken işlemlerin yerine getirilmesine yöneliktir. Bu amaçla ödenmesi gereken vergilerin vergi inceleme raporuyla vergi dairesine bildirilerek gerekli tarhiyat ve tahakkuk işlemlerinin idarece yapılması gerekmektedir (Özyer, 2014: 283).

Bir diğer vergi denetim türü olarak karşımıza çıkan "aramalı vergi incelemesi" yöntemine ilişkin olarak VUK md. 142'de "*ihbar veya yapılan incelemeler dolayısıyla, bir mükellefin vergi kaçırdığına delalet eden emareler bulunursa, bu mükellef veya kaçakçılıkla ilgisi görülen diğer şahıslar nezdinde ve bunların üzerinde arama yapılabilir*" hükmüne yer verilmiştir. Bu yönüyle aramalı vergi incelemesi diğer denetim türlerinden farklılık arz etmekte olup, mükellefin rızasına bakılmaksızın yasal bir arama kararı ile suç konusunu teşkil eden suç unsurlarının ele geçirilmesine yöneliktir (Hepaksaz vd., 2011: 150).

2. VERGİ İNCELEMESİNE YETKİLİ OLANLAR VE SAYILARI

Vergi incelemesi yapmaya kimlerin yetkili olduğu VUK'un 135. Maddesinde belirlenmiştir. Söz konusu maddede "Vergi incelemesi; Vergi müfettişleri, vergi müfettiş yardımcıları, ilin en büyük mal memuru veya vergi dairesi müdürleri tarafından yapılır. Gelir İdaresi Başkanlığının merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlar her hal ve takdirde vergi inceleme yetkisini haizdir" hükmüne yer verilmiştir.

Bu hükme göre VDK Başkanlığı bünyesinde çalışan vergi müfettişleri, yardımcıları, ilin en büyük mal memurları, vergi dairesi müdürleri ve Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) müdür kadrolarında çalışanlar vergi incelemesi yapmaya yetkilidirler. Ancak uygulamada vergi incelemeleri ağırlıklı olarak VDK bünyesinde vergi müfettişleri ve yardımcıları, GİB bünyesinde de vergi dairesi müdürleri tarafından yapılmaktadır.

2012-2016 döneminde faaliyet gösteren vergi dairesi müdürlüğü sayısı 437 ile 449 arasında değişmiş olup, dönem ortalaması 445'dir. Aynı dönemde vergi dairesi müdürleri sayısı ise ortalama 501 olup, 2016 yılında önceki yıla göre önemli sayıda düşerek 485 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 1: Yıllar İtibariyle Vergi Dairesi Müdür Sayıları (2012-2016)

	2012	2013	2014	2015	2016	2012-2016 Ortalaması
Vergi Dairesi Müdürlüğü	448	449	449	442	437	445
Vergi Dairesi Müdürü	507	466	509	540	485	501

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

VDK bünyesinde çalışan denetim elemanlarının sayısı ile oranları ise aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 2: Yıllar İtibariyle Vergi Müfettiş Sayıları (2012-2016)

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Çalışan Sayısı	**%**	**Çalışan Sayısı**	**%**	**Çalışan Sayısı**	**%**	**Çalışan Sayısı**	**%**	**Çalışan Sayısı**	**%**
Vergi Başmüfettişi	367	7,71%	326	5,88%	295	3,20%	288	3,13%	239	2,81%
Vergi Müfettişi	2.502	52,59 %	2.714	48,92 %	3.121	33,88 %	3.556	38,64 %	3.018	35,50 %
Vergi Müfettiş Yardımcısı	1.889	39,70 %	2.508	45,21 %	5.796	62,92 %	5.360	58,24 %	5.244	61,69 %
Toplam	4.758	100%	5.548	100%	9.212	100%	9.204	100%	8.501	100%

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Vergi başmüfettişi kadrosunda çalışanların sayılarında 2012 yılından başlamak üzere sürekli olarak düşüşler yaşanmıştır. Bunun önemli sebeplerinden birisi, daha iyi koşullarda çalışma olanağı sunan diğer kamu kurumlarına veya ağırlıklı olarak özel sektöre geçmiş olmalarıdır. Vergi başmüfettiş sayılarındaki azalışın tersine vergi müfettişi sayılarında ise yıllar itibariyle düzenli artışlar söz konusudur. Bunun sebebi de vergi müfettiş yardımcılığı süresini doldurup yeterliliğini alan müfettiş yardımcılarının vergi müfettişliği kadrolarına geçmesidir. 2016 yılında vergi müfettişlerinin sayısında azalma olmasının sebebi ise bazılarının vergi başmüfettişliği kadrolarına atanması, fakat önemli bir kısmının ise diğer kamu kurumlarına veya özel sektöre geçmesidir. Vergi müfettiş yardımcılığı kadrosunda yer alanların sayısında ise boş kadrolara alımlar yapılmasının etkisiyle yıllar itibariyle önemli artışlar yaşanmıştır. 2016 yılında vergi müfettiş yardımcılığında istihdam edilenlerin sayısındaki düşme vergi müfettiş yardımcılığı süresini doldurup yeterliliğini alan müfettiş yardımcılarının vergi müfettişliği kadrolarına geçmesinden kaynaklanmaktadır.

2016 yılı itibariyle vergi müfettişliği kapsamında istihdam edilenlerin yaklaşık % 3'ü vergi başmüfettişi, % 35'i vergi müfettişi ve % 62'si vergi müfettiş yardımcılarından oluşmaktadır. 2016 yılında vergi müfettiş yardımcısı sayısının bir önceki yıla göre düşmesine rağmen, yüzde olarak artış kaydetmesinin sebebi, kurumdan ayrılan vergi müfettişlerinin sayısının, müfettiş yardımcılığından müfettişliğine geçenlerin sayısından daha fazla olmasından kaynaklanmaktadır.

3. İNCELENEN MÜKELLEF SAYILARI VE İNCELEME ORANLARI

2012-2016 yılları içerisinde vergi dairesi müdürleri tarafından yapılan vergi incelemeleri sonucunda sırasıyla 9.907, 13.034, 9.779, 9.902 ve 6.861 adet mükellef incelenmiştir. Söz konusu yıllarda vergi dairesi müdürleri tarafından yapılan vergi incelemelerinde, 2012-2015 döneminde 2013 yılı hariç olmak üzere birbirine yakın sayıda mükellef incelenmiştir. 2016 yılında ise incelenen mükellef sayısı bir önceki yıla göre önemli ölçüde düşerek 6.861 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3: Vergi Dairesi Müdürleri Tarafından İncelenen Mükellef Sayısı ve Vergi İnceleme Oranları (2012-2016)

	İncelenen Mükellef Sayısı				
	2.012	**2.013**	**2.014**	**2.015**	**2.016**
Gelir Vergisi	1.578	1.425	1.518	1.779	911
Kurumlar Vergisi	419	224	214	491	415
KDV	4.274	2.264	1.312	2.104	1.216
ÖTV	120	53	55	38	62
BSMV	13	14	16	13	3
VİV	2	2	-	-	34
Damga Vergisi	64	97	31	44	28
Geçici Vergi	992	2.810	603	1.066	312
Diğerleri	2.445	6.145	6.030	4.367	3.880
TOPLAM	**9.907**	**13.034**	**9.779**	**9.902**	**6.861**
Toplam Faal Mükellef Sayısı	***4.687.693***	***4.932.129***	***5.032.643***	***5.177.521***	***5.330.936***
İnceleme Oranı	***0,00***	***0,00***	***0,00***	***0,00***	***0,00***
Faal GV+KV Mükellef Sayısı	***2.422.975***	***2.460.281***	***2.472.658***	***2.527.084***	***2.541.016***
İnceleme Oranı	***0,00***	***0,01***	***0,00***	***0,00***	***0,00***
Vergi Dairesi Müdürü	***507***	***466***	***509***	***540***	***485***
Vergi Dairesi Müdürü Başına İnceleme Sayısı	***20***	***28***	***19***	***18***	***14***

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Vergi dairesi müdürü başına yapılan inceleme sayısı düşme trendi içerisinde olup, 2013 yılında vergi dairesi müdürü başına düşen inceleme sayı 28 iken, 2016 yılında bu sayı 18'e düşmüştür.

İncelenen mükellef sayıları, faal mükellef sayılarına oranlandığında tüm yıllar boyunca hemen hemen % 0'a yakın olduğu görülmektedir. Bunun gerçekleşmesinde inceleme sayısının düşüklüğünden ziyade, vergi dairesi müdürlerinin sayısının faal mükellef sayısına göre oldukça düşük olması etki yapmaktadır.

Tablo 4: Vergi Müfettişleri Tarafından İncelenen Mükellef Sayısı ve İnceleme Oranları (2012-2016)

Yıllar	İncelenen Mükellef Sayısı	Toplam Faal Mükellef Sayısı	İnceleme Oranı (%)	Faal GV+KV Mükellef Sayısı	İnceleme Oranı (%)	Vergi Müfettiş Sayıları	Vergi Müfettişi Başına İnceleme Sayısı
2012	46.845	4.687.691	1,00%	2.422.975	1,93%	4.758	10
2013	71.352	4.932.128	1,45%	2.460.281	2,90%	5.548	13
2014	55.284	5.032.642	1,10%	2.472.658	2,24%	9.212	6
2015	58.676	5.177.520	1,13%	2.527.084	2,32%	9.204	6
2016	49.817	5.330.936	0,93%	2.541.016	1,96%	8.501	6
Ortalama	**56.395**	**5.032.183**	**1,12%**	**2.484.803**	**2,27%**	**7.445**	**8**

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

2012-2016 döneminde yıllar itibariyle gerek toplam faal mükellef sayısı ve gerekse de GV ve KV mükellef sayılarında artış seyri izlenmektedir. Dönem ortalaması toplam mükellef için 5.032.183, gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri için 2.484.803'dür. Toplam mükellef başına inceleme oran ortalaması % 1,12, gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri başına inceleme oran ortalaması ise % 2,27'dir. Bu verilerden inceleme oranlarının düşük düzeyde kaldığı söylenebilir.

VDK'nın 2011 yılında kurulmasının ardından 2014 yılında önemli sayıda vergi müfettiş yardımcısı alımı ve eğitim faaliyetlerine girişilmesi sebebiyle incelenen mükellef sayısında azalma söz konusu olmuştur (VDK, 2016: 63). İnceleme sayısı 2015 yılında artış kaydedip % 2,32 oranında gerçekleşmekle birlikte, 2016 yılında önemli düşüş göstermiş ve % 1,96 oranında gerçekleşmiştir. Bunda yetkili müfettiş yardımcı sayısının düşmesinin etkisinin yanı sıra 2016 yılındaki 6736 sayılı kanunun etkisiyle sonuçlandırılan ve verilere yansıtılmayan incelemelerin de payı bulunmaktadır. Vergi inceleme oranlarında düşmeye ilişkin benzer bir gelişme 2011 yılında yaşanmıştır. 6111 Sayılı Kanunla getirilen düzenlemeler kapsamında mükelleflere matrah ve vergi artırımı imkanı getirilmiş, bunun beyanıyla birlikte artırımda bulunulan vergi ve dönemler için vergi incelemesi ve tarhiyat yapılmaması hüküm altına alınmıştır.

4. VERGİ İNCELEMELERİNDE BULUNAN MATRAH FARKLARI VE ORANLARI

Vergi dairesi müdürleri tarafından yapılan incelemelerde, vergi türleri ile ilgili bulunan matrah farkları ve matrah kayıplarının dalgalı seyirler izlediği görülmektedir. Zira bulgular genel olarak birçok faktörün etkisi altında bulunmaktadır. Örneğin yapılan vergi inceleme sayısı, incelemenin etkinliği, tam veya kısmi inceleme olup olmaması, bildirilen matrahların düşüklüğü gibi faktörler önemli rol oynamaktadır.

Tablo 5: Vergi Türleri İtibariyle Bildirilen Matrah ve Vergi Dairesi Müdürlerinin Yaptıkları İncelemelerde Bulunan Matrah Farkları (2012-2016)

	Bildirilen Matrah					Bulunan Matrah Farkı					Matrah Kaybı (%)				
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016
Gelir Vergisi	96.143.976	19.523.920	34.742.733	52.050.730	211.484.653	25.582.141	18.476.344	26.826.589	48.157.004	51.160.730	26,61%	94,63%	77,21%	92,52%	24,19%
Kurumlar Vergisi	15.694.708	9.888.342	39.222.657	38.045.708	124.741.451	10.625.304	9.435.351	12.231.106	27.709.318	34.354.471	67,70%	95,42%	31,18%	72,83%	27,54%
KDV	3.746.260.371	800.703.515	2.246.873.937	1.229.173.026	597.366.796	274.356.674	221.229.335	255.122.508	464.869.057	131.313.682	7,32%	27,63%	11,35%	37,82%	21,98%
ÖTV	30.385.791	794.968	15.393.632	3.352.507	0	4.411.491	8.338.744	1.840.518	754.010	629.371	14,52%	1048,94%	11,96%	22,49%	-
BSMV	1.070.854	-	44.426	850.860	0	993.910	668.057	92.286	529.285	143.920	92,81%	-	207,73%	62,21%	-
VİV	1.468.852	4.770	-	-	731.221.215	-	346.661	-	-	892.436.567	-	7267,53%	-	-	122,05%
Damga Vergisi	5.043.509	12.509.682	230.752.575	59.353.818	264.029	24.103.355	48.963.178	42.965.977	110.598.804	7.911.362	477,91%	391,40%	18,62%	186,34%	2996,40%
Geçici Vergi	38.671.559	50.833.831	20.531.171	32.710.729	20.069.472	44.550.680	97.141.519	33.095.214	81.929.681	49.155.181	115,20%	191,10%	161,19%	250,47%	244,93%
Diğerleri	439.284.811	339.965.594	371.735.104	120.151.768	433.085.402	156.508.726	675.821.783	339.927.259	157.604.763	106.399.344	35,63%	198,79%	91,44%	131,17%	24,57%
TOPLAM	***4.374.024.431***	***1.234.224.622***	***2.959.296.235***	***1.535.689.146***	***2.118.233.018***	***541.132.281***	***1.080.420.972***	***712.101.457***	***892.151.922***	***1.273.504.628***	***12,37%***	***87,54%***	***24,06%***	***58,09%***	***60,12%***

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Bulunan matrah ve matrah kayıp oranları 2013 yılında diğer yıllardan farklılık arz etmektedir. Nitekim bildirilen matrah tutarı 2013 yılında (1.234.224.622 TL) bir önceki yıla göre (4.374.024.432 TL) önemli ölçüde düşmüş, diğer taraftan incelenen mükellef sayısı (13.034), bir önceki yıla göre (9.907) önemli ölçüde artış kaydetmiştir. Bunun da etkisiyle 2013 yılında bulunan matrah farkı (1.080.420.972 TL) önceki yıla göre (541.132.281 TL) önemli ölçüde artış göstermiş ve 2012 yılında % 12 olan matrah kaybı oranı, 2013 yılında % 88'e yükselmiştir.

Vergi dairesi müdürlerince yapılan incelemelerde bulunan matrah kaybı oranları yıllar itibariyle dalgalı seyirler izlemektedir. 2016 yılı matrah kaybı oranı % 60 düzeyindedir. 2012-2016 ortalaması ise % 48 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla bu dönemde ortalama olarak mükelleflerin her bildirdikleri 100 TL'ye karşılık, 48 TL'lik matrah için bildirimde bulunmadıkları söylenebilir.

VDK bünyesinde yapılan incelemelerde bulunan matrah farklarının ikmalen ve resen dağılımına bakıldığında ağırlıklı kısmın resen matrah farklarına ilişkin olduğu görülmektedir. Bu durum özellikle beyannamelerini zamanında vermeyen, vergisini ödemeyen mükelleflerden kaynaklanabildiği gibi, defter, belge, kayıt ve kanuni ölçülere göre sağlıklı bir vergi ve matrah hesaplamasının mümkün olmamasından da kaynaklanabilmektedir. 2013-2016 döneminde toplam matrahın ortalama olarak % 31'i ikmalen, % 69'u ise resen hesaplama yöntemiyle hesaplanmıştır.

Vergi müfettişlerinin buldukları matrah farkının ortalaması, vergi dairesi müdürlerinin bulduğu matrah farkı ortalamasının yaklaşık 48 katıdır. Diğer taraftan vergi dairesi müdürü başına bulunan matrah farkı ortalaması 1.794.699 TL iken, vergi müfettişi başına bulunan matrah farkı ortalaması 5.311.690 TL olup, vergi dairesi müdürlerine göre yaklaşık 3 kat fazladır.

Vergi türleri itibariyle incelendiğinde, vergi dairesi müdürlerinin yaptıkları incelemelerde en yüksek matrah farkı bulunan vergi türü katma değer vergisidir. Bunu damga vergisi, gelir vergisi, kurumlar vergisi, gelir ve kurumlar geçici vergileri ve özel tüketim vergisi takip etmektedir.

Vergi türleri bakımından yıllar itibariyle matrah kayıplarının ise dalgalı seyirler izlediği görülmektedir. Bu durum vergi incelemelerinin sıklığı, sektör incelemeleri, mükelleflerin vergi uygulamalarına karşı reaksiyonları, kayıt dışı ekonomi ve vergi kaçakçılığına eğilim, vergi bilinci ve vergiye gönüllü uyum gibi birçok farklı faktöre bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir.

Tablo 6: Vergi Türleri İtibariyle Vergi Müfettişlerinin Yaptıkları İncelemelerde Bulunan Matrah Farkları (2013-2016)

Vergi Türü	**Bulunan Toplam Matrah Farkı**				**Bulunan İkmalen Matrah Farkının Bulunan Toplam Matrah Farkına Oranı**				**Bulunan Resen Matrah Farkının Bulunan Toplam Matrah Farkına Oranı**			
	2.013	**2.014**	**2.015**	**2.016**	**2.013**	**2.014**	**2.015**	**2.016**	**2.013**	**2.014**	**2.015**	**2.016**
Kurumlar Vergisi	3.611.848.486	3.675.766.920	5.721.126.310	5.173.034.624	20,22%	15,56%	31,60%	21,88%	79,78%	84,44%	68,40%	78,12%
Kurumlar Vergisi Geçici*	4.288.173.336	4.313.861.950	8.247.413.332	5.830.106.154	6,00%	6,96%	37,40%	14,10%	94,00%	93,04%	62,60%	85,90%
Gelir Vergisi	692.410.441	537.119.617	477.830.515	372.531.672	0,35%	0,15%	0,31%	0,83%	99,65%	99,85%	99,69%	99,17%
Gelir Vergisi Geçici*	1.195.740.550	922.915.141	728.880.856	541.324.527	0,56%	0,31%	0,46%	0,48%	99,44%	99,69%	99,54%	99,52%
KDV	7.341.473.801	7.050.405.486	7.277.771.008	8.279.902.913	4,34%	4,76%	6,93%	2,16%	95,66%	95,24%	93,07%	97,84%
BSMV	1.729.497.961	1.595.078.722	3.060.606.206	724.376.718	1,64%	58,03%	43,95%	40,43%	98,36%	41,97%	56,05%	59,57%
ÖTV	576.602.754	508.331.313	361.759.435	299.596.747	1,71%	4,19%	0,55%	0,18%	98,29%	95,81%	99,45%	99,82%
Damga Vergisi	28.227.169.653	14.811.966.155	11.158.719.401	7.865.177.769	65,55%	56,74%	73,71%	36,06%	34,45%	43,26%	26,29%	63,94%
Gelir Vergisi Stopaj	2.780.790.643	2.874.367.175	3.594.105.474	2.242.658.313	7,03%	8,09%	10,78%	4,47%	92,97%	91,91%	89,22%	95,53%
Kurumlar Vergisi Stopaj	880.139.067	1.175.435.066	570.998.366	463.776.414	21,83%	25,32%	37,43%	25,49%	78,17%	74,68%	62,57%	74,51%
Diğer Vergiler	2.351.112.291	1.912.756.947	5.550.770.224	848.575.502	63,80%	31,85%	11,71%	47,27%	36,20%	68,15%	88,29%	52,73%
Toplam ve Oranlar	**53.674.958.983**	**39.378.004.492**	**46.749.981.127**	**32.641.061.353**	**40,51%**	**29,72%**	**34,71%**	**18,04%**	**59,49%**	**70,28%**	**65,29%**	**81,96%**
2013-2016 Ortalaması	**43.111.001.489**				**31%**				**69%**			

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

5. VERGİ İNCELEMELERİNDE BULUNAN VERGİ FARKLARI VE ORANLARI

2012-2016 yılları arasında vergi dairesi müdürleri tarafından yapılan vergi incelemeleri sonucunda (Tablo 7) sırasıyla; 2012 yılında bulunan 541.132.281 TL matrah farkı üzerinden 74.127.196 TL, 2013 yılında bulunan 1.080.420.972 TL matrah farkı üzerinden 77.503.065 TL, 2014 yılında bulunan 712.101.457 TL matrah farkı üzerinden 181.688.468 TL, 2015 yılında bulunan 892.151.922 TL matrah farkı üzerinden 73.868.269 TL, 2016 yılında bulunan 1.273.504.628 TL matrah farkı üzerinden 148.062.995 TL vergi tarh edilmiştir.

Vergi incelemelerinde bulunan vergi farklarının matrah farklarına olan oranları incelendiğinde ise en düşük % 7, en yüksek % 26'lık oranlar karşımıza çıkmaktadır. 2012-2016 dönem ortalaması ise % 12 düzeyindedir. Diğer bir deyişle incelemelerde tespit edilen her 100 TL'lik matrah için hesaplanan vergi miktarı ortalama olarak 12 TL olmaktadır.

Tablo 8'de VDK bünyesinde yapılan denetimlerde bulunan vergi farkları üzerinden hesaplanan ikmalen ve resen tarhı istenilen vergi oranlarına ilişkin bilgiler yer almaktadır. 2016 yılında mükellef sayısı, tarhı istenen vergi tutarı ve kesilmesi önerilen ceza tutarının 2015 yılına göre azalmasının nedeni, 2016 yılının Ağustos ayında yürürlüğe giren 6736 sayılı "Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun" hükümlerine uygun olarak matrah ve/veya vergi artırımı başvurusunda bulunan 82.807 mükellef nezdinde yürütülen vergi incelemelerine devam edilememesidir. Bu sebeple 2016 yılında yapılan vergi incelemelerine ilişkin görevlendirmelerden bir kısmı bu kanun gereğince sonlandırılmış olduğundan inceleme sonuçları 2016 yılı verileri içerisinde yer almamıştır (VDK FR, 2016: 44).

2016 yılında mükellef başına tarhı istenilen vergi tutarı bir önceki yıla göre % 23 azalmışken, kesilmesi önerilen ceza tutarı yaklaşık olarak bir önceki yıl ile aynı seviyede kalmıştır (VDK FR, 2016: 45).

Tablo 7: Vergi Dairesi Müdürleri Tarafından Yapılan İncelemelerde Vergi Türleri İtibariyle Bulunan Vergi Farkları ve Tarh Edilen Vergiler (2012-2016)

	Bulunan Matrah Farkı					**Bulunan Vergi Farkı**					**Bulunan Matrah Farkının Bulunan Vergi Farkına Oranı (%)**				
	2.012	***2.013***	***2.014***	***2.015***	***2.016***	***2.012***	***2.013***	***2.014***	***2.015***	***2.016***	***2.012***	***2.013***	***2.014***	***2.015***	***2.016***
Gelir Vergisi	25.582.141	18.476.344	26.826.589	48.157.004	51.160.730	6.040.622	4.366.337	6.059.074	11.232.368	7.710.321	24%	24%	23%	23%	15%
Kurumlar Vergisi	10.625.304	9.435.351	12.231.106	27.709.318	34.354.471	2.131.382	17.080.413	1.847.722	5.189.694	7.713.268	20%	181%	15%	19%	22%
KDV	274.356.674	221.229.335	255.122.508	464.869.057	131.313.682	52.725.968	30.489.428	20.334.372	41.538.695	32.447.718	19%	14%	8%	9%	25%
ÖTV	4.411.491	8.338.744	1.840.518	754.010	629.371	4.620.141	10.638.595	9.190.688	290.398	676.829	105%	128%	499%	39%	108%
BSMV	993.910	668.057	92.286	529.285	143.920	49.361	30.462	9.384	11.158	14.382	5%	5%	10%	2%	10%
VİV	-	346.661	-	-	892.436.567	144.229	29.032	-	-	86.621.025	-	8%	-	-	10%
Damga Vergisi	24.103.355	48.963.178	42.965.977	110.598.804	7.911.362	1.378.668	564.481	1.790.792	1.870.953	448.125	6%	1%	4%	2%	6%
Geçici Vergi	44.550.680	97.141.519	33.095.214	81.929.681	49.155.181	4.034.210	3.641.701	3.882.591	8.873.544	7.042.315	9%	4%	12%	11%	14%
Diğerleri	156.508.726	675.821.783	339.927.259	157.604.763	106.399.344	3.002.615	10.662.616	138.573.845	4.861.459	5.389.012	2%	2%	41%	3%	5%
Toplam ve Oranlar	**541.132.281**	**1.080.420.972**	**712.101.457**	**892.151.922**	**1.273.504.628**	**74.127.196**	**77.503.065**	**181.688.468**	**73.868.269**	**148.062.995**	**14%**	**7%**	**26%**	**8%**	**12%**
Ortalamalar	**899.862.252**					**111.049.999**					**12%**				

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 8: Vergi Türleri İtibariyle Vergi Müfettişlerinin Yaptıkları İncelemelerde Tarhı İstenilen Vergiler (2012-2016)

Vergi Türü	Tarhı İstenen İkmaler + Resen Vergiler Toplamı				İkmalen Tarhı İstenen Verginin Tarhı İstenen Toplam Vergilere Oranı				Resen Tarhı İstenen Verginin Tarhı İstenen Toplam Vergilere Oranı			
	2.013	2.014	2.015	2.016	2.013	2.014	2.015	2.016	2.013	2.014	2.015	2.016
Kurumlar Vergisi	597.221.130	633.908.319	882.807.654	943.815.890	10,63%	16,09%	26,33%	19,94%	89,37%	83,91%	73,67%	80,06%
Kurumlar Vergisi Geçici*	417.619.880	377.447.355	688.885.406	701.834.927	7,25%	5,79%	26,27%	13,62%	92,75%	94,21%	73,73%	86,38%
Gelir Vergisi	223.582.299	170.145.501	146.704.286	112.173.299	0,34%	0,06%	0,22%	0,39%	99,66%	99,94%	99,78%	99,61%
Gelir Vergisi Geçici*	85.958.809	71.641.484	59.758.994	44.615.608	0,09%	0,21%	0,22%	0,14%	99,91%	99,79%	99,78%	99,86%
KDV	3.750.769.268	3.429.807.653	5.227.813.584	3.851.763.512	1,75%	2,97%	1,69%	1,21%	98,25%	97,03%	98,31%	98,79%
BSMV	82.580.661	80.171.573	155.262.020	37.127.608	1,19%	60,56%	44,39%	39,42%	98,81%	39,44%	55,61%	60,58%
ÖTV	2.571.361.541	2.362.032.751	1.261.294.944	1.023.203.794	0,73%	3,35%	9,04%	1,35%	99,27%	96,65%	90,96%	98,65%
Damga Vergisi	69.506.793	98.439.505	46.451.701	59.817.921	55,54%	45,78%	40,66%	48,72%	44,46%	54,22%	59,34%	51,28%
Gelir Vergisi Stopaj	366.834.171	421.845.607	418.115.608	310.362.356	9,14%	16,47%	24,99%	4,75%	90,86%	83,53%	75,01%	95,25%
Kurumlar Vergisi Stopaj	90.811.320	136.191.075	63.369.041	57.248.243	16,05%	23,38%	33,89%	19,74%	83,95%	76,62%	66,11%	80,26%
Diğer Vergiler	305.067.377	157.758.600	853.536.745	92.909.972	94,69%	81,91%	16,92%	92,20%	5,31%	18,09%	83,08%	7,80%
Toplam ve Oranlar	**8.561.313.249**	**7.939.389.423**	**9.803.999.983**	**7.234.873.130**	**6,49%**	**7,92%**	**9,94%**	**6,91%**	**93,51%**	**92,08%**	**90,06%**	**93,09%**

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

6. VERGİ İNCELEMELERİNDE KESİLEN İDARİ VERGİ CEZALARI VE ORANLARI

2012-2016 döneminde vergi dairesi müdürleri tarafından yapılan vergi incelemeleri sonucunda; 2012 yılında toplam 321.575.351 TL, 2013 yılında toplam 484.722.392, 2014 yılında toplam 110.362.064 TL, 2015 yılında toplam 222.623.113, 2016 yılında ise toplam 121.620.904 idari vergi cezası kesilmiştir. Toplam idari vergi cezaları içerisinde usulsüzlük cezalarının payı yok denecek kadar az olup, esas payı özel usulsüzlük ve vergi ziyaı cezaları oluşturmaktadır. Nitekim 2012-2016 döneminde idari cezaların toplam ceza tutarına oranları, ortalama olarak usulsüzlük cezası için % 0'a yakın, özel usulsüzlük cezası için % 34, vergi ziyaı cezası için % 66 olarak gerçekleşmiştir.

VDK bünyesinde yapılan incelemelerde kesilen idari vergi cezalarının dağılımına bakıldığında, ağırlığı vergi ziyaı cezalarının oluşturduğu görülmektedir. Ardından özel usulsüzlük cezaları gelmektedir. Usulsüzlük cezalarının payı ise yok denecek kadar azdır. 2013-2016 döneminde toplam cezalar içerisinde vergi ziyaı cezasının ortalaması % 93,42, özel usulsüzlük cezasının ortalaması % 6,55, usulsüzlük cezasının ortalaması ise % 0,05'dir.

2013-2016 döneminde tarh edilen vergiler ile kesilen cezalar arasındaki ilişki incelendiğinde yıllar itibariyle kesilen cezaların tarh edilen vergilerin oldukça üzerinde olduğu dikkati çekmektedir. Genel olarak her bir vergi türü için aynı değerlendirmeyi yapmak mümkündür. Kesilen cezaların tarh edilen vergilere oranı dönem ortalaması olarak % 170,87 olarak gerçekleşmiştir. Bunun anlamı tarh edilen her tür 100 TL'lik vergi için, ayrıca 170,87 TL ceza kesilmesidir. Dolayısıyla idari cezaların hesaplanan vergilere göre oldukça yüksek düzeyde çıkması, mükelleflerin vergisel yükümlülüklere karşı daha titiz ve hassas olmalarını gerektirmektedir.

Genel olarak değerlendirdiğimizde, vergi dairesi müdürleri ve vergi müfettişleri nezdinde yapılan denetimler sonucunda bulunan matrah ve vergi farkları ile kesilen cezalar, vergi mükelleflerinin gerek şekli gerekse de maddi ödevlerini yerine getirmeleri konusunda eksiklikleri olduğu ve bunları yerine getirmede daha dikkatli davranmaları gerektiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 9: Vergi Dairesi Müdürleri Tarafından Yapılan İncelemelerde Vergi Türleri İtibariyle Kesilen Usulsüzlük, Özel Usulsüzlük ve Vergi Zıyaı Cezaları (2012-2016)

	Toplam İdari Vergi Cezaları					***Usulsüzlük Cezalarının Payı***					***Özel Usulsüzlük Cezalarının Payı***					***Vergi Ziyaı Cezasının Payı***				
	2.012	***2.013***	***2.014***	***2.015***	***2.016***	***2.012***	***2.013***	***2.014***	***2.015***	***2.016***	***2.012***	***2.013***	***2.014***	***2.015***	***2.016***	***2.012***	***2.013***	***2.014***	***2.015***	***2.016***
Gelir Vergisi	33.855.376	29.766.460	30.038.629	54.947.736	19.909.031	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,69	0,76	0,76	0,71	0,30	0,30	0,24	0,23	0,28	0,70
Kurumlar Vergisi	8.254.503	81.124.950	6.154.576	12.593.278	15.470.695	0,00	0,00	0,06	0,00	0,00	0,45	0,03	0,46	0,48	0,14	0,55	0,97	0,48	0,51	0,86
KDV	250.830.133	336.539.322	44.159.546	130.180.275	63.020.586	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,77	0,30	0,11	0,09	0,90	0,23	0,70	0,89	0,91
ÖTV	7.742.969	10.947.614	9.775.022	582.093	810.749	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,01	0,03	0,25	0,06	0,93	0,99	0,97	0,75	0,94
BSMV	130.051	228.028	67.234	144.556	24.498	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,42	0,84	0,86	0,62	0,00	0,57	0,16	0,14	0,38	1,00
VİV	144.229	58.263	0	0	8.827	0,00	0,00	-	-	0,00	0,00	0,50	-	-	0,00	1,00	0,50	-	-	1,00
Damga Vergisi	1.574.197	867.704	2.067.490	2.721.499	808.679	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,48	0,08	0,00	0,01	0,99	0,52	0,92	1,00	0,99
Geçici Vergi	11.825.916	6.329.280	8.091.649	12.477.598	10.054.902	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,24	0,30	0,34	0,10	0,05	0,75	0,70	0,65	0,90	0,95
Diğerleri	7.217.977	18.860.771	10.007.918	8.976.078	11.512.937	0,01	0,02	0,01	0,00	0,00	0,58	0,55	0,71	0,64	0,53	0,41	0,43	0,29	0,36	0,47
Toplam ve Oranlar	**321.575.351**	**484.722.392**	**110.362.064**	**222.623.113**	**121.620.904**	**0,00**	**0,00**	**0,01**	**0,00**	**0,00**	**0,18**	**0,61**	**0,45**	**0,30**	**0,17**	**0,81**	**0,38**	**0,55**	**0,70**	**0,83**

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2012, 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 10: Vergi Türleri İtibariyle Vergi Müfettişlerinin Yaptıkları İncelemelerde Kesilen Vergi Ziyaı, Usulsüzlük, Özel Usulsüzlük Cezaları (2013-2016)

Vergi Türü	Cezalar Toplamı				Vergi Ziya Cezasının Cezalar Toplamına Oranı				Usulsüzlük Cezasının Cezalar Toplamına Oranı				Özel Usulsüzlük Cezasının Cezalar Toplamına Oranı			
	2.013	2.014	2.015	2.016	2.013	2.014	2.015	2.016	2.013	2.014	2.015	2.016	2.013	2.014	2.015	2.016
Kurumlar Vergisi	1.004.059.710	1.092.567.113	1.539.588.634	1.807.373.624	85,95%	80,40%	75,29%	76,43%	0,01%	0,05%	0,05%	0,03%	14,05%	19,55%	24,66%	23,54%
Kurumlar Vergisi Geçici*	682.880.632	609.163.091	988.481.872	1.400.093.106	99,52%	99,24%	98,75%	99,86%	0,00%	0,02%	0,01%	0,09%	0,48%	0,74%	1,25%	0,05%
Gelir Vergisi	501.875.293	328.447.023	267.338.801	236.287.853	80,73%	75,12%	73,32%	78,07%	0,02%	0,05%	0,07%	0,10%	19,25%	24,83%	26,61%	21,83%
Gelir Vergisi Geçici*	140.128.500	112.583.366	83.018.947	76.979.455	97,15%	96,78%	98,95%	99,17%	0,01%	0,02%	0,00%	0,00%	2,84%	3,20%	1,05%	0,82%
KDV	8.887.103.974	7.674.086.062	11.601.867.903	9.467.689.012	90,57%	92,24%	92,65%	94,06%	0,01%	0,01%	0,10%	0,02%	9,43%	7,75%	7,25%	5,92%
BSMV	107.636.607	108.393.471	185.344.151	43.149.624	88,80%	88,49%	98,05%	97,99%	0,03%	0,09%	0,01%	0,01%	11,18%	11,42%	1,94%	2,00%
ÖTV	5.934.085.985	5.465.777.374	2.584.748.238	2.104.203.073	99,58%	99,73%	99,73%	99,66%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,42%	0,27%	0,27%	0,34%
Damga Vergisi	81.640.429	109.224.889	48.127.689	55.437.385	99,75%	99,54%	96,85%	99,53%	0,01%	0,01%	2,15%	0,02%	0,24%	0,46%	1,00%	0,46%
Gelir Vergisi Stopaj	499.984.394	560.828.423	475.060.192	409.559.492	98,49%	98,39%	97,92%	99,29%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	1,51%	1,61%	2,06%	0,71%
Kurumlar Vergisi Stopaj	103.985.530	138.273.523	92.038.347	59.166.278	99,96%	99,87%	99,95%	99,94%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,04%	0,13%	0,05%	0,06%
Diğer Vergiler	1.143.503.422	383.289.632	977.467.856	244.553.834	98,00%	86,25%	92,53%	87,47%	0,00%	0,07%	0,01%	0,00%	2,00%	13,68%	7,46%	12,53%
Toplam ve Oranlar	**19.086.884.476**	**16.582.633.967**	**18.843.082.630**	**15.904.492.736**	**93,97%**	**94,04%**	**92,50%**	**93,18%**	**0,00%**	**0,01%**	**0,07%**	**0,02%**	**6,03%**	**5,95%**	**7,42%**	**6,80%**

Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı 2013, 2014, 2015 ve 2016 yılları faaliyet raporlarından yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

7. SONUÇ

VUK kapsamında mükellefin yerine getirmesi gereken ödev ve yükümlülüklerin doğruluğunun tespitinde yoklama, vergi incelemesi, bilgi toplama, fiili envanter ve aramalı vergi incelemesi gibi denetim yöntemleri kullanılmaktadır. Bu denetim yöntemleri içerisinde ödenmesi gereken vergilerin doğruluğunu araştırmak, tespit etmek ve sağlamaya yönelik olarak kullanılan en etkili yöntemlerden birisi de vergi incelemesidir. Vergi inceleme faaliyeti bir süreç olup, bu süreçte mükellefin aleyhine veya lehine durumlar tespit edilmiş olabilir. Dolayısıyla vergi inceleme elemanlarının mükelleflerden vergi incelemesiyle ilgili yükümlülüklerini yerine getirmelerini istemelerinin yanı sıra, mükelleflerin haklarını da gözetir bir inceleme yapmaya dikkat etmeleri önem arz etmektedir. Türkiye'de uygulamada vergi incelemeleri ağırlıklı olarak GİB bünyesinde vergi dairesi müdürleri ve VDK bünyesinde vergi müfettişleri tarafından yapılmaktadır.

Türkiye'de gerek elektronik maliye ve elektronik vergilendirme uygulamalarının gelişimi ve gerekse de 2010, 2011 ve 2016 yıllarında yapılan yasal düzenlemeler vergi incelemeleri açısından önemli değişiklikler getirmiştir. Son yıllarda vergi denetiminde teknolojik imkanlardan daha fazla yararlanılması imkanı arttıkça, daha gelişmiş risk analizi program ve sistemlerinin kullanılabilmesi de imkan dahiline girmiştir. Sınırlı ve tam incelemeler için süre sınırının getirilmesi, vergi inceleme raporlarının kanun ve alt düzenlemelere aykırı şekilde düzenlenemeyeceğinin hüküm altına alınması, incelemeye tutanak düzenlenerek başlanılması mükellef hakları bakımından önemli düzenlemelerdir. 2011 yılında yapılan düzenlemeyle farklı isimler altında yer alan denetim elemanlarının vergi başmüfettişi, vergi müfettişi ve vergi müfettiş yardımcısı ünvanlarıyla VDK bünyesinde bir araya getirilmesi, diğer taraftan raporların değerlendirilmesi amacıyla "Rapor Değerlendirme Komisyonları" ile "Merkezi Değerlendirme Komisyonları"nın ihdas edilmesi vergi denetiminin kurumsallaşması anlamında önemli gelişmeler olmuştur.

Gelinen noktada vergi denetimlerinin daha şeffaf, etkin ve mükellef haklarını da gözetir bir yapıya kavuşturulması hedefine karşın, uygulamada karşılaşılan bazı hususlar üzerinde de durmakta fayda vardır. Örneğin sınırlı ve tam inceleme için getirilen süre kısıtına karşın, halen vergi incelemelerinde süre sorunu varlığını sürdürmektedir. Diğer taraftan vergi denetimlerinde cari yıl denetimlerinden ziyade, geçmiş yıllara dayalı denetimin ağırlıklı yapısı varlığını sürdürmektedir. Oysa verginin gerçek mahiyetinin tam olarak yakalanabilmesi açısından cari denetimler özellikle önem arz edici bir husustur. Her ne kadar 2010 yılından sonra vergi denetim sistemi önemli değişiklikler getirmiş olsa da bu süreçte mükelleflerin, vergi denetim sistemi hakkında yeterince bilgi sahibi olmamaları ve mükellef hakları konusundaki bilgi düzeylerinin düşük olması bir sorun olarak durmaktadır. Diğer taraftan vergi denetiminin kayıtlı mükellefler yerine kayıt dışılık üzerine de yoğunlaşması ve vergi inceleme oranlarının daha yüksek oranlara getirilmesi de önem arz eden konular arasında yer almaktadır.

Vergi incelemelerinin etkinliğinin artırılması aynı zamanda yetişmiş ve deneyimli inceleme elemanlarını gerektirmektedir. 2011 yılından günümüze VDK bünyesinde yeni vergi müfettişlerinin alınması bu süreçte onların sisteme adapte olmaları açısından önem arz ederken, diğer taraftan vergi başmüfettişi ile vergi müfettişlerinin diğer kamu kurumları ile özel sektöre daha iyi koşullarda geçmeleri vergi denetiminde boşluklar oluşturmuştur. Bu durum VDK bünyesinde çalışma süresi az olanların, çalışma süresi çok olanlara göre artmasına yol açmıştır.

Vergi denetimlerinde temel amaçlardan birisi gelişmiş ülkelerdeki vergi denetim sistemlerine yaklaşmak olmalıdır. Söz konusu ülkelerin temel özeliği vergi inceleme oranları düşük olsa bile inceleme dışı kalanlarda vergi kaçırma oranlarının düşük, incelenen mükelleflerde ise vergi kaçırma oranlarının yüksek olduğu durumların yakalanabilmesidir. Bu durum gelişmiş ülkelerde vergi incelemesinin etkin bir risk analizine tabi tutulduğunu göstermektedir. Ülkemizde ise vergi inceleme oranları gelişmiş ülkelerdeki inceleme oranlarının zaman zaman üzerinde kalmakla birlikte vergi kayıp ve kaçakları ve bulunan matrah farkları daha düşük düzeylerde kalmaktadır. Son yıllarda elektronik maliye sistemlerinin gelişmesiyle birlikte daha etkili risk analizlerinin yapılması bu anlamda mümkün olabilecektir.

Çalışmada gerek vergi dairesi müdürleri ve gerekse de vergi müfettişlerinin yaptıkları inceleme sonuçlarından bazı çıkarımlar yapmak mümkündür. 2011 yılında VDK'nın kurulmasıyla birlikte denetimde

birlik sağlanmasına yönelik önemli bir adım atılmıştır. Ancak izleyen yıllarda özellikle deneyimli ve tecrübeli olan vergi başmüfettişi ve vergi müfettişlerinin bir kısmının başka kamu kurumlarına veya özel sektöre geçmeleri denetimde etkinliğin düşmesi konusunu gündeme getirmiştir. Bu sebeple izleyen süreçte özellikle vergi müfettiş yardımcılarının yetiştirilmesi ve tecrübe kazanmalarına yönelik çalışmalar önem arz etmektedir. Gelinen noktada bir taraftan inceleme oranlarının diğer taraftan da risk analizine dayalı denetimlerin yükseltilmesi yönünde adımlar atılmaya çalışılmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde gelişmiş ülkelerdeki vergi denetim oranlarına ulaşılması ve mükelleflerin denetim öncesindeki yüksek risk düzeylerinin denetim sonucunda gerçekten de var olduğunun tespit edilebilmesi temel amaçlardan birisi olmalıdır. Diğer taraftan bulunan matrah ve vergi farkları ile kesilen cezalardan da görüldüğü üzere, vergi mükelleflerinin gerek şekli ve gerekse de maddi ödevleri konusundaki eksiklikler bulunmakta olup, bu eksikliklerin giderilmesi ve vergilerini tam olarak ödemeleri konusunda daha dikkatli ve titiz davranmaları gereği ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKÇA

Gümüş, Ali, (2017), "Vergi İnceleme Sürecinde Getirilen Yeni Düzenlemelerin Mükellef Hakları Kapsamında Değerlendirilmesi", Vergi Dünyası, Yıl: 36, Sayı:429, 80-84.

Hepaksaz, Engin, F. Çevikcan, E. Öz; (2011), "Aramalı Vergi İncelemesi ve İşlerliği", Vergi Dünyası Dergisi, Sayı:354, 149-157.

Karaca, Coşkun, B. Demirgil, (2014), "Vergilemede Mükellef Hakları ve Vergi İnceleme Elemanlarının Mali Sorumlulukları", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 15,, Sayı 1, 365-381.

Özyer Mehmet Ali (2014), Açıklama ve Örneklerle Vergi Usul Kanunu Uygulaması, Cilt:6, Maliye Hesap Uzmanları Derneği, İstanbul.

T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı Faaliyet Raporları

T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı Faaliyet Raporları

Üstün Ümit Süleyman, (2013), Nasıl Bir Denetimi ve Vergi Yargısı?, Beta Yayıncılık, İstanbul.

Dış Ticarette Konsinye İhracatın Önemi ve Muhasebeleştirilmesi

Esra Kütüklü[1] **Ali Gürel[2]**

[1] Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 59000, Tekirdağ, eskutuklu@gmail.com, rasimyilmaz@nku.edu.tr

[2] Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, 59000, Tekirdağ, aligurel@nku.edu.tr

Özet: Globalleşen dünyada ulusal büyüme uluslararası ticari ilişkilere bağlıdır. Teknolojisi, bilgi gücü ve üretim gücü yüksek olan ülkeler özellikle kendilerine göre daha az gelişmiş ülkeler başta olmak üzere diğer ülkelere ihracat yapmaktadırlar. İhracat hacminin büyümesi ihracatçı kurum ve kuruluşların elinde bulunan pazar payı ile orantılıdır. Bu sebepten ihracatçı firmalar sürekli bir pazar arayışı içerisindedirler. Bu çalışmada, hedef pazarlara giriş kolaylığı sağlayan konsinye ihracat üzerine yoğunlaşılmıştır. Konsinye ihracatın önemi anlatılmış ve Türkiye'deki etkinliği tartışılmıştır. Yurt dışı yapılan konsinye satışlarda muhasebeleştirme işlemlerinden örnek verilerek muhasebeye kaydının nasıl tutulması gerektiği üzerinde durulmuştur. Sonuç olarak, diğer ihracat türlerine göre işlem hacmi az olan konsinye ihracatın günde güne tercihinin arttığı ve efektif bir ihracat türü olduğu anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dış ticaret, Muhasebe, Ödeme yöntemleri, İthalat-ihracat, Konsinye ihracat

1. Giriş

Dış ticaret, ülkelerin ekonomik olarak büyümelerinde büyük rol oynamaktadır. Dış ticaretin rolü üzerinde ithalat ve ihracatın payları sağladıkları farklı kazançlar ile ilgilidir. İthalat yurt içinde üretimi gerçekleştirilemeyen ya da yüksek maliyetli üretilen ürünlerin yurt dışından ekonomik olarak temin edilmesidir. İhracat ise yurt içinde üretilen ürünlerin ihtiyaç duyan ülkelere satılmasıdır. Yani bir ürünü yurt dışına satan ülke ihracatçı sıfatını alırken o ürünü satın alan ülkede ithalatçı sıfatını almaktadır. Bir ülke ithalatçı sıfatını alarak yurt dışından bazı ürünleri temin ederken, üretimini gerçekleştirdiği ürünleri de yurt dışına satarak aynı anda ihracatçı sıfatını da alabilmektedir (Brooke & Buckley, 2016). Hem ithalatçı hem ihracatçı ülkenin diğer ülkelerle gerçekleştirdiği ticaretin sınırları ülkeler arası yapılan ticaret ve gümrük anlaşmaları ile belirlenmiştir. Gerek ithalat gerekse ihracat alanında faaliyet gösteren firma ya da şirketler ülkeler arası yapılan sözleşmelere uymak zorunda olduğu gibi aynı zamanda kendi ülkesinin vergisel mevzuatlarına ve dış ticaret kanunlarına da uymak zorundadır. Bir firmanın faaliyet göstereceği dış ticaret alanında uyması gereken yasal zorunluklar 4458 Sayılı gümrük kanunu ve bu kanuna dayandırılarak çıkarılmış yönetmelik, tebliğ ve benzeri mevzuatlarda ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. Aynı zamanda, ticaret işlemini gerçekleştiren kurum veya kuruluşlar Türk Ticaret Kanununda (TTK) belirlenen düzenlemelere de uymak zorundadır1.

Bir ülkenin ihracat hacmi o ülkenin büyüme hacmini direkt etkilemektedir. Dış ticarette ihracat üzerine literatürde çok sayıda inceleme, analiz ve gözleme dayalı yayın mevcuttur (Akışık, 2002; Sayım & Zengin, 2012; Yılmaz, Birgün, & Apak, 2016; Yücenurşen, Peker, Apak, & Polat, 2014). Bütün bu yayınlarda ihracat için ortak bir tanım yapıldığı görülmektedir. Bir şahıs firmasının ya da şirketin ürettiği malı yurt dışına satması işlemi ihracat olarak tanımlanmaktadır. Ürettiği malı ihraç etmenin firmaya ne gibi getirileri ve avantajları olduğu incelendiğinde karşımıza çıkan en önemli unsur yeni pazar alanı oluşturarak ticaret hacmini genişletebilme olanağı sağlaması olarak nitelendirilebilir. Diğer açıdan bakıldığında uluslararası pazarda pay sahibi olmanın sağlayacağı avantajlardan da yararlanabilecektir. Uluslararası pazarda yer almak sanıldığı kadar kolay olmayıp firma olarak güvenilir bir ticari unvana sahip olma gerekliliği doğmaktadır. Yapılacak ticari faaliyette mal teslimi, ödeme yöntemi gibi ticaretin ana unsurlarını oluşturan konuların belli bir güven çerçevesinde yapılması gerekmektedir. Firmalar bu işlemleri gerçekleştirirken bazı kurum ya da kuruluşlardan garantörlük veya ödeme kolaylığı açısından hizmet almayı tercih etmektedir. Bu hizmeti sağlayıcının sunduğu avantaj ve kolaylıklar olmasına karşın ticari faaliyeti

1 Türk Ticaret Kanunu (TTK)

gerçekleştiren firma açısından bir maliyet söz konusu olmaktadır. Garantörlük hizmeti veren kurumlara ödenen maliyetler komisyon olarak adlandırılır.

Gerek ithalat gerekse ihracat alanında dış ticaretten bahsedildiğinde bu alanda faaliyet gösteren firmalar için bazı risklerin olduğu göze çarpmaktadır. Niepmann ve Schmidt-Eisenlohr (Niepmann & Schmidt-Eisenlohr, 2017) uluslararası ticarette risk ve bankaların rolü üzerine yaptıkları çalışmada ithalatta ve ihracatta ödeme formlarının risklerini incelemişlerdir. İthalatçı ve ihracatçı için söz konusu olabilecek riskleri Çizelge 1'deki gibi özetlemişlerdir.

Çizelge 1. Farklı ödeme şekilleri arasındaki risk analizi (Niepmann & Schmidt-Eisenlohr, 2017)

	AH		PÖ		VM		KM	
	Risk	Finansal maliyetler	Risk	Finansal maliyetler	Risk	Finansal maliyetler	Risk	Finansal maliyetler
İhracatçı	++	+	-	-	+	++	-	+
İthalatçı	-	-	++	+	--	-	-	+

AH: Açık hesap, PÖ: Peşin ödeme, VM: Vesaik mukabil, KM: Kredi mektubu

Dış ticaret de ihracat genel olarak serbest ihracat, kayda bağlı ihracat ve özelliği olan ihracat olarak üç ana gruba ayrılmaktadır. Serbest ihracat dendiğinde, üzerinde herhangi bir yasak bulunmayan ya da bazı mercilerin izinlerine bağlı olmayan ürünlerin uluslararası ticareti anlaşılırken kayda bağlı ihracat dendiğinde de ya sadece ihracatı yapan ülkede mevcut olan ya da uluslararası ticaret alanında zor bulunan malların ticareti anlaşılmaktadır. Bu iki ihracat türünde de ihracatçı firma gerekli prosedürleri yerine getirmek zorundadır. Fakat özelliği olan ihracatta söz konusu ihracatın niteliğine bağlı olarak ihracatçı gerekli prosedürlerin dışına çıkabilmektedir. Özelliği olan ihracatta; kredili olma, bedelsiz olma, kiralama, ithal edilme, fuar katılımı, transit, serbest bölge ve konsinye gibi özellikler söz konusu olmaktadır (Bedestenci & Canıtez, 2010; Sezen, 2008).

Konsinye kelime anlamı olarak, Fransızca kökenli "consigne" kelimesinden gelmekte olup, sipariş, mevduat, yönerge ve talimat anlamına gelmektedir (Gürsoy, 2012). Konsinye ihracat da satılmak üzere bir aracı kuruma, temsilciye veya şubeye gönderilen fakat mülkiyeti gönderen firmada gözüken satılamadığı takdirde en geç bir yıl içerisinde geri getirilmek zorunda olan malların ticaretini kapsamaktadır. Konsinye ihracatın tercih edilmesindeki en önemli sebeplerin başında yeni pazar alanı oluşturma çabası gelmektedir.

Bu çalışmada, dış ticaret konularından biri olan konsinye ihracat araştırılmış ve detaylı bir şekilde irdelenmiştir. Türkiye dış ticaretindeki konsinye ihracatın yeri ve önemi vurgulanarak istatistiki analiz ve veriler kullanılarak desteklenmiştir. Ayrıca konsinye ihracatta muhasebe kayıtlarının tutulması ile ilgi de örnekleme yapılmıştır.

2. Türkiye'de Dış Ticaret

Dış ticaret denildiğinde en sade tanımı ile içinde bulunulan ülke sınırlarında üretilen mal ya da hizmetlerin diğer başka ülkelere bedeli karşılığında alınması veya satılması işlemidir. Söz konusu dış ticareti gerçekleştirmek ülkeler açısından oldukça önemlidir. Dış ticaret hacmi yüksek olan ülkelerin gelir ve refah seviyesi açısından hedeflerine ulaşmada daha başarılı olacağı gibi teknolojik açıdan da gelişmişlik düzeyinin göstergesidir (Kara, 2012; Kaya & Turguttopbaş, 2012).

Tarihe bakıldığında dış ticaretin ortaya çıkış nedenleri olarak, yeni keşiflerin de artması ve temel gereksinimlerin ülkelere göre farklılık göstermesi ve bu gereksinimlerin ülkelerin arz-talep karşılama oranlarının farklı olması nedeni ile en temel ihtiyaçların en ekonomik şekilde karşılanabilmesi amacı ile ortaya çıktığı gözlenmektedir (Köksal, 2016).

Türkiye'nin dış ticaretini kronolojik olarak incelemek gerekirse; 1900-1910 yılları arasında ithalat hacminin ihracat hacminden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu yıllara ait ithalatın gayri safi milli hasıla (GSYH)'ya oranı yaklaşık % 17 olarak tahmin edilirken, ihracatın GSYH'ye oranı % 14 olarak tahmin edilmiştir. Aynı oranlara 1910-1920 yılları arası için bakılırsa sırası ile % 19 ve % 15 olarak karşımıza çıkmaktadır. 1920-1930 yılları arasında bu oranlar % 14,4 ve % 10,6 olarak kayıtlara geçmiştir. 1930'lu yıllar için aynı oranları sırası ile vermek gerekirse % 7 ve % 8 olduğu görülmektedir. 1940'lı yıllarda ikinci dünya savaşının ekonomi de meydana getirdiği ciddi daralmadan dolayı bu oranlar yerine sinai üretim ve tarımsal hasıladan bahsetmek daha doğru olacaktır. Bu kapsamda oranlardan bahsedilecek olunursa 1940'lı yılların ilk yarısında sinai üretim % 5,5 tarımsal hasıla % 7,1 ve milli hasılanın % 6 gerilediği görülmektedir. 1950 yıllarının ikinci yarısında ekonomideki sanayi payı durgunluk göstermesine rağmen tarımdan daha yüksek paya sahip olmuştur. Bu dönemde sinai büyüme hızının ortalaması % 4,3 ve tarımsal büyüme hızı da % 1,8 olarak kayıtlara geçmiştir. Bu yıllarda ihracatın GSYH'ye oranı % 8 ve ithalatın GSYH'ye oranı ise % 9 olmuştur. 1960'lı yıllara gelindiğinde ithalat işlemlerinin ihracattan çok daha fazla olduğu görülmekte ve bu % 15 lik bir dış ticaret açığı olarak karşımıza çıkmaktadır. 1970'li yıllarda bu dış ticaret açığının % 21,9 ları bulduğu kayıtlarda mevcuttur. 1980 yıllarında ihracatın ve ithalatın GSYH'ye oranına bakılırsa sırasıyla % 4 ve % 11 olarak karşımıza çıkmaktadır. İhracatın GSYH'ye oranı 1990 yıllarında yaklaşık % 8,6, 2000 yıllarında % 10 ve 2010 yılında % 15,5 olarak kayıtlarda mevcut iken ithalatın GSYH'ye oranı 1990 yıllarında % 12,5, 2000 yıllarında % 17 ve 2010 yılında % 25 olarak kayıtlarda mevcuttur (Boratav, 2008; Nart, 2010; Pamuk, 2015). 2010-2015 yılları arası veriler incelendiğinde ihracatın GSYH'ye oranının % 18,9 ve ithalatın GSYH'ye oranının % 30 olduğu hesaplanmıştır. Türkiye'nin dış ticaret hacminin GSYH'ye oranı ile ilgili 1925 ile 2015 yıllarını kapsayan veriler Şekil 1'de sunulmuştur.

Şekil 1. 1925-2015 yıllarındaki ihracat/GSYH ve ithalat/GSYH oranlarının % değişimi2

Dış ticarette kullanılan on iki farklı ödeme yöntemi mevcuttur. Bu yöntemler 2017 yılının ilk üç çeyreğine ait işlem hacmine göre aşağıdaki şekilde Çizelge 2'deki gibi verilmektedir.

Çizelge 2. Dış ticarette kullanılan on iki ödeme yöntemi[2]

Ödeme Yöntemi	İşlem hacmi (Bin ABD $)
Mal mukabili ödeme	64 495 195
Peşin ödeme	15 106 240
Vesaik mukabili ödeme	13 922 636
Akreditif	6 625 062

2 Tüik

Bedelsiz	1 812 868
Vadeli akreditif	1 176 135
Kabul kredili vesaik mukabili	93 270
Kabul kredili mal mukabili	69 599
Kabul kredili akreditif	8 933
Bağlı muamele	8 681
Özel hesap	3 861
Özel takas	859

Türkiye dış ticaret hacimleri incelendiğinde en yüksek hacme sahip beş ödeme yöntemine ait son on yılın verileri Şekil 2'de sunulmuştur. Şekilde verildiği gibi son on yılda en çok tercih edilen ödeme yöntemlerinin mal mukabil ödeme, peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, akreditif ve vadeli akreditif ödeme olduğu görülmektedir. Bu ödeme türlerinden çok ciddi bir işlem hacmiyle mal mukabil ödemenin en çok tercih edildiği şekilden anlaşılmaktadır. Bu tercih tüm yıllarda açıkça görülmektedir. Mal mukabili ödeme yöntemi için son on yılda verilen istatistik sonuçları detaylı bir şekilde incelendiğinde bu yöntem ile yapılan ihracat hacminin 2009 yılında azalış gösterdiği ve bu yıldan sonra 2014 yılına kadar sürekli artan bir eğilim sergilediği anlaşılmaktadır. 2014 yılından sonra tekrar azalış eğilimi sergilemektedir. İşlem hacmi büyüklüğüne göre bu yöntemi vesaik mukabili ödeme takip etmektedir. Hem vesaik mukabili ödemede hem de şekilde verilen diğer üç ödemede mal mukabili ödeme yönteminde olduğu gibi yıllara göre çok belirgin farklılıklar gözlenmemektedir.

Şekil 2. Ödeme şekillerine göre Türkiye'nin son on yılına ait ihracat hacimleri2
(*2017 verileri ilk üç çeyreğe aittir.)

Son on yıla ait Türkiye'nin toplam ihracat verileri Şekil 3'de verilmiştir. Şekil 2 ve Şekil 3 birlikte analiz edildiğinde mal mukabili ödeme yöntemine ait yıllara göre değişim eğilimi kısmen toplam verilere ait eğilimle benzer olduğu görülmektedir. Toplam ihracat verilerine bakıldığında 2008'den 2009 yılına geçildiğinde ciddi bir azalış olduğu göze çarpmaktadır.2008 yılında yaşanan ekonomik krizin ihracatçı kurum ve kuruluşlar üzerinde bıraktığı olumsuz etkilerin bu azalışa yansıdığı sonucuna varılmaktadır. 2010 yılına gelindiğinde toplam ihracatta artış olması ekonomik krizin olumsuz etkilerinin ve ihracatçı kurum ve kuruluşların dengesiz piyasaya olan güvensizliklerinin kısmen de olsa ortadan kalktığını yansıtmaktadır. Bu yıldan sonra devam eden artış eğilimi piyasa koşullarının dengeye geldiğini göstermektedir. 2014 yılından sonraki verilerde azalış eğilimi görülmesi de o dönemde küresel yaşanan ekonomik dengesizliklerin yansımasının bir sonucudur.

Şekil 3. Türkiye'nin son on yılına ait toplam ihracat hacminin değişim grafiği2
(*2017 verileri ilk üç çeyreğe aittir.)

Dış ticarette farklı ödeme yöntemleri olduğu gibi aynı zamanda ihracatın da farklı türleri olduğu giriş kısmında anlatılmıştır. İhracat yöntemlerinin özelliği olan ihracat kısmında yer alan konsinye ihracat özellikle yeni Pazar arayışında olan kurum ve kuruluşların tercih ettiği bir yöntemdir.

3. Konsinye İhracatın Dış Ticarette Yeri ve Önemi

Yurt dışında satışa sunulan ürünlerin bir yıl kadar süre içerisinde satılmasını satıldığında karşılığı olan döviz cinsinden meblağ için kambiyo mevzuatına tabi olunmasını, satılamadığı takdirde yurda geri getirilmesini ve iade işleminde vergilerden muafiyeti içeren özellikli ihracat şekli konsinye olarak tanımlanmaktadır. Birçok kaynak da konsinye ihracat, dış ticarette ödeme yöntemi olarak açıklanmıştır (Köksal, 2016; Sayım & Zengin, 2012; Şirinpınar, 2012). Fakat konsinye ihracat bir ödeme yöntemi değil özellikli bir ihracat şeklidir3. Konsinye ihracatın tercih edilmesinde uzun süre ve düşük maliyet, vergi muafiyeti, emanet mal sıfatı, haciz ve iflas durumunda kayıt dışı kalması gibi faktörler mevcuttur (Gürsoy, 2012).

Konsinye ihracatın işlem adımlarının temelinde, malın mülkiyeti satıcıda kalacak şekilde emanet niteliğinde gönderilmesi prensibi yatmaktadır. Malını konsinye ihracat ile satışa sunacak olan bir ihracatçı satış yapmak istediği ülkede bulunan temsilcilik, komisyoncu ya da şubelerine mülkiyeti devretmeden göndermesi ile başlar. Malın değerini ödemeden teslim alan aracı kurum veya kuruluş bu malın satışını gerçekleştirdikten sonra kendi komisyonunu alarak o maldan elde edilen perakende satış bedelini döviz cinsinden ihracatçı firma ülkesine gönderir. Satışı gerçekleştirilen mallar ile ilgili satış faturası ve gerekli belgeler İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine ve aracı bankalara bir ay içerisinde gönderilmesi gerekmektedir. Satışı gerçekleştirilemeyen mallar için geçerli sebeplerin bulunması halinde bir yıl kadar ek süre verilebilir. Toplamda iki yıl gibi bir süre içerisinde satışı gerçekleşmeyen mallar ihracatçı ülkeye geri getirilmek zorundadır. Burada bahsedilen konsinye ile ilgili faktörler ve işlemler Şekil 4'de şematik olarak gösterilmiştir.

3 İhracat yönetmeliği, 2. Bölüm Madde 9

Şekil 4. Bir malın konsinye ihracat ile satış döngüsü

Türkiye dış ticaretinde konsinye ihracat büyük bir paya sahip olmamakla beraber günden güne tercih edilebilirliği artan bir ihracat yöntemidir. Türkiye'nin son on yıl içerisinde sahip olduğu konsinye ihracat hacimleri Şekil 5'de verilmiştir. Kayıtlı istatistik verileri analiz edildiğinde konsinye ticaretin Türkiye'de hizmet veren kurum ve kuruluşlar tarafından kullanımının arttığı görülmektedir. Özellikle 2011 yılından sonra konsinye ihracatta istikrarlı bir artış görülmektedir. Şekil 5'de 2017 yılına ait ilk üç çeyrek verileri 2014 yılında gerçekleştirilen toplam konsinye ihracat hacmini yakalamıştır. Şekilde verilen yıllara göre hacim değişimleri eğilimi 2017 yılı sonunda diğer dokuz yıldan daha fazla konsinye ihracat hacminin gerçekleşeceğini göstermektedir. Bir ülkenin ekonomik büyümesi ihracat ile ithalat arasındaki denge ile doğrudan orantılıdır. İhracat hacmi ne derece yüksek olursa ülkenin büyümesi de o derece hızlı olmaktadır. Fakat, ihracatın iyileşmesi ve gerilemesinde çok farklı faktörler rol oynamaktadır. Bu faktörler temelde hem ulusal hem de uluslararası siyasi politikalar ve küresel ekonomik dengelere dayanmaktadır. İhracatçı firmalar başta olmak üzere tüccar unvanına sahip tüm firmalar ekonomide meydana gelen küçük bir dengesizlikten çok ciddi şekilde etkilenmektedir. Bu konu ile ilgili örnek vermek gerekirse döviz kurlarında meydana gelen dengesiz değişim kimi firmaların ciddi ekonomik zararlara uğramasına sebep olup hatta iflasa kadar götürürken kimi firmaların uluslararası alandaki ticari faaliyetini sekteye uğratmaktadır. Şekil 3'de verilen Türkiye'nin toplam ihracat hacmi grafiğine geri dönülecek olunursa, 2014 yılından sonra azalma olduğundan tekrar bahsetmek yerinde olacaktır. Toplam ihracat hacminde azalış meydana gelmesine rağmen Şekil 5'de de görüleceği gibi konsinye ihracatta bu azalış olduğu zamanlar da dahil olmak üzere sürekli bir artış söz konusudur.

Şekil 5. Son on yıl için Türkiye'nin konsinye ihracat hacim değişimi[2]
(*2017 verileri ilk üç çeyreğe aittir.)

Türkiye'de son on yılda gerçekleştirilen toplam ihracat değerleri içerisindeki konsinye ihracat payları grafiksel olarak Şekil 6'da sunulmuştur. İhracat alanında hizmet veren kurum ve kuruluşların konsinye ihracata olan güveninin azalmadığı 2011 yılından sonra konsinye ihracat payının toplam ihracat hacmi içerisinde sürekli artmasından anlaşılmaktadır. 2013 ve 2015 yıllarında konsinye ihracat kullanımında meydana gelen artışın diğer yıllara nazaran çok daha fazla olduğu şekilde verilen grafikte göze çarpmaktadır. Burada konsinye ihracat açısından dikkat çeken nokta 2015 yılında toplam ihracatta meydana gelen düşüşe rağmen konsinye ihracatın payının artmış olmasıdır. Ekonomik dengenin istikrarsız olması, toplam ihracatı ciddi bir şekilde olumsuz etkilemekte fakat toplam ihracat içerisindeki konsinye ihracat payında olumsuz etki yansıtmamaktadır. Buradan konsinye ihracat işleminin yeni pazar bulma anlayışı olduğunun altı çizilerek ekonomik dengesizlikten etkilenmediği sonucuna varılmaktadır.

Şekil 6. Son on yıl için Türkiye'deki ihracat hacminin toplam dış ticaret hacmine % oranı[2]
(*2017 verileri ilk üç çeyreğe aittir.)

4. Konsinye İhracatın Muhasebeleştirilmesi

İhracat diğer tüm ticari faaliyetlerde de olduğu gibi mali niteliği olan bir işlemdir. Ticaretin asıl amacının kar elde etmek olduğunu düşündüğümüzde mali değerlerin de işletme için önemini kavramış oluruz. Bir işletme yürüttüğü tüm ticari faaliyetlerin hesaplarını takip etmelidir ki mali durumunun kar ya da zarar içinde olup olmadığını tespit edebilsin. Mali durumun tespiti işletmeye ait mali tablolardaki verilerin analiz edilmesiyle yapılabilmektedir. İşletme rekabet koşullarını güçlü bir mali yapı ile artırabilmektedir. Öyleyse reel verilere ulaşmak, yapılan her ticari faaliyetin titizlik ile muhasebe kayıtlarına aktarılması yoluyla mümkün olabilmektedir. Konsinye ihracatın muhasebe kayıtlarını "konsinyatör" (mal sahibi tüccar veya işletme) açısından inceleyerek hangi hesapların kullanılması gerektiği ve ne şekilde kayıtlara alındığı aşağıdaki örnekte verilen yevmiye kayıtları ile gösterilmektedir.

Örnek; Bursa ilinde bulunan X firması sanayi makineleri satmaktadır. Maliyet bedeli 600.000 TL olan makineyi İtalya'da bulunan Y firmasına satış bedeli 900.000 TL olacak şekilde konsinye ihracat niteliğinde göndermiştir. Konsinyatör ile konsinyi arasında komisyon oranı satış bedeli üzerinden % 15 olacak şekilde anlaşılmıştır.

Bursa'daki X işletmesi kayıtları: Konsinye olarak gönderilen makinenin muhasebe kaydı

18.01.201x	Borç	Alacak
153. TİCARİ MALLAR HESABI 153.01.01 Yurt dışına konsinye gönderilen mallar Expo-İtalya (1 adet X 600.000)	600.000	
153. TİCARİ MALLAR HESABI 153.01.02 Stoktaki mallar		600.000

Bu kayıt ihracat kaydı olup yurt içi konsinye satışlarda da kullanılır. Örnekte kullanılan firma ticaret işletmesi olması nedeniyle 153 Ticari Mallar hesabı kullanılmıştır. Üretim işletmesi olması halinde 152 Mamuller hesabı kullanılabilir (Akışık, 2002; Çatıkkaş, Bahadır, Çanakçıoğlu, Pamukçu, & Bursalı, 2015).

Bursa X firmasının gönderdiği makine İtalya Y firması tarafından satıldığında X firması nihai satışa ait faturayı düzenlemelidir. Bu faturanın tarihi fiilen gerçekleşmiş konsinye ihracat tarihi olarak kayıtlara geçmektedir. Muhasebe kaydının gerçekleştirilmesinde fiilen tamamlanan konsinye ihracat tarihindeki T.C. Merkez Bankası döviz kuru baz alınmaktadır. Bu örnekteki satışın gerçekleşme tarihinde 1 Euro-€ =3,00 liradır.

Konsinye ihracatta satılan malların muhasebe kaydı

29.03.201x	Borç	Alacak
120. ALICILAR HESABI 120.01.01. Konsinye – Y İtalya (300.000 Euro X 3,00)	900.000	
601. YURT DIŞI SATIŞLAR HESABI 601.03.02. Konsinye mal satışı		900.000

Örnekte verilen kayıt ihracat kaydı olması nedeniyle 601. Yurt dışı satışlar hesabı kullanılmıştır. Konsinye satışın yurt içinde yapılması halinde 600. Yurt içi satışlar hesabı kullanılabilir (Civelek, 2002; Sevilengül, 2001).

Konsinye ihracat edilen malın stok hesaplarından çıkarılma kaydı

29.03.201x	Borç	Alacak
620. SATILAN MAMULLER MALİYETİ HESABI 620.02.01. Konsinye ihracat mal maliyeti	600.000	
153. TİCARİ MALLAR HESABI 153.01.02. Yurt dışına konsinye gönderilen mallar Y-İtalya (1 adet X 600.000)		600.000

Komisyon giderinin alacaktan düşülmesi kaydı

01.05.201x	Borç	Alacak
653. KOMİSYON GİDERLERİ	135.000	
120. ALICILAR HESABI		135.000

Konsinyiden (Y firması) ihracat bedelinin tahsilat kaydı

01.05.201x	Borç	Alacak
102. BANKALAR HESABI 102.02.02.01. A Bankası Euro hesabı (300.000 Euro X 3,20)	960.000	
120. ALICILAR HESABI 120.01.01. Konsinye – Y İtalya (300.000 Euro X 3,00)		765.000
653. KOMİSYON GİDERLERİ HESABI		135.000
601. YURT DIŞI SATIŞLAR HESABI 601.05.02.01. İhracat kur farkı gelirleri (300.000 X (3,20-3,00))		60.000

İhracat işlemlerinden kur farklarından kaynaklanan KDV istisnası mevcuttur (Gürsoy, 2012).

Sonuç

Dünya ekonomik dengesi ihracat ve ithalat hacimleri üzerine kuruludur. İthalat ve ihracat arasındaki denge tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de gelişme ve büyüme oranlarını etkileyen ana faktördür. Bu oranların olumlu etkilenmesi ihracat hacmi ile ithalat hacmi arasındaki farka bağlıdır. Dış ticarette ki büyümeyi olumlu etkileyen konulardan biri konsinye ihracattır. Konsinye ihracat literatür de birçok çalışmada ödeme şekillerinden biri olarak açıklanmıştır. Bu çalışmada sunulabilecek sonuçlardan en önemlisi konsinyenin bir ödeme yöntemi olmayıp ihracat türlerinden biri olduğunun vurgulanmasıdır. Türkiye'de dış ticaret, dış ticarette konsinye ihracat ve konsinye ihracatın detaylı bir şekilde incelendiği bu çalışmadan çıkarılabilecek diğer sonuçlar aşağıdaki gibi sıralanabilir;

1. 1925-2015 yıllarına ait dış ticaret verileri incelendiğinde son yıllar da dahil olmak üzere ülkemizde ithalat genelde ihracatın önünde olmuştur.
2. Dış ticarette kullanılan ödeme yöntemlerinden mal mukabili ödeme en çok tercih edilen yöntemdir ve Türkiye'nin toplam ihracat hacminin değişimini yansıtabilmektedir.
3. Gerek ulusal gerekse uluslararası yaşanan ekonomik dengesizlikler (kriz, dengesiz döviz kuru değişimi ve olumsuz siyasi gelişmeler gibi) dış ticaret hacmini direkt etkilemektedir. Bu etkilenme 2008 yılında yaşanan ekonomik krizden kaynaklı olarak 2009 verilerinde azalma olarak karşımıza çıkmaktadır.
4. Ekonomik dengesizlikler Türkiye'nin toplam ihracatın da ciddi dalgalanmalara sebep olurken toplam ihracat içindeki konsinye ihracatın payını olumsuz etkilememiştir. Toplam ihracat hacminde bazı yıllarda büyük düşüşler yaşanırken konsinye ihracat hacmi son 8 yılda sürekli artmıştır. Bu sonuç bize ihracat alanın da faaliyet gösteren kurum veya kuruluşların sürekli bir Pazar arayışı içerisinde olduklarını göstermektedir.
5. Bu çalışmada incelenen kaynaklar ve istatiksel verilerden konsinye ihracatın gerek ürün sevkiyatı gerek satış işlemleri gerekse mevzuatların sağladığı avantajlardan yararlanma açısından güvenilebilir ve tercih edilebilir bir ihracat türü olduğu anlaşılmaktadır.
6. Konsinye ihracat, Türkiye dış ticaretinde oransal olarak çok büyük paya sahip olmamasına karşın efektif bir ihracat türüdür.
7. Konsinye, yurtiçi konsinye satış ve konsinye ihracat olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Yurtiçi ve yurtdışındaki konsinye satışların muhasebeleştirilmesi de farklılık göstermektedir.

Kaynakça

Akışık, O. (2002). Konsinye Satışlar ve Tek Düzen Muhasebe Sistemine Göre Muhasebeleştirilmesi. Mali Çözüm, October-November-December 2002, 61.

Bedestenci, H. Ç., & Canıtez, M. (2010). Dış ticaret: işlemler ve uygulamalar: Gazi Kitabevi.

Boratav, K. (2008). Türkiye iktisat tarihi, 1908-2007: İmge kitabevi.

Brooke, M. Z., & Buckley, P. J. (2016). Handbook of international trade: Springer.

Civelek, M. (2002). Maliyet Muhasebesi. Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.

Çatıkkaş, Ö., Bahadır, O., Çanakçıoğlu, M., Pamukçu, N., & Bursalı, H. (2015). Tek düzen hesap planı çerçevesinde işletmelerde vergi (usul) incelemeleri ve muhasebe uygulamaları. Tor ofset: İSMMMO.

Gürsoy, Y. (2012). Dış ticaret muhasebesi: Ekin yayınevi.

Kara, M. (2012). E-Dış Ticarette Karşılaşılan Sorunlar Üzerine Bir Araştırma: Gıda Sektörü Örneği. Fatih Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Kaya, F., & Turguttopbaş, N. (2012). Dış ticaret işlemleri.

Köksal, M. (2016). Dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.

Nart, E. Ç. (2010). Gümrük birliği'nin Türkiye'nin dış ticareti üzerine etkileri: panel veri analizi. Journal of Yaşar University, 5(17), 2874-2885.

Niepmann, F., & Schmidt-Eisenlohr, T. (2017). International trade, risk and the role of banks. Journal of International Economics, 107, 111-126.

Pamuk, Ş. (2015). Türkiye'nin 200 yıllık iktisadi tarihi: büyüme, kurumlar ve bölüşüm: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Sayım, F., & Zengin, H. İ. (2012). Dış Ticarette Kullanılan Finansman ve Teslim Şekillerinin Türkiye'nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 8(17), 215-235.

Sevilengül, O. (2001). Genel muhasebe: Gazi Kitabevi.

Sezen, S. (2008). Türkiye'de ihracat performansını etkileyen makro değişkenlerin ekonometrik analizi.

Şirinpınar, A. (2012). Dış ticarette akreditif işlemlerinde operasyonel risklerin önlenmesi. İstanbul Kültür Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İktisat Anabilim Dalı/Yönetim Ekonomisi Bilim Dalı.

Yılmaz, G., Birgün, S., & Apak, S. (2016). Modelling of consignment process by using axiomatic design. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 235, 178-188.

Yücenurşen, M., Peker, A. A., Apak, İ., & Polat, Y. (2014). TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde Hasılatın Muhasebeleştirilmesi ve Özellik Arz Eden Durumlar. Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(2), 1-8.

Türkiye'de Kadın Girişimciliğinin Geliştirilmesinde Kosgeb (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)'in Yaptığı Faaliyetlerin İncelenmesi

Fatma FİDAN[1] **Yeliz YEŞİL[2]** **Hatice Sümeyra KAZANCI[3]**

[1]Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, ffidan@sakarya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, İ.İ.B.F.,Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, yelizyesil@trakya.edu.tr

[3]Kurumsal Müşteri İlişkileri Operasyon Sorumlusu, hkalpa@alpazarla.com

Özet: Kadın istihdamının geliştirilmesinde kadın girişimciliğinin arttırılması önemlidir. Kadın girişimciliğinin geliştirilmesiyle kadınlar ekonomide daha aktif olarak yer almaktadırlar. Kadınlar girişimcilik faaliyetleriyle kendi işlerini kurmakta ve ekonomik bağımsızlık kazanabilmektedirler. Türkiye'de kadın girişimciliğini destekleyen birçok kurum vardır. Bu çalışmada da kadın girişimciliğini destekleyen KOSGEB'in faaliyetleri incelenecek ve değerlendirilecektir. KOSGEB bu konuda önemli rol oynamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kadın, girişimci,KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı).

Analyzing Kosgeb(Small and Medium Industry Development Organization)'s Activities in The Development of Women Entrepreneurship in Turkey

Abstract: It is important to increase women's entrepreneurship in the development of women's employment. With the development of women's entrepreneurship, women are more actively involved in the economy. Women are able to establish their own businesses and gain economic independence through entrepreneurial activities. There are many institutions in Turkey that support women's entrepreneurship. In this study, the activities of KOSGEB which supports women entrepreneurship will be examined and evaluated. KOSGEB plays an important role in this issue.

Keywords: Woman, entrepreneur, KOSGEB (Small and Medium Industry Development Organization).

1.Giriş

Günümüzün yükselen trendi girişimcilik, kendi işini kurarak hayallerini gerçekleştirmek isteyen pek çok yetenekli bireyin en önemli hedefleri arasında yer almaktadır. İş dünyasında yaşanan rekabetin önemli bir alternatifi durumunda olan girişimcilik aynı zamanda günden güne kendine iş yaşamında daha çok yer edinmekte olan Türk kadınları için de önemli bir fırsat durumundadır (Morçin,2013:167).

2.Girişimcilik ve Kadın Girişimciliğinin Tanımı

GEM (1999)'e göre girişimci, yeni bir işe ve yaratıcılığa atılandır. Girişimci kendine iş kazandırma, yeni bir iş organizasyonu veya zaten var olan işi bireysel olarak ya da takım halinde genişletmeye, yeniden kurmaya çalışan kişidir (http://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=493ac1cc-1115-4eba-aa7b-771aee977189).

Yurtseven (2007)'e göre yapılan çok farklı girişimcilik tanımlarının ortak noktalarını şu şekilde sıralamak mümkündür(akt. Akyüz,2013: 84):

- İnisiyatif almak,
- Sosyo ekonomik işleyişleri, değerli yapı ve kaynaklara çevirmek için, organize etmek ya da yeniden organize etmek,
- Alınacak risk karşısında başarısızlığı kabul etmek.

Kadın girişimci, bir iş girişimini başlatan, organize eden ve işleten bir kadın veya kadın grubu olarak tanımlanabilmektedir.Schumpeter tarafından geliştirilen konsept açısından, yenilik yapan, adapte eden veya iş faaliyetini benimseyen kadınlara "kadın girişimciler" denmektedir (http://www. your article library.com/ entrepreneurship/womenentrepreneurs- concept-and-functions-of-women-entrepreneurs-explained/41096/).

Kadın girişimciler yenilikçi, kendine güvenen, yaratıcı kadınlardır ve bireysel veya başkaları ile işbirliği içinde ekonomik bağımsızlık elde etmede yetenekli, kişisel, aile ve sosyal yaşama ayak uydurarak bir kuruluşu başlatıp, kurup ve işleterek başkaları için iş imkanları üretebilen kadınlardır. Moore (2000)'a göre de girişimci kadınlar sadece bir işi kuran ve işleten değil aynı zamanda kendi kariyerlerini de çekip çeviren kadındır. Bu yeni kariyerleri; yenilik, yaratıcılık, risk alma, vizyon ve cesareti de kapsamaktadır. Onlar zeki, bağımsız ve öne çıkan, hedefleri olan ve bu hedeflerine ulaşmak için karşılaştıkları zorlukları göğüsleyen bireylerdir. Onlar, beklentilerini ve iş gayretlerini sürekli gözden geçiren ve sosyal bilinci dikkate değer ölçüde yüksek olan bireylerdir (Keskin, 2014: 73).

3.Kadın Girişimciliğinin Geliştirilmesinin Önemi

Kadın girişimciliği kadın istihdamının gelişmesine katkı sağlamaktadır. Kadın istihdamının artması ekonomik kalkınmanın gelişmesine de katkı sağlamaktadır. Kadın girişimcilik faaliyetleriyle kadınlar yaptıkları işlere daha hakim olmakta ve işlerini yönetebilmektedirler. Kadın girişimcilik faaliyetleriyle kadınlar potansiyellerini geliştirme imkanı elde etmekte ve yaratıcılıklarını kullanabilmektedirler.

Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (2015-2018) kadın girişimciliği, genç girişimciliği, eko girişimcilik, sosyal girişimcilik ve küresel girişimcilik gibi öncelikli tematik alanlarda ve genel alanlarda sürdürülebilir bir destek sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması stratejik hedefler arasında yer almaktadır (http://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=493ac1cc-1115-4eba-aa7b-771aee977189).

Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (2015-2018)' nın genel amacı, "Ülkemizde girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak, güçlü bir ekosistem oluşturmak ve girişimciliği geliştirmek"tir. Plan, genel amaca ulaşmak üzere belirlenen ve aşağıda belirtilen 6 müdahale alanındaki stratejik hedefler ve bu hedefler çerçevesinde ilgili kurum ve kuruluşlarca 2015-2018 döneminde yürütülecek eylem ve projeleri

kapsamaktadır (http://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=493ac1cc-1115-4eba-aa7b-771aee977189):

- Girişimci dostu düzenleyici çerçevenin geliştirilmesi,
- Yenilikçi girişimciliğin desteklenmesi,
- Kadın girişimciliği, genç girişimciliği, eko girişimcilik, sosyal girişimcilik ve küresel girişimcilik gibi öncelikli tematik alanlarda ve genel alanlarda sürdürülebilir bir destek sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması,
- Ülkemizde girişimciyi ve girişimciliği benimsemiş bir kültürün geliştirilmesi,
- Örgün ve yaygın eğitim düzeyinde girişimcilik eğitimlerinin yaygınlaştırılması ve girişimcilere yönelik danışmanlık sisteminin geliştirilmesi,
- Girişimcilerin finansmana erişiminin kolaylaştırılması.

Ayrıca eylem planında şu hususlar söz konusudur (http://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=493ac1cc-1115-4eba-aa7b-771aee977189):

- Sosyal girişimcilik tanımının ve kapsamının belirlenmesine yönelik çalışma yapılacağı,
- Üniversitelerde sosyal girişimcilik faaliyetlerinin geliştirilmesi için proje yarışmaları düzenleneceği,
- Girişimciliğin desteklenmesi amacıyla özel sektör-kamu sektörü işbirlikleri geliştirileceği,
- Sorumlu girişimcilik" bilinçlendirme çalışmaları yapılacağı,
- "Kadın Girişimci Elçileri" projesi yaygınlaştırılacağı,
- Kadın girişimcilerin sorunları konusunda araştırmalar yapılacağı,
- Girişimcilere yönelik mentörlük çalışması yaygınlaştırılacağı,
- AB genç girişimci programlarına katılım sağlanacağı vurgulanmaktadır.

Yukarıda değinildiği üzere kadın girişimciliğine yönelik uygulamalar kadın istihdamının gelişmesine katkı sağlayacak ve bu durum da ülke ekonomisinin gelişiminde etkili olacaktır.

4.KOSGEB'in Kadın Girişimciliği Geliştirmeye Yönelik Yaptığı Çalışmalar

Kadın girişimciliğin ülkemizdeki durumu hakkında KAGİDER'in yaptığı araştırmalar göstermektedir ki; Marmara, Ege ve Akdeniz bölgelerinde girişimci kadınların sayısı diğer illere oranlar daha fazladır (http://www.kobiportali.com/kadin-girisimciler-icin-hibe-ve-kredi-miktarlari.html)

Avrupa'da, nüfusun % 52'si kadın olmasına rağmen; kendi işletmesinde çalışan-ların % 34,4'ü ve start-up girişimcilerin % 30'u kadındır. Bu nedenle, kadın girişim- ciliği geliştirilmesi gereken bir konudur. Bu amaçla kadın girişimcilere yönelik iki ağ geliştirilmektedir. Bunlar (http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay /6057/kadin-girisimciligi-women-entrepreneurship):

- **WES Network'ü:** 31 ülkeden ulusal kurum ve kuruluş temsilcilerinin yer aldığı bir politika ağıdır. Ulusal ve bölgesel düzeyde kadın girişimcilerin desteklenmesi ve teşvik edilmesinden sorumludur.
- **Kadın Girişimciler için Mentörler Ağı**; Kadın girişimciler için işlerini kurma, büyütme ve yönetim aşamaları esnasında erken safhalarda destek ve yönlendirme hizmeti sunmakla görevlidir. Türkiye de bu ağda yer almaktadır. Mentörler Ağı projesi, Türkiye'de KAGİDER liderliğinde, Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi ve ANGİKAD-Girişimci İş Kadınları ve Destekleme Derneği işbirliğinde Avrupa Komisyonu hibesi ile hayata geçirilmiştir. Mentör Ağı Projesi ile Avrupa'daki kadın girişimciler için ulusal bir mentör ağı oluşturmak hedeflenmiştir. Bu proje ile yeni kurulmuş olan işletmelerin sahibi

girişimci kadınların zorlu ilk yıllarında sürdürülebilirliklerini sağlayacak devamlı bir mekanizma oluşturmak amaçlanmıştır. Proje kapsamında Türkiye genelinde 20 gönüllü mentör tarafından 26 işletme sahibi kadın girişimciye destek verilmiştir.

KOSGEB'e genel olarak baktığımızda kendi işini kurmak isteyen ev hanımları için geri ödemesiz hibe desteği veren tek kurum KOSGEB' tir. KOSGEB tarafından kadın girişimci destek hibesini almak isteyen girişimci kadınların KOSGEB'in istediği şartları yerine getirmeleri gereklidir. KOSGEB, girişimcilik destek programına başvurmak isteyenler için bazı ön şartlar koymuştur. Bu şartlar; KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimine katılmak ve tamamen ücretsiz olarak İŞKUR ve KOSGEB tarafından düzenlenen girişimcilik kursundan başarılı olarak girişimcilik sertifikasına sahip olma şartı; 32 saatlik kısa bir süre içinde bitirilen bu uygulamalı girişimcilik eğitimini de başarılı olarak tamamlamaktır. Belirtilen şartları sağlayan kadın girişimciler işyeri açılışında gerekli masraflarını karşılamak için girişimcilik destek programına başvurmaya hak kazanmaktadırlar (https://www.devletdestekli .com/ev-hanimlarina-2017-girisimcilik-kredileri).

Ev hanımlarının ekonomiye kazandırılması ve işyeri açmalarını teşvik etmek amacıyla devlet erkek girişimcilere oranla kadın girişimcileri daha fazla desteklemektedir. Örneğin; Türk kadınlarının girişimci olmaları için kolları sıvayan KOSGEB ve devlet ile anlaşmalı özel bankalar birçok kredi destek programıyla kadınları işletme sahibi yapmayı amaçlamaktadır. KOSGEB kurumunun yanında işyeri açmak için gerekli finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında bankalardan işyeri kredisi almak mümkündür. Ev hanımlarının kredi almak için finansman erişiminde en büyük sorun olan teminat yetersizliğinin giderilmesi amacıyla Kredi Garanti Fonu kefaleti ile bankalardan girişimcilik kredisi de alınabilmektedir (https://www.devletdestekli .com/ev-hanimlarina-2017-girisimcilik-kredileri).

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kadın girişimci desteği şartları 2017 kapsamında 2017 senesinde çalışmayan ev hanımlarını da kendilerinin yapabileceği meslek hayatına kazandırmak amacıyla ev hanımlarına onlara özel ayrıcalıklar tanıyarak kadın girişimcilere 50 000 TL hibe olarak koşulsuz kredi hizmeti vermektedir. KOSGEB kadın girişimci desteği şartları 2017 projesi kapsamında 2017 yılında iş kurma kredisi devlet tarafından destekli olarak kadın girişimcilerin açabileceği kuaför, ev yemekleri, bijuteri veya kadınlarla alakalı dükkânlar ile birlikte kadınların yapabileceği her türlü iş yeri için teşvik imkânları sunmaktadır. 2017 projesiyle bir iş yeri açarak esnaflık yapmak için başvuru yapmalılardır. Bu şekilde hibe isteyen ev hanımlarının daha yüksek miktarda hibe olan parayı devletten nasıl alacaklarını iyi araştırmaları gerekmektedir. Ev hanımlarının iş kurma yolunda ilerlemesinde mikro kredi sağlayıcısı olarak vakıflar destek olmaktadır. Devlet öncelikle kadınlara iş kurmaları için KOSGEB kadın girişimci desteği şartları 2017 projesi kapsamında kredi vermekte ve kadın girişimcilerin işletme kurmalarında teşvik sağlamaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı sağladığı her hibe için kadınlar için belirli şartlar aramaktadır. Yani devlet kadın girişimcilere iş kurma kredisi verirken KOSGEB'in aradığı şartların amacı tamamen vergiler sayesinde toplanan ve girişimcilere verilen teşviklerin boşa gitmesinin önüne geçmektir (http://kosgeb.net/kosgeb-kadin-girisimci-destegi-sartlari-2017-yilinda-degisecek/).

Öncelikle KOSGEB kadın girişimci desteği şartları 2017 projesi kapsamında yapılan eğitimlere katılım sağlanmalıdır. Devlet girişimci kadınlara iş kurma kredisi için teşvik yaptığı bireylerin bilinçli olarak yatırım yapmasına destek olmak amacıyla 2017 projesi kapsamında ücretsiz eğitimler vermektedir. Ücretsiz olarak verilen eğitim genellikle KOSGEB' te, belediyelerde, halk eğitim merkezlerinde ve üniversitelerde verilmektedir. Kadın girişimciler bulundukları il, ilçe belediyelerinde, halk eğitim merkezlerinde ve üniversitelerde bu eğitimleri alabilmektedirler. Daha sonra ise iş planı hazırlanmaktadır. İş planı 2017 projesi kapsamında yeni kurulacak bir işletme için veya mevcutta var olan işyerinin geliştirilmesi için hazırlanan iş raporudur. İş planından sonra 2017 projesine destek başvuru süreci başlamaktadır (http://kosgeb.net/kosgeb-kadin-girisimci-destegi-sartlari-2017-yilinda-degisecek/).

Gelişmiş dünya ülkelerine baktığımızda kadın girişimci oranı % 20'lerde seyrederken, ülkemizdeki oran % 6'da kalmış durumdadır. Bu sebeple KOSGEB ve devlet ile anlaşmalı özel bankalar tarafından oluşturulan kredi destek programları kadın girişimciler için büyük fırsat oluşturmaktadır (http://www.kobiportali.com/kadin girisimciler-icin-hibe-ve-kredi-miktarlari.html).

Kadın Girişimci Destek Paketi'nin uygulanmaya başlandığı tarihten bu yana 543 Milyon kredi desteği verilmiş ve bu paketteki özel faiz oranları içeren ihtiyaç ve yatırım kredileri sayesinde kadın girişimcilerimize tahsilatlarını ve ödemelerini kolayca yapabilme imkânı sunulmuş durumdadır (http://www.kobiportali.com/kadin girisimciler-icin-hibe-ve-kredi-miktarlari.html).

5. Sonuç ve Değerlendirme

KOSGEB kadın girişimciliğinin yaygınlaştırılması konusunda önemli görevler üstlenmektedir. Toplumda girişimciliğin yaygınlaşması ve özellikle kadınların aktif olarak istihdama katılmaları aynı zamanda ülke ekonomisine de katkı sağlamaktadır.

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmada ve girişimcileri yönlendirmede önem arz etmektedir. KOSGEB kadın girişimcilere destek sağlamak için 2017 projesi kapsamında koşulsuz kredi hizmeti vererek kadınların iş konusunda daha planlı ve programlı bir şekilde hareket etmelerini sağlamaktadır. Böylece kadın girişimcilere yönelik teşvikler giderek yaygınlaşmaktadır. Kadın girişimciler iş planları hazırlayarak kendi kariyer haritalarının belirlenmesinde aktif olarak rol almaktadırlar. İş planlarıyla kadın girişimcilerin iş kurma konusunda başarı oranı artabilmekte ve hedeflerini daha etkili bir şekilde belirleyebilmektedirler.

Uygulamalı girişimcilik eğitimleriyle kadınlar girişimcilik konusunda kendilerini daha çok geliştirmekte ve girişimcilerin niteliklerini özümseyebilmektedirler. Yenilikçi iş fikirlerinin hayata geçirilmesinde bu eğitimler ve destekler önemli rol oynamaktadır.

Girişimciliğin daha da yaygınlaşması gerek sanayi gerek yerel yönetimler ve üniversitelerin desteği artarak devam etmelidir. Ayrıca girişimcilik eğitiminin gerekliliği ve uygulanmasının yaygınlaştırılması konusunda çalışmalar arttırılmalıdır. Özellikle toplumda girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasına yönelik çabalar arttırılmalı ve kadın girişimciliğinin arttırılmasına yönelik olarak aileden gelen tepkiler varsa bunun en aza indirgenmesi için aile bireylerinde de farkındalık yaratılmalıdır. Ailenin desteği sağlanmalıdır. Bu konuda da eğitimler yaygınlaştırılabilir. Finansman desteği günün koşullarına göre ayarlanmalıdır. Verilen eğitimlerin amacı ve hedefi doğrultusunda kadın girişimcilerin planlı ve programlı hareket etmeleri eğitimlerin başarısı için önemlidir. Girişimcilik eğitimleri kadın girişimcilerin potansiyellerini geldikleri kültürel yapıyı da dikkate alarak geliştirmeli ve özgüvenlerinin ve yaratıcılıklarının artmasına katkı sağlamalıdır.

Kaynakça

Akyüz, Y. (2013). Üniversite Öğrencilerinin Kosgeb Desteklerine Bakış Açıları Ve Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Uşak Üniversitesi Örneği, Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6/3,ss.80-98.

Keskin, S.(2014). Türkiye'de Kadın Girişimcilerin Durumu, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi (9:1),ss.71-94.

Morçin Erdoğan S. (2013). Türk Kültüründe Kadın Girişimciliği: Kavramsal Bir Değerlendirme, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, (8:2),ss.167-190.

http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6057/kadin-girisimciligi-women-entrepreneurship, erişim tarihi:30.09. 2017 .

https://www.devletdestekli.com/ev-hanimlarina-2017-girisimcilik-kredileri,erişim tarihi: 07.10.2017.

http://www.kobiportali.com/kadingirisimciler-icin-hibe-ve-kredi-miktarlari.html, erişim tarihi: 08.10.2017.

Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (2015-2018). http://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=493ac1cc-1115-4eba-aa7b-771aee977189, erişim tarihi: 15.10.2017

http://www. your article library.com/ entrepreneurship / women entrepreneurs- concept-and-functions-of-women-entrepreneurs- explained/41096/, erişim tarihi:15.10.2017.

Kentsel Tarım, Avrupa Birliği ve Türkiye

Doç. Dr. Hakan EVİN[1] **Prof. Dr. Berkan DEMİRAL[2]**

[1]Adıyaman Üniversitesi / İİBF., Kamu Yönetimi Bölümü, hevin@adiyaman.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi / İİBF., Kamu Yönetimi Bölümü, berkandemiral@trakya.edu.tr

Özet: Kentlerin neden ve nasıl ortaya çıktığına dair farklı görüşler vardır. Bu görüşlerden bir tanesi de onun tarımda meydana gelen teknolojik devrimlerle ortaya çıktığına yöneliktir (Childe: 1950, Mumford: 2013). Dolayısıyla bu görüşlere göre özellikle karasabanın keşfi gibi gelişmelerin neden olduğu artık üretim insanoğlunun yerleşik hayata geçmesinin ve bu mekânların kalabalıklaşmasının ana nedenidir. Dolayısıyla bu kentler tarımın da ağırlıklı olduğu kentlerdir.

Ancak süreç içerisinde kentlerdeki işbölümü ve uzmanlaşmanın artışı tarımın ağırlığını azaltmaya başlamıştır. Bunun sonucu olarak kentler giderek tarımsal üretim açısından kendi kendine yeterli olma özelliğini kaybetmeye başlamışlardır. Bunun ilk güzel örneği Roma İmparatorluğu'nun başkenti Roma'da yaşanmıştır. Nüfusu bir milyonu geçen Roma'nın yıkılışının en önemli nedenlerinden biri vatandaşlarının ihtiyaçlarını karşılayacak üretime sahip olmaması ileri sürülmektedir. Böylece kentsel sürdürülebilirliğin temel unsurlarından birinin de tarım olduğu kabul edilmiştir.

Sanayi devrimi ile birlikte sanayiinin ön plana çıkması modern kentlerin ortaya çıkmasına neden olurken bu kentlerde tarım arka plana itilmiştir. Sanayii kentlerinin küresel kentlere evrilmesinde de ön plana çıkan sektör temel olarak hizmet ve finans olmuştur. Ancak hemen belirtmek gerekir ki modern kentler giderek büyürken bu kentlerin ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılan yöntemler özellikle GDO'lu gıda vb. gibi çok tartışılan sonuçlar üretmiştir. Bunun sonucu olarak hem gıda güvenliği hem de yüksek fiyatlardan kurtulmak amacıyla kentlerde giderek artan bir tarımsal faaliyetler görülmeye başlanmıştır.

Türkiye'de kentsel tarım özellikle kırdan kente göç eden ve gecekondu alanlarında yaşayan kitlelerin genel bir uğraşı alanı olmuştur. İstanbul'daki Yedikule bostanları gibi geleneksel kentsel tarım alanları son derece kısıtlı olmuştur. Bu nedenle özellikle zengin tarım topraklarını işgal eden kimi Metropolitan kentsel alanlarda daha yaygın bir kentsel tarım faaliyetleri görülmektedir.

Son dönemlerde çıkarılan kimi yasalar kır-kent ilişkisinde kimi yıkımlara neden olmaktadır. Örneğin 6360 sayılı yasa vb. düzenlemeler Türkiye'nin bir anda %80'ini kentsel alan haline getirdi. Bu düzenlemelerin kimi sonuçlarının 2017'den itibaren yürürlüğe girmesi de Türkiye'de eski kırsal alanlara ilişkin ciddi sıkıntılar meydana getirecektir. Daha düne kadar köy statüsünde olan yerleşim yerlerinin bugün artık kentlerin mahalleleri sayılmaları buralarda kimi tarımsal faaliyetlerin yapılmasını yasal olarak sıkıntıya sokarken, buralara yönelik kimi kentsel alan düzenlemesi yüzünden de tarımsal faaliyetler azalmaktadır.

Sürdürülebilir kentsel kalkınma, kentsel ve kırsal yoksulluğun giderilmesi, gıda güvenliğinin sağlanması vb. gibi nedenlerle Türkiye'de bu konuya ilişkin düzenlemeler yapılmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Kentsel Tarım, Sürdürülebilir Kalkınma, Kırsal Kalkınma.

Urban Agriculture, European Union And Turkey

Abstract: There are different opinions about why and how cities emerged. One of the opinions claim that they emerged as a result of technological revolution in agriculture (Childe: 1950, Mumford: 2013). According to these views, the basic reason for the emergence of cities was primitive plough that led to the production and overcrowding of cities, and the sedentary life that humans adopted. Thus, cities turned into places where agriculture was heavily engaged.

However, division of labour and specialization in cities have caused decrease in the significance of agriculture over time. Consequently, cities have started to lose their feature of self-sufficient in terms of agriculture. The most striking example of this was seen in the city of Rome which was the capital of the Roman Empire. It has been claimed that one of the reasons for the collapse of Rome whose population exceeded one million was its inability to meet the needs of its citizens. Hence, it has been accepted that agriculture is one of the elements for the urban sustainable development.

Industry came to the forefront with the industrial revolution and it led to the emergence of modern cities where agriculture lost its significance. Basically, service and finance came into prominence in the evolving of industrial cities to global cities. Yet it must immediately be pointed out that while modern cities are getting larger and larger, the methods to meet the needs of cities especially genetically modified food and their outcomes have caused numerous controversial issues. Consequently, the problems of food security and ever-increasing agricultural activities in cities to get rid of high prices have occurred.

In Turkey, urban agriculture has been engaged mostly by the ones who have migrated from the country to town and by the masses who reside in and around shanty towns. Traditional urban agriculture like Yedikule orchards in İstanbul is extremely limited. For this reason, in some metropolitan urban areas where rich agriculture lands have been invaded, urban agricultural activities are widely seen.

Some laws that have recently been passed have caused the destruction in the relations between the urban and the village. For example, the law numbered 6360 and relevant regulations have instantly turned 80% of Turkey into urban area. The fact that some outcomes of these regulations have come into effect as of 2017 will bring about serious problems concerning old rural areas in Turkey. Some residential areas which recently have the status of village are now considered the neighbourhoods of cities, so it legally becomes problematic to engage agricultural activities there. At the same time, agricultural activities are getting decreased due to some urban area designs.

In Turkey regulations need to be made concerning this issue for the reasons like sustainable urban development, the elimination of urban and rural poverty, the maintaining of food security.

Key words: Urban Agriculture, Sustainable Development, Rural Development

GİRİŞ

Kentlerin ortaya çıktığı bundan binlerce yıl öncesinde bile kır ile kent arasındaki ayırımın temel belirleyicilerinden biri kırın birincil derecede tarımsal üretimin merkezi olması, buna karşın kentin ise ticaretin, zanaatın, eğitimin, yönetimin, gücün vb. merkezi dağıtım noktası olmasıdır. Hemen belirtmek gerekir ki kır ile kent arasındaki temel ayırımı ortaya koyan bu görüş tarımsal üretimin kentte ve onun yakın çevresinde ortaya çıktığı görüşünü hiçbir zaman dışlamamıştır. Rahatlıkla söylenebilir ki, tarımsal devrim kentsel gelişimin en önemli katalizörlerinden biri olmuştur. Özellikle karasabanın icadıyla başlayan ve üretimde artı ürünü ortaya çıkaran gelişmeler aynı zamanda kentlerin büyümesine ve sayılarının artmasına son derece yardımcı bir rol oynamışlardır. Bir terim olarak kentsel tarım kavramı politika yapıcılar için nispeten yeni olmasına rağmen, bunun arkasındaki düşünce doğal kaynakları kentsel alanlarda farklı ve sağlıklı bir biçimde kullanmak ve buna ilişkin eğitim vermek suretiyle yiyeceklerin nereden geldiğinin ve nasıl üretildiğinin daha iyi anlaşılmasının sağlamaktır.

Kentsel tarım, kent merkezlerinde ya da banliyölerinde yiyeceklerin ya da diğer ürünlerin evsel tüketimi ya da eğitim amaçlı olarak üretilmesi, pazarlanması ve dağıtılması olarak tanımlanabilir (American Planning Association: 2012). Kentsel tarımın kırsal tarımdan ayrılan en çarpıcı özelliği, kentsel ekonomik ve ekolojik sisteme entegre olmasıdır: kentsel tarım, kentsel ekosisteme gömülüdür ve kentsel ekosistem ile etkileşim halindedir.

Uygulamadaki örnekler yalnızca hane halklarının ihtiyaçlarını karşılamak ve eğitimde örnek verebilmek amacıyla evlerin bahçelerine, okullara ya da balkonlarda yapılan üretimin ötesine geçmekte; küçük alanlarda üretimi maksimize edebilmek için yenilikçi üretim yollarını, çiftliklerde üretilip pazarlara getirilen ürünleri ve bunların ihtiyaçlarını, kimi kentsel topluluklar tarafından yapılan tarımsal faaliyetleri ve anakentleri çevreleyen yeşil kuşaklara yerleşik aile çiftliklerini de içermektedir.

Bu bağlar arasında, kent sakinlerinin üretici olarak kullanılması, tipik kentsel kaynakların kullanımı (organik atıkların kompost haline getirilmesi ya da sulama için kentsel atıksuların kullanılması gibi), kentteki tüketicilerle yüz yüze etkileşim ve kentsel ekoloji üzerindeki doğrudan etkileri (olumlu ve olumsuz); kentsel gıda sistemi, kentsel işlevler ile arazi için rekabet, kent politikaları ve planlarından etkilenme vb. sayılabilir. Kentsel tarım ne giderek önemini yitiren geçmişten arta kalan bir parça ne de kırdan kente göç edenlerin kırdan getirdiği ve zamanla yok olacak olan bir alışkanlık değildir. Aksine kentsel sistemin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu sitemin içerisinde yer alan boyutları da kısaca şöyle özetlemek mümkündür:

Kentsel tarımla uğraşanlar sanıldığı gibi kırdan kente yeni gelmiş yoksul kesimlerden oluşmamaktadır. Tam tersine bunların oranı son derece düşüktür. Çünkü bunların kentsel tarım yapabilmek için gerekli ana kaynaklara (uygun boş arazi, gerekli su vb.) ulaşmak için daha bir miktar zaman ihtiyaçları vardır. Bu nedenle kentsel tarım kentlerde yerleşik alt ve orta düzey kamu görevlileri, tarımdan anlayan öğretmenler ya da sermayeleri için uygun yatırım alanları arayan zenginler tarafından gerçekleştirilmektedir. Kadınlar da kentsel tarımla uğraşanların önemli bir bölümünü oluşturmaktadırlar. Çünkü tarımsal faaliyetler onların yaptıkları diğer işlerle daha uyumlu olabilmektedir. Bununla birlikte kent merkezlerine, sanayi alanlarına ya da zengin insanların evlerine gitmelerinin gerektiği işlerle uyumlu bir kentsel tarım çalışması çok mümkün görülmemektedir.

Kentsel tarımın gerçekleştiği mekanlar bir hayli farklılık gösterebilmektedir. Kent içinden kent dışına (banliyölere), evlerden ev dışındaki arsalara kadar kentsel tarım yapılabilir. Kentsel tarım yapılacak olan arazinin mülkiyet sahipleri de çok değişken olabilmektedir. Özel, kamu ya da yarı kamusal alanlarda kentsel tarım yapabilmek mümkündür.

Keza kentsel tarım ile yetiştirilen ürünler de çok farklı olabilmektedir. Bu ürünler bitkisel (tahıl, köklü bitkiler, sebze, meyve vb.), hayvansal gıdalar (tavuk, keçi, koyun, balık vb.) ve gıda olmayan ürünler (süs bitkileri, ağaçlar, tıbbi ve aromatik bitkiler) ve bunların bileşenlerinden oluşabilmektedir. Bu üretim birimlerindeki uzmanlaşma da kırsal üretim birimlerindeki uzmanlaşmalardan daha ileri düzeyde gerçekleşmektedir.

Kentsel tarım tarımsal üretim faaliyetlerinin yanı sıra süreç ve pazarlama hizmetlerini ve uzmanlaşmış küçük işletmeler ve STK'lar tarafından yürütülen ürün (kompost gibi) ve hizmet sunumunu (hayvan sağlığı hizmetleri gibi) da içermektedir. Kentsel tarım mekansal yakınlık ve kaynakların çabucak ulaşması sayesinde kırsal tarıma oranla zaman ve mekan açısından yakın bir ilişki içerisindedir. Kentsel tarımla üretilen ürünler büyük oranda üreticilerin kendi ihtiyaçlarının karşılanması içindir; üretim fazlası olursa ancak o zaman ticaret düşünülmektedir. Bununla birlikte bu özelliğe bakarak yapılan bu faaliyetlerin ekonomik ve tüketim değerleri oluşturulmamalıdır. Bu çabaların değeri görünenin çok ötesindedir. Pazar odaklı yapılan üretimler de üretim yapılan yerlerde komşu semt ve mahallelerde, gezici araçlarla, yerel pazarlarda ya da yerel marketlerde satılabilmektedir. Bu satış işlemi sırasında esas olan ürünün taze olarak satılmasıdır ancak çeşitli biçimlerde işlenerek satıldıkları da görülmektedir (örneğin kurutulmuş, turşu, reçel vb.).

Kentsel tarımla uğraşanlar küçük, orta büyük ölçekli işletmeler, tarım kooperatifler ya da ticari işletmeler biçiminde olabilmektedirler. Gelişmekte olan ülkelerde kentsel tarımla uğraşan yerlerin kullandıkları teknoloji oldukça düşüktür ancak genelde hedef dar yerlerde ileri teknoloji kullanarak olabildiğince fazla üretim gerçekleştirmek olmalıdır.

1. KENTSEL TARIMIN GEREKLİLİĞİ

Hızlı kentleşme, artan bir kentsel yoksulluk ve kentsel gıda güvenliği ihtiyacı ile at başı gitmektedir. 2020 yılına gelindiğinde Asya, Afrika ve Güney Amerika'daki gelişmekte olan ülkeler tüm kentsel yerleşim alanlarının %75'ine ve 20 milyonun üzerinde en az 9 mega kente ev sahipliği yapacaklar. Bu süreye kadar G. Amerika'daki yoksulların %85'i ve Asya ve Afrika'daki yoksulların ise %40-45'i kent ve kasabalarda yerleşik olacaklardır (Ruaf Foundation: 2017).

Gelişmekte olan ülke kentleri bu gelişmeye uygun bir yanıt vermekten örneğin bu kitlelere yönelik istihdam sağlamaktan çok uzaktırlar. Bu kentlerde yine kentsel evsel atıkların değerlendirilmesi, atık suların uzaklaştırılması, kentsel hava ve su kalitesinin iyileştirilmesi gibi pek çok sorun bulunmaktadır. Kentsel tarım kent yoksulluğunu ve gıda güvenlik ihtiyacını azaltmak ve kentsel çevre yönetimini geliştirmek için tamamlayıcı stratejiler sunmaktadır. Kentsel alanlara gıda tedariki günümüzde yaygın olarak kırdan sağlanmakta ya da ithal edilmektedir. Bu da özellikle ciddi maliyetlere yol açmakta ve kent yoksullarının uygun maliyetle gıda talebinin karşılanması zorlaşmaktadır. Antalya'da 1 TL olan bir domatesin İstanbul Pazarlarında bile 10 TL'ye çıkan fiyatları sık sık haberlere konu olmaktadır. Gıda güvenliği yanında, kentsel tarım, yerel ekonomik kalkınma, yoksulluğun hafifletilmesi ve kentsel yoksulların ve özellikle kadınların topluma dahil edilmesine, ayrıca kentin yeşillendirilmesine ve kentsel

atıkların üretken tekrar kullanımına katkıda bulunmaktadır. Kentsel tarımın önemi gittikçe UN-Habitat ve FAO (Dünya Gıda ve Tarım Örgütü) gibi uluslararası kuruluşlar tarafından kabul görmektedir (Zezza ve Tasciaotti: 2010; UN- HABİTAT: 2014).

Kentsel tarım tarihin hiçbir evresinde birbirine benzer özellikler göstermemiştir. Örneğin günümüzde gelişmekte olan bir ülkedeki kentsel tarım ile ortaçağ Avrupası'ndaki kentsel tarım aynı değildir. Yoğun sanayileşme ve alansal uzmanlaşma kentlerin tarım arazileriyle olan bağlarını koparmıştır. Yirminci yüzyılın sonlarından itibaren ise kent ve tarıma ilişkin yeni bir ilgi olgunlaşmaya başlamıştır. Avrupa'nın büyük kentlerinde tarım on beşinci yüzyılın uzmanlaşmış veya geçimlik üretiminden yirminci yüzyılın bahçe kentlerine oradan da yirmi birinci yüzyılın kentsel tarım laboratuvarlarına doğru evrilmiştir. Kentsel tarım yirmi birinci yüzyılın esnek kentlerine önemli ölçüde katkıda bulunacaktır. Ancak kent ve tarım ilişkisinin sorunsuz bir birliktelik olduğunu söylemek de doğru olmayacaktır. Toplumu oluşturan her kesim açısından doğru olanı yapabilmek için kentsel tarım kavramını bir sistematik dâhilinde incelemek gerekmektedir. Gelecekteki kentleri oluşturmak ya da mevcut kentleri yeniden düzenleyebilmek için kentsel tarımı çok iyi anlamak gerekmektedir.

Kentsel Tarım, sürdürülebilir kentlere önemli katkıda bulunmaktadır (Mougeot: 2005). Ancak konuya ilişkin bilgilerimiz son derece yetersiz ve sınırlı gibi görünmektedir. Bu nedenle, konuya ilişkin politikaları belirlemek ve sektörü güçlendirmek, yerel aktörlerin katılımını teşvik etmek, arazileri hazır hale getirmek ve çiftlik ürünlerinin kentlerde yetiştirilmesini engelleyen düzenlemeleri ortadan kaldırmak için daha kapsamlı bilgiye ihtiyaç vardır. Kentsel tarıma ilişkin bilgiler genişledikçe ona yönelik olumlu bakanlarda da bir artış gözlemlenmektedir. Ulusüstü kurumların ve belediyelerin kentsel tarıma yönelik teveccühlerinin başlıca nedenleri şöyle sıralanabilir: kentlerde sağlıklı ve beslenmeyi gerçekleştirmeye katkı, ekonomiye olumlu etkileri, toplumsal etkiler ve kent ekolojisine olumlu katkılar.

Kentsel tarımın belki de söylenebilecek en önemli faydası kentin gıda güvenliğine ve sağlıklı beslenmeye yaptığı katkıdır. Bir anlamda bakıldığında kentsel tarımın kentteki yoksul kitlelerin maddiyat yetersizliğinden kaynaklanan üretilen gıdalara yeterince, düzenli ve güvenilir ulaşamamasına koyduğu bir tepki olduğu söylenilebilir. Dünya bankasının 2000'de yayınladığı bir rapora göre kentlerde yaşayanların %50'si yoksullardan oluşmaktadır. Bu oran çeyrek asır önce %25 oranındaydı (World Bank: 2000).

İnsanlar kendi ihtiyaçları haricinde de diğer bireyler içinde yiyecek üretmektedirler. Bu yüzyılın başlarında yaklaşık 200 milyon kişi kentsel tarımla doğrudan uğraşırken yaklaşık 800 milyon kentli de bir şekilde kentsel tarıma destek vermekteydi (FAO: 1999). Armar-Klemesu (2000) tüm dünyada üretilen gıdanın yaklaşık %25'inin kentlerde üretildiğini belirtmektedir. Bu rakamlar spesifik ölçekte kimi kentlerde çok daha üst düzeyde rakamlara çıkabilmektedir.

Kendi yiyeceğini üretmek özellikle az gelişmiş ülkelerdeki yoksul ailelerin bütçelerinde önemli tasarruf sağlanmasına neden olmaktadır. Yoksul ülkelerin yoksul ailelerinin pek çoğu gelirinin önemli bir kısmını (%70-80) yiyeceğe harcamaktadırlar. Göreceli olarak daha pahalı olan sebzelerin yetiştirilmesi ailelerin bütçelerinde önemli tasarruflara neden olmakta, satılmaları halinde aileye nakit girişi sağlamakta ve ayrıca takas için de önemli bir koz olmaktadır.

Kentsel tarım yalnızca yoksulluğun önlenmesinde değil bir dizi toplumsal uyum açısından da önemli katkılar sağlayabilmektedir. Örneğin dezavantajlı gruplara (kadınlar, özürlüler, göçmenler, yaşlılar, işsizler vb.) sağlanacak olanaklarla onların kentsel tarıma çekilmesi bunların toplumsal uyumlarını kolaylaştıracaktır. Gelişmiş ülkelerde ise kentsel tarım sağladığı iş olanaklarından çok fiziksel ve psikolojik rahatlama açısından önemli işlevler görebilmektedir. Kent içinde ya da banliyölerde bulunan kentsel tarım işletmeleri bireylere rekreasyonel fırsatlar tanıyabilecektir. Buralara yapılan geziler, yenilen yemekler, hoşça geçirilen zaman vb. önemli bir kazanç olacaktır. Ayrıca buraları yeni birer eğitim alanlar olarak da görülebilirler. Örneğin; çocuklara ve gençlere hayvanlarla temas kurma olanağı vermesi, ekolojiye ilişkin doğrudan bilgiler kazandırması önemli eğitim işlevleri olarak değerlendirilmelidir.

Öncelikle, giderek büyüyen bir kent artan miktarda atık su ve organik atıklar üretecektir. Çoğu kent için atıkların bertaraf edilmesi ciddi bir sorun haline gelmiştir. Kentsel tarım, kentsel atıkları verimli bir kaynak haline getirerek bu sorunları çözmeye yardımcı olabilir. Birçok kentte, kompost veya hayvan yemi üretmek

için pazarlardan ve tarımsal sanayilerden evsel atık ve organik boşaltımları toplamak için yerel veya belediye girişimleri mevcut olmasına karşın organik katı atıkları toplamak için yeterli kişisel girişim bulunmamaktadır. Oysa bu atıklardan elde edilecek olan iyi kalitede kompost son derece önemli bir toprak besinidir. Çünkü bu ürün humus açısından son derece zengindir. Türkiye toprakları humus açısından son derece fakirdir ve bu nedenle yeterli verim alınamaz. Üstelik de her yıl bir Kıbrıs büyüklüğünde toprak zayıflığından dolayı erozyon etkisiyle sulara karışarak yok olmaktadır. Oysa bu kompostların son derece yüksek su tutma özellikleri de bulunmaktadır

Kentsel tarım çiftlikleri aynı zamanda üretim için gerekli suyu kentin atık sularından da karşılayabilmektedirler. Böylece kentin atık sularının da verimli bir biçimde değerlendirmesi mümkün olmaktadır. Doğru sulama teknikleriyle (damlama ya da yağmurlama gibi) bu suların çok iyi bir biçimde değerlendirilmesi mümkün olabilmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken belgi iyi bir teknoloji kullanımıyla bu atık suların arıtılması olacaktır. Çünkü kentsel atık suların arıtılmaksızın kullanılması çeşitli sağlık sorunlarına neden olmaktadır. Ancak biyolojik kökenli arıtma yöntemleriyle hem ucuza hem de sağlıklı su elde etmek mümkündür.

Kentsel tarımın kentsel ekonomiye bir başka katkısı ise kentin kirli ve açık alanlarının yeniden değerlendirilmesi suretiyle onları yeşil ve temiz alanlar haline getirmesi olacaktır. Bu da kentin üzerinde mikro iklimleme etkisi oluşturabilecektir (gölge, CO_2 salınımlarında düşüş vb.). Yine bu tür boş alanlar genellikle sağlıksız bir biçimde atıkların boşaltıldığı ve kirliliğe neden olduğu alanlardır. Bu alanların yeşillendirilmesi ve tarıma kazandırılması bir taraftan yeşillendirmeyi sağlarken öte yandan güvenilir ve sağlıklı alanlar üretmiş olacaktır.

3. AB VE TÜRKİYE'DE KENTSEL TARIM VE GELECEĞİ

Hem Türkiye'de hem de AB ülkelerinde gıda talepleri bir süredir artalanlarının sağlayabildiklerinin üzerine çıkmış görünmektedir. Bunun sonucu olarak kentler küresel piyasalara yönelmek zorunda kalmaktadırlar. Ancak bu yaklaşımlar sonucunda ortaya çıkan yapı zorunlu olarak iklim değişikliği, giderek artan küresel rekabet ve lojistik sistemlerde yaşanan tıkanmalar gibi sorunlara aşırı bir bağımlılık göstermektedir ve bu bağımlılık günümüzde sorgulanmaya başlamıştır (Steel: 2008). Örneğin Long (2010), bu akışlara ilişkin yeni bir köktenci yapı geliştirilmedikçe kentsel alanlar için gıda temininin çok ciddi bir sorun olarak önümüzdeki dönemde karşımıza çıkacağını iddia etmektedir. Tüketim noktalarından uzaklaştıkça ekolojik maliyetlerde de önemli artışlar olmaktadır. Bu artışlar çağdaş kent biçimleri ve yerleşim şekilleri üzerinden küresel gıda ürünlerindeki değişimleri bize göstermektedirler. Hükümetlerin tek başına ya da hükümetler arası işbirliğinin ürettiği kimi politikalara yönelik pro-aktif tepkiler bir dizi sorun ortaya çıkmaktadır. Bunun sonucu olarak geçmişte kırsal alanların sorunları olarak görülen kimi şeyler bugün kentsel alanlara da yansımaktadır. Bu sorun alanlarından başlıcaları olarak gıda üretimi, tarımsal üretimin neden olduğu dışsallıklar, arazilerin dönüşümlü kullanımı ve gıda maddelerinin geri dönüşümü sayılabilir. Gerek AB ve gerekse Türkiye'de geçmişte kır-kent ayrımına dayalı olarak ortaya konmuş olan kamu politikaları gıda üretimini hep kent dışı faaliyet olarak görmüşlerdir. Dolayısıyla da kentler yalnızca gıda tüketimine yönelik bir konu olarak ilgilenilmiştir.

Gıda üretimindeki yetersizliklere ilişkin sorunlara yönelik çözüm önerilerinden bir tanesi de teknoloji ve mimari çözümleri birleştirerek dikey tarımsal üretime yönelmektir. Bu yaklaşımda binaların dış cepheleri alglerin üreme noktaları olarak düşünülmekte katlar da bahçe ya da biyo-reaktörler olarak görülmektedir. Bu bakış teknoloji destekli yenilikçi fikirlerin yardımıyla bir kent düşüncesi oluşturmaya çalışırken; kentlerin artalanlarıyla olan ilişkilerini de düzenlemeye yönelmiştir. Kentsel tarıma uygun olan alanlardaki üretimin (kentlerdeki boş arsalar, banliyöler ve yakın kentsel alanlar) küresel gıda zincirinin yerini nasıl alabileceği sorunu şu andaki en önemli sorun olarak görülmektedir.

Bu yeni yapılanma belediyeler, belediye meclisleri, tüketiciler, tüketici dernekleri, kent konseyleri gibi eski aktörlere yeni roller dağıtmayı gerektirmektedir. Yine aynı zamanda AB gibi ulusüstü yapılanmaların oluşturduğu üst düzey politikalar sürdürülebilir kentsel gıda tedarikinin hem sağlayıcısı hem de düzenleyicisi olması nedeniyle dikkatlerin odak noktasına gelmiştir. Avrupa Komisyonu gibi yapılar kimi politikalarını doğrudan gıda üretimiyle ilişkilendirmekle birlikte, çoğu diğer düzenlemeler için aynı şeyleri

söylemek zordur. AB politikalarının kentsel tarıma ve sosyo-teknik yeniliklerin yeni biçimlerine yönelik değerlendirmeleri son derece sınırlıdır.

AB vatandaşlarının sağlıklı ve dengeli kentlerde yaşamasını öngörmektedir. Bununla birlikte her kentin kendine özgü yapısından kaynaklanan karmaşıklığında tek tip bir düzenlemeyi zorlaştırdığı da açıktır. Öte yandan AB'nin tarıma ilişkin yaklaşımı ortak tarım politikalarının ana konusunu oluşturmaktadır. Görünen odur ki bu politikalar genel olarak tarımın kırda yapılmasına ve bununla ilişkili olarak kırsal kalkınmaya ilişkindir. Bu nedenle kentsel tarıma ilişkin politika ve stratejiler daha çok kentsel çevrenin düzenlenmesine ilişkin üst başlıkta düzenlenmektedir. Bu konuya ilişkin olarak incelenmesi gereken ana belge "Kentsel Çevre Üzerine Tematik Strateji"dir.

Bu strateji 2004 ve 2005 yıllarında kabul edilen iki genelgeye dayanmaktadır. Özünde AB'nin mevcut çevresel politika ve yasal düzenlemelerinin, kentlerin yaşadıkları deneyimlerin paylaşılması suretiyle daha iyi uygulanmasını sağlamak vardır. Bunun için sürdürülebilir kentsel ulaşım, sürdürülebilir kentsel planlama ve sürdürülebilir yapı üretimi temelli bir çaba gösterilmesi gerekmektedir.

Konuya ilişkin olarak belirtilmesi gereken ikinci belge Mayıs 2007'de yayınlanan "Sürdürülebilir Avrupa Kentleri Leipzig Şartı"dır. Bu şartla AB üye ülkelerdeki kentleri yaşamak ve çalışmak açısından daha cazip hale getirmenin yol ve yöntemlerini önermekteydi. Bu şartın ana başlıklarından bir tanesi de "Bir Bütün Olarak Kentlerin Geri Bırakılmış Alanlarına Özel İlgi Göstermek" başlığını taşımaktadır. Bu başlığın altında fiziksel çevrenin iyileştirilmesinden yerel ekonomilerin güçlendirilmesine kadar bir dizi politika önerilmektedir.

AB'yi tanımlayan üç temel konvansiyondan biri olan 23 Mart 2000 tarihli Lizbon Stratejisi temel itibariyle Avrupa'nın o dönemde içine düştüğü krizden bir çıkış stratejisi önermektedir. AB topraklarını yatırım açısından daha cazip hale getirmek amacıyla yüksek kaliteli kentsel alanlar oluşturulması amaçlanmıştır. AB özellikle veri toplamada son derece yetersiz kaldıkları gerekçesiyle bilgi temelli bir ekonomiye geçmeyi bu amaçla da kentlerin de bu özelliklerle donatılmasını öngörmüştür.

Son dönemlerde AB'nin en dikkat çeken strateji belgelerinden birisi de "Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi"dir. Bu strateji Lizbon stratejisi üzerinden geliştirilmiştir. Bu strateji de AB için birbirini destekleyen üç öncelik ortaya konulmuştur: akıllı büyüme, sürdürülebilir büyüme ve kapsayıcı büyüme. Akıllı büyümeden kasıt, bilgi ve yeniliğe dayalı olmak; sürdürülebilir gelişmeden kasıt, daha verimli kaynak kullanan yeşil ve rekabetçi bir ekonomi ve kapsayıcı büyüme ile kastedilen ise her anlamda bütünleşmeyi sağlayan bir yapıdır.

Bu konuya ilişkin son çerçeve düzenlemede AB için sürdürülebilir Kalkınma Stratejisidir. 9 Haziran 2006'da Johannesburg sonrası gözden geçirilmiş bir strateji belgesidir. Hem Johannesburg'tan hem de 5. çevre eylem programından farklılıklar göstermektedir. Bu strateji ile özellikle kentsel ulaşım ve taşıma konusunda bir takım somut adımlar atmanın yanısıra kır-kent arasında işbirliğinin arttırılması öngörülmektedir. Böylece yerel toplulukların yaşam kalitesinde artışlar hedeflenmektedir.

Konuya ilişkin olarak doğrudan AB bünyesinde yayımlanan belge "Barselona Bildirgesi"dir. 2013 tarihinde yayımlanan bu belge kentsel tarıma ilişkin olarak, kentsel tarımı bütün tarım sektöründe yenilik için itici bir güç olarak tanımak, kentsel tarımı, kentsel yaşam kalitesi ve refahı için kültürel bir kaynak olarak tanımak, kentsel tarım ve bunun özel koşulları, potansiyelleri ve talepleri için farkındalık yaratmak ve kentsel tarım araştırmalarını teşvik etmek ilkelerinin benimsenmesini önermektedir.

AB politikalarının yöneldiği konulardan biri de kentsel alanların yeşillenmesi, mobilite ve katı atık yönetimi gibi konulardır. Burada amaç AB bünyesindeki ulusal yapıların içerisinde yer alan kentleri saygı duyulan, yaşanılır ve sürekliliği olan mekânlar haline getirmektir. Bu konuda AB'nin son dönemlerde önemli gelişmeler kaydettiği ve kentlilerin yaşam kalitesini arttırdığı söylenebilir. Ancak burada söylenmesi gereken şeylerin başında halihazırda Avrupa kentlerinin hala önemli sorunlarının bulunduğu yönündedir. Özellikle enerjini verimli kullanılması, karbon emisyonlarının azaltılması ve sürdürülebilir kalkınma konularının çözümü için son dönemlerde yapılan öneri akıllı kentler uygulamalarının arttırılması yönündedir. Oysa burada kentsel tarım uygulamalarının desteklenmesi de benzer sonuçlar üretebilecektir.

Burada yaşanan temel sıkıntı özellikle dezavantajlı yörelerde politika belirleme, gerekli mevzuat oluşturulması, işbirliğini teşvik, girişimciliğin desteklenmesi ve mali kaynak sağlanması gibi araçların kullanılmasında yaşanmaktadır. AB'nin konuya ilişkin kabul ettiği politika ve yasal düzenlemeler geçmiş dönemin aksine son dönemlerde özellikle kent odaklı olmaya başlamıştır.

AB'nin çevreye yönelik, özellikle biyolojik çeşitliliğe ilişkin mevzuatı yalnızca kırsal alanlara yönelik değildir. Uyum fonları tarafından desteklenen "Kentsel Alanlar ve Eko Kentler için Mavi ve Yeşil Alanların Uyumu" projesi bunun en iyi örneklerinden bir tanesidir. Bu proje ile iklim değişikliği ile yaşam kalitesi arasındaki olumsuz etkileşimi en az düzeye indirgemektir. Bunun yanında LİFE programı içerisinde özellikle kentsel tarımında yer aldığı altyapı projeleri de desteklenmiştir.

AB'nin kentsel çevreye yönelik kimi araçları da söz konusudur. Örneğin Bütünleşik Çevre Yönetim Sistemi (IEMS), Eko-Yönetim ve Denetim Planlaması (EMAS) bunlardan bazılarıdır. Bu tür programlar kentsel sürdürebilirlik kavramıyla yakın ilişki içerisinde olup Günümüze kadar binlerce yerel gündem stratejisi geliştirilmiştir.

AB'de kentsel tarım bu başlıkta saydığımız stratejiler doğrultusunda geliştirilmeye çalışılmıştır. Örneğin LİFE+ fonu 2007-2013 arasında 2 milyar Euro'nun üzerinde bir bütçeye sahip olmuştur. Yine aynı dönem içerisinde kentsel projelere 30 milyar Euro civarında bir harcama yapılmıştır. Yine benzer biçimde ALTENER, CIVITAS+ ve STEER projeleri de benzer özelliklerdeki projelerdir (Yılmaz: 2015).

4. TÜRKİYE'DE KENTSEL TARIM VE YEREL YÖNETİMLER

Tıpkı Avrupa Birliği'nde olduğu gibi Türkiye'de de tarım kentlerin değil kırsal alanların işi olarak görülmüştür. Bu nedenle de yerel yönetimlerin özellikle de belediyelerin kentsel tarıma yönelik görev ve sorumlulukları daha çok tarım alanlarının korunmasına yöneliktir. Ancak buna karşılık gıdaya ilişkin görev, yetki ve sorumluluklar daha çok gıda temini, erişim ve atık yönetimi konularını içermektedir. Bunun bir sonucu olarak kentsel alanların içerisinde kalan tarım arazileri kentsel gelişime kurban edilmekte, buralara başta konut, sanayi ve kamu hizmet alanları olmak üzere çok farklı işleve sahip kentsel yapılar yerleştirilmektedir.

Oysaki son dönemlerde özellikle sürdürülebilir kentler kavramı çerçevesinde kent içi tarımsal alanlarına yönelik önemli düzenleme araçları kullanılmaktadır. Bu alanları yeşil alanlara dahil etme, hobi bahçeleri vb. gibi reakratif amaçlı uygulamaların küresel çapta yaygınlaştığını görmekteyiz.

Türkiye'de tarımın ülke ekonomisindeki önemi azalmakla birlikte, sektörün gıda gereksiniminin karşılanması, sanayi sektörüne girdi sağlaması, ihracat ve yarattığı istihdam olanakları açısından halen önemli olma özelliğini taşımaktadır. Tarım sektörü, yapısı gereği işgücüne ihtiyaç duymakta, tarımsal faaliyet bir yaşam biçimi olarak tanımlanmaktadır. Ülkede önemli bir istihdam kaynağı yaratan sektörün yıllar itibariyle bu özelliğini kaybettiği, 1990 yılında %46 oranındaki istihdamdaki payının 2014 yılında %21,2 oranına gerilediği görülmektedir. Tarımda sermaye birikiminin ve teknoloji kullanımının artışıyla, bu oranın daha da düşeceği öngörülmektedir. Üretim açısından bakıldığında ise Türkiye'nin dünyada tarımsal üretim açısından kendi kendine yetebilen ülke olma özelliğini kaybettiği; günümüzde ülkenin tarım ürünleri açısından dışa bağımlı bir hale geldiği, genel ihracat dengesi açısından bakıldığında ise son yıllarda tarım sektörünün net ihracatçı konumundan net ithalatçı konumuna geçtiği görülmektedir. Tarım sektöründeki bu gerileme, sektörün ana kaynağı olan tarım alanlarında da görülmekte, bu durum tarım alanlarının amaç dışı kullanımıyla gerçekleşmektedir. Türkiye'de 1989- 2010 döneminde toplam 827 bin hektar tarım arazisinin tarım dışı faaliyet alanlarında kullanımına izin verildiği görülmektedir. Bu kapsamda, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın 2011 yılı kayıtlarına göre, tarım arazilerinin tarım dışı kullanımına yönelik sektörel bazlı değerler; konut amaçlı 12,4 bin hektar, sanayi amaçlı 22,4 bin hektar, turizm amaçlı 1,2 bin hektar, madencilik amaçlı 7,9 bin hektar ve ulaştırma amaçlı 650 hektar olmak üzere toplam 44,5 bin hektar olarak gerçekleştiği belirtilmiştir. Bu durum kentleşme sürecinin tarım alanları üzerindeki yoğun baskısını açıkça göstermektedir (Yenigül: 2016).

Ülkenin uyguladığı gerek kentleşme politikaları ve gerekse tarımsal üretime yönelik politikalarda izlediği tutum nedeniyle kentleşme sürecinde tarım ve kent ayrı düşünülmekte, tarım kentsel faaliyetler dışında

bırakılmakta, kentlerle uyumsuz bir aktivite olarak görülmektedir. Kentleşme süreciyle birlikte kentsel alan üretilirken tarım alanları göz ardı edilmektedir. Kentsel alanlar içinde kalan tarımsal alanlar korunamamakta, kentsel alanlarda tarımsal üretimde sürdürülebilirlik sağlanamamaktadır. Bu algı aslında yasal mevzuatın tarımsal faaliyetlerin kentlerde yapılmamasına yönelik aldığı tedbirlerden de kaynaklanmaktadır. Örneğin 1593 Sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanununun 246. maddesinde "Yirmi binden fazla nüfusu olan şehirlerde umumi caddelerde veya belediyelerce tayin edilecek mıntıkalar içinde hayvan ahırı bulundurulması memnudur" açıklaması tarımsal faaliyetlerin kentlerde yapılabilirliğini tartışmalı bir hale getirmiştir. Bugün yasanın ilgili bu maddesi 6360 sayılı yasa kapsamında tarımın büyükşehirlerde nasıl yapılabileceğinin de sorgulanmasına da neden olmaktadır. Bu aşamada bu durum aslında Türkiye'de kırsal ve kentsel yerleşim kavramlarının içeriğinin tanımlanmasına yönelik mevzuata dayalı yaklaşımın kullanılmasının yol açtığı söylenebilir. Türkiye'de kır ve kent tanımlamasında yönetim yapısı esas alınmakta, belediye yönetimleri kentsel yönetim biçimi olarak tanımlanmaktadır. Belediye yönetimini şekillendiren yasalar ise yerleşimleri nüfus büyüklüğü temelinde nicel bir yaklaşımla tanımlamaktadır. Yönetim yapısına göre; Türkiye'de kentsel yerleşimler belediye, kırsal yerleşimler ise köy yönetimi altında tanımlanmakta, dünyadaki genel yaklaşımda olduğu gibi belediye sınırları içindeki yerleşimler kentsel alanlar olarak kabul edilmektedir. Türkiye'de kırsal ve kentsel yerleşimlerin mevzuata dayalı tanımlanması 5216 ve 6360 sayılı yasaların yürürlüğe girmesiyle de birlikte yeni değişiklikleri beraberinde getirmiştir. Bu süreçle birlikte kentsel ve kırsal alan kavramları yeniden tartışılmaya başlanmıştır. Büyükşehirlerde; 5216 sayılı yasa kapsamında kentin imarlı yerleşik alanlarının dışındaki kırsal alanları kapsayacak biçimde pergel yöntemiyle genişleyen, 6360 sayılı yasayla da "bütünşehir" kavramı getirilerek il sınırlarına dayandırılan bir yetki alanı tanımlanmıştır Her iki yasa belediye sınırları içine geniş bir kırsal alanı dahil ederek; kırsal alandaki tüzel kişiliklerin kaldırılmasına ve yeni tüzel kişiliklerin oluşturulmasına neden olmuştur. Bu yeni yapılanma büyükşehirlerde kır kent dengelerini değiştirerek Türkiye'de kırsal yerleşim birimi olan köy statüsünün kaldırılmasına ve kırsal nüfus ile kentsel nüfus dengelerinin değişimine neden olmuştur. Tüzel kişiliği kaldırılarak mahalleye dönüştürülen köyler ve beldeler nedeniyle ülke geneli için gerek kırsal nüfus büyüklüğünün gerekse kırsal alan kapsamının mevcut tanımlar üzerinden tespit edilmesi güçleşmiştir. Bu da kırsal alan kavramının yeniden tanımlanmasını gerektirmektedir. Kırsal alan tanımının yenilenmesi çalışmaları Kalkınma Bakanlığı tarafından yayımlanan 2014 Yılı Programının ilgili hükümleri çerçevesinde yürütüleceği ve ilgili sürecin Kalkınma Bakanlığı ve TÜİK koordinasyonunda ilgili kurumlarla işbirliği içerisinde yapılacağı belirtilmiştir. Ancak söz konusu çalışmalar tamamlanana kadar yukarıda belirtilen tanımların kullanılmasına devam edilmektedir. Belediye sınırlarının il sınırlarıyla çakıştırılması (6360 sayılı yasa), önemli bir bölümü kentsel alanlar dışındaki doğal alanları kapsayan kırsal alanların kentsel bir yönetim biçimiyle yönetilmesi anlamına gelmektedir. Bugüne kadar Türkiye'de yaşanan kentleşme deneyimleri göz önünde bulundurulduğunda, yönetim biçimindeki değişimle birlikte bu alanların kentsel alanlara dönüşümünün hızlandırılacağı kaygısını yaratmakta, tüm doğal alanlarda olduğu gibi tarım alanlarında da kentsel gelişme baskının artacağı düşünülmektedir. Bugüne kadar tarım arazilerinin sanayi, konut, turizm, madencilik ve ulaşım gibi kullanımlar için amacı dışında kullanıldığı görülmektedir. Mevcut kentleşme politikalarının ve mevzuatın tarım arazilerinin korunmasına yönelik yetersizliği tarım arazilerinin amaç dışı kullanımını engelleyememektedir. 6360 yasa kapsamında büyükşehir yönetimine sahip ilin tarım alanı, orman ve fundalık ile çayır ve mera varlıkları incelendiğinde, söz konusu illerin arazi varlığı içinde tarım toprakları, orman ve fundalıklar ile çayır ve meraların kapladığı toplam alan %62,2 (Mardin) ile %98,5 (Hatay) arasında değiştiği görülmektedir. İllerin bulundukları coğrafyanın şekillendirdiği arazi varlığı içinde tarım alanlarının, orman ve fundalıkların ve çayır ve meraların dağılımı farklılık göstermekte; ancak toplamda il topraklarının en önemli bölümünü oluşturmaktadır. Hatay (%98,5), Antalya (%97,4), Balıkesir (%96,1), Konya (%93,2), Malatya (%93,1), Muğla (%91,4), Eskişehir (%91) ve Sakarya (%91) arazi varlığının %90'dan fazlası kırsal nitelik taşıyan illerdir (Yenigül: 2016).

Türkiye'de mevcut mevzuat belediye sınırları içinde kalan yerleşimleri kentsel alan olarak kabul etmekte, dolayısıyla 6360 sayılı yasa kapsamında idari yapısı değişen illerin arazi varlığı içindeki tarım alanları, orman ve fundalıklar, çayır ve meralar gibi tarımsal üretim alanları kentsel alanlarda/kentsel yönetim yapısı içinde yerel yönetimlerin yani belediyelerin yetki alanı içerisinde kalmaktadır. Bu durum büyükşehirlerde tarım alanlarının korunması yönündeki tedbirlerin daha etkili bir şekilde alınması gerektiğini ve bunda da ilgili aktörlerin yerel yönetimler olması gerektiğini göstermektedir. Ancak ülkenin kentleşme deneyimleri dikkate alındığında; 6360 sayılı yasanın kırsal nitelikli, tarım sektörü açısından potansiyel oluşturan,

ekolojik hassasiyeti olan, korunması gereken tarım toprakları, ormanlar ve meralardan oluşan alanların yönetilmesine ilişkin sorunları da beraberinde getireceği kaygısını oluşturmaktadır. Türkiye'de tarım alanlarına yönelik mevzuat incelendiğinde; düzenlemelerin toprağın korunmasından ziyade amaç dışı kullanıma açılmasına olanak sağlayıcı hükümler içermektedir. Bu durum toprak yetenek sınıfları dışında yapılan yeni gruplamalar ile marjinal toprak gruplarının amaç dışı kullanımı, kamu yararı adına ilgili bakanlık görüşleriyle tarım alanlarının amaç dışı kullanımının yolunun açılmasına yönelik izinlerin verilmesi şeklinde açıklanabilir. Bu durumun yaratacağı ekolojik problemlerin yanı sıra sosyal ve ekonomik boyutta da ortaya çıkaracağı problemlerin kırsal ve kentsel nüfusu ve tarımsal üretimi dolayısıyla gıda temini ve güvenliğini etkileyeceği aşikardır. Yerel yönetimler kentsel alandaki politikaların uygulanabilirliği konusunda temel bir role sahiptir. Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kentlerin düzenli ve sağlıklı beslenmesi konusu yerel yönetimler açısından önem kazanması gereken konular arasında yer almalıdır. Özellikle son dönemlerde Türkiye'de yerel yönetim yapısını değiştiren yasal düzenlemelerle yetki alanı genişleyen büyükşehirlerde konunun çözümüne yönelik çalışmaların başlatılması aciliyet taşımaktadır. Bu da "bütünşehirler" kapsamında yerel yönetimlerin tarım alanlarının korunmasına yönelik ne kadar hassasiyet göstereceklerini düşündürmektedir. Türkiye'de yerel yönetim kapsamında belediyelerin (5393, 5216 ve 6360 sayılı yasalarla tanımlanan) yetki ve görevlerine bakıldığında, imara yönelik düzenlemelerin yapılması konusunda odaklandığı görülmektedir. İlgili yasalar incelendiğinde "tarım" kelimesinin tek bir madde de yer aldığı (Bkz. 5393 sayılı yasa: madde 69, 5216 sayılı yasa: madde 7, 6360 sayılı yasa: madde 14) ve bu maddelerde imara yönelik düzenlemeler yapılırken bu alanların korunacağı hükmü dışında bir hüküm bulunmamaktadır. Son yasal düzenlemede (6360 sayılı yasa) ise kentsel yönetim alanları içinde kalan tarım alanlarının korunması geliştirilmesi ve tarımsal üretimin yapılmasına yönelik organizasyonlarda yerel yönetimlerin nasıl görev alacağı konularına ilişkin ayrıntılara yer verilmemektedir. Ancak ilgili yasanın yürürlüğe girmesinin ardından büyükşehir belediyelerinde yetki alanına dahil edilen kırsal bölgelere ilişkin nasıl bir yaklaşım içinde olmalarına yönelik "kırsal hizmetler" ya da "tarımsal hizmetler" adında daire başkanlıklarının kurulduğu görülmektedir.

Büyükşehir belediye teşkilatlarına ilave kurulan bu birimin görev ve sorumluluklarının tanımlanmasına yönelik çıkarılan yönetmelikler incelediğinde; ilgili daire başkanlıklarının görev ve sorumlulukları kapsamında "kırsal bölgelerde sosyal yaşamı, tarım ve hayvancılığı desteklemek amacı ile her türlü faaliyet ve hizmette planlama, uygulama ve koordinasyonunu sağlayıp sonuçlandırmak, kırsal kalkınmayı desteklemek amacıyla verilen her türlü faaliyet ve hizmetle ilgili görev, yetki ve sorumlulukları yerine getirmek" konuları yer almaktadır. Bu ifadelerden de açıkça anlaşılacağı gibi tarımsal faaliyetlerin kırsal odaklı yaklaşımla ele alındığı ve kırsal kalkınmanın bir bileşeni olarak görüldüğü sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu durum tarımsal üretimin halen kırsal alanda devamını açıklayan, tarımsal üretim halen kentsel alanlar ile ilişkilendirilemediğinin açık bir göstergesidir.

Ancak büyükşehir belediyelerinin teşkilat yapısı içinde tanımlanan bu kurumsal yapı ile belediyelerin görev, yetki ve sorumluluk alanı içinde tarımsal üretime yönelik bir farkındalığın oluştuğu görülmekte, bu durum tarım ve tarımsal üretimin bileşenleri açısından olumlu bir gelişme olarak kabul edilebilir. Ancak Türkiye'de belediyelerin gerek gıda temini ve güvenliği, gerek istihdam güvenliği ve gerekse rekreatif aktivitelere olanak sağlayan tarımsal faaliyetlerin uygulanabilirliğine yönelik kentsel tarım uygulamalarına yönelik düzenlemelere henüz yer vermediği, kentsel tarım faaliyetlerinin büyükşehirlerde uygulanabilirliğe yönelik süreci de başlatması yönünde girişimlerde bulunması gerektiği görülmektedir. Bu kapsamda yerel yönetimlerin kırsal alan dışında kentsel alanlarda tarımsal üretimin yapılabilirliğine yönelik gerekli düzenlemeleri yaparak ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği ile konuya yönelik kurumsallaşma yönünde gerekli adımları atması gerekmektedir.

5. SONUÇ

İnsanoğlunun yaşamını sürdürebilmesi için gerekli gıdanın üretilmesi ve tüm bireyler tarafından ulaşılabilir olması toplumsal adalet açısından önemlidir. Günümüzde giderek daha fazla insan yeterli ve dengeli beslenme olanaklarından yoksundur. Böyle olunca giderek daha fazla insan açlık sınırının altında yaşamaya başlamıştır. Bu sorunun temel nedenlerinin başında gıda üretimi için yeterli tarımsal alan eksikliğinin yanısıra gıda maliyetlerinin yükselmesi sonucu fiyatların yüksekliği de önemli bir rol oynamaktadır.

Dünyada tarıma kullanılacak alanların artık sınırına gelinmiştir. Gelişmekte olan ülkelerde yedekte neredeyse hiç boş arazi bulunmamaktadır. Gelişmiş ülkelerde de yedek ve nadasa bırakılan arazi miktarı son derece azdır. Bu nedenle yeni tarım alanlarına ihtiyacı ancak kentsel alanların doğru bir biçimde kullanılmasıyla mümkün olabilecektir.

Gerek Türkiye'de gerekse AB'de tarımın tamamen kıra özgü olduğu düşüncesi günümüzde de devam etmektedir. Bunun sonucu olarak AB'nin ortak tarım politikası strateji ve uygulama araçları ve bunları desteklemek için belirlenen fonlar kırsal tarıma yöneliktir. Ancak buralara yapılan tüm desteklere rağmen istenen başarıya ulaşılamamaktadır. Bir taraftan sürdürülebilir kalkınma öte yandan ise rekabette ayakta kalabilme açısından kentsel tarım konuya ilişkin olarak önemli bir alternatif olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'de de kentsel tarım son derece sınırlı alanlarda gerçekleştirilmektedir. Oysaki bu alanda yapılacak yatırımlar ve verilecek desteklerle çok önemli sonuçlar üretmek mümkün olabilecektir.

Bu konuda yapılacak olan düzenlemelerden ilki bireysel mikro kredilerle kentsel tarımsal üretime destek vermektir. Özellikle ev hanımlarını girişimciliğe yönelik teşviki konusunda önemli bir rol oynayacaktır. Halen Türkiye'de özellikle tarım kentlerinde (Gaziantep, Şanlı urfa vb.) konuya ilişkin iyi ancak az miktarda örnek bulunmaktadır.

İkinci olarak yerel yönetim yasalarında yapılacak olan düzenlemelerle bu yönetimlerin kentsel tarımı desteklemeleri konunun gelişmesi açısından da önemli olacaktır. Gerek kentsel planlamada yaşanan sorunların çözümlenmesi gerekse çevreye duyarlı sürdürülebilir kentler oluşturmak açısından bu düzenlemeler son derece gereklidir.

Kentte yaşayan vatandaşların, işletmelerin vb. kentsel tarıma yönelmesi ve konuya ilişkin olarak ilginin arttırılabilmesi içine konuya yönelik uygun eğitimlerin verilmesi şarttır. Bu konuda ya belediyeler ayrı bir görev üstlenmelidir ya da konuya ilişkin bakanlığın inisiyatif alması sağlanmalıdır.

Son olarak konuya ilişkin olarak AB fonlarından yararlanmak için proje üretimi teşvik edilmeli, gerekirse bu konuya ilişkin sertifika programları düzenlenmelidir. Ayrıca konuya ilişkin kır-kent ve kentler arası işbirliği de desteklenmelidir. Özellikle yerel yönetim birliklerinin konuya ilişkin işbirliğinde önemli aracı unsurlar olduğu söylenebilir.

Üniversiteler konuya ilişkin araştırmalara özendirilmeli ve özellikle konuya ilişkin yeni teknolojilerin icadı ve kullanılması teşvik edilmelidir.

KAYNAKÇA

American Planning Association (2012), "Urban Agriculture", https://www.planning.org/knowledgebase/resource/9136170/. (Erişim tarihi: 10.09.2017)

Armar-Klemesu, M. (2000), "Urban Agriculture and Food Security, Nutrition and Health. In Growing Cities,Growing Food, Urban Agriculture on the Policy Agenda (Eds; M. Bakker, N. Dubbeling,), pp. 99–117. Felda"ng, Germany: DSE.

FAO (1999), "Urban and Peri-Urban Agriculture", http://www.fao.org/fileadmin/templates/FCIT/PDF/briefing_guide.pdf (Erişim tarihi: 10.09.2017).

Mougeot, L. J. A. (2005), "AGROPOLIS: The Social,Political and Environmental Dimensions of Urban Agriculture", London: Earthscan.

Ruaf Foundation (2017), "Urban Agriculture: What and Why", http://www.ruaf.org/urban-agriculture-what-and-why (Erişim tarihi: 10.09.2017)

Smit, J, Nasr J ve A Ratta (2001), "Urban Agriculture: Food Jobs and Sustainable Cities", The Urban Agriculture Network Inc.

Steel, C. (2008), "The Hungry City; How Food Shapes Our Lives". Chatto & Windus Londen.

UN-HABİTAT (2014), "Integrating Urban and Peri-Urban Agriculture Into City-Level Climate Change Strategies", https://unhabitat.org/integrating-urban-and-peri-urban-agriculture-into-city-level-climate-change-strategies-june-2014/ (Erişim tarihi: 10.09.2017)

World Bank (2000), "The World Bank Economic Review", http://documents.worldbank.org/curated/en/630201468235134829/pdf/multi-page.pdf (Erişim tarihi: 10.09.2017)

Yenigül, S. B. (2016), "Büyükşehirlerde Tarımsal Alanların Korunmasında Kentsel Tarım ve Yerel Yönetimlerin Rolü", MEGARON, c.11, s.2

Yılmaz, Ç (2015), "Kentsel Tarımın Avrupa Birliği ve Türkiye'deki Geleceği", Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü AB Uzmanlık tezi: Ankara.

Zezza, A ve Tasciaotti, L (2010), "Urban Agriculture, Poverty, and Food Security: Empirical Evidence From a Sample of Developing Countries", Food Policy c. 35

Türkiye'de Olağanüstü Hal Rejiminin Yargısal Denetimi

Yrd. Doç. Dr. Hakan Sabri ÇELİKYAY[1]

[1]Trakya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü,

hcelikyay@trakya.edu.tr

Özet: Türkiye'de 15.07.2016 tarihinde yaşanan darbe girişiminin ardından, Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın ilgili maddeleri uyarınca ülke genelinde olağanüstü hal ilan edilmiştir. Ulusalüstü insan hakları hukukunda darbe girişimi gibi kriz dönemlerinin aşılmasında olağan hukuk sisteminin yeterli olamayacağı kabul edilmekte ve krizin aşılmasında olağanüstü önlemler alınması konusunda özellikle yürütüme organına ve idareye geniş yetkiler tanınabilmektedir. Bu dönemlerde özellikle temel hak ve özgürlüklerin olağan döneme oranla daha yoğun biçimde sınırlanmasına olanak verilmekte, hatta bazı temel hak ve özgürlüklerin kullanılmasının durdurulması (askıya alınması) dahi söz konusu olabilmektedir. Ancak temel hak ve özgürlükler alanındaki bu uygulamalar olağanüstü rejimi bir keyfi rejim haline getirmemekte, onun bir hukuki rejim olduğu gerçeğini değiştirmemektedir.

Bu bağlamda Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nda da olağanüstü rejim döneminde temel hak ve özgürlüklerin olağan döneme oranla daha yoğun biçimde sınırlanmasına ve kullanımlarının durdurulmasına olanak veren düzenlemeler bulunmaktadır. Diğer taraftan, yine Anayasaya göre, olağanüstü yönetim dönemlerinde Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanan bakanlar kurulunun olağanüstü halin gerekli kıldığı konularda kanun hükmünde kararname çıkarma yetkisi de bulunmaktadır. Olağanüstü hal kanun hükmünde kararnameleri olarak adlandırılan bu kararnameler, Anayasada olağan dönem kanun hükmünde kararnameleri için öngörülen bazı kurallara tabi olmamakta, özellikle Anayasa Mahkemesi'nin yargısal denetimine tabi olmak konusunda farklı bir konumda bulunmaktadırlar.

Oysa, yukarıda ifade edildiği gibi, bir hukuki rejim olması gereken olağanüstü hal rejiminin yargısal denetimi, hukuk devleti olmanın gereğidir. Bu bağlamda olağanüstü hal rejimi sürecinin değişik aşamalarının yargısal denetimi de büyük bir önem arz etmektedir. Türkiye'de son dönemde ilan edilen olağanüstü halin yargısal denetimi konusunda ise pek çok tartışmalı alan bulunmakta olup, bu çalışmada söz konusu tartışma alanlarının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada ilgili Anayasa hükümleri ve olağanüstü hal kanun hükmünde kararnameleri ele alınmakta, yine konu ile ilgili uygulamayı yansıtan başta Anayasa Mahkemesi kararları ve diğer yargı organları kararları da değerlendirilmektedir. Çalışmanın sonucunda Türkiye'de son dönemde uygulanan olağanüstü hal rejiminin uluslarası standartlar ile uyumlu olmadığı sonucuna varıldığını söylemek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Olağanüstü Hal, Yargı Denetimi, Türkiye

GİRİŞ

Toplumlar sosyal, hukuksal, politik, ekonomik nedenlerle ya da doğal afetlerden kaynaklı olarak bunalımlı dönemler yaşayabilirler. Bu dönemlerin istisna olduğu varsayılır ve istisnai olan kriz döneminin aşılmasında da olağan dönemdekilerden farklı, "istisnai" önlemlerin alınması gündeme gelebilir. Ancak, kriz dönemlerinde de hukukun üstünlüğü ve hukuka bağlılık ilkesi varlığını sürdürmektedir. Zira olağanüstü yönetim usulleri de netice olarak bir hukuk rejimidir ve keyfi yönetim anlamına gelmemektedir (Kaboğlu, 2005: 246; Gören, 2006: 329). Hukuk devleti olmanın bir sonucu da yürütme ve idarenin işlemlerinin yargısal denetime açıklığı olduğuna göre, olağanüstü yönetim usullerinin de yargı denetimine tabi olması gerekir. Olağanüstü dönemlerde yaşanan kriz döneminin aşılmasında bir taraftan temel hak ve özgürlüklerin olağan dönemlerdekine nazaran daha fazla sınırlandırılmalarına, hatta askıya alınmalarına izin veren anayasal düzenlemelere yer verilirken, diğer taraftan yürütme organı ve idarenin yetki alanını genişleten hükümlere de yer verilmektedir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nda da olağanüstü dönemlerde temel hak ve özgülüklerin daha yoğun biçimde sınırlanmalarına ve hatta askıya alınmalarına olanak sağlayan hükümler bulunduğu gibi, özellikle olağanüstü hal kanun hükmünde kararnameleri (KHK) ile yürütme yetkisi genişlemektedir. Buna göre, olağan dönemlerde özgürlük-otorite ekseninde bulunduğu varsayılan denge, olağanüstü dönemlerde otorite yönünde bozulmaktadır (Kaboğlu, 2013: 98).

Türkiye Cumhuriyeti tarihinin önemli bir süresinin olağanüstü yönetim usullerinde (sıkıyönetim ya da olağanüstü hal) geçmiş olması, bu dönemlerin Türkiye açısından özel bir değerlendirilmeye tabi

tutulmasını haklılaştırmaktadır. Ancak, 15.07.2016 tarihinde yaşanan darbe girişimi sonrasında ülke genelinde ilan edilen olağanüstü hal, konunun tarihsel boyutu aşarak yeniden güncel bir hal almasına neden olmuştur. Özellikle, olağanüstü hal ilanından sonra çıkarılan çok sayıda KHK, temel hak ve özgürlüklerin ihlal edildiği tartışmalarını da beraberinde getirmiştir. Bu çerçevede çalışmada, Türkiye'de olağanüstü hal rejiminin yargısal denetimi özellikle 15.07.2016 tarihinde yaşanan darbe girişiminden sonra ilan edilen olağanüstü hal bağlamında ele alınmakta, öncelikle olağanüstü hal ilanı kararının yargısal denetimi, daha sonra da olağanüstü hal döneminde çıkarılan KHK'lerin yargısal denetimi üzerinde durulmaktadır.

1. OLAĞANÜSTÜ HAL İLANI KARARININ YARGISAL DENETİMİ

1982 tarihli Türkiye Cumhuriyeti Anayasası olağanüstü hal ilanını iki maddede düzenlemektedir. Anayasanın 119. maddesi doğal afet, tehlikeli salgın hastalıklar veya ağır ekonomik bunalım hallerini olağanüstü hal ilanının sebebi olarak düzenlerken, 120. madde şiddet olaylarının yaygınlaşması ve kamu düzeninin ciddi şekilde bozulması başlığı altında bir düzenlemeye yer vermektedir. Bunlardan 120. madde ile birlikte 121 ve 122. maddeler de 21.01.2017 tarih ve 6771 sayılı kanunla yapılan Anayasa değişikliği ile yürürlükten kaldırılmış ve olağanüstü hal ile ilgili anayasal düzenleme sadece 119. maddede toplanmış ise de, söz konusu değişiklikler diğer birçok maddede olduğu gibi 2019 Kasım ayında birlikte yapılacak TBMM ve Cumhurbaşkanlığı seçiminden sonra yürürlüğe girecektir.

Yukarıda değinilen Anayasa hükümlerinden Anayasanın olağanüstü hal ilanını sebebe bağlı bir işlem olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Olağanüstü hal ilanına karar verme yetkisi anayasal düzenlemeye göre Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanacak bakanlar kuruluna ait olup, bu konuda bir takdir yetkisinin varlığından bahsetmek mümkündür. Ancak olağanüstü hal ilanı kararı TBMM'nin onaylamasına tabidir ve TBMM tatilde ise derhal toplantıya çağrılır. Bakanlar kurulunun olağanüstü hal ilan kararı Resmi Gazetede yayımlanır. Olağanüstü hal ilanı süre yönünden de sınırlandırılmıştır. Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanan bakanlar kurulu, süresi altı ayı geçmemek üzere olağanüstü hal ilan edebilir. Olağanüstü hal ilanını gerektiren sebeplerin devam etmesi halinde, her defasında dört ayı geçmemek üzere, olağanüstü halin uzatılması TBMM'den istenebilir. TBMM'nin olağanüstü hal ilanı kararını onaylaması işlemi ise bir "kanun" değil, "parlamento kararı"dır.

Bu genel açıklamalardan sonra olağanüstü hal ilanı kararının yargısal denetimi ile ilgili olarak şu hususların altı çizilmelidir. Olağanüstü hal ilanı, Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanan bakanlar kurulu tarafından yapılan bir işlem olduğuna göre, bir idari işlem vasfındadır. Bu durumda hukuka aykırı olması halinde iptali için Danıştay'da dava açılması söz konusu olabilecektir. Ancak teorik olarak mümkün görünen bu durumun pratikte işlemesi mümkün olamamaktadır. Çünkü olağanüstü hal ilanı kararı derhal TBMM'nin onayına sunulmaktadır. Eğer TBMM olağanüstü hal ilanı kararını onaylamayı reddederse, bu rejimin uygulanması söz konusu olmayacağına göre ortada idari dava konusu yapılabilecek etkili bir hukuki işlem de kalmayacaktır. Eğer TBMM olağanüstü hal ilanı kararını onaylarsa bu kez de söz konusu onaylama işlemi bir kanun değil, bir parlamento kararı olduğundan ne Danıştay'da ne de Anayasa Mahkemesi'nde dava konusu yapılabilecektir. Parlamento kararları yasama işlemi niteliğinde olduğundan, Danıştay tarafından denetlenmeleri mümkün değildir. Nitekim uygulamada Danıştay, sıkıyönetim ilanı kararlarının yargısal denetiminden belirtilen gerekçe ile kaçınmış olup, bu yaklaşımı olağanüstü hal ilanı için de geçerli olacaktır (Tanör ve Yüzbaşıoğlu, 2016: 441, Gören, 2006: 334-335; Derdiman, 2013: 447-449). Parlamento kararlarının hangilerinin Anayasa Mahkemesi denetimine açık olduğu Anayasada sınırlı olarak sayılmış olup, olağanüstü hal ilanının onaylanmasına ilişkin parlamento kararları bunlar arasında yer almamaktadır. Bu durumda, uygulamada olağanüstü hal ilanı kararı ile ilgili olarak yargısal denetim gerçekleştirmek mümkün olmamakta, sadece TBMM tarafından gerçekleştirilen bir siyasi denetim söz konusu olmaktadır.

Oysa doktrinde olağanüstü hal ilanı rejiminin hem usul açısından, hem de esas açısından denetlenmesi gerektiği ileri sürülmekte, bu denetimin öncelikle ulusal yüksek yargı organları eliyle yerine getirilmesi istenmektedir (Gemalmaz, 1994: 236). Kanaatimizce de bu konuda uygulamada yaşanan çekingenliğin, açık bir anayasal düzenlemeye yer verilerek aşılması isabetli olacaktır.

2. OLAĞANÜSTÜ HAL KANUN HÜKMÜNDE KARARNAMELERİNİN YARGISAL DENETİMİ

2.1. Olağan Dönem Kanun Hükmünde Kararnameleri

Anayasanın 91. maddesi, olağan dönemde bakanlar kuruluna kanun hükmünde kararname (KHK) çıkarma yetkisi vermektedir. Ancak olağan dönemde bakanlar kurulunun KHK çıkarabilmesi için öncelikle TBMM'nin bir yetki kanunuyla bakanlar kuruluna bu konuda yetki vermesi gerekmektedir. Yetki kanununda çıkarılacak KHK'nin amacı, kapsamı, ilkeleri, kullanma süresi ve süresi içinde birden fazla KHK çıkarılıp çıkarılamayacağı da belirtilmek zorundadır. Ayrıca, temel haklar, kişi hakları ve ödevleri ile siyasi haklar ve ödevler KHK ile düzenlenemez. Diğer taraftan, gerek bakanlar kuruluna KHK çıkarma yetkisi veren yetki kanunlarının, gerekse yetki kanunlarına dayanılarak çıkarılan KHK'lerin yargısal denetimi mümkün olup, Anayasa'nın 148. maddesine göre bu konuda Anayasa Mahkemesi yetkilidir.

2.2. Olağanüstü Hal Kanun Hükmünde Kararnameleri

Anayasanın 121. maddesine göre, olağanüstü hal süresince Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanan bakanlar kurulu, olağanüstü halin gerekli kıldığı konularda KHK çıkarabilir. Uygulamada olağanüstü hal KHK'leri olarak isimlendirilen bu kararnameler, aynı hükme göre Resmi Gazetede yayımlanır ve aynı gün TBMM'nin onayına sunulur. Olağanüstü hal KHK'leri yetki unsuru yönünden olağan dönem KHK'lerinden farklı olup, bunları çıkarma yetkisi bakanlar kuruluna değil, Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanacak bakanlar kuruluna verilmiştir. Diğer taraftan olağanüstü hal KHK'lerinin ancak olağanüstü halin gerekli kıldığı konularda çıkarılması gerekmektedir. Bunun yanında, olağanüstü yönetim usullerinde çıkarılacak KHK'lerin Anayasanın 15. maddesine göre "dokunulmaz haklar" olarak anılan ve maddede sayılan haklara dokunmaması, ölçülülük ilkesine uygun olması ve milletlerarası hukuktan doğan yükümlülükleri de ihlal etmemesi gerekmektedir. Başka bir ifadeyle, olağanüstü hal önlemleri geçici olmalı, istisnai olmalı ve sadece gerekli bulunduğu coğrafyada uygulanmalıdır (Gemalmaz, 2012: 688-689). Anayasanın 15. maddesindeki düzenlemeye benzer nitelikteki bir hüküm Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin 15. maddesinde de yer almaktadır. Sözleşmenin bahsi geçen hükmü, olağanüstü dönemlerde Sözleşmede yer alan hak ve özgürlüklerin askıya alınmasına izin verirken, ilgili devletin bu hususta Avrupa Konseyi Genel Sekreteri'ne bilgi vermesini de hükme bağlamıştır. Türkiye, 15.07.2016 tarihinde yaşanan darbe girişiminin ardından olağanüstü hal ilan etmiş ve 21.07.2016 tarihinde Sözleşmenin 15. maddesi uyarınca bildirimde bulunmuştur.

2.2.1. Anayasa Yargısının Denetimi

Olağan dönem KHK'leri Anayasa Mahkemesinin denetimine açık iken, Anayasanın 148. maddesinde olağanüstü hallerde çıkarılan KHK'ler hakkında şekil ve esas bakımından Anayasaya aykırılık iddiasıyla Anayasa Mahkemesine dava açılamayacağına dair bir hüküm bulunmaktadır. Anayasa Mahkemesinin yargısal denetimini yasaklayan bu hüküm doktrinde birçok yazar tarafından eleştirilmektedir. Uygulamada Anayasa Mahkemesi 1991 yılında verdiği 10.01.1991 tarih ve Esas 1990/25, Karar 1991/1 sayılı kararıyla bu yasağı kısmen aşmıştı. Mahkemenin söz konusu kararına göre, Anayasa Mahkemesi dava konusu yapılan metnin Resmi Gazetede konulan adıyla bağlı olmayıp, metnin hukuki nitelendirmesini yapma yetkisine sahiptir. Bu durumda Anayasa Mahkemesi, bir metnin gerçekten olağanüstü hal KHK'si niteliğinde olup olmadığını araştırma yetkisini kendisinde görmekte, bu nitelikte olan KHK'leri Anayasa'nın yukarıda değinilen 148. maddesi uyarınca denetlememekte, bu niteliği taşımayan KHK'leri ise olağan dönem KHK'si olarak görerek denetime tabi tutmaktadır. Anayasa Mahkemesine göre, olağanüstü hal ilan edilen bölgede, olağanüstü halin devamı süresince ve olağanüstü halin gerekli kıldığı konularda düzenleme getiren KHK'ler gerçek olağanüstü hal KHK'leridir ve bunlar hakkında Anayasanın 148. maddesi gereğince dava açılamaz. Nitekim Mahkeme, 425 ve 430 sayılı KHK'lerin olağanüstü hal KHK'si niteliğinde bulduğu

hükümlerini, içerik yönünden Anayasaya aykırı olsalar bile, denetlemekten kaçınmış, yetkisizlik nedeniyle ret kararı vermiştir. Olağanüstü hal bölgesi dışına taşan, olağanüstü hal süresini aşan, olağanüstü halin gerektirdiği konularla ilgisi olmayan KHK hükümlerini ise gerçek olağanüstü hal KHK'si olarak görmeyip denetlemiş ve özellikle yetki kanuna dayanmadıkları için başta Anayasa'nın 91. maddesi olmak üzere, birçok maddesine aykırı görerek iptal etmiştir. Anayasa Mahkemesinin bu içtihadı doktrinde genel olarak kabul görmekle birlikte, aksi yönde değerlendirmeler de bulunmaktadır (Gözler, 2017: 371).

15.07.2016 tarihinde yaşanan darbe teşebbüsünün ardından ilan edilen olağanüstü hal sonrasında bugüne kadar 667-693 sayılı KHK'ler çıkartılmıştır. Bu KHK'lerde yer alan hükümleri genel olarak; özel kurum ve teşebbüslere ilişkin tedbirler, kamu görevlilerine ilişkin tedbirler, soruşturma ve yargılamaya ilişkin tedbirler başlıkları altında toplamak mümkündür (Turabi, 2017: 42-62). Bu KHK'lerdeki bazı hükümlerin olağanüstü halin gerekli kıldığı konularla ilgisi olmadığı açıkça görülmekte olup, bu hali ile Anayasaya aykırı oldukları söylenebilir. Zira olağanüstü hal 15.07.2016 tarihinde yaşanan darbe teşebbüsü nedeni ile ilan edilmiş olup, olağanüstü hal KHK'lerinin de bununla ilgisi olması gerekir. Örnek vermek gerekirse, 687 sayılı KHK yolcu ve eşya taşımacılığında kullanılan araçlar için kış lastiği takma zorunluluğu getirmiş olup, bunun olağanüstü halin gerekli kıldığı bir konu olduğu söylenemez. Bu ve benzeri düzenlemeler Anayasaya aykırı olup, Anayasa Mahkemesinin yukarıda belirtilen içtihadı uyarınca denetlenmeleri ve iptal edilmeleri gerektiği düşünülebilir.

Ancak, Anayasa Mahkemesi söz konusu içtihadından dönmüş ve 12.10.2016 tarih ve Esas 2016/166, Karar 2016/159 sayılı kararı ile 15.07.2016 tarihli darbe girişiminden sonra çıkarılan olağanüstü hal KHK'lerinin olağanüstü halin gerekli kıldığı konularda çıkarılıp çıkarılmadığına bakmaksızın yetkisizlik nedeniyle iptal taleplerini reddetmiştir. Kanaatimizce Anayasa Mahkemesinin önceki içtihadından ayrılması isabetli olmamıştır. Mahkemenin yeni içtihadı ile birlikte olağanüstü halin gerekli kıldığı konularla ilgisi olmadığı açık olan KHK hükümleri dahi Anayasa Mahkemesinin denetimi dışında kalacaktır. Bu sonucun Anayasanın 121. maddesinde yer alan "olağanüstü halin gerekli kıldığı konularda" ibaresi ile uyumlu olmadığı açıktır. Aynı maddede olağanüstü hal süresinde çıkarılan KHK'lerden bahsedilmekte olup, Anayasa Mahkemesi de 1991 tarihli kararında olağanüstü hal KHK'lerinin olağanüstü halin devamı süresince etkili olmalarını aramaktadır. Oysa 15.07.2016 sonrasında çıkarılan olağanüstü hal KHK'lerinde olağanüstü halin süresi sonunda da uygulamada kalacak hükümler bulunmaktadır.

Anayasanın 91. maddesine göre, olağanüstü hal KHK'leri de olağan dönem KHK'leri gibi TBMM'nin onayına sunulmaktadır. Bunların TBMM tarafından onaylanmaları reddedilen hükümleri, bu kararın Resmi Gazetede yayımlandığı tarihte yürürlükten kalkar. Ancak, olağanüstü hal KHK'leri TBMM tarafından onaylanınca kanun hükmüne dönüştüklerinden, bunlar hakkında Anayasa Mahkemesine iptal davası açılması mümkün hale gelecektir. Bu durumda olağanüstü hal KHK'lerinin Anayasa Mahkemesi tarafından denetimi bunların onaylanmasına bağlı olacaktır. Ancak, Anayasada KHK'lerin TBMM tarafından görüşülmesi belirli bir süreye bağlanmadığından, uygulamada birçok KHK uzun süre TBMM tarafından görüşülmeyi beklemektedir. 15.07.2016 sonrasında çıkarılan KHK'ler de bu kapsamda olup, bugüne kadar sadece bir tanesi TBMM'de görüşülerek kanunlaşabilmiştir.

Diğer taraftan, Anayasanın 148. maddesinde yer alan denetim yasağının Anayasa Mahkemesinde iptal davası açılmasını engellediği, ancak itiraz (somut norm denetimi) yolunu kapatmadığı da doktrinde ileri sürülmektedir (Tanör ve Yüzbaşıoğlu, 2015: 441). Gerçekten de söz konusu hükümde "dava açılamaz" ifadesi bulunmakta olup, itiraz yolunda doğrudan Anayasa Mahkemesinde dava açılmamakta, görülmekte olan bir dava sırasında KHK hükmünün Anayasaya aykırılığı iddiası bir mahkeme tarafından Anayasa Mahkemesi önüne götürülmektedir. Anayasanın 148. maddesindeki yasağı genişleterek itiraz yolunu da kapatan 2949 sayılı *Anayasa Mahkemesinin Kuruluş ve Yargılama Usulleri Hakkındaki Kanun*'un 19. maddesindeki hüküm, bu Kanunu yürürlükten kaldıran 6216 sayılı *Anayasa Mahkemesinin Kuruluş ve Yargılama Usulleri Hakkındaki Kanun*'da yer almadığından, yukarıdaki yorumun kabulü daha kolay bir hale gelmiştir.

Bahsi geçen denetim yasağı konusunun 2010 yılında Anayasanın 148. maddesine eklenen bir hükümle anayasa metnine dâhil olan Anayasa Mahkemesine bireysel başvuru yolu (anayasa şikâyeti) açısından da değerlendirilmesi gerekmektedir. Kanaatimizce, 148. maddedeki denetim yasağı, bireysel başvuru yolunu kapsamamaktadır. Öncelikle, yukarıda ifade edildiği üzere, denetim yasağına ilişkin hükmün yazılış şekli,

sadece iptal davası yolunun kapatıldığı yorumuna müsaittir. Diğer taraftan, bireysel başvuru yoluna ilişkin Anayasa hükmü, denetim yasağına ilişkin hükümden sonra yürürlüğe girdiğinden, sonraki hükmün önceki hükme üstün tutulması gerekir. 6216 sayılı *Anayasa Mahkemesinin Kuruluş ve Yargılama Usulleri Hakkında Kanun*'un 46/3. maddesinde yer alan, Anayasanın yargı denetimi dışında bıraktığı işlemler aleyhine bireysel başvuru yapılamayacağına ilişkin hüküm de olağanüstü hal KHK'leri aleyhine bireysel başvuruda bulunulmasına engel değildir. Zira yukarıda ifade edildiği üzere, Anayasa sadece olağanüstü hal KHK'leri aleyhine iptal davası açılmasını yasaklamıştır; bireysel başvuruyu engelleyici bir hükme sahip değildir.

6216 sayılı Kanun'un 46/3. maddesinde yer alan yasama işlemleri ile düzenleyici idari işlemler aleyhine doğrudan bireysel başvuru yapılmasını engelleyen hükmün olağanüstü hal KHK'leri aleyhine bireysel başvuru yolunu tümüyle kapattığı sonucuna da ulaşılamaz. Genel olarak KHK'lerin ve özel olarak da olağanüstü hal KHK'lerinin hukuki niteliği (idari işlem-yasama işlemi) tartışmalı olmakla beraber, söz konusu hüküm hem genel düzenleyici (idari) işlemler, hem de yasama işlemleri aleyhine doğrudan bireysel başvuru yolunu kapattığından, bu tartışmanın konumuz açısından pratik bir değeri yoktur. Diğer taraftan, söz konusu hüküm actio popularis (halk davası) şeklinde bireysel başvuruları engelleme amacını taşımakta olup, bireysel başvuru kapsamındaki anayasal hakları doğrudan ihlal edilenlerin bireysel başvuruda bulunabilmesine engel değildir. Anılan yasal düzenleme ile "doğrudan" bireysel başvuruda bulunulması engellenmiş olup, bununla kastedilen soyut olarak KHK'lerin iptalinin talep edilemeyeceğidir. Olağanüstü hal KHK'lerinin uygulanması işlemlerine karşı bireysel başvuru yolu açık olmalıdır (Turabi, 2017: 178). Ancak, 15.07.2016 tarihinden sonra yürürlüğe konulan olağanüstü hal KHK'lerinin birçoğunda uygulama işlemine gerek olmadan doğrudan uygulanabilecek nitelikte hükümler de bulunmaktadır. Özellikle KHK'lerin ekinde yer alan listelerde isimleri bulunan kamu görevlileri, başka bir işleme gerek olmaksızın kamu görevinden ihraç edilmektedirler. Bu durumda, bu kişiler açısından KHK'lerin uygulanmasına ilişkin başka bir işlem (uygulama işlemi) gerekmediğine göre, olağanüstü hal KHK'si aleyhine Anayasa Mahkemesine bireysel başvuru yolu mümkün olmalıdır. Bireysel başvuru süresini düzenleyen 6216 sayılı Kanun'un 47/5. maddesi, başvuru yollarının tüketilmesinden bahsederken, başvuru yolu öngörülmemişse ihlalin öğrenildiği tarihten söz ederek, doğrudan uygulanabilir nitelikteki KHK hükümlerine karşı bireysel başvuru yolunu açmış olmaktadır.

Uygulamada olağanüstü hal KHK'si ile doğrudan yapılan kamu görevinden ihraç işlemine karşı Anayasa Mahkemesine çok sayıda bireysel başvuruda bulunulmuş ise de Anayasa Mahkemesi 2016/25923 Başvuru Numaralı ve 20.07.2017 tarihli *Remziye Duman Başvurusu*'nda "başvuru yollarının tüketilmemesi" nedeniyle kabul edilmezlik kararı vermiş, hak ihlali olup olmadığına ilişkin esas bakımından bir inceleme yapmadan başvuruyu sonuçlandırmıştır. Mahkeme 685 sayılı KHK'nin Geçici 1. maddesinin 3. fıkrasına göre oluşturulan Komisyonun görev alanına giren başvurular hakkında öncelikle bu Komisyona başvuruda bulunulması gerektiğini, Komisyonun tüketilmesi gereken bir başvuru yolu olduğu sonucuna varmıştır. Anayasa Mahkemesi söz konusu Komisyonun tüketilmesi gereken bir başvuru yolu olup olmadığını "ulaşılabilir olma", "başarı şansı sunma kapasitesine sahip olma", "yeterli giderim kapasitesine sahip olma" ölçütleri açısından değerlendirerek, Komisyon'un her üç ölçütü de sağladığı sonucuna ulaşmıştır. Bu kararda dikkat çeken ilk husus, Mahkemenin olağanüstü hal KHK'lerine karşı bireysel başvuru yolunu kategorik olarak kapatmamış olmasıdır. Ancak Anayasa Mahkemesinin söz konusu Komisyon hakkındaki değerlendirmede kullandığı ölçütler neticesinde ulaştığı sonuçlar tartışmaya açıktır. Komisyonun "ulaşılabilir olma" özelliğini taşıdığına yönelik değerlendirmeler kabul edilebilirse de, özellikle "başarı şansı sunma kapasitesine sahip olma" ve "yeterli giderim sağlama kapasitesine sahip olma" ölçütleri açısından sorunlar bulunmaktadır. Komisyonun oluşum şekli tarafsız çalışmasını güçleştirmektedir. Komisyonun 7 üyeden oluşması da etkili ve makul sürede gerçekleşecek denetimi güçleştirmektedir. Komisyonun iki yıl için kurulması ve bu sürenin birer yıllık dönemlerde uzatılma imkânı bulunması, daha başlangıçta başvuruların birkaç yıl sürebileceğinin kabul edildiği anlamına gelmektedir. Nitekim bugüne kadar Komisyon hiçbir başvuru hakkında karar vermemiştir. Basında çıkan bir habere göre, Komisyonun 2017 Kasım ayında ilk kararını vermesi beklenmektedir.

Anayasa Mahkemesi böylece olağanüstü hal KHK'leri ile doğrudan yapılan işlemeler ve olağanüstü hal kapsamında yapılan idari işlemler ile ilgili olarak kendisine yapılan toplam 70.771 adet başvuru hakkında "kabul edilmezlik" kararı vermiş ve ciddi bir iş yükünden kurtulmuştur. Ancak, 685 sayılı KHK'nin 11. maddesi Komisyona yapılacak başvurular neticesinde verilecek kararlara karşı idari yargı yolunu

açtığından, idari yargı denetimi sonrasında hak ihlalinin giderilemediğini düşünenlerin bu kez Anayasa Mahkemesine bireysel başvuruda bulunmaları mümkün olacak, Anayasa Mahkemesi yeniden ciddi bir iş yükü ile karşı karşıya kalabilecektir.

Belirtmek gerekir ki, Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi, 12.06.2017 tarih ve 70478/16 Başvuru Numaralı *Gökhan Köksal* kararı ile 15.07.2016 tarihinde yaşanan darbe girişiminin ardından KHK ile görevinden ihraç edilen başvurucunun 685 sayılı KHK ile öngörülen Komisyona başvurması gerektiğini kabul ederek, başvuru hakkında iç hukuk yollarının tüketilmemesi nedeniyle "kabul edilmezlik" kararı vermiştir. Ancak, Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi gerektiği takdirde 685 sayılı KHK ile oluşturulan yeni başvuru yolunun etkinliğinin ve gerçekliğinin, Komisyon ve ulusal mahkemelerin vereceği kararlar ve bu kararların uygulanması ışığında teorik ve pratik bakımdan yeniden gözden geçirilmesi olasılığını saklı tuttuğunu da belirtmektedir. Bu nedenle, söz konusu Komisyon açısından Anayasa Mahkemesinin yaptığı olumlu değerlendirmelerin uygulamada gerçekleşmemesi halinde, Komisyonun etkili bir başvuru yolu olmadığı sonucuna ulaşılacak, bu konuda Anayasa Mahkemesinin de sessiz kalması halinde, Komisyonun karar vermesini beklemeden yeniden Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi'ne başvurulabilecektir. Dolayısıyla, öncelikle Komisyona, Komisyonun etkili bir denetim sağlamadığının anlaşılması halinde de Anayasa Mahkemesine önemli bir iş düşmektedir.

2.2.2. İdari Yargı Denetimi

Olağanüstü hal rejimi kapsamında tesis edilen bireysel işlemler ile olağanüstü hal KHK'lerinin doğrudan uygulanabilir nitelikteki bireysel işlemlerine karşı idari yargı denetiminin mümkün olup olmayacağı da üzerinde durulmayı gerektiren konulardır.

285 sayılı *Olağanüstü Hal Bölge Valiliği İhdası Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'*nin 7. maddesinde olağanüstü hal bölge valiliğinin işlemleri aleyhine iptal davası açılmasını engelleyen hüküm, Anayasa Mahkemesi'nin 22.5.2003 tarihli ve Esas 2003/28, Karar 2003/42 sayılı kararıyla iptal edilmiştir. 430 sayılı KHK'de de olağanüstü hal bölge valisine tanınan yetkilerin kullanılması ile ilgili olarak cezai, mali veya hukuki sorumluluk iddiası ileri sürülemeyeceği ve bu amaçla herhangi bir yargı merciine başvurulamayacağı ifade edilmektedir. Ayrıca, 2935 sayılı *Olağanüstü Hal Kanunu'*nun 33. maddesinde yer alan, idare mahkemelerin yürütmeyi durdurma kararı vermesini engelleyen hüküm de Anayasa Mahkemesinin 10.01.1991 tarih ve tarih ve Esas 1990/25, Karar 1991/1 sayılı kararıyla iptal edilmiştir. Böylece, mevzuatta bulunan idari yargı denetimini kısıtlayan bazı hükümler Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilmiş ise de, bir kısmı varlığını sürdürmektedir. Buna göre, genel olarak, olağanüstü hal KHK'lerine dayanılarak tesis edilen bireysel işlemlere karşı idari yargı denetiminin açık olduğunu söylemek mümkündür ve bu konuda bir tereddüt olmaması gerekir.

Yukarıda da değinildiği üzere, 15.07.2016 tarihinden sonra yürürlüğe konulan olağanüstü hal çerçevesinde çıkarılan KHK'lerin bir kısmında doğrudan uygulanabilir nitelikte ve bireysel sonuçlar doğuran düzenlemeler de bulunmaktadır. Özellikle kamu görevinden ihraç edilmeye ilişkin işlemler bu kapsamda dikkat çekmektedir. Kanaatimizce bu işlemler aleyhine idari yargı denetimi açıktır. KHK'lerin hukuki niteliklerine ilişkin tartışmalar bağlamında bunların yasama işlemi niteliğinde görülmesine ilişkin değerlendirmeler neticesinde, söz konusu kamu görevinden ihraç işlemlerinin idari yargı denetimine kapalı olduğu sonucuna ulaşılamaz. Zira KHK'lerin ekinde yer alan listelerde isimleri bulunan kamu görevlileri açısından bu KHK'ler ve ekinde yer alan listeler bireysel işlem niteliğini taşımaktadır. Bu şekilde kamu görevinden ihraç edilen kamu görevlileri açısından kişisel bir menfaat ihlali de bulunduğundan, bunların iptal davasına konu olması söz konusu olabileceği gibi, ihraç işlemi nedeniyle zarar görmelerinden dolayı hakları ihlal edildiğinden, tam yargı davası açılabilmesi de mümkün olmalıdır.

Uygulamada Danıştay 5. Dairesi; Esas 2016/8169, Karar 2016/4066 sayı ve 04.10.2016 tarihli kararında, 667 sayılı KHK'nin 3. maddesi uyarınca Hâkimler ve Savcılar Yüksek Kurulu kararı ile "meslekte kalmasının uygun olmadığına ve meslekten çıkarılmasına" karar verilen davacı tarafından açılan davayı görev yönünden reddetmiştir. Söz konusu kararda Danıştay; Hâkimler ve Savcılar Yüksek Kurulunun bahsi geçen kararının, disiplin suçu işlenmesi karşılığında uygulanan ve yargı denetimine tabi bir disiplin cezası olan "meslekten çıkarma" cezası niteliğinde olmadığı, bu nedenle 6087 sayılı *Hâkimler ve Savcılar Yüksek Kurulu*

Kanunu'nun 33. maddesinde yer alan meslekten çıkarma cezası niteliğini taşımadığı sonucuna varmış ve ilk derece mahkemesi olarak Danıştay'da görülecek bir uyuşmazlık bulunmadığını belirterek, söz konusu uyuşmazlıkta genel görevli yargı organı olan idare mahkemelerinin görevli olduğunu hükme bağlamıştır. Kanaatimizce bu kararda yer alan görev yönünden idare mahkemelerini işaret eden değerlendirme bir yana bırakılırsa, diğer değerlendirmeler isabetli değildir. Zira Anayasanın hâkimlik ve savcılık teminatına yer veren 139. maddesi meslekten çıkarılmayı gerektiren bir suçtan dolayı hüküm giymiş olanlar, görevini sağlık bakımından yerine getirmeyeceği kesin olarak anlaşılanlar veya meslekte kalmalarının uygun olmadığına karar verilenler hakkında istisnaların kanunla getirilebileceğini belirtmekte, 159. maddesi de Hâkimler ve Savcılar Kurulunun meslekten çıkarma cezası kararlarının yargı denetimine açık olduğunu ifade etmektedir. Bu durumda, Anayasa hükümlerinde belirtilenler dışında başka bir nedenle hâkimlerin görevlerine son verilmesine olanak veren bir düzenlemenin 667 sayılı KHK'nin 3. maddesi ile getirilmesi mümkün olmayıp, bu düzenleme açıkça Anayasaya aykırıdır.

Danıştay 5. Dairesi; Esas 2016/8136, Karar 2016/4076 sayı ve 04.10.2016 tarihli kararında 672 sayılı KHK kapsamında yer alan listede adı bulunarak kamu görevinden ihraç edilen kamu görevlisinin açtığı iptal davasını da görev yönünden reddetmiştir. Danıştay'a göre davacı, kamu görevinden çıkarılmasının bakanlar kurulu kararı ile yapıldığını ileri sürerek doğrudan Danıştay'da dava açmış ise de, uyuşmazlık Anayasanın 121. maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanan bakanlar kurulunca çıkarılan yasa gücünde ve düzeyinde olan kanun hükmünde kararnameden kaynaklanmaktadır Danıştay böyle bir uyuşmazlığın 2575 sayılı *Danıştay Kanunu*'nun 24. maddesinde Danıştay'ın ilk derece mahkemesi olarak bakmakla görevli uyuşmazlıklardan olmadığı sonucuna vararak, görevli mahkemenin idari yargıda genel görevli mahkeme olan idare mahkemesi olduğuna işaret etmiştir.

Böylece Danıştay, olağanüstü hal KHK'leri ile doğrudan ihraç edilen kamu görevlileri açısından görevli yargı organının idare mahkemeleri olduğunu belirtmektedir. Ancak bazı idare mahkemelerinin de KHK'leri bir yasama işlemi olarak görerek, ortada bir idari işlem olmadığı gerekçesiyle ret kararları verdikleri ifade edilmektedir (Turabi, 2017: 177). Bu durumda davaların idare mahkemeleri tarafından çözüme bağlanması beklenirken, yukarıda değinilen 685 sayılı KHK ile getirilen düzenleme ile davaların öncelikle Komisyon tarafından çözüme bağlanması yoluna gidilmiş, söz konusu Komisyon zorunlu bir idari başvuru yolu olarak kabul edilmiştir. Ancak 685 sayılı KHK'nin 11. maddesine göre, Komisyon kararlarına karşı Hâkimler ve Savcılar Kurulu tarafından belirlenecek Ankara idare mahkemelerine iptal davası açılabilecektir.

Anayasa Mahkemesi tarafından verilen ve 667 sayılı KHK kapsamında meslekten çıkarma hususunun iki Anayasa Mahkemesi üyesi açısından hükme bağlandığı olayda Anayasa Mahkemesi niteliği itibariyle bir yargı kararı değil, idari karar vermiştir. Anayasa Mahkemesi bahsi geçen 2016/6 (Değişik İşler), 2016/12 Karar sayılı ve 04.08.2016 tarihli kararında, 667 sayılı KHK'nin 3. maddesinin 1 numaralı fıkrası uyarınca iki üye hakkında "meslekte kalmasının uygun olmadığına ve meslekten çıkarılmasına" karar vermiştir. Anayasa Mahkemesinin bu yaklaşımı yukarıda değinilen Danıştay kararı ile benzer niteliktedir. Ancak Danıştay kararı gibi, Anayasa Mahkemesi kararı da eleştiriye açıktır. Zira Anayasanın 147. maddesine göre, Anayasa Mahkemesi üyeliği, bir üyenin hâkimlik mesleğinden çıkarılmayı gerektiren bir suçtan dolayı hüküm giymesi halinde kendiliğinden; görevini sağlık bakımından yerine getiremeyeceğinin kesin olarak anlaşılması halinde de, Anayasa Mahkemesi üye tam sayısının salt çoğunlunun kararı ile son ermektedir. Bu durumda 667 sayılı KHK'nin bahsi geçen 3. maddesinin 1 numaralı fıkrası açıkça Anayasaya aykırıdır ve düzenlemeye göre Anayasa Mahkemesi üyelerinin ihraç edilmesi Anayasa ile çelişmektedir.

SONUÇ

Türkiye'deki olağanüstü hal rejiminin yargısal denetimi ile ilgili normatif çerçevenin ve uygulamasının ulusalüstü standartlarla ve hukuk devleti ilkesiyle uyumlu olduğunu söylemek güçtür. Bu bağlamda olağanüstü rejime geçiş sürecine karar veren bakanlar kurulu kararının ve olağanüstü hal rejiminin onaylanmasına ilişkin TBMM kararının yargısal denetiminin yapılmaması hususunda istikrar kazanmış bir içtihat olduğunu söylemek mümkündür. Bu içtihadın aşılması için yargı denetimine izin veren bir düzenlemeye anayasal düzeyde yer verilmesi yararlı olacaktır.

Olağanüstü rejime geçildikten sonraki idari işlem ve eylemlerin tümüyle yargı denetimine tabi olması gerektiği de ifade edilmelidir. Bu bağlamda özellikle yukarıda değerlendirme konusu yapılan olağanüstü hal KHK'lerinin Anayasa Mahkemesi tarafından soyut norm denetimini yasaklamaya yönelik anayasal düzenlemenin yürürlükten kaldırılması gerekmektedir. Özellikle Anayasa Mahkemesinin bu yasağı kısmen de olsa aşmaya yönelik içtihadını değiştirmesinden sonra, söz konusu yasağın Anayasa metninden çıkarılması daha da önemli bir hal almıştır. Gerek olağanüstü hal KHK'leri ile doğrudan yapılan ve kendiliğinden uygulanan işlemler, gerek olağanüstü hal KHK'lerine dayanılarak yapılan bireysel işlemler ve gerekse diğer her türlü idari işlemler aleyhine, bireysel başvuru kapsamında kalan bir hakkı ihlal etmeleri halinde, diğer başvuru yolları tüketildikten sonra Anayasa Mahkemesine bireysel başvuru yolunun açık olduğu da kabul edilmelidir. Bu konudaki Anayasa Mahkemesinin yaklaşımı büyük önem taşımakta olup, 685 sayılı KHK ile oluşturulan yeni bir başvuru yolu (Komisyon), Mahkemenin bu konudaki içtihadını belirleme imkânının şimdilik ileri bir tarihe bırakılmasına yol açmıştır.

İdari yargı organları da özellikle doğrudan olağanüstü hal KHK'leri ile yapılan ve uygulama işlemine gerek olmadan kendiliğinden bireysel sonuç doğuran işlemlere karşı açılan davaları, bunları yasama işlemi niteliğinde görerek denetimden kaçınmaktadırlar. Oysa bu nitelikteki işlemler etki ve sonuçları bakımından idari nitelikte olup, idarenin her türlü işlemini yargı denetimine açık tutan anayasal düzenleme karşısında yargısal denetime tabi tutulmaları gerekirdi. 685 sayılı KHK ile oluşturulan Komisyon, bu konudaki çözüm mekanizmasını öncelikle idari bir yola bağlayarak yargısal denetimi geciktirici bir işlev görmüştür. Esasen, oluşum şekli, üye yapısı ve benzeri sorunlar, Komisyon'un etkili bir hak arama yolu olup olmadığı tartışmalarını da beraberinde getirmektedir. Nitekim basında yer alan haberlere göre Komisyona bugüne kadar 100.000'in üzerinde başvuruda bulunulmuş ve henüz bunların hiçbiri hakkında karar verilmemiştir.

Belirtmek gerekir ki, gerek Anayasa Mahkemesinin, gerekse idari yargı organlarının yaklaşımları; Türkiye'de yargı organlarının olağanüstü halin yargısal denetimi konusunda oldukça çekingen davrandıkları sonucuna ulaşmamıza neden olmaktadır.

KAYNAKÇA

I. Literatür

Derdiman, C. (2013). Anayasa Hukuku. Bursa: Aktüel.

Gemalmaz M.S (1994). Ulusalüstü İnsan Hakları Hukukunda ve Türk Hukukunda Olağanüstü Rejim Standartları (2. Baskı). İstanbul: Beta.

Gemalmaz, M.S. (2012).Ulusalüstü İnsan Hakları Hukukunun Genel Teorisine Giriş, Cilt 2 (8. Baskı). İstanbul: Legal.

Gören, Z. (2006). Anayasa Hukuku. Ankara: Seçkin.

Gözler, K. (2017). Türk Anayasa Hukuku Dersleri. Bursa: Ekin.

Kaboğlu İ.Ö. (2005). Anayasa Hukuku Dersleri (2. Baskı). İstanbul: Legal.

Kaboğlu İ.Ö. (2013). Özgürlükler Hukuku 1 (7. Baskı). Ankara: İmge.

Tanör B., Yüzbaşıoğlu N. (2016).1982 Anayasasına Göre Türk Anayasa Hukuku (16. Baskı),

İstanbul: Beta.

Turabi, S. (2017). Olağanüstü Hal ve Bireysel Başvuru, Ankara: Seçkin.

II. Mahkeme Kararları

1. Anayasa Mahkemesi Kararları (www.anayasa.gov.tr).

Esas 1990/25, Karar 1991/, Karar Tarihi 10.01.1991.

Esas 2016/166, Karar 2016/159, Karar tarihi 12.10.2016.

Başvuru Numarası 2016/25923, Karar Tarihi 20.07.2017, Remziye Duman Başvurusu.

Esas 2003/28, Karar 2003/42, Karar Tarihi 22.05.2003.

Değişik İşler 2016/6, Karar 2016/12, Karar Tarihi 04.08.2016.

2. Danıştay Kararları (www.danıstay.gov.tr)
Danıştay 5. Dairesi, Esas 2016/8169, Karar 2016/4066, Karar Tarihi 04.10.2016.
Danıştay 5. Dairesi, Esas 2016/8136, Karar 2016/4076, Karar Tarihi 04.10.2016.
3. Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi Kararları (www.echr.coe)
Başvuru Numarası 70478/16, Karar Tarihi 12.06.2017, Gökhan Köksal Kararı.

Vergi Kaçakçılığı, Vergiden Kaçınma ve Kalkınmanın Finansmanı

Yrd.Doç.Dr. Hayriye IŞIK[1]

[1]Namık Kemal Üniversitesi, İİBF Maliye Bölümü, hayriyeden@gmail.com

Özet: Vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığının kalkınmanın finansmanındaki etkilerini inceleyen birçok güncel çalışma vardır. Bu çalışmaların önemli bir bölümünde kalkınma için gereken kaynağın çok önemli olduğu ve bunun yanında, sürdürülebilir kalkınma için bu durumdaki gelişmekte olan ülkeler için mali bağımsızlığa nasıl elde edileceği ana konu olmaktadır. Bu durumda vergi kayıplarının yıllık gelir maliyeti gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasının finansmanında önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çalışma, önce dünyanın zengin ve yoksul bölgelerinde vergi sisteminin yapısını ve son dönemdeki gelişmeleri gözden geçirmekte ve sonra tüm gelir kayıplarının boyutlarını ortaya koymaya çalışmaktadır. Bunun için birtakım verileri kullanarak geniş kapsamlı şekilde gelişmekte olan ülkeler için geçmişteki vergi gelirlerinin kayıplarının ortaya çıkan maliyetleri ile ilgili tahinlerde bulunmaktadır. Sonuçta, vergiden kaçınma, vergi kaçırma ve kalkınma maliyesi arasındaki ilişkiye dikkat çekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Vergi, Vergi Kaybı, Kalkınma.

Tax Evasion, Tax Avoidance, and Financing of Development

Abstract: There are many contemporary studies examining the effects of tax avoidance and tax evasion on the financing of development. A major part of these studies is that the source of development is very important and how to achieve financial independence for developing countries in this case for sustainable development. In this case the annual income cost of tax losses is an important factor in the financing of the development of developing countries.

Moving from this point, first looks at the structure of the tax system and the recent developments in the rich and poor regions of the world and then tries to reveal the dimensions of all income losses. It is in the framework of the costs associated with the loss of past tax revenues for developing countries in a comprehensive way, using some data for this. As a result, the relationship between tax evasion, tax evasion and development finance is notable.

Key words: Tax, Tax Loss, Development.

1. Giriş

Maliye literatüründe yapılan çalışmalarda, bir ekonomide vergiden kaçınma ile vergi kaçakçılığı gibi olguların bir ülkenin ekonomik kalkınmasının finanse edilmesi üzerindeki etkisi ve rolünün açıklığa kavuşturulması noktasında bir eğilimin var olduğu görülmektedir.

Dünyada farklı ülkelerin farklı vergi sistemlerine sahip olması bu ilişkinin boyutlarının standardize edilmesi ile bu konudaki sorunlar ve çözüm önerilerinin belirlenmesinde zorluklar ortaya çıkmaktadır. Örneğin zengin ve yoksul ülkelerde vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığı gibi olguların ortaya çıkışı ve nedenleri ile ekonomik kalkınmanın finanse edilmesi üzerinde meydana getirdiği olumlu ve olumsuz etkilerin hem yönü hem de boyutu konusunda farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan her ülkede kalkınmanın ana belirleyeni olan yurt içi tasarruf düzeyinin ülkenin ihtiyacı olan yatırım düzeyine yakınlığı ya da uzaklığı yine aynı gelir düzeyinde olan ülkeler için bile farklılık arz edebilmektedir.

Her ülkedeki vergi kütlesini aşındıran kaçakçılık ve kaçınma düzeyinin artması, kalkınmanın finanse edilmesinde ihtiyaç duyulan kaynakların miktarını artıracağı gibi bunun alternatif finansman kaynaklarının, -borçlanma gibi- maliyetleri de ekonomi üzerinde farklı etkiler meydana getirebilmektedir. Finansman ihtiyacının şiddetine göre bu etkiler, gelir dağılımının bozulması, ekonomik büyümenin sapması, dışlama etkisi gibi birçok etki meydana getirebilmektedir.

2. Vergiden Kaçınma ve Vergi Kaçakçılığı

Vergiden kaçınma, kanunlara aykırı davranmadan vergiyi yasal sınırları içinde azaltma eylemi olarak kabul edilmektedir (Kumkale, 2015). Amerika Birleşik Devletleri Vergi İdaresinin (IRS) bu konudaki tanımına

göre, vergiden kaçınma, IRS tarafından onaylanmış yöntemleri kullanarak vergilerin yasallaştırılmasıdır. Burada işletmeler, meşru kesintileri uygulayarak ve çalışanların emeklilik planları ve diğer bütün yasal yolları ile tüm yasal hakların kullanılarak, İç Vergi Yasası veya eyalet vergi uygulamaları çerçevesinde vergilerini azaltmaları ya da kurtulmalarına vergiden kaçınma denmektedir (https://www.thebalance.com/tax-avoidance-vs-evasion-397671). Yine aynı kaynakta vergiden kaçınma uygulamalarına aşağıdaki örnekler verilmektedir;

-İşletmenin genel harcama politikası ve maliyet unsurlarını vergi matrahının azaltılması yönünde kullanmak ve planlamak,

-Vergi ödemelerinin yasal olarak geciktirilebilecek en son güne kadar geciktirilebilmesi yöntemlerinin aranması ve uygulanması(ABD'de IRA, SEP-IRA ve 401(k) planları gibi erteleme planlarından yararlanmak),

-Yasal amaçlar için yapılacak harcamaları vergi kredisi ile yapmak, ya da yeni bir yatırımı teşvik ya da indirimli olan alan ile bölgede uygun olan dönemde yapmak.

Türkiye için ise, Kumkale'nin yaptığı tanıma göre Türk Vergi Hukukunda uygulamada olan vergi hukukuna kaynak oluşturan; vergi kanunları, kanun hükmünde kararnameler, bakanlar kurulu kararları, tüzükler, yönetmelikler, genelgeler, tebliğler, özelgeler gibi kaynaklar ile yargı organlarının vergi hukuku ile ilgili vermiş olduğu kararlara göre, mükelleflerin yararlanabilecekleri muafiyet ve istisnalar ile mükelleflerin matrah azaltımında kullanabilecekleri kanunen kabul edilen gider indirimlerinden oluşmaktadır. Yukarıda verilen vergi hukuku kaynaklarının izin verdiği ve yasal saydığı bütün yollardan mükelleflerin yararlanması vergiden kaçınma olarak ifade edilmektedir.

IRS'ye göre usulsüz ve yasal olmayan yöntemlerle, uygulamalarla vergi iadesi almak, geliri beyan etmemek, izin verilmeyen maliyet ve gider unsurlarının matrahın azaltılması için verginin hesaplanmasında kullanmak ile borçlu olunan ya da ödenmesi gereken vergiyi ödememek vergi kaçakçılığı olarak ele alınmaktadır (https://www.irs.gov/individuals/how-do-you-report-suspected-tax-fraud-activity). Buna göre aşağıdaki eylemler vergi kaçakçılığına örnek verilebilir;

-Belirli bir kaynaktan elde edilen gelirin gerçek tutarından daha düşük beyanı ya da gösterilmesi,

-Ticari gelir ve giderler konusunda vergi idaresine yanlış bilgi verme,

-Ödenmesi gereken verginin altında bir tutarın ödenmesi(bilerek),

-Vergi iadesinden daha fazla yararlanmak için beyan edilen vergi tutarı belirlemek,

Türk Vergi Sisteminde ise Vergi Usul Kanunun 359 maddesinin a ve b bentlerinde belirtilmiş olan, hesap ve muhasebe hileleri yapmak, defter ve belgelerin tahrifi, gizlenmesi, saklanması sahte ve yanıltıcı belgelerin kullanılması, gibi birçok başlıkta bu örnekler sıralanmaktadır (VUK 359 Madde a/b bentleri).

Vergi kaçakçılığı vergi usul kanununda vergi ile yükümlülüklerin vergi kanunlarına aykırı olarak kısmen veya tamamen yerine getirilmemesi olarak tanımlanmaktadır (Artar, 2013). Vergi kaçırma ile vergiden kaçınma kavramları birbirinden farklıdır. Vergi kaçakçılığı yasalarda belirtilen hükümlere aykırı davranmak ve yasal olmayan yollara başvurularak verilmesi gereken verginin tamamının veya bir kısmının ödenmemesidir. Vergiden kaçınma ise yasal bir yöntem olup vergi mükelleflerine kanunlarda yazılan ve kendilerine tanınan olanaklar çerçevesinde vergi matrahlarını azaltma işlemidir. Dolayısıyla, vergiden kaçınma yasal bir hak ve yöntem iken, vergi kaçakçılığı ise kanunsuzdur. Çünkü vergi matrahından düşülecek olan unsurlar kalem ya da kod olarak vergi kanunlarında belirtilmiştir. Vergiden kaçınmada mükellef vergi veya ilişkili olana kanunlarla kendisine yasal zeminde tanınan istisna ve muafiyetlerden yararlanmaktadır (Kumkale, 2015).

Görüldüğü gibi vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığı, yasal olsun ya da olmasın sonuçta vergi idaresinin gelirini azaltmakta ve bunun sonucunda ortaya çıkan kayıp kadar finansman ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu finansman ihtiyacının farklı kaynaklardan karşılanması ise kaçınılmaz olduğu için, söz konusu finansmanın maliyetleri ekonomi üzerinde olumsuz etkide bulunmak suretiyle kalkınma sürecini olumsuz etkilemektedir (Cobham (a),2005:3).

2. Ekonomide Yeni Kaynak Arayışları ve Sorunlar

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonominin ihtiyacı olan fonların oluşturulması ve gereken düzeyde kalkınmanın elde edilmesi ve sürdürülmesi için finansman kaynakları iç ve dış kaynaklar olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu kaynaklardan dış kaynaklar olanı günümüzde çoğunlukla dış borç ya da küçük bir miktar da olsa dış yardımdan oluşmaktadır. İç kaynaklar ise, ekonominin içindeki borçlanma kaynakları (bireyler, merkez bankaları, emekli ve sosyal güvenlik sandıkları, firmalar, ticari bankalar gibi) olarak ifade edilir. Diğer yandan, iç finansman kaynaklarından birisi de ortaya çıkan finansman ihtiyacı için yeni vergiler konulması ya da mevcut olan vergilerin oranının artırılmasıdır.

Yeni vergilerin konulması ya da mevcut vergilerin oranlarının artırılmasında genelde bilinen ve karşılaşılan en önemli zorluk politiktir ve politikacılar mevcut vergi oranlarının artırılması ile yeni bir verginin konmasının doğuracağı oy ve popülerlik kaybı kaygısı ile buradan elde edilecek gelir ile yapacakları kamusal hizmetler ya da sosyal yardımların sağlayacağı oy ve popülerlik artışı arasında bir tercihte bulunmaktadırlar. Bu durum literatürde artık eski kaynaklar ile yeni kaynakların üstünlüğü tartışması olarak ele alınmaktadır (Cobham (b), 2005 ve Giegold, 2004).

En eski ve tek desteklenebilir ve onaylanabilir olan kalkınma finansman kaynağı gelişmekte olan ülkelerde kendilerini vergilendirmekten geçmektedir, bunun da yöntemleri ya yeni bir vergi ya da mevcut vergilerin oranlarının artırılmasıdır. Sürdürülebilir bir kalkınma ve büyüme dengesi için başka bir yol bulunmamaktadır. Böylece uzun vadeli hedef olarak, hükümet gelirlerini kabul edilebilir bir zemine oturtup, talep edilen harcamaların seviyesiyle uyumlu tutarda yapabilmek öncelikli hedef olarak karşımıza çıkmaktadır.

Değişen zaman sürecinde ki bu hedeflerle birlikte vergi kaçırmanın ve vergiden kaçınmanın yeniden ele alınmasının kalkınma sürecindeki rolü ve önemi açıktır. Bu iki konu yani vergi kaçakları ve vergiden kaçınma geçen son yıllarda ülkelerin kalkınma gündeminde hızla tırmanışa geçen bir konu olmuştur.

Oxfam'ın hazırlamış olduğu ekonomik raporlarda ve bültenlerde ülkelerin gelir gruplarına göre vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığının yarattığı gelir kayıpları farklı modellerle ve tahminlerle desteklenerek verilmektedir, bu konuda başlangıç olarak 2000 yılında yayınlanan ilk rapor buna örnek olarak verilebilir (Oxfam, 2000).

Kalkınmayı finanse etmek için mevcut fonlar ve tasarruflar ile e ödenen vergiler arasında basit bir ilgi kurmak mümkün değildir. Vergi kaçağı ve kaçınmanın kalkınma üzerinde ne gibi bir etki yapacağı sorusuna cevap vermek için çok detaylı analizler gerekebilir. Bunun için; aşağıdaki soruların öncelikle cevaplandırılması gerekir;

- bir ülkedeki ekonomik faaliyetlerin ne kadarının vergilendirilebildiği (kayıt dışı ekonominin büyüklüğü)[1],

- bir ülkenin büyüme düzeyi,

- yoksulluk ve gelir dağılımı eşitsizliği düzeyi gibi konular cevaplanmadan bu ilişkinin yönünün sağlıklı tayin edilemeyeceği ortadadır (Cobham (a), 2005: 3).

Kalkınma süreci, milli gelir ve üretimin zaman içinde sayısal olarak artması ile birlikte, kurumlardaki köklü değişiklikleri, ekonomik ve toplumsal yapının yeniden düzenlenmesini, halkın değer yargılarında, dünya görüşlerinde ve davranış kalıplarındaki değişiklikleri de kapsar. Ayrıca ekonomik ve toplumsal yapıda sözü edilen değişikliklerin gerçekleştirilebilmesi için piyasanın işlerliğine etkide bulunabilecek düzenlemeleri de kalkınma deyiminin kapsamında değerlendirmek mümkündür (İşgüden, 1982: 233 aktaran, Demircan, 2003: 97).

Diğer yandan politikacılar kalkınmayı finanse etme arayışlarında, aynı zamanda vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığı arasında tercih yapmak şeklinde uygulamalara da yer verebilirler. Örneğin vergi oranlarının aşırı

1 ABD'de üç kişiden biri, Fransa'da sekiz kişiden biri gelir vergisi yükümlüsü olduğu halde, Arjantin'de altmış kişiden biri, Şili ve Venezuela'da yüz kişiden biri, Brezilya'da iki yüz kişiden biri, Peru'da iki bin kişiden biri gelir vergisi yükümlüsüdür (Demircan, 2003:18).

yüksek olması, vergi kaçakçılığını teşvik eder, politikacı bu durumda hangisini tercih edecektir[2]. Bu konu ülkelere göre farklılık gösterebildiği gibi, aynı ülke içindeki farklı görüşe sahip siyasal partilerin görüşleri dahi farklı olabilir. Politikacılar bu durumda tercihlerinin ahlaki olup olmadığı konusunda sorgulanacaklardır. Bu durumda aşağıdaki unsurlar ile ilgili ahlaki ayrımların yapılması önem kazanmaktadır;

Örneğin aşağıdakiler arasında ahlaki farklılıklar ne olmalıdır:

- Transfer fiyatlandırmasının oluşturulması ile çeşitli vergi minimizasyon stratejilerinin belirlenmesi,

- Eksik bildirim ve beyan,

- Vergi memurlarının rüşvet alışkanlıkları ve bunun boyutu,

- Ödemeyi reddetme,

-Vergi oranlarının veya vergi yükümlülüğünü azaltmaya çalışacak bir hükümet mekanizmasının veya biriminin varlığı gibi konular örnek olarak verilebilir (Cobham (a), 2005: 4).

Gelişmekte olan ülkelerde, vergi koymak veya oranların artırılması ve uygulanması konusunda belirsizlikler vardır. Bunun yanında değişik formlarda vergi azaltma davranışları ve uygulamaları sosyal ve politik açıdan daha uygulanabilir davranışlardır ve politikacıların bu başlığı uygulama konusunda istekleri açıktır.

3. Vergi Sistemlerindeki Gelişmeler

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde vergi sisteminin en önemli yapısal özelliği kamu gelirlerinin GSMH içindeki payının düşüklüğüdür. Bu konuda Cobham ve Schneider'in hazırlamış olduğu çalışma Şekil 1' de gösterilmektedir. Milli gelirin düşük olduğu bu ülkelerde milli gelir düşüklüğü yeterli miktarlarda vergi toplanmasına engel olur. Bununla birlikte kişilerin vergi ödeme ve devletin vergi toplama yeteneğine bağlı olan vergi kapasitesi ve bu kapasitenin kullanım derecesini gösteren vergi gayreti az gelişmiş ülkelerde oldukça düşüktür (Ataç, 1999: 282, aktaran, Demircan, 2003: 11). Bu tür ülkelerde vergi yasalarının ekonominin koşullarına uygun olmaması ve vergi yönetiminin düşük etkinlikle çalışması ve vergi idaresinin zayıflığı vergi kapasitesinin tam olarak kullanımına engel olmaktadır.

Şekil 1. Vergi Hasılatının GSMH İçindeki Payı

(a) AB-15 (b)ABD (c) JAPONYA

2 Marsden (1983), yüksek vergi oranlarının düşük büyümeye neden olduğuna işaret etmiştir. Aynı sonuca Skinner (1987), kişisel ve kurumsal gelir vergisi oranlarını kullanarak ulaşmıştır. William Easterley ve Sergio Robelo (1993), düşük vergi oranının uygulandığı ülkelerin yüksek büyüme hızına ulaşmada yüksek vergi oranlarının uygulandığı ülkelerden daha başarılı olduğunu savunmuştur. Robert King ve Sergio Robelo (1990), ülkelerin vergi oranlarını % 10 arttırdığında büyümede yıllık yaklaşık % 2 küçülme olduğunu gözlemlemişlerdir. Padovano ve Galli (2001) vergi ve büyüme arasındaki ilişkiyi iyi anlayabilmek için ortalama vergi oranlarından ziyade marjinal vergi oranlarına bakmanın daha doğru olacağını ve 1950-1990 periyodu için OECD ülkelerinde yüksek marjinal vergi oranlarının ve verginin artan oranlılığının uzun dönemli ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir (Demircan, 2003:18).

(d) Karayipler

(e) Merkezi Doğu Avrupa Batı Asya

(f) Batı Asya

(g) Güney Asya

(h) Afrika

(i) MENA

Kaynak: Cobham 2005 a ve Schneider, 2005 .

Şekil 1 ve ekleri analiz edildiğinde;

-Dolaylı vergi uygulamaları artmış,

- Gelir üzerinden alınan vergilerde düşme yaşanmış,

-Dolaysız vergi gelirleri 1970-1980 arası tipik olarak yükselmiş sonra 1990'larda tekrar azalmış,

-Latin Amerika ve Karayipler'de satış vergilerinde artan bir güven görülmüş,

-Doğu Asya'da dolaysız vergi gelirlerinde artış gözlemlenmiş,

-Orta Doğu ve Kuzey Afrika istisna olup dolaysız vergilerde azalma gözlemlenmiş,

-Güney Asya dolaysız ve düşük bir vergilendirme eğilim

-Güney Sahra Afrika'sında keza satış vergisi gelirleri artmıştır.

Yapılan değerlendirmede ise dolaysız vergilerin düşüşü kalkınmayı geliştirmede sınırlayıcı bir role sahip değilken, dolaylı vergilerin büyüme önünde bir engel olarak kullanılabileceği yorumu yapılmıştır (Cobham (a), 2005). Diğer yandan, Baumsgaard ve Keen (2005) vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığının kalkınma üzerine getirmiş olduğu olumsuz etkinin dolaysız vergi artışları ile giderilebileceğini ileri sürmüşlerdir ve bunu, gelir eşitsizliğini bozmadan, gelirlerin açıkça belirlendiği, beyan sisteminin etkin işlediği ve daha az karmaşık olduğu gerekçelerine dayandırmaktadırlar.

Tablo 1. Kayıt Dışı Ekonomileri Yeniden Yapılandırmanın Potansiyel Faydaları (GSYİH'nın yüzdesi olarak)

	Kayıt Dışı Ekonomi	Vergi Hasılatı	Potansiyel Vergi Hasılatı
Gelişmekte Olan Ülkeler			
Düşük Gelirli Ülkeler	32.7	10.4	13.7
Düşük Orta Gelirli Ülkeler	31.5	13.8	18.2
Üst Orta Gelirli Ülkeler	29.5	16.6	21.5
Bölgeler İtibariyle			
Doğu Asya ve Pasifik	21.4	9.1	11.1
Avrupa ve Merkezi Avrupa	38.1	19.8	27.3
Latin Amerika ve Karayipler	37.7	15.5	21.4
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	26.3	16.3	20.5
Güney Asya	28.5	9.4	12.0
Sahra ve Güney Afrika	41.1	20.4	28.7
Yüksek Gelirli Ülkeler			
OECD Üyeleri	12.9	22.2	25.1
EMU Üyelerinden	18.5	28.4	33.7
OECD Üyesi Olmayan	21.7	18.4	22.4

Kaynak; Kayıt dışı ekonomisi kaynakları 2002/3'e aittir. (Kaynak: Schneider 2005 ve WDI, 2004; 2005.)

Tablo 1'de görüldüğü gibi kayıt dışı ekonominin büyüklüğü efektif ve potansiyel vergi hasılatını azaltmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ise kayıt dışı ekonominin GSYİH içindeki payı göreli olarak daha düşüktür.

Tablo 2. Kayıt Dışı Ekonomilerde Kaybolan Potansiyel Vergi Hasılatı

	Gölge Ekonomisi(% resmi GSMH)	Vergi Hasılatı (US$milyar)	Sabit Gölge (% resmi GSMH)	Potansiyel Vergi Artışı (US$ milyar)	Sabit Gölge (% resmi GSMH)	Potansiyel Vergi Artışı (US$ milyar)
Gelişmekte Olan Ülkeler	(A)	(B) 920.8	(C)	(D)=A*B 285.8	E	(F)=(A-E)*B 111.2
Düşük Gelirli Ülkeler	32.7	96.6	0.0	31.6	19.5	12.8
Düşük Orta Gelirli Ülkeler	31.5	557.2	0.0	175.4	19.1	69.0
Üst Orta Gelirli Ülkeler	29.5	267.0	0.0	78.7	18.4	29.5
Bölgeler İtibariyle						
Doğu Asya ve Pasifik	21.4	182.2	0.0	39.0	15.7	10.3
Avrupa ve Merkezi Avrupa	38.1	268.4	0.0	102.2	21.3	45.0
Latin Amerika ve Karayipler	37.7	265.5	0.0	100.2	21.2	43.9
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	26.3	70.9	0.0	18.6	17.4	6.3

Güney Asya						
Sahra Güneyi Afrika						
	28.5	71.3	0.0	20.3	18.1	7.4
	41.1	62.6	0.0	25.7	22.3	11.7
Yüksek Gelirli Ülkeler		6367.8		828.5		90.3
OECD Üyeleri	12.9	6298.3	0.0	813.4	12.9	0.0
EMU Üyelerinden	18.5	2329.3	0.0	430.1	14.8	86.2
OECD Üyesi Olmayan	21.7	69.5	0.0	15.1	15.8	4.1

Kaynak; Kayıt dışı ekonomisi kaynakları 2002/3'e aittir. (Kaynak : Schneider 2005 ve, WDI , 2004 ; 2005 ile, Cobham (a),2005.

OECD ülkelerinde vergi gelirleri brüt yüzde 36 civarındadır, 2007'de milli gelir seçilen farklı gelişmekte olan bölgeler için, Afrika'da (2007'de) yaklaşık% 23, Latin Amerika'da% ve% 17.5 (2004'te) civarındadır.

Gelişmekte olan birçok ülkedeki vergi sistemleri, vergi yapılarıyla şekillenmektedir uluslararası standartlara uygun olmayan uygulamalar, vergi politikasının eksikliği, zayıf yönetim, düşük uygunluk seviyeleri ve vergiye uyumlu olmayan ekonomik yapı gibi unsurlar vergi yapısını zayıflatmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerin özellikle KDV'nin ağırlığı giderek artmaktadır.

Buna karşın, toplam vergi gelirlerinin bir bölümü hala kişisel gelir vergilerinden oluşmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler yurtiçi gelirlerinin bir kısmını hala uluslararası ticaret vergileri ile sağlarken son yıllarda bunların tarifelerinde dış ticarette liberalizasyon nedeniyle bir düşüş gözlemlenmektedir. Bunların dışında Vergi sistemlerinde gelişmekte olan ve gelişen arasındaki yapısal farklılıklar halen devam etmektedir. Bunun yanında vergi kayıplarının farkında olmak önemlidir. Vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınma faaliyetleri gelişmekte olan ülkelerde hala yoksullara büyük oranda katkıda bulunmaktadır.

Vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınma kavramlarının her ikisi de muhtemelen vergilendirmenin başladığı ilk zamanlarda ortaya çıkan eski bir olgudur. Tarihte, vergi otoriteleri nereye ve ne zaman vergi ilân etmeye karar vermişse, bireyler ve firmalar onlara ödeme yapmamaya çalışmışlardır. Bu problem her zaman olsa da günümüzde küreselleşme sürecinde daha da önem kazanmaktadır.

Son birkaç yılda, kalkınmanın kendi finansman kapasitelerini güçlendirmek, ülkeler için artan bir endişe ve ilgi konusu haline gelmiştir. Öncelikle, kendi gelir artırma yeteneklerinin kurulması her devlet için çok önemlidir sürdürülebilir bir kalkınma sürecinin sağlanması için ön şart teşkil ettiğinden ve gelir dağılımı ile ilgili politikalardan vazgeçmeden kendi vergi gelirini üretme kavramı önem kazanmaya başlamıştır. Diğer yandan, adil ve verimli vergi sistemleri iyi aynı zamanda yönetişime katkıda bulunabilir, Vatandaş ve devlet arasında bir pazarlık süreci kurarak devletin ve demokrasinin hesap verebilirliğini artırmak ve bu yolla geniş tabanlı vergi mükelleflerinin taleplerini dikkate almak zorunda kalmaktadır. Aynı zamanda, bir hükümetin vergileri alma şekli esasen vatandaşın devlete ve resmi kurumlara tanıtımı, potansiyel olarak vatandaşlarının güvenini ve vergiye gönüllü uyumluluğunu arttırmak ve nihai olarak teşvik etmek ve siyasi katılım düzeyini artırmaktan geçmektedir.

Böylece, kamu gelirleri üretmenin yanında vergi sistemlerinin güçlendirilmesi de gelişmekte olan ülkeler için, bir yönetişim veya devlet kurumu açısından da aynı derecede önemli bir perspektiftir. Sonuç olarak, devlet kurumları ve demokratik yapıları güçlendirmek, teşvik etmek, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınma için ve ulusal ve uluslararası kalkınma açısından önemlidir. Bununla birlikte, bu hedeflere ulaşmak için, vergi sisteminin tasarlandığı şekilde uygulamak ve bu yollar vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığını azaltacak pratiklere de önem vermek gerekmektedir.

Vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığı konusu gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önemli olmasına rağmen bu konuyla ilgili literatür ve veriler hala sınırlıdır. Bunun nedeni kısmen vergi kaçakçılığının kapsamı ve vergiden kaçınılması olaylarının gözlemlenmesinin zorluğudur ve tahmin edilmesinin zorluğudur, işte bu yüzden kesin veriler elde etmek pek mümkün değildir. Dolayısıyla, güvenilir bir ampirik bulgu yoktur. Vergi kaçakçılığının kapsamı ve vergiden kaçınma hakkında ki ampirik kanıtlar bütün bölgeler için çok sınırlıdır. GFI tarafından yapılan yeni bir araştırmada, Afrika ülkeleri, belirtilen dönem boyunca 854 milyar ABD doları tutarında kümülatif sermaye girişini kaybetmiştir (1970-2008dönemi için, GFI, 2010). Vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınmayı kolaylaştıran faktörler; düşük vergi ahlakı ve kültürü, yüksek

vergiye uyum maliyetleri, vergi sisteminin yetersizliği, vergi cezalarının düşüklüğü, yetersiz ve zayıf bir vergi denetim sisteminden oluşmaktadır.

Sonuç

Kamusal finansman araçlarından olan vergiler; kamusal harcamaları karşılamasının yanında maliye politikasının amaçlarını gerçekleştirmek içinde bir araç olarak kullanılabilmektedir. Bir ülkede ortaya çıkan vergi kayıp ve kaçaklarının iki nedeni vardır. Bunlar vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığıdır. Bu iki nedenden dolayı vergi gelirleri düştüğünde ki bunun en önemli sonuçlarından birisi kayıt dışı ekonominin varlığıdır, bu durumda ortaya çıkan finansman ihtiyacının ekonomiye maliyet oldukça ağırdır.

Maliye politikanın en etkin araçlarından biri olan vergi politikası ve bunun araçları ülkelerin ekonomik ve sosyal yapılarına adapte olduğu, değer yargıları ile bütünleştiği ölçüde ve amacına uygun kullanıldığı takdirde; ekonomik büyüme ve kalkınmaya olumlu yönde etki etmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler buna karşın sosyal, politik ve sağlam bir kamu finans sistemi oluşturmada idari güçlüklerle karşı karşıyadırlar. Gelişmekte olan ve gelişmiş olan ülkeler özellikle vergi mükellefiyeti olan bireylerin ve şirketlerin vergiden kaçınma faaliyetlerini gözlemlemek ve bunlarla ilgili önlemler almak zorundadırlar. Vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınma ve bunların boyutu ile ilgili en önemli çalışmayı Fuest ve Riedel (2009) da yapmış, Cobham 2005 (a) ise gelişmekte olan ülkelerde 2010 yılı için 285 milyar ABD doları vergiden kaçınma ve kaçakçılığın maliyet olduğunu tahmin etmiştir.

Bu makale vergi kaçakçılığı ve vergi hakkında mevcut bilgilere genel bir bakış sunmaktadır. Ancak, asıl olan vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınmaya mükellefleri iten anlayışın altındaki nedenlerin tespit edilmesidir. Son olarak, vergi politikalarının geliştirilmesi ve vergi idarelerinin güçlendirilmesi adına, vergi konularında 'düzeyli bir oyun alanı' oluşturmak için gelişmekte olan ülkeler için çok önemlidir.

Referanslar

Addressing tax evasion and tax avoidance in developing countries, Deutsche Gesellschaft fur Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH Dr. Elke Siehl – Director of Division State and Democracy 22 December 2010. İnternet Adresi;https://www.taxcompact.net/documents/2011-09-09_GTZ_Addressing-tax-evasion-and-avoidance.pdf, Erişim Tarihi:21/10/2017.

Altuğ, Osman (1999) "Kayıt dışı Ekonominin Boyutları", Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:15, ss.257-277.

Artar Yusuf (2013) 'Vergi Kaçakçılığı İle Vergiden Kaçınmaya İlişkin Düzenlemeler, Görüş ve Öneriler', Legal Mali Hukuk Dergisi, Temmuz 2013, Sayı: 103.

Ataç Beyhan (1999), Maliye Politikası, Anadolu Üniversitesi Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları; No:118, Eskişehir.

Baumsgaard, T. & M. Keen (2005), 'Tax revenue and (or?) trade liberalization', IMF Working Paper 05/112.

Cobham Alex (a), Tax Evasion, Tax Avoidance and Development Finance, QEH Working Paper Series – QEHWPS129, 2005, University of Oxford. İnternet adresi:

http://www3.qeh.ox.ac.uk/RePEc/qeh/qehwps/qehwps129.pdf.

Cobham Alex (b), 'Taxation policy and development', OCGG Economy Section Project Paper EPP 05-01, Oxford: 2005,Oxford Council on Good Governance.

Demircan, Esra Siverekli (2003), 'Vergilendirmenin Ekonomik Büyüme Ve Kalkınmaya Etkisi', Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 21, Temmuz-Aralık, ss. 97-116. İnternet adresi;http://iibf.erciyes.edu.tr/dergi/sayi21/edemircan.pdf.

Fuest, Clemens and Nadine Riedel (2009), Tax evasion, tax avoidance and tax expenditures in developing countries: A review of the literature, Report prepared for the UK Department for International Development (DFID), Oxford.

Gıegold Swen (2005), 'Combating international tax evasion and competition', paper presented at International Policy Dialogue on New Sources of Development Financing, Frankfurt, 24 th August.

Global Financial Integrity (2010), Illicit Financial Flows from Africa: Hidden resource for development.

Global Financial Integrity (2008), Illicit financial flows from developing countries: 2002- 2006, Executive Report, GFI (Global Financial Integrity), Washington D.C.

Global Financial Integrity (2010), The Implied Tax Revenue Loss from Trade Mispricing.

İşgüden, Tamer (1982), Makro İktisat, Bilim ve Teknik Kitabevi, İstanbul.

Kumkale,Rükneddin (2015), Dünya Gazetesi 15 Mayıs 2015. İnternet adresi; https://www.dunya.com/kose-yazisi/vergiden-kacinma-ve-vergi-kacirma/23932,Erişim Tarihi; 22/10/2017.

Oxfam (2000), 'Tax havens: Releasing the hidden billions for poverty eradication', Briefing Paper, Oxford: Oxfam GB, 2000. İnternet adresi:

https://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/oxfam_paper_-_final_version__06_00.pdf.

https://www.oxfam.org/en/tags/tax-havens

https://www.oxfam.org/en/pressroom/pressreleases/2016-12-12/worlds-worst-corporate-tax-havens-exposed-oxfam-report-reveals

https://www.oxfamamerica.org/static/media/files/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-embargo-en.pdf

https://www.oxfam.org/en/research/climate-finance-shadow-report-2016Erişim Tarihi:22/10/2017.

Öztürk Serdar ve Özlem Ülger (2016), 'Vergi Cennetlerinin Küresel Finansal Kriz Üzerine Ekonomik Etkileri: Vergi Kaçırma, Vergiden Kaçınma Ve Kara Para Aklamadaki Rolü', Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt-Sayı: 9(1) ss:237-254 ISSN: 2148-5801 e-ISSN 1308-4216 İnternet adresi http://dergipark.ulakbim.gov.tr/niguiibfd/

Schneider Friedrich (2005), 'Shadow economies of 145 countries all over the world: What do we really know?', mimeo., University of Linz.

https://www.irs.gov/individuals/how-do-you-report-suspected-tax-fraud-activity,Erişim Tarihi:23/10/2017

https://www.thebalance.com/tax-avoidance-vs-evasion-397671, 23/10/2017

Konsolidasyonda Muhasebe Politikaları Birliğinin Sağlanması Ve Süreç İyileştirmesi İçin Çözüm Önerileri

Yrd. Doç. Dr. Hüseyin MERT[1] **Hasan Melih Eren[2]**

[1]Okan Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi

huseyin.mert@okan.edu.tr

[2]Okan Üniversitesi, Okan Üniversitesi Muhasebe ve Denetim Doktora Programı Öğrencisi

erenhasa@yahoo.com

Özet: 10 numaralı Uluslararası Finansal Raporlama Standartları Konsolide Finansal Tablolar Standardı ("UFRS 10") uyarınca, ana ortaklığın ve kontrol ettiği bağlı ortaklıkların finansal bilgilerinin konsolide edilerek tek bir ekonomik birim olarak sunulması gerekmektedir. Standart, bu amaca ulaşmak için, ana ortaklığın konsolide finansal tablolarını hazırlarken benzer işlemler ve olaylar için konsolidasyona tabi işletmelerde yeknesak muhasebe politikaları kullanılması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu çalışmanın amacı konsolide finansal tabloların tek bir ekonomik birim gibi sunulabilmesi için muhasebe politikalarında dikkat edilmesi gereken noktalarla ilgili üretim, ticaret ve perakende sektörleri üzerinde uzmanlaşmış ana ortaklıklar üzerinden örnekler vermek, bir ana ortaklığın konsolidasyonla ilgili muhasebe politikalarını incelemek ve söz konusu sürecin iyileştirilebilmesi için ana ortaklığın uygulaması gereken politikalar ile ilgili çözüm önerileri sunmaktır.

Anahtar Kelimeler: Konsolide finansal tablolar, Yeknesak Muhasebe Politikaları, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları

Application of Uniform Accounting Policies in The Consolidation and Recommendations for Improvement of The Process

Abstract: In accordance with International Financial Reporting Standards 10 - Consolidated Financial Statements ("IFRS 10"), the financial statements of the parent and its subsidiaries should be presented as those of a single economic entity. In order to achieve this objective, the Standard requires the parent to use uniform accounting policies for like transactions and other events in similar circumstances in preparing consolidated financial statements. The objective of this study is to give explanatory examples over the areas that the entities specialised in manufacturing, trading and retail industry should take care in applying uniform accounting policies as well as reviewing one big size parent company accounting policies regarding consolidation principles and finally introducing recommendations to improve the consolidation process.

GİRİŞ

UFRS 10'un amacı, bir işletme bir veya daha fazla işletmeyi kontrol ettiğinde düzenlenecek olan konsolide finansal tabloların hazırlanmasına ve sunumuna ilişkin finansal raporlama ilkelerini belirlemektir (UFRS 10.1). Bu amaç doğrultusunda ana ortaklığın kontrol gücüne sahip olduğu yurtiçi ve yurtdışındaki tüm bağlı ortaklıklarını konsolide finansal tablolarına dahil etmesi gerekir.

Konsolide finansal tablolar UFRS 10'da tanımlandığı üzere ana ortaklığın ve onun bağlı ortaklıklarının varlıklarının, borçlarının, özkaynaklarının, gelirlerinin, giderlerinin ve nakit akışlarının tek bir işletmeninki gibi sunulduğu bir gruba ait finansal tablolardır. Burada tanımlanmış olan Grup, bir ana ortaklık ve ana ortaklık tarafından kontrol edilen işletmelerden oluşmaktadır. Buradan hareketle standardın 19 nolu paragrafı, tek bir ekonomik birim olarak görülen Grup'un muhasebe politikalarının, konsolide olmayan bir finansal tablo hazırlayan tek bir şirketin benzer işlemler ve olaylarda aynı muhasebe politikalarını uygulaması gibi, Grup içerisindeki benzer işlem ve olaylarda yeknesak olmasını sağlamaya çalışmaktadır.

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) içerisinde bazı standartlarda muhasebe politikaları açısından çeşitli seçimlik haklar tanınmaktadır. İşletmeler finansal tablolarını hazırlarken tüm benzer işlemler ve olaylarda tutarlı olarak bu seçimlik haklardan birini kullanmaktadır. Seçimlik hakların konsolidasyon grubu içerisinde yer alan işletmelerde farklı olarak uygulanması konsolide finansal tabloların hazırlanmasında yeknesak muhasebe politikalarının kullanılmaması sonucunu doğurmakta ve standarda aykırı bir tutum içermektedir. Bu çalışmanın Literatür İncelemesi bölümü birinci kısmında önemli seçimlik hakların neler olduğu özetlenmekte ve konsolide finansal tablo hazırlayan işletmelerin söz konusu haklarla ilgili farkındalık içerisinde olması hedeflenmektedir.

UFRS'ler özü itibarıyla kural temelli değil, ilke temelli olarak hazırlanmıştır. Bu durum standartların uygulanması sırasında finansal tablo hazırlayıcılarının daha çok mesleki yargı kullanmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla işletmeler arasında standartların yorumlanması ile ilgili yapılan değerlendirmeler değişiklik arz edebilmektedir. Bağlı ortaklıkların standartlardaki bazı konuları ana ortaklıktan farklı değerlendirmeleri konsolide finansal tabloların tek bir ekonomik birim olarak sunulması amacı ile çelişmektedir. Bu sebeple, Literatür incelemesinin ikinci bölümünde söz konusu konular hakkında bilgi verilmekte ve yapılabilecek düzenlemelere örnekler verilmektedir.

Literatür incelemesinin üçüncü bölümünde, konsolide mali tabloları tek bir ekonomik işletme olarak değerlendirmek için her bağlı ortaklığın solo mali tablolarından ayrı olarak konsolidasyona baz ayrı bir mali tablo hazırlama gerekliliği, bunun sebepleri ve örnek sınıflama kayıtları üzerinde durulmaktadır.

Çalışmanın veri ve yöntem bölümünde, 20 ülkede faaliyet gösteren, 2,5 milyar Avroluk cirosu ile Avrupa'nın önde gelen ısıtma ve soğutma sektörü gruplarından birinin konsolidasyonda kullandığı Muhasebe Kılavuzu incelenmiştir. İnceleme kapsamında, Muhasebe Kılavuzunun seçimlik haklara, yoruma açık ilke bazlı konulara ve son olarak konsolidasyona baz kurallara ilişkin düzenlemeleri ile Literatür İncelemesi bölümündeki konular karşılaştırılmıştır.

Çalışmanın bulgular ve tartışma kısmında, söz konusu grubun Muhasebe Kılavuzu'na ilişkin bulgular tartışılmış ve yukarıda bahsedilen konuların yalın ve etkin olarak dikkate alınabilmesi için ana ortaklık ve bağlı ortaklıklar bünyesinde gerçekleştirilmesi gereken süreç iyileştirmelerinden bahsedilerek çözüm önerilerinde bulunulmuştur.

1. UFRS'LERDEKİ SEÇİMLİK HAKLAR

UFRS'lerdeki önemli addedilebilecek seçimlik hakların kısa bir özeti aşağıda sunulmuştur. Bu seçimlik hakları tüm konsolidasyon grubunun aynı şekilde tercih etmesi, uygulamalarda birliğin sağlanması ve konsolide finansal tablolarda tutarlılığın sağlanması için son derece önemlidir.

- UMS 1'de belirlenmiş olan kesin bir finansal tablo formatı yoktur. Ana ortaklığın finansal tablo formatını (finansal durum tablosu, kar veya zarar tablosu ve kapsamlı gelir tablosu, özsermaye hareket tablosu ve nakit akım tablosu) tüm konsolidasyon grubu için aynı olarak belirlemesi gerekir. Kar veya zarar tablosunun niteliklerine göre mi yoksa fonksiyonlara göre mi verileceği, durdurulan faaliyetlerin finansal performansının kar veya zararda tek satırda mı verileceği, yoksa birçok satırda mı verileceği yine bu örnekler arasında sayılabilir.
- UMS 7, nakit akım tablolarının doğrudan veya dolaylı olarak sunulmasına izin vermektedir. Özellikle doğrudan sunumun hazırlanması daha fazla zaman aldığından ana ortaklığın seçimlerini, gereken hazırlıkları zamanında yapmaları açısından tüm bağlı ortaklıkları ile önceden paylaşması gerekmektedir.
- UMS 2 stokların değerlemesi için farklı metotları kabul etmektedir (ilk giren ilk çıkar, ortalama maliyet metodu, vb.). Stok değerleme metodu, stok kategorileri için ayrı ayrı belirlenerek, belirlenen metod tüm stok sınıflarında Grup bazında aynı olmalıdır.
- UMS 7'de bazı kalemlerin faaliyetlerden, yatırımlardan veya finansmandan kaynaklanan nakit akımlarında sınıflanabileceği seçimlik hak olarak bırakılmıştır. Bu haklara örnek olarak temettü

ödemelerinin, faiz ödemelerinin operasyonel veya finansman olarak sınıflanması, alınan faizlerin ve temettülerin ise operasyonel veya yatırım olarak sınıflanması gösterilebilir.

- UMS 16'da işletmelere duran varlıklarını yeniden değerleme veya maliyet yönetimi ile muhasebeleştirme hakkı tanınmıştır.
- UMS 20, devlet yardımlarının ilgili varlıktan netleştirilerek veya ertelenmiş gelir olarak ayrı muhasebeleştirilmesine izin vermektedir.
- UMS 39'a göre tahmini işleme ilişkin finansal riskten korunma işleminin bir finansal olmayan varlık veya borç muhasebesi ile sonuçlanması durumunda, İşletmeler diğer kapsamlı gelirde muhasebeleştirilmiş kazanç ve kayıpları iki şekilde sınıflandırabilirler:

i. Elde edilen varlığın ve borcun kar veya zararı etkilediği dönemde kar veya zarara yeniden sınıflandırılarak veya,

ii. Kazanç ve kayıpların iptal edilerek elde edilen varlığın veya borcun ilk maliyetine veya defter değerine ekleyerek muhasebeleştirilmesi.

- UMS 40'a göre İşletmeler yatırım amaçlı gayrimenkullerini gerçeğe uygun değerinden veya maliyet yönteminden muhasebeleştirebilirler.
- UMS 40 uyarınca, faaliyet kiralaması çerçevesinde kiracı tarafından elde tutulan gayrimenkule ilişkin bir hakkın yatırım amaçlı gayrimenkul olarak sınıflandırılması söz konusu gayrimenkulün; yatırım amaçlı gayrimenkul tanımına girmesi ve kiracının muhasebeleştirme metodu olarak gerçeğe uygun değer yöntemini kullanması durumunda mümkündür. Ancak bu seçimlik hak kullanıldığında İşletme'nin tüm gayrimenkullerinin gerçeğe uygun değer yöntemi ile değerlenmesi gerekir. Bu durum konsolidasyonda bir tane bağlı ortaklığın bu hakkı seçmesi durumunda diğer tüm bağlı ortaklıklardaki yatırım amaçlı gayrimenkullerin gerçeğe uygun değerle değerlendirilmesine sebep olabilir.
- UFRS 3 İşletme Birleşmeleri standardı uyarınca işletme birleşmelerinde kontrol gücü olmayan paylar gerçeğe uygun değerleri ile veya tanımlanabilir net varlıkların kontrol gücü olmayan paylara isabet eden oranında muhasebeleştirilebilir.

2. KURAL TEMELLİ DÜZELTME KAYITLARI

Konsolidasyon grubu içerisinde yer alan işletmeler ilke bazlı finansal raporlama standartlarının yoruma açık ve mesleki yargı gerektiren kısımları ile ilgili faklı yargılarda bulunabilirler. Ana ortaklık bu yargıların tüm işletmelerde standart hale getirilmesini sağlamalı ve muhasebe politikalarını tüm konsolidasyon grubunda uyumlu hale getirmelidir. Aşağıda kurala bağlanması gereken yoruma açık konularla ilgili bazı örnekler verilmiştir. Ana ortaklığın bu örneklerin dışında kalan ve Grup içerisindeki işlemlerle ilgili standartları araştırması ve yorum gerektiren konulara özel kurallar yerleştirmesi gerekmektedir. Özel kurallar konulurken dünyadaki ilke temelli diğer muhasebe standartları incelenebilir ve özellikle UFRS'lerle aynı yargıyı taşıyan Amerikan Muhasebe Standartları dikkate alınabilir.

- UMS 17, 10 numaralı maddesi (c) numaralı paragrafı, finansal kiralama kriterlerini tanımlarken mülkiyet kiracıya geçmeyecek dahi olsa, kira süresinin kiralanan varlığın ekonomik ömrünün büyük bir bölümünü kapsaması durumunda kiralamanın finansal kiralama olarak kabul edilmesi gerektiğini belirtmektedir. Ancak standart "büyük bir bölümü" ifadesi ile ilgili bir sayısal kriter kullanmamakta, bunun değerlendirmesini mesleki yargıya bırakmaktadır. Ana ortaklık, bu tanımlamadaki "büyük bir bölümü" ifadesi için mesela yüzde 75 kriterini kullanabilir ve tüm bağlı ortaklıklarından bu kriteri kullanmasını isteyebilir.
- Yine aynı standardın 10 numaralı maddesi (d) paragrafı, kiralama sözleşmesinin başlangıcı itibariyle, asgari kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin, en az, büyük ölçüde kiralanan varlığın gerçeğe uygun değerine eşit olması durumunda kiralamanın finansal kiralama olarak kabul edilmesi gerektiğini belirtmektedir. Burada "büyük ölçüde" ifadesi, yine yargıya açık bir durumu belirttiğinden, ana ortaklık "büyük ölçüde" ifadesi için sayısal bir kriter olarak yüzde 90 kriterini kullanabilir.

- UMS 23 Borçlanma maliyetleri standardı, bir özellikli varlığın elde edilmesi, inşası veya üretimi ile doğrudan ilişkilendirilebilen borçlanma maliyetlerinin bu varlığın maliyetinin bir parçasını oluşturduğunu belirtmektedir. Standartta özellikli varlık, amaçlanan kullanıma veya satışa hazır duruma getirilebilmesi zorunlu olarak uzun bir süreyi gerektiren varlıklar olarak tanımlanmakta ve "uzun bir süre" ifadesi mesleki yargıya açık bırakılmaktadır. Ana ortaklık, borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesinde "uzun bir süre" ifadesini sayısal olarak belirleyerek (1 yıldan fazla vb.) tüm bağlı ortaklıkların aynı yönde hareket etmesini sağlayabilir.
- UMS 38 Maddi Olmayan duran Varlıklar standardı 57 nolu paragrafta geliştirme maliyetlerinin aktifleştirilmesi ile ilgili esaslar belirlenmiştir. İşletmelerin geliştirme maliyetleri çok çeşitli olup, içerisinde yeni ürün geliştirme ve maliyet azaltıcı projeler yer alabilir. Aynı zamanda maddi olmayan duran varlığın kullanıma veya satışa hazır hale gelebilmesi için tamamlanmasının teknik olarak mümkün olması gerekir. Ana ortaklık, bağlı ortaklıklarındaki geliştirme maliyetlerinin içeriğini (örnek olarak sadece ve sadece yeni ürün geliştirmenin geliştirme maliyeti olarak adlandırılması) net bir şekilde belirlemeli ve araştırma faaliyetlerinden geliştirme faaliyetlerine geçişin teknik şartlarını net bir şekilde kurala göre belirlemelidir.
- UMS 2 Stoklar standardı stokların net gerçekleşebilir değer veya maliyet değerinden düşük olanı ile değerlenmesi gerektiğini belirtir. Net gerçekleşebilir değer, işin normal akışı içinde, tahmini satış fiyatından, tahmini tamamlanma maliyeti ve satışı gerçekleştirmek için gerekli tahmini satış giderleri toplamının, düşürülmesiyle elde edilen tutarı ifade eder. Net gerçekleşebilir değerin maliyet değerinden düşük olduğu durumlarda işletme stok değer düşüklüğü karşılığını kayıtlara alır. Net gerçekleşebilir değerin ve stok değer düşük karşılığının belirlenmesi önemli yargı unsurları içerir. Ana ortaklığın kullanılacak yöntemi sayısal olarak tüm bağlı ortaklıklarda standart olarak belirlemesi stok değer düşüklüğünün tüm konsolidasyon grubunda tarafsız olarak kayıtlara alınmasını sağlayacaktır. Örnek olarak, stokların çeşitleri uyarınca yaşlandırmasına göre, rafta bekleme süresine göre karşılık alınması, tahmini satış fiyatından düşülecek satış giderleri için tüm işletmelerde aynı tür hesapların kullanılması verilebilir.
- UMS 18 standardı uyarınca hasılatın içerisindeki finansman payının hasılattan düşülerek etkin faiz yöntemi uyarınca vade süresi boyunca finansman gelirlerine aktarılması gerekir. TMS 2 uyarınca alımlardaki finansman payının da etkin faiz yönetimi uygulanarak stoklardan veya satılan malın maliyetinden düşülerek vade süresi boyunca finansman giderlerinde muhasebeleştirilmesi gerekir. Söz konusu standart hükümleri, özellikle faiz hadlerinin yüksek olduğu ülkelerde ve vadelerin uzun olduğu işletmelerde önemlilik arz ederken, diğer işletmelerde TMS 8.5 nolu madde uyarınca düşük önemlilik düzeyinde olabilir. Ana ortaklık, bağlı ortaklıklarında uygulanacak muhasebe politikasını önemlilik açısından değerlendirerek mesela işlemlerde kullanılan vade hangi vadeyi aştığında ve faiz oranları hangi hadlerin üzerine çıktığında bu hükümlerin uygulanacağına karar verebilir. Yine aynı şekilde, önemlilik düzeyi incelemesi sonucunda vade günü gözetilmeksizin hangi ülkelerde söz konusu standart hükümlerinin uygulanacağına, hangi ülkelerde kullanılamayacağına karar verebilir.
- Bir önceki maddenin uygulanması esnasında satış veya satın alma işleminde gerçekleşen finansman payı tam olarak bilinmiyorsa işletmeler finansman payını bulabilmek için çok çeşitli iskonto oranları kullanabilirler. Bu oranın belirlenmesinde standartlaşmanın sağlanması için ana ortaklık iskonto oranının nereden elde edileceğini belirtebilir (Tüm işletmelerde bankaların ticari kredi ağırlıklı faiz oranı gibi).
- UMS 39 uyarınca ticari borçlar ve ticari alacakların etkin faiz yönetimiyle iskonto edilmiş maliyetleriyle finansal tablolarda muhasebeleştirilmesi gerekir. Ana ortaklık, yine konsolide finansal tablolardaki önemlilik düzeyini gözeterek bağlı ortaklıkların belli vade günlerinin altında ticari borç ve alacaklarını ilk kayda alındıkları maliyetlerden göstermelerine izin verebilir. TMS 37 Karşılıklar standardı paragraf 46, nakit çıkışının gerçekleşmesi beklenen tarihi, bilanço tarihinden uzak ise etkinin önemli değerlendirildiği durumlarda iskonto yapılması gerektiğini belirtir. Bu sürenin konsolide finansal tablolar için ne kadar olmasını gerektiğini ana ortaklığın tüm bağlı ortaklıklar için belirlemesi gerekir.

- UMS 37 paragraf 35 uyarınca, ekonomik faydanın işletmeye girmesinin neredeyse kesin hale gelmesi durumunda koşullu varlık ve buna ilişkin gelir, değişikliğin oluştuğu dönemin finansal tablolarında muhasebeleştirilir. Ana ortaklığın "neredeyse kesin" ifadesi ile ilgili kural olarak bir yüzdesel oran belirtmesi (95% vb gibi) bağlı ortaklıklar tarafından bu paragrafın yorumunu kolaylaştıracaktır.
- UMS 39 paragraf 58 uyarınca, İşletme her raporlama dönemi sonunda, bir finansal varlık veya finansal varlık grubunun değer düşüklüğüne uğradığına ilişkin ortada tarafsız göstergelerin bulunup bulunmadığı hususunu değerlendirir. Anılan türden bir göstergenin bulunması durumunda, işletme, değer düşüklüğü tutarını tespit eder. Bu paragrafta geçen "tarafsız gösterge" ifadesi mesleki yargıya ve yoruma açık olduğundan ana ortaklık tarafsız göstergelerle ilgili sayısal kriterler ve kilit performans göstergeleri ortaya koyarak tüm bağlı ortaklıklarda karşılığın aynı bazda alınmasını sağlamalıdır. Örnek olarak vadesi geçmiş alacakların gecikme süresine göre belli oranlarla karşılık ayrılması gibi.
- UMS 16 Maddi Duran Varlıklar standardı paragraf 57 uyarınca Varlığın yararlı ömrü işletmenin varlıktan beklediği faydaya göre belirlenir ve bir varlığın yararlı ömrünün tahmini, işletmenin benzer varlıklara ilişkin tecrübelerine dayanan bir takdir meselesidir. Bağlı ortaklıklar arasında farklı yargıların oluşmasının önüne geçmek ve standartlaşmayı sağlamak için ana ortaklık, maddi duran varlık sınıfları için kullanılacak faydalı ömür aralıklarını belirlemelidir.
- UMS 36 Varlıklarda Değer Düşüklüğü standardı uyarınca maddi duran varlıklar, geri kazanılabilir tutarından veya defter değerinden düşük olanı ile değerlenir. İşletmeler, değer düşüklüğü zararını varlığın değer düşüklüğüne uğramış olabileceğini gösteren herhangi bir belirtinin bulunup bulunmadığını değerlendirirken, standardın 12 numaralı paragrafında belirtilen İşletme içi ve dışı kaynakları dikkate alırlar. Ana ortaklık, özellikle İşletme içi değer düşüklüğü göstergeleri ile ilgili olarak maddi duran varlıkların bağlı bulundukları nakit üreten birimlere yönelik önemli performans göstergelerini belirleyebilir ve bağlı ortaklıkların tarafsızca bu göstergeler üzerinden her raporlama döneminde değerlendirme yapmalarını sağlayabilir.
- UFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat standardı paragraf B28, standart garanti hizmetini, üzerinde anlaşılan özelliklere uygun olarak ilgili ürünün, tarafların amaçladığı işlevi yerine getireceğine dair müşteriye teminat vermesi olarak adlandırmaktadır. Aynı standardın B30 paragrafı ise standart garanti hizmetinin, müşteri garantiyi ayrı olarak satın alma opsiyonuna sahip değilse ve taahhüt edilen garantinin, ürünün üzerinde anlaşılan özelliklere uygun olduğuna dair müşteriye verilen teminata ilave bir hizmet sağlamaması durumunda, TMS 37 Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar Standardı uyarınca muhasebeleşmesini gerektirmektedir. Burada "teminata ilave bir hizmet sağlayıp sağlamaması" ifadesi mesleki yargıya açık bir durumdur. Bağlı ortaklıkların aynı ürünlere verilen teminatın süresini farklı değerlendirmeleri mümkündür. Bu yüzden ana ortaklığın pazar uygulamalarını da göz önünde bulundurarak konsolidasyon grubunun sattığı ürün çeşitleri için standart garanti süresi belirlemesi ve bu sürenin üzerinde garanti süresini ek hizmet başlangıcı olarak değerlendirmesi gerekmektedir. Böylece, garanti hizmetinin muhasebeleştirilmesinde UFRS 15 ve UMS 37 hükümleri benzer işlemlerde aynı şekilde uygulanabilir.

3. BAĞLI ORTAKLIKLARIN KONSOLİDASYONA BAZ MALİ TABLO DÜZELTME KAYITLARI

Konsolidasyon grubunda yer alan işletmelerin ana ortaklığın konsolide finansal tabloları için hazırlamış oldukları finansal tabloları, işletmelerin yayınladığı solo finansal tablolarından farklılık arz edebilir. Bu farklılıklar solo mali tabloların üzerine gerçekleştirilen kayıtlar ile düzeltilir ve konsolidasyona baz mali tablolar hazırlanır. Normal şartlarda konsolidasyona baz mali tablolar UFRS'lere uygun değildir ama ana ortaklığın mali tablolarının UFRS'lere uygunluğunun sağlanması için elzem düzeltmeler gerektirmektedir. Ana ortaklık bu tip düzeltme kayıtlarının niteliklerini finansal tablo kalemleri bazında bağlı ortaklığa iletmelidir. Bu bölümde bu düzeltme kayıtlarının neler olabileceği üzerine örnekler verilecek ve neden ana ortaklığın konsolide finansal tablolarının UFRS'ye uygunluğu için gerekli oldukları üzerinde durulacaktır.

- UFRS 3 İşletme Birleşmeleri uyarınca satın alınan işletmenin net varlıkları gerçeğe uygun değerleriyle muhasebeleştirilir. Bağlı ortaklığın solo mali tablolarında net varlıklar defter değerleriyle raporlanacağı için sonraki dönemlerde ana ortaklık seviyesinde satın alma tarihindeki gerçeğe uygun

değer ve defter değeri arasındaki farkların ayrıca takip edilmesi gereklidir. Uygulamada bu farkların ana ortaklık bazında takip edilmesi verimsizlik yaratmakta ve bazı durumlarda farkların ait olduğu varlıkların ve borçların bağlı ortaklık mali tablolarında bilanço dışında bırakılmalarına rağmen, ana ortaklık seviyesinde bu farkların takibine devam edilmektedir. Mali tablolarda hatasız bir sunum gerçekleştirmek için işletme birleşmesi esnasında oluşan gerçeğe uygun değer farklarının bağlı ortaklık seviyesine indirgenmesi ve bağlı ortaklık tarafından takip edilmesi farkların zamanında bilanço dışı bırakılması için etkin bir süreç oluşturacaktır. Bu durumda bağlı ortaklığın konsolide finansal tablolara baz mali tablolarında işletme birleşmesi ile ilgili farkları muhasebeleştirmesi gereklidir. Bu konuda en iyi örnek İşletme Birleşmesi esnasında muhasebeleştirilen Marka değeri gibi maddi olmayan duran varlıklar ve maddi duran varlıkların gerçeğe uygun değer farklarının ek amortismanlarının muhasebeleştirilmesidir.

- UFRS 10 paragraf B92 uyarınca, ana ortaklık ve bağlı ortaklığın raporlama dönemi sonlarının farklı olması durumunda bağlı ortaklık konsolidasyon amacıyla, ana ortaklığın bağlı ortaklığının finansal bilgilerini konsolide etmesini sağlayabilmek için, ana ortaklığın finansal tabloları ile aynı tarih itibarıyla ilave finansal bilgiler hazırlar ve bu bilgileri solo finansal tablolarının üzerinde düzelterek konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlar.
- Örnek olarak, bir holdingin iki tane bağlı ortaklığı olduğunu, bunlardan birinin perakende işletmesi, bir diğerinin de perakende işletmesinin ürünlerini sattığı mağazaların sahibi olan ve mağazaları perakende işletmesine kiralayan gayrimenkul işletmesi olduğunu varsayalım. Perakende işletmesinin solo finansal tablolarında, kiralama işlemi finansal kiralama olarak değerlendirildiğinde, mağaza ve finansal kiralama borcu kayıtlara alınır ve mağaza kira süresi boyunca amortismana tabi tutulur. Gayrimenkul işletmesi de kiralayan taraf olarak mağazayı finansal tablolarından çıkartarak, mağazanın gerçeğe uygun değeri üzerinden finansal kiralama alacağını kayıtlarına alır. Ana ortaklığın konsolide finansal tablolarında ise bu işlemlerin her hangi bir hükmü yoktur. Tek bir ekonomik birim olarak konsolidasyon grubu sahip olduğu mağazayı satış noktası olarak kullanarak perakende satışlarını gerçekleştirmektedir. Bu sebeple, konsolidasyon kayıtlarına baz mali tablolarını hazırlarken iki işletmenin de finansal kiralama kayıtlarını geri çekmeleri ve kiralama işlemini faaliyet kiralaması olarak değerlendirmesi gerekmektedir.
- Yukarıdaki örnekten devam edersek, perakende işletmesinin kiraladığı mağazaların bazıları için faaliyet zararı elde ettiğinden yola çıkarak, ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşmelerle ilgili karşılığı kayıtlarına alması durumunda, konsolidasyona baz mali tablolarında bu karşılığı ters çevirmesi gerekir. Bunun sebebi, faaliyet zararının işletme içi değer düşüklüğü göstergesi olarak değerlendirilip, konsolide finansal tablolar düzeyinde gerekirse mağazaya ait nakit üreten birimin değer düşüklüğü zararının kayıtlara alınması gerekliliğidir.
- Bir başka örnekte, bir holdingin yine iki tane bağlı ortaklığı olduğunu varsayalım. Bu işletmelerden biri üretici A şirketi ve A ülkesinde faaliyet göstermekte, diğer işletme ise A şirketinin ürettiği ürünleri B ülkesinde satan B ülkesinde faaliyet göstermekte olan B şirketidir. B şirketi, A şirketinin ürettiği ürünlerin ithalatında meydana gelen navlun ve gümrük maliyetlerini solo mali tablolarında stokların üzerinde muhasebeleştirmektedir. Konsolide mali tablolar açısından bu işlem holding şirketinin iki deposu arasında bir transfer işlemi olarak değerlendirilir ve katlanılan gümrük ve navlun maliyetleri UMS 2 açısından stokların maliyetine eklenmez ve doğrudan satış gideri olarak dikkate alınır. Bu durumda B şirketinin, konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlarken aktifleştirdiği navlun ve gümrük maliyetlerini ters çevirmesi gereklidir.
- Aynı örnekten devam edersek, B şirketinin sattığı ürünler için solo mali tablolarında garanti karşılığı aldığını düşünelim. B şirketi garanti karşılığının hesaplamasında A şirketinden ithal ettiği yedek parça maliyetlerini A şirketinin transfer fiyatları üzerinden dikkate almaktadır. Oysa ki konsolide finansal tablolarda garanti gideri karşılığı tek bir ekonomik birime aittir, bu sebeple garanti karşılığının hesaplamasında A şirketinin yedek parça üretim maliyetlerinin dikkate alınması gerekir. Bu sebeple, B şirketi solo mali tablolarının üzerine garanti karşılığı ile ilgili düzeltme kaydı atarak konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlar.

- Aynı örnekten devam edelim. A şirketi, B şirketine bilgi sistemleri proje danışmanlık hizmetleri veriyor olsun. B şirketi açısından bu hizmetlerin UMS 38 gereği maddi olmayan duran varlık olarak aktifleştirilmesi gerektiğini düşünelim. Konsolide finansal tablo düzeyinde ise bu projenin bir maddi olmayan duran varlık olarak dikkate alınmayacağını varsayalım. Bu durumda, konsolide finansal tablolarda bu hizmetlerle ilgili aktifleştirme olmayacağından hareketle B şirketinin konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlarken aktifleştirme kaydını geri çekmesi ve proje hizmetini A şirketinden aldığı bir hizmet gideri olarak muhasebeleştirmesi gerekmektedir. Böylece konsolidasyon esnasında A şirketinin B şirketinden geliri ile B şirketinin A şirketinden gideri elimine edilebilir.
- Yine aynı örnekte, B şirketinin A şirketinden alacakları için şüpheli alacak karşılığı yazdığını varsayalım. Konsolidasyon seviyesinde böyle bir alacak olmadığı ve elimine edildiği için ana ortaklık ve bağlı ortaklıkların konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlarken konsolidasyon grubu içerisindeki şirketlere özgü yazdıkları şüpheli alacak karşılıklarını geri çevirmeleri gerekmektedir. Aynı durum, konsolidasyon grubu şirketlerinin alacaklarının iskonto edildiği durumlar için de geçerlidir.
- Yukarıdaki örnekten devam edersek A şirketinin B şirketinden bir alacağı tahakkuk etmiş, A şirketinin solo mali tablolarında B şirketinden gelir tahakkuku yaptığını ancak B şirketinin A şirketinden doğan hizmetlere gider tahakkuku yapmadığını varsayalım. Bu durumda konsolide finansal hasılat ve dolayısıyla performans A şirketinin B şirketinden yazdığı gelir tahakkuku kadar fazla olacaktır. Bu sebeple ve konsolidasyonda kar ve zarar tablosu eliminasyonlarını kolaylaştırmak için konsolidasyon içi şirketlerden yapılan gelir ve gider tahakkukları konsolidasyona baz mali tablolarda ters çevrilmelidir.
- Aynı örnekten devam edersek B şirketinin stoklarıyla ilgili değer düşüklüğü karşılığı aldığını varsayalım. Solo finansal tablolarında, değer düşüklüğü karşılığını A'nın satış fiyatı üzerinden oluşan ürün maliyetleri ve net gerçekleşebilir değer arasındaki fark üzerinden almaktadır. Ancak konsolidasyon seviyesinde stoklar üzerindeki kar marjları elimine edildiğinden stok değer düşüklüğünün de A şirketinin stok maliyetleri üzerinden alınması doğru olur. Aksi takdirde konsolide finansal performans olması gerekenden daha düşük gösterilir. Bu durumda B işletmesinin konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlarken değer düşüklüğü karşılıklarını, stoklarını tedarik ettiği A şirketinin maliyetleri üzerinden tekrar hesaplaması ve düzeltme kaydı atması doğru olacaktır.
- UMS 23 uyarınca borçlanma maliyetlerinin özellikli varlık üzerinde aktifleştirilmesi gerekmektedir. Örnek olarak, A şirketinin ana ortaklık, B şirketinin ise bağlı ortaklık olduğunu varsayalım. A şirketinin finansal kuruluşlardan B şirketinin bir yatırımı için finansman sağladığını ve bu finansmanı 200 baz puan daha pahalı olarak B şirketine mali borç olarak verdiğini varsayalım. B şirketinin solo mali tablolarında bu işlemden doğan borçlanma maliyetlerini aktifleştirmesi gerekir. Ancak konsolidasyon seviyesinde, işletme tek bir ekonomik birim olarak değerlendirildiğinden A şirketinin finansal kuruluşlardan sağladığı borçlanma maliyetlerinin aktifleştirilmesi doğru olur. Bu durumda, B şirketi konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlarken borçlanma maliyetleri aktifleştirmesini A şirketinin finansal kuruşlardan sağladığı borçlanma maliyeti tutarında düzeltmesi gerekir.

Son bir örnek olarak, konsolidasyon grubu içerisinde bir perakende işletmesi olan A şirketinin ve A şirketine mal tedarik eden B şirketinin olduğunu varsayalım. A şirketinin dönem sonlarında B şirketine ciro prim faturaları kestiğini ve ciro prim gelirlerinin kendi stoklarıyla ilişkilendirdiği kısımlarını ticari iskonto olarak UMS 2 uyarınca stoklarından düştüğünü varsayalım. Konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlarken A şirketinin B şirketi ile ilgili stoklarında muhasebeleştirdiği ticari iskonto düzeltmesini iptal etmesi gerekir, çünkü iptal edilmemesi halinde stoklar olması gerektiğinden düşük gözükecek, kar veya zarar tablosu eliminasyonlarında da sorun ortaya çıkacaktır.

4. VERİ VE YÖNTEM

Çalışmada veri olarak, Isıtma ve Soğutma sektöründe 20 ülkede faaliyet gösteren uluslararası bir işletmenin Grup Muhasebe Kılavuzu ele alınmıştır. İşletmenin, 2,5 milyar Avroya yakın net satış cirosu, 89 bağlı ortaklığı ve dört iştirakinin olması, bağlı ortaklıklarının 20 ülkede faaliyet göstermesi dolayısıyla çok uluslu yapısı, konsolidasyon kapsamının geniş ve karmaşık olması, İşletmenin seçilmesinde önemli kriterler

olmuştur. Yöntem olarak, İşletmenin Muhasebe Kılavuzu detaylı bir şekilde incelenmiş, konsolidasyondan sorumlu Grup direktörü ile görüşülmüş ve Muhasebe Kılavuzunda seçimlik hakların, kural temelli düzeltme kayıtlarının ve konsolidasyona baz düzeltme kayıtlarının nasıl belirlendiği araştırılmıştır.

5. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırma sonucunda elde edilen bulgular aşağıda özetlenmiştir.

Tablo 1: UFRS'lerdeki Seçimlik Hakların uygulama kapsamındaki İşletmede uygulanması ile ilgili bulgular

UFRS'lerdeki Seçimlik Haklar	İnceleme sonucu
UMS 1 - Finansal tablo formatı	İşletme, finansal durum tablosu, kar zarar ve diğer kapsamlı gelir tablosu için kullanılacak finansal tablo formatını Grup Muhasebe Kılavuzunda belirtmiştir. İşletme, nakit akım tablosunu ve özsermaye hareket tablosunu ana ortaklık bünyesinde ele aldığından Muhasebe Kılavuzunda ayrıca bir format belirtmek gereği duymamıştır. Ayrıca, her bağlı ortaklık özel olarak Grup'un raporlama formatına göre geliştirilen Kaynak Kullanım Konsolidasyon Programı (KKKP) üzerinden her ay sonu girişlerini tamamlamaktadır. İşletmenin Muhasebe Kılavuzunda raporlama formatında belirtilen her satırda hangi nitelikli giderlerin sınıflanması gerektiği açıkça belirtilmiştir. İşletme, her bağlı ortaklığın bu tanımlara göre raporlama yapmasını beklemektedir. Yapılan görüşmelerde doğru sınıflandırmanın tüm Grup şirketlerinde aynı mantıkla yapılmasının kontrolünün, bağımsız dış denetim ve iç denetimin yaptığı çalışmalarla sağlandı.
UMS 7- Nakit Akım tablosu	Nakit akım tablosunun sunumu ve hazırlanması ana ortaklık bünyesinde yapılmaktadır, bu açıdan nakit akım tablosu ile ilgili format bilgilerine Muhasebe Kılavuzunda yer verilmemiştir. Ancak, Kaynak Kullanım Konsolidasyon Programında, maddi ve maddi olmayan duran varlıkların, karşılıkların raporlanmasında bağlı ortaklıklardan dönem başı ve dönem sonu bakiyelerinin hareketlerini girmeleri beklenmekte ve nakit çıkışı gerektirmeyen hareketler özel bir kodla takip edilmektedir. Ayrıca, kar ve zarar tablosunda kullanılmayan karşılıkların geri çevrilmesi özel bir pozisyonda takip edilmekte ve KKKP bilanço bakiyelerinin girilen hareketleri ile bu hesabı kontrol etmektedir.
UMS 2 - Stok değerlemesi	İşletme, ağırlıklı ortalama maliyet yöntemini tüm stok gruplarında kullandığını açıkça belirtmiştir.
UMS 16 - Ölçme yöntemi	İşletme, tüm Maddi Duran Varlık gruplarında maliyet yöntemini kullandığını açıkça belirtmiştir.
UMS 20 - Devlet yardımları	İşletme, açık bir şekilde devlet yardımlarının belli bir varlıkla ilgili ise varlığın maliyetinden düşülmesini ve amortisman giderlerinin azaltılmasını, eğer herhangi bir varlıkla ilgili değilse diğer gelir olarak muhasebeleştirilmesini belirtmiştir. Yatırım indirim teşviklerinin devlet yardımı olarak mı, yoksa vergi geliri olarak mı muhasebeleşeceği Muhasebe Kılavuzunda belirtilmemiştir.
UMS 39 - Tahmini işleme ilişkin riskten korunma muhasebesi muhasebeleştirme	İşletme, elde edilen varlığın ve borcun kar veya zararı etkilediği dönemde kar veya zarara yeniden sınıflandırılarak muhasebeleştirilmesi gerektiğini belirtmiştir.
UMS 40 - Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	İşletmenin içerisinde herhangi bir Yatırım Amaçlı Gayrimenkul yer almadığı için bu konuda bir muhasebe politikası belirlememiştir.

UFRS 3 İşletme Birleşmesi	Kontrol gücü olmayan payların ölçülmesinin ana ortaklık düzeyinde yapıldığı, bağlı ortaklıkların herhangi bir işlem yapmaması gerektiği belirtilmiştir.

Tablo 2: Kural Temelli Düzeltme Kayıtlarının uygulama kapsamındaki İşletmede uygulanması ile ilgili bulgular

Kural Temelli Düzeltme Kayıtları	**İnceleme sonucu**
UMS 17 - Finansal kiralamada faydalı ömrün büyük bölümü	• Muhasebe Kılavuzunda "büyük bölümü" ifadesi tanımlanmamıştır.
UMS 17 - Finansal kiralamada asgari kira ödemelerinin bugünkü değeri gerçeğe uygun değerin büyük bölümünü aşarsa	• Muhasebe Kılavuzunda "büyük bölümü" ifadesi tanımlanmamıştır.
UMS 23 - Borçlanma Maliyetleri - Özellikli varlığın süresi	• Özellikli varlığın süresi 12 aydan uzun olarak belirtilmiştir.
UMS 38 Maddi Olmayan duran Varlıklar - Geliştirme safhası kriterleri	• Geliştirme harcamalarının hangi kriterlere göre aktifleştirilebilecekleri İşletmenin iç süreçlerine referans verilerek belirtilmiştir. Merkez ARGE departmanı, geliştirme giderlerinin aktifleştirilmesinden sorumlu tutulmuştur.
UMS 2 Stoklar - Net gerçekleşebilir değerin ölçülmesi	• İşletme, net gerçekleşebilir değerin ölçümünde her İşletmenin anı kriterlere değerlendirme yapmasını istemektedir ve diğerleridir. • Bu kriterler, bitmiş ürünler ve ticari mallar için stokta bulunma süresi, net satış fiyatı maliyetin altında olan ürünler, yedek parça stokları için stokta kalma süresi, bitmiş ürünler ve ticari mallar için rafta kalma süresidir. Hammadde ve malzemeler için 1 yılın üzerinde ve tüketilmemiş malzemelerde özel inceleme yapılması istenmektedir. • İşletme, net gerçekleşebilir değerin tanımlamasında kullanılan satış giderleri kavramı için Grup şirketlerinin hangi hesapları dikkate alması gerektiğini belirtmemiştir.
UMS 18 - Hasılatın içerisindeki finansman payının ölçülmesi	• Muhasebe Kılavuzunda, hasılatın içerisindeki finansman payının hangi durumlarda ayrıştırılması gerektiği belirtilmiştir. Hasılatın içerisindeki finansman payının ayrıştırılması ile ilgili kararın Konsolidasyon ekibi ile görüşülerek kararlaştırılması gerekmektedir.
UMS 18 - Hasılatın içerisindeki finansman payının ölçümünde kullanılan iskonto oranı	• Muhasebe Kılavuzunda iskonto oranının hangi kaynaklardan temin edilmesi gerektiği belirtilmiştir ve farklı bir oran kullanımının önüne geçilmiştir.
UMS 37 - Koşullu varlık	• "Neredeyse kesin" ifadesi rakamsal bir ifade ile açıklanmamıştır.
UMS 39 - Finansal varlıklar değer düşüklüğü	• Muhasebe Kılavuzunda, her ülkenin kredi riski göz önüne alınarak vadesi geçen sürelere göre ayrı bir değer düşüklüğü ayırma kriteri getirilmiştir.

UMS 16 - Maddi Duran Varlıklar faydalı ömürleri	• Muhasebe Kılavuzunda maddi duran varlıkların faydalı ömürleri ayrıca belirtilmemiştir ve bağlı ortaklıkların değerlendirmelerine bırakılmıştır.
UMS 36 Varlıklarda değer düşüklüğü belirtileri	• Varlıklarda değer düşüklüğü belirtileri ile ilgili özellikli bir performans göstergesi kullanılmamaktadır.
UFRS 15 - Edim Yükümlülükleri	• Edim yükümlülüklerinin nasıl ayrıştırılacağı detaylı bir şekilde açıklanmış ve tüm İşletme içinde satılan ürünlerde taahhüt tipi garanti hizmetleri süresinin ne olması gerektiği açıkça belirtilmiştir.

Tablo 3: Konsolidasyona Baz Düzeltme Kayıtlarının uygulama kapsamındaki İşletmede uygulanması ile ilgili bulgular

Konsolidasyona Baz Düzeltme Kayıtları	**İnceleme sonucu**
UFRS 3 İşletme Birleşmesi sonucu ortaya çıkan gerçeğe uygun değer farkları	•İşletme, ortaya çıkan gerçeğe uygun değer farklarını bağlı ortaklık düzeyinde incelemeyi seçmiştir. Düzeltme kayıtları bağlı ortaklıkların sorumluluğu altındadır.
UFRS 10 - Raporlama Dönemi Farklılığı	•Tüm bağlı ortaklıkların yılsonu tarihi 31 Aralık olduğundan bu konuya Muhasebe Kılavuzunda yer verilmemiştir.
UMS 17 - Konsolidasyonda Grup şirketleri arasında finansal kiralama işlemleri	•Böyle bir durum Muhasebe Kılavuzunda işlenmemiştir. Daha ziyade perakende sektöründe yer alan işletmelerde geçerli olabileceği düşünülmektedir.
UMS 17 - Konsolidasyonda grup şirketleri arasındaki dezavantajlı sözleşmelerin muhasebeleşmesi	•Dezavantajlı sözleşmelerin muhasebesi Muhasebe Kılavuzunda detaylıca işlenmiştir. Grup şirketleri arasındaki işlemlerle ilgili karşılık alınmaması gereği Muhasebe Kılavuzunda açık bir şekilde belirtilmiştir.
UMS 2 - Grup şirketleri arası navlun maliyetleri	•Muhasebe Kılavuzunda, grup şirketleri tarafından üretilen ürünlerde şirketler arası nakliyelerin aktifleştirilmemesi gereği açık bir şekilde belirtilmiştir.
UMS 37 - Grup şirketlerinden alınan ürünlerle ilgili karşılık alınması durumda kullanılacak maliyet yöntemi	•Muhasebe Kılavuzunda, karşılıklarda kullanılacak ürün maliyetinin üretildiği fabrikadaki maliyet olduğu ve transfer fiyatlandırmasının etkilerinden arındırılması gerektiği açıkça belirtilmiştir.
UMS 38 - Grup şirketleri arasındaki geliştirme maliyetleri muhasebeleştirmesi	•Grup şirketleri tarafından geliştirme harcaması yapıldığı durumlarda, eğer bu geliştirme harcaması faydalanan diğer Grup şirketlerine yansıtılırsa, faydalanan işletmede, yansıtılan giderin aktifleşmemesi gereği özellikle belirtilmiştir.
UMS 39 - Grup şirketlerinin birbirlerinden alacakları için değer düşüklüğü	•Ayrılmaması gerektiği Muhasebe Kılavuzunda açıkça belirtilmiştir.
UMS 37 - Grup şirketlerinin birbirilerine borçları için karşılık alması	•Karşılık alınmaması gerektiği açıkça yazılmıştır.

UMS 2 - Stokların net gerçekleşebilir değeri ile karşılaştırılan maliyet yöntemi	•Muhasebe Kılavuzunda, stok değer düşüklüğü karşılığında kullanılacak ürün maliyeti ile ilgili bir açıklama bulunmamaktadır. Bu bilginin ışığında, işletmelerin kullanacakları stok maliyeti, transfer fiyatlarını dikkate alacaktır.
UMS 23 - Borçlanma maliyetleri	•İşletme, Grup şirketlerinden oluşturulması 12 aylık süreyi geçen varlıkları ile ilgili borçlanma maliyetlerini, Konsolidasyon Grubuna bildirmesini istemektedir.
UMS 2 - Grup şirketleri arasında kesilen ciro prim faturaları	•Grup şirketleri arasında böyle bir işlem gerçekleşmemektedir.

Araştırmanın bulguları, İşletmenin güçlü bir konsolidasyon altyapısı oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Konsolidasyondan sorumlu Grup müdürü ile yapılan görüşmelerde, özellikli konularda grup şirketlerinin ziyaret edilerek süreçlerinin analiz edildiğini ve uygulanan muhasebe politikalarının Muhasebe Kılavuzu ile uygunluğunun gözden geçirildiği öğrenilmiştir. Ayrıca, İşletmenin tüm Grup şirketlerinde aynı muhasebe hesaplarının kullanılmasını zorunlu kıldığını, bu yolla KKKP programında doğru sınıflandırmayı sağlamak yönünde gelişme kaydettiği öğrenilmiştir.

Ana ortaklık bünyesinde, üç kişi konsolidasyondan, Muhasebe Kılavuzunun geliştirilmesinden ve bağımsız denetçi ile ilişkilerden sorumlu olarak çalışmaktadır. İşletme, tüm Grup şirketlerinin aynı Kaynak Kullanım Programını kullanmasını sağlamak için yatırım yapmaktadır. Bu yolla, Grup finansallarındaki anlaşılabilirlik düzeyi artmakta, geçmişe ve bütçeye göre değişimlerin sorgulaması daha kısa zaman almaktadır. Finansal analizlerde ise ülkelerdeki gelişmeler ve değişimler daha iyi analiz edilebilir hale gelmektedir.

Özellikli muhasebe konuları ortaya çıktığında ve bu konular Muhasebe Kılavuzunda yer almıyorsa, Grup şirketleri bu konuları Konsolidasyon Bölümü ile tartışmaktan sorumlu tutulmaktadır. Konsolidasyon bölümü, özellikli konunun etkisini ölçtükten sonra eğer birden fazla muhasebe politikası uygulama durumu söz konusu ise, önemlilik seviyesine göre konuyu Grup denetçisi ile değerlendirmekte, daha sonrasında bunu aylık Grup finans toplantısında gündeme getirmekte, uygulanacak politikayı karara bağlamakta ve Muhasebe Kılavuzuna aktarmaktadır. Bu yolla dönem içinde gerçekleşen özellikli konular zamanında değerlendirilmekte ve özellikle yılsonu denetiminin verimliliği ve etkinliği sağlanmaktadır.

Bulgular kapsamında, İşletmenin gelişim alanları olarak aşağıdaki konulardan bahsedilebilir:

İşletme, UMS 17'de kullanılan "büyük ölçüde" ifadesini rakamsal bir değere dönüştürmemiştir. Yatırım indirim teşviklerinin nasıl muhasebeleşmesi gerektiğini belirtmemiştir. Net gerçekleşebilir değerin hesaplamasında kullanılan satış giderlerinin kapsamını netleştirmemiştir. Varlıklarda değer düşüklüğü belirtilerinin takip edilebileceği bir performans göstergesi ortaya koymamıştır. Stok değer düşüklüğü hesaplamasında bağlı ortaklıkların transfer fiyatları ile oluşan maliyetleri kullanmasına izin vermiştir. Koşullu varlıkların muhasebeleşmesinde kullanılan "neredeyse kesin" ifadesini rakamsal değere dönüştürmemiştir.

Araştırmanın bulgularından da görüleceği üzere, UFRS'lerdeki seçimlik hakların bütün konsolidasyon grubu için aynı kullanılması, kural temelli düzeltme kayıtlarının muhasebeleşmesi, bağlı ortaklıkların konsolidasyona temel mali tablo düzenleme kayıtları, konsolide mali tabloların tek bir ekonomik birim olarak hazırlanması için dikkat edilmesi gereken çok önemli unsurlardır. Bu unsurların etkin olarak kullanılması için çözüm önerileri aşağıda sunulmuştur:

- Ana ortaklık bünyesinde görev tanımı konsolidasyon işlemlerinin muhasebeleştirilmesi olan bir konsolidasyon ekibinin kurulması gerekir. Ekibin profesyonel deneyiminin yüksek olması özellikle zorluk derecesi yüksek olan konsolidasyon işlemlerinin çözümlenmesinde çok önemlidir.

- Tüm konsolidasyon grubu içerisindeki işletmelerin, konsolidasyona baz raporlamalarını yapabilecekleri bir konsolidasyon programının olması özellikle ve tek bir standart formatta raporu çıkarabilme ve eliminasyon kayıtlarının muhasebeleştirilmesinde önemlidir.
- Konsolidasyon raporlaması yapacak ekibin, tüm konsolidasyon grubu işletmeleri tarafından konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlarken kullanılması gereken, bir Grup muhasebe prensipleri dosyası yayımlaması ve her bir finansal tablo kalemi için Grup'a özgü temel muhasebe kurallarını belirtmesi gerekir. Grup muhasebe prensipleri dosyası, UFRS'leri baz alan, İşletmelerin UFRS'lerdeki hangi seçimlik hakları kullanacağını belirten, yoruma açık standartlarda işletmeler tarafından kullanılacak sayısal kriterleri ve konsolide finansal tablolara özgü özel muhasebeleştirme prensiplerini içeren geniş çaplı bir dosyadır.
- Konsolidasyon grubu işletmeleri detaylı bir tek düzen hesap planı oluşturup, benzer işlemlerde aynı hesapları kullanma yoluna gidebilirler. Bu durumda, her bir tek düzen hesabının içeriğinin ne olması gerektiğini açıklayan bir dokümanın üretilmesi önemlidir. Bu hesap planını, yabancı iştiraklerin de kullanması istenebilir. Böylece uygulamada birliğin sağlanması yolunda önemli bir adım atılmış olur.
- Çalışmamızda bahsedilen durumların bazılarının çok özellikli durumlar olabileceğinden hareketler ana ortaklığın, konsolidasyon grubu işletmelerinin raporlama birimleri için özel eğitimler düzenleyerek dikkat etmeleri gereken hususları anlatmaları gerekmektedir. Özellikle karmaşık ve solo mali tablolarda olmayan ama konsolidasyona baz mali tablolarda olması gereken konuların bağlı ortaklıklar tarafından iyice anlaşılması süreci daha etkin kılacaktır.
- Bağlı ortaklıklardaki raporlama birimlerinin UFRS'lerdeki bilgi düzeyinin üst düzeyde olması tam ve hatasız bilginin raporlanması için önemlidir.
- Konsolidasyon grubu işletmelerin, solo mali tablolarını hazırlarken, Grup muhasebe prensipleri dosyasında belirtilen UFRS'deki seçimlik hakları ve kural temelli ilkeleri uygulaması, konsolidasyona baz mali tabloları hazırlarken yapması gereken düzeltme kayıtlarını azaltacak ve süreçlerini daha verimli hale getirecektir.

Son olarak, ana ortaklığın konsolide finansal tablolar için bir önemlilik düzeyi belirlemesi ve bu düzeyi aşan özellikli muhasebe kayıtlarını oluştukları ayın sonunda ana ortaklıktaki raporlama birimlerine bildirmeleri konsolide finansal tabloların hatasız bir şekilde çıkmasına katkıda bulunacaktır. Ana ortaklık raporlama birimi atılacak kaydın Grup muhasebe prensiplerine uygun olup olmadığını değerlendirecek ve kayıt daha atılmadan bağlı ortaklığın doğru muhasebeleşmeyi yapmasını sağlayacaktır.

6. SONUÇ

UFRS 10 Konsolide Finansal Tablolar Standardı uyarınca ana ortaklığın ve kontrol ettiği bağlı ortaklıkların finansal bilgilerinin konsolide edilerek tek bir ekonomik birim olarak sunulması gerekmektedir. Standart, bu amacına ulaşmak için, ana ortaklığın konsolide finansal tablolarını hazırlarken benzer işlemler ve olaylar için konsolidasyona tabi işletmelerde yeknesak muhasebe politikaları kullanılması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Yeknesak muhasebe politikalarının kullanılması, teoride kolay gibi gözükse de aslında çok uluslu şirketlerin bağlı ortaklıkları kendi bölgelerindeki muhasebe uygulamalarına daha yakın oldukları ve solo mali tablolarında farklı muhasebe politikaları uygulayabildikleri için pratikte zor bir süreç olarak ortaya çıkmaktadır. Bağlı ortaklıkların raporlama süreçlerinde, vergiye baz mali tablolarını, solo mali tablolarını çıkarmaları ve bunun yanında bir de ana ortaklık konsolidasyonu için konsolidasyona baz mali tablolarını hazırlamaları gerekmektedir. Bu yoğunluk, çoğu kere konsolidasyona baz mali tablolardaki düzeltmelerin atlanmasına ve solo mali tabloların konsolidasyona baz mali tablolar olarak raporlanmasına yol açmaktadır. Çoğu kere, bağlı ortaklık raporlama birimleri neden düzeltme kayıtları attıklarını ve bu kayıtların konsolide mali tablolar için önemini kavrayamamaktadırlar.

Sürecin etkin ve verimli bir şekilde çalışabilmesi için, güçlü ve deneyimli bir konsolidasyon ekibi kurulması, kapsamlı ve etkili bir Grup muhasebe prensipleri dosyası hazırlanması ve ana ortaklık tarafından bağlı ortaklıklara grup muhasebe prensiplerinin uygulanması için eğitim verilmesi şarttır. Ana ortaklık tarafından hazırlanan Grup muhasebe prensipleri dosyası, UFRS'leri baz alan, İşletmelerin UFRS'lerdeki hangi seçimlik hakları kullanacağını belirten, yoruma açık standartlarda işletmeler tarafından kullanılacak sayısal kriterleri ve konsolide finansal tablolara özgü özel muhasebeleştirme prensiplerini içeren geniş çaplı bir dosya olmak zorundadır. Daha sonraki aşamalarda ana ortaklık, bağlı ortaklıklara tek bir hesap planı kullanmayı zorunlu kılarak detaylarda da hesap kullanımı uygulamalarını daha uyumlu hale getirebilir.

Bununla birlikte tek bir raporlama formatının kullanılabilmesi için etkin bir konsolidasyon programının kullanılması Excel bazlı ve hataya açık konsolidasyon kayıtlarının önüne geçecektir.

Sonuç olarak, tek bir ekonomik birim gibi konsolide finansal tablo hazırlayabilmek birçok karmaşık süreci içerisinde barındırmakta ve ana ortaklıklar tarafından yatırım yapılması gereken bir alan olarak ortaya çıkmaktadır. Gerekli yatırım yapılmadığı takdirde, bilgi eksikliği ve etkin olmayan süreçler finansal tabloların niteliksel özellikleri olan ihtiyaca uygunluk ve gerçeğe uygun raporlamanın önüne geçecek ve konsolide finansal tabloları kullanıcılar açısından değersiz kılacaktır.

KAYNAKÇA

International Accounting Standards Board. (2010). Conceptual Framweork for Financial Reporting. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/framework.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2001). IAS 2 Inventory. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS2.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2001). IAS 7 Statement of Cash Flows. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS7.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2001). IAS 8 Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS8.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2001). IAS 16 Property, Plant and Equipment. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS16.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2003). IAS 17 Leases. 17.06.2017 tarihinde https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias17#link2 adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (1993). IAS 18 Revenue. 17.06.2017 tarihinde https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias18 adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2007). IAS 23 Borrowing Costs. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS23.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2004). IAS 36 Impairment of Assets. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS36.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (1998). IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS37.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2004). IAS 38 Intangible Assets. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2003). IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS39.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2003). IAS 40 Investment Property. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS40.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2008). IFRS 3 Business Combinations. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IFRS3.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2011). IFRS 10 Consolidated Financial Statements. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IFRS10.pdf adresinden alındı.

International Accounting Standards Board. (2014). IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. 17.06.2017 tarihinde http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IFRS15.pdf adresinden alındı.

KPMG. (2014). Insights into IFRS (11E). KPMG IFRG Limited.

Pricewaterhousecoopers. (2008). IFRS Manual of accounting 2009, Global guide to International Financial Reporting Standards. CCH. Pricewaterhousecoopers LLP.

Yardımcıoğlu, M. (2008). "Finansal tabloların Konsolidasyonu ve Uluslararası Muhasebe standartları yönünden değerlemesi", Mali Çözüm Dergisi, Sayı 90: 145-168.

Nobes, C. (2011). "International Variations in IFRS Adoption and Practice", ACCA Research report, No: 124
Von Keitz, I. (2006). "The Application of IFRS: Choices in Practice", KPMG Publication Series

Trakya Un Sanayi

İbrahim Yarapsanlı[1]

1Namık Kemal Üniversitesi / İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme

ibrahimyarapsanli@gmail.com

Özet: Dünyanın her yerinde buğday üretilemediğinden ve un sanayi gelişmediğinden dolayı küresel bir buğday pazarı oluşmuştur. Trakya'da buğday ve un üretimi ile bu pazarın küçük de olsa bir parçasını oluşturmaktadır. Bu çalışma ile amaçlanan, güncel veriler ışığında Trakya'nın bu üretim kolunda Türkiye'ye ve dünyaya sağladığı faydayı gözlemlemektir. Araştırmanın başında dünya buğday üretimi, tüketimi ve ticaretinin analizi yapılmıştır. Türkiye de dünya buğday ticaretinde dinamik rolü olan ülkelerden biridir.

Buğday üretimi dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de önemli bir üretim alanıdır. Dünya buğday ekim alanının %3,5'unu Türkiye oluşturmaktadır. Bu yüzden araştırmanın devamında Türkiye'nin buğday ile un üretimi verilerine ve Türkiye buğday ithalatı ile ihracatı hakkında güncel verilere de değinilmiştir.

Buğday Türkiye'nin neredeyse her bölgesinde üretilmektedir. Trakya Bölgesi Türkiye'deki buğday ekiliş alanının yaklaşık %6'sını oluştururken üretiminin de yaklaşık %10'unu yapmaktadır. Ayrıca Trakya'da tahıl ürünleri arasında en fazla üretileni de gene buğdaydır. Bölge aynı zamanda un sanayi alanında da gelişkindir. Bu çalışmada Trakya un sanayi incelenirken üretimin en fazla olduğu iller olan Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli hakkında veri toplanarak analiz edilmiştir. Trakya bölgesindeki buğday veriminin Türkiye ve dünya ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin iki katı, dünyanın ise 1,5 katı olduğu görülmüştür. Bu karşılaştırma Trakya Bölgesi'nin buğday üretiminde Türkiye ekonomisine ve Türk tarımına büyük oranda fayda sağladığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Trakya Bölgesi, Buğday Üretimi, Un Sanayi, Dünya Piyasası

Flour Market in Thrace

Abstract: There is a global flour market in the world because on some countries it's unable to growing wheat and hasn't improved any industry for producing flour. Turkey has a dynamic role in the world wheat market. In addition Thrace is creating a little part of this global market by growing wheat and producing flour. This research's main objective is showing Thrace's profit to the world and Turkey with the flour which it is producing. In the beginning of the research world's wheat production, consumption and trade has analyzed.

Wheat production is an important production area in Turkey. Turkey is creating %3.5 of World's cultivation area. That's why Turkey's current wheat and flour production and import-export data has been mentioned later on the research.

Wheat can produce almost on every area of Turkey. Thrace is creating %6 of cultivation area and %10 of production size of all the wheat in Turkey. Wheat is also the most produced cereal between the others in Thrace. In the same time this area is improved about flour industry. In this research while examining the flour market in Thrace, all data has collected about Tekirdağ, Edirne and Kırklareli which are making the most production. It has been seen the average of Thrace's wheat yield is two times more from Turkey's average and 1.5 times more from World's. This research can show that Thrace's wheat production has a big profit on Turkey's economy and agriculture.

Keywords: Thrace, Growing Wheat, Flour Market, Global Market

1.GİRİŞ

Buğday eski medeniyetlerden beri insanoğlunun beslenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Nesillerden nesillere türlü yöntemlerle yetiştirilmiş, türlü yöntemlerle öğütülerek un haline getirilmiştir.

Günümüzde yaklaşık 7.5 milyar olan ve artmaya devam eden dünya nüfusunun beslenme ihtiyacını karşılamak için dünya üzerinde coğrafi olarak elverişli olan çeşitli bölgelerde buğday yetiştirilmektedir. Bu durum buğday üretimi yapan ve yapamayan ülkeler arasında buğday ve un gibi ürünler için bir ithalat/ihracat pazarı oluşmasını sağlamıştır.

Türkiye'nin büyük bir bölümünün coğrafi özelliklerinden kaynaklı olarak tarıma elverişli olması ülkede buğday üretiminin fazla olmasına olanak sağlamaktadır. Bu durum sayesinde yurtiçinde buğday ve un

arzının üzeri bir üretim yapılması Türkiye'nin buğday ve un pazarında dünyada ihracatçı konumda olmasında etkili olmuştur.

Türkiye'nin buğday üretiminde ve un sanayiinde en fazla üretim yapan bölgelerinden biri Trakya bölgesidir. Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli illerinden oluşan Trakya bölgesi Türkiye'de üretilen buğday ve unun önemli bir bölümünü üretmektedir.

2. BUĞDAYIN YETİŞTİRİLMESİ VE UNA DÖNÜŞTÜRÜLMESİ

2.1.Buğdayın Tarihçesi

Buğday dünya tarihinde en eski zamanlardan beri yetiştirilen bitkilerden biridir. Bunun sebebi eski medeniyetlerden beri insanoğlunun beslenmek için buğdayı öğütme yoluyla un haline getirerek etkin bir besin kaynağı olarak tüketmesidir. Başak, sap ve kök olarak üç bölümden oluşmaktadır. Buğdayın başak bölümü de üç bölümden oluşur. Bu bölümler; kabuk, rüşeym ve unsu özdür. Kökü toprak tarafından beslenmesini sağlarken sap bölümü de topraktan aldığı gıda maddelerini başak kısmına iletmesini ve buğdayın dik durmasını sağlamaktadır. Yetişkin bir buğday 5-10 cm arası bir boya erişmektedir. [1]

Bulgulara göre Neolitik (Yeni Taş) dönemde yetiştirilmeye başlanan buğday, insanlık tarihi boyunca önemli olmuştur. Anavatanının Mezopotamya olduğu düşünülmektedir. Mezopotamya'da çok sayıda tahıl tanrıçası kabul görmüş ve genellikle silindir mühürler üzerinde betimlenmiştir.[2]

Grafik 1: Buğday danesinin bölümleri ve bileşimi

Buğday Danesinin Bileşimi	
Madde	**%**
Su	12
Karbonhidrat	70
Protein	12
Yağ	2
Selüloz	2,2
Kül	1,8

Kaynak: TUSAF, Una Dair Her şey, http://www.tusaf.org/TR,85/una-dair-hersey.html (Erişim Tarihi:17.04.2017)

1 TUSAF, Una Dair Her şey, http://www.tusaf.org/TR,85/una-dair-hersey.html (Erişim Tarihi: 17.04.2017)

2 Aynur Civelek, Geçmişten Günümüze Buğday, http://www.apelasyon.com/Yazi/410-gecmisten-gunumuze-bugday , (Mart 2016) , (Erişim Tarihi: 17.04.2017)

2.2.Unun Tarihçesi

Buğday unu buğday başağının öğütülmesiyle elde edilen buğday içindeki ince tozdur. Buğdaydan elde edilen una genellikle sadece un denmektedir. Bunun sebebi dünya üzerinde en fazla üretilen ve tüketilen un çeşidinin buğday unu olmasıdır. Bunun yanında arpa, yulaf, mısır, çavdar, nohut gibi bitkilerden de un elde edilmektedir. Bu un çeşitleri genellikle o tahılın adıyla anılmaktadır (arpa unu, mısır unu, vb.). [3]

Buğdayın da ekmeklik buğday, makarnalık buğday ve bisküvilik buğday gibi kullanım alanlarına göre üretilen farklı türleri vardır. Bu türler de kendi içinde dane sertliği, dane rengi ve ekiliş şekillerine göre kendi içinde sınıflandırılmaktadır. Un sanayiinde üretim seçenekleri belirlenirken buğdayın bu özellikleri baz alınmaktadır. Unun verimi ve kullanım amacı gibi faktörler baz alınarak üretim sağlanmaktadır. Örneğin; ekmeklik un üretilirken seçilecek buğdayın protein bakımından zengin olması gerekirken, bisküvi üretimi yapılacağında protein bakımından düşük buğday tercih edilmektedir. Makarna üretimi yapılacaksa tercih edilen buğday türü durum buğdayıdır. [4]

Buğday bitkisinin başağı kullanım alanına göre birçok alanda arzı karşıladığı gibi bu bitkinin sapı da bir takım sektörler tarafından değerlendirilmektedir. Buğday sapları balya haline getirilerek kağıt ve karton sanayiinde kullanılmasının yanında büyük ve küçük baş hayvan yetiştiricileri tarafından da hayvan yemi olarak kullanılmaktadır. [5]

2.3.Buğdayın Una Dönüştürülmesi

Buğday medeniyetin başından beri türlü yöntemlerle üretilmiş ve un haline getirilmiştir. Hasat edilmiş buğday ilkel zamanlarda taş değirmenlerde öğütülürken günümüzde teknolojinin ve sanayinin gelişmesiyle hem un üretimi hızlanmış hem de verim kaybının büyük ölçüde önüne geçilmiştir. Günümüz dünyasında hasat edilen buğdayın un haline getirilerek stoklanma aşamaları genel hatlarıyla aşağıda tanımlanmıştır.

İlk olarak yurtiçi ve yurtdışından alınan buğdaylar kalitelerine göre laboratuvar kısmında analizleri yapılarak her buğday çeşidine ve kalitesine göre sınıflandırılarak kuru buğday depolarına alınmaktadır. Depolama sırasında ön temizleme işlemi de yapılmaktadır. Depolama işleminin ardından laboratuvar ortamında karışımları yapılarak un üretimi için gerekli olan en iyi karışım oranı bulunarak yıkama işlemine geçilmektedir. Yıkama işlemi bitiminde yaş buğday silolarına alınan yıkanmış buğday 24-36 saat arası dinlendirilerek üretime hazır hale getirilmektedir.Yıkanmış ve üretime hazır hale gelmiş buğday, fabrikada öğütülerek çeşitli tip ve kalitelerde sınıflandırılarak silolara alınmaktadır.[6]

Silolarda dinlendirilen ve doğal olgunluk süresini tamamlayan unlar piyasaya arz edilmek üzere paketleme ünitesine alınarak çeşitli ambalajlarda ve kilolarda piyasaya arz edilmektedir. Un silosu bulunan tüketicilere ise silobas ile hijyenik bir ortamda un sevkiyatı yapılmaktadır. [7]

3.DÜNYA UN PİYASASI

Artan dünya nüfusuna bakıldığında un sadece buğday üretilen coğrafyalarda değil tüm dünya üzerinde tüketilmesi kaçınılmaz bir besin türüdür. Birçok ülke buğday üretimine elverişli olmadığından dolayı üretim yapan ülkelerden un ithal etmektedir.

---

3 TUSAF, Una Dair Her şey, http://www.tusaf.org/TR,85/una-dair-hersey.html (Erişim Tarihi: 17.04.2017)

4 TUSAF, Una Dair Her şey, http://www.tusaf.org/TR,85/una-dair-hersey.html (Erişim Tarihi: 17.04.2017)

5 TUSAF, Una Dair Her şey, http://www.tusaf.org/TR,85/una-dair-hersey.html (Erişim Tarihi: 17.04.2017)

6 Un Nasıl Üretilir? , http://www.unihracati.com/un-nasil-uretilir-2.html , (14.03.2013) , (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

7 Un Nasıl Üretilir? , http://www.unihracati.com/un-nasil-uretilir-2.html , (14.03.2013) , (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

Grafik 2: Dünya buğday üretimi, verimi ve ekim alanı

	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
Üretim (milyon ton)	609	687	682	654	699	657	716	730	736	752
Alan (milyon ha)	215	223	224	218	221	216	219	222	225	222
Verim (ton/ha)	2.83	3.09	3.05	3.00	3.16	3.06	3.27	3.30	3.28	3.38

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 32 , (Erişim Tarihi:18.04.2017)

Dünya üzerindeki buğday ekim alanları 2016/17 döneminde 222 milyon hektar ile bir önceki yılın rekor seviyesinin %1 altında gerçekleşmiştir. Ekim alanlarında düşüş olmasına rağmen verim 3,38 ton/hektar ile rekor seviyeye ulaşmıştır. Bu da üretimin bir önceki yıla göre %2 artış göstermesini sağlamıştır.[8]

Grafik 3: Dünya ve başlıca üretici ülkelerde ekim alanları (Milyon hektar)

Ülkeler	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
AB (28)	16,6	17,9	16,6	17,3	17,5	16,9	16,7	17,3	17,6	17,4
Çin	23,1	23,4	23,6	24,3	24,3	24,3	24,1	24,1	24,2	24,2
Hindistan	28,0	28,2	27,8	28,5	29,4	29,7	29,6	30,5	31,5	30,2
ABD	20,6	22,7	20,2	19,0	18,5	19,7	18,3	18,8	19,1	17,8
Rusya	23,5	26,0	27,7	21,8	24,9	21,3	23,4	23,6	25,6	26,9
Kanada	8,6	10,0	9,6	8,3	8,6	9,5	10,4	9,5	9,6	8,9
Pakistan	8,4	8,6	9,0	9,0	8,9	8,7	8,7	9,2	9,2	9,3
Türkiye**	**8,1**	**8,1**	**8,1**	**8,1**	**8,1**	**7,5**	**7,8**	**7,9**	**7,8**	**7,7**
Arjantin	5,8	4,3	3,3	4,5	4,5	3,0	3,5	5,0	3,9	5,0
Kazakistan	12,9	13,5	14,8	14,3	13,8	13,5	13,1	12,4	11,8	12,2
Avustralya	12,3	13,5	13,9	13,5	13,9	13,0	12,6	12,4	12,8	13,0
Ukrayna	6,0	7,0	6,8	6,3	6,7	5,6	6,6	6,3	7,1	6,5
Dünya	215,4	223,2	223,7	217,7	221,2	215,6	219,1	221,8	224,7	221,6

Kaynak: IGC. (*) TÜİK
Not: AB verileri; 2006/07'den 2012/13'e kadar AB (27), 2013/14 döneminden itibaren AB (28) içindir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 35, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

2016/17 dönemi dünya buğday ekim alanları Rusya ve Arjantin'de artarken ABD, Kanada, Hindistan ve Ukrayna'da düşüş göstermiştir. Dünya üzerinde en büyük buğday ekim alanı sırasıyla Hindistan Rusya ve Çin'de bulunmaktadır. [9]

8 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 35, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

9 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 35, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

3.1.Dünya Buğday Üretimi ve Başlıca Üretici Ülkeler

Uluslararası Tahıl Konseyi(IGC)' nin 29 Eylül 2016'da yayınlanan raporuna göre dünyadaki buğday üretimi her geçen yıl artışını sürdürmektedir. Rapora göre; 2013/14 sezonunda 717 milyon ton olan ve 2014/15 sezonunda 730 milyon tona ulaşan dünya buğday üretimi, 2015/16 sezonunda yaklaşık 6 milyon tonluk artışla 736 milyon tona çıkmıştır. Bu artışın 2016/17 sezonunda da devam edeceği beklenmektedir. IGC 2017 sezonu bitiminde üretimin yaklaşık 750 milyon tona ulaşacağını öngörmektedir. [10]

Grafik 4: Dünya buğday üretimi ve başlıca üretici ülkeler (Milyon ton)

Ülkeler	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
AB(28)	118,0	150,7	138,3	136,8	137,4	131,6	143,2	156,1	159,7	144,4
Çin	109,3	112,5	115,1	115,2	117,4	120,8	121,9	126,2	130,2	128,9
Hindistan	75,8	78,6	80,7	80,8	86,9	94,9	93,5	95,9	86,5	86,0
ABD	55,8	68,4	60,1	58,9	54,2	61,3	58,1	55,1	56,1	62,9
Rusya	49,4	63,8	61,7	41,5	56,2	37,7	52,1	59,1	61,0	72,5
Avustralya	13,6	21,4	21,8	27,4	29,9	22,9	25,3	23,7	24,2	33,5
Pakistan	23,3	21,0	24,0	23,9	24,2	23,3	24,2	26,0	25,5	25,5
Kanada	20,1	28,6	26,8	23,3	25,3	27,2	37,5	29,4	27,6	31,7
Türkiye*	17,2	17,8	20,6	19,7	21,8	20,1	22,1	19,0	22,6	20,6
Ukrayna	13,9	25,9	20,9	16,8	22,3	15,8	22,3	24,7	27,3	26,8
Arjantin	16,3	8,4	9,0	15,9	14,5	8,0	9,2	13,9	11,3	15,5
Kazakistan	16,5	12,5	17,1	9,6	22,7	9,8	13,9	13,0	13,8	17,0
Diğer	80,1	77,3	86,0	84,0	86,6	84,0	92,9	88,0	90,6	86,3
Dünya	609,2	686,8	682,2	653,8	699,4	657,4	716,3	730,2	736,4	751,5

Kaynak: IGC. (*) TÜİK
Not: AB verileri; 2006/07'den 2012/13'e kadar AB (27), 2013/14 döneminden itibaren AB (28) içindir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 32, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

Bugün Çin, Hindistan, Amerika, Rusya, Avustralya, Kanada, Ukrayna, Türkiye ve Kazakistan gibi ülkeler, buğday üretiminde dünyada ilk sıralarda yer almaktadır. Bu ülkelerden Çin ve Hindistan, ürettikleri buğdayı genellikle kendi iç piyasasında değerlendirirken Türkiye ve Kazakistan, işlenmiş ürüne, yani una dönüştürerek ihracat gerçekleştirmekte ve dünya un ticaretinde birbirleriyle yarışmaktadır. Amerika, Rusya, Avustralya, Kanada ve Ukrayna ise doğrudan buğday ihracatı noktasında yarış içerisindedir. [11]

Grafik 5: Dünya buğday üretiminde başlıca ülkelerin payları (2016-2017)

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 33, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

10 Miller Dergisi, Dünya Buğday ve Un Pazarı, http://www.millermagazine.com/dunya-bugday-ve-un-pazari-3/.html , (Erişim Tarihi:20.04.2017)

11 Miller Dergisi, Dünya Buğday ve Un Pazarı, http://www.millermagazine.com/dunya-bugday-ve-un-pazari-3/.html , (Erişim Tarihi:20.04.2017)

2016/17 dönemi buğday üretim tahminlerine göre birinci sırada %19'luk pay ile Avrupa Birliği (28) yer alırken ikinci sırada %17 ile Çin ve ardından %11 ile Hindistan takip etmektedir. Türkiye dünya üretiminin %3'ünü gerçekleştirmektedir.[12]

Grafik 6: Dünya ve başlıca üretici ülkelerde buğday verimi (Ton/Hektar)

Ülkeler	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15*	2015/16	2016/17*
AB (28)	7,13	8,47	8,40	7,94	7,88	7,84	8,59	9,03	9,11	8,23
Çin	4,73	4,81	4,88	4,75	4,84	4,98	5,06	5,24	5,39	5,27
Hindistan	2,71	2,79	2,91	2,84	2,95	3,20	3,16	3,15	2,75	3,09
Kanada	2,32	2,85	2,79	2,82	2,96	2,86	3,59	3,10	2,88	3,35
ABD	2,70	3,01	2,98	3,10	2,93	3,11	3,17	2,94	2,93	3,54
Ukrayna	2,33	3,71	3,09	2,68	3,35	2,80	3,39	3,94	3,83	4,08
Pakistan	2,77	2,45	2,66	2,65	2,72	2,69	2,79	2,82	2,78	2,75
Türkiye*	**2,13**	**2,20**	**2,54**	**2,43**	**2,69**	**2,67**	**2,84**	**2,40**	**2,88**	**2,68**
Rusya	2,10	2,45	2,23	1,91	2,26	1,77	2,23	2,50	2,39	2,67
Arjantin	2,83	1,96	2,75	3,51	3,23	2,66	2,67	2,80	2,86	3,00
Avustralya	1,10	1,58	1,57	2,03	2,15	1,76	2,01	1,92	1,89	2,19
Kazakistan	1,28	1,00	1,18	0,68	1,64	0,79	1,08	1,08	1,19	1,42
Dünya	**2,83**	**3,09**	**3,05**	**3,00**	**3,16**	**3,06**	**3,27**	**3,30**	**3,28**	**3,38**

Kaynak: IGC. (*) TÜİK
Not: AB verileri; 2006/07'den 2012/13'e kadar AB (27), 2013/14 döneminden itibaren AB (28) içindir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 34, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

2016/17 döneminde en yüksek ortalama buğday verimi AB(28) ülkelerinde gerçekleşmiştir. Önceki yıla göre dünya buğday üretimini arttıran ülkeler ABD, Arjantin, Avustralya, Rusya, Kanada ve ABD'dir. Son on yılın verileri incelendiğinde en fazla üretim artışı Avustralya'da olmuştur. Avustralya'nın ardından Ukrayna, Kanada ve ABD gelmektedir.[13]

3.2.Dünya buğday tüketimi ve başlıca tüketici ülkeler

Buğday üretimine paralel olarak dünyada tüketim de haliyle artmaktadır. IGC verilerine göre son üç sezondaki artış yaklaşık 22 milyon ton olmuştur. Yani 2013/14 sezonunda 698 milyon ton olan dünya buğday tüketimi, 2014/15 sezonunda 715 milyon tona, 2015/16 sezonunda ise 720 milyon tona ulaşmıştır. IGC bu miktarın 2016/17 sezonu bitiminde 737 milyon tona ulaşacağını öngörmektedir.[14]

12 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 33, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

13 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 35, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

14 Miller Dergisi, Dünya Buğday ve Un Pazarı, http://www.millermagazine.com/dunya-bugday-ve-un-pazari-3/.html , s. 35, (Erişim Tarihi:20.04.2017)

Grafik 7: Dünya buğday tüketimi ve başlıca tüketici ülkeler (Milyon ton)

Ülkeler	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
AB (28)	102,4	105,6	106,5	113,1	123,8	122,0	123,3	123,4	117,5	118,3
Çin	115,3	126,5	128,5	123,0	126,4	114,8	113,8	123,4	127,8	128,8
Hindistan	76,6	71,0	78,3	81,7	81,4	83,9	93,9	93,3	88,7	96,9
Rusya	36,4	38,8	39,4	38,3	38,0	31,6	35,8	36,6	37,2	38,9
ABD	28,6	34,6	30,7	29,5	32,0	37,7	34,2	31,6	32,1	34,1
Türkiye*	**18,4**	**18,5**	**19,3**	**19,7**	**21,3**	**21,4**	**21,6**	**20,5**	**20,8**	**19,8**
Ukrayna	11,9	13,5	11,8	11,4	14,8	11,4	11,9	12,0	12,2	12,2
Kanada	6,7	7,8	7,2	7,5	9,4	8,6	8,8	8,9	7,9	9,6
Avustralya	6,6	7,7	4,9	5,7	6,3	6,6	6,6	7,1	6,8	8,3
Diğer	209,7	222,9	229,9	229,1	247,1	240,0	248,1	258,4	268,9	270,8
Dünya	**612,5**	**646,8**	**656,4**	**658,8**	**700,5**	**678,0**	**698,0**	**715,1**	**719,8**	**737,5**

Kaynak: IGC
Not: AB verileri; 2006/07'den 2012/13'e kadar AB (27), 2013/14 döneminden itibaren AB (28) içindir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

USDA(United States Department of Agriculture) verilerine göre; üretimde olduğu gibi dünya buğday tüketiminde de en büyük pay Avrupa Birliği ülkelerine aittir. AB ülkelerinin 2016/17 sezonunda da yaklaşık 118 milyon ton tüketimle yine ilk sırada yer alması beklenmektedir. Ancak tek ülke bazında Çin, 127 milyon tonla tüketimde ilk sırada yer almaktadır. Aynı sezonda Çin'i 88,7 milyon tonla Hindistan, 37 milyon tonla Rusya, 32 milyon tonla ABD, 24,5 milyon tonla Pakistan, 19,2 milyon tonla Mısır ve 18 milyon tonla İran takip etmektedir. Türkiye de 21 milyon ton buğday tüketimiyle İran'la birlikte 9. sırada yer almaktadır.[15]

2016/17 dönemi buğday tüketimi bir önceki yılın seviyesini %2 oranında aşmış ve 738 milyon tona yükselmiştir. Buna Hindistan'daki keskin artış sebep olmuştur. Hindistan'da bu sezon olan keskin artışın sebeplerinden biri süt ve kanatlı sektörünün yemlik ürün talebinde yaşanan toparlanma, bir diğer sebep ise temel besin kaynağı olduğundan dolayı buğday tüketiminin artmasıdır. [16]

Dünya buğday tüketiminde ilk sırada %17'lik pay ile AB(28) yer almaktadır. İkinci sırada %16 ile Çin gelirken üçüncü %13 ile Hindistan'dır. Bu üç bölge dünya üzerinde üretilen buğdayın yaklaşık olarak %46'sını tüketmektedir.[17]

15 Miller Dergisi, Dünya Buğday ve Un Pazarı, http://www.millermagazine.com/dunya-bugday-ve-un-pazari-3/.html , (Erişim Tarihi:20.04.2017)

16 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 36, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

17 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 36, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

Grafik 8: Dünya buğday tüketiminde başlıca ülkelerin payları

Kaynak: IGC

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 36, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

Dünyada üretilen buğdayın yaklaşık %67'si gıda amaçlı tüketilirken %21'i yem olarak kullanılmaktadır. 2016/17 döneminde buğdayın gıda amaçlı kullanımı önceki döneme göre %1 artmıştır. Yem amaçlı kullanım ise fiyat düşüşünden dolayı %5 artmıştır. Pastada çok büyük bir payı olmasa da buğday biyo-yakıt olarak da endüstriyel alanlarda kullanılmaktadır.[18]

3.3.Dünya Buğday Ticareti

Beslenme ve gıda güvenliği açısından her geçen gün daha da önemli bir ürün haline gelen buğday, 220 milyon hektarı aşan ekim alanıyla dünyada üretimi en fazla olan tahıl çeşididir. Buğdayın bu kadar yaygın olmasının en önemli nedeni ise birçok bölgede yetiştirilebiliyor olması ve en temel besin maddemiz olan ekmeğin en önemli hammaddesi olmasıdır. Bu yüzden dünyadaki ülkelerin büyük bir kısmı, buğdayı stratejik bir ürün olarak kabul etmekte, bu yönde politikalar uygulamaktadır.

Araştırma verilerine göre dünyada toplam tahıl üretimi 2 milyar ton civarındadır. Günümüzde tarıma elverişli ülkeler eskiye göre tahıl üretiminde ve uluslararası tahıl ticaretinde geçmişe göre çok daha aktif ve kazançlı durumdadır. Örneğin; Kazakistan, Rusya ve Ukrayna 1990'da 20 milyon ton tahıl grubu ithal ederken, söz konusu 3 ülke bugün 90 milyon ton tahıl grubu ihraç etmektedir. Bu ihracat hacminin 45 milyon tonluk kısmını buğday oluşturmaktadır. [19]

Günümüzde dünyada ticareti yapılan buğday miktarı 160 milyon ton civarındadır. 2016-2017 sezonu için dünya genelinde 745 milyon ton buğday üretimi yapılmıştır ve bunun 735 milyon tonu tüketilmiştir.[20]

18 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 37, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

19 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

20Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

IGC raporuna göre 2013/14 sezonunda 157, 2014/15 sezonunda 153 milyon ton olan dünya buğday ticareti, 2015/16 sezonunda 165 milyon ton olarak gerçekleşmiştir. Üretim ve tüketimdeki artış beklentisine göre 2016/17 sezonunda da ticarette bir artış beklenmektedir. [21]

Grafik 9: Dünya buğday ithalatı ve başlıca ithalatçı ülkeler (Milyon ton)

Ülkeler	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
Mısır	7,6	9,8	10,2	10,4	11,6	8,2	10,1	11,1	12,2	12,0
Endonezya	5,2	5,5	5,4	6,6	6,5	7,2	7,5	7,3	10,2	8,8
Cezayir	5,8	6,3	5,1	6,4	6,3	6,5	7,4	7,3	8,2	8,1
Brezilya	7,1	6,3	6,7	6,6	6,8	7,7	7,0	5,7	6,0	7,1
AB (28)	6,4	7,9	5,1	4,7	7,2	5,3	4,1	6,2	7,0	6,6
Japonya	5,7	4,9	5,5	6,0	5,8	6,3	5,9	5,6	5,6	5,8
Filipinler	2,3	3,2	3,0	3,2	4,0	3,6	3,5	5,0	4,9	4,9
G.Kore	3,0	3,3	4,4	4,9	5,1	5,2	4,1	4,0	4,5	5,1
Meksika	3,1	3,3	3,1	3,4	5,0	3,8	4,7	4,6	4,7	4,6
Bangladeş	1,4	2,7	3,5	3,4	1,9	2,7	3,4	3,6	4,6	5,0
Nijerya	2,6	3,6	4,0	4,0	3,9	4,2	4,6	4,3	4,4	4,4
Fas	**4,1**	**3,7**	**2,3**	**3,9**	**3,0**	**3,9**	**3,9**	**4,0**	**4,4**	**4,7**
Türkiye	2,2	3,6	3,3	3,5	4,3	3,3	4,2	5,8	4,4	4,9
Irak	3,5	3,9	3,9	3,5	3,9	3,9	3,1	2,2	2,2	2,3
Diğer	50,7	69,2	63,0	55,6	71,1	69,9	83,2	76,5	81,2	84,2
Dünya	**110,8**	**137,3**	**128,6**	**126,1**	**146,5**	**141,9**	**156,5**	**153,3**	**164,3**	**168,4**

Kaynak: IGC
Not: AB verileri; 2006/07'den 2012/13'e kadar AB (27), 2013/2014 döneminde AB (28) içindir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 37, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

Buğday ithalatı daha çok üretimin kısıtlı ve nüfusun yüksek olduğu Afrika ve Asya ülkelerinde yoğunlaşmıştır. İthalatta birinci sırada Mısır Arap Cumhuriyeti yer almaktadır. Ardından Endonezya ve Cezayir takip etmektedir. Buğday mamulleri sanayisi büyüyen Brezilya'da buğday ithalatında ön sırada yer almaktadır. Türkiye ise iç tüketimini yaptığı üretimle karşılamasına rağmen artan mamul madde ihracatıyla paralel bir şekilde buğday ithalatını da arttırmaktadır.[22]

Grafik 10: Dünya buğday ihracatı ve başlıca ihracatçı ülkeler

Ülkeler	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17*
Rusya	12,1	18,3	18,8	4,0	21,6	11,2	18,5	22,2	25,4	28,5
AB (28)	11,2	24,5	20,8	22,1	15,6	21,7	31,0	34,4	33,9	25,9
ABD	34,3	27,3	24,2	35,7	27,9	27,5	31,3	22,6	21,6	25,7
Avustralya	7,5	13,5	13,7	18,5	23,1	21,3	18,4	16,6	15,8	23,0
Kanada	16,4	18,3	18,3	16,3	18,2	18,7	22,9	24,9	21,9	21,0
Ukrayna	1,2	12,9	9,3	4,3	5,4	7,1	9,5	11,2	17,4	15,0
Kazakistan	8,2	5,8	8,0	5,6	11,1	7,2	8,4	5,9	7,3	8,9
Arjantin	10,0	8,5	5,2	7,6	11,3	7,1	1,5	4,1	8,7	8,7
Dünya	**110,7**	**137,2**	**128,7**	**126,1**	**146,5**	**141,9**	**156,5**	**153,3**	**164,3**	**168,4**

Kaynak: IGC
Not: AB (28) verileri; 2006/07'den 2012/13'e kadar AB (27), 2013/14 döneminden itibaren AB (28) içindir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 37, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

21 Miller Dergisi, Dünya Buğday ve Un Pazarı, http://www.millermagazine.com/dunya-bugday-ve-un-pazari-3/.html , (Erişim Tarihi:20.04.2017)

22 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 37, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

Son dört yılda başta Rusya olmak üzere üç majör Karadeniz ülkesinin (Rusya, Ukrayna ve Kazakistan) üretim artışı ile küresel ihracattaki payı artış göstererek %31'e yükselmiştir. Diğer beş majör ihracatçının küresel ihracattaki payları ise %62'dir. Rusya'nın AB ve ABD'yi geride bırakıp birinci sıraya geçtiği görülmektedir. Dünya buğday ticaretinde önemli payı olan ülkeler üretimlerinin büyük bölümünü ihraç etmektedirler.[23]

Grafik 11: Beş majör ve Karadeniz Bölgesi ihracatçıları buğday üretimi (Milyon ton)

Kaynak: Kaynak: IGC. (*) Tahmin
Not: AB verileri; 2006/07'den 2012/13'e kadar AB (27), 2013/14 döneminden itibaren AB (28) içindir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 33, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

2016/17 döneminde buğday üretimi, 2015/16 dönemine göre majör buğday ihracatçısı ülkelerinden Avustralya'da %38 Arjantin'de %37, Kanada'da %15, Karadeniz Bölgesi ihracatçı ülkelerinde %14 ve ABD'de %12 artış gösterirken AB'de % 10 düşüş göstermiştir. AB'nin üretimindeki düşüş geç bahar döneminde ve hasat sırasında devam eden uzun süreli yağışlardan kaynaklanmıştır. Ukrayna'daki üretim düşüşü ise ekiliş dönemindeki sert kuraklığın ekim alanını ciddi bir oranda düşürmesinden kaynaklanmıştır. Son yıllarda ihracatıyla birlikte ekim alanı da artan Rusya'da olumlu hava koşullarının da desteğiyle rekor üretim gerçekleşmiştir. Arjantin'de hükümetin değişmesiyle birlikte tarım ve kur politikası da değişmiş buğday ve mısırda ihracat vergisi kaldırılmış bununla birlikte beklendiği gibi buğday ekim alanları artmıştır. Kanada'da ekim alanı baharlık ekim alanının alternatif ürünlere kayış sebebiyle daralmasına rağmen üretim verimin yükselmesine bağlı olarak artmıştır. Avustralya'da ekim alanında bir miktar artışla beraber sezon boyunca hava koşullarının olumlu olması ve bol yağışlar üretimin rekor seviyeye ulaşmasına neden olmuştur. ABD'de ekim alanı % 7 düşüş göstermiştir ancak üretim buna rağmen elverişli hava koşullarında yüksek verimin kaydedilmesi neticesinde rekor düzeyde gerçekleşmiştir.[24]

USDA verileri ise 2014/2015 sezonunda 161,5 milyon ton olan dünya buğday ticaretinin, 2015/16 sezonunda 172 milyon tona ulaştığını, 2016/17 sezonunda da 173,5 milyon tona ulaşacağını göstermektedir. USDA 2017 sezonu için 1 milyon tonluk artış öngörmektedir. USDA verileri IGC verilerinden 6-7 milyon daha fazla görünmektedir. USDA verilerinin daha yüksek olma nedeni ise un ticaretinin de bu verilerde yer almasıdır.

23 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 39, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

24 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 33, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

4.TÜRKİYE BUĞDAY VE UN PİYASASI

4.1.Türkiye'de Buğday Üretimi

Buğday Türkiye'nin neredeyse her bölgesinde üretilebilmektedir; öyle ki tarla ürünleri içinde ekiliş alanı ve üretim açısından ilk sıradadır. Buğday, Türkiye'nin tüm bölgelerinde yetiştirilmekle birlikte özellikle Konya, Eskişehir, Ankara ve Kırşehir başta olmak üzere Orta Anadolu Bölgesi, Şanlıurfa, Diyarbakır ve Mardin başta olmak üzere Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Trakya Bölgesi ve Çukurova Bölgesi buğday yetiştiriciliği konusunda öne çıkan bölgelerdir.

Grafik 12: 2016 yılı bölgeler bazında Türkiye Buğday üretimi (Bin ton)

	Ekmeklik Buğday		Makarnalık Buğday	
Bölge Adı	Miktar	%	Miktar	%
Marmara Bölgesi	2.935	17,3	1	0,0
Ege Bölgesi	1.087	6,4	468	12,9
İç Anadolu Bölgesi	5.683	33,5	1.397	38,7
Akdeniz Bölgesi	1.807	10,6	323	8,9
Doğu Anadolu Bölgesi	1.148	6,8	27	0,7
Güneydoğu Anadolu Bölgesi	2.425	14,3	1.294	35,8
Karadeniz Bölgesi	1.895	11,1	110	3,0
Toplam	16.980	100	3.620	100

Kaynak: TÜİK'in 2016 verilerine göre TMO tarafından yapılan bölgeler bazında üretim tahminidir.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 22, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

2016 yılı ekmeklik buğday üretiminde %33,5'lik pay ile ilk sırada İç Anadolu Bölgesi yer almaktadır. Bunu %17,3 ile Marmara Bölgesi ve %14,3 ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi izlemektedir. Üretimde en az pay Doğu Anadolu ve Ege Bölgelerine aittir. Makarnalık buğday üretiminde ise ilk sırayı %38,7 ile İç Anadolu Bölgesi, %35,8 ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi ikinci sırayı ve %12,9 ile üçüncü sırayı Ege Bölgesi almaktadır.[25]

Türkiye'de buğdayın ekim alanı, üretimi ve verimi, özellikle iklimsel değişimler nedeniyle yıllar itibariyle dalgalanma göstermektedir. Ülkemizde buğday ekimi sonbaharda yapılmakta, hasat ise bölgelere göre değişmektedir. Hasat Mayıs ayında başlamakta ve Ağustos ayına kadar devam etmektedir.

Türkiye dünya buğday ekim alanının %3,5'una sahiptir. Ülkemizdeki buğday ekim alanı Türkiye'de işlenen toplam alanın yaklaşık %33'ünü, tahıl ekili alanların ise yaklaşık %67'sini kapsamaktadır.[26]

25 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 22, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

26 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 20, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

Grafik 13: 1930-2000 Yılları Türkiye buğday ekim alanı, üretimi ve verimi

Yıllar	Ekim Alanı (Ha)	Üretim (Ton)	Verim (Kg/Ha)
1930	2.809.300	2.586.377	921
1940	4.381.420	4.067.950	928
1950	4.477.191	3.871.926	865
1960	7.700.000	8.450.000	1.097
1970	8.600.000	10.000.000	1.163
1980	9.020.000	16.500.000	1.829
1990	9.450.000	20.000.000	2.116
2000	9.400.000	21.000.000	2.234

Kaynak: TÜİK 2016.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 20, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

1930 yılında 2.809.300 hektar ekim alanında 2,5 milyon ton üretim ve 921 kg/ha verim elde edilmişken 2000 yılında 9.400.000 hektar ekim alanında 21 milyon ton üretim ve 2.234 kg/ha buğday verimi elde edilmiştir.[27]

Grafik 14: 2007-2016 yılları Türkiye buğday ekim alanı, üretimi ve verimi

Yıllar	Ekim Alanı (Ha)	Üretim (Ton)	Verim (Kg/Ha)
2007	8.097.700	17.234.000	2.167
2008	8.090.000	17.782.000	2.345
2009	8.100.000	20.600.000	2.566
2010	8.103.400	19.674.000	2.440
2011	8.096.000	21.800.000	2.704
2012	7.529.639	20.100.000	2.672
2013	7.726.000	22.050.000	2.845
2014	7.919.208	19.000.000	2.429
2015	7.866.887	22.600.000	2.872
2016*	7.671.945	20.600.000	2.710

Kaynak: *TÜİK, TMO Tahmini

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 20, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

Son 10 yılın buğday ekim alanları 7,5–8,5 milyon hektar arasında, üretim miktarı ise 17,2–22,6 milyon ton arasında değişmektedir. 2016 yılı buğday üretimimiz ise 20,6 milyon ton olarak gerçekleşmiştir. Verim ise 7,710 kg/ha 'dır.[28]

Türkiye'de buğday verimi yıllar itibariyle yükselme kaydetmiş olmasına rağmen ortalama dünya veriminin altındadır. Yüksek kaliteli tohum kullanımı, buğday verimliliğindeki en önemli faktörlerden biridir. Buğday üretimi için ayrılan ortalama 8,1 milyon hektar alan dikkate alındığında, hektar başına 200 kg tohum kullanımına dayanarak yıllık tohum talebi 1,6 milyon tondur.

27 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 20, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

28 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 20, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

Buğday, kendi kendine döllenen bir bitki olması ve ekilen tohumlukların 3 yılda bir sertifikalı tohumluklarla yenilenmesi nedeniyle ülkemizde her yıl yaklaşık 540 bin ton buğday tohumluğu kullanılması gerekmektedir. Ülkemizde üretilen sertifikalı tohumluk miktarı 2006 yılında 212 bin ton iken 2014 yılında 404 bin ton, 2015 yılında 484 bin ton olarak gerçekleşmiştir.[29]

Grafik 15: 2005-2015 yılları Türkiye sertifikalı buğday tohumluğu üretim durumu (Ton)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Miktar*	211.848	210.044	158.452	227.852	315.676	410.766	327.924	421.588	403.769	484.204

Kaynak: BUGEM 2016.
*Kamu ve özel sektör sertifikalı tohumluk üretim miktarı toplamıdır.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 21, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

TÜİK verilerine göre 2015 yılında Türkiye'nin buğday üretimi 22,6 milyon iken 2016 yılında %8,9 azalışla 20,6 milyon ton olarak gerçekleşmiştir.[30]

Grafik 16: TÜİK, USDA ve IGC verilerine göre Türkiye buğday üretimi (Milyon ton)

Yıllar	TÜİK	IGC	USDA
2007	17.2	17.2	15.5
2008	17.8	17.8	16.8
2009	20.6	20.6	18.5
2010	19.7	19.7	17.0
2011	21.8	21.8	18.8
2012	20.1	20.1	16.0
2013	22.1	22.1	18.8
2014	19.0	19.0	15.3
2015	22.6	22.6	19.5
2016	20,6	20,6	17,3

Kaynak: TÜİK 2017, USDA 2017 ve IGC 2017.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 21, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

Türkiye'de hububat üretimi yüksek oranda devlet politikalarına bağlı durumdadır. Hükümet fiyatlara müdahale ederek, bunun dışında gübreleme ve yakıt maliyetlerine sübvansiyonlar uygulayarak hububat üretimine destek olmaktadır. Türkiye büyük bir hububat üreticisi olsa da verim bakımından Avrupa Birliği ülkeleri ile karşılaştığında geride kalmaktadır. Bunun altında yatan nedenler ise toplu halde olmayan, küçük parçalı tarlalarda üretim yapılması ve girdi kullanımındaki verimsizliktir. Türkiye'de verimliliği arttırmak için tarım reformlarını yeniden değerlendirmek ve AB uyum sürecine göre ilerlemek gerekmektedir.

4.2.Türkiye'de Buğday Tüketimi

Türkiye'nin buğday tüketimi yıllık ortalaması gıda olarak 15 milyon ton, tohumluk olarak 1 milyon 400 bin ton ve yemlik olarak 792 bin ton civarındadır. 2014/15 sezonunda TÜİK verilerine göre ülkemizin

29 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 21, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

30 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 22, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

buğday tüketimi; gıda olarak 15 milyon 604 bin ton, tohumluk olarak 1 milyon 425 bin ton ve yemlik olarak 2.556 bin ton olarak gerçekleşmiştir. [31]

Grafik 17: Türkiye buğday tüketimi, stok değişimi ve yeterlilik derecesi

Piyasa Yılı*	Yurt İçi Kullanım (Bin Ton)	Gıda Olarak Tüketim (Bin Ton)	Tohumluk Kullanım (Bin Ton)	Yemlik Kullanım (Bin Ton)	Kayıplar (Bin Ton)	Stok Değişimi (Bin Ton)	Kişi Başına Tüketim (Kg)	Yeterlilik Derecesi (%)
2005/06	16.846	14.283	1.528	425	610	276	...	120,6
2006/07	18.943	16.491	1.458	427	567	- 834	...	99,8
2007/08	16.882	14.584	1.458	351	489	97	207	96,6
2008/09	17.781	15.458	1.456	362	504	308	216	94,5
2009/10	16.961	14.495	1.458	425	584	965	200	114,8
2010/11	18.187	15.766	1.459	404	558	1.351	214	102,2
2011/12	19.610	17.090	1.457	448	614	239	229	105,1
2012/13	19.375	17.042	1.355	411	567	-52	225	98,0
2013/14	20.462	16.330	1.399	2.112	621	-117	213	102,0
2014/15	20.112	15.604	1.425	2.556	536	-745	201	89,2

Kaynak: TÜİK 2016.
(*) Piyasa Yılı: 1 Haziran-31 Mayıs dönemini kapsamaktadır (Açıklama EK 1'de verilmiştir).

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 22, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

2015'te 22,5 milyon, 2016'da 20,5 milyon ton buğday üretilmiştir. Bu değerlerin tüketimin üzerinde olduğu görünmektedir. Bu istatistiklerde değişiklik yaşanmasına olası doğal afetler ve ya kuraklıklar sebep olabilmektedir. Örneğin 2014 yılında yaşanan kuraklık sebebiyle üretim tonajı 19 milyon tona düşmüştür.[32]

Türkiye'de buğday tüketim miktarının öngörülen üretimin üzerinde kalması halinde Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) buğday ithalatı yapmaktadır. Türkiye'nin ithalat yapıp yapmamasını görüldüğü üzere iklim şartları etkileyebilmektedir. Yıllık ortalama üretim 20 milyon ton civarında kabul edilirken, en olumlu ve en olumsuz şartlarda 16 ila 24 milyon ton arasında değişmektedir. Bu da Türkiye'nin ortalama tüketiminin çoğunlukla ortalama üretimin altında kalmakta olduğunu göstermektedir.[33]

4.3.Türkiye'nin Buğday İthalat ve İhracatı

Buğday üretimi konusunda kendine yeterliliği oldukça yüksek düzeyde olan ülkemizin TÜİK verilerine göre 2014/15 dönemi yeterlilik derecesi %89,2'dir. Ancak bazı yıllar olumsuz iklim koşullarına bağlı olarak üretim ve kalitede yaşanan sorunlardan dolayı talep karşılanamamakta ve ithalat yapılmaktadır. Ülkemiz tarafından buğday ithalatı yapılmasının ve ithalatın yıllar içerisinde artış göstermesinin en önemli sebebi, buğdaya dayalı mamul madde (un, makarna, bisküvi, irmik ve bulgur) ihracatının giderek artmasıdır.[34]

Genel olarak ülkemizde buğday, arpa ve mısır üretimimiz iç talebi karşılayacak düzeydedir ancak artan mamul madde ihracatımız için gerekli ham madde ihtiyacının karşılanmasına yönelik olarak ithalat yapılmaktadır. Ülkemizin 2015 yılında olumlu iklim şartlarındaki olumlu gelişmeye bağlı olarak üretimde yaşanan artışla buğday ithalat miktarı 4 milyon 350 bin ton olurken 2016 yılında hafif bir gerileme gerçekleşmiş ve 4 milyon 226 bin tona gerilemiştir. Ülkemizde, son dönemlerde buğday ithalatının büyük

31 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 22, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

32 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

33 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

34 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 23, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

çoğunluğu navlun ve rekabetçi fiyat avantajına bağlı olarak Rusya Federasyonu, Ukrayna, Litvanya, Meksika ve Kazakistan'dan yapılmaktadır. [35]

Ülkemiz buğday üretiminde arz fazlası olduğu dönemlerde TMO, piyasaları düzenlemek amacıyla diğer müdahale yöntemlerinin yanı sıra ihracat da yapmaktadır. Ülkemizin 2010 yılı buğday ihracat miktarı 1 milyon 171 bin ton ile son dönemin en yüksek seviyesidir. 2016 yılı buğday ihracatı ise yaklaşık 26 bin 500 ton olarak gerçekleşmiştir.[36]

Grafik 18: Türkiye'nin buğday ithalat ve ihracat miktarları (Durum buğdayı dahil)

Yıllar	İthalat			İhracat		
	Miktar (Ton)	Değer (Bin $)	Ort. Fiyat ($/Ton)	Miktar (Ton)	Değer (Bin $)	Ort. Fiyat ($/Ton)
2007	2.147.107	570.390	266	18.281	9.132	500
2008	3.708.003	1.483.190	400	8.005	5.569	696
2009	3.392.692	901.858	266	301.457	60.692	201
2010	2.554.189	655.044	256	1.171.002	200.848	172
2011	4.754.682	1.623.089	341	5.233	2.580	493
2012	3.719.174	1.125.977	303	116.079	34.248	295
2013	4.053.001	1.289.235	318	275.132	79.317	288
2014	5.285.243	1.545.853	292	68.572	35.356	516
2015	4.349.820	1.103.420	254	68.798	32.394	471
2016	4.225.784	892.409	211	26.503	11.439	432

Kaynak: TÜİK 2017.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 23, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

4.4.Türkiye'de Un Üretimi

Türkiye buğday üretiminin yanı sıra un sanayii bakımından da Türkiye ve diğer uluslara büyük ölçüde katkı sağlamaktadır. Gıda sanayiinin en önemli alt sektörlerinden olan un Türkiye un sanayii tarafından yurt içinde beslenme alanında kendine düşen istihdamı sağlarken yapılan un ihracatı ile de ülke ekonomisine katkı sağlanmaktadır.

Türkiye'de toplam 1.435 adet un, yem, makarna, irmik, bulgur, bisküvi, çeltik ve nişasta fabrikası faal olarak çalışmaktadır. 2017 yılı başlangıcı itibariyle Türkiye'de ekmek pazarı 43 milyar liralık hacme ulaşmışken diğer unlu mamullerde ise hacim 46 milyar lira olmuştur. Bu değerler Türkiye'yi Avrupa'da ilk beşin içine sokmaktadır. Ayrıca Türkiye'de kişi başına düşen ortalama unlu mamul tüketimi 160 kg civarında seyretmektedir. [37]

35 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 24, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

36 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 24, (Erişim Tarihi:18.04.2017)

37 Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu,
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 23 (Erişim Tarihi:18.04.2017)

Grafik 19: Türkiye un, yem, makarna, irmik, bulgur, bisküvi, çeltik ve nişasta fabrikalarının son durumu (2016 yılı)

Fabrikalar	Fabrika Sayısı (Faal)	Yıllık Kapasite (Ton)		Kapasite Kullanım Oranı (%)
		Kurulu Kapasite (Ton/Yıl)	Fiili Kapasite (Ton/Yıl)	
Buğday Unu	677	37.141.818	17.835.468	48
Yem	444	34.279.733	18.753.711	55
Makarna	25	1.866.743	1.322.457	71
Bulgur	103	1.810.637	1.236.412	68
Bisküvi	30	1.257.213	727.234	58
İrmik	15	936.824	726.906	78
Çeltik	129	3.949.855	1.628.260	41
Nişasta	12	2.271.766	1.925.846	85

Kaynak: TMO 2017

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 23, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

4.5.Türkiye'den Un İhracatı

Türkiye un sanayiinin dünya pazarındaki gücü, yurt içi üretimden çok ülkemizden yapılan un ihracatı ve bu alanda diğer ülkelerle karşılaştırılan yıllara bağlı istatistikleri gözlemlenerek daha belirgin şekilde anlaşılmaktadır.

Türkiye 2003 yılından itibaren un ihracatında dünya çapında büyük bir hız kazanmıştır. Bu ivme un fabrikalarının limanlara yakın kurulmasına da sebep olmuştur.

Ülkemiz dünya un ticaretinde ithalatçı konumdadır. Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu verilerine göre Türkiye 2004'te 300 bin ton un ihraç ederken, 2015 yılında 2,7 milyon ton un ihraç etmiştir. TÜİK(Türkiye İstatistik Kurumu) verilerine göre 2011 ve 2012 yıllarında 1,9 milyon ton civarı un ihraç eden Türkiye, 2013 yılında bu miktarı 2,1 milyon tona çıkartmıştır. Bu hacimde bir ihracatın ekonomik anlamda karşılığı 946 milyon dolardır. 2014 yılında 2,2 milyon tonluk un ihracatı karşılığında 931 milyon dolar gelir elde eden Türkiye 2015 yılında 2,7 milyon ton un karşılığında 978 milyon dolar değerinde un ihraç etmiştir. 2015 de önceki yıla göre yüzde 25'lik bir artış yaşanmıştır. [38]

Grafik 20: Türkiye'nin buğday mamulleri ihracatı

Ürünler	2012		2013		2014		2015		2016	
	Miktar (BinTon)	Değer (Bin $)	Miktar (BinTon)	Değer (Bin $)	Miktar (BinTon)	Değer (Bin $)	Miktar (BinTon)	Değer (Bin $)	Miktar (BinTon)	Değer (Bin $)
Un	1.993	840.817	2.142	946.605	2.207	931.232	2.797	978.591	3.533	1.078.202
Bulgur	123	69.502	160	97.157	211	122.647	200	101.153	278	111.789
İrmik	28	14.577	24	13.358	28	17.652	38	23.614	40	16.881
Makarna	506	357.800	693	493.929	735	506.864	672	417.993	831	422.026
Pasta, Kek, Bisküvi vb.	316	738.997	377	877.010	409	938.762	403	914.407	408	886.058

Kaynak: TÜİK 2017.

Kaynak: Toprak Mahsulleri Ofisi 2016 Hububat Raporu, http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf , s. 24, (Erişim Tarihi: 18.04.2017)

38 Miller Dergisi, Dünya Buğday ve Un Pazarı, http://www.millermagazine.com/dunya-bugday-ve-un-pazari-3/.html , (Erişim Tarihi:20.04.2017)

2016 ihracat verilerine bakıldığında ise 2015'e göre miktar bazında yüzde 25, değer bazında ise yüzde 10 artış yaşanmıştır. 2016 yılında 1 milyar 70 milyon dolarlık ihracat geliri elde edilmiştir. Türkiye 2007 ile 2017 yılları arasında 156 ülkeye un ihraç etmiştir. İhracatta bulunulan ülkelerde yaşayanlar toplam dünya nüfusunun yüzde 90'ını geçmektedir. Bu durum Türkiye'den ihraç edilen unun dünya nüfusunun yüzde 90'ına hitap ettiğini göstermektedir.[39]

Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu(TUSAF) verilerine göre 2016 yılında Türkiye'den en çok un ihracatı yapılan ülkeler Irak, Sudan ve Suriye olmuştur. 2016'da un ihracatının yüzde 40,2'si Irak'a yapılmıştır ve bu ülkeye gerçekleştirilen ihracat miktarı 1 milyon 291 bin 162 ton olmuştur. Irak'ı yüzde 16,2 paya sahip ve 519 bin 590 ton ihracatın yapıldığı Sudan takip etmiştir. Suriye ise 343 bin 823 tonluk un ihracatı ile yüzde 10,7'lik paya sahip olmuştur. İhracat yapılan diğer 10 ülke de sırasıyla Angola, Filipinler, Madagaskar, Endonezya, Benin, İsrail ve Gana'dır.[40]

TUSAF verilerine göre 2014-2016 sürecinde Türkiye'den ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında ABD de yer almaktadır. Türkiye son yıllarda ABD'ye, Ar-Ge sayesinde geliştirilen diyabetik un ihraç etme başarısı göstermiştir.[41]

Türkiye'nin 2016 yılında un ihracat ettiği ülkelerde en hızlı yükseliş Çin'de görülmüştür. Çin'e yapılan ihracat 2015'e göre yüzde 100 artış kaydetmiştir. Türkiye üretim fazlasını un ihracı ile eritmektedir ve 3,5 milyon ton un ihraç etmesi için 5 milyon ton buğday işlemesi gerekmektedir. 2016 yılında Türkiye 3,3 milyon ton buğday ithal etmiştir. Türkiye aynı zamanda kepek de ithal etmektedir. Fakat ihraç edilen buğdaydan elde edilen kepek miktarı Türkiye'nin kepek açığının ciddi bir kısmını kapatmaktadır.[42]

Türkiye'de hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörüne bakıldığı zaman 2015 yılında fındıkta, tüm zamanların rekoru 2,8 milyar dolarlık ihracat geliri olmuştur. Fındık sonrasında ise un sektörü tarıma ciddi katkı sağlamaktadır. Dünya un ticaretinin yüzde 20 ila 25'ini yaparak un ihracatında dünyada birinci sırada yer alan Türkiye, 2015 yılında un ihracatını değer bazında bir önceki yıla göre yüzde 5,2 artırmıştır.[43]

39 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

40 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

41 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

42 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

43 Türkiye Un İhracatında Dünya Lideri, http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri, (17.01.2017), (Erişim Tarihi: 21.04.2017)

Grafik 21: Türkiye' den 2014 ve 2015 yıllarında yapılan buğday unu ihracatı verileri

		2014 (Ocak-Aralık)		2015 (Ocak-Aralık)			
Sıra	**Ülke**	**Miktar(Kg)**	**Değer($)**	**Miktar(Kg)**	**Değer($)**	**Değişim(%)-Miktar**	**Değişim(%)-Değer**
1	IRAK	1.027.222.910	478.020.820	1.153.920.644	447.390.416	12,3	-6,4
2	SUDAN	72.022.769	35.186.818	458.671.285	152.426.966	536,8	333,2
3	SURİYE	263.478.916	101.514.384	250.463.047	79.632.363	-4,9	-21,6
4	ANGOLA	122.170.291	49.523.161	156.548.285	55.330.049	28,1	11,7
5	FILIPINLER	140.405.125	51.884.608	122.639.025	37.694.865	-12,7	-27,3
6	YEMEN	8.089.900	2.976.093	78.544.341	28.659.867	870,9	863,0
7	İSRAİL	63.162.453	24.423.378	73.743.950	23.291.366	16,8	-4,6
8	BENİN	42.639.600	17.510.218	53.862.400	18.681.473	26,3	6,7
9	MADAGASKAR	29.972.200	11.102.351	60.517.800	17.972.922	101,9	61,9
10	LÜBNAN	11.888.620	4.380.891	32.382.698	10.029.283	172,4	128,9
11	GANA	34.705.321	12.091.525	33.641.320	10.006.000	-3,1	-17,2
12	SIERRA LEONE	23.028.912	9.205.508	26.937.807	9.162.204	17,0	-0,5
13	TAYLAND	19.865.516	7.544.845	26.899.330	8.791.711	35,4	16,5
14	ENDONEZYA	59.582.000	19.433.267	32.144.100	8.642.787	-46,1	-55,5
15	CIBUTI	22.881.150	8.860.161	25.071.725	8.253.549	9,6	-6,8
16	ÇİN	241.080	83.896	18.256.000	5.114.214	7472,6	5995,9
17	KENYA	8.313.660	3.223.832	13.918.840	4.639.386	67,4	43,9
18	HAITI	13.179.150	5.294.581	13.965.500	4.584.268	6,0	-13,4
19	GINE	34.831.000	13.913.777	13.441.500	4.580.943	-61,4	-67,1
20	FİLİSTİN	34.054.600	12.192.405	14.484.506	4.429.137	-57,5	-63,7
	DİĞERLERİ	150.928.919	62.329.705	142.162.633	49.280.229	-5,8	-20,9
	TOPLAM	**2.182.664.092**	**930.696.226**	**2.802.216.736**	**988.593.999**	**28,4**	**6,2**

Kaynak: İhracatçı Birlikleri Kayıtları

Kaynak: TUSAF, http://www.tusaf.org/Eklenti/222,un-ihracati-2015pdf.pdf?0 (Erişim Tarihi: 28.04.2017)

Grafik 22: Türkiye'den 2015 ve 2016 yıllarında yapılan buğday unu ihracatı verileri

Buğday Unu İhracatı (2015 - 2016 / Ocak - Aralık)

		2015 (Ocak-Aralık)		2016 (Ocak-Aralık)			
Sıra	Ülke	Miktar(Kg)	Değer($)	Miktar(Kg)	Değer($)	Değişim(%)-Miktar	Değişim(%)-Değer
1	IRAK	1.151.392.144	446.556.786	1.400.001.648	482.012.485	21,6	7,9
2	SUDAN	458.671.285	152.426.966	595.695.807	179.967.812	29,9	18,1
3	SURİYE	247.252.752	79.189.421	384.044.428	98.781.994	55,3	24,7
4	ANGOLA	156.548.285	55.330.049	139.822.693	41.223.439	-10,7	-25,5
5	FILIPINLER	121.991.025	37.527.033	109.969.100	27.446.780	-9,9	-26,9
6	MADAGASKAR	60.517.800	17.998.166	106.186.450	26.980.711	75,5	49,9
7	BENİN	53.862.400	18.681.473	78.769.774	23.810.391	46,2	27,5
8	ENDONEZYA	32.144.100	8.642.787	87.470.350	20.954.894	172,1	142,5
9	YEMEN	78.544.341	28.659.867	72.492.100	19.676.215	-7,7	-31,3
10	İSRAİL	73.743.950	23.291.366	53.454.640	13.341.259	-27,5	-42,7
11	ÇİN	18.256.000	5.114.214	48.034.350	11.681.479	163,1	128,4
12	SOMALI	5.138.300	1.391.982	47.609.950	11.602.389	826,6	734
13	GANA	33.641.320	10.006.000	43.681.650	11.468.363	29,8	14,6
14	LÜBNAN	32.382.698	10.029.283	30.626.386	7.782.769	-5,4	-22,4
15	CIBUTI	25.071.725	8.253.549	25.821.850	7.157.713	3,0	-13,3
16	HAITI	13.965.500	4.584.268	24.723.450	7.100.468	77,0	54,9
17	TAYLAND	26.899.330	8.791.711	25.604.304	7.085.368	-4,8	-19,4
18	SIERRA LEONE	26.937.807	9.162.204	20.346.542	5.841.707	-24,5	-36,2
19	MALDİV ADALARI	8.702.025	2.570.379	14.441.195	4.363.372	66,0	69,8
20	CAD	7.043.700	2.264.640	15.935.350	4.310.878	126,2	90,4
	Diğerleri	163.123.454	56.702.695	215.593.396	65.244.665	32,2	15,1
	TOPLAM	2.795.829.941	987.174.838	3.540.325.412	1.077.835.151	26,6	9,2

Kaynak: TUSAF, http://www.tusaf.org/TR,2229/bugday-unu-ihracati-2015---2016--ocak---haziran.html (Erişim Tarihi: 28.04.2017)

5.TRAKYA UN SANAYİ

5.1.Trakya'da Sanayileşme

Trakya, Marmara bölgesinin diğer kesimleri gibi hızlı sanayileşen bir yapıya sahiptir. Sanayi alanında ivme kazanma sebeplerinden biri bol miktarda yeraltı su kaynağına sahip olmasıdır. Bu özelliği ile su kullanan endüstriler bu bölgede maliyet avantajı sağlamaktadır. Bununla beraber konum itibariyle bölgenin İstanbul'a yakın olması da sanayileşmesi için bir başka avantajdır. Trakya bölgesinde sanayileşme potansiyelinden dolayı sınai üretime tahsis edilmiş alan da oldukça geniştir. Toprak yapısı ve coğrafi konumundan kaynaklanan iklimi sayesinde tam bir tarım bölgesi olması da birçok farklı sektörde üretim yapan tesisin yanı sıra tarıma dayalı sanayi sektörlerinin de çok sayıda olmasına ön ayak olmuştur. [44]

Trakya sanayiinde sektör bazında en geniş yelpazeye ve hacme Çorlu, Çerkezköy ve Lüleburgaz sahiptir. Ağırlıklı olarak tekstil, kozmetik, ambalaj, çelik ve kimya gibi alanlarda üretim yapan tesisler bu bölgelerde bulunmaktadırlar. [45]

Edirne ve Kırklareli illeri ağırlıklı olarak süt ürünleri, bitkisel yağ tesisleri ve et işleme tesisleri gibi tarıma dayalı sanayi kollarına sahipken Şarköy ve Uzunköprü'de şarapçılık işletmeleri, Hayrabolu'da tarım makineleri üreticileri yoğunluktadır. Birçok endüstri kolunda üretim yapılmasının yanında Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli illerinde başlıca geçim kaynaklarından biri tarımsal üretim olmasından dolayı bölgede tarıma dayalı sanayi oldukça gelişmiştir.[46]

5.2.Trakya'da İller Bazında Un Sanayi

Tarımsal üretimin Trakya'nın büyük bir kesimi tarafından yapılmasından dolayı Trakya çevresinde tarıma dayalı sanayi sektörleri yoğunlaşmıştır. Türkiye'de üretilen buğdayın %10 – 15'lik kısmı yıllara göre değişim göstererek Trakya bölgesi tarafından üretilmektedir. Bu oran Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli illerini kapsamaktadır. Trakya'da tarımsal üretim yapılırken ağırlıklı olarak buğday, ayçiçeği ve pirinç üretilmektedir. Bu alanda insan beslenmesi açısından büyük öneme sahip olduğundan dolayı ekiliş alanı ve üretim hacmi açısından birinci sırada buğday yer almaktadır.

Buğdayın birinci sırada yer almasında Trakya'nın buğday üretimi için sahip olduğu bazı güçlü yönleri etkili olmuştur. Örneğin; Trakya'nın ekolojisi buğday üretimine uygundur. Buğdayın yapısı gereği bu bölgeye karşı adaptasyon kabiliyeti yüksektir. Dünya üzerinde birçok çeşit buğday türü vardır ve bunların verimi yüksek olan birçok türü de Trakya Bölgesi'nde yetişmeye uygundur. Trakya bölgesindeki üreticiler nesillerden beri buğday ürettiği için bu konuda bilgilenmiştir. Bölgede en fazla üretilen tahıl olduğu için Trakya'da hem buğday ürününün pazarı vardır hem de işleme sanayisi gelişmiştir. Trakya'da un sanayiinin durumunu analiz ederken Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli'ni ayrı ayrı değerlendirmek gerekmektedir.

5.2.1.Tekirdağ'da Buğday ve Un Üretimi

Tekirdağ, Trakya'nın denize kıyısı olan 11 ilçeli bir şehridir. 1980'li yıllardan sonra ilde sanayileşme hareketleri artmıştır. Bunda büyük bir pazar potansiyeline sahip İstanbul'a yakın olması ve de İstanbul-Çanakkale-İzmir hattı üzerinde olmasının da rolü büyüktür. Sanayi alanında gelişim gösterdiğinden kırsal nüfusu hızla azalmaktadır. Buna rağmen çiftçilik ve tarımsal üretim ilin başlıca geçim kaynağıdır.[47]

---

44 Bölge Ekonomisi, http://www.trakyaka.org.tr/content-184-bolge_ekonomisi.html (Erişim Tarihi: 27.04.2017)

45 Bölge Ekonomisi, http://www.trakyaka.org.tr/content-184-bolge_ekonomisi.html (Erişim Tarihi: 27.04.2017)

46 Bölge Ekonomisi, http://www.trakyaka.org.tr/content-184-bolge_ekonomisi.html (Erişim Tarihi: 27.04.2017)

47 https://tr.wikipedia.org/wiki/Tekirda%C4%9F (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

Tekirdağ verimli tarım arazilerine sahip Ergene havzasında yer almaktadır. İl sınırlarının yaklaşık %60'ı işlenen tarım arazisi iken kalan %40'lık kısmını tarım dışı alanlar, ormanlık ve çayırlar oluşturmaktadır. [48]

Grafik 23: Tekirdağ ili alan dağılımı (2014)

KOORDİNASYON VE TARIMSAL VERİLER ŞUBESİ

Kaynak: Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 , s. 23, (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

Tekirdağ'da işlenen tarım arazilerinde yetiştirilen ürünler ağırlıklı olarak tahıllar ve yağlı tohumlardır. İşlenen tarım arazilerinde üretilen ürünlerin ortalama %50'sini tahıllar, %40'ını yağlı tohumlar kalan kısmını ise diğer ürünler oluşturmaktadır. [49]

Grafik 24: Tekirdağ ili ekiliş alanlarına göre ürünler (2014)

Ürün Adı	Toplam Ekiliş (da)	Oranı (%)
Tahıllar	1.915.290	52,79
Yağlı Tohumlar	1.551.349	42,76
Yem Bitkileri	140.413	3,87
Yumrulu Bitkiler	17.689	0,49
Baklagiller	1.702	0,05
Endüstri Bitkileri	1.362	0,04
Toplam	***3.627.805***	***100,00***

Kaynak: Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 , s. 24, (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

Bu ürün çeşitleri içinde tahıl sınıfında birinci sırayı buğday alırken yağlı tohum sınıfında ise birinci sırada ayçiçeği yer almaktadır. 2014 yılında buğday ekilen alan 1.724.267 hektar iken ayçiçeği ekilen alan 1.375.973 hektar olmuştur.[50]

48 Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

49 Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

50 Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

Tekirdağ ilinde toprak veriminin yüksek olması sebebiyle 11 ilçede de buğday üretiminde dönüm başına düşen ortalama verim birbirine yakındır. Ancak Tekirdağ'da yıllık buğday üretiminin büyük bölümü Süleymanpaşa, Hayrabolu ve Malkara ilçeleri tarafından sağlanmaktadır. Bunun sebebi bu ilçelerin ekilen alan yüz ölçümlerinin diğer ilçelere göre oldukça fazla olmasıdır.[51]

Grafik 25: Tekirdağ ilçeleri buğday ekim alanları ve elde edilen verim (2014)

Ürün	İlçe	Ekilen Alan (Dekar)	Hasat Edilen Alan (Dekar)	Üretim (Ton)	Verim (Kg /Da)
Buğday (Diğer) Kuru	**Süleymanpaşa**	**351.000**	351.000	193.050,00	550
	Hayrabolu	**318.000**	318.000	181.260,00	570
	Malkara	**315.000**	315.000	177.975,00	565
	Muratlı	156.814	156.814	89.383,98	570
	Ergene	154.944	154.944	85.219,20	550
	Saray	150.000	140.000	70.000,00	500
	Çorlu	101.431	101.431	55.787,05	550
	M.Ereğlisi	76.133	76.133	41.873,15	550
	Kapaklı	47.500	47.500	26.125,00	550
	Şarköy	30.545	30.545	15.272,50	500
	Çerkezköy	22.900	22.900	10.992,00	480
	Toplam	**1.724.267**	**1.714.267**	**946.937,88**	**552**

Kaynak: Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, s. 178, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

Tekirdağ ilinden ithal ve ihraç edilen ürünlerin istatistiklerine bakıldığında ise ihracat ürünlerinin yaklaşık %90'ını oluşturan birinci sırada un ve unlu mamuller yer almaktadır. İthalat ürünlerinin büyük bir kısmını tarımsal ürünler oluştururken yaklaşık %50'lik bir oranla birinci sırada buğday yer almaktadır.[52]

Grafik 26: Tekirdağ ithalat ürünleri dağılımı (2014)

Kaynak: Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 , s. 153, (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

51 Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

52 Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

Tekirdağ ilinin 2014 yılı gayrisafi üretim değerlerine bakıldığında 946.937,88 kg buğdayın, 719.619.789 TL satış değeri ile hem birinci sırada bulunduğu hem de ilin toplam gayrisafi üretim değerinin yaklaşık %50'sini oluşturduğunu görülmektedir. [53]

5.2.2.Edirne'de Buğday ve Un Üretimi

Edirne, Türkiye'nin en batısında Yunanistan ve Bulgaristan sınırında olan, yaklaşık 400 bin kişiden oluşan bir nüfusa sahip Trakya şehridir. Merkez ilçesi de dahil dokuz ilçesi vardır. Nüfusun başlıca geçim kaynakları tarım ve hayvancılıktır. 53.074 hektar sulu ve 311.629 hektar kuru olmak üzere 364.703 hektar tarla arazisine sahiptir. Bu tarlalarda ağırlıklı olarak buğday, ayçiçeği ve çeltik yetiştirilmektedir. Edirne'nin Türkiye'de toplam ayçiçeği üretimindeki payı yaklaşık %27'dir. Bu oran çeltik için %56.8 , buğday için de yaklaşık %3'tür.[54]

Trakya'nın tarımsal üretiminin ciddi bir bölümü de Edirne'de yapılmaktadır. Edirne 2013 yılında 1.250 milyon TL bitkisel üretim değeri ile Türkiye sıralamasında 24. sırada yer almıştır. Bu değerle toplam bitkisel üretimin %1,4'ünü oluşturmaktadır. [55]

2015 yılında Türkiye'de buğday üretim verilerine bakıldığında toplam Türkiye üretiminin % 7,3'ünü Trakya'nın oluşturduğu görülmektedir. Bu oranı 744.257 ton ile Tekirdağ, 494.105 ton ile Edirne ve 419.025 ton ile Kırklareli illerinde hasat edilen toplam 1.657.387 ton buğday miktarı belirlemiştir. [56]

Edirne'de hasat edilen 494.105 ton buğdayın 488.125 tonu çeşitli buğday tohumlarından yetişen ve 1.4 milyon dekar üzerinde üretilmiş mahsullerdir. Bu bölümünden dekar başına alınan verim 356 kg olmuştur. 2015 yılı hasadının kalan 6 bin tonu ise yeşil ot olan buğdaydan olup 7.6 bin dekarda yetişmiştir ve dekar başına alınan verim 787 kg'dır.[57]

Edirne ilçelerinin 2015 yılı buğday üretimlerine bakıldığında; 103 bin ton ile birinci sırada Keşan'ın olduğu görülmektedir. Keşan'ın ardından 95 bin ton ile Uzunköprü, 71 bin ton ile merkez ilçe, 64 bin ton ile Havsa, 57 bin ton ile İpsala, 39 bin ton ile Lalapaşa, 25 bin ton ile Süloğlu, 20 bin ton ile Enez ve 18 bin ton ile Meriç ilçeleri gelmektedir. [58]

Edirne'de sanayi sürecinin gelişmesini etkileyen en önemli etkenlerden biri 1969 yılında kalkınmada öncelikli iller kapsamına alınması olmuştur. İlde bulunan sanayi işletmelerinin büyük bölümü un, yağ ve süt konusunda faaliyet göstermektedir. Bunun yanında bölgede yapılan tarımda çeltiğin de büyük payı olduğundan çok sayıda çeltik işleme fabrikası da yer almaktadır. Edirne sanayii Tekirdağ ve Kırklareli'ne göre daha yavaştır. İlin en önemli sektörü tarımsal ürün işleyen gıda sanayiidir. Gıda sanayii alanında gelişmiş ilçeler Edirne merkez, İpsala ve Havsa'dır.[59]

---

53 Tekirdağ Valiliği İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü 2014 Tarım raporu, http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47 (Erişim Tarihi: 01.05.2017)

54 Çiftçi Edirne, http://www.edirnelilerdernegi.org/index.php?option=com_content&task=view&id=176&Itemid=30 , (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

55 Seçilmiş Göstergelerle Edirne 2013, http://www.tuik.gov.tr/ilGostergeleri/iller/EDIRNE.pdf (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

56 Edirne İli 2015 Buğday Üretim Göstergeleri, http://www.edirneajans.com/edirne-ili-2015-bugday-uretimi-gostergeleri.html (27.08.2016), (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

57 Edirne İli 2015 Buğday Üretim Göstergeleri, http://www.edirneajans.com/edirne-ili-2015-bugday-uretimi-gostergeleri.html (27.08.2016), (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

58 Edirne İli 2015 Buğday Üretim Göstergeleri, http://www.edirneajans.com/edirne-ili-2015-bugday-uretimi-gostergeleri.html (27.08.2016), (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

59Edirne Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü, http://etso.org.tr/tr/kategori/edirne-sanayi-ve-ticaret (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 2016 yılı ihracat hacmi ile ilgili yayınladığı rakamlara göre Türkiye'nin toplam 131.7 milyar dolarlık ihracatı içinde Edirne'nin payı 33.5 milyon dolar ile %0.03 olmuştur. Bu rakamla Edirne, 81 il içerisinde 62. İl olmuştur. Bu değerin 18.8 milyon dolarlık bölümünü tarımsal ürünlere dayalı sanayi kesimi oluşturmaktadır[60]

5.2.3.Kırklareli'nde Buğday ve Un Üretimi

Kırklareli; Trakya'nın 8 ilçeli ve 6.550 kilometre kare yüz ölçümüne sahip 350 bin nüfuslu bir ilidir. 268.311 hektarlık tarım arazisine sahiptir. Bu alanın %17'sinde sulu tarım kalan %83'ünde kuru tarım yapılmaktadır. Kuru tarım arazilerinde ağırlıklı olarak buğday ve ayçiçeği yetiştirilmektedir.[61]

Kırklareli ilinde sanayi daha çok Lüleburgaz ilçesinde yoğunlaşmıştır. Kırklareli'nde sanayi kesimi ağırlıklı olarak gıda ve içecek ürünleri, tekstil ürünleri, kimyasal madde ve metalik olmayan diğer mineral imalatları alanlarında üretim yapmaktadır. Kırklareli'nin aynı zamanda tarıma dayalı bir ekonomisi olmasından dolayı gıda sanayii üretimini ağırlıklı olarak unlu mamuller ve öğütülmüş tahıl ürünleri ile gerçekleştirmektedir.[62]

Kırklareli ilinde tarım sektöründe yılda ortalama 1,7 milyar liralık üretim değeri yaratılmaktadır. Bu değerle 81 il içerisinde 41. Sırada yer almaktadır. Bununla beraber kişi başına düşen 5.046 lira tarımsal üretim değeri ile 10. Sırada yer almaktadır.[63]

Kırklareli ilinin karşılaştırmalı verilerine bakıldığında yıllık ortalama buğday üretimi 400 bin ton civarındadır. 2015 verilerine bakıldığında 1,2 milyon dekar hasat edilen alandan 412.341 ton buğday elde edilmiştir. Dekar başına verim ise 346 kg'dır. Bunun yanında yeşil ot olan buğday türü 4,6 bin dekardan 6,7 bin ton hasat edilmiştir ve dekar başı verimi 1.441 kg'dır. Bu üretim hacmi ile Kırklareli 81 ilçe arasında 15. sırada yer almaktadır.[64]

Grafik 27: Kırklareli Karşılaştırmalı Tarımsal Ürün Verileri

	Ürün Adı	2002 üretim (ton)	2015 üretim(ton)
1	Buğday	377.079	412.341
2	Mısır(Hasıl-Silajlık	61.729	386.721
3	Ayçiçeği	115.144	188.998
4	Yeşil Ot	36.521	87.138
5	Mısır (Dane)	6.565	31.060

Kaynak: Kırklareli Tarımsal Yatırım Rehberi,
http://www.tarim.gov.tr/SGB/TARYAT/Belgeler/il_yatirim_rehberleri/kirklareli.pdf (Erişim Tarihi: 04.05.2017)

Kırklareli ilçelerinin 2015 yılı buğday üretim verilerine bakıldığında 127,1 ton ile Lüleburgaz birinci sırada yer almaktadır. Lüleburgaz'ı 101.003 ton ile Babaeski, 63,7 bin ton ile merkez ilçe, 55.8 bin ton ile

60 Mesut Dönmez, 2016'da Trakya İhracatının Durumu, http://mesutdonmez.com/tag/trakyanin-ihracat-rakamlari/ (13.01.2017) , (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

61 https://tr.wikipedia.org/wiki/K%C4%B1rklareli , (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

62 https://tr.wikipedia.org/wiki/K%C4%B1rklareli , (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

63 http://www.kirklareli.gov.tr/ekonomik-yapi (Erişim Tarihi: 04.05.2017)

64 http://www.haberler.com/kirklareli-ili-bugday-uretiminde-15-sirada-yer-8729402-haberi/ (26.08.2016) , (Erişim Tarihi: 04.05.2017)

Pınarhisar, 40.3 bin ton ile Vize, 16.8 bin ton ile Pehlivanköy, 13.8 bin ton ile Kofçaz ve 150 ton ile Demirköy takip etmektedir.[65]

Kırklareli ilinde en hızlı büyüyen sektör sanayidir. İmalat sanayii gelişmişlik sıralamasında Türkiye genelinde 14. sırada bulunmaktadır. İstanbul ve Avrupa'ya yakın olması buna ön ayak olmuştur. Kırklareli'nde faal nüfusun %5'i sanayi ile uğraşmasına rağmen sanayi geliri tarım gelirinin yarısından fazladır. Yağ ve un fabrikaları tarımsal üretimin en fazla olduğu ilçe olan Lüleburgaz'da ağırlıklıdır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 2016 yılı ihracat hacmi ile ilgili yayınladığı rakamlara göre Türkiye'nin toplam 131.7 milyar dolarlık ihracatı içinde Kırklareli'nin payı 135.1 milyon dolar ile %0.10 olmuştur. Bu rakamla Kırklareli 81 il içerisinde 46. sıradadır. Bu değerin 40.8 milyon dolarlık bölümünü tarımsal ürünlere dayalı sanayi kesimi oluşturmaktadır.[66]

6. SONUÇ

Trakya Bölgesi her yıl; Türkiye toplam buğday ekiliş alanının yaklaşık %6'sını oluşturmaktadır. Bu alanda üretilen buğday miktarı ise Türkiye üretiminin yaklaşık %10'unu kapsamaktadır. Trakya Bölgesi'nde üretilen buğdayın verimi Türkiye ile karşılaştırıldığında Türkiye ortalamasının iki katı verim alındığı görülmektedir. Trakya Bölgesi'nde üretilen buğdayın verimi dünya ortalaması ile karşılaştırıldığında ise dünya ortalamasının bir buçuk katı daha fazla verim alındığı görülmektedir. Bu karşılaştırma Trakya Bölgesi'nin buğday üretiminde Türkiye ekonomisine ve Türk tarımına büyük oranda fayda sağladığını göstermektedir.

Trakya'da buğday ve un fiyatlarının belirlenmesinde Toprak Mahsulleri Ofisi'nin yanında il ve ilçelerde faaliyet gösteren ticaret borsalarının rolü büyüktür. Her yıl belirlenen buğday fiyatları, girdi fiyatlarına ve üretim maliyetlerine kıyasla üreticilere düşük gelmektedir. Üreticiler girdileri alırken ağırlıklı olarak kredi ile almaktadır. Toprak Mahsulleri Ofisi buğday fiyatlarını taksit ile ödediğinde ise üretici aldığı krediyi ödemekte zorlanmaktadır. Bu durum da genellikle buğdayı peşin olarak satın alan tüccarların piyasada daha etkin olmasına sebep olmuştur. Bölgede bulunan ticaret borsalarının fiyat istikrarı sağlayamaması ve üreticilerin korunup üretimin yönlendirilmesi, üretim kalitesinin iyileştirilmesi ve aşırı kazançların önlenmesi gibi pazarlama ilkelerini uygulayamaması da ticaret borsalarının rollerini uygulamada yetersiz kaldığını göstermektedir.

Tarıma dayalı gıda sanayiinde; üretilen unun fiyatının belirlenmesinde daha önceki aşamada ticareti yapılan ham madde olan buğdayın fiyatı büyük ölçüde öneme sahiptir. Buğday fiyatının belirlenmesinde TMO'nun yanı sıra kooperatifler de etkilidir. Kooperatifler üreticilere; üretim ve gelirde artış ve arz kontrolü gibi ekonomik alanlarda fayda sağlamaktadır. Üreticiler kooperatifler vasıtasıyla; tarımsal üretim girdilerini daha uyguna alarak yetişen ürünü daha yüksek fiyattan satma imkanı kazanabilmektedir. Fakat geniş perspektiften de bakıldığında hem Trakya'da hem Türkiye'de kooperatiflerin yetersiz sayıda olduğu görülmektedir.

Trakya'da buğday üretiminde girdi maliyetlerinin artarken buğday fiyatlarının artmaması ve üreticilerin desteklemeleri vaktinde alamaması buğday ekiliş oranının azalmasına dolayısıyla buğday ve un üretiminin giderek düşmesine sebep olmaktadır. Bu düşüş uzun vadede olası kuraklıklarla birlikte üretimin tüketime yetmemesi gibi sorunlar doğurabilecektir. Bu yüzden tarımsal desteklemeler tutarlı olmalı ve bölgedeki üreticiler korunmalıdır.

65 http://www.haberler.com/kirklareli-ili-bugday-uretiminde-15-sirada-yer-8729402-haberi/ (26.08.2016) , (Erişim Tarihi: 04.05.2017)

66 Mesut Dönmez, 2016'da Trakya İhracatının Durumu, http://mesutdonmez.com/tag/trakyanin-ihracat-rakamlari/ (13.01.2017) , (Erişim Tarihi: 03.05.2017)

KAYNAKÇA

Faydalanılan internet siteleri:
http://www.tusaf.org/TR,85/una-dair-hersey.html
http://www.apelasyon.com/Yazi/410-gecmisten-gunumuze-bugday
http://www.unihracati.com/un-nasil-uretilir-2.html
http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/hububat/hububatraporu2016.pdf
http://www.millermagazine.com/dunya-bugday-ve-un-pazari-3/.html
http://www.sabah.com.tr/ekonomi/2017/01/17/turkiye-un-ihracatinda-dunya-lideri
http://www.tusaf.org/Eklenti/222,un-ihracati-2015pdf.pdf?0
http://www.tusaf.org/TR,2229/bugday-unu-ihracati-2015---2016--ocak---haziran.html
http://www.trakyaka.org.tr/content-184-bolge_ekonomisi.html
https://tr.wikipedia.org/wiki/Tekirda%C4%9F
http://tekirdag.tarim.gov.tr/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=47
http://www.edirnelilerdernegi.org/index.php?option=com_content&task=view&id=176&Itemid=30
http://www.tuik.gov.tr/ilGostergeleri/iller/EDIRNE.pdf
http://www.edirneajans.com/edirne-ili-2015-bugday-uretimi-gostergeleri.html
http://etso.org.tr/tr/kategori/edirne-sanayi-ve-ticaret
http://mesutdonmez.com/tag/trakyanin-ihracat-rakamlari/
https://tr.wikipedia.org/wiki/K%C4%B1rklareli
http://www.kirklareli.gov.tr/ekonomik-yapi
http://www.haberler.com/kirklareli-ili-bugday-uretiminde-15-sirada-yer-8729402-haberi/

Özgürlüklerin Kadın İşgücü Katılımı Üzerindeki Rolü: Panel Kanıt*

Doç.Dr. Jülide Yalçınkaya KOYUNCU[1] **Dr. Eda ÖZEN[2]**

[1]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, julide.yalcinkaya@bilecik.edu.tr

[2]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, eda.ozen@bilecik.edu.tr

Özet: Kadın işgücüne katılımın erkek işgücüne oranla genellikle daha az seviyelerde olması her zaman eleştirilen ve çözüm aranan ekonomik sorunlar arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Bu çalışmada ise kadın işgücü katılımı ile özgürlükler arasındaki ilişki ele alınmaktadır. Özgürlük çok genel ve soyut bir kavram olarak görünmesine rağmen bir çok endeks sayesinde ölçülebilen ve sınıflandırılabilen bir değişkendir. Ampirik analizlerde on üç farklı özgürlük indikatörü (ekonomik özgürlük, politik özgürlük,sivil haklar ve özgürlükler, sosyal haklar v.b.) kullanılmıştır. Analizde kullanılan modelde bayan işgücü katılım oranı (FLFP) değişkeni bağımlı değişken olup, Dünya Bankası Kalkınma İndikatörü (WDI) veri setinden alınmıştır. Özgürlüklerin kadınların işgücüne katılımını etkisini incelemek amacıyla çoklu sabit zaman etki modelleri oluşturulmuş olunup, ilgili modeller dengesiz panel veri seti kullanılarak tahmin edilmiştir. Ampirik analizler sonrasında elde edilen tahmin sonuçları çerçevesinde özgürlüklerin kadınların işgücüne katılımını arttırıcı yönde bir etkisi olduğu yönde istatistiksel olarak anlamlı bir bulguya çok az sayıda özgürlük indikatörü için ulaşıldığı görülmektedir. Diğer bir ifadeyle özgürlüklerin kadınların işgücüne katılımını arttırdığı yönünde çok kuvvetli ampirik bulgular elde edilememiştir.

Anahtar Kelimeler: Kadın İşgücü Katılımı, Özgürlükler, Dengesiz Panel Veri, Sabit Zaman Etki Modeli.

Role of Freedoms on Women's Labor Participation: Panel Evidence

Abstract: Participation in the female workforce is usually lower than in the male workforce, and it is among the first to be searched for economic problems that are always criticized and resolved. In this study, the relationship between female labor force participation and liberties is examined. Although freedom does not seem to be a very general and abstract concept, it is a variable that can be measured and classified by many indices. In empirical analyses, thirteen different indicators of freedom (economic freedom, political freedom, civil rights and freedoms, social rights etc.) were used. The female labor force participation rate (FLFP) in the model used in the analysis is the variable dependent variable and is taken from the World Bank Development Indicator (WDI) data set. In order to investigate the effect of liberties on the labor force participation of women, multivariate fixed time effect models were established and the corresponding models were estimated by using the unbalanced panel data set. According to the estimation results, we identified a statistically significant finding for just a couple of freedom indicators in the context of positive impact of freedom on female labor force participation. In other words, very strong empirical findings have not been obtained that liberties have increased women's participation in the workforce.

Key Words: Women Labor Force Participation, Freedoms, Unbalanced Panel Data, Fixed Time Effect Model.

1.GİRİŞ

Özgürlük soyut bir kavram olarak algılansa bile özgürlüğün noksan olduğu durumlarda birçok somut etkileri mevcuttur. Özgürlükten ve olmadığında ise neler olabileceğinden bahsedebilmek için öncelikle özgürlüğün kaç farklı açıdan ele alındığından bahsetmek daha doğru olacaktır. İnsanın ve insani değerlerin daha da önem kazandığı günümüzde özgürlük ekonomik özgürlük, politik özgürlük, sosyal ve siyasal haklar gibi birçok açıdan ele alınmaktadır.

Kadınların geri planda kaldığı birçok alanda eşitlik ve kadınların özgürlüğü ilk sorgulanan değerler arasında yer almaktadır. Çalışmada da vurgulanmak istenen işgücü içerisinde hak ettiği konumlara gelemeyen kadın işgücünü etkileyen faktörlerden birinin özgürlük olabileceği sorusudur. Kadının özgür olduğu toplumlarda kadın işgücü katılımının artması beklenmektedir. Bu hipotezin doğruluğunu göstermek için özgürlük

* Bu çalışma Eda Özen tarafından yazılan Prof.Dr. Cüneyt KOYUNCU tarafından Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi İktisat Anabilim dalında yürütülen doktora tez çalışmasından türetilmiştir

göstergeleri ile kadın işgücü arasında bazı analizler uygulanmıştır. Çalışmanın sonuç kısmında analizlerden elde edilen sonuçlar tablo şeklinde özetlenmektedir.

Sarıbaş (2009:9) çalışmasında ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizi uygulayarak incelemiştir. Çalışmada 49 ülkenin Heritage Vakfı (Heritage Foundation) ve Penn Dünya Tabloları (Penn World Tables) veri tabanından alınan 1995–2004 yılları arasındaki yıllık verileri kullanılmıştır. Yapılan analize göre ekonomik özgürlükler ile iktisadi büyüme arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

Akçay (2011:1) çalışmasında yolsuzluk, ekonomik özgürlükler ve demokrasi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada 78 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin 1998, 1999 ve 2000 yıllarındaki yolsuzluk endeksleri kullanılarak kesit veri analizi yapılmıştır. Siyasal özgürlük yani demokrasi ve ekonomik özgürlüklerin yolsuzluk ile negatif ilişki içerisinde olduğu görülmüştür.

Beşkaya ve Manan (2009:47) çalışmasında ekonomik özgürlük ve demokrasinin ekonomik performans üzerindeki etkisini ele almıştır. Çalışma zaman serilerini kullanarak Türkiye için 1970-2005 yıllarını ele almıştır. Çalışmanın sonucunda ise ekonomik özgürlükler ile ekonomik performans arasında pozitif bir ilişki gözlemlenmiştir. Fakat demokrasi ve ekonomik performans arasındaki ilişki için net bir yargıya varılamamıştır çünkü yapılan analizlerden bazıları pozitif bazıları negatif çıkmıştır.

Literatür çalışmalarında özgürlük ile ilgili göze çarpan birçok çalışma mevcuttur. Dikkat çeken nokta ise bu çalışmalar arasında kadın işgücü katılımını özgürlük kavramıyla beraber analiz eden çalışma yok denecek kadar azdır. Literatürde zayıf olarak görülen bu noktayı çalışmanın ana sorusu haline getirerek analizler yapılmıştır.

Ampirik analizler sonrasında elde edilen tahmin sonuçları çerçevesinde özgürlüklerin kadınların işgücüne katılımını arttırıcı yönde bir etkisi olduğu yönde istatistiksel olarak anlamlı bir bulguya çok az sayıda özgürlük indikatörü için ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle özgürlüklerin kadınların işgücüne katılımını arttırdığı yönündeki hipotezi destekler nitelikteki çok az sayıda ampirik bulgu elde edilememiştir.

Veri ve metodoloji ikinci kısımda, tahmin sonuçları üçüncü kısımda ele alınmaktadır ve son kısım ise sonuç kısmından oluşmaktadır.

2. VERİ VE METODOLOJİ

Çalışmanın bu kısmı bir toplumda özgürlüklerin bayanların işgücüne katılımını nasıl etkilediği panel veri analizi ile incelenmektedir. Özgürlüklerin bayanların işgücüne katılımına etkisini dengesiz panel veri seti kullanarak analiz etmek için aşağıdaki çoklu sabit zaman etki modeli tahmin edilmiştir.

$$FLFP_{it} = (\beta_1 + \tau_t) + \beta_2 FREEDOM_{it} + \beta_3 AGRI_{it} + \beta_4 INDUST_{it} + \beta_5 URBPOP_{it} + \beta_6 INFL_{it}$$
$$+\beta_7 FERT_{it} + \beta_8 ENRPRI_{it} + \beta_9 ENRSEC_{it} + \beta_{10} ENRTER_{it} + \beta_{11} CONSUMP_{it} + u_{it}$$

Yukarıda yer alan *it* alt indisi *i.nci* ülkenin *t* yılında ilgili değişkene ilişkin aldığı gözlem değerini; β_1 modeli sabit terimini; τ_t tüm ülkeleri aynı şekilde etkileyen fakat zamanlar arası değişen zaman spesifik etkiyi; u_{it} ise regresyon modelinin hata terimini temsil etmektedir.

Modelin bağımlı değişkeni bayan işgücü katılım oranı (FLFP) değişkeni olup, Dünya Bankası Kalkınma İndikatörü (WDI) veri setinden alınmıştır. FLFP değişkeni 15+ yaş bayan popülasyonu içinde bayan işgünün yüzdesel değeri şeklinde ölçümlenmektedir.

Çalışmada özgürlük (FREEDOM) indikatörü olarak on üç farklı gösterge kullanılmıştır. Özgürlük göstergelerinin tanımı ve kaynak bilgileri aşağıdaki Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Özgürlük Değişkenleri Listesi

Değişkenler	Tanım	Kaynak
CL	Sivil hürriyetler, 1'den 7'ye puanlanmıştır, puanın yüksek olması sivil özgürlükleri düşürür. -1 * CL değerlerini kullandık, böylece daha yüksek skor daha fazla sivil özgürlük demektir.	Freedom House
PR	Siyasi haklar 1'den 7'ye kadar puanlanmıştır. Puan yüksek ise, siyasi haklar düşüktür. -1 * PR değerlerini kullandık, böylece daha yüksek puan daha fazla siyasal hak demektir.	Freedom House
STATUS	Özgürlük Durumu, Özgür Değil=1, Kısmen Özgür=2, Özgür=3	Freedom House
PRESS	Basın Özgürlüğü, Özgür Değil=1, Kısmen Özgür=2, Özgür=3	Freedom House
EMPINX	Yetki Geliştirme Hakları Endeksi. Yabancı Hareket, Yerel Hareket, Konuşma Özgürlüğü, Meclis ve Birliktelik Özgürlüğü, İşçi Hakları, Seçim Özgürlüğü ve Din Özgürlüğü göstergelerinden oluşan bir katkı endeksidir.	CIRI Human Rights Database
ASSN	Toplanma ve Birliktelik Özgürlüğü. 0 puan:vatandaşların toplanma ya da örgütlenme özgürlüğünün tüm vatandaşlara karşı ciddi şekilde kısıtlandığı veya reddedildiği,1 puan: bu hakların tüm vatandaşlar için sınırlı olduğunu veya belirli gruplar için ciddi olarak kısıtlanmış veya reddedildiğini, 2 puan: bu hakların hemen hemen tüm vatandaşların belirli bir yılda neredeyse sınırsız ve özgürce yararlandıklarını gösterir.	CIRI Human Rights Database
FORMOV	Yabancı Ülke Seyahat Özgürlüğü. 0 puan, bu özgürlüğün ciddi şekilde kısıtlandığını, 1 puanın özgürlük oranının sınırlı olduğunu, 2 puanın sınırsız yabancı hareket özgürlüğünü gösterdiğini belirtti.	CIRI Human Rights Database
SPEECH	Konuşma özgürlüğü. 0 puan devlet sansürünün büyük ölçüde varlığını işaret ediyor; 1 puan belirli bir ölçüde sansürü yapıldığını gösteriyor; 2 puan sansürün bulunmadığını gösterir.	CIRI Human Rights Database
ELECSD	Özgür Seçme Hakkı0 puanıyla, serbest ve adil olmadığı belirtiliyor. 1 puan bazı kısıtlamalar olduğunu göstermektedir. (1 alan devletlerde siyasi katılım ancak orta derecede özgür ve açıktır) 2 puan serbest ve açık olduğunu göstermektedir.	CIRI Human Rights Database
RELFRE	Din özgürlüğü. 0 puan hükümetin dini uygulamalar üzerindeki kısıtlamaları ciddi ve yaygın olduğunu gösterir. 1 puan, bu tür uygulamaların ılımlı olduğunu ve 2 bu tür uygulamaların pratik olarak yok olduğunu gösterir.	CIRI Human Rights Database
WORKER	İşçi Hakları. İşçiler, işyerlerinde örgütlenme özgürlüğüne ve işverenleriyle toplu pazarlık yapma hakkına sahip olmalıdırlar. 0 puanı işçi haklarının ciddi ölçüde kısıtlandığı belirtir; 1 puan işçi haklarının bir miktar kısıtlandığını gösterir; 2 puan, işçi haklarının söz konusu yıl boyunca tamamen korunduğunu göstermektedir.	CIRI Human Rights Database
WOPOL	Kadın Siyasi Hakları. 0 puan, kadınların siyasi haklarının belirli bir yılda yasalar tarafından güvence altına alınmadığını göstermektedir. 1 puan, kadınların siyasi haklarının yasada güvence altına alındığını, ancak uygulamada ağır biçimde yasaklandığını gösteriyor. 2 puan kadınların siyasi haklarının yasada güvence altına alındığını, ancak uygulamada hâlâ ılımlı olarak yasaklandığını gösteriyor. Son olarak, 3 puan kadınların siyasi haklarının hem yasada hem de uygulamada güvence altına alındığını gösteriyor.	CIRI Human Rights Database
WOSOC	Kadınların Sosyal Hakları. 0 puanıyla kadınların yasal olarak sosyal haklara sahip olmadığı ve cinsiyete dayalı sistematik ayrımcılığın kanunlara göre yapılabileceği belirtilmektedir. 1 puan kadınların yasal olarak bazı sosyal hakları bulunduğunu, ancak bu haklar etkili bir şekilde uygulanmadığını gösterir. 2 puan, kadınların kanunlar kapsamında bazı sosyal haklara sahip olduklarını ve hükümetin uygulamada bu hakları etkili bir şekilde uygularken sosyal konularda kadınlara yönelik düşük düzeyde ayrımcılığa izin verdiğini gösteriyor. Son olarak, 3 puan, kadınların sosyal haklarının tamamının veya neredeyse tamamının kanunla garanti edildiğini ve hükümetin uygulamada bu kanunları tam ve güçlü bir şekilde uyguladığını göstermektedir.	CIRI Human Rights Database

Modelde kullanılan diğer kontrol değişkenlerin tanım ve kaynakları aşağıdaki Tablo 2'de açıklanmaktadır.

Tablo 2: Kontrol Değişkenler Listesi

Değişkenler	Tanım	Kaynak
AGRI	Tarım sektörü İşgücü katılımı (toplam İşgücü katılımın yüzdesel değeri)	WDI
INDUST	Sanayi sektörü İşgücü katılımı (toplam İşgücü katılımın yüzdesel değeri)	WDI
URBPOP	Kentsel nüfus büyüme hızı (yıllık yüzdesel)	WDI
INFL	Enflasyon, GSYİH deflatörü (yıllık yüzdesel)	WDI
FERT	Doğurganlık oranı (kadın başına düşen doğum cinsinden)	WDI
ENRPRI	İlkokul bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
ENRSEC	Ortaokul bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
ENRTER	Lise bayan kaydı (yüzdesel, brüt)	WDI
CONSUMP	Kişi başı hane halkı nihai tüketim harcaması (sabit 2010 US$)	WDI

3. ANALİZ SONUÇLARI

Analizlerimizi her ne kadar on üç farklı özgürlük göstergesi üzerinden yürütmüş olsak da burada sadece istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar raporlanmıştır. Bu bağlamda; PR(Siyasi haklar), PRESS(Basın Özgürlüğü), STATUS(Özgürlük Durumu), FORMOV(Yabancı Ülke Seyahat Özgürlüğü), SPEECH(Konuşma özgürlüğü), ELECSD(Özgür Seçme Hakkı), NEW_RELFRE(Din özgürlüğü), WORKER(İşçi Hakları), WOSOC(Kadınların sosyal hakları) özgürlük göstergeleri için istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç elde edilemediğinden dolayı bu analiz sonuçları raporlanmamıştır.

Tablo 3: CL(sivil özgürlükler) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
FREEDOM	***2,12420***	*0,0000*	***0,33577***	*0,0080*
AGRI	***0,35609***	*0,0000*	***0,17718***	*0,0000*
INDUST	***-0,12821***	*0,0240*	***-0,06925***	*0,0130*
URBPOP	***0,70037***	*0,0020*	***0,04845***	*0,4320*
INFL	***0,01167***	*0,0070*	***0,00369***	*0,0020*
FERT	***-0,32342***	*0,5620*	***0,14678***	*0,6740*
ENRPRI	***0,20483***	*0,0000*	***0,03961***	*0,0040*
ENRSEC	***0,00906***	*0,6450*	***0,00474***	*0,4740*
ENRTER	***0,12162***	*0,0000*	***0,03970***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00028***	*0,0000*	***0,00039***	*0,0000*
SABİT	***19,45204***	*0,0000*	***37,46043***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*1289*		*1274*	
Ülke Sayısı	*113*		*98*	
Wald Test İst.	*1,30E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*188,0990*	*0,0000*		

Yukarıdaki Tablo 3 sivil özgürlükler için elde edilen tahmin sonuçlarını göstermektedir.

Tablonun birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: CL (sivil özgürlük) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

Tablo 4: NEW_EMPINX(Yetki Geliştirme Hakları Endeksi) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
FREEDOM	***0,91393***	*0,0000*	***0,07079***	*0,0380*
AGRI	***0,35929***	*0,0000*	***0,14297***	*0,0000*
INDUST	***-0,05283***	*0,3880*	***-0,07285***	*0,0130*
URBPOP	***0,75796***	*0,0010*	***0,02457***	*0,7130*
INFL	***0,01155***	*0,0080*	***0,00375***	*0,0010*
FERT	***-0,23750***	*0,6890*	***0,04829***	*0,8860*
ENRPRI	***0,14123***	*0,0000*	***0,02545***	*0,0800*
ENRSEC	***0,01591***	*0,4470*	***0,00928***	*0,2160*
ENRTER	***0,12543***	*0,0000*	***0,03604***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00031***	*0,0000*	***0,00038***	*0,0000*
SABİT	***7,25469***	*0,1990*	***37,99989***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*1121*		*1106*	
Ülke Sayısı	*106*		*91*	
Wald Test İst.	*7,66E+04*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*162,9170*	*0,0000*		

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: CL(sivil özgürlük) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4'ün birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: NEW_EMPINX(Yetki Geliştirme Hakları Endeksi) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: NEW_EMPINX(Yetki Geliştirme Hakları Endeksi) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ; AGRI, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5: ASSN(Toplanma ve Birliktelik Özgürlüğü) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
FREEDOM	***3,07799***	*0,0000*	***0,23651***	*0,0210*
AGRI	***0,36285***	*0,0000*	***0,14521***	*0,0000*
INDUST	***-0,01514***	*0,8060*	***-0,08129***	*0,0050*
URBPOP	***0,50339***	*0,0300*	***0,04967***	*0,4180*
INFL	***0,00986***	*0,0250*	***0,00391***	*0,0000*
FERT	***0,16504***	*0,7830*	***-0,15074***	*0,6350*
ENRPRI	***0,17374***	*0,0000*	***0,02730***	*0,0510*
ENRSEC	***0,02400***	*0,2560*	***0,00925***	*0,2230*
ENRTER	***0,13113***	*0,0000*	***0,03811***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00037***	*0,0000*	***0,00038***	*0,0000*
SABİT	***6,00903***	*0,2940*	***38,67030***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*1122*		*1107*	
Ülke Sayısı	*106*		*91*	
Wald Test İst.	*9,38E+04*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*161,6530*	*0,0000*		

Tablo 5'in birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: ASSN(Toplanma ve Birliktelik Özgürlüğü) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır.

Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: ASSN(Toplanma ve Birliktelik Özgürlüğü) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6: WOPOL(Kadın Siyasi Hakları) için Çoklu Tahmin Sonuçları

	Düzeltilmemiş Model		**Düzeltilmiş Model**	
			Heteroskedastik&Otokorelasyon	
	Katsayı	P-değeri	**Katsayı**	P-değeri
FREEDOM	***4,72315***	*0,0000*	***0,29622***	*0,0530*
AGRI	***0,33139***	*0,0000*	***0,16586***	*0,0000*
INDUST	***0,03953***	*0,5220*	***-0,07684***	*0,0100*
URBPOP	***0,46146***	*0,0440*	***0,02039***	*0,7490*
INFL	***0,00953***	*0,0290*	***0,00416***	*0,0010*
FERT	***0,05943***	*0,9200*	***-0,02467***	*0,9390*
ENRPRI	***0,19092***	*0,0000*	***0,03254***	*0,0360*
ENRSEC	***0,01755***	*0,4060*	***0,01221***	*0,1190*
ENRTER	***0,10934***	*0,0000*	***0,04946***	*0,0000*
CONSUMP	***0,00038***	*0,0000*	***0,00040***	*0,0000*
SABİT	***0,01272***	*0,9980*	***36,73700***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*1121*		*1107*	
Ülke Sayısı	*105*		*91*	
Wald Test İst.	*2,70E+05*	*0,0000*		
Wooldridge Test İst.	*161,6050*	*0,0000*		

Tablo 6'nın birinci kısmında ("Düzeltilmemiş Model" kısmında) modelde heteroskedastik varyans ve otokorelasyon düzeltilmesi yapılmamış durumda elde edilen katsayı tahmin sonuçları raporlanmıştır. Bu sonuçlara göre: WOPOL(Kadın Siyasi Hakları) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, URBPOP, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Tabloda yer alan Wald testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani birimlere göre varyans değişmektedir.

Tabloda yer alan Wooldridge testine ait *0.0000* P-değeri tüm anlamlılık düzeylerinden (%1, %5 ve %10'dan) küçük olduğu için bu anlamlılık düzeylerinin tümünde sıfır hipotezi red edilip yerine alternatif hipotez kabul edilmektedir. Yani modelde kullanılan panel veride birinci dereceden otokorelasyon sorunu vardır. Wald ve Wooldridge test sonuçlarına göre modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu olduğu için tablonun ikinci kısmında ("Düzeltilmiş Model" kısmında) hem heteroskedastisite hem de otokorelasyon probleminin olduğu durum için dirençli tahminciler "*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmında raporlanmıştır.

"*Heteroskedastik&Otokorelasyon*" kısmı için elde edilen tahmin sonuçlarına göre: WOPOL(Kadın Siyasi Hakları) ile FLFP arasında aynı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki; AGRI, INFL, ENRPRI, ENRTER, CONSUMP değişkenleri ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde aynı yönde istatistiksel

olarak anlamlı bir ilişki; INDUST değişkeni ile FLFP değişkeni arasında beklentilere paralel bir biçimde ters yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

4.SONUÇ

Bu çalışma özgürlüklerin kadınların işgücüne katılımını arttırdığı hipotezini on üç farklı özgürlük indikatörü kullanarak dengesiz panel veri yardımıyla analiz etmektedir. Elde edilen ampirik bulgulara göre, özgürlüklerin kadınların işgücüne katılımını arttırdığı yönündeki hipotezi destekler nitelikteki çok az sayıda sonuç elde edilememiştir. PR(Siyasi haklar), PRESS(Basın Özgürlüğü), STATUS(Özgürlük Durumu), FORMOV(Yabancı Ülke Seyahat Özgürlüğü), SPEECH(Konuşma özgürlüğü), ELECSD(Özgür Seçme Hakkı), NEW_RELFRE(Din özgürlüğü), WORKER(İşçi Hakları), WOSOC(Kadınların sosyal hakları) özgürlük göstergeleri için istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Diğer taraftan sadece CL(sivil özgürlükler), NEW_EMPINX(Yetki Geliştirme Hakları Endeksi), ASSN(Toplanma ve Birliktelik Özgürlüğü), WOPOL(Kadın Siyasi Hakları) özgürlük göstergeleri ile kadın işgücü katılımı arasında istatistiksel olarak anlamlı aynı yönlü bir etkileşimin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Akçay, Selçuk (2011). Yolsuzluk, Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi. Sosyal Ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi, 1(1),ss.1-15.

Beşkaya, A., ve Manan, Ö. (2012). Ekonomik özgürlükler ve demokrasi ile ekonomik performans arasındaki ilişkinin zaman serileri ile analizi: Türkiye örneği. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 5(10), ss.47-76.

Sarıbaş, Hakan (2009). Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme ilişkisi: Bir panel veri analizi. Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 46(538), ss.7-16.

Katılım Bankalarının Kullandırdıkları Kredilerin Milli Gelire Etkisi: Türkiye Örneği*

Dr. Serkan VARSAK[1] **Doç.Dr. Jülide Yalçınkaya KOYUNCU[2]**

[1]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, serkan.varsak@bilecik.edu.tr

[2]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, julide.yalcinkaya@bilecik.edu.tr

Özet: Türkiye'de katılım bankalarının son yıllarda finans piyasasındaki etkinliklerinin ve paylarının giderek artan bir seyir izlediği görülmektedir. Finans piyasasının makroekonomik değişkenler üzerinde önemli belirleyici rol oynaması sebebiyle, katılım bankalarının kullandırdıkları krediler bağlamında finans piyasasındaki giderek artan paylarının makroekonomik değişkenler üzerindeki olası etkilerinin analizi dikkat çekici bir konudur. Bu çalışma bahsi geçen olası ilişkiler bağlamında, Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin makroekonomik değişkenlerden biri olan milli gelir üzerindeki olası etkisini 2010:1-2017:1 periyoduna ait çeyreklik dengesiz panel verileri kullanarak panel regresyon yöntemiyle ampirik boyutta incelemektedir. Elde edilen ampirik bulgular, katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin milli geliri arttırıcı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde etkilediğine işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Katılım Bankaları, Milli Gelir, Panel Regresyon Analizi.

GİRİŞ

Türkiye'de katılım bankalarının son yıllarda finans piyasasındaki etkinliklerinin ve paylarının giderek artan bir seyir izlediği görülmektedir. Finans piyasasının makroekonomik değişkenler üzerinde önemli belirleyici rol oynaması sebebiyle, katılım bankalarının kullandırdıkları krediler bağlamında finans piyasasındaki giderek artan paylarının makroekonomik değişkenler üzerindeki olası etkilerinin analizi dikkat çekici bir konudur. Bu çalışmada katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin, milli gelir üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Literatürde Katılım Bankaları'na ait faaliyetlerin, makroekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar bulmak mümkündür. Bu bağlamda; Yazdan ve Sadr (2012), çalışmalarında, 2000-2010 arasındaki dönemde çeyrek dönem verileriyle İran ve Endonezya örneğinde İslami bankacılığın gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki kısa ve uzun süreli bağıntıyı incelemiştir. ARDL sınır testi uygulanarak ulaşılan sonuçlara göre kısa vadede İslami banka finansmanının ekonomik büyüme (GDP) ile iki yönlü ilişkide olduğu saptanmıştır. Sonuçlar genel olarak İslami bankaların finansmanının uzun vadede olumlu olduğunu ve ilgili ülkelerin ekonomik büyümesi ve sermaye birikimi ile önemli derecede ilişkili olduğunu göstermektedir.

Abduh ve Chowdhury (2012); çalışmalarında Bangladeş örneğinde İslami bankacılığın gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki uzun vadeli ve dinamik ilişkiyi araştırmayı amaçlamıştır. 2004-2011 yılları arasındaki üç aylık zaman serisi verileri kullanılan çalışmada; eş bütünleşme ve Granger'ın nedensellik yöntemiyle İslami banka finansmanının hem kısa hem de uzun vadede ekonomik büyüme ile pozitif ve anlamı bir ilişki içerdiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sayede çalışma İslami bankacılığa yönelik geliştirme politikalarının uygulanmasını önermektedir.

Al-Oqool, ve diğerleri (2014) çalışmalarında 1980-2012 arasındaki dönemde Ürdün örneği üzerinden İslami bankacılığın finansal gelişimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Ürdün İslami bankaların toplam finansmanı, mevduatı ve gayri safi yurt içi hasıla değeri (GSYİH) zaman serisi verilerini kullanarak yapılan araştırmanın sonucuna göre GSYİH ile İslami bankaların finansal gelişimi arasında iki yönlü ve uzun vadeli Granger nedenselliğinin varlığı tahmin edilmiştir.

---

* Dr. Serkan Varsak'ın "Katılım Bankaları'nın Kullandırdıkları Kredilerin Makroekonomik Göstergelere Etkisi: Türkiye Örneği" isimli doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

Echchabi ve Azouzi (2015); çalışmasında Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)örneğinde 2004-2011 çeyrek dönem verileriyle İslami bankacılık gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eş bütünleşme ve Granger nedensellik testleri yoluyla analiz etmiştir. Araştırmanın analiz sonuçları BAE'de İslami bankacılığın gelişimi ve ekonomik büyüme arasında ilişki olmadığı yönündedir.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında veri seti ve yöntem açıklanacak, akabinde ise uygulama sonuçları raporlanacaktır. En son olarak ise sonuç kısmına yer verilecektir.

1. VERİ SETİ ve YÖNTEM

Çalışmada Türkiye'de 2000:1-2015:4 periyodu ele alınarak Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin (LOGKREDI), milli gelir (LOGGDP1) üzerindeki etkileri panel veri yöntemiyle incelenmiştir. İlgili periyotta kredi kullandıran katılım bankaları; Kuveyt Türk, Albaraka, Bank Asya ve Türkiye Finans'tır. Çalışmadaki serilerimizden biri olan katılım bankalarının kullandırdıkları krediler, bu dört katılım bankasının kullandırdıkları toplam mevduat miktarını yansıtmaktadır.

Analizde kullanılan seriler; Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin logaritmik dönüşümü (LOGKREDİ), gelir yöntemiyle GSYİH'nin logaritmik dönüşümü (LOGGDP1), faiz oranı (İNT2), endüstriyel üretim endeksinin logaritmik dönüşümü (LONGİNDP) ve cari fiyatlarla mal ve hizmet ihracatının logaritmik dönüşümü (LOGEXPGS1) şeklindedir. LOGKREDİ serisi Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nden, LOGGDP1 serisi Merkez Bankası'ndan, İNT2, LOGİNDP ve LOGEXPGS1 serileri ise IMF'den alınmıştır. LOGKREDİ, LOGGDP1, LOGİNDP ve LOGEXPGS1 serilerine logaritmik dönüşüm uygulanmıştır. Katılım Bankaları'nın kullandırdıkları kredilerin (LOGKREDI), milli geliri (LOGGDP1) pozitif yönlü olarak etkilemesi beklenmektedir.

Analizde; hanehalkı tüketiminin bağımlı değişken olduğu bir model kurulmuştur. Sabit etki ve/veya rassal etki modelleri, Hausman test istatistiğine göre seçilmiştir. Bilindiği gibi Hausman testi, sabit etki ve rassal etki modellerinin seçimi konusunda sıklıkla kullanılan bir testtir (Greene, 2003: 301).

Hausman test istatistiğinin hesaplanamadığı durumlarda hem sabit etki hem de rassal etki modelleri raporlanmıştır. Hausman test istatistiğine ait olasılık değerinin istatistiksel olarak anlamlı çıkması durumunda sadece sabit etki modeli raporlanırken; anlamlı sonuç vermemesi durumunda ise rassal etki modeli raporlanmıştır. Baltagi (2005: 66), Hausman testinde geçerli olan bu durumu ifade eden hipotezleri şu şekilde kurgular:

H_0 : Rassal etki modeli geçerlidir.

H_1 : Sabit etki modeli geçerlidir.

Modellerde, değişen varyans sorunu bulunup bulunmadığını saptamak amacıyla değişen varysans testlerinden Modified Wald testi ve Engle (ARCH) testi kullanılmıştır. Gerek Modified Wald testi ve gerekse de Engle (ARCH) testine ait olasılık değerinin istatistiksel olarak anlamlı olması durumunda "*H_0: Değişen varyans sorunu vardır*" hipotezi kabul edilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Değişen varyans sorunu yoktur*" hipotezi reddedilir. Testlere ait olasılık değerinin istatistiksel olarak anlamlı çıkmaması durumunda ise tersi geçerli olur. Analizde değişen varyans testlerinden en az birinin; modelde, değişen varyans sorunu olduğunu ima etmesi durumunda modelde değişen varyans sorunu olduğuy kabul edilmiştir.

Modellerde, oto-korelasyon sorunu bulunup bulunmadığının tespiti için de Modified Bhargava, Baltagi-Wu, Wooldridge, Breusch-Pagan, Peseran, Fireedman's ve Frees' testleri kullanılmıştır. Bu testlerden çoğunluğunun modelde oto-korelasyon sorunu bulunduğunu göstermesi durumunda da modelde oto-korelasyon sorunu olduğu kabul edilmiştir.

Oto-korelasyon testlerinden Modified Bhargava ve Baltagi-Wu testlerine ait değerlerin 2'den oldukça küçük olması durumunda , "*H_0: Oto-korelasyon sorunu yoktur*" hipotezi reddedilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Oto-korelasyon sorunu vardır*" hipotezi kabul edilir. Yine Wooldridge, Breusch-Pagan, Peseran, Fireedman's testlerine ait olasılık değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı bulunması durumunda "*H_0: Oto-korelasyon sorunu yoktur*" hipotezi reddedilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Oto-korelasyon sorunu vardır*" hipotezi kabul edilir. Frees' testine ait istatistik değerin, %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden büyük

olması durumunda da "*H_0: Oto-korelasyon sorunu yoktur*" hipotezi reddedilerek, alternatif hipotez olan "*H_1: Oto-korelasyon sorunu vardır*" hipotezi kabul edilir.

Değişen varyans ve/veya oto-korelasyon sorununun bulunduğu modellerin düzeltilmiş şekilleri bir sonraki sütunda raporlanmıştır. Düzeltilmiş sütunda katsayılara ait olasılık değerlerinin anlamlı çıkması durumunda ise modele ait sonuçlar yorumlanmıştır.

Bu bağlamda kurulan sabit etki modeline ait çoklu regresyon denklemi şu şekildedir:

$$LOGGDP1_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 LOGKREDİ_{it} + \beta_2 İNT2_{it} + \beta_3 LOGİNDP_{it} + \beta_4 LOGEXPGS1_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Denklemdeki *it,* söz konusu değişkenin, *i.* (i'nci) sırada olan ülkeye ait *t* zamandaki gözlem değerini; β_{0i} ülkeler açısından farklılaşmakla birlikte belirli bir ülke veya zaman için farklılaşmayan, modelde belirli bir şekilde dikkate alınmamış olan ülke spesifik faktörlerini; ε_i ise ülke spesifik faktörlerini model içerisinde tanımlayan stokastik etmenleri temsil etmektedir. u_{it} regresyon modeline ait hata terimidir.

2. UYGULAMA SONUÇLARI

Analizin bu kısmında milli gelir, bağımlı değişken olarak kabul edilerek, katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin, milli gelir üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

Tablo 1: Milli Gelirin Bağımlı Olduğu Çoklu Regresyon Modeline Ait Sabit Etkiler Modeline Ait Sonuçlar

	Çoklu Regresyon Modeli			
	Sabit Etkiler Modeli			
	Düzeltilmemiş Model		*Düzeltilmiş Model*	
	Katsayı	*P-değeri*	*Katsayı*	*P-değeri*
LOGKKREDİ	***0,1386***	*0,0000*	***0,2106***	*0,0000*
İNT2	***-0,0215***	*0,0000*	***-0,0097***	*0,0440*
LOGİNDP	***0,9486***	*0,0000*	***0,4575***	*0,0000*
LOGEXPGS1	***0,5569***	*0,0000*	***0,7287***	*0,0000*
SABİT	***19,0160***	*0,0000*	***18,2110***	*0,0000*
Gözlem Sayısı	*108*		*104*	
Banka Sayısı	*4*		*4*	
within R-squared	*0,9516*		*0,7570*	
Hausman İst.	*12,3800*			
P-değeri (Hausman İst.)	*0,0147*			
Modified Wald Test İst.	*0,2600*			
P-değeri (Modified Wald Test İst.)	*0,9925*			
Engle (ARCH) Test İst.	*0,4939*			
P-değeri [Engle (ARCH) Test İst.	*0,4822*			
Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test İst.	*1,1976*			
Baltagi-Wu LBI Test İst.	*1,2846*			
Wooldridge Test İst.	*740,3810*			
P-değeri (Wooldridge Test İst.)	*0,0001*			
Breusch-Pagan LM Test İst.	*71,3050*			
P-değeri (Breusch-Pagan LM Test İst.)	*0,0000*			

Pesaran's Test İstatistik	*8,8260*	
P-değeri (Pesaran's Test İst.)	*0,0000*	
Friedman's Test İst.	*64,2210*	
P-değeri (Friedman's Test İst.)	*0,0000*	
Frees' Test İstatistik	*2,1840*	
Kritik Değerler (Frees' Test İst.)	*0.10=0,1231*	
	0.05=0,1611	
	0,10=0,2338	

Milli gelirin bağımlı değişken olduğu çoklu regresyon sonuçlarını gösteren tabloda görüleceği üzere Hausman istatistiğine ait *p-değeri=0,0147* olması, yani istatistiksel olarak anlamlı bir değer alması, sabit etkiler modelinin uygun model olduğu anlamına gelmektedir. Bu sebeple de tabloda görüleceği üzere sabit etki modeline ait çoklu regresyon modeli tahmin sonuçları verilmiştir.

Çoklu regresyon sabit etkiler modelinin düzeltilmemiş modeli, değişen varyans ve otokorelasyon testleri ile sınanmıştır. Değişen varyans testlerinden Wald Testi ve Engle (ARCH) Testi istatistiklerine ait olasılık değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı olmaması, modelde değişen varyans sorunu olmadığını göstermektedir.

Otokorelasyon testlerinden Modified Bhargava ve Baltagi-Wu Testlerine ait istatistik değerlerin 2'den oldukça küçük olması; Wooldridge, *Breusch-Pagan,* Pesaran ve Friedman's testlerine ait olasılık değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı olması; Frees' Testi'ne ait istatistik değerinin ise tüm kritik değerlerden (%1, %5 ve %10) büyük olması, modelde otokorelasyon sorunu olduğunu ima etmektedir. Modeldeki otokorelasyon sorununun giderilmesi için düzeltilmiş model kurularak, direnççi tahmincilere ait katsayılar, düzeltilmiş model sütununda raporlanmıştır.

Düzeltilmiş modelde serilere ait olasılık değerlerinin anlamlı olduğu görülmektedir. Yani milli gelirin bağımlı olduğu düzeltilmiş çoklu regresyon sabit etkiler modeline göre milli geliri; katılım bankalarının kullandırdıkları krediler beklenen şekilde pozitif yönlü, İNT2 serisi beklenen şekilde negatif yönlü, LOGİNDP serisi beklenen şekilde pozitif yönlü ve LOGEXPGS1 serisi ise beklenen şekilde pozitif yönlü olarak etkilemektedir.

3. SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye'de katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin makroekonomik değişkenlerden biri olan milli gelir üzerindeki olası etkisi 2010:1-2017:1 periyoduna ait çeyreklik dengesiz panel verileri kullanılarak panel regresyon yöntemiyle ampirik boyutta incelenmiştir. Elde edilen ampirik bulgular, katılım bankalarının kullandırdıkları kredilerin milli geliri arttırıcı yönde istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde etkilediğine işaret etmektedir.

KAYNAKÇA

ABDUH, Muhamad ve Nazree T., CHOWDURY (2012), "Does Islamic Banking Matter of Economic Growth in Bangladesh?", Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, Vol.8, Issue 3.

AL-OQOOL, Muhammed Ali, Reem, OKAB ve Mohammed, BASHAYREH (2014), "Financial Islamic Banking Development and Economic Growth: A Case Study of Jordan", International Journal of Economics and Finance, Vol.6, No:3.

BALTAGİ, Badi H. (2005), Econometric Analysis of Panel Data, Third Edition, John Wiley & Sons Inc: England.

ECHCHABİ, Abdelghani ve Dhekra, AZOUZİ (2015), "Islamic Finance Development and Economic Growth Nexus: The Case of United Arab Emirates (UAE)", American Journal of Economics and Business Administration, Vol.7, Issue 3, pp.106-111.

GREENE, William H. (2003), Econometric Analysis, Fifth Edition, Prentice Hall: New Jersey.

YAZDAN, Gudarzi Farahani. ve Smh SADR (2012), "Analysis of Islamic Bank's Financing and Economic Growth: Case Study Iran and Indonesia", Journal of Economic Cooperation and Development, Vol.33, Issue 4, pp.1-24.

Türkiye'de Küreselleşme İle Hanehalkı Tüketim Harcamaları Arasındaki Uzun Dönem ve Nedensellik İlişkisi

Doç. Dr. Jülide Yalçınkaya Koyuncu[1] **Dr. Tufan Sarıtaş[2]**

[1]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, julide.yalcinkaya@bilecik.edu.tr

[2]tufansaritas@gmail.com

Özet: Teknolojik gelişmeler sonucunda olağanüstü hız ve boyutlara ulaşan ulaşım ve haberleşme sebebiyle küreselleşme; dünyanın farklı coğrafyalarındaki birçok ülkeyi ekonomik, sosyal ve politik açıdan etkisi altına almıştır. Literatürdeki ampirik çalışmalara bakıldığında bu etkinin, ülkeden ülkeye değişmekte olduğu, bazen olumlu bazense olumsuz şekilde ortaya çıktığı görülmektedir. Küreselleşmenin ekonomik ve sosyo-kültürel etkileri sonucunda şekillenen tüketim de dolaylı olarak küreselleşmenin etkisi altında biçimlenebilmektedir. Çalışmada küreselleşme ve tüketim arasındaki bu olası ilişki Türkiye için 1974-2013 dönemi yıllık veriler kullanılarak ARDL sınır testi yaklaşımı ile iki seri arasında uzun dönem ilişkisi ve nedensellik testi ile iki seri arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Küreselleşme ölçütü olarak KOF Endeksi kullanılırken, tüketim ise hanehalkı tüketim harcamaları ile temsil edilmiştir. Elde edilen ampirik bulgular sonucunda ARDL sınır testi yaklaşımı bağlamında küreselleşmenin tüketime etkisine dair herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır. Toda-Yamamoto yaklaşımı çerçevesinde uygulanan Granger nedensellik testi sonuçlarına göre; küreselleşmeden hanehalkı tüketim harcamalarına doğru tek yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Tüketim, ARDL Sınır Testi.

GİRİŞ

Teknolojik gelişmeler sonucunda olağanüstü hız ve boyutlara ulaşan küreselleşme; dünyanın farklı coğrafyalarındaki birçok ülkeyi ekonomik, sosyal ve politik açıdan etkisi altına almıştır. Birçok alana etki etmesi nedeniyle farklı bilim dallarınca incelenmiş ve dolayısıyla akademik yazımda küreselleşmeyi konu edinen hacimli bir literatür oluşmuştur. Ancak oluşan bu literatüre bakıldığında ampirik tabanlı küreselleşme araştırmalarının, son zamanlarda ortaya çıkmış olduğu görülür.

Küreselleşme, kendisi hakkında araştırma yapan bilim dalının onu kavrayış biçimine bağlı olarak farklı şekillerde tanımlanmıştır. Ekonomik yönü ön plana çıkarıldığında, kapitalizmin, sermaye serbestisine ve birikimine engel olabilecek tüm fiziki ve hukuki kısıtları kaldırması (Adda, 2013:10); sosyo-kültürel etkisi baz alındığında, farklı kültürleri potasında eriterek, kültürleri tek kültürlü bir yapıya dönüştürerek insanlar arası bağımlılıkları artıran süreç (Giddens, 2012:83-84); politik yönüne ağırlık verilerek tanımlandığında ise küreselleşme, piyasaların, siyasi alanın güç ve yetkilerini zamanla üzerine alması ve siyasal alanı pasifize etmesi (Beck, 2009:169) şeklinde açıklanabilir.

Bilindiği üzere ekonomik bir terim olarak tüketim, ihtiyaçların giderilmesi için mal ve hizmetlerin kullanılmasıdır. Fakat tüketimi, sadece ekonomi bilimi açısından değerlendirerek onun sosyolojik, antropolojik, psikolojik ve biyolojik yönlerini görmezden gelmek; tüketimi etkileyen diğer unsurların bilinmemesi demektir. Halbuki günümüzde, küreselleşmenin de tetiklemesiyle farklı toplumlar birbirinden hızlı bir şekilde kültürel olarak etkilenmekte olduğundan, tüketimi salt ekonomik bir süreç olarak değerlendirmek zordur. Kültürel boyutlar, tüketimi büyük ölçüde dönüştürdüğünden, tüketimin kültürel bir süreç sonunda oluştuğunu da göz ardı etmemek gerektir (Bockock, 1997:13).

Küreselleşmenin ekonomik ve sosyo-kültürel etkileri sonucunda şekillenen tüketim, dolaylı olarak küreselleşmenin etkisi altında biçimlenebilir. Bu olası ilişki, sözel tartışma kullanılarak birçok çalışmada incelenmiştir. Bu çalışmada küreselleşme ile hanehalkı tüketimi arasındaki ilişki ampirik olarak araştırılacaktır. Literatürdeki çalışmalarda, küreselleşme ölçütü olarak KOF endeksi kullanılarak, küreselleşmenin birçok seri ile arasındaki ilişki sınanmıştır. Ancak literatür araştırmamızda, hanehalkı tüketimi ile küreselleşme arasındaki ilişkiyi, küreselleşmeyi temsilen KOF endeksini kullanarak sorgulayan bir çalışmaya rastlamadık. Türkiye için KOF endeksi kullanılarak yapılan araştırmalarda daha çok küreselleşme – büyüme ilişkisi ele alınmıştır. Bunlardan birkaç örnek vermek gerekirse; Koyuncu ve Sarıtaş

(2017), küreselleşmeyi temsilen KOF endeksini kullanarak yaptıkları çalışmada, Türkiye'de 1970-2013 döneminde genel küreselleşmenin büyümeyi artırdığını saptamışlardır. Chang vd. (2013) tarafından yapılan bir çalışmada ise büyüme ölçütü olarak KOF endeksi kullanılarak 1990-2009 döneminde Azerbaycan, Gürcistan, Rusya ve Türkiye'de küreselleşme – büyüme ilişkisi sorgulanmıştır. Elde edilen ampirik bulgularda küreselleşme ile büyüme arasında aynı yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmanın bundan sonraki kısmında öncelikle veri seti ve yöntem açıklanacak, daha sonra ise araştırma sonuçları raporlanacaktır. En son kısımda ise; sonuç kısmına yer verilerek araştırmada bulunmuş olan seriler arası ilişkilerden bahsedilecektir.

1. VERİ SETİ ve YÖNTEM

Bu çalışmada Türkiye'de 1974-2013 döneminde küreselleşme ile hanehalkı tüketimi arasındaki ilişki sorgulanmıştır. Analizde tüketimi temsilen hanehalkı tüketim harcamaları ve küreselleşme temsilen ise KOF genel küreselleşme endeksi kullanılmıştır. Hanehalkı tüketim harcamaları serisi (HFC8), Dünya Bankası'ndan ve KOF genel küreselleşme endeksi serisi (KOFAG) ise Zürih Teknoloji Enstitüsü'nden alınmıştır.

Çalışmada ilk etapta seriler arasındaki olası uzun dönem ilişkisi ARDL sınır testi ile incelenmiştir. Bilindiği üzere ARDL sınır testi, diğer eş-bütünleşme testlerinden farklı olarak bir takım üstünlüklere sahiptir. Bunlardan birincisi; ARDL yöntemi, diğer eş-bütünleşme testleri gibi serilerin aynı dereceden bütünleşik olmalarını gerektirmemesidir. Sadece serilerin iki veya daha üst derecelerde bütünleşik olmamaları yeterlidir. İkincisi; serileri farklı gecikme uzunluklarında bulunması durumunda da analize müsaade etmesidir. Üçüncü ise; kısa ve uzun dönem parametrelerini aynı anda tahmin etmeye imkân tanımasıdır. Dolayısıyla ARDL sınır testi, esnek yapısıyla diğer eş-bütünleşme testlerinden farklı olarak seriler arası sınamaya karşı daha esnektir.

ARDL sınır testine ait 1 no'lu model şu şekildedir:

$$\Delta HFC8_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{p} \beta_i \Delta HFC8_{t-i} + \sum_{i=0}^{q} \alpha_i \Delta KOFAG_{t-i} + \theta_0 HFC8_{t-1} + \theta_1 KOFAG_{t-1} + \varepsilon_t \qquad (1)$$

1 no'lu modeldeki HFC8 serisi, Türkiye'de 1974-2013 döneminde gerçekleşen hanehalkı tüketim harcamasını; KOFAG serisi ise aynı periyottaki genel küreselleşme değerlerini yıllık olarak göstermektedir. Denklemde yer alan θ_0 ve θ_1 katsayıları seriler arasındaki uzun dönem ilişkileri karşılarken; β_i ve α_i katsayıları ise seriler arasındaki kısa dönem ilişkileri ifade etmektedir. Yine modelde, Δ terimi, birinci dereceden fark operatörü, β_0 terimi modelin sabit terimi ve ε_t terimi ise modelin beyaz gürültü hata terimidir.

ARDL sınır testinin uygulanabilmesi birkaç aşamada gerçekleşmektedir. İlk olarak model-1 tahmin edilir. Bu tahminleme sürecinde, seriler arasında uzun dönemde olası bir ilişkinin varlığının tespit edilebilmesi için gecikmeli serilerin katsayılarının tümünün aynı anda sıfıra eşit olduğunu iddia eden H_0 hipotezi F testi ile sınanır. F testinde, seriler arasında bir uzun dönem ilişkisi (eş-bütünleşme) olmadığını ifade eden $H_0 : \theta_0 = \theta_1 = \theta_2 = 0$ sıfır hipotezine karşılık; seriler arasında bir uzun dönem ilişkisi (eş-bütünleşme) bulunduğunu ifade eden $H_1 : \theta_0 \neq \theta_1 \neq \theta_2 \neq 0$ alternatif hipotezi sınanır. F testinin sonucuna göre de seriler arasında uzun dönemde anlamlı bir ilişkinin bulunup bulunmadığına karar verilir. Şöyle ki; F testi sonucunda elde edilen değerin, Pesaran vd. (2001) tarafından belirlenen üst sınır değerinden büyük olması durumunda H_1 hipotezi; alt sınır değerin küçük olması durumunda ise H_0 hipotezi kabul edilir. Ancak F testinden elde edilen değerin, tablo alt ve üst sınır değerleri arasında kalması durumunda ise herhangi bir karar verilemez.

Seriler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin saptanması durumunda model seçim kriterleri bağlamında optimum gecikme uzunlukları belirlenir. En uygun olan gecikmeli modelin ARDL(p,q) olduğu varsayımı

altında, p terimi HFC8 serisinin ve q terimi KOFAG serisinin gecikme uzunluğunu verir. Bundan sonraki son aşamada ise tespit edilmiş olan en uygun gecikme değeri kullanılarak hata düzeltme modeli kurulur. Çalışmada kullanılacak 2 no'lu hata düzeltme modeli şu şekildedir.

$$HFC8_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{p} \beta_i \Delta HFC8_{t-i} + \sum_{i=0}^{q} \alpha_i \Delta KOFAG_{t-i} + \varphi ECM_{t-1} + \varepsilon_t \qquad (2)$$

2 no'lu modelde; β_i ve α_i terimlerine ait katsayılar, kısa dönemde modeli dengeye getiren dinamik katsayıları; ECM terimi, hata düzeltme terimini ve φ terimi ise kısa dönemdeki bir şok sebebiyle modelin yeniden uzun dönem dengesine doğru evrilme ve dengelenme hızını gösterir. Ancak φ terimine ait katsayının hem negatif hem de istatistiksel olarak anlamlı olması zorunludur.

Çalışmada kullanılan diğer uygulama Toda-Yamamoto yaklaşımı ile Granger nedensellik testidir. Bilindiği üzere bu test ile seriler arasındaki olası ilişkinin varlığı ve yönü saptanabilir. Toda-Yamamoto ile Granger nedensellik testinin uygulanabilmesi için öncelikle modeldeki seriler arasındaki maksimum bütünleşme derecesi (dmax) tespit edilir. Bundan sonra ise düzeyde bulunan serilere ait değerlerle kısıtsız VAR modeli kurulur. VAR modeline ilişkin optimum gecikme uzunluğu ise model seçim kriterleri bağlamında belirlenir. Daha sonra ise; kurulan optimum VAR modelinin VAR(P) olduğu varsayımı altında VAR(P+dmax) modeli tahmin edilir. Son olarak ise tahmin edilen model, VAR Granger nedensellik testi ile sınanır. Elde edilen ampirik bulgular, seriler arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığını, eğer bir ilişki varsa bu ilişkinin hangi seriler arasında oluştuğunu ve hangi seriden diğerine doğru bir yönelme içinde bulunduğunu gösterir.

2. ANALİZ SONUÇLARI

İlk olarak serilerin durağan olup olmadıklarının belirlenebilmesi için serilere, Augmented Dickey Fuller (ADF) birim kök testi uygulanmıştır. Serilerin düzey değerlerine ait ADF birim kök testi sonuçları Tablo 1'de ve birinci farklarına ait ADF birim kök testi sonuçları ise Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 1: ADF Birim Kök Testi Sonuçları (Düzeyde)

	HFC8		
	Hiçbiri	*Sabit-Trendsiz*	*Sabit-Trendli*
t-istatistik	*-1.2930*	*-0.6513*	*-3.4874*
Prob. Değeri	*0.1773*	*0.8465*	*0.0552*
	KOFAG		
	Hiçbiri	*Sabit-Trendsiz*	*Sabit-Trendli*
t-istatistik	*2.8958*	*-0.7770*	*-1.5535*
Prob. Değeri	*0.9987*	*0.8145*	*0.7929*

Tablo-1'de görüldüğü üzere HFC8 ve KOFAG serileri düzeyde I(0) durağan değildirler.

Tablo 2: ADF Birim Kök Testi Sonuçları (Birinci Farkta)

	HFC8		
	Hiçbiri	*Sabit-Trendsiz*	*Sabit-Trendli*
t-istatistik	*-5.8704*	*-6.0400*	*-5.9419*
Prob. Değeri	*0.0000*	*0.0000*	*0.0001*
	KOFAG		
	Hiçbiri	*Sabit-Trendsiz*	*Sabit-Trendli*
t-istatistik	*-4.9448*	*-6.1401*	*-6.1112*
Prob. Değeri	*0.0000*	*0.0000*	*0.0001*

Tablo-2'de görüldüğü üzere HFC8 ve KOFAG serileri, birinci farklarda I(1) durağandır. Dolayısıyla bahsedildiği üzere ARDL sınır testinin uygulanabilmesi için gerekli şartlardan biri olan serilerin I(0) ve/veya I(1)'de durağan olması şartı sağlanmıştır. Çalışmadaki seriler I(2) ve/veya daha üst seviyelerde durağan değildirler. Bu şartın yerine getirilmesiyle de ARDL sınır testi uygulanmıştır. Her seri için maksimum 4

gecikmeye kadar izin verilerek tahmin edilen 38 ARDL modeli içerisinden Schwarz kriteri kullanılarak seçilen optimum ARDL modelinin ARDL(2,0) olduğu saptanmıştır. 38 model arasından Schwarz kriteri ile seçilen en iyi 20 ARDL modeli şekil-1'de gösterilmiştir.

Şekil 1: Schwarz Kriterine Göre En İyi 20 Model

HFC8 serisi ile KOFAG serisi arasında olası bir eş-bütünleşmenin ilişkisinin varlığına dair sınır testi sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir. Tablo-3'te görüleceği üzere hesaplanan F-istatistik değeri 4,7281'dir. Bu değer, %1 anlamlılık düzeyinde "I0" alt sınır değerinden küçük olduğu için "H0: İki seri arasında uzun dönemli ilişkiler (Eş-bütünlüşme) yoktur" sıfır hipotezi kabul edilir. Yani HFC8(hanehalkı tüketim harcamaları) ile KOFAG(küreselleşme) serileri arasında uzun dönemli bir ilişki yoktur.

Tablo 3: ARDL Sınır Testi Sonuçları

Hesaplanan F istatistiği: 4.7281	*Kritik Değerler*	
Anlamlılık Düzeyleri	*Alt-Sınır* $I(0)$	*Üst-Sınır* $I(1)$
10%	*4.05*	*4.49*
5%	*4.68*	*5.15*
2.5%	*5.3*	*5.83*
1%	*6.1*	*6.73*

Tablo-4'te ARDL (2,0) modeline ait serilerin uzun dönem katsayıları raporlanmıştır. Tabloda KOFAG serisine ait -0.2954 değerindeki katsayının negatif olması, KOFAG (küreselleşme) serisinin HFC8 (hanehalkı tüketimi) serisini negatif yönlü olarak etkilediğini göstermekte iken, bu değere ait olasılık değerinin anlamsız olması, "H0: Uzun dönemli ilişki (Eş-bütünlüşme) yoktur" sonucunu doğrulamaktadır. Yani küreselleşme ile hanehalkı tüketimi arasında uzun dönemde anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 4: ARDL(2,0) Modeline Ait Uzun Dönem Katsayıları

Bağımlı Değişken: *HFC8*			
Seriler	*Katsayılar*	*t-istatistik*	*Prob.-değeri*
KOFAG	*-0.2954*	*-1.4013*	*0.1704*
@TREND	*-0.1153*	*-0.4707*	*0.6409*

ARDL(2,0) modeline ait hata düzeltmeli (ECM) tahmin sonuçlarının gösterildiği Tablo-5'de KOFAG serisinin -6,0648 değerindeki katsayısının olasılık değerinin 0,6856 olduğu ve dolayısıyla istatistiksel olarak anlamsız olduğu saptanmıştır. Yani kısa dönemde de HFC8 (hanehalkı tüketimi) ile KOFAG (küreselleşme) serileri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 5: ARDL(2,0) Modelinin Hata Düzeltmeli(ECM) Tahmin Sonuçları

	Bağımlı Değişken : HFC8		
	Katsayılar	*t-istatistik*	*Prob.-değeri*
$D(HFC8(-1))$	*0.4681*	*2.9808*	*0.0054*
$D(KOFAG)$	*-0.0648*	*-0.4084*	*0.6856*
C	*41.7786*	*3.8077*	*0.0006*
ECM_{t-1}	*-0.4806*	*-3.8324*	*0.0005*

$$ECM = HFC8 - \left(-0.2955 * KOFAG - 0.1153@TREND\right)$$

Tanısal Testlerin Sonuçları	
Tanısal Testler	Test Değeri (Prob.)
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Testi	*1.2594 (0.2618)**
Heteroskedasticity Testi: Breusch-Pagan-Godfrey	*4.9584 (0.2916)**
Jarque-Bera Testi	*2.3082 (0.3153)**

*Heteroskedasticity, Jarque-Bera ve LM Testlerine ait sonuçlar, %1anlamlılık seviyesine göre değerlendirilmiştir. Testlerin değerleri %1 anlamlılık seviyesinin üzerinde anlamlıdır.

Bundan sonra ise seriler arasındaki ilişki, Toda-Yamamoto yaklaşımı ile Granger nedensellik testi kullanılarak araştırılmıştır. HFC8 ve KOFAG serileri I(1)'de durağan olduklarından, serilere ait bütünleşme seviyesinin üst sınırı (dmax) 1'dir. Sınırlandırılmamış (unrestricted) VAR modelleri arasında en uygun modeli belirlemek için Schwarz kriteri kullanılmıştır. Buna göre; 1 gecikmeli(P=1) için Schwarz criterion= 8.3895, 2 gecikmeli(P=2) için Schwarz criterion= 8.5308 olduğundan dolayı en uygun gecikmeli modelin Schwarz kriterine göre 1 (yani P=1) gecikmeli model olduğu saptanmıştır. Bundan sonra ise VAR(p=1+dmax=1) modeli yani VAR(2) tahmin edilerek VAR Granger Nedensellik/Blok Dışsallık testi sonuçları elde edilerek Tablo-6'da raporlanmıştır. Elde edilen ampirik bulgulara göre KOFAG (küreselleşme) serisinin, HFC8 (hanehalkı tüketimi) serisinin %1 anlamlılık seviyesinde nedeni olduğu saptanmıştır.

Tablo 6: Granger Nedensellik/Blok Dışsallık Testi

Bağımlı Değişken: HFC8			
Dışlanan	*Ki-Kare*	*Serbestlik Derecesi*	*Prob.-değeri*
KOFAG	*11.4524*	*2*	*0.0033*
Tümü	*11.4524*	*2*	*0.0033*

Bağımlı Değişken: KOFAG			
Dışlanan	*Ki-Kare*	*Serbestlik Derecesi*	*Prob.-değeri*
HFC8	*2.6911*	*2*	*0.2604*
Tümü	*2.6911*	*2*	*0.2604*

SONUÇ

Çalışmada küreselleşme ve tüketim arasındaki olası ilişki Türkiye için 1974-2013 dönemi yıllık verileri kullanılarak ARDL sınır testi yaklaşımı ile iki seri arasında uzun dönem ilişkisi ve nedensellik testi ile iki seri arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Küreselleşme ölçütü olarak KOF Endeksi kullanılırken, tüketim ise hanehalkı tüketim harcamaları ile temsil edilmiştir. Elde edilen ampirik bulgular sonucunda ARDL sınır testi yaklaşımı bağlamında küreselleşmenin tüketime etkisine dair herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır. Toda-Yamamoto yaklaşımı çerçevesinde uygulanan Granger nedensellik testi sonuçlarına göre; küreselleşmeden hanehalkı tüketim harcamalarına doğru %1 anlamlılık seviyesinde tek yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

KAYNAKÇA

Adda, Jacques (2013), Ekonominin Küreselleşmesi (Çev. Sevgi İneci), İletişim Yayınları: İstanbul.

Beck, Ulrich (2009), "Küreselleşme Nedir?", Kudret Bülbül (Ed.), (Çev. Kudret Bülbül); Küreselleşme Temel Metinler, Ankara: Nobel Yayınları, (2000), ss. 169-174.

Bockock, Robert (1997), Tüketim (Çev. İrem Kutluk), Dost Kitabevi Yayınları.

Chang, C.P., Berdiev, A.N. ve Lee, C.C. (2013), "Energy Exports, Globalization and Economic Growth: The Case of South Caucasus", Economic Modelling, S:33, ss. 333-346.

Giddens, Anthony (2012), Sosyoloji (Çev. Hüseyin Özel), İstanbul: Kırmızı Yayınları, (2008).

Koyuncu, Cüneyt ve Sarıtaş, Tufan (2017), "Analysis of Globalization and Economic Growth for Turkey with ARDL Model", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 17(2), ss. 51-66.

Pesaran M.H., Shin Y. ve Smith R. (2001), Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationship, Journal of Applied Econometrics, S.16, C.3, ss. 289-326.

Turistik Arz Potansiyeli Açısından Termal Kaynaklar Ve Konya Potansiyeli

Yrd.Doç.Dr.Kadir ÖZTAŞ[1] **Öğr.Gör. Mete SEZGİN**

[1]Selçuk Üniversitesi Akşehir Meslek Yüksekokulu, koztas@selcuk.edu.tr

Özet: Değişen teknoloji ve yaşam standartları, her geçen gün insanları daha çok turizme yöneltmektedir. Turizme yönelen insanların sektörden beklentileri de çeşitlenerek artmaktadır. İnsanlar eğlence-dinlenme yanında, sağlıklarına da olumlu katkıda bulunacak aktiviteleri turizm sektöründen beklemektedir.

Bu beklentiye cevap verebilecek en uygun turizm çeşidi ise termal turizmdir. Kişilerin, tedavi olmak ve/veya var olan sağlıklarını korumak amacıyla; doğanın sağlık verici özelliklerinden yararlanmak amacıyla; sıcak su, maden suyu, hamam, kaplıca ve bunları tamamlayan kür merkezleri ve bazı tıbbi hizmetlerin sunulduğu sağlık merkezleridir.

Dünyada ve Türkiye'de insanlar metropol yaşamının oluşturduğu sağlık sorunlarından kurtulmak, dinlenmek, tazelenmek amacı ile termal turizme giderek daha çok ilgi göstermekte ve tatillerini termal merkezlerde geçirme arzusu yayınlaşmaktadır.

Türkiye önemli bir jeotermal kuşak üzerinde olup, 1300 dolayında termal kaynağa sahip bulunmaktadır. Kaynak zenginliği açısından dünyada ilk 7 ülke arasında yer almaktadır. Türkiye'de birinci derece önceliği olan termal merkezlerden biride yaklaşık 800 yıllık geçmişi olan Ilgın Kaplıcalarıdır.

Anahtar Kelimeler: Termal Turizm, Dünyada Termal Turizm, Türkiye'de Termal Turizm, Ilgın Kaplıcaları

Abstract: The transforming technology and the life standards orient continuously the men to the tourism. The expectations of the men orienting to tourism from the sector increase more and more. From the tourism sector the human being hopes for the activities contributing to the human health as well as the amusement and relaxation.

The most suitable tourism sector to satisfy this expectation is the thermal tourism. These are hot water, mineral water ,hot spring centres, cure thermal centres and the sanitary centres where the medical services are offered, in order to be cured and/or to protect the health and to profit from the natural resource possibilities.

In order to be free from the health problems caused by the metropolitan life, to relax , to be refreshed, the men in the world and Turkey take interest more and more in the thermal tourism and desire to take their holiday in the thermal centres.

Turkey located in an important geothermal belt has approximately 1300 thermal centres. It take place between the first seven countries in the world from point of natural resource. One of the most important thermal centres in Turkey is the hot springs of Ilgın having about a 800 years past.

Key words : Thermal Tourism, Thermal Tourism in the World, Thermal Tourism in Turkey, Hot Springs of Ilgın.

Giriş

Küreselleşen dünyada, turizm sektörü hızla gelişen ve önemi artan bir endüstiri haline gelmiştir. Bu sektör, ülke ekonomilerine yaptığı olumlu katkıların yanı sıra, sosyal ve kültürel anlamda da insanları birbirine yaklaştırması ve 2000'li yıllarda da sosyal yaşama, barış ve sevgiye hizmet etmesi ile, en önemli fonksiyonlarından birini yerine getirecektir.

Hızla gelişen ve değişen dünyada turizm hareketlerine katılanların sayısı artarken, turizmden faydalanan ülkelerde, turizm gelirlerindeki önemli boyutlarda artışlar dikkat çekmektedir. Dünya Turizm Örgütünün 2000 yılı verilerine göre; dünyanın en önde gelen 20 turizm ülkeleri arasında ilk beş sırayı Fransa, ABD, İspanya, İtalya, Çin Halk Cumhuriyeti alırken; en fazla turizm geliri sağlayan da Fransa, ABD, İspanya, İtalya ve İngiltere'dir.

Türkiye 2000 yılı itibari ile, dünyada turizmde en çok turist çeken ülkeler sıralamasında 17. , en fazla turizm geliri sağlayan 14. ülkedir. Türkiye 7,6 milyar $ ile dünya turizm pazarının ancak %1,6'sına sahiptir.

Türkiye'de 1980'li yıllardan sonra, turizm canlanmaya başlamış ve günümüze kadar önemli bir mesafe kat edilmiştir. Örneğin Turizm Bakanlığı'nın verilerine göre; 1984 yılında Türkiye'yi 2.117.094 yabancı turist ziyaret etmiş ve 840.000.000 $ turizm geliri elde edilmişken; 2000 yılında ise bu rakam 10.412.004 yabancı turiste çıkmış ve 7.636.000.000 $ turizm geliri elde edilmiştir.

Türkiye'nin 1980'li yıllarda turizmin 4S efsanesi olarak da bilinen "deniz, kum, güneş, sessizlik" faktörlerinden yararlandığı, daha doğrusu turizm hedeflerini, amaçlarını yatırımlarının çoğunu bu yönde gerçekleştirdiği görülmektedir.

Ancak son 10 yılda, tüketici tercihlerindeki değişmeler, turist profilinin değişmesi, zevk ve tercihlerinin değiştiği görülmektedir. Bundan dolayı alternatif turizm türlerini gündeme gelmektedir. Bu durum, Dünya Turizm Örgütünün (WTO) tahminlerine göre de böyledir. 2000'li yıllarda modern turist, çevreye, doğaya duyarlı, bilinçli, doğal doku ve değerleri arayan, alternatif turizm türlerini arzulayan bir yapıda olacaktır.

Bu alternatif turizm çeşitlerinden bir tanesi de termal turizmdir. Kişilerin tedavi olmak amacıyla yaptıkları seyahatlerin neden olduğu turizm çeşidi olan termal turizm; doğanın sağlık verici özelliklerinden yararlanmak isteyen insanların sıcak su, maden suyu, hamam, kaplıca ve bunları tamamlayan kür merkezlerini ve bazı tıbbi hizmetlerin sunulduğu sağlık merkezlerini ziyaret etmeleridir.

Termal turizmin sağladığı olanaklara bakılırsa; deniz turizminin aksine 12 ay hizmet sunması, insan sağlığına olan doğrudan iyileştirme etkisi, doğal çevreye uyumlu, onu bozmayan tesis yapısı içermesi, turizm türleri ile kolay bir entegrasyon sağlayarak turizm çeşitliliğini arttırması, bölgesel dengeli gelişmeye katkıda bulunması, turizmin ülke sathına yayılarak yöresel potansiyelleri değerlendirmesi, termal tesis içinde yer alacak kür merkezi, yıl boyu yüksek doluluk, istihdam yaratması, rekabet gücü olduğu görülmektedir.

Dünyada ve Türkiye'de, insanlar kent yaşamının yarattığı sağlık sorunlarından kurtulmak, dinlenmek ve tazelenmek amacı ile termal turizme giderek daha çok ilgi göstermekte ve tatillerini termal merkezlerde geçirme arzusu hızla yaygınlaşmaktadır.

Türkiye önemli bir jeotermal kuşak üzerinde olup, 1300 dolayında termal kaynağa sahip bulunmaktadır. Kaynak zenginliği açısından dünyada ilk 7 ülke arasında yer almaktadır. Türkiye'nin termal kaynaklarını verimli değerlendirmesi, bu kaynaklardan azami faydalanması, kalış süresinin diğer turizm türlerine göre uzun olduğu bu turizm türünün özellikle sağlıkla ilgili olan önemli boyutunun göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı da, turizm kavramı ve seyahat amaçlarına göre turizm çeşitleri içerisinde yer alan termal turizmi irdelemek olacaktır.

Bu bağlamda, bu çalışmada termal turizm kavramları, Dünyada ve Türkiye'de termal turizmin durumu, Türkiye'de termal turizm arzı, talebi, termal turizmin tedavi amaçlı kullanımı, Turizm bakanlığının termal turizm ile ilgili yürüttüğü projeler ve çalışmaları değerlendirilmiştir.

Çalışmanın sonunda, termal turizm merkezlerinden önemlilerinden bir tanesi olan, ve Türkiye'de birinci dereceden önemli ve öncelikli kaplıcalar ve kaplıca tedavisi amaçlı kullanılan belli başlı jeotermal kaynakların içerisinde yer alan, aynı zamanda "Kaplıca şehri" olarak geliştirilmeye elverişli bir merkez olan Konya'nın Ilgın kaplıcası değerlendirilmiştir.

Yerli ve yabancı turistler tarafından ziyaret edilen kaplıcanın bilinen 800 yıllık bir geçmişi vardır. Termal kaynaklı tesislerin genel niteliklerine göre, Ilgın kaplıcasının birçok hastalığa iyi geldiği görülürken çevresinde çekim alanlarının ve imar plânının olması dikkat çekmektedir.

Ilgın kaplıcası yapımı devam eden turizm işletme belgeli tesisleri ile de kapasitesini artırarak çeşitli konaklama tipleri ile yerli ve yabancı turistlere hizmet etmeye devam etmektedir.

1. Termal Turizm ve Kaplıcalar

Termal turizm, turizm hareketi içerisinde, tedavi, rehabilitasyon, eksersiz, psikoterapi, diyet gibi destekleyici tedaviler ile, fiziksel mineralize termal sular ve çamurla, insan sağlığına önemli katkı yapmak

amacıyla uzman doktorlarının kontrolü altında, çevresel ve iklim etkenleri de gözetilerek düzenlenen kürler olarak adlandırılır. (www.turkey.org.tr)

Dünyada ve ülkemizde, insanlar, kent yaşamının yarattığı sağlık sorunlarından kurtulmak, dinlenmek ve tazelenmek amacı ile termal turizme giderek daha çok ilgi göstermekte ve "Tatillerin termal merkezlerde geçirilme arzusu" hızla yaygınlaşmaktadır. (www.turizm.gov.tr)

Batı ülkelerinde yaşam süresinin sürekli artması, sağlık bazlı tesislerde önemli artış sağlamış, sağlık çiftlikleri, çeşitli ürünler kullanılarak yapılan terapi merkezleri (Thelasso-deniz suyu, termal - wellness) Senior Living Houses (yaşlıların topluca yaşam merkezleri) artmıştır. Bu sektörde gelecekte hızlı artış beklenmektedir.(www.saglıkturizmi.com.tr)

Türkiye, Alpin - Orojenik Kuşağı olarak adlandırılan genç bir dağ zinciri ve aynı zamanda önemli bir jeotermal kuşak üzerinde olup, sıcaklıkları 20 - 110 C°, debileri de 2-500 lt/sn arasında değişebilen 1300 dolayında termal (jeotermal) kaynağa sahip bulunmaktadır. Kaynak zenginliği açısından dünyada ilk 7 ülke arasında yer almaktadır. (www.turizm.gov.tr)

Termal turizmin sağladığı olanaklara göz atmak gerekirse;

- Kür parkı, yeşil-açık alan düzenlemeler, rekreaktif kullanımlar içermesi nedeniyle doğal çevreye uyumlu onu bozmayan tesis yapısı içermesi,
- Kıyı turizminin aksine 12 ay hizmet sunması,
- İnsan sağlığına olan doğrudan (tedavi) iyileştirme etkisi,
- Bölgesel olarak bakıldığında, kış turizmi (kayak, dağ sporları), yayla turizmi gibi gene doğayla iç içe turizm türleri ile kolay bir entegrasyon sağlayarak çeşitliliğini arttırması,
- Bölgesel dengeli gelişmeye katkıda bulunması,
- Turizmin ülke sathına yayılarak yöresel potansiyelleri değerlendirmesi,
- Termal tesis içinde yer alacak kür merkezi (tedavi birimi) yatırımlarının maliyetinin çabuk geri ödeyen karlı yatırımlar olması,
- Yıl boyu yüksek doluluk,
- İstihdam yaratması,
- Rekabet gücü olması,
- şeklinde sıralanabilir. (Turizm Bakanlığı, 1998:82)

Termal turizmle ilgili belli kavramlar şöyle sıralanabilir:

Sağlık Turizmi (Tıbbi Turizm): Kişilerin tedavi olmak amacıyla yaptıkları seyahatlerin neden olduğu turizm çeşididir. Doğanın sağlık verici özelliklerinden yararlanmak isteyen insanların sıcak su, maden suyu, hamam, kaplıca ve bunları tamamlayan kür merkezlerini ve bazı tıbbi hizmetlerin sunulduğu sağlık merkezlerini ziyaret etmeleridir. Tıbbi turizm deniz, iklim ve mağara tedavisini de içine almaktadır.

Dinlenme amaçlarına yönelik turizm, tedavi amacıyla yapılan turizm (iklim, su tedavisi), doğal turizm olarak bilinir. (Tezcan ve Yıldırım, 1990:6)

Termalizm: Tabii şifalı su kaynaklarıyla uygulanan tedavi sistemidir.

Şifalı sular: Yer yüzünde topraktan kaynayan ve çeşitli hastalıkların tedavisinde yararlanılan kaynak sular "Şifalı Sular" olarak tanımlanır. Şifalı sular, sıcaklık derecelerine göre banyo ve içme şeklinde kullanılabilir. (Akman ve Kozak, 2001:72)

Kaynarca: Şifalı suyun yeryüzüne çıktığı kaynağa verilen isim olmakla birlikte genellikle sıcaklığı 30 C°'yi geçen şifalı sulara verilen isimdir. (Akman ve Kozak, 2001:72)

Ilıca: Üzeri açık olan ve banyo yapmak üzere yararlanılan şifalı sulara denir. Genellikle, içlerine girilip yıkanılan, şifalı suyun toplanmasından veya bir gölcükten oluşur. (Akman ve Kozak, 2001:73)

Kaplıca: Şifalı sulardan yararlanılmak üzere kaynarcaların çevresinde kurulan hamam ve tesisler genel olarak "Kaplıca" olarak adlandırılır. Kaplıca, kaplı-ılıca üzeri örtülmüş ılıca anlamına gelir. (Akman ve Kozak, 2001:73)

Çermik: Doğal olarak yerden çıkan ve banyo amaçlı kullanılan su çeşitlerine verilen isimdir. (Akman ve Kozak, 2001:73)

İçme: İçme amaçlı kullanılan sıcaklığı düşük şifalı sulara verilen isimdir. (Akman ve Kozak, 2001:73)

Talossoterapi: Balneoloji uygulamaları içerisinde özel bir yeri olan talossoterapi, deniz kenarında bir süre kalmayı ve bu sırada bölgeye has iklimsel faktörler deniz-güneş-kum banyosundan yararlanmayı içerir. (Aktaş ve Arman, 1989:291)

Balneoterapi: Balneolojik kaynakların; yani termal ve mineralli sular, pelaidler, gazlar ve klimatik faktörlerin banyo uygulamaları, içme kürleri ve buharını soluma uygulamaları şeklinde tedavi unsuru ve aracı olarak kullanıldığı yöntemlerin tümüne verilen isimdir. (Akman ve Kozak, 2001:73)

Balneoloji, sıcak maden suyu, gaz veya çamur uygulamalarını kapsar. Bu uygulamaların temelinde vücutta tamamen veya kısmen fiziksel ve kimyasal bir etki oluşturma amaçlanır.

Milattan önceki çağlarda Yunanlılar ve Romalıların sıcak su kaynaklarından yararlandıkları ve Hipokrat'ın hidroterapi uygulamalarından bahsettiği bilinmekle birlikte, Balneoloji ile ilgili ilk uygulamaların ne zaman ve nerede başladığı bilinmemektedir. Günümüzde hidroterapi uygulamaları, 1967 yılında bir İngiliz hekim olan J. Flayer tarafından başlatılmıştır.

İlk bilinen doğal çamur banyosu hizmeti veren otel ise 1860'ta Amerika Birleşik Devletleri'nde St. Helena Dağı civarında Hot Springs Hotel adıyla açılmıştır. Hidroterapinin, tarihsel süreç içerisinde ateşli hastalıklar tifo ve travmalı hastalarda kullanıldığı görülmüştür. (Öktem, 2001:61)

Kilimatizm: Dağ istasyonlarındaki temiz hava ile uygulanan tedavi sistemidir.

Üvalizm: Bazı şehirlerde üretilen meyve ve sebzelerin kür amacıyla müşterilere sunulmasıdır. (Bir Yörenin Turizm İmkanlarının Değerlendirilmesi İçin Rehber, 1989:16)

2.Dünya'da Termal Turizm

Dünyada ve ülkemizde, insanlar, kent yaşamının yarattığı sağlık sorunlarından kurtulmak, dinlenmek ve tazelenmek amacı ile termal turizme gederek daha çok ilgi göstermekte ve "Tatillerin termal merkezlerde geçirilme arzusu" hızla yaygınlaşmaktadır. (Aydan ve Sunu, 2001:37)

Dünyadaki sağlık ve termal turizminde yaşanan gelişmelere paralel olarak başta ABD ve Avrupa'da yeni tesisler işletmeye açılmakta ve mevcut olanlar köklü değişikliklerden geçmektedir. Bu yatırımlar yalnızca hızla artan yaşlı nüfus için değil aynı zamanda çalışan orta yaş ve genç nüfusu da kapsamaktadır. (Aydan ve Sunu, 2001:37)

Avrupa'da özellikle sağlık turizmi kapsamında termal tesislere talep çok yüksektir. Almanya, İsviçre ve İtalya'daki termal tesisler, özellikle kuzey Avrupa ülkelerinden turist akımına uğramaktadır. Yugoslavya'nın savaşla bölünmesi sonucu termal turizm Türkiye'ye yönelmiştir. (Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası, 1998:29)

Avrupa da termal turizm için standartlar, "Uluslar arası Termalizm ve Klimatizm Federasyonu" tarafından belirlenmektedir. Avrupa Birliği standartlarına göre bir termal turizm işletmesinin 3 temel özelliği olması gerekmektedir.

- Termal Kür Merkezi: tesis işletme belgesinin gerektirdiği standartlara ve tedaviye yönelik gelen hastaya hizmet sunacak özellikler taşımalıdır.
- Termal Tedavi Merkezi: Hastalığın teşhisi termal suların etkisinden yararlanarak uzman doktor ve ekipman yardımı ile tedavilerin yapıldığı kısımdır.
- Rekreasyon Ünitesi: Termal tesise gelen turistlerin, kür uygulaması dışında kalan boş zamanlarını değerlendirebilecek uygulamalar içeren ünitelerdir. (Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası, 1998:29)

- **Almanya'da Termal Turizm**

Almanya, turist gönderen ve turist kabul eden Avrupa ve dünyanın önde gelen ülkelerinden biridir. Diğer turizm alanlarında olduğu gibi, Almanya, sağlık turizmi konusunda da ileri ülkelerin başında gelmektedir. Almanya'nın sağlık turizmi tecrübesi Dünyanın ve Kıta Avrupa'sının bu alandaki gelişmesinin en önemli kaynağı olmuştur. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:29)

Almanya'da 42 tane büyük termal kaynak ve işletmelerin bulunduğu kaplıca bölgesi bulunmaktadır. Almanya'da 300'ün üstünde klasik sağlık ve kaplıca resort bulunmaktadır. Kişinin seçimine ve sağlık gereksinimine göre deniz kenarlarında, orman veya dağlarda dünyaca ünlü kaplıca merkezleri bulunur. Buraya giden kişiler sağlık uygulamalarının yanında, spor, şehir turları, müzeler, vb. aktivitelere katılmaktadırlar. Bu sağlık merkezleri genelde büyük şehirlere yakın veya ulaşım kolay olduğundan günü birlik de ziyaret edilebilmektedir. Sadece tedavi değil insanların günlük yaşamlarındaki stresten kurtulma, zihinsel yönden rahatlama ve daha sağlıklı bir yaşam için Almanya'nın kaplıca bölgeleri idealdir. (Kantarcı ve Dğr., 2001:42)

- **İtalya'da Termal Turizm**

İtalya'da şifalı sularla, tıbbi turizmde daha önemli bir mesafe alınmıştır. Çeşitli turistik konular ve sorunlar arasında, özellikle termal turizm, her yönüyle ele alınmış ve incelenmiştir.

İtalya'nın sağlık turizmi geçmişinde, Almanya'da olduğu gibi, ciddi bir tecrübe ve bilgi birikimi vardır. İtalya'nın termal kaynakları binlerce yıllık geçmişe sahiptir. Bu kaynaklar Roma öncesi dönemlerden bu yana birçok hastalıkların tedavi kürlerinde kullanılmaktadır. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:29)

- **Fransa'da Termal Turizm**

Fransa'da kaplıca suları ile tedaviye olan ilgi 16yy.'nın sonunda başlamıştır. Fransa sağlık turizmi arzı açısından, tüm ülke geneline yayılmış, farklı nitelikte, zengin kaynaklara sahiptir. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:30)

Fransa'da termal turizm tesislerinden en fazla kadınlar faydalanmaktadır. (Jamot, 1987) Fransa'da termal turizm tesislerindeki balneoterapi uygulamalarının yoğunluğu ile müşteri talebi arasındaki ilişki incelenmiş ve iki kriter arasında yüksek korelasyonun varlığı ortaya çıkarılmıştır. (Meslier, 1990)

- **Avusturya'da Termal Turizm**

Hemen hemen her yıl devlet bütçesi gelirlerinin üçte birini bol şifalı sulardan sağlayan Avusturya'da tıbbi turizm, özellikle şifalı sular, her yönüyle büyük önem taşımaktadır. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:30)

- **Çek Cumhuriyetinde Termal Turizm**

Çek Cumhuriyetinde en çok bilinen ve önemli kaplıca Karlovy-Vary'dir. Karlovy-Vary Çek Cumhuriyetinde bir vadi içinde, Tepla Irmağının kıyısında göze çarpan önemli bir kaplıca kentidir. Almanca da Karlsbad olarak anılır. Batı Bohemya il sınırları içerisinde yer alır. Adını kentin kuruluşunda rolü olan Kutsal Roma-Germen İmparatoru IV. Karl'dan almıştır. (Tetik ve Tekin, 2001:31)

Karlovy-Vary kaplıca kentinin örnek alınması gereken iki boyutu dikkatimizi çekmelidir. Bunlardan birincisi kentin yakın çevresindeki değerlerle birlikte tanıtılmasıdır. Bu değerler arkeolojik, sportif, doğa ve kültür değerleri olarak göze çarpar. Nitekim Karlovy-Vary çevresindeki kilise, şato, manastır, ören yeri, müze, spor merkezleri, park ve ormanlık alan ve şifalı su kaynakları ile birlikte tanıtılmaktadır. (Tetik ve Tekin, 2001:31)

İkincisi aynı kentte sağlık tedavisine gösterilen özende göze çarpmaktadır. Kente araç sokulmamakta, tedavi merkezlerinin çevresinde kapalı yerler bir yana açık alanlarda bile sigara içilmesi yasaklanmış bulunmaktadır. Bu yaklaşım kentin bir bütün olarak bu konulara ne kadar ciddi yaklaşığının seçkin anlatımı olarak değerlendirilmelidir. (Tetik ve Tekin, 2001:31)

- **Romanya'da Termal Turizm**

Romanya da hem termal kaynaklar bakımından zengin, hem de geleneksel kaplıca turizmi bakımından uzun bir geçmişe sahiptir.

Romanya'da dış turizme açık tedavi merkezlerinin yanı sıra, işgücü verimliliğini arttırmada büyük etken olan iç turizme açık tedavi merkezleri de bulunmaktadır. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:30)

- **Yugoslavya'da Termal Turizm**

Yugoslavya deniz ve güneş ülkesidir, ancak kaplıca ve doğal kaynaklar açısından da zengindir. Yugoslavya'da çok sayıda sağlık ve kaplıca otelleri bulunmaktadır. Ülkenin bir bölümü turizm hareketliliği oldukça fazla olduğu için, "Kaplıca bölgesi" olarak adlandırılmaktadır. Bir araştırma sonucuna göre 800'den fazla kaplıca olduğu bilinmektedir. (Stetic, 1989:283-284)

- **Macaristan'da Termal Turizm**

Macaristan'ın sağlık turizmi arzı hususunda zengin potansiyelini, uzun yıllardır geliştirerek günümüzde iyi bir konuma getirdiği anlaşılmaktadır. Ülkede sıcaklığı 30 ^{0}C'nin üzerinde 1000 den fazla termal kaynak bulunmaktadır. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:30)

Zeiler'in (1989) Macaristan'da yaptığı araştırmaya göre termal turizm talebi; suyun tedavi edici özelliği, yatırımların niteliği, doğal kaynakların durumu, ek turizm yatırımları ve yörenin demografik özelliklerine göre azalıp çoğalmaktadır.

- **ABD'de Termal Turizm**

ABD'deki kaplıcalar etrafında gelişen sağlık turizmi aktiviteleri oldukça yenidir. 100'ün üzerinde kaplıcanın faal olduğu ABD'de sağlık için kür tedavileri çerçevesinde uygulanan programlardan ziyade, sağlık turizmin merkezleri sağlıklı insanların vücut bakım ve rahatlığını sağlayan, beslenme konusundaki çeşitli uygulamalar sunan eğlence merkezleri niteliğindedir. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:30)

3.TÜRKİYE'DE TERMAL TURİZM

3.1. Türkiye'de Termal Turizm Potansiyeli

Türkiye'nin üzerinde bulunduğu topraklarda tarihin ilk dönemlerinden bu yana kullanılan kaplıca merkezleri bulunmaktadır. Dünya üzerindeki jeolojik konumu dolayısıyla Anadolu, jeotermal kaynak açısından oldukça zengindir. Yakın geçmişte bu alanda derli toplu ve daha da önemlisi güvenilir bir çalışmanın olmayışı, Türkiye'deki Jeotermal kaynakların öneminin gözden kaçırmaktadır. MTA Genel Müdürlüğünün her geçen gün gerçekleştirdiği sondajlar ile sayıları artan jeotermal kaynak potansiyeli, şimdilerde 700'ün üzerinde kaynak bölgesi ve 1300 kaynak grubu şeklindedir. (Kozak,1997:63)

Türkiye'nin gerek kaynak sayısı gerekse kullanabileceği sondaj kuyusu miktarı Avrupa ülkelerine nazaran çok fazladır. Ayrıca termal suların kimyasal özellikleri, mineral gaz içerikleri, radyoaktivite miktarı ve sıcaklıkları bakımından Avrupa termal kaynaklarına nazaran daha zengindir. Bu nedenle Türkiye'deki termal suların şifa özelliğinin çeşitliliği ve dolayısıyla geniş tıbbi uygulama alanı yaratması bakımından da diğer ülkelere nazaran üstünlüğü fazladır. Ayrıca ülkemizin iklim koşulları uzun bir kür mevsimi olanağı da

sunmaktadır. Asırlardır yaygın bir kaplıca geleneği ve alışkanlığına sahip olan halkımız, tatil, dinlenme ve eğlenme amacı ile her yıl kaplıcalara giderek bu imkanlardan yararlanmaya çalışmaktadır. (Özdipçiner, 2001:108)

Türkiye sayısı bini aşan termal kaynakları ve 46 ilimizde yer alan 190 civarında kaplıca tesisi ile büyük bir doğal kaynak ve termal turizm potansiyeline sahiptir. Asırlardır yaygın bir kaplıca geleneği ve alışkanlığına sahip olan halkımızdan yaklaşık yedi milyon kişi, tatil, dinlenme, tedavi amacıyla her yıl kaplıcalara giderek yararlanmaya çalışmaktadır. (Turizm Bakanlığı, 1998:82)

Ülkemiz, Alpin-Orojenik Kuşağı olarak adlandırılan genç bir dağ zinciri ve aynı zamanda önemli bir jeotermal kuşak üzerinde olup, sıcaklıkları 20-110 derece, debileri de 2-500 lt/sn arasında değişebilen 1300 dolayında termal (Jeotermal) kaynağa sahip bulunmaktadır. Kaynak zenginliği açısından dünyada ilk 7 ülke içerisinde yer almaktadır. (T.B, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, 1998:18)

Türkiye'de termal turizmi alanında yapılan araştırmaların geçmişi 18. yüzyıl başlarına değin gitmesine karşılık, konuyu müşteri analizi bağlamında inceyelen araştırmaların geçmişi 1970'li yılların ortalarına dayanmaktadır. (Erguvanlı ve Dğr. 1984)

Kaynak zenginliğinin yanı sıra, termal sularımız hem debi ve sıcaklıkları, hem de çeşitli fiziksel ve kimyasal özellikleri ile, Avrupa'daki termal sulardan üstün nitelikler taşımaktadır.

Şöyle ki; Türkiye'deki termal sular,

- Doğal çıkışlı ve bol su verimlidir,
- Eriyik maden değeri yüksek, kükürt, radon ve tuz bakımından zengindir.
- Bir çoğu deniz kıyısında, bir kısmı ise orta yükseklikte dağlık ve ormanlık bölgelerde yer alarak, kaynak kullanımı açısından çeşitlilik sağlamaktadır. (T.B, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, 1998:18)

Bu özellikleri ile termal sularımız, çok geniş bir tedavi alanı yaratmakta, ülkemiz insan sağlığına uygun iklim koşulları ile de, uzun bir kür mevsimi olanağı sunulmaktadır. Bazı yörelerimizde normal kür mevsimi 210 güne kadar çıkmaktadır. (T.B, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, 1998:18)

Termal merkezler ve içmeler, doğal şifa merkezleri olarak ülkemizde çok eski yıllara dayanan geleneksel bir öneme sahiptirler. Özellikle de Anadolu halkı arasında termal tedavi, yılın belli aylarında ilgi gören bir sayfiye kültürü durumundadır. Dolayısıyla bu gelenek dış talebin yanı sıra iç turizme yönelik olarak oldukça büyük bir talep potansiyelinin varlığını göstermektedir.

Türkiye'ye yapılan bir ziyaret, ister bir sağlık sorununu çözümlemek, isterse sadece doğal madensel hamamların dinlendirici sularında hoşça vakit geçirmek için olsun, ülkenin ünlü termal merkezlerine uğramadan, tamamlanmış sayılmamalıdır. (www.turizm.gov.tr,2001)

Türkiye'de termal su kaynaklarının bölgesel dağılımına bakıldığında (Tablo 4), soğuk, ılık, sıcak, çok sıcak sular olarak nitelikli kaynakların bir sınıflaması yapılmış, Ege bölgesinde 53, İç Anadolu bölgesinde 81, Marmara bölgesinde 51, Karadeniz bölgesinde 14, Akdeniz bölgesinde 6, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde 24 termal su kaynağı olmak üzere, toplam 229'u bulmaktadır.

Tablo (5)'de Türkiye maden sularının coğrafi dağılımı görülmektedir. Bu dağılıma göre, Ege 158, İç Anadolu 127, Marmara 102, Doğu Anadolu 69,Karadeniz 44, Akdeniz 7, Güneydoğu Anadolu bölgelerinde 3 maden suyu kaynağı olmak üzere, toplam 534'ü bulmaktadır. Ege ve İç Anadolu bölgeleri bu dağımın yaklaşık %53'ünü teşkil etmektedir.

Tablo (6) Türkiye termal yatak arzının bölgesel dağılımına bakıldığında bu dağılımda belgesiz 7.896, belgeli 11.511 olmak üzere, toplam 19.412 tesis olduğu görülmektedir. Bu dağılıma göre, Ege bölgesinde 7.679, İç Anadolu bölgesinde 5.298, Marmara bölgesinde 4.644, Karadeniz bölgesinde 1.264, Doğu Anadolu bölgesinde 306, Akdeniz bölgesinde 200, Güneydoğu Anadolu bölgelerinde 20 maden suyu kaynağı olmak üzere, toplam 19.412'yi bulmaktadır.

İlgili kuruluşlarca yapılan inceleme ve tespit çalışmalarına göre, yurdumuzda 1300 dolayında sıcak ve soğuk madensuyu bulunmaktadır. Ülke düzeyinde geniş bir dağılış gösteren bu kaynaklar, genellikle doğal çıkışlı, eriyik mineral değerleri yüksek, fizik-kimyasal bileşimleri farklı ve bol su verimlidirler. (Ülker, 1989:55)

Daha çok Güney Marmara, Ege, İç ve Doğu Anadolu Bölgeleri üzerinde toplanmış bulunan kaplıca sularımız sıcaklık değerleri bakımından da farklı nitelikler gösterirler. (Ülker, 1989:55)

Birinci Derecede Önemli ve Öncelikli Kaplıcalar

Adana-HARUNİYE	Afyon-SANDIKLI
Amasya- TERZİKÖY	Ankara-SEY
Balıkesir-GÖNEN	Bingöl-KÖS
Bolu-BÜYÜK KAPLICA	Bursa-ARMUTLU
Bursa-OYLAT	Çanakkale-KESTANBOL
Denizli-PAMUKKALE	Diyarbakır-ÇERMİK
Erzurum-PASİNLER	Eskişehir-ÇARDAK
İstanbul-YALOVA	İzmir-ÇEŞVE VE ŞİFNE
İzmir-DOĞANBEY	Kayseri-BAYRAMHACI
Kırşehir-TERME	Kütahya-HARLEK
Kütahya-MURAT DAĞI	Konya-ILGIN
Manisa-KURŞUNLU	Muğla-SULTANİYE
Nevşehir-KOZAKLI	Samsun-LADİK
Siirt-BİLLORİS	Sivas-S. ÇERMİK
Rize-AYDER	Yozgat-SARIKAYA

İkinci Derecede Önemli ve Öncelikli Kaplıcalar

Afyon-GECEK	Ağrı- DİYADİN
Ankara –DUTLU	Ankara –HAYMANA
Ankara –K.HAMAM	Balıkesir- KEPEKLER
Balıkesir-GÜRE	Bitlis -ÇUKUR
Bolu –YENİÇAĞA	Bursa- BADEMLİBAHÇE
Bursa –VAKIFBAHÇE	Çanakkale- K. ÇETMİ
Erzurum-KÖPRÜKÖY	İzmir-AGAMEMNON
İzmir –DEREKÖY	Kütahya- DERİLİ
Kütahya –GEDİZ	Kütahya –YONCALI
Konya –KÖŞK	Manisa -SART
Manisa –URGANLI	Mersin -MERSİN
Muğla –KARAADA	Niğde -ÇİFTEHAN
Niğde –ZİGA	Tokat -SULUSARAY
Samsun –HAVZA	Sivas –BALIKLIÇERMİK
Yozgat- CAVLAK	Zonguldak–A.ÇAYIR

Üçüncü Derecede Önemli ve Öncelikli Kaplıcalar

Ankara –MALIKÖY	Ankara -MELİHŞAH
Balıkesir- HİSARALAN	Bolu –MUDURNU
Çanakkale- KIRKGEÇİT	Çankırı -ÇAVUNDUR
Çorum –FİGANİ	Elazığ-KOLAN
Eskişehir –HASIRCA	İzmir –KOCAOBA
İzmir –BOZKÖY	İzmit-YIZLIKKÖY
Manisa –SIRIKIZ	Muğla - BÖZÜK
Muş-KAYNARCA	Kırşehir –MAHMUTLU
Konya –SEVİNDİK	Kütahya- GÖBEL
Kütahya –EYNAL	Ordu -FATSA
Siirt –HISTA	Sivas-SOĞUKÇERMİK
Tunceli –BAĞIN	Van-DERGEZİN

Kaplıca Şehri Olarak Geliştirilmeye Elverişli Merkezler

Afyon-HÜDAYİ KAPLICASI	Ankara- SEY
Balıkesir-GÖNEN	Bursa-OYLAT
Çanakkale –KESTANBOL	Denizli –PAMUKKALE
İstanbul-YALOVA	İzmir –ÇEŞME
İzmir –DOĞANBEY	Kırşehir –TERME
Kütahya –HARLEK	Kütahya -MURATDAĞI
Konya –ILGIN	Nevşehir-KOZAKLI
Muğla –SULTANİYE	Sivas–SICAKÇERMİK(Ülker,989:59-62)

Kaplıca sularımızın bir kısmı deniz kıyısında (Gemlik-Armutlu, Ezine-Kestanbol, Edremit-Güre, İzmir-Çeşme ve Şifne, Seferihisar-Doğanbey, Bodrum-Karaada ve Köyceğiz-Sultaniye gibi) bir kısmı ise orta yükseklikte dağlık ve ormanlık yörelerde (İneğöl-Oylat, Gediz-Muratdağı, Ankara-Sey hamamı, bolu-büyük Kaplıca ve Bingöl-Kös kaplıcaları gibi) bulunurlar. Bu durum, kür çeşitliliği ve kaynak kullanımı yönünden önem arz eder. (Ülker, 1989:55-56)

3.2. Türkiye'de Termal Turizm Talebi

Türkiye'de nitelikli termal merkezlerinin ağırlığı nedeniyle önemli oranda bir termal kültürüne sahip halkın, niteliksiz tesislerden yararlandığı bilinmektedir. Resmi olmayan kayıtlara göre Türkiye'de romatizmalı hasta sayısı 10 milyondan fazladır. Bu talebin yanı sıra, termal merkezlere gitmeyen, ekonomik durumu yeterli olan ve harcama yapabilecek önemli bir müşteri potansiyeli bulunmaktadır. Türkiye'de işletme belgeli termal tesislerinde yılda ortalama 100 bin yerli turist konaklarken bu sayı yabancı turist bakımından sadece 10 bin düzeyindedir. (Avcıkurt ve Çeken, 1998:33)

Sağlık turizmine katılan insanlar;

Doğrudan tatil yapmak ve sağlıklarını korumak,

Doktor denetiminde tatil yapmak ve tedavi olmak,

Yataklı tedavi (hem sağlıklı doğal çevre şartları, hem ilaçlı tedavilerde tıbbi operasyonlardan birilikte yararlanmak) gibi amaçlar güderler. (Ülker, 1989:296)

Tablo (7)'de Türkiye'de turizm işletme belgeli termal tesislerde konaklayan kişi sayıları görülmektedir. Son 5 yılı kapsayan bu tabloda Turizm Bakanlığının Konaklama İstatistikleri bültenine göre, 1996 yılında yerli ve yabancı toplam 386.962, 1997 yılında 386.081, 1998 yılında 375.606, 1999 yılında 153.687, 2000 yılında ise, 17.538 kişi turizm işletme belgeli tesislerde konaklamışlardır.

Bu tabloya göre, 1999 ve 2000 yıllarında turizm işletme belgeli tesislerde konaklama sayısında çok aşırı bir düşüş görülmektedir. Bu verileri Turizm Bakanlığının hangi kriterlerle topladığının önemi yanı sıra, gerçekten böyle bir talep düşüşü varsa bu durum düşündürücüdür.

Tablo (8)'de Türkiye'de belediye belgeli termal tesislerde konaklayan kişi sayıları görülmektedir. Bu verilere göre belediye belgeli konaklayan yerli ve yabancı turist sayısı turizm işletme belgeli konaklama tesislerinde konaklayan kişi sayısından özellikle yukarıda sözü edilen 1999 ve 2000 yıllarında oldukça fazladır. 1998 yılında, 249.519, 1999 yılında 771.563, 2000 yılında ise 260.644 yerli yabancı turist belediye belgeli tesislerde konaklamışlardır.

Gerçek olan şudur ki; turistik mahallere olan talep o yörenin tanıtımı ile doğru orantılıdır.(Smith, 1989:193) Bazı dönemler gidilecek yerin talebini; ekonomik mesafe, hizmetin fiyatı ve kalitesi, mevsimlik durum etkileyen etmenler olabilir. Talep taşıma kapasitesinin bir fonksiyonu olarak ortaya çıkabilir. (Mc Intosh ve Goeldner, 1990:256-257) Bütün destinasyonlar için gerekli olan ve sağlanması gereken en önemli etken, seyahat türlerinin ulaşacağı terminalleri oluşturmaktır. (Gunn, 1994:251)

Yapılacak planlama ile bu terminaller oluşturulmalı, özellikle turizm işletme belgeli tesislerde konaklamanın sayısal olarak düşüşü, belediye belgeli tesislerde ise artışı bu çerçevede değerlendirilmelidir.

3.3.Türkiye'de Kaplıca Planlaması

Türkiye, dikkate değer çekim gücü ile uluslararası turizmde artan bir öneme sahiptir. Büyük ekonomik potansiyeline rağmen, insan sağlığı, doğal kaynaklar ve çevrenin korunması ile ilgili olarak turizm imkanlarının gelişmesi gereği söz konusudur. Turizmin gelişmesinde başarı temel anlamada doğal kaynakların, çevrenin korunması ve sosyal faktörlerin koruma kullanma dengesi ile mümkündür. (Tarhan, 1989:147)

Kaplıca sularının değerlendirilmesine ilişkin çalışmalar, her ülkenin yönetim biçimi, sosyal ve ekonomik yapısı,dünya üzerindeki yeri ve iklim koşullarına bağlı olarak bazı farklılıklar gösterir. (Ülker, 1989:53)

Türkiye'de bugüne kadar ülke ölçeğinde tüm olarak doğal kaynakları kapsayan fiziksel planlar yapılmadığından, yurdumuzda geniş bir dağılış gösteren sıcak ve soğuk maden sularının, halk sağlığının korunması ve turizm sektörü açısından taşıdığı önem ve bu kaynakların değerlendirilmesine ilişkin bir politika henüz belirlenmemiştir. (Ülker, 1989:53)

Ancak, turizm sektörü açısından önem taşıyan öncelikli bölgelerde yer alan kaplıca ve içme merkezlerini dış turizme yönelik olarak, iç turizm bakımından da yöre, bölge ve ülke ölçeğinde önem taşıyan diğer kaplıca ve içme merkezlerini öncelikli ele almak ve geliştirmek, temel bir politika olarak benimsenebilir. (Ülker, 1989:53)

Gelişen turizm sektörü, halkımızın kaplıca ve içme sularından yararlanma istekleri göz önüne alınarak Türkiye'de kaplıca planlamasına bir yaklaşım başlığı altında şu konuların incelenmesine çalışılmıştır: Kaplıca planlamasının amaçları, kaynak kullanma ilkeleri, yöresel planlama teknikleri ve planlama süreci, ülke kaynaklarının yabancı ülke kaynakları ile karşılaştırılması, Türkiye'de maden sularına ilişkin yasal durum, kaplıca ve içme merkezlerinin sınıflandırılması, sağlık tesislerinin sınıflandırılması, sorumlu ve yatırımcı kuruluşlar gibi konular işlenmiş ve böylece, Türkiye'de kaplıca planlamasına ve kaynak kullanımına dönük temel bir yaklaşım getirilmesi amaçlanmıştır. (Ülker, 1989:53)

Türkiye'de kaplıca planlamasının amaçları iki başlık altında toplanabilir:

Kaplıca sularından yararlanılarak, tüm çalışanların ve halkın sağlığını korumak, işgücü verimini arttırmak.

İç ve dış kaplıca turizmini ülke düzeyinde geliştirmek ve döviz girdisini arttırmak. (Ülker, 1989:54)

Kaplıca hem turizm hem de sağlık sektörünü olduğundan, bunları bir arada fakat ayrı ayrı ihtisaslaşarak hizmeti çeşitlendirerek sunmalıdır. Önce kaplıca kür merkezlerinin neresi olacağı tespit edilmelidir. Bu bölgelerde yerel yönetim, sağlık kurumu, özel teşebbüs bir araya gelerek amaç birliği oluşturulmalı. Bu birlikler vasıtasıyla kaplıca alanları özel planlamalar var olanlara ilaveler ile kür merkezleri haline getirilmelidir. (Demir, 2001:154)

3.4.Termal Kaynakların Tedavi Amaçlı Kullanımı

Kaplıca tedavisinin amacı; vücut direncini arttırmak, genel durumu düzeltmek hastanın şikayetlerini azaltmak, hastalığın bulgularını ortadan kaldırmak ve kalıcı hasarları önlemek olarak özetlenebilir. (Akman ve Kozak, 2001:74)

Termal kaynakların insan metabolizmasına etki biçimleri ise; herhangi bir termal suyun etkinliği: sıcaklığı, içerdiği kimyasal maddeler, kaynak bölgesinde bulunan mikroorganizmalar, havadaki nem oranı, havanın sıcaklığı, atmosfer basıncı, rüzgar v.b. nedenlerle ilgilidir. (Akman ve Kozak, 2001:74)

Değişik zamanlarda yapılan araştırmalara göre tedavi amaçlı kaplıcalara giden hastaların; kas ve iskelet sistemi, sindirim sistemi, sinir sistemi, hormonal sistem, dolaşım sistemi, boşaltım sistemi, üreme sistemi ve cilt ile ilgili hastalık ve rahatsızlıkları olduğu ortaya konmuştur. (Akman ve Kozak, 2001:74)

Her kaplıcanın özelliğine göre yararlanma şekli farklıdır. Aşağıda kaplıcalardan yararlanma şekilleri verilmiştir:

İçme kürleri (Suyunu içmek)

Banyo kürleri (Suyu ile banyo yapmak)

Çamur kürleri (Çamuruna girmek veya sürmek)

Buhar kürleri (Buharına maruz kalmak) (Akman ve Kozak, 2001:78)

İçme Kürleri: Bazı maden suları içerdikleri minerallerin özelliğinden dolayı içilerek tedavi edici özelliği kullanılmaktadır. (Akman ve Kozak, 2001:78)

Banyo Kürleri: Sıcaklıkları vücut ısısına yakın olan (35-38 ^{0}C) maden suları ile gerçekleştirilen bir tedavi şeklidir. Küvet veya havuza biriken suya bütün vücut ile girilirse buna “tam banyo”, beline kadar girilirse “yarı banyo” denir. (Akman ve Kozak, 2001:78)

Çamur Kürleri: Maden suları ile yıllarca ıslanarak çamur haline gelmiş kaplıca toprağı, o suyun içerdiği mineral maddeler doymuştur. Bu çamur, tedavi amacıyla tüm vücuda sürülebilir veya içine girebilir. Dolayısıyla çamura birikmiş olan kimyasal maddeler ciltte bulanan gözenekler yoluyla vücuda girerek dokulara ulaşır. (Akman ve Kozak, 2001:78)

Buhar Kürleri: Sıcaklıkları vücut ısınının üzerinde olan maden sularının buharından yararlanılmaktadır. (Akman ve Kozak, 2001:78)

Ayrıca, kaplıca tedavisinin ideale yaklaşık boyutlarda uygulanabilmesi için;

Devletin

Özel İdarelerin

Hekimlerin

Halkın konu hakkında yoğun biçimde aydınlatılıp eğitilmeleri gerekmektedir. (Arasıl,1989:15)

Şöyle ki;

Devlet; Kültür, Turizm ve Sağlık Bakanlıkları kanallarıyla

Termal Kaynakları sahip yerel idareler, kendi olanaklarını ve Devlet olanaklarını en iyi şekilde kullanmak gerekmektedir. (Arasıl,1989:16)

Bu noktadan hareketle, kaplıca hekimliğimize çağdaş bilimsel düzeyde tıbbi görüş kazandırmak üzere;

Termal kaynaktan zengin yöreler veya yakınındaki Tıp Fakültelerinde mutlaka "Tıbbi Ekoloji ve Hidroklimatoloji" ana bilim dalları açılmalı, sağlık bakanlığı Eğitim Hastanelerinde de bu bilim dalı kurularak uzman hekim ve öğretim elemanı yetiştirilmelidir.

Bu merkezler kurulduktan sonra Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon ana bilim Dalı araştırma görevlileri ve uzmanlarının da belli süre rotasyonla bu konuda eğitimi sağlanmalıdır.

Bu eğitim merkezleri kurulana kadar Termal yörelerde görevli doktorların ve

Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon Uzmanlarının İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi bünyesindeki Tıbbi Ekoloji ve Hidro Kilimatoloji ana bilim dalında veya Hidro Kilimatoloji eğitimine de programında yer veren Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon ünitelerinde 3 aydan az olmamak üzere konuya yönelik özel eğitim görmeleri ve kuruluşlarından alacakları "Kaplıca Hekimi" belgesi olmaksızın çalışmamaları uygun olacaktır. (Arasıl,1989:16)

Fizik tedavisi, hastalıkları çeşitli akımlarla (elektrik) sıcak ve soğuk, egzersiz ve çeşitli ışınlarla tedavi ederek, eklemlerin, kasların, sinir sisteminin, solunum ve dolaşım sisteminin kontrolü anlamına gelir. Ayrıca fizik tedavi kliniklerinde yapılan muayenelerin bazı hastalıkların teşhisinde büyük rol oynadığı da bir gerçektir. (Özyeşilpınar, 2001:87)

Tablo (9)'da termal suların özelliklerine göre tedavi ettikleri hastalıklar görülmektedir. Bu tabloya göre, tuzlu, kükürtlü, iyotlu, lityumlu, silisli, sülfatlı, radyoaktif sular görülmektedir. Ve bu sular romatizmal, cilt, kadın, solunum yolu hastalıkları, sinüzit, iltihabi durumlar göz hastalıkları, damar sertliği, şişmanlık tedavisi,böbrek taşları, gut, karaciğer ve safra kesesi hastalıkları diyabet, böbrek taşları, sindirim sistemi hastalıklarında etkili olmaktadırlar.

Tablo (7) Türkiye'deki bazı önemli kaplıcalardaki termal suların insan sağlığına olumlu etkileri görülmektedir. Bu tabloya göre Türkiye gerçekten bir çok hastalık türüne tedavi amaçlı cevap verebilecek birçok tesise sahiptir.

3.5. Turizm Bakanlığının Termal Turizmle İlgili Projeleri

Turizm Bakanlığından, turizm yatırım belgesi almış ve bünyesinde kür merkezi içeren 16 tesis olup, yatak kapasitesi 4094'tür. Turizm işletme belgesi almış 26 tesisin yatak sayısı ile 5969'dur. Turizm yatırım belgesi almış tesisler ile birlikte 42 tesis itibariyle yatak kapasitesi 10063'e ulaşılacaktır. (Turizm Bakanlığı, 1998:82)

Termal turizminde termal kür süresinin 1 gün oluşu, kürlerin yıl boyu devamlı olarak uygun tesislerde yapılabilmesi, diğer turizm çeşitleri(deniz, 3. yaş, kış turizmi) ile kolayca entegrasyonu sayesinde termal tesislerde yüksek doluluk, istihdam, karlılık gerçekleşmekte ve 12 ay turizm yapma şansını yaratmakta ve böylece bölgeler arası denge de sağlanabilmektedir. Bu özelliği ve aşırı talep nedeniyle termalizm öncelik kazanan ve sektörde önemli yeri olan bir turizm çeşidi olarak ortaya çıkmaktadır. (Turizm Bakanlığı, 1998:82)

Turizm bakanlığının, tüm ülkede mineral su ve termal kaynakların yeniden değerlemesini yapması gerekmektedir. Tanımlanan kaynaklar üniversitelerin ilgili departmanlarının koordinasyonu ile, analiz edilmeli ve sınıflandırılmalıdır. (Küce, 1989:338)

Bütün bu olumlu özelliklere rağmen çeşitli nedenlerden dolayı (yasal durum, alt-üstyapı, işletme vs.) mevcut tesislerimiz Avrupa standartlarının çok gerisinde kalmıştır. Mevcut potansiyelin ancak %5 kadarı kullanılabilmektedir. (Turizm Bakanlığı, 1998:82)

Termal otel, kür merkezi, kür parkından oluşan ve belge almış çağdaş standartları nispeten yakalayan termal tesis sayısı çok azdır. (Balçova, Afyon Oruçoğlu, Gönen Kaplıcası, Kütahya-Yoncalı TÜTAV Termal Tesisleri gibi). Diğer tesislerde sadece konaklama birimi gelişmiştir. Bu tesislerde termal sular bir çeşni

olarak hamam, özel banyo ve motellerde kullanılmakta, yeterince değerlendirilemeden boşa akmaktadır. (Turizm Bakanlığı, 1998:82)

Turizm Bakanlığı, termal kaynakları turizmin çeşitlendirilmesi ve dolayısı ile tüm yıl turizm yapma politikasının bir alt başlığı olarak görmektedir. 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu çerçevesinde araştırma, değerlendirme, planlama (imar planlarının yapımı), yatırım ve işletmelerinin belgelendirilmesi, turizm merkezlerinin belirlenmesi ve ilanı, eğitim, kamu arazilerinin ilan ve tahsisi, termal su tahsisi teşvik uygulamaları, teknik, ve altyapı yardımları konularındaki çalışmalar sektörü geliştirmek amacıyla sürdürülmektedir.

Turizm Bakanlığında yeni kurulan "Sağlık ve termal turizm planlama ve altyapı uygulamaları projesi" kapsamında termal alanların potansiyel belirleme ve geliştirme çalışmaları, mevcut tesislerin alt ve üst yapılarının iyileştirilmesi, yatırım ve işletmecilerin yönlendirilmesi , turizm alan ve merkezlerinde yatırımcı ve işletmecilere termal su temini, yasal düzenlemeler, yurt ve yurt dışı pazar araştırmaları gibi sektörle ilgili pek çok yönde çalışmalar yapılmaktadır. (Turizm Bakanlığı, 1998:83)

Kaynak potansiyelimiz yüksek olmasına rağmen yeterince geliştirilemeyen kaplıcaların planlı bir biçimde geliştirilerek standartlara uygunluğunun ve iyileştirilmesinin sağlanması, çevrelerindeki yoğun yapılaşma tehdidinin ve çarpık yapılaşmanın önlenerek termal kaynakların korunması, uygun tesis ve kür parkının, rekreasyon alanlarının oluşturulması, termalizmin temel parametreleri olan; temiz hava, sessizlik, çevre güzelliği, uygun alt ve üst yapı, termal suyun doğru kullanımının sağlanması gerekmektedir.

Uygulanmaların kanun ve yönetmelik esaslarına göre Turizm Bakanlığı tarafından disipline edilerek yönlendirilebilmesi için toplam 33 kaplıcanın bulunduğu termal alan, 2634 sayılı yasa uyarınca Bakanlar Kurulu Kararıyla Termal turizm merkezi olarak ilan edilmiştir. (Turizm Bakanlığı, 1998:83)

Termal turizm merkezi olarak ilan edilmiş olan söz konusu 33 termal turizm merkezindeki imar planıyla öngörülen yatak sayısı ise yaklaşık 89528 kadardır. 33 adet termal turizm merkezinin 13'ünün imar planı Turizm Bakanlığınca yapılmış olup toplam 29'unun muhtelif ölçekli imar planı mevcuttur. 2 merkezde henüz imar planı bulunmamakta olup, 2 sinde ise imar planı yapımı çalışmaları sürmektedir. (Turizm Bakanlığı, 1998:83)

Termal alan/merkezlerinin termal su potansiyelinin belirlenmesi, teknik etüdlerinin eksikliklerinin saptanması, envanter bilgilerinin oluşturulması ve imar planı revizyonlarının belirlenebilmesi için 33 adet termal merkez 3 gruba ayrılmak suretiyle Türkiye Kalkınma Bankası aracılığıyla ihale yapılmıştır. Yükleniciler tarafından üretilen söz konusu çalışmadan elde edilen sonuçlar Turizm Bakanlığınca değerlendirilmektedir. Örneğin belirlenen turizm merkezlerindeki imar planı revizyonlarının elde edilmesi ile ilgili ihale çalışmaları sürdürülmektedir. (Turizm Bakanlığı, 1998:83)

Termal turizm merkezlerinin planlı geliştirilmesi Turizm Bakanlığınca üzerinde durulan en önemli unsurlardan birisidir. Yukarıda bahsedilen çalışma ve etüdlerde bu hedefe ulaşılmasına yöneliktir.

MTA Genel Müdürlüğü ile işbirliği içerisinde termal alan ve merkezlerin jeotermal potansiyelinin belirlenmesi ve daha önce yapılmış teknik etütlerin revizyonlarının yapılmasına yönelik çalışmalar da sürmektedir.

Yeterli termal suyu olmadığı için gelişemeyen Güre, Dikili, Davutlar, Çiftehan kaplıcalarında Turizm Bakanlığınca yaptırılan termal su sondajları sonunda potansiyel artırımı sağlanmıştır. (Turizm Bakanlığı, 1998:83)

3487 sayılı yasa gereği Bakanlığımızca çıkartılan "Turizm alan ve merkezlerinde yer alan termal suların kullanma hakkı ve işletilme usul ve esasları hakkında yönetmelik" sayesinde:

Mevcut potansiyelin belirlenerek termal suların amaca uygun olarak yeterli ve doğru bir şekilde üretilerek işletilmesinin sağlanması ve termal kaynakların korunması,

Mevcut tesislerin iyileştirilerek standartlara uygun hale getirilmesi

Yeni yatırım ve tesislerin standartlara uygun bir şekilde yapılmasının sağlanması

Kullanılmayan ve artan termal suların Turizm Bakanlığınca yeni yatırımcılara kullanma izni verilerek tahsis edilmesi suretiyle yeni modern tesislerin yapılmasının sağlanması,

Yatırımcılara gerektiğinde termal su ile birlikte kamu arazilerinin tahsisi,

İlgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği ve koordinasyonun sağlanması ile alt-üst yapının uygun olarak tamamlanması ve geliştirilmesi gibi önemli hususların gerçekleştirilmesi sağlanacaktır. (Turizm Bakanlığı, 1998:85)

4. TERMAL TURİZM MERKEZİ OLARAK: KONYA-ILGIN

GENEL ÖZELLİKLERİ

Termal Merkezinin Bulunduğu Yer: İç Anadolu Bölgesinde, Konya iline 88 km. uzaklıktaki Ilgın ilçesinde, Ilgın-Akşehir yolunun 2. kilometresinde bulunmaktadır.

Ulaşım: Konya Afyon karayolu güzergahı üzerinde olan tesis Ilgın tren istasyonuna 2 km. uzaklıktadır.

İklim Özellikleri: Kaplıca ve Ilgın çevresinin rakımı 1100 m.'dir. Yörede yarı kurak iklim tipi hüküm sürmektedir. Günlük en yüksek hava sıcaklığının 25 ^{0}C'yi aştığı yaz günleri sayısı 110, günlük en düşük hava sıcaklığının 0 ^{0}C'nin altında olan donlu günler sayısı 80, yıllık toplam güneşlenme süresi 2600-2800 saat, yıllık karla örtülü gün sayısı 10,1-30 gündür.(Karagülle ve Doğan, 2002:113)

Açık Olduğu Dönem: Tüm yıl açık, ancak yaz-kış aylarında mevsimsellik özelliği yaşamaktadır.

Kaplıcanın Tarihçesi: Romalılar tarafından işletildiği ve çok ünlü olduğu bilinmektedir. Bizanslılar zamanındada işletilmiştir. 1236 yılında Selçuklular tarafından zamanın mimarisine uygun olarak kubbeli havuzlar yaptırılmıştır. Havuzlar şimdi de kullanılmaktadır. Farklı zamanlarda yapılan restorasyonlarla tesis bugünkü görünümünü kazanmıştır. Evliya çelebi "Seyahatname"sinde kaplıcadan bahsetmektedir. Mevlana Celaleddin Rumi'de burada tedavi olmuştur. (Karagülle ve Doğan, 2002:112)

KAYNAK ÖZELLİKLERİ

Kaynağın Fiziko-Kimya Raporu: Suyun tahlil raporları Sağlık Bakanlığı tarafından sürekli yapılmaktadır. Kaplıcanın su bakteriyolojik analizi, maden suyu analizi yapılmıştır.

Suyun Isısı: 42 °C
Suyun (PH) Değeri: 7.15
Suyun Kimyasal Bileşimi: Bikarbonat, kalsiyum, sodyum, karbondioksit.
Suyun Fiziksel Sınıfı: Hipertermal , hipotonik ve radyoaktif bir maden suyudur.

TEDAVİ ÖZELLİKLERİ

Tedavi Üniteleri: Tesiste 1 uzman doktor ve 1 hemşire sürekli olarak bulunurken, yazın doktor sayısı 3'ü bulmaktadır.

Hastalık ve Tedavileri: Kaplıca bir hamam değil, şifa etkisi olan yer altı sıcak su kaynağıdır. Esas faktörlerin başında ihtiva ettikleri madenler, mineraller, izmineraller, anyon ve katyonlar ile özellikle radyoaktivite ışın gücüdür.Bu nedenle kapıca birçok iç ve dış hastalığı tedavi etmektedir. Kombine uygulamalar romatizmal sendromlar, karaciğer, safra yolları, metabolizma, hastalıklarında etkilidir.

Renksiz kokusuz, tabi lezzetinde kapıca suyu 42 ^{0}C olup, felç, siyatik, trahom, göz ağrıları, cilt hastalıkları, sinir ve yorgunluklar, kadın hastalıkları,romatizma ve içilmek suretiyle böbrek taşlarının düşürülmesine faydalıdır.

Yararlanma Şekilleri: İçme, banyo, inhalasyon kürleri.

Tedavi Usulü: Uzmanların tavsiyesine göre yılda 7,15,21 günlük sürelerle günde 3 sefer kür alınmak suretiyle uygulanmalıdır.

Ayrıca rahatsızlığı nedeniyle doktorların vermiş olduğu kür uygulamasına göre de kaplıcadan yaralanma gerçekleştirilmektedir.

TESİS DURUMU

Tesis Sayısı ve Türü: Kaplıca tesis sayısı 1 olup, tesis çeşitli birimlerden oluşmaktadır. Tesis türü, Belediye belgeli oteldir.

Konaklama Tesisleri: Kaplıca konaklama tesisi şu bölümlerden oluşmaktadır.

A-B Bloklar: 32 oda, 96 yatak

Santral Otel: 44 oda, 132 yatak

Küçük Otel: 35 oda, 105 yatak

Uzun Otel: 54 oda, 156 yatak

Dağ Oteli:16 oda, 50 yatak

Villa (apart) Otel:12 adet

Bungalow: 2 adet

Kaplıca Dağ Oteli:7 oda, 24 yatak

Toplamda 190 oda, 575 yatak . Bunun yanı sıra özel banyo küveti,Türk hamamı, basınçlı duşlar bulunmaktadır.

Havuzlar: 6 adet havuz bulunmaktadır. Bu havuzlar halka açıktır. 1 adet olimpik ölçülerde açık termomineral yüzme havuzu, 15 adet farklı ölçülerde sıralı banyo bulunmaktadır.

Kaplıca Hijyeni: havuz suları üstten taşıma yoluyla değişimi sağlanmakta ve havuz dip temizliği yapılmaktadır. Havuzların zemin ve duvarları mermerden yapılmıştır. Kaplıca sularının mikrobiyoloji analizleri yapılmaktadır.

TALEP DURUMU

Tesis Ilgın belediyesi tarafından işletilmektedir. Tesiste konaklayan ve tesisten yaralanan yerli yabancı turist istatistikleri tutulmamaktadır. Fakat tesise yabancı turistlerden en çok, Japonya, Almanya, diğer orta ve uzak doğu ülke turistleri gelmektedir.

Yerli turistlerden daha çok, Doğu ve Güney bölgelerden ziyaretçi gelmektedir.

Tesiste talep dalgalanması yaşanmaktadır. Bu dalgalanma daha çok mevsimseldir. Yazın, Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında doluluk oranı %100'ü bulmaktadır. Kış aylarında ise bu oran %35-40'larda seyretmektedir.

Yıllık gelen ve konaklayan turist sayısının 150.000 olduğu tahminlenmektedir.

DİĞER ÖZELLİKLER

Personel Sayısı:80

Tesisin Faaliyet Ömrü: 99 yıl

İmar Durumu: Var

Tesis Dışında Çekim Yerleri: Göl,dağ,milli park, alışveriş merkezi. Ayrıca her yıl Ağustos ayı içerisinde "Kaplıca şenlikleri" düzenlenmektedir. Kaplıca şenlikleri de, hem kaplıcayı hem de Ilgını canlı tutan bir olaydır.

Rekreaktif ve Spor İmkanları: Restoran, çay bahçesi, futbol sahası, orman içinde yürüme alanları, piknik imkanları vardır.

Tesis ile İlgili Yeni Yatırım Projeleri: 3 yıldız bir otel daha yapılmış olup, 2002 yılı içerisinde açılması planlanmıştır.

Yeni otel, tam bir termal tesis özelliği taşımaktadır. 112 oda ve 216 yatak kapasiteli otelde, masaj salonları, jakuziler, tedavi üniteleri bulunmaktadır.

Konya yöresinde termal kaynaklı tesislerin genel niteliklerine bakıldığında, Ilgın kaplıcasının birçok hastalığa iyi geldiği görülürken çevresinde çekim alanlarının ve imar plânının olması dikkat çekmektedir.

Ilgın'da jeotermal kaynaklar, kaplıca ve tesisinin ayrıca yakın yerleşim bölgelerinin ısıtılmasında kullanılmaktadır. Ilgın Çavuşçugöl'de de sıcak su kaynağı bulunmaktadır. (İTO, 1997:205)

Ilgın kaplıcaları ile ilgili genel değerlendirme ve öneriler:

Kaplıca çok eski tarihi ile bilinen bir kaplıcadır.

Kaplıca tedavi amaçlı daha çok yerli turistlere hitap etmektedir.

Kaplıcada konaklama tipi tek değildir. Santral otel, küçük otel, uzun otel, dağ oteli, villa (apart) otel, bungalow tipinde oda ve imkanları farklı konaklama tipi bulunmaktadır.

Konaklama tipleri farklı olduğu gibi fiyat farklılaştırılması da vardır. Kış sezonunda fiyatlar %50 azaltılarak talep çekilmeye çalışılmaktadır.

Kaplıca suyu ile ilgili herhangi bir sorun bulunmamaktadır. Suyun kendiliğinden azaldığı durumlarda devreye her otelin altında bulunan dinamolar girerek suyu eski seviyesine getirmektedirler.

Kaplıcanın bulunduğu Ilgın şirin bir kenttir. Özellikle mesire yerleri ve gölü ile yaz aylarında daha da ilgi görmektedir.

Tesis Ilgın belediyesi tarafından işletilmektedir.

Tesiste konaklayan ve tesisten yaralanan yerli yabancı turist istatistikleri tutulmamaktadır. Fakat tesise yabancı turistlerden en çok, Japonya, Almanya, diğer orta ve uzak doğu ülke turistleri gelmektedir.

Yerli turistlerden daha çok, Doğu ve Güney bölgelerden ziyaretçi gelmektedir.

Tesiste talep dalgalanması yaşanmaktadır. Bu dalgalanma daha çok mevsimseldir. Yazın, Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında doluluk oranı %100'ü bulmaktadır. Kış aylarında ise bu oran %35-40'larda seyretmektedir.

Ilgın kaplıcalarının internet sayfası yoktur.

Kaplıcada çalışan kalifiye eleman sayısı çok azdır.

Tesisin sosyal aktiviteleri çok azdır.

Tesiste konaklayanların boş vakitlerini değerlendirecek spor, oyun vb. imkanlar yoktur.

Konya -Afyon yolundan sürekli geçiş yapmakta olan Orta Anadolu turlarının burada konaklama yapması sağlanmalıdır.

Ilgın kaplıcasının, Türkiye'de bulunan Afyon, Kütahya, Yalova, Gönen, Balçova kaplıcalarının standartlarının sağlanması yanında termal turizm için bu yörelerin tanıtımı gibi bir fırsatı da yakalaması gerekmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Tarım ve hayvancılık, imalat sektöründen sonra üçüncü önemli sektör olan hizmetler sektörü; üretim ve dağıtım aşamalarını kapsayan hizmet pazarlaması, küreselleşen dünyada yoğunlaşan rekabet koşulları

altında önemini artırmaktadır. Hizmet işletmelerinin soyut ve geçici faaliyetleri olduğu için çoğu zaman insan veya onun kullandığı araçlarla üretilmeli ve orada tüketilmelidir.

Hizmetler sektörü içinde en önemli endüstrilerden biri olan turizm endüstrisi; turistlere psikolojik tatmine yönelik hizmetler sunmaktadır. Giderek küreselleşen dünyada hizmet sektörünün önemli bir öğesi olan turizm sektörü, her ülkenin iç turizm hareketlerine katılan insanların yanı sıra, dış turizm hareketlerine Dünya nüfusunun yaklaşık %10'unun katılması ile önemini artırmaktadır. Turizm gelirlerindeki artışlar ülke ekonomileri açısından önem kazanırken, turizm gibi sosyal bir olgunun insanlar arasında hoşgörü ve sevgi ortamı da oluşturması önem taşımaktadır.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri açısından turizm sektörü önemli bir fırsattır. Turizmin var oluş sebepleri; tarihsel, kültürel, doğal vb. bir çok turistik çekicilik ve kaynakları elinde bulunduran Türkiye için bu fırsatın değerlendirilmesi söz konusudur.

Özellikle 1980'li yıllardan sonra önemli bir hamle yapan Türkiye'de turizm sektörüne bu yıllardan sonra önem verilmeye başlanmıştır. Türkiye turizm açısından yaptığı yatırımlarla da bu özelliğini destekleyerek, son yıllarda turizminin geliştirilmesi ve alternatif turizm çeşitleri yönünden olumlu gelişmeleri yakalamıştır.

Son yıllarda hem dünyada hem de ülkemizde, birçok alternatif turizm türünün ortaya çıktığı görülmektedir. Turistik ürünün çeşitlendirilmesi kapsamında önem kazanan bu turizm türleri, günümüz turistinin gürültü ve beton yığınlarından uzaklaşması, doğal çevreyi ve kaliteli hizmeti araması, turizm bilincinin ve eğitim düzeyinin önemi, turizmde yenilikler arayışında etkili olmuştur. Bu alternatif turizm türlerinden; mağara, av, kongre, termal, inanç, kültür vb. birçok turizm türlerinin geliştirilebilmesi için yöresel bazı öncelik ve standartların yakalanması gerekmektedir. Türkiye'de turistik ürünün çeşitlenmesi ile birlikte, turistik potansiyeli olan yörelerin ve turistik işletmelerin gelişmelerden pay alması beklenmektedir.

Bu bağlamda, alternatif turizm çeşitlerinden biri olan termal turizm; hem yaşanan yoğun rekabet ortamında yeni ve farklı bir turizm türü, hem de sunduğu olanaklar ve avantajlar bakımından turizmde önemli bir fırsattır.

Turizm işletmeleri de son yıllarda sektörde yaşanan yoğun rekabet ortamı içerisinde, yeni ve rakiplerinden farklı ürünler geliştirme ve sunma yarışı içine girmişlerdir. Bu strateji içinde işletmelerin temel amacı; pazarda daha etkili konuma gelme, özellikli ürünler ve yeni pazarlama stratejileri geliştirme olarak özetlenebilir. Turizm pazarlamasında etkili bir konum sağlanabilmesi için; özellikli bir ürün çeşidi olan termal turizmden faydanılması amaçlanmaktadır.

Ayrıca, sağlık konusunu içeren özellikleri, tedavi amacıyla yapılan doğal bir turizm türü olması ve insanların sağlıklarını kazanmaları ve korumanın yanı sıra, dinlenmeye de olanak tanıyan termal turizm; günümüz insanının ve turistinin arzuladığı özellikli ürünleri sunmaktadır.

Termal turizmde termal kür süresi göz önüne alındığında, kürlerin yıl boyu devamlı olarak uygun tesislerde yapılabilmesi, diğer turizm çeşitleri ile kolayca entegrasyonu sayesinde termal tesislerde yüksek doluluk, istihdam, karlılık gerçekleşmekte ve turizm tüm yıla yayılabilmektedir.

Bu özelliği ve aşırı talep nedeniyle termalizm öncelik kazanan ve sektörde önemli yeri olan bir turizm çeşidi olarak ortaya çıkmaktadır. Termal turizm bu denli önemli olmasına ve tüm dünyada tercih edilen ve giderek artan bir önemi olmasına rağmen; bu durum Türkiye'de tam anlamıyla değerlendirilememektedir.

Türkiye'de termal otel, kür merkezi, kür parkından oluşan ve belge almış çağdaş standartları nispeten yakalayan termal tesis sayısı çok azdır. Birçok tesiste sadece konaklama birimi gelişmiştir. Bu tesislerde termal sular hamam, özel banyo ve motellerde kullanılmakta, yeterince değerlendirilemeden boşa akmaktadır.

Termal turizmde tüm ülkede mineral su ve termal kaynakların yeniden değerlemesini yapılması gerekmektedir. Tanımlanan kaynaklar öncelikli olarak analiz edilmeli ve sınıflandırılmalı, ardından tesislerin değerlendirilmesi yapılmalıdır.

Her kaplıcanın veya şifalı suyun her rahatsızlığa iyi gelmesi diye bir şey mümkün değildir. Termal tesislerden nasıl faydalanılacağı, o tesislerin kullanım durumları belirlenmelidir. Bir başka ifade ile sağlığı bozulmuş olanlarla sağlığını korumaya çalışanların birlikte değerlendirilmemesi gerekmektedir.

Bunun yanı sıra, termal kaynakların bulunduğu bölge ve yörelerin altyapı, ulaşım gibi sorunları çözülmeli, buradaki konaklama tesislerinin nitelikleri ve standartları belirlenmelidir. Bu tesislerde konaklayan veya termal kaynaklardan faydalanan yerli ve yabancı turistlerin diğer ihtiyaçlarına göre düzenlemeler yapılmalıdır.

Termal turizm sayısal olarak bu turizm türünden faydalanan, katılan kişi bakımından az olmasına rağmen kür süresinin ve gecelemenin uzun olması nedeniyle hem işletmecilerin tercih ettiği hem de, Türk turizmine kazandırdığı avantajlar bakımından tercih edilmelidir.

Bütün bu olumlu özelliklere rağmen çeşitli nedenlerden dolayı (yasal durum, alt-üstyapı, işletme vs.) mevcut tesislerimiz Avrupa standartlarının çok gerisinde kalmıştır. Termal turizmle ilgili yasal düzenlemeler de yapılmalıdır.

Turizm Bakanlığının turizmin çeşitlendirilmesi ve tüm yıla yayılması politikasının bir alt başlığı olarak, termal turizmin değerlendirilmesi çalışmaları vardır. 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu çerçevesinde araştırma, değerlendirme, planlama, yatırım ve işletmelerinin belgelendirilmesi, turizm merkezlerinin belirlenmesi ve ilanı, eğitim, kamu arazilerinin ilan ve tahsisi, termal su tahsisi teşvik uygulamaları, teknik, ve altyapı yardımları (su, kanalizasyon, wc, çevre tanzimi, elektrik, yol, vs.) konularındaki çalışmalar Turizm Bakanlığınca sektörü geliştirmek amacıyla sürdürülmektedir.

Turizm Bakanlığınca yeni kurulan "Sağlık ve termal turizm planlama ve altyapı uygulamaları projesi" kapsamında termal alanların potansiyel belirleme ve geliştirme çalışmaları, mevcut tesislerin alt ve üst yapılarının iyileştirilmesi, yatırım ve işletmecilerin yönlendirilmesi , turizm alan ve merkezlerinde yatırımcı ve işletmecilere termal su temini, yasal düzenlemeler, yurt ve yurt dışı pazar araştırmaları gibi sektörle ilgili pek çok yönde çalışmalar yapılmaktadır.

Termal turizm merkezlerinden en önemlilerinden bir tanesi de Konya Ilgın kaplıcasıdır. Türkiye'de birinci dereceden önemli ve öncelikli kaplıcalar içerisinde Ilgın kaplıcası, aynı zamanda "Kaplıca şehri" olarak geliştirilmeye elverişli bir merkezdir. Konya'nın Ilgın kaplıcası tedavi amaçlı kullanılan belli başlı jeotermal kaynakların içerisinde yer almaktadır.

Talep yönünden Konya ve yöresinde, dış turizm çerçevesinde özellikle tarih, kültür ve inanç turizmine katılanların sayısal olarak artışı gözlenmektedir. Bunun yanı sıra, Konya yöresinde iş, seminer, toplantı, termal vb. turizm hareketliliği de dikkat çekmektedir.

Konya turizm potansiyelini yeterince değerlendirebilecek ve ihtiyaca cevap verecek turistik yatırımlar açısından yetersiz kalmaktadır. Turizm master plânları, merkezdeki turizm potansiyeli dışındaki yerlerdeki potansiyeli ortaya çıkarıp yatırım yapma imkanı sağlayan rehber bir plandır. Bir master planı merkez dışında yatırım yapılarak bir çok alanı ortaya çıkarır. (Cockerell, 1998:87)

Termal kaynaklı tesislerin genel niteliklerine bakıldığında, Ilgın kaplıcasının birçok hastalığa iyi geldiği görülürken çevresinde çekim alanlarının ve imar plânının olması dikkat çekmektedir. Burada yapılacak turistik yatırımlarla kaplıcanın kullanım kapasitesi genişleyecektir.

Ilgın kaplıcaları çok eski tarihi ile bilinen bir kaplıcadır. Kaplıca tedavi amaçlı daha çok yerli turistlere hitap etmektedir. Konaklama tipinin çeşitlendirildiği kaplıcanın daha aktif kullanılması, tanıtımının yapılması gerekmektedir.

Türkiye'de termal turizminin geliştirilmesi, modern bir işletmecilik yapısına kavuşturulması ve termal turizmden daha fazla pay alınabilmesi için şunlar önerilebilir:

Termal kaynaklar öncelik sırasına göre ülke, yöre ve bölge bazında tespit edilmelidir.

Termal turizm açısından birinci derecede önemli ve özellikli tesislerin dış turizme açılması ve tanıtımlarının yapılması gerekir. Açılanların ise standartlarının düzenlenmesi gerekmektedir.

Kaplıca olarak geliştirilmeye elverişli merkezlerden örnek şehirler seçerek tam bir "kaplıca şehri" yapılması ve Çek Cumhuriyetinde olduğu gibi (Karlvy Vary kaplıcası) cazibe merkezi haline getirilmesi

Termal turizm kaynakları doğal kaynaklardır. Termal turizmde önemli olan işletmecilik anlayışıdır. Termal turizm tesisleri kalite, konfor ve sunulan hizmet olanakları açısından uluslar arası standartlara ulaştırılmalıdır.

Türkiye'deki mevcut bazı kaplıca sularından jeotermal enerji kaynağı olarak yararlanabilmesi için gerekli alt ve üst yapı hazırlanmalıdır.

Sağlık turizminin geliştirilmesinde üniversiteler, Turizm Bakanlığı, otelciler, seyahat acentaları, Sağlık Bakanlığı, Enerji Bakanlığı gibi ilgili bakanlıklar ve birimler arasında işbirliği ve koordinasyon sağlanmalıdır.

Termal tesislerinin projelendirilmesi ve mimari yapısının hazırlanmasında özürlüler başta olmak üzere değişik grupların ihtiyaçları göz önüne alınmalıdır.

Kaplıca merkezlerinde rekreasyon ve spor aktiviteleri için gerekli yeşil alan ve park düzenlemeleri yapılmalıdır.

Termal turizm pazarlamasının yeterince önem verilmediği görülmektedir. Sağlık turizmine katılacak turistlerin istekleri doğrultusunda hizmetlerin gerçekleştirilebilmesi için, bir pazarlama programı içinde öncelikle hedef pazarlar tespit edilmelidir.

Termal turizm merkezlerinin bulunduğu veya yakınında bulunan üniversitelerin ilgili bölümlerinin alternatif turizm türleri ve termal turizmle ilgili spesifik dersler vermeleri ve yönde nitelikli personelin yetiştirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

AKMAN, Mehmet ve KOZAK, İshak. (2001), "Termal Kaynakların Sağlık Turizmi Açısından Önemi ve Ülkemiz Turizmi Açısından Değerlendirilmesi", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen

AKTAŞ, Ahmet ve ARMAN, Mehmet. (1989), "Thalassotherapy As An Important Factor In Health Tourısm In Turkey", Proceedings Of International Congress On Health and Recreation Management, Club Salıma, Beldibi Antalya, 17-20 September,

ARASIL, Tansu. (1989), "Kaplıca ve Eğitim Sorunları", Beldemiz Afyon, Yıl:5, Sayı17, Ocak-Aralık

AVCIKURT, Cevdet ve ÇEKEN, Hüseyin. (1998), "Dünyada ve Türkiye'de Sağlık Turizmi ve Geliştirilmesi",Turizmde Seçme Makaleler, TUGEV Yayını No:47, İstanbul

AYDAN, Ömer ve SUNU, Mustafa. (2001), "Dünyada Kaplıca Sağlık Turizminin Artışı Ve Bunun Türkiye Açısından Önemi", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen

BARUTÇUGİL, İsmet S. (1989), Turizm İşletmeciliği, Beta Yay. İstanbul

BAYER, M. Zekai. (1992), Turizme Giriş, İstanbul

COCKERELL, Nancy. (1998), Travel and Tourism Intelligence International Tourism Report, No:3 UK, London

ÇETİNKAYA, Ali Şükrü. (2001), "Ülkemiz Kaplıcaları Web Sitelerinin Özellikleri", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen

DEMİR, Gürol. (2001), "Kaplıca Turizmi İşetmeciliğinde Sorunlar ve Çözüm Önerileri", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen

DENİZER, Dündar. (1992) Turizm Pazarlaması, Ankara

DİNÇER, Mithat. (1995) "Konya'nın Turizm Potansiyeli ve İl Kalkınmasına Katkısı", Konya İlinin Ekonomik Kalkınması, (Seminer) İktisadi Kalkınma Vakfı Yay. İstanbul

ERALP, Ziya. (1983), Genel Turizm, A.Ü. Basın Yayın Y.O. Yayın No:3, Ankara

ERGUVANLI, Kemal, YÜZER, Erdoğan, ÇEKİRGE, Nevin. (1984), "Türkiye kaplıcalarında Yapılan Bazı çalışmalar ve Eski Yapılar" Tıbbi Ekoloji ve Hidro-Klimatoloji Dergisi, I. Balneoloji Sempozyumu Özel Sayısı, Cilt:, Sayı:2-3, İstanbul Ün., Tıp Fakültesi, İstanbul

FAUVEL, Jean Jacques. ve LEVALLOIS Maria Pierre. (1986), Turquie, Hachette Guides Blues, Paris

GOELDNER, Charles R. ve McINTOSH, Robet W. (1990), Tourism Principles, Practices, Philosophies, Sixh Edition, Printed in The USA

GUNN, Clare A. (1994), Tourism Planning, Basics Concepts Cases, Third Edition USA

INTOSH, Rw. GOELDNER, Cr. RITCHIE, Jrb. (1995), "Tourism Components and Supply", Tourism, Principles, Practices, Philophies, Ed.7 UK

İÇÖZ, Orhan. (1996), Turizm Pazarlaması, Anatolia Yay. İzmir

İTO. (1997), Türkiye'nin Doğal Kaynakları Rehberi, Yayın No:1997/56, İstanbul

İTO. (1996), Sağlık Turizminde Jeotermal Kaynaklar, İstanbul

JAMOT, C. (1987), "The Characteristics of Health Tourism: The Example of France", Leisure, Recreation and Tourism Abstracts, Vol:12, No:4, December

JOHNSON, Maxwell. (1995), "Czech and Slovak Tourism" Torism Management Vol:16, no:1, February

KANTARCI, Kemal, ŞAHİN, Günşah, SERBÜLENT, vdğlr. (2001), "Avrupa Termal İşletmeciliği ve Almanya Örneği", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O., 5-6 Mayıs, Gönen

KARAGÜLLE, M. Zeki ve DOĞAN, B. Mahmut. (2002), Kaplıca Tıbbı ve Türkiye Kaplıca Rehberi, Nobel yayınevi, İstanbul,

KEANE, Michael J. (1997), "Quality and Pricing in Tourism Destinations", Annals of Tourism Research, Vol:24, No:1

KOTLER, Philip.(1991), Marketing, Management and Stalegy, Pretice Hall, Inc, N.J.,

KOZAK, Nazmi. (1997), "Türkiye'deki Termal Turizm İşletmelerinde Konaklayan Türk Turistlerin Profilinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", Anatolia, Turizm Araştırmaları Dergisi, Yıl:8, Sayı:1-2, Mart-Haziran

KOZAK, Nazmi, AKOĞLAN, Meryem, KOZAK, Metin. (1996), Genel Turizm, İlkeler, Kavramlar, Anatolia Yay., Ankara

KÜCE, Savaş. (1989), "The Role Of Mınıstry Of Tourism In Planning and Programming Of Health and Recerationcenters", Proceedings Of International Congress On Health and Recreation Management, Club Salıma, Beldibi Antalya, 17-20 September,

KÜTAHYA TİCARET VE SANAYİ ODASI. (1998), Termal Turizm Yatırımları Ön Fizibilitesi,Yerel Ekonomik Gelişme Programı, Kütahya

MESLIER, J. (1990), "Balneotogy and health Tourists: The Constraints", Leisure, Recreation and Tourism Abstracts, Vol:15, No:4, December 1

OLALI,Hasan. (1990), Turizm Politikası ve Planlaması, İ.Ü. İşletme Fakültesi Yay. No:228, İstanbul

OLALI, Hasan, TİMUR, Alp.(1988), Turizm Ekonomisi, Ofis Ofset Matbaası, İzmir

ÖKTEM, Şükran. (2001), "Sağlık Turizmi Kapsamında Balneoloji Yöntemleri", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen

ÖZDİPÇİNER, Nuray. (2001), "Termal Turizm Pazarlaması Ve Pamukkale Örneği", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen 2001.

ÖZYEŞİLPINAR, Ercüment. (2001), "Sağlık Turizmi ve Fizik Tedavi Uygulamaları", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen

PİZAM, Abraham. (1989), "Marketing of Health and Recreation Products", Proceedings Of International Congress On Health and Recreation Management, Club Salıma, Beldibi Antalya, 17-20 September,

RODRİGUEZ Rosalia Garcia. (2001), "The Health-Development Link: Travel as a Public Health Issue", Journal of Community Health, ***Department of International Public Health, School of Public Health and Health Services, George Washington University, Human Sciences Press, Inc,*** 26 (2): 93-112, April

SEZGİN, Orhan Mesut. (1985), Genel Turizm, Tutibay Yay., Ankara

SMITH, L.J. Stephen. (1989), Tourism Analysis A Handbook, Longman Scientific and Techical Granp UK England

SOYBALI, H.H, WILKES, K. TEARE, R. ARMİSTEAD C. (1995), "Spetial Patterns of Tourism Supply and Demand in Turkey", Services Management, (New Directions, New Perspectives),

STETIC, Snezana. (1989), "Health Tourism and Recreation Reality and Perspectives", Proceedings Of International Congress On Health and Recreation Management, Club Salıma, Beldibi Antalya,

TARHAN, Cem. (1989), "Legal Aspects Of Turkish Tourısm Concerning Health and Recreation", Proceedings Of International Congress On Health and Recreation Management, Club Salıma, Beldibi Antalya,

TETİK, Nilüfer ve TEKİN, Abdulah. (2001), "Karlovy Vary Örneğinin Düşündürdükleri", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Y.O.,5-6 Mayıs, Gönen 2001.

TEZCAN, Sabahat ve YILDIRIM, Nurşen. (1990), Türkiye'de Turistik Bölgelerde sağlık Sorunları ve çözüm önerileri, TÜRSAB, Turizm Araştırmaları Dizisi:4, Ankara 1

TOSKAY, Tunca. (1989), Turizm, Turizm Olayına Genel Yaklaşım, Der Yay. İstanbul

Turizm Bakanlığı. (1993), Sağlık Turizmi ve Turizm Sağlığı 1993, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Yayın No:1993/8, Ağustos, Ankara

Turizm Bakanlığı. (1998), Turizm'98, Tanıtma Genel Müdürlüğü, Ankara

Turizm Bakanlığı. (1998), Türkiye'de Turizm Yatırım Olanakları ve Yatırım Süreci, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Ankara

Turizm Bakanlığı. (1998-2000), Belediye Belgeli Konaklama İstatistikleri Bülteni 1998,1999,2000, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Yayın No:1998/2, 1999/2, 2000/1, Ankara

Turizm Bakanlığı(1996-2000), Konaklama İstatistikleri Bülteni 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, Yatırımlar Genel Müdürlüğü, Yayın No:1996/3, 1997/2, 1998/3, 1999/3, 2000/3, Ankara

ÜLKER, İsmet. (1998), Türkiye'de Sağlık Turizmi ve Kaplıca Planlaması, Kültür Eserleri Dizisi, No:129, Ankara

ÜLKER, İsmet. (1989), "Health And Recration in Turkey", Proceedings Of International Congress On Health and Recreation Management, Club Salıma, Beldibi Antalya,

ZEILER, G. (1989), "Marketing in Medical Tourism ahe Example of the South Danubian Region", Leisure, Recreation and Tourism Abstracts, Vol:14, No:1, March

DİĞER KAYNAKLAR

(www.kaplıcarehberi.com.tr)

(www.turizm.gov.tr, 2001)

(www.turizmgazetesi.com.tr)

(www.turkey.org.tr)

(www.saglıkturizmi.com.tr)

Kaynak Kişi: Halis KARAGÖZ, Ilgın kaplıcaları işletme müdürü.

TABLOLAR

Tablo 1: Türkiye Termal Su Kaynaklarının Bölgesel Dağılımı

Coğrafi bölgeler	Soğuk sular (0-19 ^{0}C)	Ilık sular (20-35 ^{0}C)	Sıcak Sular (36-46 ^{0}C)	Çok Sıcak Sular (47-99 ^{0}C)	Toplam
Ege	7	8	8	30	53
İç Anadolu	5	17	28	31	81
Marmara	10	10	14	17	51
Karadeniz	4	4	3	3	14
Akdeniz	1	3	2	-	6
Doğu ve G. Doğu A.	4	7	8	5	24
Genel	31	49	63	86	229

Kaynak:İTO, Sağlık Turizminde Jeotermal Kaynaklar, İstanbul 1996.

Tablo 2: Türkiye Maden Sularını Coğrafi Dağılımı

Coğrafi bölgeler	İl Sayısı	Maden suyu sayısı	%Dağılımı
Ege	8	158	29.60
İç Anadolu	10	127	23.78
Marmara	9	102	19.10
Doğu Anadolu	10	69	12.92
Karadeniz	10	44	8.23
Akdeniz	7	30	5.62
G.Doğu Anadolu	3	4	0.75
Genel	57	534	100

Kaynak:İTO, Sağlık Turizminde Jeotermal Kaynaklar, İstanbul 1996

Tablo 3: Türkiye Termal Yatak Arzının Bölgesel Dağılımı

Bölgeler	Belgeli	Belgesiz	Toplam
Ege	3382	4297	7679
İç Anadolu	1592	3706	5298
Marmara	2782	1862	4644
Karadeniz	140	1125	1265
Doğu Anadolu	-	306	306
Akdeniz	-	200	200
G.Doğu Anadolu	-	20	20
Genel	7896	11511	19412

Kaynak:Turizm Bakanlığı, Sağlık Turizmi ve Turizm Sağlığı 1993.

Tablo 4: Türkiye'de Yıllar İtibari İle Turizm İşletme Belgeli Termal Tesislerde Konaklayan Kişi Sayısı

Konaklayan Kişi	Yıllar				
	1996	1997	1998	1999	2000
Yabancı	110.799	111.214	126.269	20.072	872
Yerli	276.063	274.867	249.337	133.615	16.661
Toplam	386.862	386.081	375.606	153.687	17.538

Kaynak: Turizm Bakanlığı, Konaklama İstatistikleri Bülteni 1996,1997,1998,1999,2000.

Tablo 5: Türkiye'de Belediye Belgeli Termal Tesislerde Konaklayan Kişi Sayısı (1998,1999,2000)

Konaklayan Kişi	Yıllar		
	1998	1999	2000
Yabancı	12.516	14.901	12.271
Yerli	337.003	756.662	248.373
Toplam	249.519	771.563	260.644

Kaynak: Turizm Bakanlığı, Belediye Belgeli Konaklama İstatistikleri Bülteni, 1998,1999,2000.

Tablo 6: Termal Suların Özelliklerine Göre Tedavi Ettikleri Hastalıklar

Termal Suyun Özellikleri	Etkili Olduğu Hastalıklar
Tuzlu Sular	Romatizmal, Cilt, Kadın, Solunum Yolu Hastalıkları Sinüzit, İltihabi Durumlar
Kükürtlü Sular	Romatizmal, Cilt, Diyabet, Kadın, Solunum Yolu Hastalıkları
İyotlu Sular	Göz Hastalıkları, Sinüzüt
Lityumlu Sular	Böbrek Ve Mesane Taşları
Silisli Sular	Damar Sertliği, Romatizmal Hastalıklar
Sülfatlı Sular	Şişmanlık Tedavisi,Böbrek Taşları, Gut, Karaciğer Ve Safra Kesesi Hastalıkları
Sodalı Sular	Diyabet, Böbrek Taşları, Sindirim Sistemi, Karaciğer Ve Safra Kesesi Hastalıkları
Radyoaktif Sular	Gut Hastalığına Bağlı Eklem Ağrıları, Egzamalar,Her Türlü Ağrılar

Kaynak: AKMAN, Mehmet ve KOZAK, İshak, "Termal Kaynakların Sağlık Turizmi Açısından Önemi Ve Ülkemiz Turizmi Açısından Değerlendirilmesi", I. Ulusal Kaplıca Turizmi Sempozyumu, s.79.

Tablo 7: Türkiye'deki Bazı Önemli Kaplıcalardaki Termal Suların İnsan Sağlığına Olumlu Etkileri

KAPLICA	ETKİLERİ
1- YALOVA Kaplıcası	1,8,9,13
2-BURSA Kükürtlü Kaplıcası	
2/A BURSA Oylat Kaplıcası	1,8,9,13
3-BURSA Eski Kaplıcası	1,3,5,6,8,11,13
4-BURSA Armutlu Kaplıcası	1,8,9,13

5-BALIKESİR Gönen Kaplıcası	1,2,8,9,13
6-ÇANAKKALE Kestanbol Kaplıcası	1,2,4,8,11
7-ERDEMİT Güre Kaplıcası	1,2,5,8,9,13
8-BALIKESİR Edremit Derman Kaplıcası	1,3,4,7,13
9-İZMİR Dikili Kaplıcası	1,8,9,13
10-BALIKESİR Hisaralan Kaplıcası	1,5,11,13
10/A BALIKESİR Pamukçu Kaplıcası	1,4,5,7,9,13
10/B BALIKESİR Kepekler Kaplıcası	1,2,3,4,7,8,13
11-İZMİR Balçova Kaplıcası	1,8,9,13
12-İZMİR Çeşme Kaplıcası	1,5,8,9,13
12/A İZMİR Seferihisar Kaplıcası	
13/A İZMİR Kuşadası Davutlar Kaplıcası	1,2,3,4,13
13/B AYDIN Alangüllü Kaplıcası	1,2,3,4,13
14-MUĞLA Bodrum Karada Kaplıcası	1,2,8,9,13
15-MUĞLA Köyceğiz Sultaniye Kaplıcası	1,3,4,8,9,13
16- MUĞLA Köyceğiz Küçükağaç Kaplıcası	1,3,4,8,9,13
17- DENİZLİ Pamukkale Ecirli Kaplıcası	1,3,4,8,9,13
18- DENİZLİ Pamukkale Karahayıt Kaplıcası	1,3,4,8,9,13
19- KÜTAHYA Simav Enyal Kaplıcası	1,3,5,7,13
20- KÜTAHYA Simav Gediz Ilıcası Kaplıcası	1,8,9,13
21- KÜTAHYA Gediz K.Muratdağı Kaplıcası	1,5,7,8,9
22- AFYON Sandıklı Hüdai Kaplıcası	1,5,6,7,8,9,12,13
23- AFYON Ömer Kaplıcası	1,2,3,4,5
23/A AFYON Gecek Kaplıcası	1,2,3,4,5,13
23/B AFYON Oruçoğlu Termal	1,2,3,4,7,12,13
24- AFYON Gazlıgöl Kaplıcası	1,2,3,4,5,13
25- KÜTAHYA Harlek Kaplıcası	1,8,9,13
26- KÜTAHYA Yoncalı Kaplıcası	1,7,8,9,13
27- ESKİŞEHİR Sıcaksuları	1,7,11,13
27/A .ESKİŞEHİR Hasırcı Ilıcası	1,3,7,13
28- ESKİŞEHİR Sarıcakaya Kaplıcası	1,6,7,9,11,13
28/A ESKİŞEHİR Yarıkçı Kaplıcası	1,3,9,13
28/B ESKİŞEHİR Hamamkarahisar Kaplıca	1,7,8,9,13
29- BOLU Büyük Kaplıca	1,8,9,13
29/A SAKARYA Akyazı Kuzuluk Kaplıcası	
29/B BOLU Mudurnu Babas	1,3,8,9,13
29/C BOLU Yeniçağa	
29/D BOLU Derdin	
30- ANKARA Beypazarı Dutlu Kaplıcası	1,2,5,7,8,9
31- ANKARA Ayaş Kaplıcası ve İçmeleri	1,5,7,8,9,13
32- ANKARA Ayaş Karakaya Kaplıcası	1,3,6,8,13
33- ANKARA Kızılcahamam Kaplıcası	1,3,6,8,13
34- ANKARA Seyhamamı Kaplıcası	1,8,9,13
35- ANKARA Haymana Kaplıcası	1,3,4,8,9,13
35/A ANKARA Çubuk Melikşah	
36- KONYA Ilgın Kaplıcası	1,7,9,13
37- KIRŞEHİR Terme Kaplıcası	1,3,6,7,8,13
38- KIRŞEHİR Çiçekdağı Kaplıcası	1,8,9,13
39- NEVŞEHİR Kozaklı Kaplıcası	1,2,7,8,9,13
40- YOZGAT Boğazlayan Cavlak Kaplıcası	1,3,6,7,8,9,13
40/A YOZGAT Sarıkaya	3,8,13

41- NİĞDE Çiftehan Kaplıcası	1,2,8,9,13
41/A AKSARAY Ziga Kaplıcası	1,2,5,8,9,13
42- ADANA Haruniye Kaplıcası	1,2,8,9,13
42/A MERSİN Mersin Kaplıcası	1,2,5,7,8,9,13
43- KAYSERİ Bayramhacı Kaplıcası	1,2,5,7,8,9,
44- AMASYA Gözdek Kaplıcası	1,9,13
45- AMASYA Terziköy Kaplıcası	1,8,9,13
46- SİVAS Sıcakçermik Kaplıcası	1,8,9,13
47- SİVAS Balıkçermik Kaplıcası	1,2,8,9,11,13
48- DİYARBAKIR Çermik Kaplıcası	1,2,4,9,13
49- SİİRT Billuris Kaplıcası	1,2,5,10
49/A HİSTA Kaplıcası	1,2,4,5
50- BİNGÖL Kös Kaplıcası	1,3,5,7,8
51- ERZURUM Ilıca Kaplıcası	1,2,7,9,13
52- ERZURUM Pasinler Kaplıcası	1,8,9,13
52/A ERZURUM Köprüköy	1,4,8,9,13
53- VAN Erciş Yılanlı Kaplıcası	
54- RİZE Ayder Kaplıcası	1,2,5,7
55- ORDU Fatsa Kaplıcası	1,9,11
56- SAMSUN Havza Kaplıcası	1,5,8,9
56/A SAMSUN Ladik	1,6,9,13
57- İSTANBUL Tuzla İçmeleri	6,8,13
58- ÇANKIRI Çavundur Kaplıcaları	1,3,8,9,13
58/A ÇORUM Figani	1,9,13
59- TOKAT Reşadiye Kaplıcaları	
59/A TOKAT Sulusaray	
60- AĞRI Diyadin	1,2,3,4,8,9,13
61- BİTLİS Çukur	1,4,8,9,13
62- ZONGULDAK A.Çayır	1,5,7,8,9,13
1=Romatizma Hastalıkları 2=Deri Hastalıkları 3=Kalp-Damar Hastalıkları 4=Solunum Yolları Hastalıkları 5=Kadın Hastalıkları 6=İç Salgı Sistemi Hastalıkları 7=Sinir Sistemi Hastalıkları 8=Sindirim Sistemi Hastalıkları 9=Böbrek Ve İdrar Hastalıkları 10=Göz Hastalıkları 11=Hastalık Ve Ameliyat Sonrası Rahatsızlıklar 12= Kemik Ve Kireçlenme 13=Metabolizma Bozuklukları	

Kaynak:www.turizm.gov.tr

Computer Security and Cybercrime in Electronic Commerce

prof. PhD. Marjan Angelovski [1] **prof. PhD. Miroslav Andonovski [2]**

MA Karolina Shukuroska [3]

[1] University "Ss. Kliment Ohridski"–Bitola, Faculty of economics-Prilep, angeleskimarjan@gmail.com

[2] University "Ss. Kliment Ohridski"–Bitola, Faculty of economics-Prilep, miroslav.andonovski@uklo.edu.mk

[3] Ministry of finance, Property and Legal Affairs Office, Regional office for carrying out first-instance procedure - Prilep, sukuroskakarolina@t.mk

Abstract: The computer represents one of the most significant, non-revolutionary benefits in the development of the technical and technological civilization.

Due to the huge power of the computer, the ability to save a huge amount of data and their fast processing, the automated information systems are becoming more numerous and can freely be said that they are an indispensable part of the social life of all entities (legal entities and individuals). In such a way, the computer becomes an everyday innocuous part, a segment in all of the spheres of the social life, from production, trade, various services and even in the national security in the widest area. All these forms of immediate application in all areas of the life will not remain unnoticed by the unscrupulous and the irresponsible individuals or groups who, by not selecting means and ways, are trying to achieve a certain benefit for themselves with the use of some unacceptable behavior. In this way, the computer becomes a tool through which illegal, unauthorized and socially dangerous activities are performed. The global computer networks today are creating opportunities for new forms of crime. It is a special kind, that is sophisticated, penetrating, technically prepared, unarmed, sometimes is sanctifying an individual or a group that can be too difficult to stop. The Internet, which is particularly vulnerable due to the huge number of users, openness and omnipresence, as well as the insufficient regulation, is an ideal place to hide the criminals of different kind. In such an environment and with this kind of individuals or groups, many national legislations, international organizations and associations, as well as companies and users by themselves are trying to cope in order to mitigate the negative consequences and to reduce the losses that have occurred as a consequence of this kind of criminal activity.

Keywords: computer, crime, security

INTRODUCTION

Computer crime is an emergence of the new age, it is a particular kind of crime that simultaneously becomes a global problem. Computer crime usually involves crime that engages the computer as a means or target for committing crimes. Computer crimes in various forms commonly associated with the abuse of computer and information systems in general and as a harmful social phenomenon of modern times have no commonly accepted definition. Most commonly used terms are:

- computer abuse,
- computer fraud,
- crime by computer,
- informatic crime,
- computer crime and
- technical criminality. (Pertović S., Kompjuterski kriminal, MUP Serbia, Beograd, 2002)

In the literature can be found various definitions of this kind of crime of the modern times.

Computer crime - as a computer abuse in terms of any occurrence that is related to the use of computer technology in which the victim suffers or could suffer loss, and the perpetrator acts in the intention to make profits for himself. (Parker Don, Copmputer abuse, Springfield, 1973: 70)

Computer crime is the commission of a crime whereby the computer appears as an object or object of protection, that is, the use of a computer during misuse, hiding or misappropriation aimed at appropriating money or services or performing political or business manipulations, including and activities directed against the computer itself. (Bequai August, Computer crime, Lixington. 1978: 4)

Crimes in which the computer appears as a means, object or subject of attack for which performance or attempts it is necessary appropriate knowledge of computers and informatics. (Brvar Bogo, Pojavne oblike zlorabne raculnika, Revija za kriminalistiko in kriminologijo, Ljubljana: No 2/1982, p.29)

Computer crime is a particular type of incriminating behavior, in which the computer system occurs either as a means of execution or as an object of a crime, if the work in another way or to another object could not be performed at all or it would have other characteristics. (Igjnativić Djorge, Pojmovno odredivanje komjuterskog kriminaliteta, Anali Pravnog gafulteta u Beogradu, Beograd: No, 1-3/1991, p.142)

The enormous practical possibilities that the modern highly sophisticated computer and information technology brings with them at the same time brings with them the dangers of spreading and massive use of electronic wiretapping, stealing of business and other secrets, as well as different forms of intellectual property, also a serious violation of privacy and other human freedoms and rights as well as personal integrity, and lately represents a real danger of waves of terrorist tools in various forms. According to one of the more recent American studies in this area, information crime is happening 40 times more often than classical, traditional crime, and even 90% of IT crimes remain undiscovered and remain in the zone of dark numbers of criminality.

1. CHARACTERISTICS OF CYBERCRIME

From the point of view of the characteristics of computer crime, it should be noted that it is characterized by great dynamics and with a huge number of emergent forms and execution spans. It is quite understandable because it is a technology with huge opportunities and application in all areas of social, economic and personal life, and hence the possibilities for computer abuse with each day are growing.

The consequences of computer crime are huge. They can refer to material damage to legal and natural persons (but often to entire countries), loss of business reputation, loss of trust and security, danger of abuse of human rights and freedoms in general in various forms and in various forms. Unlike the traditional ways of committing criminal acts, computer perpetrators have special professional and practical knowledge and skills in the field of computer science and computer technology, as well as persons on whom these resources are available to them. In computer crime, the very act of committing the crime is veiled, often without a visible spatial connection between the perpetrator and the victim. Therefore, they are difficult to detect and difficult to prove are mostly undetected for a long time until the injured person has felt the damage.

Modern information and computer technology introduces new and drastic changes in all aspects of social life. In addition to positive and useful changes, social changes also occur as a result of computer crime and can be reduced to: new forms of value, concentration of data, new ambient of action, new methods and techniques of operation, shortening the time period of action, spread of geographical space of action, dynamics, stability of risk. (Pertović S., Kompjuterski criminal, MUP Srbije, Beograd: 2002, p.17)

From the advent of computer crime to its definition, it will take a certain period of time and precisely when similar definitions of computer crime appear, it appears in a new form-cyber crime. In order to interpret the scope of this new type of crime and its dangers, a group of experts will define cyber crime as "a crime that refers to any form of crime that can be done with computer systems and networks, in computer systems and networks or against computer systems and networks." Cyber crime is such a form of criminal behavior in which, in the cyber space-environment, computer networks are a medium, purpose, evidence, symbol or environment in which the offense was committed. The cyber space is a kind of community composed of computer networks in which the elements of the traditional society are in the form of bytes or bits that create the computer network. Such a community is supported by highly technical equipment, a good informational structure that is nobody and everyone, in which they co-exist

simultaneously in a virtual and realistic way, whereby communication is collective. In such an environment, it is impossible to talk about the national scale of crime. That is why this type of crime is placed in the most expressive form of transnational crime against which the fight cannot be conducted in a conventional way because the economic social and social context of this type of crime is not identical to classical transnational crime.

Cyber crime ranges in two basic forms:

- Cyber crime in the narrow sense and
- Cyber crime in a wider sense

Cyber crime in the narrow sense is any unlawful behavior directed towards the electronic security of computer systems and data being processed.

Cyber crime in the wider sense is any unlawful behavior related to or in relation to the computer system and network, including such a crime as the illegal possession, supply and distribution of information through computer systems and networks.

The European Convention on Cybercrime consists of four sets of acts:

1. Acts against the security, integrity and availability of any data and systems (unlawful access, interception, interference with data or systems),
2. Actions related to computers (forgery and theft as the most typical forms),
3. Actions related to content - (child pornography – possession, distribution, transmission, storage, availability of these materials),
4. Works related to copyright and related rights (reproduction and discharge of unauthorized copies).

Depending on the type of offenses committed cyber crime can be:

1. Political:

- cyber espionage and cyber sabotage,
- haking (the security of the Internet, the protection against computer viruses),
- cyber terrorism (an asymmetric virtual war, the Internet as a weapon of terrorists),
- cyber war (implications of an eventual armed conflict)

2. Economically:

- cyber deception,
- during internet services,
- production, distribution of illicit content such as child pornography, pedophilia, religious sects, spreading of racist, Nazi ideas and attitudes,
- abuse of women and children,
- manipulation of prohibited substances and goods: drugs, human organs, weapons,
- cyber privacy violation: monitoring of e-mail, spam, phiching, monitoring of e-conference).

1.1. Computer and computer technology abuse

Computer and computer technology can be misused in various ways, and computer criminality may also include some forms of traditional types of crime.

- Useful use of services and illegal obtaining of information – when there is unauthorized use of a computer or when it is authorized for use but for the purposes of unauthorized users. Against the legal acquisition of information is one type of data theft contained in the computer system, most often in order to establish a certain property benefit.
- Computer theft - this type of theft occupies a high place within the computer crime, and in this context the identity theft is particularly significant. This type of theft is particularly dangerous because the trust and integrity of commerce transactions is lost and threatens individual privacy. According to estimates by experts, this type of crime is growing in proportion to the rise in e-commerce.
- Computer fraud-the whole of this type of crime is for yourself or for another person an illegal property gain in the way that incorrect data is entered in the computer, or it is not possible to enter correct data. In practice, this can be simple frauds and frauds for which the perpetrators possess a high level of skills. In this type of criminality, offenders use these characteristics of cyber space that essentially contribute to the growth of electronic commerce: anonymity, the distance between the seller and the buyer. Because of the size of the Internet as a market, these frauds are rapidly spreading, because the Internet is taking place very quickly.
- Computer sabotage and computer terrorism - damage to specific parts within the computer system for data processing, erasing memory or preventing the use of information contained in the memory of information devices. When it comes to computer terrorism, it should be noted that today global information networks are an effective asset in the hands of terrorists. The use of high technology for the restoration of destructive activities is carried out through experts-disciplined, trained and organized personnel who are usually contracted by terrorists. The most common purpose of this type of criminality is data banks, computer resources, government communication systems, power plants operated by computers, refineries, airports, etc.
- Supporting in computer systems-is a subtle violation of the secrecy of a particular computer system, unauthorized electronic incursion in the central computer system and its database. Perpetrators of these acts are usually hackers who skillfully circumvent the mechanisms of protection of the computer systems, usually for the purpose of publicly demonstrating their information skills or pointing to the weaknesses in the security mechanisms of the computer systems. The most common targets of such actions are military computer communications, information systems of intelligence services, state institutions.
- Crime associated with computer networks - in this type of criminality, computer networks occur in a triple role: as a target, as a stress or tool, and as an environment for the commission of a crime.
- The computer networks as the target of attack-are most often attacked data and content that are on the network, destroying parts or the whole network and computer system, or preventing their operation.
- Computer systems such as tools or tools - cyber networks are weapons for the realization of certain types of crime-pornography, abuse of intellectual property or online sale of illicit goods (drugs, human organs, weapons).
- The computer networks as the environment in which the attack is carried out are most often used to conceal the criminal activities, but also to use the network as a symbol of intimidation.

Cyber criminals are persons with different profiles and different motives for performing these acts. A common characteristic for all is that it is a matter of intensely intelligent people, mostly excellent knowledgeable informatics systems, higher education informatics.

1.2. Hackers as perpetrators of offenses and consequences of the same

Hackers are perpetrators of criminal offenses in the area of computer crime that can fail in well-protected computer networks. Most often, they are real addicts to computer technology that challenge them to master the cryptographic key. Consciously or unconsciously, they can cause great harm, because often

the attacks of their attacks are the computer systems of governments, security institutions, military laboratories, and so on.

The malicious perpetrators of crimes in the area of Kautourean criminality are those who do it for the sake of self-interest-related to realize a certain property benefit. It is estimated that 80% of the works are done for the first time, 70% of them work in the damaged companies for more than five years, most often apply to conscientious workers, usually with professional qualifications higher than those provided for their job.

Convenient perpetrators-most commonly perpetrators of crimes in the area of computer crime are in the banking, financial institutions and insurance companies. In the field of banking, 25% are perpetrators with special powers for information systems, 18% are developers, 18% are employees of the terminals, 16% are treasurers, 11% are computer operators and only 12% are persons outside the damaged company.

The very fact that the Internet is a global network and from the point of view of electronic commerce is a global market, shows that today the Internet is available to all and in all parts of the world. But such accessibility is exploited by some of the users by interfering with other Internet users, spreading viruses, credit card fraud and other information, to sending unsolicited material to personal addresses or addresses of public groups. These unwanted materials or messages are called spam. Spam is distributed simultaneously to millions and millions of addresses. It is recommended that these messages do not correspond to this, because in this way the sender is given that the Internet address is in use, after which the Internet address itself becomes more important for sending new spam messages.

The consequences of computer crime, depending on its appearance, can be:

- Financial - that occur when the perpetrator acquires for himself or for another person the benefit, as well as when he / she makes certain financial damage with the act.
- internal - in the case of unauthorized use of alien secrets-indecently harmful treatment
- combined-when disclosure of a certain secret or copyright infringement violates one's reputation and at the same time produces a specific financial damage.

2. PROTECTION AGAINST CYBERCRIME

Due to the enormous daily damage caused by computer crime, the need for protection is increasing. It is necessary to incorporate the cryptographic principles in the communication protocols, as the basic elements for the implementation of the protection system. In the Internet, a number of protocols are used, each of which has its own specific role. Some are designed to provide special communication features, such as e-mail or access to a remote terminal system.

Table 1: Examples of some of the more important Internet protocols and their uses

Protocol	Purpose
DNSSEC	Electronically sending money
IPSes	Domain Names
PCT	Encrypting a data packet
PGR	Encryption at TCP / IP level
S / MIME	E-mail
S-NTTP	E-mail
Secure RPC	Web browsers
SET	Calls from a remote terminal
SSL	Electronically sending money
SSH	Encryption at TCP / IP level
TLS	Access from a remote terminal

In the Internet, one of the biggest problems is wiretapping the network. For protection against this phenomenon, special programs (packet sniffers) can be used, which is installed on the path between the browser and the server. The SSL protocol significantly reduces the risk of using the Internet by protecting

data transmitted between the search engines and the server, identifying each participant on the network. For example, the encryption method, the level of security, certificate authentication information.

When the server is connected to a network, it represents an electronic door of a company. It is precisely because it is the target of various attacks. Some attackers are trying to get documents intended only for internal use. Others may try to modify the content of the Web presentation in order to disrupt the reputation of the company or to prevent its normal functioning.

The main purpose of the protection from computer crime is to protect the information and the security of the information. These are two interconnected areas with which the integrity of the data should be preserved, ie to prevent unauthorized use, rectification or destruction of data.

The security of information can be characterized as managing risks related to data and information. In order to ensure the security of information, hardware, software, data protection and information from malicious programs and hacker attacks are required. It also requires the protection of information, data and information systems in order to ensure reliability, integrity, authenticity, availability and non-denial. Sometimes it is only necessary for authorized users to have access to certain information at a specified time. A classic example is the way in which electronic commerce works where certain employees in the company can access information and data in various segments of the business, such as finance, human resources, etc. Unauthorized access to information and unauthorized use may impair not only the reputation of the company, but also lead to data abuse and violation of rights.

Every company or any organization that is part of the Internet space must build its own security policy. If there is no security policy, it can not be known whether the system is secure or not. (Milosavlević M., Grubor G., Osnove bezbednosti i zaštita informacionih sistema, Univerzitet Singidunum, Beograd: 2006)

The security policy must exist in a written form to contain rules that must be worked in the system, which is prohibited for different levels of user rights. The security policy also contains a description of the way different activities are performed (access to the system -login, administration, etc.)

One of the ways for greater computer security is access control. Most commonly, Web servers provide unlimited access for all users to all documents. But in order to protect certain documents, the principle of restricted access is applied through the user identification process. In this way, the identity of the person accessing the server is determined. After the identification, the ways in which the user can access is defined:

- control based on IP address-by checking the user's address allows or disables access.
- domain-based access control-as well as with the IP address check-in this case the domain name.
- control of user-access-account access-each user receives a unique user name and chooses a password.
- control of a client-based access control-each terminal user receives his own cryptographic certificate that is used as a digital signature whereby access is permitted by presentation of the user's digital signature.
- access control based on network security protocols - which can be used only by specially configured browsers, which makes them significant when using internal networks. (Milosavlević M.. Mišković V., Elektronska trgovina, Univerzitet Singidunum, Beograd: 2011, p. 227)

The simplest access control can be established by controlling the IP address and domain name of the search engine. Their advantage is the simplicity and inability to make a mistake. But their lack is insufficient flexibility; when accessing from another computer, a new identification is required.

The use of a user name and password allows for greater flexibility, the identification refers to the user and not to the computer, and is a kind of access control from a large number of users because the technology itself is known to them. The problems that may arise from the use of this type of access control arise from the user's security culture (choosing a bad password, forgetting the password).

The access control based on the certificate of the client is based on the personal certification of the user, whereby the certificate is received by the competent authority. Within the large organizations and companies, there is an opportunity for the organization to obtain the public certificate, after which the organization issues certificates to its employees. The certificate contains the organization's data and personal data for the immediate user. Within the access to the resources of the system is quite fl exible. Through the certification system within the organization, access control is enabled without the maintenance of a large database containing access data.

Control-based network security protocols-as a dominant protocol, use the SSL (Sekure Socket Layer), which serves to encode general communication between the browser and the server.

For the first time, it introduces Netscape to protect data on its browsers, after which it is accepted by a large number of companies and is implemented in all commercial browsers. The SSL protocol significantly reduces the risk of using the Internet by protecting data transmitted between the search engines and the server, identifying each participant on the network.

The necessity of everyday use of computers and information technology by citizens, companies and the state as a whole, as well as the knowledge that these useful and above all necessary funds can be misused by some people, imposes the need to seek solutions and tools for prevention and protection of information systems. Encouraged by these needs by the European Union in 2013, a Cyber Security Strategy has been adopted, which is the first document that the EU will adopt to regulate this area. The basis of this document stems from international human rights law and their usability in the virtual world, such as the International Convention on Human and Political Rights, the European Convention on Human Rights and the EU Charter of Fundamental Rights. Although the cyber space is virtual, there must be no less tolerance for human rights violations and elementary civilization benefits. Sometimes this principle is forgotten, as it often happens that the Internet is seen as a space where human rights violations and the inflicting of material and immaterial damages have less weight in relation to the so-called. real world.

3.1. Activities to increase cyber security in the documents of the European Union

In the EU Cyber Security Strategy, several priority activities have been defined:

- Cybercrime Resistance - This activity requires the involvement of a number of stakeholders in the society, appropriate regulation of EU member states, as well as the existence of information security authorities and the establishment of national teams for the prevention and response of cyber incidents. One of these bodies is the European Network and Data Security Agency (ENISA), which has cooperation with other organizations such as Europol and Eurojoust. Europol wrappers have been established by the European Center for Cyber Crime.
- Dignificant Decrease in Cyber Crime-Because it is the most-perceived crime scene in which millions of people are victims of information systems attacks, appropriate regulations are needed to allow strict and effective punishment of perpetrators of these incidents. The Council of Europe Convention on High-Tech Crime and the EU Directive on Attacks on Information Systems are the basis for the adoption of appropriate regulations in each national state.
- -Development of cyber defense policy and capacity in relation to the framework for common security and defense policy- In order to create resilience of information systems and to protect defense and national security interests, the capabilities of thecyber defense should concentrate on discovering and reacting to the sophisticated cyber crime.
- Development of industrial and technological resources-Hardware and software components in EU Member States and third countries must be safe and guarantee the protection of personal data. Within this activity, the role of private companies and their willingness to face the challenges posed by technological development and undertaking their part of the obligations in the area of information security is important. In order to achieve this goal, it is necessary to promote a single market for the security of information technology products.

- Establishing a coordinated international policy in the cyber space of the EU and promoting the fundamental values of the EU - Promoting the principles of openness and freedom of expression on the Internet, and supporting efforts to promote the existing rules for cyber space.

The strategy is a set of principles and activities based on strict protection and promotion of citizens' rights in order to provide the EU with the most secure Internet environment in the world.

4. CONCLUSION

Due to the huge power of the computer, the ability to save a huge number of data, their fast processing, automated information systems are becoming more numerous, and in this way the computer, with various types of abuse, becomes a means through which illegal, illegal and socially dangerous activities that create opportunities for new forms of crime. Hence, the conclusion that cybercrime is the emergence of a new time, or a particular type of crime that simultaneously becomes a global problem.

The enormous practical possibilities that modern modern sophisticated computer and information technology brings with them, at the same time, threaten to spread and mass abuse as a means or purpose for committing crimes.

From the aspect of the characteristics of the computer crime, it should be noted that it is characterized by great dynamics and with a huge number of emergent forms and types of execution. This is quite understandable because it is a technology with huge opportunities and application in all areas of social, economic and personal life of individuals, and hence the opportunities for computer abuse with each day are growing.

Computer and computer technology can be misused in various ways, and computer criminality may also contain some forms of traditional types of crime. The damage that arises is huge, and the need for protection from this kind of crime is increasing. To ensure complete security in the protection of this kind of crime, the need for incorporating the cryptographic principles into the communication protocols is essential as the basic elements for the implementation of the information protection system for electronic communications.

From the point of view of the security of electronic communications, the security of information can be characterized as managing risks related to data and information. The need to protect information, data and information systems is to ensure the reliability, integrity, authenticity, availability, and non-disclosure of the content of the message for needs and purposes that may arise in the future.

From the foregoing we can freely conclude that the necessity of everyday use of computers and information technology imposes the need to seek solutions for the prevention and protection of information systems as means of committing offenses.

USED LITERATURE

1. Davidson,The law of electronic commerce, Cabrige, New York, Melburne, Madrid, Cape Town,Singapore, Sao Paulo, Delhi, Dubai, Tokyo, 2009, p.1.
2. D. Chaffey, E-Business and E-Commerce Management (4th Edition) New Jersey: Prentice Nall,2009.
3. M. Ss Shahibi, S.K.Wan Fakeh, Security Factor and Trust in E-Commerce Transactions, Australian J Journal of Basic and Applied Sciences, 5(12), 2012.
4. Y.Zhao, Resolution in Electronic Commerce, Leiden, Boston, 2005, p. 13-14.
5. M.Milosavljević, V.Mišković, Elektronska trgovina, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2011, p. 10, 110-111.
6. E.Turban et al., “Chapter 19: Building E-Commerce Applications and Infrastructure”; in:Electronic Commerce: A Managerial Perspective, New Jersy, NJ, USA:Prentoce Hall, 2008.
7. Radenkovic, M. D. Zrakic, Z. Bogdanovic, D. Baric, A. Labus, Elektronsko poslovanje, Fakultet organizaciskih nauka, Beograd> 2015, p. 21.
8. Directiva 98/34 laying down a procedure for the provision of information in the field of technical standarsds and regulation, Official Journal L 204/37, 21.07.1998.
9. Liran Einav, Dan Knoepfle, Johanton Lavin, Neel Sundaresan, Sales taxes and Internet Commerce, Working paper, 2012.

10. Steven Maguire, State Taxation of Internet Transactions, Congressional Research Servise Report 41853, may 2013.
11. Stefan Bach, Markus Hubbert, Walter Muller, Taxation of E-Commerce, Persistent Problems and Recent Developments, Vierteljahrrsefte zur Wirtschaftsforschung 69.Jah-rgang, helft 4/2000,S.657-688.
12. M. Milosavlević, G. Grubor, Osnove bezbednosti i zaštita informacionih sistema, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2006.

NATIONAL LEGISLATION AND DOCUMENTS

- National Strategy for Development of Electronic Communications Information Technologies (Official Gazette of the Republic of Macedonia no.13 / 05.
- Law on Electronic Communications (Official Gazette of RM no.13 / 05 ..... 193/15).
- Law on Electronic Commerce (Official Gazette of RM No. 133/07). 192/15).
- Law on Electronic Commerce (Official Gazette of the Republic of Macedonia No. 133/07).
- Law on Data in Electronic Form and Electronic Signature (Official Gazette of the Republic of Macedonia No.34 / 01 ..... 1 33/15).
- Criminal Code (Official Gazette of RM 80/99 ..... 226/15)

INTERNET RESOURCES

- http://searchfinancialapplications.techtarget.com/definition/EDIFACT
- www.uncitral.org/Model Law on Electronic Commerce
- www.uncitral.org / Model Law on Electronic Signatures
- http: /www.ispo.cec.be/ecommerce/legal.html
- http://www.emarketer.com.
- www.stat.gov.mk
- www.economy.gov.mk
- www.finance.gov.mk
- www.mio.gov.mk
- www.aek.mk
- www.nbrm.mk

EU Regional Policy and Pre-Accession Support for The Republic of Macedonıa

Olivera Kostoska[1] **Marko Spirovski[2]** **Mirjana Ristovska[3]** **Ilija Hristoski[4]**

[1]"St. Kliment Ohridski" University - Bitola / Faculty of Economics - Prilep, olivera.kostoska@uklo.edu.mk

[2]Republic of Macedonia/Ministry of Foreign Affairs, Marko.Spirovski@mfa.gov.mk

[3]"St. Kliment Ohridski" University - Bitola / Faculty of Law - Kichevo, mirjana.ristovska@uklo.edu.mk

[4]"St. Kliment Ohridski" University - Bitola / Faculty of Economics - Prilep, ilija.hristoski@uklo.edu.mk

Abstract: For much of the past years, the EU has simultaneously pursued the incentive of deeper integration and enlargement, thus becoming a unique economic and political partnership between 28 European countries. Enlargement serves as an impetus for political and economic reforms that moves in steps which are largely determined by the candidate countries' respect for the Copenhagen criteria and their ability to take on the obligations of membership. Meeting the accession criteria entails considerable efforts in terms of public investment and access to knowledge and expertise. In the past, the EU has supported the candidates and potential candidates with technical and financial help through a number of separate instruments. Since 2007, the EU pre-accession funding has been guided through a single instrument, the Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA). Important element of the IPA funds is the resource available for EU regional (cohesion) policy that stands for an important policy tool to preserve some of the EU keystones, viz. the single market and the common currency. That is to say, the last three IPA (2007-2013) components have been intended to mirror closely structural, cohesion and rural development funds permitting the beneficiaries to prepare themselves for effective implementation of the EU cohesion policy after accession. Hence, this analytical paper aims at presenting a systematic overview of the EU regional (cohesion) policy, i.e. the rationale for such policy from a theoretical perspective, as well as its origins and historical patterns. With special reference to absorption capacity, the paper will subsequently assess the pre-accession support provided to Macedonia as a candidate country for EU membership.

Keywords: EU regional policy, pre-accession assistance, Macedonia

1. Introduction

Since the very beginning of European integration, the founding members have placed special emphasis on regional disparities. Even the preamble to the Treaty of Rome mentions the necessity "to strengthen the unity of their economies and to ensure their harmonious development by reducing the differences existing between the various regions and the backwardness of the less favoured regions". Successive enlargements have additionally transformed the European Union (EU) into a heterogeneous group of countries with substantial regional inequalities. It is against this background that EU regional policy has been gradually shaped and improved. EU regional policy represents an investment policy tool that promotes competitiveness, economic growth, job creation and better quality of life. This policy acts as a greatest expression of EU solidarity aiming to reduce the substantial economic, social and territorial imbalances that still exists between the Europe's regions. The persistence of these disparities may challenge some of the EU's keystones, such as the huge single market and its currency, the euro. If one adds the necessity for EU to remain globally competitive, it is clear why more than a third of EU budget is allocated to financial instruments (Structural Funds and the Cohesion Fund) that support EU regional policy (also referred to as cohesion policy).

At the same time as the 2006 structural funds reform, a new structure for programming and delivery of support was adopted so as to ensure greater efficiency and coherence of Union's external aid. As of 2007, the EU pre-accession funding has been funneled through a single instrument and legal framework, i.e. the Instrument for Pre-accession Assistance (IPA) that has replaced the earlier programmes and instruments (PHARE, PHARE CBC, ISPA, SAPARD, CARDS and the financial instrument for Turkey) and has covered both candidate and potential candidate countries. The EU supports beneficiaries in their progressive alignment with the standards and policies of the European Union, including where appropriate the acquis communautaire (European legislation), with a view to membership. IPA is envisioned to support

candidates and potential candidates in meeting the accession criteria and provides for the enlargement process to develop as smoothly and successfully as possible. Financing under IPA 2007-2013 has been provided through five components, such as: transition assistance and institution building, cross-border cooperation (CBC), regional development, human resource development and rural development. The last three components, opened to candidates only, have been designed to reflect closely the structural, cohesion and rural development funds. Benefits from these components are considered to be experience for management of such funds upon accession. They prepare the beneficiaries for successful participation in the EU cohesion and rural development policies. Hence, this paper has two major objectives: 1) to exhibit an overview of the key patterns of EU regional policy; 2) to outline the importance of the *de facto* "external" instruments for economic and social cohesion (IPA in the medium-term financial perspective 2007-2013) for Macedonia as a candidate country for EU membership. Hereby, the paper will address the notion of absorption capacity and experience of the country in this respect. To effectively respond the stated objectives, it is organized as follows: two parts are devoted to EU regional policy both from a theoretical perspective, origins and evolution. The other two parts assess the general architecture for EU pre-accession support, with a special reference to the Republic of Macedonia as a beneficiary due to its candidate country status.

2. EU regional policy in a theoretical perspective

The European Union aims at improving efficiency and spurring economic growth by integrating the markets of goods and production factors. Nevertheless, the profits arising from efficiency are not evenly distributed among partakers in freely competing markets. In other words, "the structural changes implied (relocation of economic activities, changing composition of sectoral activity) have negative consequences for certain sectors of society. The most vulnerable groups tend to be concentrated, on one hand, in particular regions or even countries (regional dimension) and, on the other, in particular sectors of the labor force (social dimension). The EU has taken it upon itself to redistribute funds so as to help these groups to adapt to the new situation. It considers that in this way the cohesion of its constituent parts will be improved" (Molle, 2006). Cohesion is a concept difficult to define. In principal, it means a degree to which disparities between regional or social groups are still acceptable from the social, moral, and above all, political point of view. In this context, the principal objective of the common regional policy is to reduce the existing regional disparities and to prevent further regional imbalances in the EU by transferring European resources to problem regions. Yet, noteworthy is to mention that these aims reveal different theoretical approaches. That is to say, the economist views on the necessity of development policies to tackle disparities have called forth the two opposite streams in the field: the theories of convergence and divergence.

The convergence theory looks over the reasons for diminishing disparities between regions. It "claims that the economic integration is likely to contribute to the channeling of investment and innovation from core regions to areas with lower labour costs and to fostering migration from the periphery to the core. The free flow of production factors under the market rules will ultimately result in the economic convergence. Therefore, from this point of view, the economic integration will contribute *per se* to the reduction of economic disparities across the EU, making the need for a development policy almost redundant" (Gang, 2012). In principle, theories stemming from neoclassical paradigm are stacked on the side of convergence. Within the neoclassical growth framework, the output (GDP) of a country is contingent upon the endowments of input factors (labor and capital) and total factor productivity. This theory rests on the assumptions of perfect competition and exogenous technology. In this context, although the neoclassical growth model claims that growth in output per capita is driven by the rate of technological progress, the causes of such progress are not identified in the model. As a matter of fact, it has been found that the unexplained residual in the neoclassical models, labeled "technological change" or "total factor productivity", accounts for between 30% and 50% of total growth in different countries (Farole, Rodríguez-Pose, & Storper, 2009).

Unlike the convergence, divergence theory claims that market does not assist convergence. That is to say, the broader European market strengthens the polarization of pre-existing economic activities and thus

contributes towards accelerating the agglomeration and concentration of economic activities. As the completion of internal market may further widen the existing disparities in the distribution of economic activities throughout the EU, some measures have been necessary to implement at national and European level (Europedia, 2011). Indeed, several development economists (e.g. Myrdal, 1957) accentuated the option that economic activity had "circular and cumulative" geographical patterns, making the prosperous places stronger and causing them to diverge from lagging-behind areas. "Myrdal's cumulative causation theory predicated that developed regions would continue prospering in a virtuous circle of production and wealth, generating more of the same…In contrast, underdeveloped regions would not develop and even decline due to negative causalities" (FAO/WB, 2009). The theory of economic geography (Krugman & Venables, 1990) has maintained the regional disparities following the idea that the level of convergence, under imperfect single market, is determined by transportation and transactions costs. "Krugman (1991a, 1991b) developed a core/periphery model, arguing that, in fact, the agglomeration of activities through cumulative causation and imperfect competition intensifies regional disparities" (FAO/WB, 2009). Nevertheless, he contends that such inequalities may possibly diminish under new market conditions and be corrected by the appropriate policy interventions. This makes the regional development policies justified, "allowing a dual approach whereby the single market is encouraged for its overall benefits; while regional policies are designed to foster geographic cohesion, at least until markets fully integrate" (FAO/WB, 2009). Since the 1990s, the emergence of endogenous growth theories (Romer, 1990; Aghion & Howitt, 1998) has been another key influence on planning and coordination of structural funds. It attempts to overcome the deficiency of neoclassical growth models by claiming that technological change is not exogenously determined. It is also observed that the utmost influence of human capital and technological progress on growth happens not under terms of free competition (as assumed in neoclassical growth models) but rather under imperfect market competition. "Technology, technological progress, and human resources – considered as the main forces "behind perpetually rising standards of living" (Grossman and Helpman, 1994: 24) – become critical independent variables in the model, and change differently in different territories according to the quality of human resources and to the amount of human and physical capital devoted to research and development (Romer, 1986; Lucas, 1988; Rebelo, 1991; De Long and Summers, 1991)" (Farole et al., 2009). Simply to say, technology may perhaps be an essential source for divergence. Convergence faces serious impediments due to variances among regions in the level of R&D, infrastructures and the training human capital.

3. Origins and evolution of the EU regional policy

The common regional policy keeps step with the overall multinational integration process. The Treaty of Rome states the basic principles on which the European Economic Community has been based upon, such that "the Community shall have as its task…to promote throughout the Community a harmonious development of economic activities, a continuous and balanced expansion…". The preamble of the Treaty goes even further, since requires "harmonious development by reducing the differences existing between the various regions and the backwardness of the less favoured regions". Even with this explicit objective of the Treaty nevertheless, it did not provide the common institutions with any instruments to this end, "other than the loans of the European Investment Bank and the assessment by the Commission of regional aid granted by the Member States, with the aim notably of preventing the States outbidding one another in an attempt to attract foreign investment" (Europedia, 2011). Likewise, regions affected by the restructuring of the mining sector were provided concessional loans by the European Coal and Steel Community (ECSC). Additionally, two funds have been created, such as the European Social Fund (ESF) and the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund (EAGGF) in order to assist the implementation of common policies. They have been equally designed for employment projects and labor mobility, and upgrading the structures of farms and rural infrastructures. The 1973 first enlargement of the European Economic Community (EEC) to UK, Denmark and Ireland which coincided with the oil shock strengthen the necessity to support regional development. It was against this background that the European Regional Development Fund (ERDF) was established in 1975. The Single European Act adopted in 1986 established a basis for regional policy, i.e. economic and social cohesion proper have been made an objective along with completion of the single market. The accession of Greece (1981), Spain and

Portugal (1986) has further increased both the regional disparities and the necessity for common regional policy. To meet this challenge, the 1988 EU regional policy reform has been considered the foremost one by far. Under leadership of the Commission's President Jacques Delors, important reforms occurred in the EU budget, which reinforce the EU's role in regional development. The package of reforms, known as Delors I package, increased budget allocations for regional development, as well as introduced multiannual financial frameworks and a number of principles which, since then, remain the policy's mode d"emploi. These principles refer to: "Concentration on a limited number of objectives with the focus on the least developed regions; Multi-annual programming based on analysis, strategic planning and evaluation; Additionality ensuring that Member States do not substitute national with EU expenditure; Partnership in the design and implementation of programmes involving national, subnational and EU actors, including the social partners and non-government organisations, ensuring ownership and transparency of the interventions" (European Union Regional Policy, 2008). At the same time, five priority objectives were defined in 1988. The Delors II package (a response to Maastricht Treaty) set the new financial mechanisms for 1994-1999 budget period. The package addressed worries of rising regional divergence produced by the single market and the introduction of the single currency by doubling the resources for regional funds. Additionally, the new Cohesion fund was established for trans-national transport corridors and other infrastructures. It is intended for countries with per capita GDP below 90% of the EU average (FAO/WB, 2009). In 1997, the European Commission scheduled the "Agenda 2000", a document referring to prospects for the development of EU and its policies, as well as the profile of the future financial framework 2000-2006. It has also stepped on way to the biggest ever enlargement of the EU in 2004, that has increased its population by 20%, but its GDP by only 5%. To meet the challenge of this eastern enlargement, a package of legislation was proposed in 1998 covering the reform of the common agricultural policy, Cohesion policy reform, the pre-accession instruments and the new financial framework. In March 1999, the Berlin European Council reached an agreement on the Commission's proposals, thus permitting the implementation of the ensuing legislative and budgetary measures. The 1999 reform of EU regional policy has actually reduced the number of Structural funds objectives from six to three and the number of Community initiatives from 13 to four. "The three remaining Objectives were: Objective 1: promoting the development and structural adjustment of regions whose development is lagging behind; Objective 2: supporting the economic and social conversion of areas facing structural difficulties, hereinafter; and Objective 3: supporting the adaptation and modernisation of policies and systems of education, training and employment" (European Union Regional Policy, 2008). The last enlargements have increasingly expanded the economic and social disparities. Translated into figures, this means that Luxemburg (in terms of per capita income) has been seven times richer than Romania, while such disparities increase at regional level (e.g. the richest region is Inner London with 290 % of EU-27's per-capita income and the poorest region is Nord-Est in Romania with 23 % of the EU average). Against this background, the 2006 reform transformed the Interreg initiative within a third objective while integrating the other initiatives into the mainstream programmes (European Union Regional Policy, 2008). The funds have been allocated to finance regional policy between 2007 and 2013 to work toward three new objectives (namely, Convergence, Regional Competitiveness and Employment and Territorial Cooperation) thus replacing the former Objectives 1, 2 and 3. The Convergence objective, which is pretty close to the previous Objective 1, has focused on speeding up the convergence of the least-developed member states and regions where GDP per capita is less than 75% of EU average. This objective has actually accounted for 81.5% of cohesion spending. The Regional competitiveness and Employment objective covers regions other than those which are the most disadvantaged in order to reinforce the regions' competitiveness, employment and attractiveness. The European Territorial Cooperation objective, based on the old European Interreg initiative, has been intended to strengthen cross-border, transnational and inter-regional cooperation. Noteworthy is to mention that the number of financial instruments devoted to cohesion has been reduced to three, i.e. the two Structural Funds (ERDF and ESF) and the Cohesion Fund. Additionally, from 2007 onwards, the Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA) has replaced the previous EU programmes and financial instruments for candidates or potential candidate countries. IPA has been actually designed to assist such countries in preparing for possible accession including in the field of regional development and cooperation. Figures from 2011 reveal that the GDP of EU regions ranged from 29% of the then EU27 average in Severozapaden (Bulgaria) and Nord-

Est (Romania) to 321% of the average in Inner London (UK) (European Commission, 2014a). By adopting a new legislative package on regional policy at the end of 2013, the EU has repaired the funding approach for 2014-2020 to maximize the impact of the available EU funds. For the referred period, the Structural Funds and Cohesion Fund are expected to contribute towards Union's actions for strengthening economic, social and territorial cohesion, pursuing the goals, such as: (a) Investment for growth and jobs in Member States and regions; and (b) European territorial cooperation. The actions supported by the Funds shall also contribute to delivering on the Union's strategy for smart, sustainable and inclusive growth (Europedia, 2011). The level of support and the national contribution (co-financing rate) is adjusted to each region's level of development: less developed regions (GDP < 75% of EU-27 average); transition regions (GDP 75% to 90% of EU-27 average); more developed regions (GDP > 90% of EU-27 average) (European Commission, 2013a). With the aim of making sure that every euro is invested wisely, investments under ERDF are focused on four key priorities: innovation and research, information and communication technologies, enhancing the competitiveness of SMEs and the shift towards low-carbon economy. The allocations depend on the category of region. It is expected that more than half of ERDF investment between 2014 and 2020 will target the urban areas. Throughout the ESF, the regional policy is expected to contribute towards the EU priorities "in the field of employment, for example through training and life-long learning, education and social inclusion" (European Commission, 2013a). Finally, Cohesion fund investments focus on priority Trans-European transport links and environmental infrastructural projects. Regional policy funds are concentrated on limited investment priorities, with a strong emphasis on results. Finally, the EU has shaped common rules for the five European Structural and Investment Funds so as to ensure better coordination and escape certain overlaps. Each fund, in its own way, contributes to providing the growth goals of the Europe 2020 strategy.

4. Building member states? The EU support to the pre-accession process

"Enlargement serves as a key driver for political and economic reform, and moves forward at a pace which is largely determined by the candidate countries and potential candidates' respect of the Copenhagen criteria and their proven capacity to take on the obligations of membership" (GHK & Technopolis, 2011). Today's enlargement policy covers candidates or potential candidate countries from Western Balkans, in addition to Turkey. In principle, the EU nurtures close connections with the Western Balkan countries so as to secure prosperous, stable and well-functioning societies on the road towards EU integration. In 1999, European Commission set out the foundations for moving from the EU regional approach for Western Balkans to a new vision for the region's development – the Stabilization and Association Process. This process is based upon a progressive partnership aimed at stabilization and rapid transition to a market economy, the promotion of regional cooperation and prospects of EU accession. It basically rests on the contractual relations (stabilization and association agreements), trade relations (autonomous trade measures), regional cooperation and good neighborly relations and the financial assistance (instrument for pre-accession assistance). The objective that all Western Balkan countries have prospects for the future EU membership was endorsed by the European Council in Feira (2000) and confirmed by the European Council in Thessaloniki (2003). These commitments have been confirmed again by the European Council in 2010 (EU Office in Kosovo).

Meeting the accession criteria for becoming an EU member state entails the access to knowledge and expertise, but also significant efforts in terms of public investment (partially co-financed by the EU). The EU supported candidates and potential candidates financially and technically via pre-accession instruments. The main pre-accession assistance instruments set up for the period 2000-2006 were (Table 1):

- Phare (originally set up to support the reforms, as well as the political and economic transition in Poland and Hungary) has become a financial instrument of the pre-accession strategy for the Central and Eastern European countries (CEECs) which have applied for EU membership. The overhauled Phare programme supported the institutional and capacity-building, as well as the investment financing;

- Instrument for Structural Policies for Pre-Accession (ISPA) aimed at providing financial support in the field of economic and social cohesion, mainly for large-scale environmental and transport infrastructure projects in candidate countries;
- Special Accession Programme for Agriculture & Rural Development (SAPARD) was a framework for supporting agricultural and rural development in the CEECs during the pre-accession process;
- Community assistance for reconstruction, development and stabilisation (CARDS) was a financial instrument applied to the Western Balkan countries. This programme was intended to provide support for the South-Eastern European countries to enable them participating in the stabilization and association process.

Turkey has also received EU support through an array of financial instruments. Special relevance has been given to Turkey Pre-Accession Assistance (TPA). This country also took a part in the regional MEsures D'Accompagnement (MEDA) programme.

In order to increase the efficiency and coherence of aid delivery, the earlier EU programmes and financial instruments for candidates and potential candidate countries have been replaced by a single instrument, the Instrument for Pre-accession assistance (IPA) (Table 1). This instrument is intended to support beneficiaries in meeting the Copenhagen criteria and represents a tool by which the EU assists reforms in the "enlargement countries" with financial and technical help. IPA (2007-2013) was designed to provide funds through five components. Components I (Transition Assistance and Institution-Building) and II (Cross-Border Cooperation) concern all beneficiary countries, whereas Components III (regional development), IV (human resource development) and V (rural development), which specifically prepare for the implementation of the EU cohesion and rural development policies, are open to the candidate countries only.

"Benefiting from Components III to V is considered to be learning experience for the management of such EU funds upon accession based on the "learning by doing" principle. Potential candidates can benefit from similar social, economic and territorial development measures but they are implemented through Component I" (GHK & Technopolis, 2011). Hence, candidates are ready for full implementation of acquis at the time of accession, while the potential candidates benefit from support to gradually align themselves to acquis. Depending upon the component, the country context and the type of project, IPA delivery has incorporated both centralized and decentralized approaches. Under a decentralized system for the management of funds, the Commission has conferred the powers to the beneficiary. "Under this arrangement the Commission applies ex-post control only, while tendering, contracting and payments processes are the responsibility of the beneficiary, together with ex-ante controls as appropriate" (GHK & Technopolis, 2011).

Table 1: Evolution of the EU pre-accession assistance instruments

Beneficiaries	2000-2006	2007-2013
Candidate countries	Phare	
	Phare Cross-Border Cooperation	
	ISPA	
	SAPARD	IPA
	Pre-accession financial assistance for Turkey (including TPA)	
Potential candidates	CARDS	

Source: GHK and Technopolis (European Policy Evaluation Consortium), 2011, p. 9
http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/financial_assistance/phare/evaluation/20110912_final_report.pdf

Since support provided under IPA is intended to prepare candidates and potential candidate countries to take responsibility for the management of EU financial aid, "decentralised management by the beneficiaries is the "target" management mode, to be achieved as soon as their administrative capacities are considered sufficiently developed, and the appropriate management and control systems are in place to ensure sound financial management" (European Commission, 2010). The medium term objective for candidate countries has been a fully decentralized management, i.e. with the Commission *ex post* control only (component V is that way implemented from the launch) (Table 2).

Table 2: Delivery systems used under the IPA components

Component	Delivery System
Component I	Options (as appropriate) ▪ Centralised management, especially for multi-beneficiary programmes ▪ Joint management *Medium term objective:* Decentralised implementation system
Component II	Options (as appropriate) ▪ Centralised management ▪ Shared management with a Member State, for cross-border programmes involving Member States *Medium term objective:* Decentralised implementation system
Component III	*Prerequisite:* Decentralised implementation system
Component IV	*Medium term objective:* Fully decentralised system (without ex-ante controls)
Component V	*Prerequisite:* Decentralised implementation system Fully decentralised system from the launch of the Component (without ex-ante control by EC)

Source: GHK and Technopolis (European Policy Evaluation Consortium), 2011, p. 14

http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/financial_assistance/phare/evaluation/20110912_final_report.pdf

IPA II, the successor of IPA (2007-2013), will build upon the results already attained by committing € 11.7 billion for the period 2014-2020. The most significant novelty of IPA II is its strategic approach. Country Strategy Papers represent strategic planning documents for each beneficiary, complemented and broadened by a Multi-Country Strategy Paper to address regional and territorial cooperation (European Commission, 2014b). IPA II focuses on reforms in the frame of pre-defined sectors covering areas closely associated with the enlargement strategy, such as democracy and governance, rule of law or competitiveness and growth. Finally, IPA II pays special attention to results estimated though a clear framework for performance.

In essence, IPA II addresses the following policy areas (Svášek, 2017):

- reforms in preparation for Union membership and related institution and capacity building;
- socio-economic and regional development;
- employment, social policies, education, promotion of gender equality, and human resources development;
- agriculture and rural development;
- regional and territorial cooperation.

The IPA II Regulation lists the following specific objectives (Svášek, 2017):

- support for political reforms;
- support for economic, social and territorial development, with a view to smart, sustainable and inclusive growth;
- strengthening of the ability of the beneficiaries to fulfill the obligations arising from Union membership;
- reinforcing regional integration and territorial cooperation.

Turkey is by far the main beneficiary of the IPA II funds (€4 453.9 million for 2014-2020) (Figure 1).

Figure 1: The IPA II (2014-2020) financial allocation per country (€ billion)*

* Amounts for Bosnia and Herzegovina for the period 2018-2020 had not been decided by the end of 2014.

Source: Indicative country strategy papers (2014-2020), European Commission, 2014.

"Similarly to other country strategy papers, the biggest share of the allocation for Turkey was earmarked for 'Reforms in preparation for Union membership' (€1 581.4 million), covering policy sectors 'Democracy and governance' and 'Rule of law and fundamental rights'. It is followed by 'Socio-economic and Regional development' (€1 525.3 million), with policy sectors such as Environment, Transport and Energy, and by 'Agriculture and rural development' (€912.2 million)" (Svášek, 2017). According to financial regulation, IPA II activities are applied and managed in various ways. Under direct management, the Commission is responsible for implementing the budget. Indirect management means that budget implementation is assigned by the Commission to entrusted entities in the beneficiary countries, but the Commission

preserves overall final responsibility. Under shared management, which in the case of IPA II is an option only for cross-border cooperation programs with the EU countries, implementation activities are passed on the EU member states.

5. The path to accelerate integration and convergence: EU Instrument for Pre-Accession Assistance in Macedonia

The dispute with Greece has delayed the beginnings of the Macedonia's formal relations with EU. Back in 1997, the country and the then European Community (EC) signed a Co-operation Agreement, and an agreement on trade and transport intended for promoting the economic and political cooperation. In the late 1990s, Macedonia joined the Stabilization and Association Process, as an EU's policy towards the Western Balkans. It was actually the first country in the region that signed the Stabilization and Association Agreement (SAA) in 2001 and entered into force in 2004. This complex and legally binding Agreement provides a comprehensive framework for the Macedonia's relations with the European Union. It has contributed to restructuring and adjusting the country to new conditions and revived the possibility for accelerating its social and economic development. The Republic of Macedonia applied to join the EU in 2004. In December 2005 the country was granted a candidate country status for EU membership. The European Commission first recommended opening negotiations on EU membership with Macedonia in 2009. Failure to act on the Commission's recommendation to the Council means that accession negotiations have still not been opened (European Commission, 2014c). Since 2012 the Commission has been conducting a High-Level Accession Dialogue with Macedonia. "This offers a new opportunity to focus on EU-related priorities of benefit to the country's social and economic development, including: the rule of law; the reform of public administration; freedom of expression; electoral reform and strengthening the market economy" (European Union External Action, 2014).

For the period of 1996-2001, the EU has provided extensive support to Macedonia through a number of programmes such as ECHO, Obnova, PHARE or the Emergency Response Programme. The EU has also delivered macro-financial assistance in the form of balance of payments support. In 2001 CARDS was launched to concentrate on economic, political and institutional transition. Based on the experience extended from programming and implementing EU funds in Macedonia during the period 2001-2006 one may learn the following lessons (Mrak & Tilev, 2008): implementation of assistance entailed a level of flexibility that corresponds with the country's administration standards. "In particular, challenges were faced during the implementation of assistance as regards absorption capacity, where national institutions were endowed with inadequate staff, both in terms of quality and quantity. Thus, absorption capacity must be taken into account when programming assistance and targeted support to improving the capacities of public administrations is needed" (Mrak & Tilev, 2008).; efficient implementation of pre-accession assistance has been hampered by the inadequate budgetary resources to sustain material investments or to cover regular operational expenses and limited working space to accommodate staff and equipment. "Therefore, programming on the one hand has to consider scarce budgetary resources and on the other hand, the country has to allocate sufficient resources to complement EU assistance" (Mrak & Tilev, 2008).; the national Government faced difficulties in meeting the commitments regarding staffing, budget availability or the legal approximation prior to project deployment. "Increased ownership of EU assistance to the country is essential for the effective programme implementation. It is necessary taking into account the country's own needs (e.g. as outlined in respective national documents)" (Mrak & Tilev, 2008). Nevertheless, co-financing requirements are supposed to contribute towards increased ownership, political will and coherent decision-making on behalf of the beneficiary. These issues have to be given attention during the programme planning and implementation and they must be supported by a regular dialogue between the beneficiary and the appropriate Commission services; special account has to be paid towards donor coordination in order to evade the assistance overlapping; it was not always easy to harmonize the legal instruments. Nevertheless, 'strong horizontal alignment (across sectors and stakeholders) could be achieved by improving the coordination efforts among the ministries and relevant departments" (Mrak & Tilev, 2008).

Since 2007, as mentioned above, both candidate and potential candidate countries have obtained EU support through a single Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA). External instruments of economic and social cohesion are actually those intended for preparing the beneficiary countries to efficiently and effectively apply the cohesion policy after the EU accession. Pre-accession assistance instruments i.e. IPA under the medium-term financial perspective (2007-2013), represent *de facto* external instruments designed for financing different programmes in the field of environment, industry, infrastructure, small business development, etc. Given the country's candidate status, the aim of pre-accession aid to Macedonia is to support its efforts to meet the accession criteria and prepare the country for an effective use of cohesion policy funds once it becomes a member. Republic of Macedonia has had access to all five IPA components (Table 3). "Assistance under Components I, III, IV and V is managed by the national authorities. National authorities are in charge of procurement and contracting for IPA projects, with prior appraisal by the Commission (EU Delegation in Skopje). All funding proposals must be submitted in the first instance to the national authorities. Assistance under Component II is managed by the EU Delegation" (European Commission, 2013b).

Table 3: Macedonia - allocations by IPA component (in euros, current prices)

Component	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Transition Assistance and Institution Building	41,641,613	41,122,001	39,328,499	36,317,068	28,803,410	28,207,479	27,941,228
Cross-border Co-operation	4,158,387	4,077,999	4,371,501	5,067,526	5,124,876	5,183,373	5,243,041
Regional Development	7,400,000	12,300,000	20,800,000	29,400,000	39,300,000	42,300,000	51,800,000
Human Resources Development	3,200,000	6,000,000	7,100,000	8,400,000	8,800,000	10,380,000	11,200,000
Rural Development	2,100,000	6,700,000	10,200,000	12,500,000	16,000,000	19,000,000	21,028,000
Total	**58,500,000**	**70,200,000**	**81,800,000**	**91,684,594**	**98,028,286**	**105,070,852**	**117,212,269**

Source: http://ec.europa.eu/employment_social/esf/docs/final_miff_2011_2013_14_10_2009_en.pdf

One of the greatest challenges for both candidates and the "new" EU member states is the so- called absorption capacity for utilizing IPA and/or Structural Funds and Cohesion Fund. In the context of EU's finances, it is determined as the extent to which a certain country (either member or non-member) is capable to fully spend the allocated resources fully in an effective and efficient way. In principle, the absorption capacity for cohesion purposes has three main components: 1) macroeconomic absorption capacity; 2) co-financing absorption capacity; 3) administrative/institutional absorption capacity (Mrak & Tilev, 2008). Macroeconomic absorption capacity is determined and measured in terms of GDP. During the medium-term EU financial perspective (2007-2013), 4% of a certain country's GDP was set as a ceiling for EU cohesion purposes. Noteworthy is to mention that IPA funds available to Macedonia exhibit an increasing tendency with a rate higher than the one of GDP growth (Figure 2). Nevertheless, the share of such funds is far from the 4% ceiling and the Republic of Macedonia could have received almost four times higher pre-accession funds from EU (Uzunov, 2013).

Financial absorption is defined as the capacity of the recipient country to co-finance EU supported programmes and projects, to plan and guarantee these national contributions in multi-annual budgets, and to gather these contributions from multiple partners taken into a specific programme or project. Macedonia is not likely to have difficulties with the financial absorption capacity since the national co-financing for the use of IPA funds does not stand for a major budget concern. That is to say, "even in a

case where the entire annual amount of pre-accession funds for Macedonia is utilized in the same year when available (without considering the n+2 or n+3 rule), the funds required from the budget of Macedonia for co-financing of projects should not be a real obstacle" (Uzunov, 2013). Legislative framework becomes one of the elements of country's capacity to absorb the EU funds. In this context and during the recent assessment of European Commission, it has been concluded that "the provisions on channelling funds from the central budget, as set out in the Law on Regional Development, have still not been fully implemented. Capital investments of ministry-run projects need to be made more transparent. The capacity for co-financing EU-funded projects at local level needs to be improved. The introduction of a medium-term budgetary framework would allow flexibility in setting budgets, and multiannual programming" (European Commission, 2014c).

Figure 2: Share of IPA funds in GDP of Macedonia (%)

Source: Uzunov, 2013, p. 20

http://www.fes.org.mk/pdf/Zbirka%20-%20Angliski%20jazik.pdf

Administrative absorption can be determined as the capacity and skill of central and local authorities to formulate appropriate plans, programmes and projects in time, make their adequate selection, organize the co-ordination among principal partners, meet the administrative and reporting requirements, and finance and supervise implementation properly, evading irregularities as far as possible (Mrak & Tilev, 2008). It is actually made up of two components, such as: demand side (i.e. the capacity is determined by the ability of project applicants to create acceptable projects) and supply side (i.e. the capacity of the country to efficiently and effectively manage the funds. The use of funds is determined by the design variables, covering structure, human resources and tools, related to the actual EU requirements) (Uzunov, 2013). Administrative absorption capacity is actually the major constrain for effective absorption of IPA funds in Macedonia. This has been also confirmed by the recent Progress Report stating that "improvements are needed in the preparation and implementation of programmes relating to the institutional framework. Interministerial coordination and stakeholder consultations also need to be improved. Management and monitoring systems need to be strengthened in order to ensure effective implementation within the timeframes allowed. The institutions involved in implementing the IPA still lack the necessary administrative capacity to absorb the available EU funds and to ensure their efficient and effective management. Motivation and retention of staff and working conditions remain an issue" (European Commission, 2014c). It is therefore of greatest importance to tackle this issue properly since the lack of an adequate absorption capacity will expose the country at risk not to effectively absorb the EU funds at the time of becoming an EU member (Republic of Macedonia, Ministry of Finance, 2009).

As a final point, delays in procurement under the decentralized implementation system led to a situation in which the country was not in a position to absorb €117 million of IPA funds. "The overall de-commitment figures are still expected to rise as the measures taken by the national authorities to improve management of IPA assistance have not yet shown any tangible results" (European Commission, 2016). Under IPA II, Macedonia was allocated €664 million to carry out reforms. The second IPA II annual program

adopted in November 2015 was significantly reduced due to lack of readiness and deficiency in political will to draw up a credible and relevant sector budget support program in public financial management (European Commission, 2016).

6. Conclusion

EU regional policy gives voice to solidarity with less developed countries and regions. With each new country that joins, the EU has become a more and more heterogeneous group that exhibits considerable regional differences. Hence, this policy aims at reducing existing regional disparities and preventing any further regional imbalances in the EU by using financial instruments of the Union to transfer European resources towards the problem regions. If left in place, such disparities may challenge some of the EU cornerstones, viz. the huge single market and the single currency. That is to say, both the theory and the economic and political integration process in Europe justify the necessity to reduce regional disparities in EU. Yet, the common regional policy keeps pace with the overall multinational integration process and thus it has been gradually shaped and improved. At the same time as the 2006 Structural Funds reform, a certain simplification and rationalization was made in the EU pre-accession funding so as to improve the efficiency of the Union's External Aid. Pre-accession assistance instruments, i.e. IPA in the medium-term financial perspective 2007-2013, are de facto "external" instruments of economic and social cohesion which prepare the beneficiary countries to efficiently and effectively apply the EU cohesion (regional) policy after accession. Similar to the other candidates, Macedonia is eligible for substantial pre-accession funding, i.e. since the IPA beginnings in 2007, the country has had access to all five IPA components. The administrative capacity to plan, design and implement projects remains an issue of concern, in addition to the principles on sound financial management. Hence, the country is at risk of continuing to be unable to use significant IPA funds. Under IPA II, Macedonia was allocated €664 million to implement reforms. In effect, the second IPA II annual program was significantly reduced due to lack of readiness and political will to draw up a credible and relevant sector budget support program in public financial management.

References

Aghion, P., & Howitt, P. (1998). Endogenous Growth Theory. MIT Press

European Commission. (2010). 2009 Annual Report on the Implementation of the Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA). Brussels

European Commission. (2013a). Refocusing EU Cohesion Policy for Maximum Impact on Growth and Jobs: The Reform in 10 points. MEMO/13/1011

European Commission. (2013b). The former Yugoslav Republic of Macedonia - financial assistance. Retrieved from http://ec.europa.eu/enlargement/instruments/funding-by-country/former-yugoslav-republic-of-macedonia/index_en.htm

European Commission. (2014a). Regional Policy, making Europe's regions and cities more competitive, fostering growth and creating jobs. Retrieved from http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm

European Commission. (2014b). Instrument for Pre-accession Assistance. Multi-Country Indicative Strategy Paper (2014-2020)

European Commission. (2014c). The Former Yugoslav Republic of Macedonia 2014 Progress Report. Brussels

European Commission. (2016). The Former Yugoslav Republic of Macedonia 2016 Report. Brussels

European Union External Action. (2014). EU relations with the former Yugoslav Republic of Macedonia. Retrieved from http://eeas.europa.eu/the_former_yugoslav_republic_of_macedonia/index_en.htm

European Union Office in Kosovo. Retrieved from http://eeas.europa.eu/delegations/kosovo/eu_kosovo/political_relations/stabilisation_and_assocation_process/index_en.htm

European Union Regional Policy, inforegio panorama. (2008). EU Cohesion policy 1998-2008: Investing in Europe's future, 26. Retrieved from http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.htm

Europedia.moussis.eu. (2011). Access to European Union. Retrieved from http://www.europedia.moussis.eu/books/Book_2/5/12/?all=1

FAO/WB. (2009). The Evolution and Impact of EU Regional and Rural Policy. Background research paper for the 2009 Edition of the World Development Report

Farole, T., Rodríguez-Pose, A., & Storper, M. (2009). Cohesion Policy in the European Union: Growth, Geography, Institutions. London School of Economics

Gang, L. (2012). The Origin of EU Regional Policy in a Theoretical Perspective. Working paper series on European Studies, 6(5). Institute of European Studies, Chinese Academy of Social Sciences

GHK & Technopolis (European Policy Evaluation Consortium). (2011). Evaluation to support the preparation of pre-accession financial instruments beyond 2013, Report, Brussels. Retrieved from http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/financial_assistance/phare/evaluation/20110912_final_report.pdf

Krugman, P., & Venables, A. (1990). Integration and the Competitiveness of the Peripheral Industry. In Bliss, C. and Braga De Macedo, J. (Eds.), Unity with Diversity in the European Economy: the Community's Southern Frontier. Cambridge University Press: Cambridge

Molle, W. (2006). The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy. Ashgate Publishing Limited, 5th Edition

Mrak, M., & Tilev, D. (2008). Absorption for EU Pre-Accession Funds: Concept and Implications for Kosovo. Forum 2015 and Kosovar Civil Society Foundation (KCSF)

Republic of Macedonia, Ministry of Finance. (2009). Convergence to the European Union: Challenges and Opportunities. Retrieved from http://issuu.com/undp_in_europe_cis/docs/fyr_macedonia_convergence_of_eu

Romer, P. M. (1990). The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems. The Journal of Political Economy, 98(5/2)

Svášek, M. (2017). Briefing: How the EU budget is spent; Instrument for Pre-accession Assistance (IPA II). Retrieved from http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/603957/EPRS_BRI%282017%29603957_EN.pdf

Uzunov, V. (2013). The absorption capacity of the Republic of Macedonia for utilization of IPA funds – general issues. In The use of EU funds in the Republic of Macedonia, efficiency, impact and absorption capacity (collection of studies). European Policy Institute – Skopje

Strategic Solutions for Effective Management of Human Resources Outside The Field of Material Production

Sevdalina Dimitrova[1] **Vanya Dimitrova[2]**

[1]Professor Doctor of Science, University of Agribusiness and Rural Development-Plovdiv

sevdalinaid_bg@mail.bg

[2]Chief Assistant, PhD, Vasil Levski National Military University

vanydim@abv.bg

Abstract: Policies for evaluating, stimulating and motivating human resources in non-material companies determine the need to seek out approaches and models for effective management of these key resources for each Company. In the search for such approaches and models, it is necessary to take into account the specificity of the Company's activity and the resulting requirements for harmonizing the human resources interests and the strategic goals of the Company. And since the applicability of such an approach is at the core of the competitive advantage, we find it appropriate to design and implement a strategy for the harmonization of employees interests with the Company's Strategic Objectives. In this context, the development of the Strategy, should be based on the theory and good practices, which suggest the adaptation of the model for measuring the so-called "strategic readiness" of human capital. A key role in this model is assigned to the assessment of human resource efficiency, which makes it possible to measure the contribution of each individual employee of the Company to its success. The evaluation results serve as the basis for decision-making to offset the contribution of the individual employee, his / her career development or further qualification.

Keywords: management; strategic management; human resources management; organization and management outside the sphere of material production.

1.INTRODUCTION

In today's globalized business environment, marked by dynamic changes, relevance of information technologies and growing labor market demands, increasingly discussed in the public space, there is a need to seek out approaches and models for effective human resource management. And as for Companies, one of the key resources is the human resource whose competences depend, to a large extent, on the achievement of a competitive advantage. This is the reason for the companies to focus on such approaches and models for effective human resources management in order to harmonize the human resources and strategic goals of the Company. This is possible through the development of a strategy for harmonizing the interests of employees with the strategic goals of the Company.

This is possible through the development of a strategy for the harmonization of employees' interests with the strategic goals of the Company. In manufacturing companies such harmonization is more easily achieved due to the fact that they are looking for a relation between production results and personal motivation for higher salaries, Companies outside the scope of material production do need such a Strategy. It reflects the Company's management team's drive to conduct behavior and the actions, desires, interests of its employees, oriented and close to the Company's final results and strategic goals. [9]

The Strategy for the Harmonization of the Company's Interests and Objectives (for the sake of completeness, we use the Strategy) and those of its employees presents a serious challenge to its management team in today's conditions and determines the need to develop skills to motivate staff. [6]

While developing the Strategy, it is appropriate and justified to distinguish between the categories of effectiveness and efficiency that are key to achieving harmony between interests and strategic goals. The main distinguishing criterion between them should be sought in the relation between achieved results, organizational goals and respectively costs.

Hence, the effectiveness expresses the relationship between the achieved result and the Company's objectives, the relationship between which is directly proportional. This means that the higher the degree of achievement, the more effective the Company's human resources are.

Efficiency, in turn, shows the attitude of the achieved result to the costs incurred for its achievement. In this case, the dependency is inversely proportional, as the cost level is lower, the more effective the actions are.

Distinguishing these two categories allows the Company to link its strategic human resource management (HRM) objectives to costs and results and, on this basis, to draw on the benefits of streamlining managerial decisions on the basis of harmonization between employees' interests and the Company's objectives. Against this background, our research has also been provoked to develop a strategy that binds human resources to the strategic goals of Companies outside the realm of material production.

2. MATERİALS AND METHODS

In seeking a suitable model to achieve this harmonization through the development of the Strategy, the theory and good practices suggest the adaptation of the model of measuring the so-called "strategic readiness" [4] of human capital, a concept introduced in 2004 by Robert Kaplan and David Norton (in their book Strategic maps). The applicability of this model in the development of the Strategy is justified by the appropriateness of the Company to define its requirements for its employees to achieve the strategic objectives, to identify and assess the discrepancies between these requirements and the actual readiness of their employees, and to draw up action programs to overcome the discrepancies, also called skills shortages.

The applicable ways to measure the strategic readiness of the Company's human capital can be: Determining strategic positions in the Company; Developing a Competent Account for each key position; assessment of the competencies of the key personnel; analyzing the results of the competency assessment and drawing up programs to overcome skills shortages and building strategic human capital readiness. The applicable ways to measure the strategic readiness of the company's human capital can be: Determining strategic positions within the company; developing a competence profile for each key position; assessment of the competencies of the key personnel; analyzing the results of the evaluation of competences and drawing up programs to overcome skill shortages and building strategic human capital readiness.

It is noteworthy that a key role in this model is assigned to the assessment of human resource efficiency, which makes it possible to measure the contribution of each individual employee of the Company to its success. The evaluation results serve as a basis for decision-making to offset the contribution of the individual employee, career development or further qualification. On this basis, the measurement of the contribution may be calculated as a whole, or different performance dimensions (quantity, quality or combination of several) based on the result, or by measuring the individual employee's e1 (number of hours worked or number of routine tasks or tasks) [4].

On the basis of the evaluation results, the amount of the pay depends on the performance metric. On the other hand, the latter is bound up with efforts, and it is thus possible to calculate the marginal benefit of the employment performance dimensions. The mathematical expression of this dependence is expressed by the following formula:

$$\frac{\Delta\text{Заплащане}}{\Delta\text{Вложения}} = \frac{\Delta\text{Заплащане}}{\Delta\text{Изпълнение}} \cdot \frac{\Delta\text{Изпълнение}}{\Delta\text{Вложения}}, \quad (1)$$

За измерването на производителността на служителите в Компанията подходящ за приложение е показателят „продажби на служител“: For Employee Performance Measurement, the Company's Employee Indicator (SPE – Sales per employee) is suitable for application:

SPE$= \frac{RE}{HC}$, (2), where: RE is the revenue defined as total sales for a given period; HC - average weighted value by total, list by day, within the respective month. [1]

This indicator, calculated over a five-year period, shows the main trends in changing the ability of the Company and human resources to generate and sell services.

Another qualitative indicator to measure the contribution of individual employees is the RR (Recovery Rate), which expresses the profitability of human resources by comparing its cost (CO + BE) and the amount of collected revenue:

$RR = \frac{CO+BE}{RE}$, (3) where: "CO" is the cash flow of remuneration, including all gross remuneration in the form of basic salaries, bonuses, commissions, etc .; "BE" are privileges and benefits, including all other forms of individual remuneration, such as company cars, loans, etc.

The reduction in the ratio shows that the Company increases the labor performance of the human resources as a result of various events, the return of which returns the amount of the initial costs.

The Human Resource UR (Utility Rate) rate gives information on what revenue generates every BGN spent on human resources in the organization. [2]:

$UR = \frac{RE}{CO+BE}$ (4).

In developing the Strategy, based on the model of measuring the "strategic readiness" of human capital through which evaluation and stimulation (the payment) are linked, the following features and recommendations should be considered:

- ✓ criticism is not an evaluation, it can not fulfill the objectives of the performance assessment, namely - increasing the efficiency of the work of the company of the individual employee. It is not to underestimate the fact that criticism is not the best way to inform collaborators about the shortcomings in their work;
- ✓ evaluation is not a one-time act, the number of grades depends on the nature of the work. It is regular, periodically conducted, complex and systematic, but it can be supplemented with more specific assessments - in terms of completing a specific task, solving a complex problem, etc. The performance of the assessment depends, both on the nature of the work and on the collaborators, on the extent to which they need their encouragement, the confidence that they are in the right direction, they do, etc .;
- ✓ evaluation periods do not need to be directly related to the actions of impending salary increases, promotion or other administrative decisions. The assessments made can undoubtedly be and should be used for these purposes. But the effect of the assessment is violated if it is done only in connection with forthcoming pay or status changes.

The aim of the Company is to ensure through the performance assessment system a better understanding of the requirements of the job position and the enhancement of corporate culture, to determine the current level of employee performance, which is the basis of its strategic benefits. Moreover, the use of performance appraisal helps highlight the strengths and weaknesses of each employee's performance and motivation to improve their skills and aptitude.

Accordingly, the Strategy for the Harmonization of Interests to Goals should be linked to the objectives of the Lisbon Strategy to stimulate lifelong learning, responding to the requirements of today's economy, based on the knowledge, development and promotion of the concepts of "Economics of knowledge "," Learning Organizations ", the dissemination of ISO 9000 series standards and the introduction of ISO: 10018: 2012" Quality Management Systems. Instructions. Incorporation and competence of staff ". In this direction, the company is the first pension company in Bulgaria, which received an ISO: 27001: 2005 information security certificate.

The company's strategy thus developed is linked to the competency-based performance assessment approach. Hence, the assessed competencies of the employees and the performance evaluation criteria, which are the basis of the objective assessment of the "strategic readiness" of its human capital by the management team, without being influenced by their opinion on the work performance of the employee he assesses [3]. From here, the Strategy should also improve the system of incentives by which the company seeks to retain its potential employees and relieve those who do not possess the necessary competencies and competencies that are in line with the achievement of the strategic goals.

For this purpose, the method of portfolios analysis of human resources, which implies the elaboration of a matrix of "professional suitability, labor results", shown in fig. 1: Accordingly, the Strategy for the Harmonization of Interests to Goals should be linked to the objectives of the Lisbon Strategy to stimulate lifelong learning, responding to the requirements of today's economy, based on the knowledge, development and promotion of the concepts of "Economics of Knowledge "," Learning Organizations ", the dissemination of ISO 9000 series standards and the introduction of ISO: 10018: 2012" Quality Management Systems. In this direction, the company is the first pension company in Bulgaria, which received an ISO: 27001: 2005 information security certificate. For this purpose, the method of portfolios analysis of human resources, which implies the elaboration of a matrix of "Professional suitability, labor results", shown in fig.

Fig.1. Matrix of professional competence

Results and Discussions

The performance appraisal is assessed separately for the different positions. Based on the results obtained, Company employees can be grouped as follows:

- ✓ sector A - here are the employees with low results on both indicators. These are people with low qualifications, without motivation for improvement. This group of employees is not subject to development, which is a reason for the Company to get rid of them and to replace them with people who are more in line with the requirements for the respective positions;
- ✓ sector "B" - here are employees with low professional competence but still motivated for work and applying in their daily activities the acquired knowledge and skills to a high degree. It is inappropriate for the Company to invest in them to enhance their professional suitability and to seek from them return on investment at the cost of higher efficiency than their work, which is considered to have potential;
- ✓ Sector C - in this group are the employees with a high degree of professional competence, but with labor results, which do not correspond to the census. The role of the Company's management team is to explain the reasons for this mismatch, the weak motivation for work, the discrepancy between the qualifications and the nature of the work, the lack of prospects for development, etc. and on this basis to envisage measures to make better use of the capacity of this group;

- ✓ sector D - this is the group of highly qualified and with high potential employees. They are committed to their work and make full use of their labor opportunities. For them, the Company should create such working conditions, motivation and development opportunities to keep them as its most valuable resource. The choice of material incentives for these employees should also influence the motivation of the rest of the other groups to motivate them to fall into Group D.

Therefore, we believe that the Company, through the development of the Strategy, has the opportunity to create a model for maximum harmonization between the employees' interests and its HRM strategic objectives with clearly defined and understandable rules for evaluating, stimulating and motivating its human resources as part of of its overall policy of developing human resources with which it is familiar [2].

Thus, the proposed model for linking the results of labor performance with human motivation is the basis for improving HRD efficiency in the pension insurance system based on the competence approach. And the availability of such commitment allows for results-based management. And because the success of the Company, the increase in productivity and competitiveness are directly related to the realization of the crucial role of cost flexibility, especially labor, the role of using new and more efficient forms of work organization is decisive. Since labor costs occupy a substantial part of the cost of the business and contain the most significant opportunities for increasing the efficiency and profit of the Company, performance evaluation leads to the creation of a good basis for the establishment of a fair and adequate remuneration system in the organization and creates a good basis for managing and planning the career of individual employees. Empowering staff to improve performance and plan the need for employee training also benefit from evaluation results as a basis for undertaking specific actions.[7]

On the basis of the developed Strategy, in order to link the evaluation of the work performance with the motivation of the human resources, it is possible to develop a motivational profile of the employees of the Company.

Establishing the motivation profile of the personnel is the basis of determining the level of motivation of the employees and above all identifying the limiting factors and reasons, which determine the insufficient motivation of the personnel, among which are the individual needs and interests, the value system, the interpersonal relation, etc.

The motivation profile of human resources is a generalized picture reflecting the degree of motivation under the influence of the set of motivational factors. It can be prepared for all staff as well as for individual structural units.

We believe that the preparation of the Employee Motivation profile should allow the assessment and analysis of the degree of staff relevance of the individual motivational factors and the degree of staff satisfaction for each of the motivational factors. [5].

The preparation of the motivation profile of the employees of the Company is accompanied by a preliminary in-depth preparation by the management team in order to fully cover the motivating factors for the Company. This means the feasibility of a validated profile preparation process, the logic of which should cover the stages of:

- ✓ the preparation of a questionnaire containing about 15 motivational factors, which are among the most important for the staff in terms of the needs and motivation of the employees and the desired labor behavior;
- ✓ conducting the poll itself to pursue the answer to two main questions. The first one is for each of the respondents to sort the stated motivational factors according to the degree of their significance for his/her work - from 1, where the most important motivation factor is ranked, 2 - the next in significance, etc. to 15 where the least important motivation factor is placed. The second question is for everyone to answer "yes", "no" or "cannot tell" which of these factors the company's condition is satisfactory, which is not and for which cannot judge. For the results of the survey to be credible, the interviewees should be briefed in advance on the content of the individual motivational factors;

- ✓ the importance of the motivation factors - total for the Company's staff on the basis of factors determined by the degree of significance of the respondents. For this purpose, the answers to this question are presented in an auxiliary table. Accordingly, the relative weight of significance of each of the factors should be determined on average for the total of the respondents. On this basis, motivational factors are ranked by significance (Rank 1 is given to the factor having the least relative weight, etc., while rank 15 is attributed to the factor with the greatest relative weight of significance)
- ✓ determining the degree of satisfaction of employees' needs in the Company. The next step at this stage is to define the relative share of employees satisfied / unanswered / dissatisfied with each of the motivation factors;
- ✓ preparing and presenting the motivation profile of the staff in the form of a schedule. In this case, it would be best to use a circular diagram [8]. It is preferable because it is best to see the individual zones - satisfaction, unsettled needs and dissatisfaction as shown in Fig. 2:

Fig. 2. Employees' motivation profile

- ✓ Drawing up the motivation profile itself, namely developing managerial decisions and a motivational program to improve the motivation of the staff as a whole. Managerial decisions to improve motivation should be developed and taken for each of the motivational factors consistently, according to their importance for the motivation of the employees of the Company, starting with those with the greatest importance for them. This is of the utmost importance given that the resources intended to improve staff motivation are limited and should focus on improving motivation through the most significant factors and thus achieving the most motivating effect
- ✓ the realization of the motivational program, with decisions concerning the most significant motivational factors being of paramount importance;
- ✓ development of an updated motivation profile after the implementation of the management decisions to improve the motivation of the employees of the Company, the purpose of which is dictated by dynamic changes of the environment and of the pension insurance market, predetermining the changes in the importance of the motivation factors as a condition for the competitive advantage of the Company.

Developing a motivational profile model enables the Company to develop a justified programme to improve the motivation of its employees, in line with the dynamic nature of motivational processes. The decisions should be dictated by the fact that as much as one factor is more important and the percentage of dissatisfied persons on it is bigger, the deeper and more active the actions included in the motivation program should be. The motivation program itself must also be updated periodically to improve motivation and increase the efficiency of human resources management in the Company.

4.Conclusion

In conclusion, we believe that the rationalization of decisions to increase the efficiency of human resources management in the companies involved in the pension insurance system is done through the development of a strategy for linking the company's objectives with the interests of its employees, which allows the definition of the role of the human a factor for the Company on the basis of the "goal-results" dependence, which is reflected in the development of a matrix of "employability and work results". On the basis of the developed Strategy, the motivation profile of the employees in the surveyed Company, which allows to reflect the degree of motivation of the employees under the influence of the set of motivational factors determined by the motivation program, creates conditions for improving the motivation of the staff.

On the basis of the Strategy for the harmonization of interests with the objectives and motivation profile of the employees of the company, it is possible to develop a competent model for enhancing the efficiency of human resources management in the companies from the field of material production.

References

[1]. Геров, А. (1995). Фирмено планиране, София.

[2]. Захариев, А. (2001). Финансово управление на човешките ресурси, В.Търново.

[3]. Информационна система за оценка на компетенциите (2003) http://www.competencemap.bg/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B8+%D0%BF%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%B8/1/YdK3clajYNevItKTcRaDg9ejINKzYdaHMFODchOfIZK3cBePYBaXINavIRKnIR

[4]. Лейзиър, Е., Гибс, М. (2009). Икономика на персонала, София.

[5]. Михов, Д. (2013). Европейски политики и практики по обучение и развитие на персонала.

[6]. Силаги, Е. (1992).Мотивацията, Варна.

[7]. Управлението на ценностите като мотор за развитие на организацията и персонала (1997)., Изд. Персонал, София.

[8]. Шопов, Д., Й. Близнаков, М. Атанасова, Г. Евгениев (2006). Структуриране на системата и понятийния апарат за управление на човешките ресурси, Стопанство, София.

[9]. Werther, W., K. Davis (1985).Human resource and Personnel management, New York.

Küreselleşme Ve Küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi

Yrd. Doç. Dr. Mustafa HATİPLER[1]

[1]Trakya Ünv. ESOBMYO

Özet: Dünyanın son çeyrek yüzyılında adından çok sık söz ettiren küreselleşme; üretim ve yönetim modelleri ve sistemlerinde yaşanan değişim ve gelişimlerle daha farklı bir boyut kazanmıştır. Küreselleşmeyi farklılaştıran en önemli etken, onun son iki yüzyılın en kutsal kudret aracı olan "Devlet"i değiştirebilecek güce sahip olmasından kaynaklanıyor olabilir. Özellikle, dünyayı küçük bir pazar haline dönüştürme gücüne sahip olan küreselleşme; insan yaşamının her alanında kendini göstermektedir. Küreselleşme gücünü sadece ekonomik olmasından değil aynı zamanda yerkürenin farklı bölgelerinde yaşayan, insan, toplum ve devletler arasındaki iletişim ve etkileşimin bağımlılık noktasına ulaştırmasından da almaktadır. Küreselleşmenin epistemolojik yapısında; kültürler, ülkeler, bölgeler, insanlar ve pazarlar arasındaki sınırların ortadan kalktığı bütünleşmiş tek bir dünya idealine işaret edilmesi bundandır.

Öte yandan gelir dağılımı meselesi, gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ekonomilerin temel sorunudur. Küreselleşmenin gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkisi olduğu düşünülmektedir. Çünkü küreselleşme, bir yandan dış ticaret vasıtasıyla belirli grupların işsizliğine neden olmakta diğer yandan da dışa açılma vasıtasıyla gelir istikrarsızlığına neden olmaktadır. Genel bir değerlendirme yapıldığında dahi göze çarpan husus; küreselleşmenin gelir dağılımı üzerinde olumsuz etki yaptığı ve gelir dağılımı adaletsizliğine neden olduğudur. Bunu en yüksek geliri olanlarla en düşükler arasındaki farka bakarak görmek mümkün. En yüksek geliri olan ve yüzde yirmiye giren dilim ile, en düşük yüzde yirmilik dilime giren grup arasındaki oran, 1960 yılında 30'da 1 iken, 1997 yılında 70'de 1'e çıkmıştır. Keza 1980 ve 90'larda zenginlerle yoksullar arasındaki fark daha da derinleşmiştir. Yakın geçmişte dünyanın, 200 zengin kişisinin, insanlığın yoksul yüzde 41'inin toplamından daha fazla gelir elde etmiş olması bu adaletsizliğin en çarpıcı ifadesidir. Bu mesafeler teknolojik düzeyde de geometrik olarak büyümektedir.

Küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkileri başlangıçta gelişmekte olan ülkelerle sınırlı iken son yıllarda gelişmiş ülkelerde de ortaya çıkmaktadır. Bu şekilde bütün dünyayı tehdit eden bir unsur halini dönüşmektedir. Küreselleşenin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkisinin tespiti son derece zordur. Bu küçük çalışmada küreselleşme ortaya konularak, gelir dağılımı açıklanmış ve küreselleşmenin gelir dağılımını nasıl ve hangi dönemlerde olumsuz etkilediği üzerinde çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Gelir dağılımı, Dış ticaret.

Abstract: Globalization, which has been often mentioned in the last quarter century of the world, has gained a more different dimension with the changes and developments experienced in production and management models and systems. The most important factor that differentiates globalization may results from that it has the power to change the "State", the most sacred instrument of the last two centuries. In particular, globalization, which has the power to transform the world into a small market, it manifests itself in all areas of human life. Globalization, not only because of its an economic, but also because it gets its power from the communication and interaction, which states to the point of dependence, between people,societies and states living in different regions of the world. In the epistemological structure of globalization; it is because of this situation that a single integrated world ideal, dissapeared the boundaries between cultures, countries, regions, people and markets, has been indicated.

The issue of income distribution, on the other hand, is the main problem of all developed and developing economies. Globalization is thought to have a negative impact on income distribution. Because globalization causes unemployment of certain groups on the one hand through foreign trade and on the other hand it causes income instability through outsourcing. Even when a general evaluation is made, the outstanding point is, globalization has a negative impact on income distribution and causes income distribution inequality. It is possible to see this by looking at the difference between the highest income and the lowest. While the ratio between the group, which has the highest income that in the slice of % 20, and has the lowest one in the slice of % 20, was 1 in 30 in 1960, but increased 1 in 70 in 1997. Also in the 1980s and 1990s the difference between the rich and the poor became even deeper. It is the most striking expression of this injustice is that in the recent past, the world's 200 rich people have earned more than % 41 percent of total poor humanity. These distances grow geometrically at also the technological level.

While the adverse effects of globalization on income distribution are initially limited to developing countries, they have also emerged in developed countries in recent years. In this way, it becomes an element that threatens the whole world. It is extremely difficult to determine the negative effect of globalization on income distribution. By

dwelling on globalization in this study, it is emphasized that how and in which periods, globalization has affected income distribution negatively.

Key Words: Globalization, İncome Distribution, Foreign Trade.

GİRİŞ

Küreselleşme, son iki yüzyılın en çok tartışılan konularından biridir. Küreselleşmenin; başta ekonomi olmak üzere sosyo-kültürel hayatın her kademesini etkilediği, değiştirdiği ve dönüştürdüğü açıklıkla ifade edilebilir. Bu etkilemenin en yoğun ve belki de en acı vereni gelir dağılımı üzerinde olmuştur.

Küreselleşme bu durumu; birçok etkenle birlikte en fazla, ticaretteki artışla ortaya çıkan belirli grupların işsizlik ve gelir kaybı ile dışa açılma için uygulanan politikaların da etkisiyle, gelir istikrarsızlıklarının neden olduğu gelir düşüşleriyle gerçekleştirmektedir.

Hangi açıdan bakılırsa bakılsın küreselleşmenin faydaları ve zararları konusunda tam bir mutabakattan söz etmek mümkün değildir. Ancak, küreselleşmenin gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkileri ve yoksulluğu arttırıcı yanları olduğu ifade edilebilir (Konukman ve Çiftçi; 2008: 59-83).

Küreselleşme, son iki yüzyılda ortaya çıkan iletişim, ulaşım ve haberleşme maliyetlerindeki azalma ile ticaret, yatırım ve sermayenin önündeki engellerin kalkmasıyla etki gücünü arttırmıştır. Bu güç; rekabeti ve etkinliği arttırıp, gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) için ihracat ve büyüme fırsatları oluştururken, gelir ve yaşam standartlarını arttırmış ancak dünya ölçeğinde gelir eşitsizliği gösteren Gini katsayısını olumlu yönde değiştirememiştir. Aksine Gini Katsayısı, 1965 yılında 0.66 iken, 1980 yılında 0.68'e, 1990 yılında ise 0.74'e yükselmiştir. Konuyla ilgili olarak, ulusal gelir ve harcama dağılımı verilerini kullanarak 119 ülkedeki bireyler arasındaki toplam gelir eşitsizliğini hesaplayan Milanovic ve Yitzhaki (2001:32-34); dünyanın yüzde78'inin düşük gelir düzeyinde, yüzde 11'inin orta gelir düzeyinde ve yüzde11'inin üst gelir düzeyinde olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Dünya nüfusunun yoksul ülkelerde yaşayan yüzde 76'sı dünya gelirinden yalnızca yüzde 26'lık pay alırken, orta gelirli ülkelerde yaşayan yüzde 8'i, yüzde 12'lik pay almakta, gelişmiş ülkelerde yaşayan yüzde 16'sı ise yüzde 58'lik pay almaktadır. Dolayısıyla bugün gelinen noktada, küreselleşmenin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin hem kendi içlerinde, hem de ülkeler arasındaki gelir dağılımı eşitsizliklerine büyük çapta etki ettiği yönündedir. Ayrıca, Martens (2005:3); dünyada ilgili verilerine ulaşılabilen ve dünya nüfusunun yüzde 80'ini oluşturan 73 ülkeden 53'ünde, gelir dağılımındaki eşitsizliklerin derinleştiğini ifade etmektedir.

Küreselleşme ve gelir dağılımının tarihsel süreç içindeki ilişkisine bakıldığında dünyada gelir eşitsizliğinin 1820 yılında başlayıp artan oranlarla günümüze kadar devam ettiğini söylemek mümkündür. 1870 yılında en zengin ülke ile en yoksul ülke arasında kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla bazında dokuz kat fark varken, 1990 yılında bu fark kırk beş katına çıkmıştır (World Bank, 2006: 56-57).

Küreselleşmenin gelir dağılımını olumsuz etkilemesi dört temel yolla gerçekleştirmektedir. Bunların birincisi teknoloji ve teknolojinin meydana getirdiği dışsallıklardır. Çünkü teknoloji, emeğe duyulan talebi arttırmıştır. İkincisi bilgi teknolojilerinin niteliksiz emeğin değerini ve maliyetini düşürmesidir. Üçüncüsü yine yeni bilgi teknolojileri sayesinde emeğin yer değiştirmesi ve işsizliğe itilmesidir. Dördüncüsü de bilgi teknolojilerindeki gelişimin bazı hizmetlerin uluslararası ticaret içinde yer almasını sağlamasıdır (Cornia, 1999:12).

1.KÜRESELLEŞME

1.1.Kavram Olarak Küreselleşme

Küreselleşme kavramı, günümüzde akademisyenlerden politikacılara kadar uzanan bir çizgide hem en çok kullanılan hem de en çok tartışılan bir kavram haline gelmiştir. Üretim ve yönetim modelleri ve sistemlerinde yaşanan değişim ve gelişimler küreselleşmeye yeni ve farklı bir boyut kazandırmıştır. Bununla beraber günümüzde küreselleşme, daha çok uluslararası ticaret alanında, küresel pazar, küresel iş gücü, küresel işletme, küresel rekabet, küresel ürün ve küresel ağlar gibi kavramlarla birlikte kullanılmaktadır (Ataman, 2002:31).

Küreselleşme, globalleşme, yenidünya düzeni, post-modernizm, neo-liberalizm gibi kavramlar çoğu zaman birbirlerinin yerine kullanılmaktadır (Çalık ve Sezgin, 2005: 56).Küreselleşme ya da globalleşme İngilizce globalization sözcüğünün karşılığıdır. Global; küresel olma, küreyi kapsar hale gelme anlamındadır.

Küreselleşme, genellikle ekonomiyle ilgili bağlantılar şeklinde Dünyanın bütünleşmiş tek bir pazar durumuna gelmesi olarak algılanmaktadır. Ama küreselleşme sadece ekonomi alanını değil, kavrama yüklenen etkileşimle birlikte diğer alanları da kapsamaya başlamış; ülkelerin ekonomik açıdan birbirlerine bağımlılıkları anlamını aşarak, zamanın ve mekânın dönüşümüyle ilgili bir kavram haline gelmiştir (Kaypak, 2011: 20).

Sözlük anlamıyla, uygulamada, dünya çapında bir şeyler yapma politikası, süreci ya da eylemi olarak tanımlanan küreselleşme, en genel anlamıyla, bir coğrafi birim olarak dünyanın tümünün bütünleşmesine, global bir topluma ve global bir kültüre sahip olma durumuna gelmesine işaret eder (Bulut, 2003: 181).Küreselleşme, yerkürenin farklı bölgelerinde yaşayan, insan, toplum ve devletler arasındaki iletişim ve etkileşim derecesinin karşılıklı bağımlılık kavramı çerçevesinde giderek artmasıdır (Bayar, 2008: 25). Küreselleşme ile birlikte Dünya toplumları birbirlerine benzemektedirler. Bununla birlikte, birbirlerine benzeyen bu toplumlar kendi farklılıklarını ortaya koyarak küresel kültürün ortaya çıkmasını sağlarlar(İçli, 2001: 163).

Etimolojik olarak küreselleşme: "Bütün dünyayı kapsayan" anlamına gelmektedir ki bizdeki eski tabirle âlemşümul anlamına gelmektedir. Küreselleşmenin epistemolojik yapısında; kültürler, ülkeler, bölgeler, insanlar ve pazarlar arasındaki sınırların ortadan kalktığı bütünleşmiş tek bir dünya idealine işaret edilmektedir.

Küreselleşmenin farklı tanımları vardır. Bazıları onu Dünyada birçok ekonomik, finansal, politik, ulusal güvenlik, çevresel, sosyal, kültürel ve ulusal eyaletler arası teknolojik bağlantıları, piyasalar ve bireyler yoluyla kıtalararası mesafeleri birbirine bağlayan bir ağ olarak tanımlarken bazıları da bir oluşumu, bir olguyu, bir sosyal durumu değiştiren ve küreselliğe dönüştüren süreç olarak tanımlamaktadır (Öz,2001; Steger,2006:7-10)

Küreselleşme, aynı zamanda 'küresel rekabet' ya da 'rekabet edebilirlik' kavramı ile yakından ilişkilidir. Küreselleşme ile ortaya çıkan bu kavram, bir ülkenin, ulusal politikasını küresel pazarın gereklerini, rakiplerine göre daha etkili karşılayabilme yeteneğinde olacak şekilde sürdürebilmesini ifade etmektedir (Balay, 2004: 63). Bu rekabet edilebilirlik nedeniyle, günümüzde meydana gelen gelişmelerle birlikte, özellikle üretim faaliyetlerine odaklanmış yöneticiler, değişik çevrelerden gelen baskılarla yüz yüze kalmıştır. Maliyetleri düşürmek için oluşan küresel rekabet baskısı, yüksek kalitede ürün ortaya koyma ve dağıtım esnekliği, rekabeti artırmak için örgüt tarafından oluşturulan baskı ve yerel pazarları aşarak küresel pazarlara hizmet vermek için oluşan pazarlama baskısı bunlardan bazılarıdır (Tağraf, 2002: 37).

Özetlemek gerekirse küreselleşmeyi ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel alanlarda bazı ortak değerlerin yerel ve ulusal sınırları aşması ve dünya çapında yayılması olarak tanımlamak mümkündür (DPT,2000:3). Küreselleşme kapitalist sermaye birikiminin yeni bir aşaması olarak tanımlayanlar da vardır (Timur, 1996:69). Bunun yanında Boratav (1997:22) küreselleşmeyi emperyalizmin kendisi olarak tanımlayarak, onun emperyalizme saygınlık kazandırmak ve emperyalizm karşısında çaresizlik oluşturmak için üretilmiş olduğunu ileri sürmektedir.

Bazıları küreselleşmenin, kültürel homojenlikle, kültürel heterojenlik arasındaki çarpışmayı simgelediği, daha doğrusu bu çarpışmanın aldığı biçimi tanımladığını ileri sürmektedir (Appadurai, 1990) Şaylan (1999:14) ise küreselleşmeyi, kapitalizmin gelişmesinde bir aşama olarak görmekte ve: "Pazarın dünya ölçeğinde büyümesi, ulusal sınırlar dışına çıkması ve dünyanın tek bir pazar haline gelmesi" olarak tanımlamaktadır.

Uluslararası Para Fonu (IMF)'na göre küreselleşme: "Teknolojinin hızlı gelişmesi ve geniş bir alana yayılmasıyla; uluslar arası sermaye, mal ve hizmet akışının dünya çapında ülkeleri birbirine bağımlı hale getirmesi"dir (Breitenfellner, 1997:533).

Küreselleşme sadece bir kavramdan ibaret değildir. Küreselleşme kavramı kadar onun tarihsel süreci de önemlidir.

1.2.Küreselleşmenin Tarihsel Gelişimi

Kökenleri sömürgeciliğin başlangıcına kadar dayandırılabilecek olan küreselleşme üzerinde en çok konuşulan kavramlardan biridir ve küreselleşmeye dair uzlaşma sağlanmış tek bir tanımdan söz etmek pek mümkün değildir. Aksine küreselleşme kavramı kendi etrafında yeni bir ideolojik mücadele alanı oluşturmuştur denilebilir (Aksoy, 2010: 3322).

XX. yüzyılın sonunda bilgi-işlem, iletişim ve benzeri alanlardaki teknolojik gelişmelerle bağlantılı olan küreselleşme ile birlikte devletlerin konumları değişmektedir (Bulut, 2003: 183). XXI. yüzyılda küreselleşmenin tek yönlü olmadığı hem politik hem ekonomik hem de sosyo-kültürel değişimleri içeren karmaşık bir süreç olduğu görülmektedir (Sapacanlı, 2001: 118). Bu nedenle küreselleşmenin hem olumlu hem de olumsuz etkilerinden söz etmek mümkündür.

1.3.Küreselleşme İle İlgili Düşünceler

Küreselleşme ile ilgili olumlu ve olumsuz düşünenler vardır. Küreselleşmeyle ilgili olumlu düşünenlere göre küreselleşme, liberalizm ve demokrasi fikirlerini ortaya çıkarmış ve kentlerin yapısında değişiklikler meydana getirmiş; yaşadığımız çağda ulus-devletlerin demokrasi, insan hakları, ticaret hukuku ve doğal çevreyi koruma gibi önemli konulardaki yetkilerinin ve sorumluluklarının ulus-üstü kurumlar tarafından denetlenmesi sonucunu doğurmuştur (Kaypak, 2013: 339).

Küreselleşme ile ilgili olumsuz düşünenlerin düşüncelerini de küreselleşmenin sosyal yapıyı, insanın hayatın öznesi olduğu bir durumdan çıkararak insanı hayatın nesnesi haline dönüştüren bir yapıya değiştirdiği şeklinde özetlemek mümkündür.

1.3.1. Küreselleşme hakkında olumlu düşünceler

Küreselleşmeye ilişkin olumlu etkiler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Balay, 2004: 64):

-Küreselleşme ile zaman ve mekân sınırları yüzyıllar boyunca adım adım genişleyerek günümüze kadar gelmiş, dünyada olup biten her şey bütün insanlığa mal edilmeye başlanmıştır.

-İnsanlığın ortak değerleri oluşmaya başlamış, insan ve onun eserleri, yani kültür ve uygarlık yeni baştan anlamlandırılmıştır.

-İnsan hakları, özgürlük, adalet ve eşitlik gibi kavramlar yaygınlaştıkça, insanlar yeni bir kişilik kazanmaya, kendine inanmaya ve güven duymaya başlamıştır. Kendini tanıyan ve giderek kendine güvenen insan, kendi değerini keşfetmiş, hiç bir kimseye ve kuruma kul köle olmaması gerektiğini anlamıştır.

-Kalkınma için halkın tabanına kadar ulaşan bir eğitim sistemiyle kitlesel olarak yetişmiş nitelikli nüfusa ihtiyaç olduğu gerçeği kavramlaştırılmıştır.

-Sağlık alanında birçok hastalık ülkelerin işbirliği ile yenilmiştir.

-Ülkeler arasında çeşitlenmiş işgücünün serbest dolaşımı sağlanmış, üretim ve tüketimde rekabet artmış, dünyanın neresinde olursa olsun insanlar birbirlerinin üretiminden faydalanmaya ve birbirlerinin ürünlerini tüketmeye başlamıştır.

-İnsanlar arasında yeni ve ortak yaşam biçimleri belirmeye başlamış, ortak eğitim politikaları yoluyla ülke vatandaşları arasında ortak kavrayış ve anlayışlar gelişmiştir.

1.3.2.Küreselleşme hakkında olumsuz düşünceler

Küreselleşmenin artması ile birlikte rekabetin arttığı görülmektedir. Artan rekabetle birlikte işletmeler, hızlı sermaye hareketleri, ticari düzenlemelerdeki hızlı değişimler ve ürün hayat eğrilerinde meydana gelen kısalmalarla başa çıkmak zorunda kalmaktadırlar. Sayılan durumlar işletmelerin yüz yüze kaldıkları rekabet yapısını zorlaştırırken aynı zamanda hayatta kalmalarını da zorlaştırmaktadır (Tağraf, 2002: 36).

Küreselleşmeyle bir başka sorun yerelleşme ve entegrasyon algısında saklı bulunmaktadır. Küreselleşme yerelleşmeyi yok etmekte ve bütün dünyayı entegrasyon içine almaktadır. Tam bu noktada yerelleşme ve kültürel varlık tehlikeye girmektedir. Bu tehlike ancak, entegrasyonun bütün kültürlerin kendilerini koruyarak diğer kültürlere saygı içinde birliktelik oluşturması ve kültürlerin öz kimliğini koruyarak kendini geliştirmesi şeklindeki uygulamasıyla mümkündür (Tahir, 2017:23).

Küreselleşmenin bu olumlu etkilerinin yanında olumsuz etkileri de son derce önemlidir. Küreselleşmenin olumsuz etkilerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Balay, 2004: 65):

-Küreselleşen dünyada güçlü devletlerle bütünleşmek zorunda kalan gecikmiş ulusal devletler ekonomik, siyasal ve kültürel açıdan büyük devletlerin açık etkisine maruz kalmıştır.

-Küreselleşme toplumları birbirinden farklı ve hatta zıt olan iki yöne doğru çekmeye başlamıştır. Birinci yönde toplumlar daha da yakınlaşıp bütünleşirken, öteki yönde ulusalcılık, etnik ulusalcılık ile parçalanma sürecine sokulmuştur. Birbirine zıt bu iki durum, üye ülkeler için bir yandan küreselleşme sürecinin dışında kalmamak, öte yandan ulusal bütünlüğü korumak gibi bir ikilem yaratmıştır.

-Dünyadaki ülkelerin üretim gücü ve tüketim olanakları aynı değildir. Bu yönden sanayileşmesini tamamlamış ülkeler daha üstün durumdadır. Küreselleşme zenginleşmenin ve refahın dağılımı kadar, fakirlik ve sefaletin dağılımını da hızlandırmıştır.

-Dünyada eğitim sürecine katılan insanların sayısı giderek artmaktadır. Her kademedeki eğitim kurumları teknolojik imkânları kullanarak insanların bilgi ve beceri düzeylerini yükseltmektedir. Buna karşılık eğitimden yararlanmayanların sayısında bir azalma değil, artma olduğu ileri sürülmüştür.

Küreselleşmenin ortaya çıkışında ve devam etmesinde ekonomik faktörlerle birlikte çevresel faktörlerin de rolü büyük olmuştur.

1.4.Küreselleşme Sürecini Etkileyen Çevresel Faktörler

Küreselleşme diğer kavram ve oluşumlardan farklı olarak tek yanlı bir süreç değildir; zıt eğilimlerini de ihtiva ederek gelişmektedir. Zaman ve mekân kavramları, eski anlamlarını yitirmekte, sınırlar ortadan kaybolmaya başlamakta ve yeryüzündeki tüm insanların ve ülkelerin karşılıklı bağımlılığı artmaktadır (Çalık ve Sezgin, 2005: 58).

Uluslararası eşitsizliğin artması düşüncesinin oluşması ile küreselleşme sürecine etki eden ve küreselleşme sürecini hızlandıran çevresel faktörler ortaya çıkmıştır. Bu faktörleri şu şekilde açıklamak mümkündür:

-Ülkeler ve Bölgeler Arasındaki Talep Özelliklerinin Benzeşmesi: Dünya genelindeki talep artışı, pek çok endüstrinin sanayi yapısı üzerine doğrudan veya dolaylı etkiler meydana getirmiştir. Bazı endüstrilerde talebin küreselleşmesinin anlamı, insanların arzu ettikleri mal ve hizmetlerin talep düzeyinin daha fazla oranda homojenleşmesidir. Talebin homojenleşmesinin anlamı, müşterilerin fiziksel olarak bir yerde bulunmalarına hiç önem verilmeyerek, muhtemel tüketicilerin, belirli benzer özellikleriyle, belirli türdeki mal ve hizmeti talep etmesidir (Tağraf, 2002: 39).

-Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Maliyetlerindeki Artış: Bazı endüstrilerde AR-GE maliyetlerinin önemli şekilde artması, bu endüstri içinde yer alan işletmelerin ürünlerini küresel pazarda satmalarını gerekli kılmaktadır. Örneğin, Boing, Airbus ve McDonnell-Douglas şirketleri ticari bir yeni hat açmak veya yeni bir model tasarlamak için dört milyar dolarlık bir maliyetle yüz yüzedir. Bu endüstride ne Boing ve ne de rakipleri AR-GE maliyetlerinin çok yüksek olması sebebiyle, sadece kendi yerel pazarlarında kullanmak için yeni bir model geliştiremezler. Yüksek AR-GE maliyetlerini karşılayabilmek için daha fazla miktarda yeni ürün için yapacağı yüksek maliyetli AR-GE çalışmaları sonucu dünya genelindeki pek çok pazara bu ürünün satılmasını zorunlu kılmaktadır (Tağraf, 2002: 40).

-Artan Ölçek Ekonomisi ve Maliyet Baskısı: Bu süreçte, en önemli birim çokuluslu şirketlerdir. Bu şirketler portföy yatırımlarından doğrudan yabancı yatırımlara, uluslararası mal ve hizmet ticaretinden turizme kadar birçok ekonomik alanda faaliyet göstermektedirler. Öte yandan, "yeni ekonomi" ve "post-endüstriyel üretim" gibi kavramlarla da tanımlandığı üzere, günümüzdeki üretim sürecinin en önemli

özelliği, mal üretiminden ziyade hizmet üretimine ağırlık vermesi ve bu itibarla en önemli üretim faktörünün nitelikli insan kaynağına dönüşmüş olmasıdır (Bayar, 2008: 28).

-Hükümet Politikalarını Rolü: Hükümet politikaları bir veya grup endüstrisindeki küreselleşme eğilimini hızlandırabilir. Örneğin, 1960 ve 1970'lerde Japon çelik üreticilerindeki artış, geniş şekilde koordinasyona ve hükümet tarafından çelik üreticileri lehine yapılan ayrıcalıklı vergi anlaşmalarına bağlıydı. Nippon Kokan, Nippon Steel, Sumitoma Metal gibi büyük işletmeler ve diğer küçük ölçekli üreticiler teknolojik yeniliklerin paylaşılması ve çelik değirmenlerinin yapımı için hükümet tarafından desteklenmişlerdir (Tağraf, 2002: 42).

-Dünya Genelindeki Faktör Maliyetlerindeki Değişim: Küresel ortamda sanayi kapitalizminin kabuk değiştirmesi sonucunda, eski dönemlerde çok önemli olduğu farz edilen ve özellikle çevre kirliliğine neden olan ağır sanayi yatırımlarının gün geçtikçe dünyanın gelişmekte olan ülkelerine doğru kaydırılması, buna karşın bilgi ve hizmet yoğun sektörlerin gelişmiş ülkelerde daha da teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılması, küresel kapitalizm olarak tanımlanabilecek ekonomik ilişkiler ağında, göreceli olarak üretimin ve refahın farklı merkezlerde yeniden dağıtılmasına neden olmaktadır (Ateş, 2006: 27).Düşük işgücü maliyeti, diğer ülkelerdeki işletmeleri çekerek, nihai ürünlerini rekabetçi bir fiyat ile oluşturmasını sağlar. 1960 ve 1970'lerde General Electric, Westinghouse, Texas Instruments ve General Motors gibi pek çok Amerika Birleşik Devletleri (ABD) şirketi, otomotiv parçası ve elektronik eşya üretmek ve düşük işgücü maliyeti avantajından faydalanmak için, Uzak Doğu' ya üretim faktörlerini kaydırarak fabrikalar kurmuşlardır. Pek çok tekstil, oyuncak ve ev eşyası üreticileri düşük işgücü maliyetlerinden dolayı faaliyetlerini bu tür bölgelere kaydırmışlardır. Bu tür işletmelerin varlığı aynı zamanda yerel ekonomilerin gelişmelerine katkı sağlayarak, farklı endüstrilerde önemli müşteri ve rakipler haline gelmişlerdir (Tağraf, 2002: 43).

-Yeni Dağıtım Kanallarının Ortaya Çıkışı: Yeni dağıtım kanallarının ortaya çıkışı küreselleşmeye olan eğilimi arttırabilir. Örneğin, ülkelerindeki hipermarketlerin artışı, daha önce sınırlı miktarda pazar payına sahip olan ABD yapımı ürünlerin varlığını önemli oranda artırmıştır. Mevcut dağıtım kanallarına ilave edilen yeni dağıtım kanalları veya tamamen yeni olarak ortaya çıkan dağıtım kanalları eski dağıtım kanallarına göre daha pahalıdır (Tağraf, 2002: 44).

-Taşıma, İletişim ve Depolama Maliyetlerindeki Azalma: Küreselleşmeyi destekleyen unsurlardan biri olan bilgi teknolojileri ile ilgili gelişmeler içerisinde, genel teknolojik gelişmeler, teknoloji eğitimi, bilim ve teknik eğitim, eğitimde teknolojinin kullanımı, bilgisayar ve internet destekli eğitim, internet ve uzaktan eğitim, web-tabanlı öğrenme, internet tabanlı öğrenme, e-öğrenme, internetin eğitim uygulamalarına sağladığı yararlar gibi konulara değinmektedir (Yılmaz ve Horzum, 2005: 105).

Bütün bu faktörler bir araya gelerek küreselleşmenin değirmenine su taşımaktadır. Bunun sonucunda küreselleşme süreci her gün daha güçlü olarak devam etmektedir. Küreselleşmeyle birlikte politik, teknolojik ve ekonomik gelişmeler ortaya çıkmıştır.

1.5.Küreselleşmeyle Ortaya Çıkan Gelişmeler

Dünyada yaşanan karşılıklı etkileşimler küreselleşmenin hem gelişmesini hem de yaygınlaşmasını sağlamıştır. Bu gelişmeler, politik, teknolojik, ekonomik gelişmeler başlığı altında yazılabilir.

1.5.1.Politik gelişmeler

1980'li yılların sonlarına doğru soğuk savaşın sona ermesi ile Asya-Pasifik ülkelerinin göstermiş olduğu ekonomik başarı sonucunda, birçok ülke, piyasa ve demokrasi bileşimi olan sistemi seçerek küreselleşmeye önem vermiştir (Sapancalı, 2001: 119).

Küreselleşme geçmişin istihdam yapısını ve sosyal politika formatını değiştirmiştir. Devletin başta ekonomi olmak üzere sosyal sorumluluk alanından da çekilmesi ile işsizlik, sosyal güvensizlik, gelecekle ilgili iş ve gelir beklentisi ve bu yöndeki umutların azalması 1990'lı yılların küresel ekonomilerinde yoksulluğun yerleşmesine yol açan en önemli unsurlardır. Küresel çok uluslu şirketlerin ucuz emek unsurunu öne çıkarmaları sonucu birçok gelişmekte olan ülke işsizliğin artması sorunu ile karşılaşmıştır (Altay, 2007: 350).

1.5.2.Teknolojik gelişmeler

Toplumsal yaşamdaki ilişkilerin, etkileşim düzeyini, gerçekleşim hızını, dönüşüm sürecini çok daha kompleks, gelişmiş bir konuma getirmesiyle, ekonomik ve politik alanlar kadar toplumsal alan da, küreselleşmenin belirleyici olduğu temel başlıklar altında yer almaktadır. (Kunduracı, 2011:96)'nın sosyal ilişkilerde dünya çapında bir yoğunlaşma, küresel bağlantılarda (interconnectedness) genişleme, derinleşme ve yayılma eğilimi ya da karşılıklı bağımlılıkta (interdependence) hızlanma olarak tanımladığı küreselleşme aynı zamanda teknolojik gelişmeleri de beraberinde taşımkatadır.

Teknolojik gelişmeler ve hükümetlerin giriştikleri deregülasyonlar, üretim, ticaret ve finans alanlarında ulus-ötesi ağların kurulmasını mümkün kılmakta, böylece sınırlara tabi olmayan dünya ekonomisi ortaya çıkmaktadır.

Teknolojik gelişmelerle yeni mallar ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkan yeni malların kendi ülke sınırları dışında da satılması bu ülkelerin büyüme ve gelişmelerini sağlamaktadır. Üretim ve tüketimin artması, bir yandan refahı arttırırken, diğer yandan küresel ısınma, yeni hastalıkların ortaya çıkması ve yayılması, doğal kaynakların aşırı kullanımı gibi olumsuz sonuçlar dogurmaktadır. Bu bağlamda, artan üretim, çevre kirliligine ve doğal dengenin bozulmasına neden olmaktadır. Ülkeler arası sıkı ekonomik ve finansal bağlar, herhangi bir ülkede meydana gelen bir finansal veya ekonomik krizin kısa zamanda diğer birçok ülkeye sıçramasına yol açmaktadır (Yalçın, 2009: 291).

1.5.3.Ekonomik gelişmeler

Ekonominin küreselleşmesi ülkelerin toplumsal sistem üzerindeki rolünü belirlemektedir. Ülkeler belirledikleri ekonomik işleyişi uygulayabildikleri oranda başarılı sayılmaktadırlar.

Küreselleşme sonucunda yaşanan ekonomik gelişmeler nedeniyle, küresel kaynakların küresel ölçeklerde dağıtımı ve sermaye hareketliliği ile sınır ötesi işletmelerin önemi artmıştır. Ürünlerin ve üretim faktörlerinin serbest dolaşımının yapılması ve uluslararası piyasalarda işlem görmesini engelleyen faktörlerin ortadan kalkması küreselleşmenin ekonomiyi etkilediğini göstermektedir (Sapancalı, 2001: 120).

Gelişmiş ülkeler becerisi yüksek işçilere, gelişmekte olan ülkeler ise daha az becerili işçilere sahiptir. Dolayısıyla küreselleşme, gelişmiş ülkelerdeki becerikli işçiler için talebi arttırırken, yoksul olan ülkelerdeki becerikli olmayan işçilere olan talebi arttırmaktadır. Bu görüşe göre ekonomik birleşme, eğer iş düzenlemeleri niteliksiz işçilerin ücretlerini aşağı yönde düşmeme anlamında engelliyorsa, sanayileşmiş bölgelerde eşitsizlik ya da işsizlik artacaktır (Yüceol, 2005:497).Özellikle uluslar arası finansal sermayenin kısa dönemli ve sınır ötesi hareketliliğinden kaynaklanan istikrarsızlıklar ekonomik büyüme oranlarını olumsuz yönde etkilerken, dolaylı olarak da istihdam hacminde daraltıcı etki yapabilmektedir. Son on yıl içinde birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede görülen düşük ekonomik büyüme oranları sonunda gerçek ücretlerde gerilemeye, işsizliğin yapısallaşmasına ve çalışan kesimlerin güvensizlik içerisine düşmesine yol açmıştır (Özerkmen, 2004: 141).

1.6.Türkiye'de Küreselleşme

Türkiye, özellikle son dönemde demokratikleşme, hukukun üstünlüğü, insan hakları, kadının statüsü gibi konuların yanında şeffaflık, hesap verebilirlik gibi temel yönetişim ilkelerinin yerleştirilmesi ve uygulanması çerçevesinde küreselleşmenin de etkisi ile büyük mesafe kat etmiştir. Tabiatıyla, bu süreçte, Türk halkının kalkınma çabalarını evrensel değerler zemininde yürütme iradesi de etkili olmaktadır (Bayar, 2008: 33).

Küreselleşme tarihsel bağlamdan kopartılarak evrensel bir durum haline getirilirse, değişim ve insan müdahalesi yok sayılmış olur(Ateş, 2006: 28).Türkiye'nin kendine özgü jeo-stratejik konumu, ekonomi alanında da önemli sonuçları beraberinde getirmektedir. Bu durum, kendini özellikle enerji alanında göstermektedir. Dünyanın enerji kaynakları bakımından en zengin olduğu bölgelere komşu olan Türkiye, petrol ve doğalgaz rezervlerinin Doğu-Batı istikametinde taşınması konusunda iktisadi açıdan en kısa ve

en az maliyetli güzergahı sunmaktadır. Türkiye'nin katkılarıyla Doğu-Batı Enerji Koridoru Projesi'nin gerçekleştirilmesi, bölgesel olduğu kadar küresel anlamda da ekonomik sonuçlar doğuracaktır (Bayar, 2008: 34).

Türkiye küreselleşmenin kültürel boyutundan etkilenmiştir. Bu bağlamda, Türk toplumunun beğeni ve ilgi alanlarının, özellikle son yıllarda, ciddi bir değişim ve dönüşüm sürecinden geçtiği söylenebilir. Ancak, bu, küresel düzeyde tanınan kültürel ve üretim biçimlerinin Türkiye'de yer etmesi kadar, Türk kültür öğelerinin uluslararası tanınırlığının da artması şeklinde gerçekleşmektedir (Bayar, 2008: 33). Bununla beraber, kültürel gelişmelerin Türkiye'deki etkisinin olumlu yöne doğru evrildiğini söylemek çok zordur. Küreselleşme adeta bir yok edici olarak işlev görmekte ve birçok kültürel değer kaybolmaya doğru ilerlemektedir.

2. GELİR DAĞILIMI

Gelir dağılımı, genel olarak bir ülkede üretilen toplam değerin kişilere bölüştürülmesini, kişilerin bu toplam değerden aldığı payı ifade eden bir kavramdır. Daha geniş bir ifadeyle yazmak gerekirse; gelir dağılımı; bir ülkede belirli dönemler içinde üretilen gelirin fertler, gruplar veya üretim faktörleri arasında bölünmesidir.

2.1. Gelir Dağılımı Nedir

Ekonomi ve sosyal politika literatüründe geçmişte daha çok "gelir dağılımı" (income distribution) kavramı kullanılmakta iken günümüzde daha çok "gelir eşitsizliği" (income inequality) kavramı kullanılmaktadır (Sönmez, 2001:25-26). Gelir eşitsizliği kavramının kullanılmasının temel nedeni, günümüzde gelirin her türlü dağılımında eşitsizliğin söz konusu olmasından kaynaklanmaktadır. Bu çalışmada daha çok gelir dağılımı kavramı kullanılacaktır.

Kısaca bir ülkede belirli bir süre içinde üretilen gelirin bireyler, gruplar veya üretim öğeleri arasında dağılımı olarak tanımlanan gelir dağılımı, günümüz ekonomisinin sorunu olarak ifade ediliyor olsa da aslında insanların var olduğu her dönemde var olmuştur. Ancak bu sorun sanayileşme ve sanayileşme sonrası kapitalizm evresinde çok daha fazla gündem oluşturan bir sorun olmuştur. Bunun temel sebebi, Geleneksel pre-kapitalist ekonomide üretimin daha çok toprağa dayalı olması ve Osmanlı toplum yapısı nedeniyle zenginliğin zorunlu olarak sınırlanmış olmasıdır. Bununla beraber adil bir gelir dağılımından söz etmek mümkün değildir. Ekonominin geçimlik olması, zorunlu ya da gönüllü sosyal dayanışma vb. etkenler gelir dağılımı sorununun boyutunu küçültmüştür (Koray, 2000:183).

Gelir dağılımının adil olmasını gerçekleştirmek önemlidir. Önemli olduğu için de sosyal devletin görevlerinden biridir. Ancak savaş, kriz, bölgesel farklılık ve beşeri sermaye gibi unsurlar, gelirin adil dağılımı konusunu zorlaştırmaktadır. Gelir dağılımındaki adaletsizliğin ya da eşitsizliğin yapıcıları arasında ülkelerin nüfus yapısını, istihdam politikalarını, kayıt dışı ekonomisini, vergi, sosyal güvenlik, tarım ve fiyat politikalarını saymak mümkündür (Işık, 2006:119).

Genel ekonomide bölüşümde etkinliğin sağlanması olarak ifade edilen gelir dağılımı adaleti, sadece bireysel gelir dağılımıyla ilgili bir konu olmayıp, ekonomik istikrarın sağlanması, ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi, ekonomideki gelir ve servet eşitsizliklerinin ortadan kaldırılması ve kaynak kullanımında etkinliğin sağlanması gibi son derece önemli misyona sahiptir.

2.2. Tanımlarıyla Gelir Dağılımı Türleri

Gelir dağılımının farklı türleri olduğunu ifade etmek mümkündür. Ancak buradaki "tür" ifadesi birbirinden bağımsız unsurları ifade etmez. Buradaki farklılıklar tanım ve amaca yöneliktir ve genel olarak birbirini tamamlamaktadır.

Bu tanımların birincisi; fonksiyonel gelir dağılımı (birincil gelir dağılımı)dır. Fonksiyonel gelir dağılımı, bir ülkede belirli bir dönemde üretilen gelirin üretim faktörleri arasında bölüşümüdür. Bu bölüşüm ve hesaplamada, üretim faktörlerinin gelirden aldıkları paylar ve gelirin ücret, rant, faiz ve kar arasındaki dağılımı esastır.

Fonksiyonel gelir dağılımı aynı zamanda sınıfsal gelir dağılımı olarak da ifade edilir. Bu dağılımda; gelirin sosyo-ekonomik gruplar, sosyal sınıflar arasındaki dağılımı gösterilir. Bu dağılımda, üretim süreci sonucunda ortaya çıkan gelirin, üretim sürecine katılan faktörler (emek, sermaye, toprak, girişim) arasındaki bölüşümü ifade edilir. Bu dağılım türünde, emek dışı gelirler; kâr, faiz, kira gelirleri gibi alt gruplara ayrılırken, emek gelirleri de ücret, maaş veya yevmiye gibi alt gruplara ayrılabilmektedir.

Gelir dağılımı ikinci olarak, kişisel gelir dağılımı (ikincil gelir dağılımı) şeklinde tanımlanır. Kişisel gelir dağılımında esas olan bir ülkede belirli bir dönemde üretilen gelirin toplam nüfus arasındaki bölüşümüdür. Kişisel gelir dağılımında en yüksek ve en düşük gelir grupları arasındaki farklar(gelir dağılımındaki eşitsizliğin düzeyi) ve eşitsizliğin nedenleri olarak ele alınır (Ünsal, 2007:599).

Kişisel gelir dağılımı, gelirin bireyler ya da haneler arasındaki dağılımını ele alırken, kişilerin gelir düzeylerini onların sosyal/sınıfsal durumlarından bağımsız olarak ele almaktadır. Kişisel gelir dağılımında bireyler (ya da haneler) elde ettikleri gelirin büyüklüğüne göre tasnif edilerek gelir dağılımı tespit edilir. Kişisel gelir dağılımında, hane halkı çeşitli dilimlere bölünür ve gelir dağılımı tespiti yapılır. En yaygın olan, hane halkının yüzde yirmilik beş dilime bölünmesidir. Bununla beraber, gelir dağılımıyla ilgili bilgiler, yüzde yirmilik dilimler yanında, yüzde onluk ve yüzde beşlik ve hatta yüzde birlik dilimlerle ilgili olarak da daha detaylı bilgiler de ifade edilir. Kişisel gelir dağılımında, dilimler küçüldükçe daha çarpıcı sonuç ve bilgiler ortaya çıkar (Sönmez, 2001: 25-26).

Kişisel gelir dağılımında, gelirin kendi içinde, gelirin sosyo-ekonomik gruplara, mesleklere, sektörlere, bölgelere, eğitim durumlarına göre sınıflandırılması da yapılabilmektedir.

Gelir dağılımıyla ilgili olarak bu iki tür ve tanımlamanın yanında sektörel gelir dağılımı ve bölgesel gelir dağılımı adı altında iki gelir dağılımı daha vardır. Sektörel gelir dağılımı, tarım, sanayi ve hizmet gibi çeşitli üretim sektörlerinin toplam gelirden aldıkları payı, uzun vadede seyrini, gelir dağılımındaki değişikliklerin hangi sektörler üzerinde gerçekleştiğini ifade eder. Bölgesel gelir dağılımı ise, bir ülkenin farklı bölgelerinde yaşayan kişilerin toplam gelirden aldıkları payın oranını ifade eder. Bölgesel gelir dağılımı bir ülkenin gelişmiş ve az gelişmiş bölgeleri arasındaki farklılıkların da tespitini sağlar(Aktan ve Vural, 2002).

2.3.Gelir Dağılımının Tespiti İle ilgili Yöntemler

Gelir dağılımının ve gelir dağılımındaki bozukluğun ve eşitsizliğin tespit edilmesi o kadar basit ve kolay değildir. Bu tespit, dağılımının hangi düzlemde ve hangi yöntemle ölçüleceği gibi metodolojik sorunlar içermektedir. Aynı zamanda gelir dağılımının fonksiyonel ve kişisel ayırımı da bu sorunu büyüten bir başka nedendir.

Gelir dağılımı tespitlerinde sağlıklı sonuçların elde edilmesi için bazı koşullar aranmaktadır. Bu koşullar; yoksuldan zengine ya da zenginden yoksula gerçekleştirilen bir transferin gelir dağılımını etkilemediği 'Pigou-Dalton transfer ilkesi', aynı tarzdaki oransal değişikliklerden etkilenilmediği yani herkesin gelirinde aynı oranda bir değişiklik olduğunda dağılımın aynı kaldığı 'Gelir ölçeğinden bağımsız olma ilkesi', nüfus artışında değişmezlik 'Nüfus ilkesi', kişilerin gelirlerinin dışındaki özelliklere karşı duyarsız olunması 'Simetri ilkesi', dağılımı oluşturan alt-gruplardaki değişimlerin dağılımın geneline de aynı yönde yansımaması 'Ayrıştırma ilkesi', şeklinde özetlenebilir (Aktan ve Vural, 2002).

Gelir dağılımının tespiti ile ilgili olarak şu gerçeği gözden kaçırmamak gerekir: Fonksiyonel gelir dağılımı türü, sanayi kapitalizminin başlangıcında ve zirvesinde ve bireylerin tek bir üretim faktörüne sahip oldukları şartlarda daha gerçekçi olduğu ve bireysel gelir dağılımının daha aydınlatıcı olduğu ileri sürülse de gelirin fonksiyonel dağılımının takibinde sosyal dinamiklerin belirleyici rolü olduğu açıktır (TUSİAD, 2000:13). Bunda bireysel gelir dağılımı tespitlerinde "kimlerin, neden gelirden daha az pay aldığı" sorularının yanıtlanmaması etkilidir. Çünkü fonksiyonel gelir dağılımı konulara makro düzeyde yaklaşırken, bireysel gelir dağılımı mikro düzeyde yaklaşmaktadır.

Gelir dağılımının tespit ve ölçülmesinde önemli nokta; her türlü tespit ve ölçümlerin birbirinin yerine değil birbirini tamamlayıcı analiz türleri olduklarıdır. Gelir dağılımı çalışmalarında verilerin karşılaştırılmasında yaşanan zorluklar gözden uzak tutulmamalıdır. Kullanılan farklı yöntemler, araştırma ölçeğinin farklılığı, ülkeler arası farklılıklar, düzenli veri serilerinin bulunamayışı, gelir dağılımına ilişkin verilerin

karşılaştırmasında ayrı ayrı önem arz etmektedir. Bunların hesabında farklılıkların ortaya çıkması da son derece doğaldır. Bir başka sorun da araştırmaya temel alınan yılla ilgilidir. Araştırmaya temel alınan yılın özellikleri ve araştırma ölçeği sonuçları etkilemektedir. Misal olarak ifade etmek gerekirse; ekonomik kriz ya da doğal felaket yaşanan bir dönemin gelir dağılımı ile bu dönemi takip eden bir büyüme döneminin gelir dağılımı sonuçları aydınlatıcı olamamaktadır.

Gelir dağılımı tespitlerinde kullanılan ölçüt ve yöntemleri, gelirlerin birbirlerinden ya da ortalama gelirden farkını istatistiksel ölçümlerini kullanarak dağılımı tespit etmeyi hedefleyen objektif ölçütler, gelir dağılımı oranlarına ilave olarak sosyal refah anlayışı doğrultusunda fayda fonksiyonunu da dikkate alan normatif ölçütler ve grafiksel olarak gösteren statik ölçütler olmak üzere üç başlık altında ele almak mümkündür (Sen, 1997:2).

2.3.1. Objektif Ölçütler

Gelir dağılımının tespitinde uygulanan objektif gelir dağılımı ölçütleri olarak, aralık (the range), göreli ortalama mutlak sapma, varyans ve değişme katsayısı, logaritmik standart sapma, logaritmik sapmaların ortalaması, Gini Katsayısı, Kuznets Katsayısı ve Genel Entropi Ölçütleri ve Theil Endeksi sayılabilir (Sen, 1997:2). Bunlar kısaca şu şekilde ifade edilebilir:

-Aralık; en yüksek ve en düşük gelir düzeyleri arasındaki farkın ortalama gelire oranıdır.

-Göreli Ortalama Mutlak Sapma; gelir dağılımındaki toplam gelir düzeylerinin ortalama gelir ile karşılaştırılması ve farkların mutlak değerlerinin toplamı toplam gelire oranlanmasıyla elde edilir.

-Varyans ve Değişme Katsayısı; mutlak farkların değerlerinin basit toplamı yerine bu farkların karelerinin alınıp toplanmasıyla elde edilir.

-Logaritmik Standart Sapma; Gelir düzeylerinin logaritması alınarak hesaplanır.

-Gini Katsayısı; bir Lorenz Eğrisi ölçütüdür ve 0 ila 1 arasında değer alır. En çok kullanılan ölçüttür. Gelir grupları arasındaki gelir transferleri Gini Katsayısını etkiler (Aktan ve Vural, 2002).

Gelir dağılımının tespitinde yaygın olarak Gini katsayısı kullanılmaktadır. Özellikle kişisel gelir dağılımının tespitinde en yaygın kullanılan ölçülerden biri olan Gini katsayısı İtalyan istatistikçi Corrado Gini tarafından bulunduğu için bu adla adlandırılmıştır.

Gini katsayısı, Lorenz eğrisinden hareketle hesaplanmaktadır. Şöyle ki; Gini katsayı, Lorenz eğrisi ile köşegen arasında kalan alanın, köşegenin altında kalan toplam alan oranına eşittir. Bu oranın büyümesi dağılımdaki bozukluk ve eşitsizliğin artması anlamına gelmektedir. Gini'ye göre, bir toplumda, gelir o toplumdaki bireyler arasında tam eşit olarak dağıtılırsa katsayısı "0" 'a eşit olur. Bu nokta sorun olmayan noktadır. Ancak gelir dağılımı sıfır (0)dan bir(1)e doğru değiştikçe, bozukluk büyümektedir. 1 noktası gelir dağılımının en eşitsiz noktasıdır. Bu noktada toplam gelir sadece 1 kişinin elindedir. Sonuç olarak Gini katsayısının (0) ile (1) arasında değer aldığını, (0)'ın mutlak eşitlik (1)'in mutlak eşitsizlik anlamına geldiğini ifade etmek mümkündür.

-Kuznets Katsayısı; sektörlere göre sınıflandırılmış bir Lorenz Eğrisi ölçütüdür. Sektörel işgücü ve üretim arasındaki farkların mutlak değerlerinin her bir sektörün işgücündeki payı ile ağırlandırılarak toplanması, sektörel ortalama ürünler arasındaki eşitsizliğin bir ölçüsü olarak kullanılan Kuznets Katsayısı, 0 ila 1 arasında bir değer alır ve sadece iki sektörlü bir ekonomi için uygulanabilir. Sektörel ortalama ülke ortalamasına eşitse Katsayı sıfıra eşit olur. Toplam üretimin tek bir sektör tarafından yapılması ve bu sektörün istihdamdaki payı son derece önemsiz ise Katsayının değeri 1 olur (DPT, 1994:8).

-Genel Entropi Ölçütleri ve Theil Endeksi; Bilgi teorisindeki entropi kavramından geliştirilmiş olan gelir dağılımı ölçütüdür. Theil Endeksi, kişiler arasında yapılan gelir transferlerine karşı duyarlıdır.

2.3.2. Normatif Ölçütler

Gelir dağılımında kullanılan normatif ölçütleri, Dalton Ölçütü ve Atkinson Endeksi olmak üzere iki başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar:

-Dalton ölçütü; gelir dağılımında, fiili sosyal refahın, maksimum sosyal refaha oranını esas alır ve ekonomik refahı da içeren bir ölçüttür. Gelirin marjinal faydasının gelir arttıkça düştüğü varsayımından hareketle toplam faydanın fiili düzeyleri ile gelirin eşit dağılması durumunda elde edilecek toplam fayda düzeyinin karşılaştırılmasına dayanır.

-Atkinson Endeksi; toplumsal refah fonksiyonundan türetilmiş ikinci ölçüttür. Endeks, toplumsal refah fonksiyonunu, her bir bireyin refah fonksiyonunun toplamından oluşan toplanabilir, simetrik ve içbükey bir fonksiyon olarak ele alır (Aktan ve Vural, 2002).

2.3.3. Statik dağılım ölçütü: Lorenz Eğrisi

Gini katsayısında kullanılan Lorenz Eğrisi; belirli bir birimin (hanehalkı, ülke nüfusu) birikimli yüzdeleri ile belirli bir değişken grubunun (gelir, istihdam) birikimli yüzdeleri arasındaki ilişkiyi gösteren bir eğri ve gelir ya da servetin bireysel dağılımını göstermekte kullanılan bir grafiktir. Gelir dağılımını gösteriminde bir karenin köşegenini uç noktalarda kesilmesi şeklinde ortaya koyan Lorenz Eğrisi, karenin dikey kenarında gelirin birikimli payları, yatay kenarında ise nüfusun birikimli payları yüzde olarak gösterilir. Köşegen doğru, yani Lorenz Eğrisinin 45 derecelik açıyla çizildiği nokta, gelirin nüfus arasında eşit dağılımını (mutlak eşitlik) gösterirken, eğrinin köşegenden uzaklaşması da gelir dağılımındaki bozukluğun arttığını ifade etmektedir.

2.4. Gelir Dağılımını Belirleyen Faktörler ve Düzenleyici Politikalar

Gelir dağılımı, bir ülkede yaşayan bireylerin tümüne ait dağılımı belirlemektedir. Normal şartlar altında gelir dağılımını belirleyen faktörleri; yapısal faktörler, sosyal norm ve düzenlemeler, Küresel etkenler ve teknolojik ve organizasyonel değişimler başlıkları altında ele almak mümkündür (Aktan ve Vural, 2002).

Gelir dağılımını belirleyen yapısal faktörlerin esası piyasa sürecinin oluşturduğu unsurlardır. Bunlar: Emek piyasasında arz-talep dengesi, üretim faktörlerinin dağılımı, enflasyon ve ekonomik krizler ve eğitim düzeyi olarak sayılabilir.

Gelir dağılımında etkili olan çok sayıda sosyal norm ve düzenleme vardır. Bu norm ve düzenlemeler ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Bu norm ve düzenlemelerden gelir dağılımı üzerindeki etkileri olarak; kira sözleşmeleri, iş sözleşmeleri, evlilikle ilgili kurum ve normlar, miras ile alakalı kural ve gelenekler, sayılabilir (Aktan ve Vural, 2002).

Gelir dağılımıyla ilgili belirleyici faktörlerin en önemlisi küreselleşmedir. Küreselleşmenin ülke ekonomilerini dünya ekonomisine entegre ettiği ve bu entegrasyonda mal ve hizmetlerle birlikte teknoloji, finansal akım, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, göç eden emek, bilgi ve kültürel akımların önemli yeri olduğu bir gerçektir.

Küreselleşme, ticareti ve yatırımı sınırsız ve engelsiz hale dönüştürmüştür. Bu sınırsızlık ve engelsizliğin sermaye sahiplerinin yatırım nedeniyle yaptıkları tercihlere bağlı olarak gelir dağılımını etkilediği, değiştirdiği ve dönüştürdüğü gözden ırak tutulmamalıdır. Genel olarak küreselleşme bir yandan istihdam olanaklarını arttırırken diğer yandan kriz transferlerini de gerçekleştirmektedir. Çalışmanın 3. bölümünde küreselleşmenin gelir dağılımını nasıl, ne şekilde ve ne kadar etkilediği üzerinde uzun uzun durulmuştur.

Gelir dağılımını belirleyen bir diğer faktör teknolojik ve organizasyonel değişimlerdir. Teknoloji değişimi, robot teknolojisi şeklinde ortaya çıkan değişimler organizasyonel değişimlerle tamamlanmakta ve bu durum gelir dağılımını büyük oranda değiştirmektedir. Fiziki sermayede meydana gelen değişimleri, enformasyon teknolojisinde meydana gelen değişimleri, beşeri sermayede meydana gelen değişimleri, işçi ve tüketicilerin tercihlerinde meydana gelen değişimleri örgütsel değişime yol açan temel faktörler olarak saymak mümkündür. (Aktan ve Vural, 2002).

Bütün bunların yanında, gelir dağılımının düzenlenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde ekonomik, politik, sosyal ve kültürel faktörlerin de etkili olabildiği bilinmektedir. Bölüşüm ilişkileri ve bunun sonucunda oluşan gelir dağılımının düzenlenmesinde etkili olan ekonomik faktörleri; devletin ekonomi içindeki yeri, gelişmişlik düzeyi, ekonomik sistem, ekonomik konjonktür ve izlenen büyüme stratejisi olarak yazmak mümkündür. Bunun yanında devletin yapmış olduğu kalkınma planları, bu planlarda öncelik verilen bölgeler ve sektörler, özel sektöre yönelik teşvikler ve desteklerle bunlarda ortaya çıkan değişiklikler de gelir dağılımı üzerinde etkilidir. Gelir dağılımının düzenlenmesinde etkili olan politik faktörleri, İktisat politikası yanında politik konjonktür de etkilemektedir. Gelir dağılımının düzenlenmesinde etkili olan sosyo- kültürel faktörler olarak toplumsal örgütlenme düzeyini, toplumsal örgütlenme kültürünü, bireyler arası ilişki sistemini ifade etmek mümkündür (DPT, 2000).

Gelir dağılımında önemli olan adil bir gelir dağılımının gerçekleşmesidir. Bu nedenle ülkeler genellikle gelir dağılımı eşitsizliğini giderecek çalışmalar gerçekleştirmek isterler. Gelir dağılımındaki eşitsizliği azaltmak amacıyla, sosyal nitelikli harcamalar, vergi politikaları, sosyal transferler, sosyal güvenlik politikaları, enflasyonun düşürülmesine yönelik politikalar, hızlı ve istikrarlı büyüme ve istihdam politikası gibi bazı maliye politikaları benimseyebilirler (DPT, 2000).

3. KÜRESELLEŞMENİN GELİR DAĞILIMI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

XX. yüzyılın tartışılan önemli konularından biri olan küreselleşme hakkında yararları ve zararları açısından bir görüş birliğine varılamamıştır. Küreselleşme ve gelir dağılımı konusunda yapılan araştırmalar iki temel bölümde incelenebilir. İlk akım, İkinci Dünya Savaşı'nın ardından gelir eşitsizliğinin sabit olduğunu, gelişme ile gelir eşitsizliği arasında güçlü bir ilişki olmadığını destekleyen ve böylece gelişme ve küreselleşmeyi yoksulluk oranının düşmesindeki en önemli durum olarak nitelendiren akımdır. İkinci akım ise, belirtilmiş dönemde çeşitli ülkelerde gelir eşitsizliğinin azalmasına rağmen, 1970'li yılların ardından bu durumun değiştiğini, kalifiye emeğe önem veren teknoloji ve yerel pazarların global pazarlarla entegresinin gücüyle hem ülkeler arasında, hem de ülkelerin kendi iç işleyişinde gelir eşitsizliklerinin fazlalaştığını destekler niteliktedir (Konukman ve Çiftçi; 2008: 60).

Endüstrileşmiş ülkeler ile gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler arasında ekonomik ve sosyal açıdan önemli farklar vardır. Sadece iktisadi gelişmeyi sağlamak az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler için kalkınmanın tek dayanağı değildir. Toplumlarda kalkınma yalnızca toplam üretimin ve kişi başına gelirin fazlalaşmasını sağlamaz, bunun yanında ekonomik ve sosyal düzenin geliştirilmesini, sürdürülebilir gelişme oluşurken endüstri kesiminin, bilgi ve teknolojinin gelişen piyasada üretim ve ticaret kapsamındaki yoğunluğunun artmasını ve ülkedeki refah seviyesini, yaşam kalitesini arttırmasını kapsamaktadır (Danışoğlu; 2004: 216).

Endüstrileşmiş ülkelerin, uluslararası sermayenin ve global firmaların piyasa şartlarını şekillendirdiği günümüz küresel ekonomik sistemi adaletsiz bir oluşum içindedir. Ticaret ve yatırım faaliyetlerinin önemli bir kısmı endüstrileşmiş ülkeler arasında gelişmektedir. Dünya ihracatının üçte biri global firmaların himayesi altındadır (Özerkmen; 2004: 139).

Küreselleşmenin belirli gelir grupları arasında dağılımındaki eşitsizliği fazlalaştırmasının esas nedenleri şunlardır (Konukman ve Çiftçi; 2008: 64):

-Küresel aşamada nitelikli ve niteliksiz emek-yoğun işgücü arasındaki büyüyen gelir eşitsizliği.

-Sermaye kazanımlarının ve kar paylarının, gelir ile kıyaslandığında yükselmesi.

-Finansal serbestleme kamu ve özel sektör borçlarını fazlalaştırmıştır.

-Gelişmekte olan ülkelerde serbestleşmenin yararları olarak, tarımsal ürünlerin fiyatlarındaki serbestleşme çiftçiler arasında daha çok ticaret faaliyetlerine ağırlık verenlerin yararlanacağı bir oluşum olarak nitelendirilebilir.

Küreselleşmeyle ürün ve sermaye dinamiklerinin serbestleşmesine ek olarak devletin ekonomideki etken rolü de giderek azalmıştır. Özelleştirme, maliye politikaları, devletin sağlık ve eğitimdeki etkenliğinin azalması, vergilerin ve kamu harcamalarının giderek azalması ile devletin öncü gücü değer kaybetmiş,

neredeyse her şey piyasa mekanizmasına bırakılmıştır. Sosyal devlet anlayışının terk edilmesiyle, düşük ve orta gelirli gruplar olumsuz sonuçlar yaşamıştır. Bütçe açıklarını dengeleyip enflasyon seviyesini düşürmek amacıyla tavsiye edilen sıkı para ve maliye politikaları ya da IMF tarafından hazırlanan uyum programları sınırlarında kamu harcamalarının azaltılması; içinde Türkiye'nin de bulunduğu birçok gelişmekte olan ülkenin ekonomilerinde daralmaya ve yoksulluğun fazlalaşmasına neden olmuştur (Baş; 2009: 50).

3.1. Genel Olarak Dünyada Küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi

Küreselleşmenin ilk dalgalanmaları 1870-1914 yılları arasında ticaretin para piyasalarına göre şekillenmesiyle gelişmiştir. Gelişmiş sanayi ülkeleri esas olarak imal edilmiş ürünler üreten ve bunun karşılığı olarak azgelişmiş ülkelerden temel hammadde ürünlerini ithal ettikleri bir ticaret anlayışı oluşturmuşlardır. 20. yüzyılda ticaret sistemi karmaşık bir yapı sergilemektedir. Toplam ticaret hacminin yaklaşık 2/3'ü benzer donanımlara sahip gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşmektedir (Danışoğlu; 2004: 221).

Uluslar arası ticaret hacmini incelediğimizde dünyanın 100 yıl öncesinde de önemli bir entegrasyon etkisinde olduğunu görmekteyiz. 1870-1995 yılları arasında toplam dünya ticareti etkisindeki seçilmiş ülkelerin Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)'ları oranını aşağıdaki tabloda görmekteyiz (Danışoğlu; 2004: 222).

Tablo. 3.1. Ticaretin GSMH'ya oranı 1870-1995 (%)

	1870	**1910**	**1950**	**1995**
İngiltere	41	44	30	57
Fransa	33	35	23	43
Almanya	37	38	27	46
İtalya	21	28	21	49
ABD	14	11	9	24
Kanada	30	30	37	71
Avustralya	40	39	37	40
Japonya	10	30	19	17

Kaynak: Danışoğlu,2004: 222

Tablo 3.1.'deki verilere göre; gelişmiş ülkeler için 1870, 1910, 1950 ve 1995 yıllarındaki toplam ticaretin (ithalat ve ihracat)/GSMH'ye oranları gösterilmektedir. Birinci ve ikinci sütunu incelediğimizde Japonya'nın gün geçtikçe daha çok ticarete yöneldiğini görmekteyiz. 1910-1950 arasında Kanada hariç diğer ülkelerin tümünde ticaret/GSMH oranında düşüş gözlenmektedir. İkinci küreselleşme dalgasıyla beraber oranlarda oldukça büyük sıçramalar dikkat çekmektedir (Danışoğlu; 2004: 223).

Yapılan incelemeler doğrultusunda küreselleşmenin yararlı etkilerinin yanında, ülkeler arası gelir dağılımındaki eşitsizlik ve yoksullaşma gibi zararlı etkileri de bulunmaktadır. Bu doğrultuda başta gelişmiş ülkeler olmak üzere yoksulluğun çeşitli yeni türleri ortaya çıkmıştır. Avrupa'da "toplumsal dışlama" Amerika'da ise "alt sınıfın bölünmesi" olarak karşımıza çıkan yeni kavramlar yoksulluğu yaşayan kesimleri ifade etmek için kullanılmaktadır. Yoksulluğun diğer bir boyutuna işaret eden kesimler ise; göçmen işçiler, politik sığınmacılar ve iç karışıklık gibi savaş sebebiyle evlerinden ayrılmak zorunda kalan gruplardır (Özerkmen; 2004: 144).

1980'lerden sonraki süreçte sosyal harcamalardaki düşüş gelişmiş ülkelerde genel bir oluşum haline gelmiştir. Genel olarak incelendiğinde eşitsizlik ilk önce ABD, İngiltere ve Yeni Zelanda'da artmaya başlamıştır. Eşitsizliğin artmaya başladığı ikinci dalga ülkeleri ise İskandinav ülkeleri, Hollanda ve İtalya'dır. Kazanç eşitsizliğindeki artış gelir eşitsizliğindeki artışın önemli nedenlerindendir. Kazanç eşitsizliği üç esas nedene bağlıdır; emek kurumlarının erozyonu, yeteneğe dayalı nitelikli gelişme ve ticari serbestleşme etkisi. Ücret yapıcı kurumların etkisiyle Almanya ve İtalya ile sendika yoğunluğunun ve asgari ücretlerin temel alındığı Fransa'da kazanç eşitsizliğinin artması engellenebilmiştir. İngiltere, ABD ve diğer ülkelerde yapılan toplu sözleşmelerin merkezîlikten çıkarılması gibi gelişmeler eşitsizliklerde artışlara sebep olmuştur. Buna ek olarak; kar paylarında ve faiz oranlarındaki yükseliş, ekonomik serbestleşme, vergi

programlarındaki değişiklikler de eşitsizliğin fazlalaşmasında önemli faktörlerdir (Konukman ve Çiftçi; 2008: 68-69).

Küreselleşme, gelir dağılımı üzerindeki etkilerini gerçekleştirirken farklı kanallar ve farklı enstrümanlar kullanmaktadır. Dış ticaret, sermaye hareketleri, dış yardımlar, göç ve fikirler bunların en başında gelmektedir (Goldin ve Reinert, 2007: 9).

Küreselleşme sanıldığı gibi, sadece günümüzde başlamış bir konu değildir. Küreselleşmenin derin tarihi 1800'lerin başına kadar uzanmaktadır. 1815-1914 dönemini küreselleşmenin ilk dönemi olarak tanımlamak mümkündür (Çetin, 2012:79-110). Bu dönemde ortaya çıkan hegomanik güç; 1914 yılından sonra ABD Merkez Bankasını ve para basma yetkisini eline geçirmiş ve dünya hakimiyetine yönelmiş ve küreselleşmenin yeni dönemini başlatmıştır. Bu dönem, daha çok Keynesyen politikalar, Fordizm ve uluslararası Bretton Woods anlaşmasıyla şekillenmiştir. 1970'li yıllar, küreselleşmenin sıkıntılı olduğu yıllardır. Bretton Woods sistemi aksamış ve 1914'te başlayan bu dönem yerini 1980-2000 dönemine bırakmıştır. Küreselleşmenin son dönemi 2000'den sonra başlayan ve hala devam eden dönemdir. Bu dönem daha çok "Washington Konsensüsü" ya da "Küreselleşme Konsensüsü" olarak bilinen dönemdir (Wade, 2008:5). Son dönemin en belirgin özelliğinin (özellikle Washington Konsensüsü nedeniyle), istikrarsız isleyen toplumsal yapılar meydana getirmek olduğu söylenebilir. Bunda üretken olmayan sermayenin tüketim ve dağılımda yer alması en önemli etkendir. Böyle olunca, gelir dağılımı sermaye sahibi olmayanların aleyhine olarak değişmekte, yoksulluğu artmakta, aynı zamanda faktör geliri ve kredilerin maliyeti olan faiz unsuru toplam gelir eşitsizliğine neden olmaktadır (Çetiner, 2009:36-42).

Gelir dağılımı eşitsizliğinin küreselleşme ile ilgisi noktasında, finansal gelişmeleri ve finansın bizatihi kendisini esas almak gerekir. Finans unsuru, bir yandan daha fazla aracının Finansal hizmetlere ulaşması biryandan da daha iyi yatırım fırsatları sunması yoluyla etkili olmaktadır.

Küreselleşmenin dünya ekonomisini taşıdığı nokta, küreselleşme ile ilgili olumlu düşünenleri dahi hayal kırıklığına uğratacak boyuttadır. Bu durumun baş aktörleri IMF ve Dünya Bankası (DB)'dır. IMF reçeteleri ve DB politikaları ülkeler arasındaki farklılıkları dikkate almamaktalar ve bu durumdan dolayı gelir dağılımını olumsuz yönde etkilemektedirler. DB Raporu'na göre, dünya nüfusunun yüzde 10'luk kesimi, toplam mal ve hizmetlerin yüzde 70'ini üretmekte ve dünyadaki toplam gelirin yüzde 70'ini almaktadırlar (Doğan, 2007:28). Ayrıca gelir dağılımı ve yoksulluğa ilişkin veriler, son dönemde küreselleşmenin gelir dağılımının gerek ülke grupları gerekse ülkeler içinde bozulduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin de bu süreç içinde, önce ihracat teşvikleri, daha sonra da finansal serbestleştirme sürecinde kamu açıklarını kapatmak amacıyla yüksek reel faizle kamu iç borçlanması, büyük rantlar yaratılmasında ve gelir dağılımının daha da bozulmasında belirleyici bir rol oynamıştır. Benzer bir şekilde, Rusya'da da, devlet eliyle yaratılan rantlar serbest piyasa ekonomisine geçiş surecinde gelir dağılımının kısa sürede hızla bozulmasına yol açmıştır. Bu süreçte, yoksulluk, Nijerya'da yüzde 70.2, Zambiya'da yüzde 63.7, Madagaskar'da yüzde 49.1 ve Gana'da yüzde 44.8 gibi çok yüksek oranlara ulaşmıştır (Şenses, 2004:17).

Türkiye'de 1970'li yılların sonu 1980'li yılların basından itibaren gecen on yıllık süre zarfında 500 büyük firma elde ettikleri brüt karlarının yarısını finansal sisteme, rantiyeye ve bankalar kesimine aktarmışlardır (Şenel, 1995:266).

Ülkeler arasında 1980'li yıllardan sonra önemli ölçüde artan gelir eşitsizliği 200 yıldır süregelmektedir. Bununla beraber, gelir eşitsizliğinde gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında olumlu yönde bir ilerleme olmamıştır. Engelleyici unsurları ortadan kaldırarak tamamen dışa açılma, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin çevrenin olumsuz şartlarından etkilenen iç dinamiklerini, ezici güçlerin baskısına mecbur bırakmıştır. Kalkınma stratejisinin başarısında küresel pazarlara ulaşılabilirlik önemli bir etkendir fakat tam anlamıyla kalkınmanın başarısı dünya pazarlarına seçici ve kademeli bir uyumlaştırmayla imkan bulmaktadır. Küreselleşmenin gelişmeye katkıları harcamalarından daha fazladır. Ekonomik ve ticari düzenlemelere, gelişmekte olan ülkelerin mali kaynaklarını uyumlaştırmaları için sınırlamaların olmaması gerekmektedir. Gelişme oranları incelendiğinde dünyada, 1985-95 arasında Çin yüzde 8.3, Hindistan ise yüzde 3.2 büyümüşlerdir. Yine aynı yıllar arasında 1985-95'te Doğu Asya yüzde 7'den fazla büyürken, Güney Afrika ülkeleri yüzde -1.1, Uzak Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleriyse yüzde -3 küçülmüşlerdir. Yüksek

nüfuslu ülkelerdeki bu gelişme payı dünyanın yarısından fazlasında yüzde 2'yi aşan bir gelişme gerçekleşmesini sağlamıştır (Danışoğlu; 2004: 216-217).

Küreselleşmenin en ağır darbesi gelir dağılımı konusunda olmuştur. Gelir dağılımı küreselleşme ile birlikte eşitsizlik konusunda büyük mesafeler almıştır. Esasen günümüzde Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), IMF ve Dünya Bankası (DB) gibi kurumların etrafında oluşan protestoların temel nedeni bu eşitsizliktir. Çünkü küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliği bu kurumlar eliyle gerçekleşmektedir. Bu durumu aşağıda yer alan Tablo 3.2. 2003 yılı küresel gelir eşitsizliği tablosunda daha net görmek mümkündür.

Tablo 3.2. 2003 Yılı Küresel Gelir Eşitsizliği

Ülkenin Gelir Grubu	Toplam Nüfus	Nüfus %	Toplam GSMH ($)	Gelir Payı	Kişi Başına GSHM ($)
Düşük Gelir	2.500.000.000	40,6%	1.075.000.000.000	3,4%	430
Orta Gelir	2.700.000.000	43,8%	5.022.000.000.000	15,9%	1860
Yüksek Gelir	960.000.000	15,6%	25.449.600.000.000	80,7%	26510
Toplam	6.160.000.000	100	31.546.600.000.000	100	5121

Kaynak: World Bank Atlas, 2003:8

Tablo 3.2.'de gelirin dünyanın zengin ve yoksul ülkeleri ile bölgeler arasındaki dağılımının çarpıklığı ortaya konmaktadır. Tabloda yer alan bilgilerin kaynağı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) İnsani Gelişme Raporu (Human Development Report:HDR) ve DB raporlarıdır. Tablo 3.1'de olduğu gibi küresel gelir eşitsizliği ülkeler bazında kişi başına GSMH esas alınarak düşük, orta ve yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler olmak üzere üç düzeyde ele alınmıştır. 1996 yılında 210 ülkenin 63'ü kişi başına 785 dolar ve daha az ortalama yıllık gelire sahip iken ve düşük gelir grubunda yer alan bu ülkelerin dünya nüfusu içindeki payı yüzde 56.2 iken, bu ülkelerin dünya gelirinden aldıkları pay sadece 5.4'tür. Buna karşılık dünya nüfusunun yüzde 15.6'sını oluşturan yüksek gelir grubu ülkelerinin dünya gelirindeki payı ise yüzde 80.6'dır. Bir diğer ifade ile düşük gelir grubu ülkeleri kişi başına ortalama 500 dolar yıllık gelire sahip iken, yüksek gelir grubu ülkeleri kişi başına ortalama 26 bin dolar yıllık gelire sahiptir (Hirst ve Thomson, 2003:74). DB 2003 verilerine bakıldığında 1996'da var olan bu gelir dağılımı eşitsizliğinin devam ettiğini görmek mümkündür. DB 2003'e göre yüksek gelir grubunda yer alan ülkelerin nüfus payı 15.6, gelirden aldıkları pay ise 80.7 iken dünya nüfusunun yüzde 85'i ise dünya gelirinin yüzde 19'unu elde etmektedir. Bu durum yukarıda yer alan Tablo 3.2.'de ortaya konmuştur.

UNDP 2006 yılı İnsani Gelişme Raporu ile dünya üzerindeki gelir dağılımı adaletsizliği ortaya konulmuştur. Rapora göre en fakir yüzde 20'lik kesim dünya gelirinin yalnızca yüzde 1.5'ini almaktadır. Bunun yanı sıra en fakir yüzde 40'lık dilim toplam gelirin yalnızca yüzde 5'ini almaktadır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkelerinde yaşayan her 10 kişiden 9'u dünya gelir dağılımında ilk yüzde 20'lik dilimdedir. Buna karşın Sahra Altı (Sub - Sahara) Afrika ülkelerinde yasayan her 2 kişiden 1'i en fakir yüzde 20'lik dilimdedir. Dünya nüfusunun yüzde 80'i ortalama dünya geliri olan 5533 ABD dolarından daha düşük gelir elde etmekte ve dünyanın en zengin ilk 500 kişisinin yıllık geliri servetleri hariç olmak üzere 100 milyar ABD dolarını aşmaktadır. Bu rakam dünyanın en fakir 416 milyon kişisinin yıllık geliri toplamına eşittir (UNDP, 2006).

2016'ya gelindiğinde de durum çok farklı değildir. 2016 yılı HDR'sinde şu ifadeler ilginçtir: "Dünya nüfusu bu dönemde 2 milyar artmasına, diğer bir deyişle 1990'daki 5.3 milyar düzeyinden 2015'teki 7.3 milyar düzeyine yükselmesine rağmen, 1 milyardan fazla insan aşırı yoksulluktan kurtuldu; 2.1 milyar insan daha sıhhi koşullara kavuştu ve 2.6 milyardan fazla insan daha iyi içme suyu kaynaklarına erişti. Dünya genelinde 5 yaş altı çocuk ölümleri 1990-2015 döneminde yarıdan fazla azaldı; 1.000 canlı doğum başına 91'den 43'e düştü. HIV, sıtma ve verem vaka sayısı 2000-2015 döneminde azaldı. Dünya genelinde parlamentolarda kadın üye oranı, bir önceki on yıla göre yüzde 6 puanlık artış kaydederek, 2016 yılı itibarıyla yüzde 23'e yükseldi. Yerküremizde 1990'larda yıllık 7.3 milyon hektar düzeyinde olan net ormanlık alan kaybı, 2010-2015 döneminde yıllık 3.3 milyon hektara geriledi. Yine de, tüm bu övgüye değer ilerlemeye rağmen, dünyamız hala birçok karmaşık gelişme sorunuyla karşı karşıya. Bazı zorluklar devam ediyor (yoksunluklar),

bazıları derinleşiyor (eşitsizlikler) ve bazıları da yeni ortaya çıkıyor (şiddet içeren aşırılık). Bazıları küresel çapta (toplumsal cinsiyet eşitsizliği), bazıları bölgesel (su sıkıntısı), bazıları da yerel (doğal afetler). Çoğu da birbirlerini pekiştiriyor: Örneğin, iklim değişikliği gıda güvenliğini azaltıyor, hızlı kentleşme kentlerde yaşayan yoksulları ötekileştiriyor." (UNDP HDR, 2015; UNDP HDR, 2016).

Dünyadaki tüm ülkelerde farklılaşan aile yapıları, yoksul ülkelerden gelir seviyesi daha yüksek ülkelere doğru göçlerin artması gibi sosyal ve ekonomik eğilimler her geçen gün birbirine daha çok benzemektedir. Gelişmiş ya da gelişmekte olan birçok ülke küreselleşmeyle beraber gelişen global ticaretten kaynaklanan ekonomik eşitsizliklerle karşı karşıyadır. Gelişmiş ülkeler işsizlik, emeklilik, eş ölümleri gibi risk faktörlerine karşı önlem olarak sosyal güvenlik sistemi geliştirebildikleri için gelir dağılımındaki eşitsizliklerde daha ılımlı geçişler sağlanmıştır (Konukman ve Çiftçi; 2008 :62).

Küreselleşmenin olumlu taraflarını ön plana çıkaran ekonomistlere göre sermayenin, mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı yararlı görülürken, bunun sosyal maliyetini değerlendirmeyi göz ardı ederler. Bugün dünyanın farklı ülkelerinde eşitsizlik gün geçtikçe artmaktadır. Örneğin, dünya nüfusunun yüzde 11'ini en çok gelişmiş 7 ülke oluşturmaktadır; ancak bu ülkeler bütün dünya GSMH'sının üçte ikisini oluşturmaktadır. Bunun yanında tüm dünyadaki 358 milyarderin serveti 2.3 milyar insanın servetinden fazladır (Özerkmen; 2004: 138).

Ekonomik küreselleşme sürecinin en önemli sorunu, "ekonomik eşitsizlik" olarak karşımıza çıkmaktadır. Eşitsizliğe bir örnek de UNDP'nin HDR'sine göre, ekonomik küreselleşme aşamasının meydana getirdiği yararların ve zararların dağılımı ülkeler, firmalar, bölgesel bloklar, toplumlar ve kişiler arasında adil dağılım olmamaktadır (Özerkmen; 2004: 139).

Gelir dağılımındaki eşitsizlikleri görmek bakımından servet dağılımına da bakmakta yarar vardır. Credit Suisse'nin 2016 yılına ait Küresel Servet Raporu'na göre, 2008 krizinden bu yana küresel iktisadi iyileşme toplumun her seviyesine ulaşmada başarısız olmuş ve eşitsizlik büyümeye devam etmiştir. Adı geçen raporda; ulusal servetin yüzde 74.5'ini yüzde1'lik bir zengin kesimin kontrol ettiği Rusya'nın dünyanın en eşitsiz ülkesi olduğu, Hindistan ve Tayland'da yüzde1'lik kesim servetin yüzde 60'ını kontrol altında tuttuğu, Endonezya ve Brezilya'da bu oranın yüzde 50 civarında olduğu yazmaktadır. Raporda servet eşitsizliğinin dünyanın her tarafında büyük bir sorun olduğu da yazılmaktadır.

3.2. OECD Ülkelerinde ve Türkiye'de küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi

1948 yılında II. Dünya Savaşı'nda hasara uğramış Avrupa'nın tekrardan yapılanması için Amerikan Marshall Planı Kapsamında OEEC (Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü) kurulmuştur. OEEC'nin global anlamda işlerlik kazanması 1960 yılında Kanada ve ABD'nin katılımıyla gerçekleşmiştir. 1961 yılında OEEC'nin devamı niteliğindeki OECD kurulmuştur ve amacı dünya milletlerinin refah seviyesini arttırmak ve ekonomik kalkınmayı sağlamaktır. Merkezi Fransa'nın başkenti Paris'tedir. Bu platformla hükümetler sorunlarına ortak çözümler bulabilecekler ve tecrübelerini paylaşabileceklerdir. Sosyal ve ekonomik değişime neden olan etkenleri tespit etmeye çalışan OECD, ticaret ve yatırım alanlarındaki global akımları ve üretkenliği değerlendirmektedir (disiliskiler.kulturturizm.gov.tr)

OECD bugün 35 üye ülkeye sahiptir, üye ülkeler Kuzey ve Güney Amerika'dan Avrupa'ya ve Asya-Pasifik'e kadar uzanmaktadır. Bunlar arasında dünyanın en gelişmiş ülkelerinin birçoğunun yanı sıra Meksika, Şili ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler de bulunuyor. Mevcut ülkeler aşağıda belirtilmiştir (www.oecd.org): Avustralya, Japonya, Avusturya, Kore, Belçika, Letonya, Kanada, Lüksemburg, Şili, Meksika, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, Danimarka, Yeni Zelanda, Estonya, Norveç, Finlandiya, Polonya, Fransa, Portekiz, Almanya, Slovak Cumhuriyeti, Yunanistan, Slovenya, Macaristan, İspanya, İzlanda, İsveç, İrlanda, İsviçre, İsrail, Türkiye, İtalya, İngiltere, ABD.

Bütün dünyada 1980'li yıllarda etkisini hissettiren liberal devlet yaklaşımı; sosyal refah devlet anlayışının azalmasına, gelir dağılımındaki eşitsizlikle mücadele konusunun gündemden düşmesine neden olmuştur. Türkiye de bu sürecin etkisi altında kalmıştır ve gelir eşitsizliği konusundaki sorunlara çözüm yolu olarak; süreç içerisinde gelişen ekonomik büyümeyle sorunların kendiliğinden çözüleceği öngörülmüştür. Fakat

gelir eşitsizliği sorunu, Türkiye için toplumsal düzen açısından tehlike oluşturan ve çözümlenmesi gereken sorunlar arasındadır. Kişiler ve toplumdaki sosyal sınıflar arasındaki gelir dağılımı eşitsizliğinin toplumsal adaleti ve düzeni bozacak seviyeye gelmemesi; devletin gelir seviyesi yüksek olan ve gelir seviyesi düşük olan gruplar arasındaki farkı kapatacak sosyal politikalar geliştirmesine bağlıdır (Çalışkan; 2010: 91-92).

3.2.1. OECD ülkelerinde küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi

OECD, gelir eşitsizliği konusunda, 2008 yılında "Growing Unequal" (Eşitsiz Büyümek) adlı kapsamlı rapor yayımlamış ve ardından üç yıl sonra 2011 yılında "Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising?" (Bölünmüş Durumdayız: Neden Eşitsizlik Artmaya Devam ediyor?) başlıklı raporunu yayımlayarak, OECD ülkeleri arasında gelir dağılımının durumunu ortaya koyarak nedenleri ve çözüm önerilerini sunmuştur (OECD, 2008; OECD2011). Gelinen nokta iyileşmenin olmadığı yönünde ve küreselleşmeye paralel olarak eşitsizliğin de büyüdüğü noktasındadır. Bugün, OECD'nin gelişmiş ekonomilerde nüfusun en zengin yüze 10 kesiminin geliri en yoksul yüzde 10 un gelirinin 9 katıdır. Almanya, Danimarka ve İsviçre gibi ülkelerde, gelir grupları(en zengin yüzde 10 ile en yoksul yüzde yüzde 10) arasındaki fark 1980'lerde yaklaşık 5 kat iken, günümüzde bu fark yaklaşık 6 kata yükselmiştir. Eşitsizliğin önemli bir göstergesi olan Gini katsayısı 1980 ortalarında OECD ülkelerinde ortalama 0.29 iken son 20 yıl içinde yüzde 10 artarak 0.316'ya yükselmiştir (OECD, 2011). Son 22 yıldır, OECD ülkelerinde hane halkı reel harcanabilir gelirlerinde, yılda ortalama olarak yüzde 1.7 civarında gelir artışı sağlanmış olmasına rağmen pek çok ülkede zengin kesimin gelirlerindeki artış, yoksul kesimdeki artıştan çok daha hızlı olduğu için gelir dağılımı bozulmuştur (OECD,2008; OECD,2011)

OECD ülkelerinde ortaya çıkan gelir dağılımındaki bozulmayı, 1980 den bu yana değişen Gini katsayısı değerleri açıkça ortaya koymaktadır. OECD 2011 raporuna göre, 1980 ortaları ile 2008 arasında tüm OECD ülkelerinde Gini katsayısındaki değişim gözlenmektedir. Buna göre 22 OECD ülkesinden 17'sinde eşitsizlik katsayısı artmıştır. Eşitsizliğin en çok arttığı ülkeler Finlandiya, Almanya, İsrail, Lüksemburg, Yeni Zelanda, İsveç ve ABD'dir. Bu ülkelerde Gini katsayısındaki artış yüzde olarak, 4 puandan daha fazladır. Fransa, Macaristan ve Belçika'da eşitsizlik nispeten istikrarlıdır. Diğer yandan Türkiye ve Yunanistan'da gelir dağılımı az da olsa düzelme eğilimini göstermektedir(OECD, 2011).

Aşağıda yer alan Grafik 3.1. OECD ülkelerinde en zengin yüzde 10'luk hane halkı kesimin gelirinin en yoksul yüzde 10'luk hane halkı gelirinin kaç katı olduğunu göstermektedir.

Grafik 3.1. OECD Ülkelerinde En Zengin En Yoksul Yüzde 10'un Gelir Katı

Kaynak: OECD, 2011

Bu eşitsiz gelişmeye bağlı olarak bugün OECD ülkeleri genelinde, en zengin yüzde 10 hane halkı geliri, en yoksul yüzde10 hane halkı gelirinin ortalama 9 katıdır (9/1 oranı). Kuzey Avrupa ülkelerinde zengin-yoksul geliri arasındaki bu fark daha düşük iken; İtalya, Kore, Japonya ve İngiltere'de 10/1; ABD, İsrail ve Türkiye'de ise 14/1'e kadar çıkmaktadır. Meksika ve Şili'de 27/1 gibi çok büyük bir oransal fark mevcuttur (OECD, 2011). Küreselleşmenin OECD ülkelerine etkisi aşağıda yer alan Grafik 3.2.'de ortaya konmuştur.

Grafik 3.2. OECD Ülkelerinde Küreselleşme (Ticarette Entegrasyon ve Finansal Entegrasyon) ve Teknolojik Gelişme 1980-2008 (1980 =100)

Ticarette entegrasyon — R&D Harcama — Finansal entegrasyon (sağ eksen)

Kaynak: OECD, 2011

Gelir dağılımı eşitsizliğiyle yakından alakalı bir kavram da yoksulluk oranlarıdır. Gelir dağılımı eşitsizliğinin fazla olduğu ülkelerde yoksulluk oranı da buna paralel olarak artmaktadır. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri arttırdıkça gelir eşitsizliği düşmektedir ve buna bağlı olarak yoksulluk oranları azalmaktadır (Çalışkan; 2010: 125).

Tablo 3.3. Seçilmiş ülkelerde yoksulluk oranları (%)

Ülke	Yoksulluk Oranı	Ülke	Yoksulluk Oranı	Ülke	Yoksulluk Oranı
Tayvan	1	**İspanya**	14	**Namibya**	35
Malezya	5	**İrlanda**	15	**Kolombiya**	49
Danimarka	5	**Kore**	15	**Kenya**	50
İsveç	5	**Polonya**	15	**Güney Afrika**	50
Fransa	7	**Rusya**	16	**Bolivya**	60
Avusturya	7	**Amerika**	17	**Zimbabwe**	68
Çin	8	**Meksika**	18	**Nijerya**	70
Hollanda	8	**İran**	18	**Surinam**	70
İngiltere	8	**Portekiz**	18	**Angola**	70
Macaristan	9	**Türkiye**	18	**Çad**	80
Belçika	9	**Mısır**	20	**Haiti**	80
Almanya	11	**Arjantin**	23	**Liberya**	80
Kanada	12	**Brezilya**	31	**Zambiya**	86

Kaynak : Çalışkan , 2010: 126

Tablo 3.3.den de anlaşılacağı üzere dünyada yoksulluk oranının en düşük olduğu ülke Tayvan'dır. Malezya, Danimarka ve İsveç yüzde 5 yoksulluk oranlarıyla Tayvan'ı izlemektedir. Gelişmiş ülkeler arasındaki yapı incelendiğinde yoksulluk oranı açısından en kötü durumda olan ülke Amerika'dır. Tablo 3.3.'deki verilere göre Amerikan halkının yüzde 17'si yoksulluk sınırının daha altında yaşamlarını sürdürmektedir. Türkiye'de ise yoksulluk oranı gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazladır. Yoksulluk oranının belirgin bir şekilde en fazla olduğu ülkeler; gelir eşitsizliğinin en yoğun olduğu Afrika ve Latin Amerika ülkeleridir. Dünyada en yüksek yoksulluk oranına sahip ülke yüzde 86 yoksulluk oranı ile Zambiya'dır. Dünya sıralamasında yoksulluk oranında en sonda yer alan ülkeler yüzde 80 yoksulluk oranı ile Liberya, Çad ve Haiti'dir (Çalışkan; 2010: 125).

OECD ülkeleri özellikle kendi içinde artan gelir dağılımı eşitsizliklerini ortaya koymak için farklı unsurlar öne sürmektedir. Üzerinde durulan unsurlar içinde gelişen teknoloji için nitelikli emek, eğitimli-nitelikli emek arzı ve emeğe yönelik talebin etkisi söylenebilir. Ülkelerdeki coğrafi yapı farklılıkları, yatırımcı sermayesi imkânları, teknolojik büyümenin yayılımı gibi unsurlar da gelişmiş ülkelerdeki gelir dağılımı eşitsizliğini etkilemektedir. 1970'ten beri imalat sanayileri faaliyetlerinden dış satım ürünlerinin payındaki azalmaya bağlı olarak, OECD ülkeleri arasındaki eşitsizlik 0.5 ile 3 kat aralığında yükselmiştir. Gelişmiş ülkeler 1973'ten beri değişmeyen sermaye yatırımları, verimlilikte yükselme ve işgücü arzı arasındaki temel dengesizlik sebebiyle zorluk yaşamaktadırlar. İşsizliğin ve beraberinde gelen gelir dağılımındaki eşitsizliğin artmasındaki önemli unsurlar; engelleyici makroekonomik politikalar ve mali piyasalardaki dengesizliklerle ilgili olarak yatırımlardaki durağanlığa bağlıdır (Konukman ve Çiftçi; 2008: 69-70).

OECD ülkeleri Gini katsayısı aşağıda yer alan Grafik 3.3.'de verilmiştir. Buna göre, OECD üyesi 34 ülke genelinde Gini katsayısı ortalaması 0.315'dir. Bu rapora göre Türkiye'nin Gini katsayısı da 0.412'dir. Grafikte görüldüğü üzere, 0.482'lik oranla Meksika ve 0.503'lük oranla Şili listenin en altında yer alırken 0.245'lik oranla Slovenya ilk sırada bulunmaktadır.

Grafik 3.3. OECD Ülkelerinde Gini Katsayısı

Kaynak: OECD,2011

3.2.2. Türkiye'de küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi

Türkiye, küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkilerinden etkilenen ülkelerin içinde yer almaktadır (Baş, 2009:49–70). Türkiye'de 1980'lerden itibaren, dışa açılan ekonomi modeli izlenmiş, bu durum döviz kazandırıcı faaliyetleri özendirmiştir. Bu durum küresel piyasalarda rekabet gücü kazanabilmek amacıyla üretim maliyetlerini düşürmeyi getirmiştir. Üretim maliyetlerini düşürmek de ücretlerin baskı altına alınmasına neden olmuştur. Bunun yanında küreselleşmenin bir başka etkisi, mal ve hizmet üretiminde uluslararası rekabet nedeniyle en az maliyetle üretilmesi hedefinde ortaya çıkmıştır. Bu hedef için firmalar üretim girdisini mümkün olduğu kadar en düşük fiyatla alma çabasına girmiştir. Bu çaba özellikle gıda ve tekstil endüstrilerinin hammadde temininde yaşanmıştır. Halbuki bu endüstrilerin hammaddesinin kaynağı tarım ve tarıma dayalı sanayidir. Bu en düşük fiyat hedefi, devlet maliyesinin gelir ve gider kalemlerini ithal ve ihraç malları üzerinden oluşturmaya hizmet edecek bir dönüşüme zorlamıştır. Bu dönüşüm, devletin küçültülmesi, özelleştirme ve vergi yükünün sermayeden ücretli kesime kaydırılması suretiyle yapılmıştır (Sönmez, 2001:60-69).

Tarihsel süreç içinde, 1960'larda, Türkiye'de gelir dağılımı konusunda yapılan çalışmalar, gelir dağılımının adaletli olmadığını ortaya koymuştur. Bu durum olumlu iyileştirmelerle birlikte günümüzde de varlığını sürdürmektedir (Yüce, 2001:1-19). Çünkü küreselleşme, çok güçlü olarak gelmekte ve yönetimlerin gelir dağılımı politikalarını etkisiz hale dönüştürmektedir. Dikkat edilirse anlaşılacağı üzere gelir dağılımındaki bozukluk ve eşitsizlik, küreselleşmenin ivme kazandığı 1980'lerden sonra giderek artmıştır. 1980'lerin başında yapılan çalışmalarda, milli gelirin fonksiyonel dağılımı konusunda yaptığı çalışmada dağılımın bozuk olduğu ve bu bozulmanın gittikçe arttığı belirtilmiştir (Özmucur, 1986:13). Bununla beraber, yapısal anlamda ortaya çıkan sorunlar da vardır. Örneğin, gelişmiş ülkelerde ücretli ve maaşlı kesimin milli gelir içindeki payı yüzde 70'ler düzeyindeyken, Türkiye'de bu kesimin milli gelirden aldığı pay 1963 yılında yüzde 21.5'tir. Bu pay 1990'da yüzde 13.9'a gerilemiştir. Benzer şekilde kâr, faiz ve rantın milli gelir içindeki payı bunun tam tersidir. Şöyle ki, kâr, faiz ve rantın milli gelir içindeki payı 1963 yılında yüzde 37.31 iken 1990'larda yüzde 70.9'a yükselmiştir (Çakır, 2005). Keza, 1980'lerden itibaren Türkiye'de, ücretli ve tarım

kesimlerinin milli gelirden aldığı pay giderek azalmış kâr, faiz ve rant gelirinin payı artmıştır (Boratav, 1991).

Türkiye'de, küreselleşmenin gelir dağılımını eşitsizlik yönünde etkilemesine neden olan bir başka etken de ihracat ve ihracat teşvikleri olmuştur. Önce ihracata yönelimi özendirmek amacıyla verilen ihracat teşvikleri, daha sonra da finansal serbestleşme sürecinde kamu açıklarını kapamak amacıyla yüksek reel faizle kamu iç borçlanmasıyla büyük borç yükü meydana gelmiş ve bu durum gelir dağılımını olumsuz etkilemiştir (Şenses, 2004). Bazı çalışmalar, Türkiye'de 2001 yılından sonra gelir dağılımında düzelme olduğunu ileri sürerken bazıları da tam tersini ifade etmiştir. Bunlardan biri de Bulutay (2005:5-56)'dır. Bulutay, bu iyileşmenin gerçek olmadığını ve kaynağının 2002 ve 2003 yılları gelir dağılımı verilerinde, faiz gelirlerine çok yetersiz ölçülerde yer verilmiş olmasının neden olduğunu açıklarken Oğuş (2004 ve 2007:1-23) Bulutay'ın bu görüşünü desteklemiştir. Oğuş'a göre, Türkiye'de geliri en yüksek yüzde 5'lik kesimin toplam gelirden aldığı pay 1987 yılına göre 2000 yılında artmıştır. Bu nedenle toplumun geliri düşük kesimlerinin yaşadığı gelir kaybının, yoksulluk oranını arttırması kaçınılmaz olmuştur (Oğuş, 2004; 2007).

Türkiye'de çözüm bulunması gereken en önemli sosyo-ekonomik sorunlar içinde bulunan gelir dağılımındaki eşitsizlik bir takım olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Türkiye'de temel gıda gereksinimlerini karşılayamayan 381 bin kişi açlık sınırının altında, 13 milyon 108 bin kişi gıda ve gıda dışı maliyeti kapsayan yoksulluk sınırının altında, 10 milyon 186 bin kişiyse göreli yoksulluk sınırının altında yaşam standartlarını sürdürmektedir. 2002-2006 yılları arasında Türkiye'de gıda ve gıda dışı maliyeti kapsayan yoksulluk bakımından önemli gelişmeler gerçekleşmiştir. Fakat daha sonrasında Türkiye'de yoksulluk sorununun çözümünde kayda değer ilerlemeler sağlanamamıştır. Türkiye'de gelir dağılımı eşitsizliği kırsal ve kentsel bölgelere göre kıyaslandığında kırsal kesimlerde yoksulluk oranı kentlere göre daha yüksektir. Aile bireyleri sayısı arttıkça, eğitim seviyesi düştükçe yoksulluk oranı da artmaktadır. Tarımsal faaliyetlerle uğraşan çalışanların yoksulluk oranı, diğer sektörlerde faaliyet gösteren çalışanlara göre yüksektir. Gelişmiş ülkelere kıyasla yoksulluk oranı Türkiye'de oldukça fazladır. Türkiye, OECD ülkeleri arasında Meksika'dan sonra durumu en kötü olan ikinci ülkedir (Çalışkan; 2010:128).

Küreselleşmenin güçlü olduğu 1980 sonrasında Türkiye'de gelir dağılımında eşitsizlikler de büyümüştür. Bunda alınan ekonomik önlemlerin küreselleşme karşısında etkin olamaması yatmaktadır. Türkiye'de gelir dağılımı ile ilgili olarak 1987-2013 yılları arasında yapılan araştırmalarda ise her yıl 100 birimlik gelirin yaklaşık yarısını nüfusun en zengin yüzde 20'sinin aldığı görülmektedir. Aynı dönemde nüfusun en fakir yüzde 20'si ise her yıl 100 birimlik gelirin ortalama yüzde 5.5'ini yani yaklaşık 20'de 1'ini almıştır. Türkiye, OECD'ye üye 34 ülke arasında en zengin yüzde 10 ile en fakir yüzde 10 arasındaki gelir farkının en yüksek olduğu 31. ülke konumundadır. Gelir dağılımında eşitsizliğin farklı bir göstergesi olan Gini katsayısının Türkiye'de 1987-2013 yılları arasındaki ortalama değeri 0.40'tır. Türkiye'nin 0.40'lık Gini katsayısı, uluslararası mali kuruluşlar (IMF, WB, OECD, UNDP, vb.) tarafından Gini katsayısı için ideal değer olarak kabul edilen 0.25 değerinden oldukça yüksektir. 2011 yılında Türkiye, OECD'ye üye 34 ülke arasında 0.412 Gini katsayısı oranıyla gelir dağılımı adaletinin sağlanmasında 32. ülke konumundadır (Yar, 2015:5).

Türkiye'de gelir dağılımında en yüksek yüzde 20 ile en düşük yüzde 20 içinde yer alan hane halklarının, 100 birimlik gelirden ne kadar pay aldığı görülmektedir. TÜİK verilerine göre oluşturan yukarıdaki grafikte görüldüğü üzere en zengin ve en fakir yüzde 20'lik dilim arasındaki fark 1994 yılında yüzde 50'lik değerle zirve yaparken, 2005 yılında yüzde 38.3 ile en düşük değeri görmüştür. 2006 yılından itibaren tekrar yüzde 40'ın üzerine çıkan bu fark son on yılda bir daha yüzde 40'ın altına inmemiştir. Bugün söz konusu iki grup arasındaki fark 2004 ve 2005 yıllarına oranla daha yüksektir. 2013 yılı itibariyle en zengin ve en fakir yüzde 20'lik dilimler arasındaki fark yüzde 40.5'tir. Yani, en zengin yüzde 20'lik dilim içerisinde yer alan bireyler, en fakir yüzde 20'lik dilim içerisinde yer alanlara göre milli gelirden yüzde 40.5 daha fazla pay almaktadırlar. Bu durum aşağıda yer alan Grafik 3.4.'de görülmektedir.

Grafik 3.4. Türkiye'de Yüzdelik Dilimleme Yöntemine Göre Gelir Dağılımı (1987-2013)

Kaynak:Yar,2015:12

Aşağıda yer alan Grafik 3.5.'de Türkiye'nin Gini katsayısı değerlerinin 1987-2013 yılları arasında aldığı değerler verilmiştir. Buna göre, 2002 yılından itibaren gerileyerek 2005 yılında 0.38 seviyesine düşen Gini katsayısı, 2006 yılından itibaren tekrar tırmanma eğilimi göstermiş ve son on yıl içerisinde 0.40 seviyesinin altına inmemiştir. Son dört yıl içeresinde gelir dağılımında önemli bir değişme olmamıştır.

Grafik 3.5. Türkiye'nin Gini Katsayısı (1987-2013)

Kaynak: Yar, 2015:14

Türkiye'de gelir dağılımında adaletsizliğin artması, yalnızca ekonomik anlamda bir olumsuzluk yaratmamaktadır, bununla beraber sosyo-kültürel anlamda da birçok sorunu beraberinde getirmektedir. Öncelikle yapılması gerekenler kapsamında; yatırım, istihdam ve sonucunda üretim artışının sağlanması konuları ön plana çıkmaktadır (Kuştepeli ve Halaç; 2004: 18).

Bu aşamada; yatırımların arttırılması yönünde crowding-out (dışlama) azaltılmalı, reel faizler gelişmiş ülkelerdeki oranlara indirilmelidir. İstihdamı arttırmak için esnek üretim sisteminin sağlanması ve bu sistem için de nitelikli emeğin güçlendirilmesi gerekmektedir. Nitelikli emek ise meslek içi eğitim faaliyetleriyle desteklenmelidir. Gelir dağılımını adil hale getirecek faaliyetler gelir dağılımı türleri arasındaki değişiklik dikkate alınarak uygulanmalıdır. Fonksiyonel gelir dağılımı emeği olumsuz yönde etkileyecek şekilde değiştiğinde; sektörel gelir dağılımı tarımı olumsuz etkiler, bölgesel gelir dağılımı tarım bölgelerini olumsuz etkiler, kişisel gelir dağılımı da alt gelir gruplarının olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır (Kuştepeli ve Halaç; 2004: 19).

SONUÇ

Süreç içerisinde küreselleşmeyle gelen en önemli sonuçlardan biri; 1970'lerde başlayan 1980'lerden sonra ulusal ve uluslararası düzeyde artarak ilerleyen gelir dağılımdaki eşitsizlik birçok ülke için tehdit unsuru

oluşturmaktadır. Son dönemlerde birçok ülkede kar payları ve rantlardan sağlanan gelirler hızla artmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerin geldikleri düzeye ulaşma hedefinde oldukları için artan gelir eşitsizliği ve yoksullaşmanın ülkelerdeki çatışmayı arttırıcı etkisi ekonomik istikrar üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır. Gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde ele alınan yoksulluk ve gelir dağılımındaki eşitsizlik kavramlarının ortaya çıkardığı sorunlara çözüm yöntemi yaratmak için piyasa şartlarını tamamen etkileyen piyasa güçlerine meydan bırakmamak gerekmektedir.

Günümüzde OECD ve AB üye ülkeleri de dahil olmak üzere dünya genelinde gelir dağılımında bölgesel dengesizliklerin olduğu görülmektedir. Bölgesel eşitsizlik ekonomik ve sosyal alandaki eşitsizlik olarak karşımıza çıkmaktadır. Bölgesel farklılıklar nedeniyle bireylerin iş bulma olanaklarında ve ücret konularında adil bir fırsat eşitliğine sahip olamaması ekonomik fırsat eşitsizliği olarak gündeme gelmektedir. Farklı bölgelerde yaşayan bireylerin eğitim, sağlık hizmetleri, kültürel faaliyetler gibi sosyal alanlardan eşit düzeyde yararlanamamaları da sosyal eşitsizliği arttırmaktadır.

Küreselleşmeyle gelen hızlı büyüme dünyada yatırımların genellikle rant alanlarında yoğunlaşmasına neden olmuştur. Aslında yatırımların üretken alanda yoğunlaşması gelir dağılımındaki eşitsizliği azaltacaktır. Günümüzde gelir dağılımındaki adaletsizliği dengelemedeki önemli aşamalar; nüfus artış hızının düşürülmesi, kır-kent arasındaki eğitim kalitesi farklılıklarının giderilmesi, kırsal alanlarda tarıma dayalı sanayi kuruluşlarının kurulmasıdır. İşgücünün istihdamı sağlanırken nitelikli personelin emek piyasasında yer almasını sağlayan bir düzen kurulması hem eşitsizliği ortadan kaldıracak hem de rekabet etkin olarak işlenmiş olacaktır. Nitelikli personel ile kaynakların etkin kullanımı sağlanacak, kaynakların etkin kullanımı üretimde avantaja dönüşecek, dolayısıyla fiyatların düşmesine bağlı olarak talepte yükselme olacak ve istihdam artışı gündeme gelecektir. Geliştirilecek vergi sistemiyle lüks tüketim vergilendirilmeli ve bireyleri yatırıma özendirici sistemler geliştirilmelidir. Enflasyon oranlarında düşüş sağlanmalı fakat; bu düşüşün yükü ücretlilere yüklenilmemeli, enflasyonda kazanç sağlayanlar özveride bulunmalıdır. Özellikle rant ve faiz gibi üretkenlikten uzak gelir kaynakları vergilendirilmeli ve bu yönde bir yatırım yönü belirlenmelidir. Gelir dağılımındaki dengesizliği ortadan kaldırmaya yönelik doğrudan müdahale yöntemi devletin çeşitli kuruluşları vesilesiyle yoksulluğu azaltmaya yönelik faaliyetleridir.

Genel olarak bakıldığında, küreselleşmenin, özelleştirme, deregülasyon, işten çıkarma, sendikasızlaştırma, taşeronlaştırma, sosyal devleti küçültme, ücretleri düşürme, emeği koruyan araçları tasfiye etme, sosyal hakları kısıtlama gibi yol ve yöntemlerle, gelir dağılımını etkilediğini söylemek mümkündür (Ekin, 1999:58). Bu sürecin göstergesi olarak, uluslararası düzeyde gelir dağılımındaki eşitsizliğin 1970-1989 döneminde arttığı gözlenmektedir. Söz konusu dönemde dünya nüfusunun en zengin yüzde 20'sine sahip olan ülkeler, küresel GSMH payını yüzde 73.9'dan yüzde 80.7'ye yükseltirken dünya nüfusunun en yoksul yüzde 20'sine sahip ülkelerin GSMH içindeki payları yüzde 2.3'ten yüzde 1.4'e düşmüştür. Bu durum açıkça gelir dağılımında adaletsizliğin olduğunu göstermektedir(Ghai,1995:56)

2000'li yıllardan sonra küreselleşmenin krizler yoluyla ekonomileri etkilediği ve gelir dağılımını bozduğu söylenebilir. Özellikle 2008 finansal krizi ile 2010 ekonomik krizinde bu daha çok ortaya çıkmıştır. Bu ekonomik krizler sonrasında, ülkeler arasında da ülkelerin kendi içinde de gelir dağılımında adaletsizlik önemli ölçüde artmıştır (Akbaş, 2012). Örneğin ABD'de 2010'ların başında nüfusun yüzde 1'ini oluşturan üst kesimin payı yüzde 20'ye çıkarken, OECD ülkeleri, ABD, İngiltere, Almanya, İsveç'te Gini katsayısı 1970'lerden günümüze değin sıfıra (0) yaklaşmamakta, tam tersine uzaklaşmaktadır (Işık,2012:24-26).

Dünyanın en zengin 200 kişisinin geliri, en yoksul 2.5 milyar insanının toplam gelirinden fazladır. Bu 200 kişinin 112'si ABD'lidir. Her yıl açlık yüzünden dünyada 38 milyon insan ölmekte, 800 milyon insan ise kronik yetersiz beslenmeye bağlı hastalıklarla savaşmaktadır. Dünyanın en yoksul ülkesine kıyasla, en zengin ülkesinde kişi başına düşen milli gelir 228 kat daha fazladır. ABD, Avrupa Birliği ülkeleri ve Japonya, uluslararası üretimin yüzde 6'sını, uluslararası ticaretin yüzde 82'sini kontrolleri altında tutarken, bu rakam en yoksul 48 ülke için yüzde1' oranındadır (Ertürk, 2000).

Küreselleşmenin gerçek yüzü en güzel şu şekilde ifade edilir: "Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) hava kirliliğini, sigara reklamlarını, kan gölüne dönen otoyollardaki ambulans sayısını hesaba katar. Özel kapı kilitlerimizi ve onları kıranlar için kurulan hapishaneleri sayar. Kızılağaçların yok oluşunu ve Superior gölünün ölümünü kapsar. GSMH, napalm üretimi, füzeler ve savaş başlıkları ile büyür. Ama ailelerimizin sağlığını,

çocuklarımızın eğitim kalitesini, oyunlarındaki neşesini hesaba katmaz. Fabrikaların insanca çalışılan, sokakların huzurla dolaşılan yerler olmasına aynı şekilde kayıtsızdır. Kısaca; GSMH her şeyin hesabını tutar, hayatı anlamlı kılanlar hariç…" (Robert Kennedy'den aktaran Rifkin, 2004:73). Dünyada gelir dağılımı adaletsizliği konusunda yapılan çalışmaların ortaya koyduğu gerçekler küreselleşme taraftarlarının ve UNDP raporlarının ifade ettiğinden oldukça uzak ve yukarıda yer alan hedefler doğrultusunda devam etmektedir. Söz konusu araştırmalara göre: Dünya nüfusunun yaklaşık yarısı günlük 2.5 ABD dolarının altında bir gelirle yaşamaktadır. Dünya genelinde insanların asgari yüzde 80'i günlük 10 ABD dolarının altında bir gelirle hayatlarına devam etmektedir. Dünyanın en zengin yüzde 20'si dünya gelirinin yüzde 75'ine sahiptir. Dünyanın en yoksul 41 ülkesinin (567 milyon insan) gayrisafi milli hasılası, dünyanın en zengin 7 insanının servetlerinin toplamından daha azdır. Yaklaşık 1 milyar insan 21. yüzyıla tek bir kitap okuyamadan ya da ismini yazamadan girmiştir. Dünyada her yıl silahlara harcanan paranın yüzde 1'inden daha azı ile bütün çocuklar okula gidebilir. Dünya genelinde yaşayan 2.2 milyar çocuktan 1 milyarı (yaklaşık her iki çocuktan biri) yoksulluk içinde yaşamaktadır. Dünya genelindeki 497 milyarder insanın serveti dünyanın en yoksul 2.4 milyar insanının toplam servetinin 2 katından daha fazladır. 2005 yılında, dünyanın en zengin yüzde 20'si dünyadaki malların yüzde 76'sını; en fakir yüzde 20'si ise sadece yüzde 1.5'ini tüketmiştir (Yar, 2015:3).

Tarihsel açıdan bakıldığında küreselleşmenin hangi kaynaktan ve nasıl beslendiği daha iyi anlaşılacaktır. Şüphesiz bu noktada Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ)'in marifet ve etkinliği büyüktür. Bu ÇUŞ'ların, para kazanmak, ekonomik ve siyasi güç elde etmek uğruna göze alamayacakları hiçbir şey yoktur. Bu ÇUŞ'ların hiç ahlakî snı ve engel tanımadığı izahtan varestedir. Senatör Beveridge'in 22 Nisan 1898 tarihinde Amerikan Senatosu'ndaki konuşması bu konuya ışık tutmaktadır: "Daha soylu ve daha erkek insanlardan doğan daha yüksek insanlıklar önünde, alçak uygarlıkların ve çürümekte olan ırkların ortadan kalkması Tanrının sınırsız tasarısının bir parçasıdır... Amerikan fabrikaları, Amerikan halkının kullanabileceğinden daha fazlasını yapmaktadırlar; Amerikan toprağı tüketebildiğinden daha fazlasını çıkarıyor. Tutacağımız yol bizim için çizilmiş bir yazgıdır, dünya ticareti bizim olmalıdır, olacaktır. Ve bunu anamızın (İngiltere) örnek olduğu biçimde yapacağız. Bütün yeryüzünde Amerikan ürünlerinin dağıtım noktaları olarak ticaret karakolları kuracak, Okyanus'u ticaret filomuzla kuşatacak ve büyüklüğümüzle orantılı bir donanma meydana getireceğiz. Ticaret karakollarımızın çevresinde bizim bayrağımızı dalgalandıran ve bizimle ticaret yapan, kendi hükümetlerine sahip büyük sömürgeler kurulacak, kurumlarınız ticaretin kanatları altında bayrağımızı izleyecektir." (Aktaran Ataöv,1968:79).

Toplumsal sınıflar ve bireyler arasındaki gelir uçurumu ve eşitsizliğine her çağda rastlanmasına karşın, gelir adaleti, gelir eşitsizliği ve yoksulluk sorunları sanayileşme ve kapitalist piyasa ile birlikte özel bir önem kazanmıştır. Geleneksel pre-kapitalist ekonomilerin geçimlik karakteri ve üretimin toprağa dayalı olması, yaratılan zenginliği sınırlamaktaydı. Geleneksel ekonomide, topraktan gelen zenginliği elinde bulunduranlar ile siyasal gücü elinde bulunduranlar; siyasi güç sahibi ile iktisadi güç sahibi birbirinden ayrılmıyordu (Koray,2004:183). Diğer bir deyişle zenginliğin belirli ellerde toplanması, gelir eşitsizliği esas olarak ekonomi dışı zora dayalı idi. Geçimlik ekonomi bölüşüm sorununun ölçeğini küçültürken, topluluğun iç dayanışması da yoksulluk sorununu hafifletiyor ve bir tür yeniden dağıtım işlevi görüyordu.

Küreselleşmenin gelir dağılımını olumsuz etkilemesi; sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ve mali kontrollerin azalması suretiyle yaşanmaktadır. Bu şekilde sermayenin güçlenmesi en fazla emeği etkilemekte ve emeği güçsüzleştirmektedir. Güçsüzleşen emek gelir dağılımının eşitsizliğinin büyümesine neden olmaktadır (Boratav, Yeldan ve Köse, 2000). Ayrıca küreselleşmenin zorunlu kıldığı devlet müdahalesi devletin yeniden dağıtıcı ve sosyal rolünü artırırken bunun da yüklediği bir maliyet ortaya çıkmaktadır. Bu maliyete rağmen gelir vergisi ve sosyal transfer yoluyla olan devlet müdahalesinin olumlu yanlarını ifade etmek mümkündür. Küreselleşme ile birlikte dev adımlarla gelen gelir dağılımı adaletsizliği önlenmelidir. Bu yapılmamasının anlamı Keynes'in ifadesiyle: "Bu yaklaşıma göre yaşamın amacı, en yüksek dalların ucundaki filizleri yemektir. Bunu başarmanın en muhtemel yolu ise uzun bacaklı zürafaların kısa bacaklıları açlığa mahkum etmesine seyirci kalmaktır" (Keynes, 1926:7).

Bir ülkede gelir dağılımı, tüketim, üretim, yatırım, istihdam, tasarruf hacmi başta olmak üzere ekonomiyi ve sosyal hayatı etkilemektedir. Dolayısıyla gelir dağılımı eşitsizliği öncelikli bir sorundur. Bu sorunu yapısal eksikliklerin yanında küreselleşme de tetiklemekte ve büyütmektedir.

Küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkileri beraberinde yoksulluğu getirmektedir. Gelir dağılımı eşitsizliği ve yoksulluğun ortadan kaldırılması, insan olmanın temel şartıdır. Bu durum ülkeler arası ve ülke içi durumlar için geçerlidir. Ülkelerin kendi bazında gelir dağılımı eşitsizliğini ortadan kaldırıcı politikalar üretmeleri şarttır.

Sosyal devlet anlayışında devletin toplumu oluşturan yapılar arasında önemli ve bir o kadar da gerekli bir koordinasyon üstlendiği bilinmektedir. Bu koordinasyonla devlet; sosyal devlet; toplumun alt kesiminin üstlendiği yükü ve riski toplumun geneline dağıtabilir. Sosyal devlet anlayışı güçlendirilmeli ve sosyal devletin bu koordinasyonu daha etkin ve daha güçlü hale dönüştürülerek gelir dağılımı eşitsizliği ortadan kaldırılmalı, en azından azaltılmalıdır.

KAYNAKÇA

AKBAŞ, Z. (2012).”Küreselleşmenin Gelir Dağılımına Etkisi: Yoksulluk, Gelir Adaletsizliği ve İnsani Güvenlik İlişkisi”, International Human Security Conference Series, 18-19 October 2012 | 2.İstanbul Conference.

AKSOY, S. (2010)."Yoksulluğun Türkiye Yazılı Basınında Sunumu",Journal of Yaşar University, İzmir.

AKTAN, C.C.ve VURAL, İ.Y. (2002). Yoksullukla Mücadele Stratejileri (Ed. Coşkun Can Aktan), Hak-İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara.

ALTAY, A. (2007). "Bir Kamu Malı Olarak Sosyal Sermaye ve Yoksulluk İlişkisi", Ege Akademik Bakış, 7(1).

APPADURAI, A. (1990): Disjuncture And Difference İn The Global Cultural Economy, Sage, London. (Keyman E. F. (2000). (Der.) Türkiye Ve Radikal Demokrasi, Alfa Yayınları, İstanbul)

ATAMAN, G. (2002).Ataman, İşletme Yönetimi Temel Kavramlar ve Yeni Yaklaşımlar, Türkmen Kitabevi, Yayın No. 181, İstanbul.

ATEŞ, D. (2006). "Küreselleşme: Ne Kadar Tek Boyutlu?", Doğuş Üniversitesi Dergisi, 7(1).

ATAÖV, T. (1968). Amerikan Belgeleriyle Amerikan Emperyalizminin Doğuşu, Doğan Yayınevi, İstanbul.

BAŞ K. (2009). “Küreselleşme ve Gelir Dağılımı Eşitsizliği”, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 18, Sayı 1.

BALAY, R. (2004). "Küreselleşme, Bilgi Toplumu ve Eğitim",Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 37(2).

BAYAR, F. (2008). “Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinde Türkiye”, Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi, XXXII.

BREITENFELLNER, A. (1997). “Global Unionism: A Potantial Player”, ILR, Vol: 136, Num 4, Winter.

BORATAV, K. (1991).Türkiye’de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm, Gerçek Yayınevi, İst.

BORATAV, K. (1997). “Ekonomi Ve Küreselleşme”, bkz. Emperyalizmin Yeni Masalı Küreselleşme, Der: Işık Kansu, İmge Kitabevi, Ankara.

BORATAV, K, YELDAN, A. E.

ve KÖSE, A.H. (2000). Globalization, “Distribution and Social Policy,” New School University Center for Economic Policy Analysis, www.newschool.edu/cepa, Erişim Tarihi: 10.07. 2017.

BULUTAY, T. (2005). ”Türkiye Ekonomisinde Büyüme ve Bölüşüm Sorunları,” İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Yıl 20, Sayı 230.

BULUT, N. (2003). "Küreselleşme Sosyal Devletin Sonu Mu?", Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 52(2).

ÇAKIR, H. (2005). ”Türk Vergi Sistemi ve Ücretliler Üzerindeki Vergi Yükü,” Muhasebeciler Özel Web, (www.muhasebe. com.tr), Erişim Tarihi: 10.07.2017.

ÇALIŞKAN Ş. (2010). “Türkiye’de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk,” Sosyal Siyaset Konferansları, Sayı: 59.

ÇALIK, T. ve SEZGIN, F. (2005). “Küreselleşme, Bilgi Toplumu ve Eğitim”, Kastomonu Eğitim Dergisi, 13(1).

ÇELİK, A. (2004). “AB Ülkeleri ve Türkiye’de Gelir Eşitsizliği: Piyasa Dağılımı-Yeniden Dağılım,” Çalışma ve Toplum, 2004/3.

ÇETİN, B.I., (2012). “Kapitalist Sistemde Kredi Ekonomisi, Finansal Kriz Ve Gelir Dağılımı”, Kamu-İş, Cilt:12, Sayı:3.

ÇETİNER, Ö. (2009). “Fordist Konsensüs’ten Washington Konsensüsü’ne Birikim ve Bölüşüm Politikaları,” Ekonomik Yaklaşım, Gazi Üniversitesi, İİBFİktisat Bölümü Dergisi, Cilt 19, Sayı 68

CORNIA, G.A. (1999). “Liberalization, Globalization and Income Distribution”, Unu World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER), Helsinki-Finland.

DANIŞOĞLU A. (2004). “Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk Üzerindeki Etkileri”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, Sayı 4.

DOĞAN, C. (2007). "Ekonomik ve Mali Politikaların Gelir Dağılımına Etkisi 1980-2005 Türkiye," Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Ekonomik ve Mali Araştırma Yarışması, Ankara.

DPT. (2000). *Küreselleşme,* Devlet Planlama Teşkilatı 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara.

EKİN, N. (1999). Küreselleşme ve Gümrük Birliği, Çalışma Yaşamında Dönüşüm: Çelişkiler ve Fırsatlar, İstanbul Ticaret Odası Yayını, İstanbul.

ERTÜRK, Z. (2000)."Küresel Görünüş 2000 Raporu", http://www.antimai.org/rp/rpkgor2000.htm, Erişim Tarihi 10.08.2017.

GHAİ, D. (1995). Yapısal Uyum, Küresel Bütünleşme, Sosyal Demokrasi (Çev. İdil Eser), YKY Yayınları, İstanbul.

GOLDIN, I. ve REINERT, K. (2007), Globalization for Development: Trade, Finance, Aid,

Migration, and Policy, World Bank; Palgrave Macmillan UK.

HIRST P. ve THOMSON, G. (2003). Globalization in Question, 2nd Edition. Oxford, Polity Press.

IŞIK, N. (2006)."Sektörel Gelir Dağılımının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi'', Selçuk Üniversitesi, Karaman İ.İ.B.F Dergisi, (Aralık 2006).

IŞIK, Y. (2012). "Dünya Ekonomisinde Gelişmeler, Eğilimler ve Türkiye'ye Etkileri", TEPAV (http://www.tepav.org.tr, Erişim, 10 Eylül 2017.

İÇLI, G. (2001). "Küreselleşme ve Kültür",*C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(2).

KAYPAK, Ş. (2011). "Küreselleşme Sürecinde Sürdürülebilir Bir Kalkınma İçin Sürdürülebilir Bir Çevre",*KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(20).

KAYPAK, Ş. (2013). "Küreselleşme Sürecinde Kentlerin Markalaşması ve "Marka Kentler",*C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1).

KEYNES, J.M. (1926). The End of laissez-faire (1926), in: Essays in Persuasion, Vol. IX of The Collected Writings of John Maynard Keynes, London 1972.

KONUKMAN A.ve ÇİFTÇİ C. (2008). "Küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkileri," *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt: 19 Özel Sayı.

KORAY, M. (2000). *Sosyal Politika*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.

KUNDURACI, N. (2011). "Küreselleşme ve Yoksulluk Üzerindeki Etkileri",*Yardım ve Dayanışma Dergisi*, 2(3).

KUŞTEPELİ H. ve HALAÇ U. (2004). Türkiye'de Genel Gelir Dağılımının Analizi ve İyileştirilmesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 6, Sayı 4.

MARTENS, J. (2005). "A Compendium of Inequality" The Human Development Report 2005, FES Briefing Paper October .

MILANOVIC, B.ve YITZHAKI, S. (2001). "Does The World Have A Middle Class?", No 2562, Policy Research Working Paper Series from The World Bank.

OĞUŞ, A. (2004)."Türkiye'de Gelir Dağılımı," IV. Türkiye İktisat Kongresi, İzmir.

OĞUŞ, A. (2007)."Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve Gelir Dağılımı," http: // eco.ieu.edu.tr (kongre.pdf), Erişim Tarihi: 10.08.2017.

ÖZ, E. (2001). Dış Ticaret Dergisi, "Globalleşme Nedir?" (Çev.Ersan Öz), http://www.foreigntrade.gov.tr/, Erişim Tarihi:15.01.2017.

ÖZERKMEN N. (2004). "Uluslararası Eşitsizliği Derinleştiren Bir Süreç Olarak Ekonomik Küreselleşme," Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesi Dergisi 44.

ÖZERKMEN, N. (2004). "Uluslararası Eşitsizliği Derinleştiren Bir Süreç Olarak Ekonomik Küreselleşme",*Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesi Dergisi,* 44(1).

ÖZMUCUR, S. (1986). "Türkiye'de Fonksiyonel Gelir Dağılımı 1963-1984," *İ.Ü. İktisat Dergisi*, Sayı 258.

RIFKIN, J. (2004). *The European Dream*, Cambridge, Polity Press.

SAPANCALI, F. (2001). "Yeni Dünya Düzeni ve Küresel Yoksulluk",*Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,* 3(2).

SEN, A. (1997). *On Economic Inequality. Enlarged edition with a substantial annexe 'On Economic Inequality after a Quarter Century'*, Oxford: Clarendon Press.

SÖNMEZ, M. (2001). "Dağılmayan Gelir," *Görüş Dergisi*, Sayı 49.

SÖNMEZ, M. (2001):*Gelir Uçurumu*, Om Yayınları, İstanbul.

STEGER, M.B. (2006). Globalization: A Contested Concept, Oxford University Press.

ŞAYLAN, G. (1999). "Küreselleşmenin Gelişimi" bkz. Işık Kansu (Der.)*Emperyalizmin Yeni Masalı Küreselleşme*, Güldikeni Yayınları, Ankara.

ŞENEL, A. (1995). "Korkut Boratav'la 'Gelir Dağılımı' Üzerine," *Yeni Türkiye Dergisi*, Sayı 6, Eylül- Ekim 1995.

ŞENSES, F. (2004).“Neoliberal Küresellesme Kalkınma için Bir Fırsat mı, Engel mi?,” *ERC Working Paper in Economic* 04/09 Ankara.

TAĞRAF, H. (2002). "Küreselleşme Süreci ve Çokuluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi",*C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2).

TAHİR, M. (2017)."Bulgaristan Mektubu", *Edirne Dergisi*, Edirne Valiliği yayınları, Sayı:53, Edirne.

TIMUR, T.(1996). *Küreselleşme Ve Demokrasi Krizi*, İmge Kitabevi, Ankara.

TUSİAD, (2000): *Türkiye'de Bireysel Gelir Dağılımı ve Yoksulluk* (Haz: Seyfettin Gürsel, Haluk Levent, Raziye Selim ve Özlem Sarıca),İstanbul.

UNDP HDR (2006). www.undp.org. Erişim Tarihi: 10.09.2017.

UNDP HDR (2015). www.undp.org. Erişim Tarihi: 10.09.2017.

UNDP HDR (2016). www.undp.org. Erişim Tarihi: 10.09.2017.

ÜNSAL, E.M. (2007). Mikro İktisat, 6.Baskı, İmaj Yayınevi, Ankara.

YALÇIN, A. (2009). "Küresel Çevre Politikalarının Küresel Kamusal Mallar Perspektifinden Değerlendirilmesi",Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(21).

YAR F. (2015). “Türkiye'de Gelir Dağılımı ve Yoksulluk,” Global Politika ve Strateji Analiz, Sayı 2, Ankara.

YILMAZ, K. ve HORZUM, M. (2005). "Küreselleşme, Bilgi Teknolojileri ve Üniversite",Eğitim Fakültesi Dergisi, 6(10).

YÜCE, M. (2001). ”Türkiye'de Gelir Dağılımındaki Adaletsizliğin İzlenen Vergi ve Harcama Politikaları ile Bağlantısı,” ISGUCDERGI, Cilt: 3, Sayı. 2.

YÜCEOL, H. (2005). "Küreselleşme, Yoksulluk ve Emek Piyasası Politikaları",Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(2).

WADE, R. (2008). “Financial Regime Change?,” New Left Review, 53 Sept Oct 2.

World Bank Atlas (2003). www.worldbank.org, Erişim Tarihi: 10.07. 2017.

World Bank (2006). World Development Indicators, Washington, DC.

www.disiliskiler.kulturturizm.gov.tr /ekonomik isbirligi-ve-kalkinma-orgutu-oecd. Erişim Tarihi: 2.10.2017.

www.oecd.org /about/membersandpartners, Erişim Tarihi: 02.10.2017.

Türkiye'de Belediyelerin Stratejik Planlama Sürecinde Karşılaştığı Sorunlar: Büyükşehir Belediyeleri Örneği

Yrd.Doç.Dr. Muzaffer ÖZSOY[1]

[1]Trakya Üniversitesi/ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü.
muzafferozsoy@trakya.edu.tr

Özet: Kamu kaynaklarının etkin kullanılması ve devletin kamu kurumları üzerindeki mali denetimini güçlendirmeye yönelik olarak başlatılan "Stratejik Planlama" çalışmaları, 24 Aralık 2003 tarihinde yürürlüğe giren 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile kamu kurumlarında yasal zorunluluk haline gelmiştir. Kanunun kapsamına giren belediyeler de, 2006 yılından beri stratejik planlar hazırlamaktadır.

Stratejik planlar yapılırken, yönetim, mevzuat ve mali kısıtlılık etkenlerinin, planlama süreçlerini olumsuz etkilediği görülmektedir. Bu etkenler, kurumların işleyişinde pek çok aksaklığa neden olurken, çalışanların kalitesi ve eğitimi sorunlarını da yaygınlaştırmakta ve derinleştirmektedir. Personel kalitesinin düşük ve eğitim eksikliğinin olması ise, stratejik planların hatalı olmasına yol açmaktadır. Bu itibarla planlama sürecinde karşılaşılan temel sorunların tespit edilip çözüme dönük tedbirlerin alınması, planlama süreçlerinin sağlıklı işlemesi bakımından önemlidir.

Bu çalışmanın amacı öncelikle, Türkiye'de planlama sürecini ve kamu kurumlarındaki stratejik planlama sürecini genel olarak incelemek ve planlama sürecinde karşılaşılan sorunları ortaya koymaktır. Sonrasında da (seçilmiş) büyükşehir belediyelerinin stratejik planlarını analiz etmek ve planlarda görülen hataları ortaya koymaktır. Bunun için büyükşehir statüsündeki farklı büyüklükte ve farklı siyasal partilere mensup belediyelerden stratejik plan örnekleri alınmış ve bu planların teknik analizi yapılmıştır. Çalışmada varılan sonuç, temel planlama sorunlarının belediyelerin çoğunda tekrarlandığıdır.

Anahtar Kelimeler: Stratejik Planlama, Belediye, DPT (Kalkınma Bakanlığı), Kamu Kurumları.

GİRİŞ

Yönetim disiplini genel bir kabule göre; ilk insanların bir mağaranın ağzını iri bir kaya parçası ile kapatma düşüncesi ile ortaya çıkmış ve evrilerek bugünkü halini almıştır. Planlama, örgütleme, sevk ve idare etme (yönetme), vs.,gibi unsurlar zamanla içi doldurularak kimi dönemlerini klasik kimi dönemlerini de modern tabir ettiğimiz yönetim anlayışları kabul ve tatbik edilmişlerdir. Ancak hangi yönetim anlayışı olursa olsun içerdiği ana unsurlar sabit kalarak kendilerine bir yön vermişlerdir. Bu ana unsurlardan biri de hiç kuşkusuz "planlama" unsurudur ve planlamanın olmadığı bir yönetim sürecinden söz etmek neredeyse imkansızdır. Bu itibarla planlama, başarılı bir yönetimin olmazsa olmazıdır denilebilir.

Planlama; "örgütsel amaçların ve hedeflerin belirlenmesi ve bunlara ulaşabilmek için gidilecek yolların ve yapılacak faaliyetlerin tespit edilmesi süreci" olarak tanımlanabilir. "Hangi limana gideceğini bilmeyen bir gemiye hiçbir rüzgar yardım etmez" sözü planlama konusunu çok güzel özetlemektedir. Planlar, nereye gidileceğini ve nasıl gidileceğini örgüte göstererek yönetim sürecinde son derece hayati bir rol üstlenir. Kısa, orta veya uzun bir dönemde neler yapılacağının ve süreçte nelere dikkat edilmesinin gereğini ortaya koyan planlar yöneticiler açısından bir kılavuz, zor dönemlerde adeta bir pusula işlevi görür.

Yöneticilere yol göstericiliği yanında planların örgüte sağladığı bir fayda ise, yönetimde keyfiliği ortadan kaldıran objektif tutumlarıdır. Buna göre; yöneticiler değişse de örgütün genel bakışı ve tutumu kolay kolay değişmez. Bunun sağlanmasında en önemli unsur, örgütün planlarıdır. Böylece örgüt, her gelen yöneticiye göre şekil almaz, alsa da çok büyük çaplı değişimlerden söz edilmez.

Planlamanın bir diğer faydası da, örgütsel kaynakları en etkin bir biçimde kullanmaya zemin hazırlamasıdır. İnsan, para, malzeme ve zaman gibi yönetim süreçleri açısından son derece dikkatli değerlendirilmesi gereken kaynakların en rasyonel biçimde kullanılmasını sağlayan başlıca unsurlar yine planlardır.

Tüm örgütler açısından mevcut kaynakların etkili kullanımı, bunların israf edilmemesi önem arz ederken, kamuya ait kaynaklar açısından bu durum daha da önemlidir. Kamu kaynakları üzerinde tüm vatandaşların hakkının olması, bunların büyük çoğunlukla toplanan vergilerle elde ediliyor olması, devletin ve

kurumlarının daha hassas olmasını gerektirmektedir. "Tüyü bitmemiş yetim hakkı" sözü, bu hassasiyetin en güzel sosyolojik örneğidir. Buna göre devlet harcamaları titizlikle ve hakkaniyetle yapılmalıdır. Bunun sağlanabilmesi için de iyi ve etkili bir planlamaya ihtiyaç vardır.

1.TÜRKİYE'DE PLANLAMANIN TARİHSEL GELİŞİMİNE KISA BİR BAKIŞ

1.1. 1923-1940 Arası Dönem

Türkiye'de planlama çalışmalarına bakıldığında ilk planlama eyleminin 1923 yılında henüz Cumhuriyet ilan edilmeden, İzmir İktisat Kongresi ile gerçekleşmiştir. Kurtuluş Savaşı'nın ardından yeni bir yol-rota arayışına giren Türkiye, pek çok yenilik yanında iktisadi alanda da girişimlerde bulunmuştur. Bunun en somut örneği de ekonomik olarak nasıl bir yol çizileceğinin kararlaştırılması için toplanan İzmir İktisat Kongresi'dir. Kongre somut bir plan yapılmasından çok, genel bir yol tayinini (ekonomik rota) tespite yönelik toplanmış ve toplantılar sonucunda ülkenin çeşitli kesimlerinin görüşleri doğrultusunda bir takım kararlar alınmıştır. On yıl sonra da yine İzmir İktisat Kongresi (1933) ile yapılan "iktisat politikası" tercihiyle, ülkede planlama uygulamasına geçilmiştir. Ancak Türkiye'nin bu ilk planlama deneyimi olağandışı tarihsel bir dönemde gerçekleşmiştir. (Ekiz ve Somel, 2005: 5) Bu dönem ABD'de ortaya çıkan 1929 Ekonomik Bunalımı'nın hemen sonrasıdır.

"Büyük Buhran" sonrası Keynesyen politikaların hakim olduğu uygulamaların yükselişe geçtiği dünyada, Türkiye de bu gelişmelerden bağımsız kalamamıştır. Özel sektör eliyle kalkınmanın zor olacağının anlaşıldığı bu dönemde devlet eliyle kalkınma amacına yönelik kamusal yatırımlar arttırılmıştır. Kamu iktisadi teşebbüsleri (KİT) bu dönemde ve sonrasında ekonomik kalkınmada önemli bir lokomotif rolü üstlenmiştir. KİT'lerin bu dönemdeki önemli bir rolü de hazırlanmış olan planların uygulanmasında kendisini göstermiştir. Nitekim Bakanlar Kurulu plana ait raporları Aralık 1933'te görüşmeye başlamış, 1934'te Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı adı altında kabul ve planı uygulayacak olan Sümerbank'a tebliğ etmiştir (Boratav, 1982: 111). Sovyet plan deneyiminden esinlenen ve 1933-1937 yıllarını kapsamak üzere yürürlüğe giren bu plan daha çok bir endüstriyel yatırım programı niteliği taşımakla birlikte, Türkiye'de planlama sürecinin (somut plan olması bakımından) ilk adımını oluşturmuştur. (Sencer, 1991: 29)

1934'te uygulamaya konulan Birinci Plan'a alınmayan bazı işleri kapsayan İkinci Plan'ın taslağı, Ocak 1936'da bir sanayi kongresinde tartışılmış ve aynı yılın Kasım ayında Başbakanlığa sunulmuştur. Birinci planla aynı zamanda yürürlükte bulunan ve ayrı bir projeler listesi halindeki İkinci Plan, 1938 yılında uygulamaya konmuştur. (Ekiz ve Somel, 2005: 6) Ancak hemen ertesinde 2. Dünya Savaşı'nın başlamasıyla plan uygulama şansını yitirmiş ve tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de savaş şartlarına uyum kaygısı egemen olmuştur.

1.2. 1940-1950 Arası Dönem

1940'ların ortasında kadar süren 2. Dünya Savaşı, Avrupa'da ciddi bir trajedi yaratmakla kalmamış, kıta coğrafyasının yeniden çizileceği ve dünya hegemonyasının el değiştireceği bir dönemi başlatmıştır. Planlı sanayileşme ve kalkınma özlemleri açısından savaş yılları, üretimsizliğin ve kıtlıkların kalkınma ve ilerleme düşüncesini tümüyle unutturduğu bir dönem olmuştur (Kuruç, 1998: 74).

Batı ittifakına dahil olan Türkiye Cumhuriyeti'nden beklenen ise, özel sermayeye alan açan, dünya piyasasında tarım ve hammadde ihracatçısı ve sanayi ürünü (başta traktör olmak üzere) ithalatçısı bir rol üstlenmesi olmuştur. Keza Sovyetlerin etkisine karşı Marshall yardımı olarak bilinen hibe ve kredi halinde yabancı sermaye akışından faydalanmak için siyasi ve ekonomik bir yeniden yapılanmaya ihtiyaç duyulmuştur. Bu yüzden, iptal edilen İvedili Plan yerine yazılan Vaner Planı, Batı'nın koşullarını kabul eden salt bir "niyet mektubu" niteliğinde olmuş ve uygulanmamıştır. (Küçük, 1981: 79-115)

Savaş süresince Türkiye bir model olarak devletçi iktisat politikaları uygulamaya devam etmiş ve hem ithalattaki daralma, hem de üretimdeki azalma nedeniyle ekonomik güç kayıplarına uğramıştır. Sanayie yönelik yatırımlar büyük ölçüde durdurularak, bütçenin önemli bir kısmı savunma harcamalarına yönlendirilmiştir. Ancak savaşın son yıllarına doğru Türkiye'de planlama düşüncesi ve faaliyetlerine sıcak

bakılmıştır. Planlama yazınında 1946 İvedili Sanayi Planı olarak anılan planın hazırlıklarına, 1945 yılında bakanlıklar arası bir komisyonca başlanmış, 1930'lardaki sanayi planları çizgisinde bir plan hazırlığına girişilmiştir. İvedili plan açık pazar koşullarının belirleyeceği bir uzmanlaşmayı değil tüm sektörlerin ve öncelikle de sanayinin gelişmesinden türeyen dengeli bir kalkınma modelini esas almış ve dış ekonomik ilişkilere ekonomik bağımsızlık perspektifinden bakmıştır (Boratav, 1985 : 77).

1.3. 1950-1960 Arası Dönem (Plansız Dönem)

Demokrat Parti'nin (DP) iktidara gelmesi ile birlikte başlayan süreçte, Türkiye'de hem politik hem de ekonomik alanda bir değişim başlamıştır. Bu zamana kadar devletçi politikaların egemen olduğu ülkede artık liberalizm rüzgarları esmeye başlamış ve bu durum iktidarın ekonomik programında da dile getirilmiştir. Bu program devletçiliğin uygulama alanının daraltılmasını, özendirilen özel girişimciliğin ekonominin öncü gücüne dönüştürülmesini, kurallayıcı ve kısıtlayıcı sayılan planlamaya ve devlet tekellerine son verilerek kamu ekonomik girişimlerinin özel kesime aktarılmasını öngörmüştür. (Sencer, 1991: 30) Ancak Demokrat Parti'nin liberal söylemlerinin kalıcılığı olmamış, kısa bir süre içinde ekonomik gelişmelerin de etkisi ile daha müdahaleci bir tutum sergilenmeye başlanmış, KİT'ler özelleştirilmek yerine iktidarın çıkar aracı konumuna gelmiş ve ekonomiyi yönlendirici güç olarak kullanılmaya başlanmıştır. (Sencer, 1991: 33)

DP'li yıllara kalkınma tutkusu damgasını vurmuştur. Ancak bu kalkınmanın motor sektörü olan tarımda bir süre sonra görülen yavaşlama ve bunun yerine geçebilecek lokomotif sektörün, izlenen iktisat politikaları içinde ortaya çıkmaması kıtlık ekonomisine yol açmıştır (Kuruç, 1998: 75). Kıtlığın enflayonla aşılmaya çalışılması ve dış borçlanmanın "hesapsız" yürütülmesi sonucunda 1954'te dış ödemeler krizi yaşanmış, kamu gelirlerinin kamu harcamalarına yetişememesi, yıllık bütçelerin orta ve uzun dönemli makro politika esaslarına oturtulmasını gündeme getirmiştir. Krizin şiddetlendiği 1958'de başlatılan Paris Görüşmeleri'nde, yardım şartlarından birisi "Kalkınma Programı kapsamında yatırımların zorunlu koordinasyonunu sağlamak üzere, Koordinasyon Bakanlığı kurulması" olmuştur. (Ekiz ve Somel, 2005: 11)

1959'da Jan Tinbergen (Hollandalı iktisatçı-ekonometrisyen) Türkiye'ye gelerek ilk plan hazırlıklarına başlamıştır. DP iktidarı, kendi oy ve teşkilat tabanından "Komünist metodlarıyla çalışmaya başladılar" eleştirisini almamak için Tinbergen'in çalışmalarını gözlerden uzak sürdürmesini istemiş ve yabancı heyet, 1960 askeri müdahalesine kadar gizlice çalışmıştır. (Ekiz ve Somel, 2005: 11)

1.4. 1960 ve Sonrası (Planlı Kalkınma Dönemi)

Demokrat Parti iktidarının sona ermesine yol açan 1960 askeri müdahalesi ile geçmiş dönemin plansızlık anlayışının aksine planlı bir kalkınma anlayışı tercih ve tatbik edilmiştir. Müdahale sonrası hazırlanan 1961 Anayasası, planlı kalkınma anlayışının da hatlarını çizmiştir. Devlet bu süreçte düzenleyici ve denetleyici olmanın yanı sıra, sürece doğrudan katılıma yönelik politikaları benimsemiştir. Bu değişim bir anlamda geçmiş döneme bir tepki niteliğindedir.

1961 Anayasası planlamaya ilişkin hükümlere yer verirken (md.40, md.41) özellikle 129. Madde ile Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT-Bugünkü Kalkınma Bakanlığı) kurulmasının anayasal zeminini hazırlamıştır. İlgili maddeye göre; "İktisadî, sosyal ve kültürel kalkınma plâna bağlanır. Kalkınma bu plâna göre gerçekleştirilir. Devlet Plânlama Teşkilâtının kuruluş ve görevleri, plânın hazırlanmasında, yürürlüğe konmasında, uygulanmasında ve değiştirilmesinde gözetilecek esaslar ve plânın bütünlüğünü bozacak değişikliklerin önlenmesini sağlayacak tedbirler özel kanunla düzenlenir."

Daha Anayasa'nın bu buyurucu hükümlerinin yürürlüğe girmesinden önce 30.09.1960 tarih ve 91 sayılı yasayla Başbakanlığa bağlı olarak Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuştur. Yasayla DPT'ye verilen görevlerse; "ülkenin her türlü olanak ve kaynaklarını saptayarak izlenecek ekonomik ve toplumsal politika ve hedeflerin belirlenmesinde hükümetlere yardımcı olmak, çeşitli bakanlıkların ekonomik politikayı ilgilendiren etkinliklerinde eşgüdümü sağlamak amacıyla önerilerde bulunmak, özel kesim etkinliklerini planın hedef ve amaçlarına uygun bir biçimde özendirip düzenleyecek önlemleri önermek, hükümetçe benimsenen hedefleri gerçekleştirecek uzun ve kısa dönemli planlar hazırlamak, planların başarı ile

uygulanabilmesi için ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile yerel yönetimlerin kuruluş ve işleyişinin yeniden düzenlenmesi konusunda önerilerde bulunmak ve planın uygulanmasını izlemektir."(91 sayılı Kanun)

Yapılan düzenlemeye göre DPT tarafından hazırlanan ve kamu kesimi için buyurucu, özel kesim için yol gösterici olan kalkınma planları, hukuksal ve teknik gereklere uygun olarak geliştirildikten sonra TBMM'de kabul edilerek yürürlüğe giren bir yasal belgedir. Bu belgenin öteki yasalardan ayrımı ivedi görüşülmesi ve değişiklikler yapılmasının sınırlayıcı işlem kurallarına bağlı olması ve belli bir süre için geçerli olmasıdır. (Sencer, 1991: 35) Başbakanlığa bağlı stratejik bir kurum olan DPT'nin kurulmasıyla artık Türkiye'de planlama, kurumsal bir boyut kazanmıştır.

2. KAMU KESİMİNDE VE BELEDİYELERDE STRATEJİK PLANLAMA YAPMA İHTİYACININ ORTAYA ÇIKMASI

2.1. Kamu Kesiminde Stratejik Planlama

Türkiye'de 2000'li yıllarla birlikte Bülent Ecevit Hükümeti, kamu kesiminin harcamalarının kontrol altına alınması, kamuda israfın önüne geçilerek tasarruf edilmesine yönelik bir çalışma başlatmıştır. Hazırlanan Public Expenditure Instutional Rewiev-PEIR (Kamu Harcamaları ve Kurumsal Gözden Geçirme) raporu bu süreci başlatmış, 12 Temmuz 2001 tarihinde imzalanan Program Amaçlı Mali ve Kamu Sektörü Uyum Kredisi anlaşması ile de somut bir adım atılmıştır. Dünya Bankası ile yapılan bu kredi anlaşması ile birlikte kamu kesiminin yönetilmesine ve özellikle bütçe harcamalarının kontrol edilmesine yönelik yasal ve kurumsal düzenlemeler yapılması gündeme gelmiştir. Bu düzenlemeler, alınacak krediye karşılık bir taahhüt niteliğindedir.

Bu bağlamda, o günkü adı ile Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (DPT) bugünkü adıyla da Kalkınma Bakanlığı, söz konusu taahhüt kapsamında kamu kuruluşlarında politika oluşturma kapasitesinin arttırılması ile politikaların orta vadeli ve somut hedeflere dayalı olarak belirlenebilmesi amacıyla, politikaların maliyetlendirilmesini de içerecek ve kamu kuruluşlarına yardımcı olacak bir stratejik planlama kılavuzunu hazırlamıştır. Kılavuz 2003 yılında hazırlanarak kamu kuruluşlarının kullanımına sunulmuştur. Buna göre kamu kurumları stratejik planlarını hazırlarken bu kılavuzu baz alarak çalışmalarını sürdürecektir.

24 Aralık 2003 tarihinde yürürlüğe giren Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu da Kanuna ekli I, II ve IV sayılı cetvellerde yer alan tüm kamu kuruluşları için stratejik planlamayı zorunlu hale getirmiştir. 5018 sayılı Kanun ile, kamu mali yönetimi reformu çerçevesinde mali yönetim süreçleri yeniden tanımlanmıştır. Kanunun getirdiği önemli bir yenilik kamu kuruluşları için stratejik planlamayı bütçeleme sürecinin temel bir bileşeni olarak ele almasıdır.

2.2. Belediyelerde Stratejik Planlama

Belediyeler son derece aktif birer hizmet kurumu olmaları ve aynı zamanda oldukça geniş bütçe harcamaları yapmalarından dolayı önemli kurumlardır. Sundukları gerek altyapı hizmetleri gerekse de sosyal kültürel hizmetler, oldukça maliyetli olduğundan bu hizmet ve yatırım süreçlerinin iyi yönetilmesi gerekmektedir. Bu noktada kaynak israfının en aza indirilmesi, toplamda ülke ekonomisi ve maliyesi açısından büyük önem arz etmektedir.

Belediyelerin, siyasi çekişmelerin odağında olmaları da ayrı bir yönetsel sorun yaratmaktadır. Bundan dolayı belediyelerin stratejik planlar hazırlamaları ve uygulamaya koymaları; standart, objektif bir yönetim sergileme imkanı bulabilmeleri açısından olumlu katkıda bulunabilmektedir. Keyfiyeti ortadan kaldıran planlama anlayışı yöneticilere plan bahanesiyle, üzerlerinde oluşabilecek politik ve bürokratik baskıları da azaltmaya yardımcı olabilmektedir. Yerel siyaset bakımından bu durum, belediye yöneticilerinin ellerini güçlendirebilecek önemli bir kozdur.

Nitekim, Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile stratejik planlama, yasal bir temele kavuşmuştur. Daha sonra yürürlüğe giren 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu ve 5393 sayılı Belediye Kanunu uyarınca

nüfusu 50.000'in üzerinde olan belediyeler, stratejik plan hazırlamakla yükümlü tutulmuşlardır. 2000 yılı nüfus sayımına göre, bu nitelikteki 205 belediyeye hazırlık çalışmaları için 13 Temmuz 2006'ya kadar süre verilmiştir. (Songür, 2008: 64) Buna göre de belediyeler hazırlayacakları stratejik planlarını Belediye Meclislerine sunmakta, plan oylanarak kabul edildikten sonra Kalkınma Bakanlığı'na gönderilmektedir.

2.3. Belediyelerde Stratejik Planlama Sorunları

2006 yılında Birinci Plan uygulamaları ile başlayan süreçte bugün itibarı ile pek çok kurum gibi belediyeler de, Üçüncü Plan dönemlerini yaşamaktadırlar. İstisnalar olmakla birlikte, stratejik planların genellikle Beş Yıllık periyotları kapsadığı görülmektedir. On yılı aşkın bir süredir stratejik planlama deneyimi yaşanmasına rağmen uygulamada kurumların henüz plan fikrini benimsemiş olduklarını söyleyebilmek zordur. Bunun da her kurum ve bu arada belediyeler için ayrı ayrı söylenebilecek pek çok sebebi bulunmaktadır. Genel olarak belirtmek gerekirse, bunda hem devletin tutumunun hem de belediyelerin tutumlarının payı vardır.

2.3.1. Devletin Tutumunun Stratejik Planlara Yansıması

Bu noktada devletin tutumunu iki noktada belirtmekte yarar vardır. Bunlardan ilki; stratejik plan uygulaması zorunlu hale geldiğinde, kurumların bu konuda yeterince bilgilendirilmemiş olmasıdır. Kurumlar ve tabii ki belediyeler, zorunlu olarak yapacakları planlara hazırlıksız yakalanmışlardır. Hem plan konusunun ciddiyetine vakıf olamayan belediyeler bir taraftan da bu planları yapacak elemanlara sahip olamamanın telaşını yaşamışlardır. Oysa bu tür plan deneyimi olmayan kurumların devlet tarafından ayrıntılı bir şekilde bilgilendirilmesi, konunun ciddiyetine güçlü bir vurgu yaparak onları motive etmesi gerekirdi. DPT tarafından her ne kadar bir takım eğitimler verildiyse de bu eğitimler yetersiz kalmıştır.

Devletin planlama konusunda ikinci hatası da, planlama süreci başladıktan sonra bu planları yeterli ciddiyetle denetlememesi olmuştur. Denetimin iyi olmaması, pek çok planın gelişi güzel yapılmasına yol açmıştır ve plan konusu bir angarya boyutuna indirgenmiştir. Yasa gereği bütçelendirilmesi gereken planlardan, faaliyetlerin bütçelendirilmediği bir stratejik planın (Denizli Büyükşehir Belediyesi) devlet tarafından örnek plan olarak seçilmesi, ciddiyetsizliğin boyutunu çok net bir şekilde ortaya koymuştur. Bu gibi uygulamalarla da motivasyonunu kaybeden planlama anlayışı, sırf bir bürokratik ihtiyacı giderme olarak algılanmıştır. Üçüncü plan döneminde her ne kadar bir iyiye gidiş gözlemlense de plan hataları devam etmektedir.

2.3.2. Belediyelerden Kaynaklanan Sorunlar

Yöneticilerin tutumları: Stratejik planlara karşı devletin tutumunun yansımaları olarak belediye yönetimlerinin de bu konuda bir gevşeklik içine girdiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Bu gevşeme sonucunda planlama mantığından ve özellikle de stratejik plan mantığından uzak bir anlayışla, pek çok stratejik plan hazırlanmıştır. Örneğin bir araştırmaya göre, beş yıllık yapılması zorunlu olduğu halde ilk plan dönemine ait planların ancak %13,2'si beş yıllık yapılmıştır. Bu dönemde hiç süre belirtilmeyen plan dahi olmuştur. (Songür, 2008: 66) Oysa bir stratejik plan neyin, ne zaman ve nasıl yapılacağını ve bunların bütçesinin ne olması gerektiğini ortaya koymak zorundadır.

Belediye yönetimlerinin bir diğer tutumu da, planlar karşısında bir bağlayıcılık olup olmamasından kaynaklanan çekinceleri olmuştur. "Acaba plana yazacağımız her şey gelecekte bizi bağlar mı?" endişesi, yönetimleri ikilemde kararlar vermeye ve sağlıklı olmayan planların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Planlama Elemanlarının Eksikliği: Yerel nitelikli kamu hizmetlerinin görülmesinde halka en yakın birimler olan belediyeler, personel niteliği bakımından yeterli özelliklere sahip olmak zorundadırlar. Çünkü hizmet etkinliğinin sağlanmasında bir organizasyonu güçlü kılan en önemli değerlerin başında insan kaynağı gelmektedir. (Zengin, 2013: 122) Bu ister belediyeler ister diğer kurumlar ya da özel sektör için olsun günümüzün kaçınılmaz bir gerçeğidir.

Türkiye'de kamu kurumlarına personel seçiminde 1999 yılına kadar merkezi bir sınav sisteminin olmaması ve atamalarda belediye başkanının güçlü konumundan dolayı tek adama endekslilik, belediyelerin göreceli

özerk konumundan da kaynaklanan özelliklerle birlikte bazı belediyelerin personel istihdamında yeterince objektif davranmadıkları sık sık dile getirilen bir konudur. (Zengin, 2013: 122) Bu da beraberinde liyakatsiz personelin belediyelerde istihdamına yol açmaktadır.

Personel sorunlarının bu kadar net olduğu bir durumda, hele de stratejik plan gibi teknik konuları içeren bir plan hazırlığında bu personelin yetersiz olacağı da kaçınılmaz bir gerçektir. Nitekim belediyelerde stratejik planlama sürecinde bu gerçek kendini göstermiştir. Plan konusunda gerçekleştirilen eğitimleri bile anlamakta zorlanan personelle, belediyeler bu süreçte oldukça bir zaman ve para kaybına (danışmanlık masrafları) uğramışlardır.

2.4. Belediye Stratejik Planlarında Görülen Hatalar

Kamu kurumlarında yapılan stratejik planlara bakıldığında pek çok kurumun yukarıda saydığımız nedenlere bağlı olarak planlarını usule uygun olarak yapmadıkları ya da yapamadıkları görülmektedir. Uzman personel ihtiyacının olduğu ve çoğunun da kayırma yoluyla alındığı belediyelerdeki durum da bundan farklı değildir. Çalışmamızın bu kısmında örnek olarak seçtiğimiz belediye stratejik planlarında genel olarak görülen planlama hatalarına değinilecektir. Seçilen örnekler farklı büyüklükte ve farklı siyasal görüşleri temsil eden büyükşehir belediyelerine aittir. Bu bağlamda Adana, Ankara, İzmir, Mersin ve Diyarbakır büyükşehir belediyelerinin stratejik planları incelenmiştir. Diğer planlardan da esinlenilmiştir.

Planların reklam ve propaganda aracı olarak kullanılması: Stratejik planlar incelendiğinde öncelikle göze çarpan bir hata, plandan öte bu çalışmaların, ilgili belediyelerin adeta propaganda aracı olarak kullanıldığıdır. Stratejik planlardan beklenen ise sade bir şekilde misyon, vizyon, amaç ve hedefler gibi olguları ortaya koymalarıdır. Oysa görülen odur ki, yapılan planlar adeta belediyenin ve başkanların birer reklam aracı konumundadır.

Planların gereğinden fazla ayrıntılı olması: Planlar incelendiğinde Kalkınma Bakanlığı'nın beklediği verilerin dışında gereksiz pek çok konu planlara konulmuştur. Planların sayfa sayılarını arttıran pek çok gereksiz fotoğraf adeta planların gereksiz yere şişmesine neden olmuştur. Bu da hem denetçiler hem de araştırmacılar açısından zaman kayıplarına neden olabilecek bir hatadır.

Plan yazma tekniklerinin (formatlarının) her belediyede farklı olması: Planlar bir edebiyat eseri değildir. Yazar edebiyatta kendi ruhunu ve düşüncelerini eserinin her sayfasına, her satırına işleyebilir. Ancak planlarda durum böyle değildir. Planların bir yazılma formatı vardır ve stratejik planlarda özellikle ilgili Bakanlık olan Kalkınma Bakanlığının önerdiği şablona ve formata uyulması gerekir. İncelediğimiz planlara bakıldığında ise, bu kuraldan çok uzaklaşıldığı görülmektedir.

İçerik koşulları ile ilgili sorunlar: Stratejik planlar bütçe odaklı planlardır. Bu bağlamda belediyelerin, öngördükleri süreler itibarı ile faaliyetlerini bütçelendirmeleri gerekmektedir. Bu durum zaten 5018 sayılı Kanun'un çıkış sebebini oluşturmaktadır. Devletin harcama öngörülerini yapabilmesi için bu verilere ihtiyaç varken, planların bir çoğunda faaliyetler için bütçe öngörülmemiştir. Aynı zamanda planların içeriğinde olması gereken PESTLE analizi gibi sektörel analizlerin de pek çok planda yapılmadığı görülmektedir.

Planlama mantığına aykırı durumlar: Stratejik planlar her ne kadar bir şablona göre hazırlanıyorsa da, planlama mantığı içinde hareket etmek gerekir. Amaç ve hedefler açıklanırken de bu durum geçerlidir. Örneğin bir stratejik planda ancak belli sayıda bir amaçtan ve bu amaçları destekleyen hedeflerden bahsedilebilir. Bu evrensel bir uygulamadır. Oysa örnek planlara baktığımızda Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin stratejik planında ne bilimsel ne de bürokratik açıdan kabul edilemeyecek kadar fazla sayıda stratejik amacın olduğu görülmektedir. Kabul edilebilir amaç sayısının 5-10 olması gerektiği düşünüldüğünde, Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin planlama realitesinin çok uzağında amaçlar belirlediği görülmektedir.

3. SONUÇ

Türkiye'de 2006 yılında başlayan stratejik planlama çalışmaları, üçüncü plan dönemine girildiği halde hala büyük eksiklikler arz etmektedir. Bu konuda hem devlet yönetiminin hem de yerel yönetimlerin kusurları olduğunu söylemek yanlış bir iddia olmayacaktır. Devlet tarafından planlama konusuna ciddiyetle eğilinmemesi, hem teknik destek anlamında sürecin iyileştirilmesine yönelik çalışmaları yapmaması ya da eksik yapması hem de denetim konusunda caydırıcı önlemler almaması, bir eksiklik olarak ileri sürülebilir.

Belediyeler açısından ise planlama anlayışının henüz kabullenilmekten uzak olması, stratejik planların adeta belediyelerin ve yöneticilerinin birer propaganda aracı olarak görülmesi yanında, uzman personel eksikliklerinin bulunması birer zaafiyet olarak görülebilir. Bununla birlikte birinci ve ikinci plan döneminin göz ardı edilebilecek hatalarının üçüncü plan döneminde yapılmaması beklenirken, kabul edilemeyecek hataların hala tekrarlandığı görülmektedir. Çalışmamıza konu olan ve planlarında pek çok hataya yer veren belediyelerin Büyükşehir Belediyeleri olduğu düşünüldüğünde, konunun ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır.

Bu konuda yapılması gerekenler ise; öncelikle Kalkınma Bakanlığının planlama çalışmalarına daha aktif destek ve yön vermek ve sonrasındaki denetim süreçlerini etkinleştirmektir. Bu konuda belediyelere düşen ise stratejik planlama konusuna hakim personel istihdamına özen göstermek ve bu planları ciddiye alacak bir anlayış içine girmektir.

KAYNAKÇA

Adana Büyükşehir Belediyesi Stratejik Planı (2015-2019)

Ankara Büyükşehir Belediyesi Stratejik Planı (2015-2019)

Boratav, K. (1982b). Türkiye'de Devletçilik, Ankara: Savaş Yayınları.

Boratav, K. (1985). Türkiye İktisat Tarihi (1908-1985). İstanbul, Gerçek Yayınevi.

Devlet Planlama Teşkilatı'nın Kurulması Hakkında Kanun (91 sayılı)

Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi Stratejik Planı (2015-2019)

Ekiz, C. ve Somel, A, (2005). "Türkiye'de Planlama ve Planlama Anlayışının Değişimi", A.Ü. SBFGETA Tartışma Metinleri, No.81.

http://www.kalkinma.gov.tr/

İzmir Büyükşehir Belediyesi Stratejik Planı (2015-2019)

Kuruç, B. (1998). "1961 Anayasası ve Planlı Ekonomi", Kili, S. (ed.) (1998) 27 Mayıs 1960 Devrimi, Kurucu Meclis ve 1961 Anayasası, İstanbul: Boyut Kitapları içinde, s.71-84.

Mersin Büyükşehir Belediyesi Stratejik Planı (2015-2019)

R.G., 5 Ekim 1960, Sayı: 10621

Sencer, M. (2008). Türkiye'de Kalkınma Stratejileri ve Planlama Süreci, Amme İdaresi Dergisi, cilt 24, sayı 4, Aralık 1991.

Songür, N. (2008). Belediyelerin Stratejik Planlama Sürecindeki Gereklilikleri Yerine Getirme Durumları Üzerine Bir Araştırma, Çağdaş Yerel Yönetimler, Cilt 17, Sayı 4, s.63-86

Zengin, G. (2013). Türkiye'de Belediye Personel ve Yöneticilerinin Hizmet İçi Eğitim Sorunu ve Çözümleri Üzerine Bir Değerlendirme, s.117-134., Cilt 10, Sayı 39. http://e-dergi.marmara.edu.tr/maruoneri, erişim: 05 Ekim 2017

1961 Anayasası

Somut Olmayan Kültürel Mirasın Turizme Etkisi: Kırkpınar Yağlı Güreşleri Örneği

Öğr.Gör. Nursel TÜRKSOY[1] **Öğr. Gör. Özgür Altınel[2]**

[1]Trakya Üniversitesi / Keşan Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı.
nurselturksoy@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi / Keşan Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı.

ozguraltinel@trakya.edu.tr

Özet: Birleşmiş Milletlerin, Eğitim, Bilim ve Kültür Teşkilatı tarafından 2003 yılında 'Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunması Sözleşmesi' kabul edilmiştir. Türkiye 2006 yılında bu sürece dahil olmuş ve araştırmalar yapmaya başlamıştır. Böylelikle somut olmayan kültürel mirasın korunması, gelecek nesillere aktarılması ve bu konularda işbirliğine gidilmesi sağlanabilir. UNESCO insanlığın somut olmayan kültürel mirasında yer alan unsurlarımız arasında 2010 yılında dahil olan Kırkpınar Yağlı Güreşleri bulunmaktadır. 657 yıllık bir geçmişe sahip Türkiye'nin en eski müsabakalarından olan yağlı güreşler kültürünün gelecek nesillere aktarılması açısından önemlidir. Bu çalışmada somut olmayan kültürel miras verileri araştırılmış, Edirne'nin önemli bir kültürü olan yağlı güreşler incelenerek turizme sosyo-ekonomik olarak katkıları belirlenmeye çalışılmış ve sonuç bölümünde değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Yağlı Güreşler, Kırkpınar, Kültürel Miras

Abstract: In 2003 the contract for the protection of intangible cultural heritage was signed by UNESCO. Turkiye was involved in this process in 2006 and started researches about the subject.So, it would be possible to protect the intangible cultural heritage, to transfer it to future generations and to cooperation in these matters. One of the intangible cultural heritage of mankind by UNESCO has been Kırkpınar oil wrestling since 2010. This is very important to transfer this culture, which is one of the oldest competitions with a 657 -year history in Turkiye, to the next generations In this study it was examined our intangible cultural heritage data and Kırkpınar oil wrestling as an example, and it was also tried to determined its socio-economic contributions to tourism .In the result section there were some evaluations about the subject.

Key words: Oil wrestling, Kırkpınar, Cultural heritage

GİRİŞ

Turizmin olumsuz etkilerini en az seviyeye indirmek, olumlu etkilerini arttırmak ve üst seviyede tutmak en çok istenen durumlardan biridir. Bir toplumun tüm yaşanmışlıklarını, birikimlerini koruyarak, gelecek nesillere aktarabilen sürdürülebilir turizm kapsamında değerlendirilmesi turizmin avantajlarını arttıracaktır. Ayrıca kültürel mirasın tanınırlığını ve turizmin bundan gelir elde etmesi fırsatını arttıracaktır.

Kültürel ve çevresel değerlerin korunmasına yönelik ilk kez WTO (Dünya Turizm Örgütü) küresel turizm etiği ilkelerinin benimsenmesi konusunda çağrıda bulunmuştur. Bu ilkeler göre geleneksel kültürel eserler ve folklorik değerlerin dejenere olması ve standartlaşması yerine özgünlüklerini koruyarak kullanılması gerekliliğini vurgulamaktadır (Uslu ve Kiper, 2006: 306).

UNESCO (Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Teşkilatı)'nun 17 Ekim 2003 tarihinde kabul ettiği, Türkiye'nin de 27 Mart 2006 tarihinde resmen taraf olduğu 'Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunması Sözleşmesi'nin önemli amaçlarından biri, kültürel mirasın önemi konusunda yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde duyarlılığı ve farkındalığı artırmaktır (Oğuz vd., 2005:163-171). Sözleşme her ülkenin kendi somut olmayan kültürel mirasını geliştirmesini ve başta eğitim ve iletişim kurumları olmak üzere, bütün kültürel aktarım ve süreçlerinde değerlendirilmesini de istemektedir (Kutlu, 2009:13-14). Ayrıca aynı sözleşmede sürdürülebilir kalkınmanın güvencesi olarak kültürel değerlerin önemli olduğu, kültürel mirasının köklü bağlılığının göz önünde bulundurularak, bozulma, yok olma gibi tehditleri önleyerek, yeni kuşakların bilinçlendirilmesi gerekliliği üzerinde durulmuştur.

Kültür ve Turizm Bakanlığının, 4848 Sayılı Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanununun 13. maddesine göre Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü icracı birim olarak çalışmalarını sürdürmektedir (Anonim, 2017a).

Kültürel miras ve yağlı güreşlerle ilgili birçok çalışma olması rağmen, Kırkpınar yağlı güreşlerini somut olmayan kültürel miras içinde değerlendiren ve turizm açısından önemini vurgulayan çalışma yeterli düzeyde bulunmamaktır. Bu çalışmanın amacı öncelikle somut olmayan kültürel miras ile ilgili kavramları incelemek, daha sonra her yıl geleneksel olarak yapılan Kırkpınar Yağlı güreşleri ve kültürü hakkında bilgi vermek ve bu bilgileri turizm içinde değerlendirmektir.

1. KÜLTÜREL MİRAS VE SOMUT OLMAYAN KÜLTÜREL MİRAS KAVRAMLARI

1.1. Kültür ve Miras Kavramları

Kültür sözcüğü kökeni Latince 'colere' kelimesinden gelmektedir. Kültür bireyin, düşünsel, duygusal ve inançsal etkinlikleri sonucunda ortaya çıkan, nesiller boyu aktarılan değerler, davranışlar bütünüdür (Gümüştekin, 2011:317).

Miras önceki nesillerden bize geçen varlıktır. Kültürel miras genellikle sanat eserleri ve tarihi eserleri (resim, heykel, tarihi kalıntılar) ifade eden kavram olsa da aslında çok daha geniş anlamları olan bir kavramdır. Bireysel yaratıcılık, sosyal yaşanmışlık birikimi ve buna tanıklık eden belgeler, yazılar, eşyalar, resimler olarak genişletilebilir. Sadece fiziki objeler değil, sözlü anlatılan hikayeler, efsaneler, şiirler, adetler, gelenekler de kültürel miras olarak değerlendirilir. Ayrıca kültürel miras sadece tek bir toplumun yaptığı kültürel etki değildir. Dünya ortak kültürel mirasına tüm halklar katkı yapar (Franchi, 2017).

Eski değerler yeniden restore edilerek turizm aracıyla değeri arttırılabilir. Örneğin İstanbul'da bulunan Soğuk çeşme Sokağı, Yerebatan Sarayı gibi pek çok eski kalıntılar, saraylar, kaleler, dini yapılar restore edilerek yıpranması ve yok olmasının önüne geçilmiştir. Bu kültürel miraslar yeniden yaşatılarak, turizm içerisinde değerlendirilen ve günümüze kazandırılan çabalara örnektir (Akpınar, 2003; Uslu ve Kiper, 2006:307). Bunlardan başka Safranbolu'daki Cinci Han örnek olarak gösterilebilir. Önceleri kervansaray olarak kullanılmış olan bu yer kendi fiziksel yapısında çok az değişiklik yapılarak konaklama tesisi olarak hizmete sunulmuştur (Uslu ve Kiper, 2006:307).

1.2. Somut Olmayan Kültürel Miras ve Kültürel Turizm

UNESCO tarafından Somut Olmayan Kültürel Miras'ın tanımı şu şekilde yapılmıştır; "Toplulukların, grup ve bazı durumlarda da bireylerin kültür miraslarına ait gördükleri uygulamalar, beceriler, bilgi ve anlatımlar ile bunlara ait olan araç gereç ve mekânlardır."

Gelecek nesillere aktarılan miras ile insan gruplarının ve topluluklarının çevreleriyle, doğa ve tarihleriyle sürekli etkileşimleri sonucu olarak, devamlı biçimde yeniden yaratılması ve böylece kimlik ve devamlılık duygusu kazandırılması; kültür çeşitliliğine ve insan yaratıcılığına duyulan saygıya katkı sağlar.

Somut olmayan kültürel miras, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından aşağıda belirtilen alanlarda gruplandırılmıştır:

a) Soyut kültür mirasının aktaran görevi gören ve yazılı olmayıp sözlü olan anlatım ve gelenekler. (söylenceler, halk öyküleri, atasözleri, fıkra ve masallar),

b) Gösteri sanatları (gölge oyunu, meddah oyunu, kukla oyunu, halk tiyatrosu vb.),

c) Toplumsal kutlamalar, törenler (nişan, düğün, doğum, Nevruz, vb.),

d) Dünya ve içinde bulunan doğa ile ilgili olan tüm bilgi ve uygulamalar (gelenekselleşmiş yemekler, halk hekimliği, halk takvimi, halk meteorolojisi vb.),

e) El sanatları geleneği (dokumacılık, nazar boncuğu, telkâri, bakırcılık, halk mimarisi).

Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunması Sözleşmesinin 1. Maddesine göre amaçlar şu şekilde belirlenmiştir;

• Somut olmayan kültürel mirası korumak, yani kültürel mirasın yaşayabilirliğini güvence altına almak;

• Soyut kültür mirasının aktarıcısı durumunda bulunan toplumların, grup veya kişilerin somut olmayan kültürel mirasına saygı göstermek;

• Soyut kültür mirasının önemi hakkında yerelden uluslar arası boyuta kadar duyarlılığı arttırarak değerini yükseltmek;

• Uluslararası işbirliği ve yardımlaşmayı sağlamak (Anonim, 2017a).

Somut ve Somut olmayan kültürel öğeler kültür turizmi içerisinde değerlendirilmektedir. Swarbrooke'e göre kültür turizmi, kültür kaynakları üzerine oluşturulmuş bir turizm çeşididir. Bu kültür kaynakları klasik anlamdaki miras ile ilgili çekiciliklerden gelenekselleşmiş el sanatları, yiyecek içecek ve hatta gelenek haline gelmiş spor ve oyunlara kadar sayılabilir (McGettigan and Burns, 2001: 137; Alaeddinoğlu ve Yıldız, 2011). WTO (Dünya Turizm Örgütü)'nun tanımına göre kültürel turizm; iş gezileri, gösteri sanatları ve kültür turları gibi kültürel motivasyonlar amacıyla hareket eden insanların, festivallere ve diğer etkinliklere, sit alanları, anıtlar, doğa folkloru, sanatı ve hacları incelemek üzere gerçekleştirdiği seyahatlerden oluşan turizm türüdür (WTO, 1985:6; McKercher and Du Cros, 2002:4). Kültürel turizm dört öğeyi içerir; turizm, kültürel miras varlıklarının kullanımı, tecrübelerin tüketimi ve üretim ile turisttir (McKercher and Du Cros, 2002 :6). UNESCO'nun belirlediği somut olmayan kültürel miras listesinde Türkiye'de bulunan diğer unsurlar şunlardır: meddahlık, Mevlevi sema töreni, aşıklık geleneği, karagöz, nevruz, geleneksel sohbet, alevi-bektaşi ritüeli semah, tören keşkeği, mesir macunu festivali, Türk kahvesi kültürü, ebru sanatı, çini ustalığı, ince ekmek yapma ve paylaşma kültürüdür.

2. KIRKPINAR YAĞLI GÜREŞ FESTİVALİ

Edirne ve çevresinin eski devirlerden beri yerleşim alanı olduğunu 1959'da Çardakaltı mevkiinde kazılar sonucu Cilalı taş ve bakır Tunç medeniyetleriyle ilgili yerleşim alanının ortaya çıkması göstermektedir. Edirne'de devam eden devirlerde Akalar, Persler, Galatlar, Roma ve Bizans gibi medeniyetlerin etkisi ve ardından 1362'de I. Murat döneminde Osmanlı İmparatorluğunun başkenti olması önemini arttırmıştır. Fatih Sultan Mehmet'in Edirne doğumlu olması ve İstanbul 1453'te fethedilene dek Osmanlı İmparatorluğu'nda başkent olması açısından Edirne önemlidir. Bahsedilen dönemde Edirne, dünyada en yüksek nüfusu barındıran 4. kentti (Küçükaltan, vd., 2005: 7). Tüm bu kültürlerin yaşanmışlıklarına dair somut olan veya olmayan kültürel öğelerin zenginliği Edirne'nin turizm potansiyelini arttırmaktadır. İldeki kültürel zenginlikler arasında cami, kilise, külliye, köprü gibi dini ve sosyal mekanlar yanında hıdrellez şenlikleri, Kırkpınar Yağlı Güreşleri örnek verilebilir.

Eski çağlarda binicilik, okçuluk ve güreş gibi geleneksel Türk sporları, savaşı bir tür spor haline getiren ve sporu yararlı bir eğitim aracı yapan Türk savaşçıları tarafından uygulanmıştır (Çalışkan vd., 2008:715; Başaran ve Gürcüm, 2013:104). Hiçbir araç ve gereç kullanmadan iki insanın eşit şartlarda ve belirli kurallar çerçevesinde, önceden belirlenmiş tarihte ve yerde gerçekleştirilen fiziksel ve zihinsel mücadele olarak tanımlanan güreş, ata sporu olarak da bilinen en eski sporlardan biridir. Türkiye'de en eski ve en bilinen güreş etkinlikleri olan Kırkpınar Yağlı Güreşleri, 14. Yüzyılda Rumeli'den doğup günümüze kadar gelen köklü bir kültüre sahiptir. Yağlı güreşte pehlivanlar kispet adı verilen beli ve paçası iple bağlı deri pantolonlar giymekte ve vücutlarını yağlayarak çimen üzerinde güreşmektedirler. Yağlı güreş etkinlikleri bir çok ritüel içermektedir (Anonim, 2017a). Kırkpınar yağlı güreşleri bir yarışmanın ötesinde kültürel öğeler içeren kapsamlı bir organizasyondur. Geçmişten günümüze yapılış şekliyle kültürel yapısına dokunulmadan geleneklere bağlı bir şekilde yapılmaya devam etmektedir.

Kırkpınar yağlı güreşleri ile ilgili birçok efsane vardır. Bunlardan en yaygın olarak bilinene göre; Orhan Gazi'nin Rumeli'yi fethi sırasında Süleyman Paşa Edirne civarında keşfe çıkar. Birlik geri dönerken Yunanistan topraklarında kalmış olan Samona'da mola verir ve burada güreşe tutuşurlar. Bunlardan ikisi yenişemezler. Hıdrellez günü tekrar güreşirler yenişemezler ve ölene dek güreşirler. Arkadaşları onları bir incir ağacının altına gömerler. Yıllar sonra gittiklerinde aynı yerde gürül gürül akan pınar görürler. Bundan sonra burayı halk 'Kırkpınar' olarak adlandırır. Daha sonra Edirne'nin fethinden sonra burada güreşenlerin anısına bir güreş düzenlenmiştir ve bu güreş 'Kırkpınar Yağlı Güreşleri' olarak anılmıştır ve her yıl geleneksel olarak yapılmaya başlanmıştır (Anonim 2017b). Osmanlı kroniklerinden ve belgelerden elde

edilen bulgulardan, Kırkpınar Oyunlarının her yıl 1362'den beri yapıldığı bilinmekte ve Guinness Rekorlar Kitabı'nda dünyanın en eski sürekli spor yarışması olarak kabul edilmektedir (Başaran ve Gürcüm, 2013:103).

Güreşin sportif etik kurallara uygun olması beklenmektedir. Evrensel etik kuralları olarak iyi oyun, adil oyun (fair play) kurallarına dikkat edilmesi yağlı güreşlerde geçmişten beri devam etmektedir. Tuncel (2011)'in belirttiği gibi pehlivan performansını sonuna kadar harcar, birbirlerine denk mücadele verir, anlaşmalı güreş yoktur yani adil rekabet söz konusudur. Bunu düzenlemek için Peşref denilen güreşe başlamadan önce ısınmak için yapılan hareketler uygulanmıştır. Bazı özel hareketleri etik anlamlar yüklenmiştir. Örneğin rakipler sağ el sağ elle sol elle birbirinin ellerini tutar hareketinin anlamı rakibe kardeşten ilerisin bu mukaddes uğraşta kader arkadaşımsın olarak kabul edilmiştir. Üç adım geri gitmek hak, adalet, aşk karşısında boynumuz kıldan ince; ilk karşılaşmada tokalaşma benden sana zarar gelmez, güreşimiz mertlik- pehlivanlık kuralları içinde olacaktır sana söz veriyorum; sağ elle rakibin kasnağını tutmak, ele, bele, dile ihanet olmaz anlamları taşımaktadır. Karşı karşıya gelip sağ elle ense tutma sol elle birbirine sallama, güreşimiz kurallar içinde yapacaktır, aramıza kötü düşünceler girmesin anlamına gelir. Cazgır denilen kişiler etik kurallara uygun nasihat verir.

2.1. Güreşte Öğeler

Güreşte birçok öğe bulunmaktadır. Güreşlerin denetimini yapan Kırkpınar ağası bunların başında gelmektedir. Pehlivanların çağrılması, konukların ağırlanması, örf ve adetlere göre güreşlerin yapılması, güvenliğin düzenlenmesi ve ödüllerin verilmesinden sorumlu olan yetkilidir (Anonim, 2017c).

Başpehlivan: Kırkpınar'da en büyük ödül "başpehlivan"lıktır ve ünvana sahip olan kişi bir yıl süreyle "Türkiye Başpehlivanı" ünvanını elinde tutar. Bu ünvanı üç yıl süre ile sahip olmayı sürdürdüğü takdirde ise altın kemer ile ödüllendirilerek onun sahibi olur. Başpehlivanlık harici olan sınıflarda dereceye girenlere verilen ödüller ise yüksek maddi değer içermeyip özendirme amaçlıdır. Pehlivanın ödülü maddi olabileceği gibi, koç, dana, at veya öküz de olabilir. Daha önceki yıllarda başpehlivan olanlar deve, baş-altı birincisine boğa, büyük-ortaya kısrak ve diğerlerine ise benzer benzer ödüller verilirdi (Anonim, 2017c).

Zembil: Özel bir tezgahta kamıştan yapılan kispet taşımak için kullanılan çantadır (Anonim, 2017b). Güreş sona erdiğinde ise kispet temizlenerek derisinin kurumaması için yağlanır ve bir sonraki güreşte yeniden kullanılmak üzere zembile konur. Güreşi bırakan pehlivanlar ise bir daha güreşemeyeceğini anlatmak istediklerinde zembillerini duvara asarak bu durumu ilan etmiş olurlar. (Anonim, 2017c).

Kırmızı dipli mum: İletişim araçlarının yaygın olmadığı dönemde Kırkpınar ağasının Mart ayından itibaren pehlivanlara, tanınmış kişilere gönderdiği Kırkpınar'ın sembolü davet aracıdır (Anonim, 2017b). Cazgır veya salavatçı pehlivanları güreşe davet eden, onları tanıtan kişidir. Güreşte geleneksel olarak davul ve zurna kullanılır. Güreşin zorlaşması için pehlivanlar yağ ve su karışımıyla yağlanırlar. Güreşçiler paçaları ve beli bağlanan deriden yapılmış 'kispet' denilen geleneksel bir giysi giyerler. Müsabakalar eleme usulü yapılır, yenilen elenir kazanan oyuna devam etmektedir.

3. SONUÇ ve ÖNERİLER

Adaletli spor anlayışıyla eskiden beri değişmeyen anlayışı ve kurallarıyla uygulanan Kırkpınar Yağlı Güreşlerinin gelecek yıllarda da kültürel ve etik değerlerini kaybetmeden uygulanabilmesi ve gelecek kuşaklara aktarılabilmesi önemlidir. Kırkpınar Yağlı Güreşlerinde oluşan veya oluşabilecek eksiklikler giderilmeli, organizasyon hatalarının yarışmaya gölge düşürmesinin önüne geçmesine izin verilmemelidir. Bu durumda yerel yöneticilerin organizasyon sorumlularıyla iletişimde olması önemlidir. Organizasyonun büyütülerek il ve çevresinde genişletilmesi karnaval olarak kutlanması, kültürel mirasın korurken, bölgesel tanıtıma ve kalkınmaya katkı sağlayacaktır.

İnternetin günlük hayatın parçası olmaya başlamasıyla birlikte gazete okumaktan haberleşmeye birçok aktivite internet üzerinden yapılmaktadır (Kubaş vd., 2016:13). Kırkpınar Yağlı güreşlerin ve diğer somut olmayan kültürel miras öğelerinin internet aracılığıyla bilgilendirilmesi ve tanıtılması ile daha fazla kişiye ulaşılabilir. Kırkpınar kültürüne ait olan kültürel öğelerin çeşitli materyallerden yapılmış objelerin (örneğin pehlivan, kispet minyatür heykelcilikleri, kıyafetleri, eşyaları vb.) satışı ile bu kültüre olan ilgi arttırılabilir.

Bölgede, ülke içi ve özellikle komşu ülkelerde bu kültürün tanıtımı ile talebin arttırılması turistik hareketliliği arttıracaktır. Kırkpınar aracılığıyla diğer somut ve somut olmayan kültürel öğelerin turizmde ziyaret isteğinin arttırılmasını sağlamak amacıyla seyahat acentaları ve oteller gibi turizm işletmelerinin yerel yönetimlerle işbirliği sağlanması ve turizm faaliyetlerinin arttırılması bölge ekonomisine de katkı sağlayacaktır. TURSAB gibi turizm birliklerinin desteği turizm işletmelerinin iştirakiyle kültürel öğelerin metalaştırılmadan, aslına zarar vermeden kültür turizmi içinde değerlendirilmesi sağlanmalıdır.

Türkiye'de turizmin ilk başladığı yıllardan günümüze kültürel yapının önemli etkisi olmuştur. Sahip olunan somut ve somut olmayan kültürel değerlerin turizmde değerlendirilmesi gerekmektedir. Tarihi, kültürel değerler ile ilgili bilgilendirme ve bilinçlendirmenin sağlanabilmesi son derece önemlidir ve bunun sağlanabilmesi için eğitim kurumlarının, üniversitelerin halka ve özellikle gençlere ulaşabilmesi önemlidir. Kültür sahip çıkılmadığında unutulmaya ve bozulmaya maruz kalacağı aşikardır. Türkiye'nin birçok bölgesinde olduğu gibi Edirne ve çevresinde özellikle kırsal alanlarda ekonomik durgunluk gibi nedenlerle oluşan göç olgusu kültürel inançların, Kırkpınar gibi geleneklere olan ilginin azalmasına zamanla unutulmasına neden olabilecek bir tehdit unsurudur. Kültürel mirasa sahip çıkmak bölgesel kalkınma için de araç haline gelmesini sağlamak ve böylece göçü önlemek dolayısıyla mirasın korunmasına da katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Akpınar, S., (2003). Türkiye'nin Turizm Merkezlerinde Ekoturizm Yaklaşımları.

Alaeddinoğlu, F., Yıldız, M.Z. (2011). Türkiye'de Kültür Turizmi ve Algılanışı, Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi, Atatürk Kültür, Dil Ve Tarih Yüksek Kurumu.

Anonim, (2017a). http://aregem.kulturturizm.gov.tr/TR,50996/kirkpinar-yagli-gures-festivali.html erişim tarihi: 04.10.2017.

Anonim, (2017b). http://www.edirnekirkpinar.com/tr/anasayfa erişim tarihi: 06.10.2017.

Anonim, (2017c). http://www.edirnekulturturizm.gov.tr/TR,76392/kirkpinar-yagli-guresleri.html erişim tarihi: 08.10.2017.

Başaran, F. N., Gürcüm, B. H., (2011). The Yağlı Güreş Tradition in Kırkpınar and the Last Master of Kıspet-Making, Folk Life: Journal Of Ethnological Studies, Vol. 49 No.2.

Çalıskan, G., Goral, M., and Yıldıran, İ., (2008). 'Philosophy of Some Turkish Traditional Sports', Pakistan Journal of Social Sciences.

Franchi, E. (2017). Kültürel Miras Nedir? https://tr.khanacademy.org/humanities/art-history-basics/beginners-art-history/a/what-is-cultural-heritage erişim tarihi:03.10.2017.

Gümüştekin, N. (2011). "Kültür" Kavramı Ve Osmanlı'dan Günümüze Kültürel Yapının İncelenmesi, Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi, Kültürel Değişim, Gelişim Ve Hareketlilik, 1. Cilt, Ankara.

Kubaş, A., Yılmaz R., Güt A., Baloğlu S. (2016). Tekirdağ İlinde Bulunan Tüketicilerin İnternet Üzerinden Satın alma Yaklaşımlarının Analizi, Social Sciences Research Journal, Volume 5, Issue 4.

Kutlu, M. (2009). Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunmasında Eğitime Yönelik İlk Adım: Halk Kültürü Dersi, Millî Folklor, Yıl 21, Sayı 82.

Küçükaltan, D., Oğuzhan A., Apak S., Boyacıoğlu E.Z. (2005). Bölgesel Kalkınmada Kültürel Turizmin Etkisi: Kırkpınar Yağlı Güreşleri Örneği, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Cilt:6 Sayı:1.

McGettian, F.-Burns, K., (2001). "Clonmacnoise: a Monastic Site, Burial Ground and Tourist Attraction", Cultural Attractions and European Tourism (Edited by Greg Richards), 135-159, CABI Publishing, UK.

McKercher, B., Du Cros H., (2002). Defining Cultural Tourism, The Partnership Between Tourism and Cultural Heritage Management, Routledge.

Öcal, O. vd. (2005). "Somut Olmayan Kültürel Mirasın Korunması Sözleşmesi", Millî Folklor, Sayı 65 (Bahar 2005), s.163-171.

Uslu, A., Kiper, T. (2006). Turizmin Kültürel Miras Üzerine Etkileri: Beypazarı/Ankara Örneğinde Yerel Halkın Farkındalığı, Tekirdağ Ziraat Fakültesi Dergisi, 3(3).

Tuncel, S. (2011). Kırkpınar ve Etik, VII. Kırkpınar Yağlı Güreşleri Sempozyumu, http://www.edirnekirkpinar.com/tr/arsiv/11-bildiriler/4541-kirkpinar-ve-etik erişim tarihi: 08.10.2017.

Avrupa İçi İşbirliğini Canlandırabilecek Bir Araç Olarak Weimar Üçgeninin Avrupa Bütünleşmesine Katkısı

Dr. Oktay Hekimler[1]

[1]Namık Kemal Üniversitesi, ohekimler@edu.tr

Özet: İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkış kararını halkoyuna sunduğu Brexit, bir kere daha Avrupa içi işbirliğinin geleceği tartışmasını öne çıkartırken, Weimar Üçgenine yeni bir misyon yüklemiştir. Almanya'nın AB'nin lider ülkesi konumuna yükselmesi, ancak başta Polonya olmak üzere bazı AB üyesi ülkelerin bu gelişmeyi şüphe ile karşılaması, var olan işbirliği ve dayanışmayı canlandırmayı gerektirmiştir. Bu anlamda Weimar Üçgeni hem tarafların karşılıklı kaygı ve taleplerine daha hassas yaklaşmasını sağlayabilecek, hem de kendisini dışlanmış hisseden AB üyesi aktörlerin Avrupa içi işbirliğine dahil edilmesine hizmet edebilecektir.

Bu çalışmada amaç, Weimar Üçgeninin canlandırılması vasıtası AB içi işbirliğinin artırılmasının Avrupa Bütünleşmesine nasıl katkı sağlayabileceğini ortaya koymaktır. Bu maksatla önce Weimar Üçgeni'nin günümüze dek zayıf yönleri ve kaçırılan fırsatlar, kısa bir özet içinde verilecektir. Bunu izleyen kısımlarda ise, günümüzdeki çeşitli meseleler üzerine odaklanarak; var olan aksaklıkların nasıl aşılabileceği, bu meselelerin nasıl söz konusu işbirliğini geliştirecek bir fırsata dönüştürülebileceği ortaya konmaya çalışılacaktır.

Anahtar Sözcükler:

Almanya, Polonya, Fransa, Weimar Üçgeni, Avrupa Entegrasyonu, Avrupa İşbirliği.

Contribution to the European Integration of the Weimar Triangle as a Tool to Revitalize European Cooperation

Abstract: Brexit, the UK's choice for EU membership, has once again loaded a new mission to the Weimar Triangle while highlighting the debate on the future of intra-European cooperation. Germany's rise to be the leading country in the EU, but in some EU member countries, especially in Poland, it has been necessary to revive this development with doubt, cooperation, and solidarity. In this sense, the Weimar Triangle will enable both parties to be more sensitive to their mutual concerns and demands. It could also serve to involve EU member actors in intra-European co-operation without feeling isolated.

The aim of this study is to demonstrate how the enhancement of internal co-operation in the EU through the activation of the Weimar Triangle can contribute to the European Integration. For this purpose, the weaknesses and missed points of the Weimar Triangle will be given in a brief summary. In the following parts, focusing on various present-day issues; how to overcome existing disruptions, and how to improve the use of these issues.

Key Words: Germany, Poland, France, The Weimar Triangle, European Integration, European Cooperation,

GİRİŞ

Weimar Üçgeni, 28-29. Ağustos 1991 tarihinde, dönemin Almanya Dışişleri Bakanı Hans Dietrich Genscher ile Fransız ve Polonya Dışişleri Bakanları Roland Dumas ve Krzyztof Skubiszewski girişimi ile kurulmuş ve on noktadan oluşan "Avrupa Geleceği İçin Ortak Bildiri" kabul edilmiştir.[1] Burada amaç, Polonya ve buna müteakip diğer Merkezi ve Doğu Avrupa (MDA) ülkelerinin Batı Avrupa değerler sistemi ile

1 "Gemeinsame Erklärung der Außenminister von Deutschland,Frankreich und Polen zur Zukunft Europas, Weimar, 29.08.1991",

http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Europa/Zusammenarbeit_Staaten/WeimarerDreieck/WeimarerDreieckErkl%C3%A4rung_node.html

(01.10.2017)

bütünleşmesine destek vermek, Soğuk Savaş sonrasında Doğu-Batı uçurumunun aşılmasına katkı sağlamak olmuştur. Bu işbirliği vasıtası ile Polonya'nın Avrupa değerler sistemini benimsemesi, Avrupa Birliği ile NATO ile yakınlaşması öngörülürken, nihai amaç ise bu yakınlaşmanın üyelik ile sonuçlanması olmuştur. Hatta Polonya örneğinden yola çıkılarak diğer MDA ülkelerinin de bu işbirliğini benimseyerek Soğuk Savaş sonrasında Avrupa bütünleşmesi sürecine ivme kazandırılmak istenmiştir. Weimar Üçgeni bu amacına ulaşmıştır. Ancak bunu izleyen sürede üçlü işbirliği ne sonuçlandırılmış, ne de doğu genişlemesi sonrasında yeni hedefler belirlenebilmiştir. Bu dönemle beraber Weimar Üçgeni politik düzlemde giderek silik bir hal almış, önemini ve etkisini kaybetmiştir. Oysa Weimar Üçgeni barındırdığı aktörler ve sahip olduğu potansiyel ile Avrupa bütünleşmesine çok daha fazla katkı sağlayabilecek bir konumda olmuştur. Bu hali ile de söz konusu işbirliğinde önemli fırsatlar kaçırılmıştır.

AB'nin giderek pazarlık gücünü etkileyen krizler ile karşı karşıya kalışı Weimar Üçgenini, kuruluşunun üzerinden yirmi beş yıldan fazla süre geçtikten sonra, onu tekrar gündeme getirmiştir. AB'nin genişleme sonrasında yaşadığı kurumsal sorunlar, başta Euro Krizi ve sığınmacı meselesi olmak üzere uluslararası krizler, AB vatandaşları arasında AB kurumlarına yönelik güvensizlik ve artan Avrupa karşıtlığı Avrupa içi işbirliğinin geleceğini de masaya yatırmıştır. Açıkçası gelişmeler bu şekilde Weimar Üçgeninin yeniden canlandırılması gerektiği, en azından Avrupa bütünleşmesine bu yeni dönemde nasıl katkı sağlayabileceği düşüncesini tartışmaya açmıştır.

Özellikle İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkış kararını halkoyuna sunduğu Brexit sonrasında bu konu giderek daha çok tartışılır olmuştur. Berlin, Paris'in aksine Varşova'nın Avrupa politikasının giderek ulusalcı bir karakter kazanması geçmişte var olan dayanışma ruhunun da gölgelendiğini ortaya koymuştur. Polonya bu yeni dönemde AB içinde etkisi artan Almanya ile AB içi dengenin değişeceğine dair ciddi endişeler duymaya başlamıştır. Almanya ise özellikle mülteci meselesi sonrasında en çok işbirliği ve dayanışmaya ihtiyaç duyduğu dönemde, başta Polonya olmak üzere MDA ülkelerinden gerekli desteği görmeyerek hayal kırıklığına uğramıştır. Bu yeni döneme Polonya için Almanya'nın dayatmacı bir güç olarak görülmeye başlanması, Fransa'nın ise her iki aktör ile sıkı bir diyalog içinde oluşu ise, Weimar Üçgeninin yeniden canlandırılması gerektiği görüşünü pekiştirmiştir. Zira Fransa, hem Almanya'ya karşı bir denge unsuru olarak Polonya için bir çekim merkezi olmuş, hem de mülteci meselesinde Almanya ile paralel hareket etmek suretiyle Almanya'ya gerekli desteği sağlamıştır.

Avrupa bütünleşmesinin geleceği daha sıkı bir işbirliğini zorunlu kılarken, Dışişleri Bakanları Frank Walter Steinmeier, Jean Marc Ayrault ve Witold Waszczykowski Weimar Üçgeninin kuruluşunun 25. Yıldönümünde beş yıllık bir aradan sonra 2016 yılında tekrar bir araya gelişleri bir umut ışığı olmuştur. Frank Walter Steinmeier, Weimar Üçgenini bir başarı öyküsü olarak değerlendirirken, asıl amaç Weimar Ruhunu yeniden canlandırmak olmuştur. Nihayetinde söz konusu bu dayanışmanın canlandırılacak olması güvenlik/savunma ve ekonomi/enerji politikalarında olduğu gibi, Avrupa komşuluk politikası ve de mülteci politikasında işbirliğine ivme kazandıracaktır. Zira yakın dönemde yaşanan tartışmalar, giderek bir Avrupa karşıtlığına dönüşen ulusalcılık/popülizm eğilimi, üyeler arası artan uçurum, AB içi koordinasyonun geliştirilmesinin zorunlu olduğunu göstermiştir.

1. Weimar Üçgeni ve Geçmişte Kaçırılan Fırsatlar

İlk kurulduğunda çok umut bağlanan Weimar Üçgeni, kendisine yüklenen misyonu tam olarak yerine getirememiştir. Üç Dışişleri Bakanının girişimi ile 1991 yılında üçlü bir buluşmanın ürünü olan Weimar Üçgeninin amacı üç devleti Avrupa düzleminde buluşturmak ve ortak değerlerin benimsenmesi suretiyle işbirliğinin önünü açmak olmuştur. Bu şekilde de söz konusu coğrafyada, demokrasi, hukuk, refah ve güvenliğin geliştirilmesi hedeflenmiştir. Sivil toplumun desteklenmesi ve kültürel değişim ile de söz konusu bu işbirliğinin pekiştirilmesi öngörülmüştür. Kısacası bu şekilde Polonya'nın Batı değerler sistemine dahil edilmesi, uzun vadede AB ve NATO üyeliği ile sonuçlanacak bütünleme sürecine hız kazandırılmak istenmiştir. Oysa süreç içinde, Avrupa Politikasına yönelik hedefler giderek gölgede kalmış ya da tam olarak amaca ulaşmamıştır. Daha açık bir ifade ile daha 1990'lı yılların başında hedef olan Polonya'nın AB'ye tam üyeliği, Weimar Üçgeni ve onun bünyesinde barındırdığı üçlü işbirliğinin başarısı olmamıştır. Onun yerine bu üyelik, Almanya'nın ısrarı, dahası ulusal çıkarlarının gereği, Polonya'nın iradesi ve de AB'nin Doğu'ya doğru genişlemesi zorunluluğunun bir sonucu olmuştur. Bu hali ile de Weimar Üçgeni bu

süreçte ancak alt düzeyde bir rol oynamıştır. Başka bir ifade ile Weimar çatısı altında oluşan üçlü işbirliği, Doğu Genişlemesi (2004) sonrasında AB'nin beklenen yeni motoru olmayı başaramamıştır.

Üç devlet, 2003 tarihli Breslau (Wroclaw) Zirvesi sonrasında Weimar Üçgeni içinde işbirliğini etki hale getirecek bir program hazırlamışlar ve yayınladıkları ortak bildiride, Weimar Üçgenini, AB genişlemesine ivme kazandıracak diyalog ve işbirliği forumu olarak betimlemişlerdir. Ancak bu hedef amacına tam olarak ulaşmadığı gibi, tecrübeler söz konusu üçlü işbirliğinin yeterli olgunluğa ulaşmadığını göstermiştir. Zira söz konusu dönemde taraflar arasında çok taraflı ilişkiler, ikili meseleler gölgesinde kalmış, geliştirilememiştir.

Bu şekilde Weimar Üçgeni vasıtası ile geliştirilmek istenen çok taraflı işbirliği ne Irak Krizi sırasında, ne de AB reformlarına yönelik fikir ayrılıklarında etkili olamamıştır. Polonya Irak Krizinde, İspanya ve İngiltere ile birlikte ABD ile ortak hareket ederek Almanya ve Fransa'nın aksi bir tutum ortaya koymuştur. Aynı şekilde AB reformları kapsamında AB Konseyinde Almanya ve Fransa'nın ısrarla savundukları çifte çoğunluk sistemine en fazla muhalefet edenlerden biri, Polonya olmuştur. Yine Polonya, sık sık tarihi meseleler başlığı altında, Nasyonal Sosyalist işgal döneminden kalan tazminat meselesini dile getirerek, Almanya'nın hayal kırıklığını artırmıştır. Buna ek olarak Polonya'nın üyeliği sonrasında, gerek ortak tarım politikası, gerekse de uyum politikalarında beklenen üçlü işbirliği sağlanmamıştır.

Breslau Zirvesi sonrasında çok umut vaat eden bu işbirliğinin amacına hizmet etmeyişi pek çok nedenle açıklanabilir. Bunlardan ilki doğrudan bu ülke hükümetleri ile ilgilidir. Bu dönemde Fransa'da, AB'nin doğu genişlemesine yönelik yoğun bir karşıt görüş olduğu gibi, Paris Yönetimi bu genişlemesinin en büyük aday ülkesi olan Polonya ile işbirliğini artırmak konusunda çok hevesli olmamıştır. Dahası ulusal çıkarları bunu gerektirmemiştir. Açıkçası bu dönemde Fransa için Doğu Avrupa önceliğini kaybetmiş, onun yerine ilgi daha çok AB'nin güney komşularına, Akdeniz bölgesine kaymıştır. Almanya ulusal çıkarları gereği Polonya ile yakınlaşmak, bu şekilde çok taraflı işbirliğini artırmanın bilincinde olmuş, ancak bu yöndeki iradesini Fransa'ya kabul ettirmek için yeterli iradeyi ortaya koyamamıştır. Buna karşılık Polonya'da iç politik ortam Avrupa düzleminde bir işbirliği ortamına uygun olmamıştır. Bu dönemde Avrupa karşıtı ve ulusalcı söylemin temsilcisi Kaczynski Kardeşler (Cumhurbaşkanı ve Başbakan) ile PİS Partisi (Hukuk ve Eşitlik Partisi) buna sıcak bakmamış, işbirliği çok taraflı ilişkilerden ziyade iki taraflı düzlemde kısa vadeli çıkarlar çerçevesinde dikkate alınmıştır. Aynı şekilde AB doğu genişlemesinin ilk yıllarında ikili ilişkilerin de beklendiği gibi gelişmemiştir. Almanya-Polonya ilişkileri her ne kadar gelişmiş olsa da sık sık çıkmaza girmiştir. Almanya-Fransa yakınlaşması, Angela Merkel-Nicolas Sarkozy ile birlikte, giderek bir AB içi liderlik rekabetine dönüşmüştür. Fransa-Polonya ilişkilerinde belli bir mesafe, yakınlaşmanın yerini almış, özellikle Transatlantik ilişkiler ve NATO-AB ilişkileri söz konusu olduğunda bu mesafe daha da artmıştır. Üstelik Polonya bu dönemde Almanya-Fransa ilişkilerinden ziyade İngiltere ile de ilişkilerini öncelikli görmüştür. Bu hali ile de Weimar Zirveleri Fransa'da giderek daha az heyecan yaratırken, MDA ülkeleri giderek Fransa'nın ulusal çıkarlarında daha az yer almaya başlamışlardır. Üçüncü faktör, Weimar Üçgenine rağmen Polonya'nın geleneksel endişelerinden birinin devam edişidir. Bu da Avrupa'da Almanya-Fransa İşbirliğine dayalı yeni bir güç merkezinin oluşabilecek olmasıdır. Daha açık bir ifade bu gelişme Almanya'nın MDA üzerindeki olası dayatmacı politikalarını meşru kılacak bir araç olarak görülmeye başlamıştır. AB anayasa tartışmaları da bunun en somut göstergesi olmuştur. Polonya 2003 yılında "Ya Nice ya ölüm" (Wojcik, 2007:2) diyecek kadar Anayasa düşüncesine tam destek vermiştir. Ancak Fransa ve Hollanda'nın vetosu ile bu çaba boşa çıkmıştır. Bu defa Almanya'nın yeni bir Anayasa taslağı hazırlama girişimini ilk veto eden Kaczynski Kardeşler olmuştur. Çünkü bu gelişme ile bir kere daha çifte çoğunluk tartışması gündeme gelmiş, Polonya bu prensip yerine Karekök Prensibini savunmuştur (Wojcik,2007:2) Dahası bu şekilde Almanya gibi büyüklerin küçük üyeler karşısındaki gücünü yıkmak ve Almanya'nın baskın rolünü kırmak istemiştir.

2. Üçlü İşbirliği İçin Bir Umut: Danışma Yerine Dayanışma

Polonya'da 2011 yılında Avrupa yanlısı Donald Tusk hükümetinin kurulması, heyecanını kaybeden üçlü işbirliği için yeniden umut olmuştur. Zira, bu politikanın temeli, Almanya ve Fransa ile işbirliği görüşüne dayanmıştır. Özellikle Cumhurbaşkanı Bronislaw Komorowski bu işbirliğinin önemine değinmiş, bu nedenle de Weimar Üçgeninin canlandırılması gerektiği görüşünü savunmuştur. Aynı dönemde Almanya da Polonya ile ilişkilerine özel bir anlam katmış, Batı Avrupa'da da Fransa diyaloğu ile elde ettiği uzlaşma

ve işbirliğinin benzerini Doğu Avrupa'da Polonya ile yakalamak istemiştir. Bu maksatla 21.06.2011 tarihinde Varşova'da gerçekleştirilen bir Alman-Polonya zirvesinde taraflar ikili ilişkileri geliştirmek ve bu şekilde de Avrupa için bir Almanya-Polonya ortaklığının oluşturulması kararına varmışlardır.(Koopmann,2016:5) Ancak buna ek olarak da Weimar Üçgeni ve bu çatı altındaki işbirliğinin canlandırılmasına da karar verilmiştir. Buna ek olarak aynı dönemde, Fransa'da Nicolas Sarkozy'nin tekrar Avrupa içi işbirliğini canlandırmak için gayret sarf etmiştir.

Bu anlamda, Almanya-Polonya ile geliştirilecek olan her türlü işbirliği, Avrupa için olduğu kadar, Fransız ulusal çıkarlarına da hizmet eden bir araç olarak görülmüştür. Almanya ve Polonya ile geliştirilecek diyalog, Euro Krizi ve Kuzey Afrika Politikasında, Fransa'ya güç verebileceği gibi, Fransa'da ihmal edilmiş gözüken Avrupa Entegrasyonu düşüncesinin de yeniden canlanmasını sağlayabilecek araç olarak görülmüştür. Her şeyden önce de Paris Yönetimi bu şekilde Euro Krizi yönetiminde ve de Avrupa'nın pazarlık gücünü artıracak reform taleplerinde, yanına iki önemli destekçi almış olabilecektir. Buna ek olarak bu işbirliği kamuoyunun ve piyasaların yoğun baskısını üzerinde hisseden Fransız hükümetini rahatlatabilecek bir araç olarak görülmüştür. Ancak 2012 yılında Fransa'da yaşanan iktidar ve hükümet değişikliği ile bu girişim kısıtlı kalmıştır. Mayıs 2012'de, Fransa'da Nikolas Sarkozy yerine Francoıse Hollande başkan olurken, Haziran 2012'de de yeni parlamento seçilmiştir. Söz konusu seçimler ve iç politik kaygılar özellikle de Avrupa karşıtı Marie Le Pen'in rekabeti Nicolas Sarkozy'nin genel de Avrupa politikasına özelde de Almanya-Polonya ile ilişkilerin geliştirilmesi düşüncesine daha mesafeli durmasını beraberinde getirmiştir. Bu şekilde söz konusu dönemde Almanya ve Polonya'da, Weimar Üçgenini canlandırmak için yeterli irade oluşmuş iken, Fransa'da bu ortam iç politik etmenler nedeniyle gelişememiştir.

Buna rağmen yine de belli bir çaba ortaya konmuş, Dışişleri Bakanları ve Avrupa Müsteşarlarının bu dönemde sık sık toplanması bu gayretin bir göstergesi olmuştur. Bu şekilde başta Ukrayna ve Rusya'nın Avrupa işbirliğine dahil edilmesi ve bu yönde daha etkili bir inisiyatif geliştirilmesi gerektiği düşüncesi daha sık dile getirilirken, dış politika ve güvenlik politikası alanlarında bir takım adımlar atılmıştır. Bu anlamda özellikle üç ülke Dışişleri ve Savunma Bakanlarının, Ortak Güvenlik ve Savunma Politikasının (OGSP) geliştirilmesi için AB Yüksek Temsilcisi Catherine Ashton'a sundukları mektup örnek teşkil etmektedir (Klein ve Regelsberger, 2012: 296). Buna rağmen Avrupa politikasında çetin meseleler söz konusu olduğunda, hem Berlin hem de Paris Yönetimleri Weimar Üçgeni'ne sırtlarını dönmeyi, meseleleri ikili ilişkiler çerçevesinde ele almayı tercih etmişlerdir. Almanya ve Fransa'nın, İngiltere ve diğer eş değer üyeler ile Ekim 2010 zirvesinde oluşturmayı öngördükleri AB'nin orta ölçekli finans çerçevesi bu tutuma örnek teşkil etmiştir. Bir diğer örnek ise, Ortak Dış Politikanın geliştirilmesine yönelik olarak 2010 yılı sonbaharında Almanya ve Fransa tarafından AB Komisyonuna sunulan, ancak hiçbir şekilde Polonya ile müzakere edilmemiş olan pozisyon belgesi olmuştur.[2] Aynı şekilde, yine Almanya ve Fransa önerisi ile gündeme getirilen Euro Rekabet Paktının oluşturulması da, yalnızca Euro Bölgesi üyesi ülkeleri kapsayan, Varşova Yönetimini dışlayan dahası dikkate almayan bir diğer girişim olarak üçlü işbirliğine gölge düşürmüştür. Bu ve benzeri gelişmeler Varşova Yönetiminin sert tepkisini beraberinde getirirken, Polonya kendisini Almanya ve Fransa karşısında dışlanmış ve yalnız bırakılmış hissetmiştir. Bu dönem Almanya ve Fransa arası koordinasyon mekanizmalarına Polonya, yalnızca kısmen dahil edilmiştir. Hatta Almanya'nın ortaya attığı, Euro Rekabet Paktına, Euro Bölgesine dahil olmayan üyelerin de dahil edilmesi gerektiği görüşü ve Şubat 2011 tarihli Weimar Zirvesinde söz konusu koordinasyon merkezine Polonya'nın da davet edilmesi, çok taraflı işbirliğine bir şey katmamıştır.

Görüldüğü üzere gelişmeler Almanya, Fransa ve Polonya tarafından, Weimar Üçgenine tam olarak hak ettiği önemin verilmediğini göstermiştir. Dahası Weimar Üçgeninin siyasi potansiyeli küçümsenmiştir. Yukarıda yer verilen gelişmeler, Weimar Üçgeninin, Avrupa bütünleşmesine pratikte katkı sağlanması isteniyorsa, bu işbirliğinin her şeyden önce bir danışma kurulundan çıkarılıp bir dayanışma kuruluna dönüştürülmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Kai Olaf Lang'a göre bunun gerçekleştirilebilmesi için de, bu dayanışma modeline dört temel fonksiyon yüklenmelidir (Lang, 2011:6).

2 Ayrıntı için bakınız: Bundes Ministerium der Finanzen(2010), "Deutsch Französisches Positions Papier", http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Europa/2010-07-21-france-anlage-d.pdf?__blob=publicationFile&v=3, (Erişim Tarihi 02.10.2017)

Aydınlatma Fonksiyonu: Weimar Üçgeni bu bağlamda taraflar arası çatışmaları çözmek ve uzlaşma sağlamak fonksiyonunu yerine getirebilir. Bu şekilde Avrupa içi karar almak süreçleri ve çatışmaların çözülmesine katkı sağlayabilir.

İvme Kazandırma Fonksiyonu: Bu bağlamda Weimar Üçgeni hedef konuların AB gündemine taşınması fonksiyonunu yüklenecektir.

Dümen Fonksiyonu: AB'nin politik alandaki bazı konuları uzun vadeli olarak geliştirmek konusunda sıkıntı yaşaması durumunda Weimar Üçgeni bu konuları var olan işbirliği çerçevesinde yönlendirebilir. Burada kast edilen baskın bir rol değil diğer üyelerin de desteğini alacak şekilde meşruiyet sağlamaktır.

Birleştirici Fonksiyonu: Weimar Üçgeni kendi içinde ortaya koyduğu işbirliğini daha geniş bir düzlemek taşımak suretiyle AB içinde var olan eski-yeni üyeler arası uçurumun aşılmasına katkı sağlayabilir. Bu şekilde AB içi bütünlük sağlanabileceği gibi bölgesel işbirliğinin geliştirilmesi ve bu işbirliğinin Weimar Üçgeni üyesi üçlünün üyesi oldukları diğer işbirliği forumlarına (örneğin Vişegrad Dörtlüsü, Akdeniz Birliği) taşınması da sağlanabilecektir. Bu ise Avrupa içi işbirliğinin geliştirilmesine hizmet edebilecektir.

3. İşbirliğinin Zayıf Yanları ve Etkili İşbirliğinin Koşulları

Temel pozisyonlarda uçurumun derinleşmesi ve geliştirilen inisiyatifler için fikir birliğinin sağlanamaması Weimar Üçgeninin ivme etkisini törpülemiştir. Bu hali ile de Weimar Üçgeni üye üç devletin birbirini sürekli tehdit olarak algıladığı ve frenlediği bir foruma dönüşmüştür. Tarafların, doğu genişlemesi sonrasında Almanya-Fransa diyaloğuna yükledikleri farklı anlam da bunu katlamıştır. Fransa için Almanya, bu coğrafyayı kendi Avrupa politikasını gerçekleştirmek için kullanan hegemonyacı bir güç olarak algılanmıştır. Bu nedenle Fransa özellikle Dışişleri Bakanı Dominique de Villepin döneminde Alman-Fransız Birliği düşüncesini öne çıkartmış, bu şekilde başta AB Anayasası tartışmaları sırasında Almanya'nın desteğini aramıştır. Buna karşılık Polonya için yeni Avrupa düzeni içinde Almanya-Fransa diyaloğu, Polonya'nın Avrupa işbirliği düzleminde eşit olarak yer almasını engelleyen bir gelişme olarak okunmuştur (Koopmann, 2016:11). Burada oluşan olumsuz atmosfer de tarafların çok taraflı işbirliği yerine ikili ilişkileri öne çıkarmalarına neden olmuştur. Almanya-Fransa ile geliştirdiği işbirliğini çerçevesinde ekonomi ve maliye politikasında, Polonya ile de ikili ilişkileri çerçevesinde Doğu Ortaklığı Programında daha etkili sonuçlar elde edebileceği kanısında olmuştur. Bu hali ile Almanya doğu genişlemesi sonrasında adeta iki koltuk arasında sıkışmış bir durumdadır. Aynı şekilde tarafların motivasyonu da azalmıştır. Oysa gerek Rusya-Ukrayna krizi, gerekse Suriye iç savaşı ve buna bağlı sığınmacı meselesi AB ve de üyelerinin pazarlık gücünü kırmıştır. Weimar Üçgeni kurulurken amaç Avrupa bütünleşmesine katkı sağlamak olmuştur. Oysa Polonya günümüzde (PİS Hükümeti ve Kaczynski) bundan uzaklaşmıştır. Onun yerine başta sığınmacı meselesinin de gösterdiği gibi kendisini MDA ülkelerinin sığınmacı karşıtı tutumunun sözcüsü olarak görmektedir. Buna ek olarak Varşova Yönetimi AB bütünleşmesinin derinleşmesine hizmet eden her tür reform süreçlerine tepki verip onun yerine ulusal devleti öne çıkarak, adeta Avrupa karşıtı bir söylemin liderliğine soyunmuştur. Almanya ve Fransa ile birlikte hareket ederek Avrupa entegrasyonuna destek vermek yerine, Avrupa bütünleşmesini tehdit eden yeniden ulusallaşma sürecine destek vermektedir.

Bu hali ile de Almanya'nın Polonya'yı Alman-Fransız diyaloğuna dahil etmek çabası tam olarak amacına ulaşmamıştır. Polonya, Ukrayna krizinin görüşüldüğü 06.11.2014 tarihli Normandiya görüşmelerinde, Rusya ile iyi ilişkiler uğruna kendisinin marjinalize edildiği ve dışlandığını ileri sürmüştür.[3] Nihayetinde Avrupa politikasına yeterince dahil edilmediğini düşünen Polonya kendisini farklı inisiyatifler geliştirmek durumunda hissetmiştir. Bir tarafta MDA'nın sözcülüğüne soyunurken, diğer tarafta da Adriatik-Baltık-Karadeniz Üçgeni düşüncesini güçlendirmek çabasına girmiştir. Çünkü Polonya bu işbirliği modelinin lideri olarak, Avrupa politikasında daha etkili ve söz sahibi olabileceğini düşünmüştür (Mitrovits, 2016:8).

Oysa tecrübeler, ilginin tarafların çıkarlarına da hizmet eden alanlara odaklanması durumunda bunun işbirliğini artırdığını göstermiştir OGSP de atılan ortak adım, bir Battle Group oluşturulması, en az Almanya

3 Söz konusu görüşmelere Almanya (Merkel), Fransa (Hollande), Rusya(Putin) ve Ukrayna(Poroschenko) tarafları katılmış ve bu görüşmeleri Normandiya Formu çerçevesinde on iki tekrarlanmıştır. Ancak bunların hiç birine Polonya dahil edilmemiştir.

ve Polonya kadar Fransa çıkarlarına da hizmet eden bir konu olmuş, taraflar burada başarılı bir işbirliği ortaya koymayı başarmışlardır.

Belirtilmesi gereken bir husus da Weimar Üçgeninin çerçevesinde oluşturulacak işbirliğinin var olan ikili ilişkileri tamamlayan, ama onların yerine geçmeyen bir fonksiyona sahip olması gerektiğidir. Bu nedenle işbirliğinin nasıl geliştirilmesi gerektiği görüşü gerçekçi bir anlamda ele alınmak zorundadır. Weimar Üçgeninin özellikle neden ve hangi Avrupa Politikalarında etkili ve şekillendirici bir rol oynayabileceği belirgin olarak tespit edilmelidir.

4. İşbirliğinin Geliştirilmesine Hizmet Edecek Belli Başlıklar

Bir tarafta dış politika, güvenlik/savunma politikası alanlarında oluşan fikir ayrılığı, diğer tarafta ekonomik ve yapısal reformların tıkanmış olması, AB'yi büyük bir baskı altına sokmuştur. Nitekim Irak ve Ukrayna Krizleri, İngiltere'nin ODGP'nin derinleştirilmesine karşı çıkışı, dış ve güvenlik politikasında oluşan fikir ayrılıklarının kısa bir sürede genel politik atmosfere yansıdığı ve AB içindeki bütünlüğe gölge düşürdüğünü göstermiştir. Aynı şekilde fikir ayrılıkları etkisini Weimar Üçgeninde de hissettirmiş, üyeler belli başlı dış ve güvenlik politikasına ilişkin meselelerden ötürü beklenen işbirliğini ortaya koyamamışlardır. Taraflar, Ukrayna meselesi çerçevesinde farklı bir Rusya algısı içinde olmuşlardır. Almanya'da Sosyal Demokrat Parti (SPD) ve Fransa, Rusya'ya yönelik önlemlerde esnek bir tutum içinde olmuşlardır. Dahası Rusya iyi ile ilişikleri feda etmemekten yana olmuşlardır. Buna karşılık Almanya'da Hıristiyan Demokrat Parti (CDU) ve Polonya, sertlik yanlısı bir tutum ortaya koymuşlardır. Benzer bir tutum ve algı farkı sığınmacı meselesinde de karşımıza çıkmaktadır. Almanya, sığınmacılar için bir kota belirlenmesi ve sığınmacıların bu kotaya bağlı olarak Avrupa'ya dağıtılmasından yana olmuştur. Oysa Polonya bugün sığınmacı karşıtı tutumun sözcüsü olmuş kota düşüncesine en fazla karşı çıkan üyelerden biri olmuştur. Hatta üyesi olduğu Vişegrad Grubu ülkelerinin de desteğini alarak bu tutumunu daha geniş bir düzleme taşımayı başarmıştır.

AB ve üyesi ülkeler bu şekilde her şeyden önce hazırlıklı olmadıkları krizler ile karşılaşmışlardır. Uluslararası sistemde oluşan derin değişikliklerin sonucu olan bu krizler, AB üyesi ülkelerin ortak düşünmek ve birlikte hareket etmek iradesinin törpülendiğini ortaya koymuştur. Dahası, AB'nin rekabet edebilirliğini ve pazarlık gücünü olumsuz etkileyen bu gelişmeler, yeni politik konseptler ve yeni politik düşüncelerin oluşturulmasını gerektiğini de ortaya koymuştur. AB içinde belli başlıklarda var olan uçurumun aşılması, ancak karar alma sürecinde uyum, sağlanması ve bunun süreklilik arz etmesi ile mümkün olacaktır. Bu nedenle Weimar Üçgeni şayet sahip olduğu performans ve tecrübeleri ölçüsünde, Avrupa bütünleşmesine olumlu katkı sağlamak istiyorsa, özellikle aşağıda verilen başlıklarda daha sıkı bir işbirliği ortaya koymak ve bunu diğer üyeleri de kapsayacak şekilde genişletmek zorundadır.

4.1. Avrupa Komşuluk Politikası

Almanya, Fransa ve Polonya için, AB komşusu ülkelerin, Avrupa değerlerini benimsemesi ulusal çıkarları ile yakından ilgilidir. Bu nedenle Avrupa Komşuluk Politikası ayrı bir önem taşımaktadır. Avrupa Komşuluk Politikası her şeyden önce AB üyeliği gerçekleşmeden, bölgede refah ve istikrar geliştirilmesine hizmet ederken aynı şekilde de AB ile bölge arasında Avrupa ortak değerleri sıkı bir işbirliğine dayalı iyi bir komşuluk oluşmasını öngörmektedir. Buna rağmen üyeler arasında coğrafi önceliklerin oluşturulması konusunda derin uçurumlar oluşmuştur. Fransa için Akdeniz önceliğini korurken ve Fransa bu şekilde Avro-Akdeniz Ortaklığının gelişimine destek verirken, Almanya için öncelik Doğu Avrupa ve Karadeniz olmuştur. Hatta Polonya, doğu Avrupalı komşularının (ve Türkiye) üyelik sürecini destek vermiştir. Bu şekilde ortak bir Akdeniz Birliği ve Karadeniz İnisiyatifinin oluşturulması suretiyle Avrupa Komşuluk Politikası çerçevesinde üç ülke arasında ulusal çıkarlarına da hizmet eden bir koordinasyon kurulmuş olunur. Ancak söz konusu bu gelişme buna rağmen tarafların Avrupa Komşuluk Politikasına ilişkin farklı beklentilerini ortak bir düzlemde buluşturmak için yeterli olmamıştır. Bu gerçekte göstermiştir ki şayet AB dış politikasında inandırıcı olmak istiyorsa, tek tek üye devletlerin önerdiği bölgesel inisiyatifler dikkate almak durumundadır. Bunun ötesinde Avrupa Komşuluk Politikasının tek tek ulusal çıkarların kurbanı olmaması için, Almanya-Fransa-Polonya arası sürekli politik diyaloğa destek vermek zorundadır. Almanya ve Fransa'nın inisiyatifi ile 2008 tarihinde kurulan Akdeniz Birliği, Avrupa Komşuluk Politikasında dış politik

inisiyatiflerin ancak bunu tüm üyelere açık olması durumunda gerçekleştirilebilir olduğunu göstermiştir. Üstelik Almanya-Fransa-Polonya'nın fikir birliği bunun için ön koşul olmuştur (Bendiek, 2008:4). Çünkü Akdeniz Birliği düşüncesi ancak Polonya'nın uzun süre ısrarla sürdürdüğü vetosunu terk etmesi sonrasında uygulanabilmiştir. Bu şekilde Fransa'nın inisiyatifi olan Akdeniz Birliği, Avrupa Komşuluk Politikasına dahil edilirken, yine Almanya'nın girişimi ile de Fransa, Polonya'nın buna karşın Doğu Avrupa'da oluşturmaya gayret ettiği benzer inisiyatife tepki vermemiştir. Almanya burada arabulucu bir tutum ortaya koyarken, uzun vadede Avrupa bütünleşmesi için de zemin yaratmıştır. Nitekim her iki girişim, günümüzde Avrupa Komşuluk Politikası çerçevesinde gerçekleştirilirken, sayısız kurumsal ve finansal inisiyatif de hayat bulmuştur. Ancak belirtilmesi gereken Weimar Çatısı altında oluşmuş diyalog ortamının da asıl itici güçlerden biri olduğudur. Nihayetinde burada oluşan işbirliği ortamı, diğer bölgesel inisiyatifler ile bağlantılı oldukları aktörleri kapsayacak şekilde genişletilebilir. En azından bunun için referans olabilir. Her ne kadar Ukrayna krizinin gölgesinde kalmış olsa da, Rusya ile Ukrayna Dışişleri Bakanlarının da davet edildiği 2010 tarihli Weimar Dışişleri Bakanları Zirvesi bu genişletilmiş işbirliği platformuna örnek teşkil etmiştir. Polonya Dışişleri Bakanı Komorowski girişimi ile Rus mevkidaşının davet edildiği 2010 yılındaki zirvenin benzeri günümüzde Doğu Avrupa ve Akdeniz'de yer alan AB'nin komşularını kapsayacak şekilde genişletilebilir (Lang,2011:8). AB'nin komşu olduğu bölgelerde demokratik reform ve demokrasinin geliştirilmesi Weimar Üçgeni ülkelerinin tecrübelerinden yola çıkılarak bölgeye katkı sağlayacaktır. Bir tarafta Beyaz Rusya ve Ukrayna'da yaşanan meseleler, öte tarafta Arap Baharı sonrasında Tunus ve Mısır'daki gelişmeler göz önünde tutulduğunda Weimar Üçgeninin burada sağlayacağı katkı daha da önem kazanmaktadır. Benzer şekilde Polonya bugün Vişegrad dörtlüsü içinde lider ülke konumundadır. Bunun ötesinde sığınmacı krizi, sığınmacı kotası tartışmalarında oluşan Almanya/AB karşıtı görüşü temsil eden MDA ülkelerinin sözcüsü olmuştur. Vişegrad dörtlüsü içinde etkin bir rol oynayan Polonya'nın, Almanya ile ortak bir noktada buluşması esasında Vişegrad ülkelerinin başta sığınmacı meselesi olmak üzere belli başlı konulardaki muhalif tutumlarına kırıcı etki yapabilecektir.

Üç Dışişleri Bakanı başkanlığında, Doğu Avrupa ve Avrupa Komşuluk Politikası başlıklarında üçlü bir çalışma grubunun oluşturulması, AB'nin Rusya ile yeni bir diyalog ortamı yakalaması için de fırsat olabilecektir (Lang, 2011: 6).

4.2. Güvenlik ve Savunma Politikası

Günümüzde AB üyeleri arasında savunma politikasında hala tam bir fikir birliği ortaya konamamış olması, önemli engellerden biridir. Fransa ve İngiltere yakın geçmişte, Libya krizinin de gösterdiği gibi, AB çerçevesinde değil ikili ilişkiler çerçevesinde bir tutum sergilemeyi tercih etmişlerdir. Oysa gelişmeler ikili ilişkilerin Avrupa'da ki meselelerin çözümü için yeterli olmadığını ortaya koymuştur. Nitekim ABD Başkanı Obama ve Dışişleri Bakanı Gates, Haziran 2011 de Avrupalıların daha fazla sorumluluk almaları gerektiğine ifade ederken çok taraflı işbirliğini geliştirmenin zorunluğuna işaret etmiştir (Major ve Wassenberg, 2011:4). Aynı şekilde AB tasarruf tedbirlerinin ulusal düzlemdeki yansımaları hiçbir üye ülkenin tek başına askeri müdahalede bulunmak yeterliliğinde olmadığını da ortaya koymuştur. Geleneksel olarak AB'nin askeri alanda etkin olmasına karşı çıkan İngiltere, Libya krizinde silah ambargosu söz konusu olduğunda bu tutumunu değiştirmiştir. Ancak Almanya, bu konuyu NATO'ya havale etmekten yana olmuştur. Savunma politikasında Polonya, Atlantikçi bir tutum ortaya koyarken, Fransa Avrupa yanlısı bir tutum ortaya koymuş, Almanya ise iki yaklaşımı uyumlu şekilde harmanlamıştır. Buna rağmen Polonya'nın Transatlantik ilişkileri inişli çıkışlı bir seyir izlemiştir. 2003 yılı Irak Krizinde, ABD'ye tam destek veren Varşova Yönetimi, 2009 yılında Barack Obama'nın Füze Savunma Sistemlerini Polonya'ya koşullandırmak kararından vazgeçişi ile derin bir hayal kırıklığı yaşamıştır. Buna rağmen Polonya için NATO hala öncelikli konumunu korumuştur. Zira Rusya'nın 2008 yılında Gürcistan'a müdahalesi tüm MDA ülkeleri gibi Polonya'nın da derin güvenlik kaygıları yaşamasına sebep olmuş, aynı şekilde Ukrayna krizi Varşova Yönetiminin Transatlantik ilişkilere yönelik şüphelerini ortadan kaldırmıştır. Ancak bu defa da NATO'nun Avrupa'nın doğusuna asker yığmasına karşı çıkan Berlin Yönetimine tepki göstermiş ve Almanya'nın, Rusya ile iyi ilişkiler uğruna Polonya'nın kaygılarına yeterince hassasiyet göstermediğini ileri sürmüştür. Görüldüğü üzere bir tarafta tarafların Transatlantik ilişkilere yönelik farklı bakışı, öte tarafta Rusya ile olan ilişkiler ve Post-Sovyet coğrafyaya farklı bakışları bu fikir ayrılığını uçuruma dönüştürmüştür.

Buna rağmen, Avrupa Güvenlik ve Savunma Politikası, Weimar Üçgeninin başarı elde ettiği nadir alanlardan biri olmuştur. Almanya ve Fransa 2007 yılında AB misyonlarının planlama ve müdahale yeteneğinin artırılması ve OGSP çerçevesinde sürekli bir Müdahale Merkezinin kurulmasını teklif etmişlerdir. Polonya ise 2010 yılında, kriz bölgelerine daha acil müdahale edilebileceği gerekçesi ile, Avrupa askeri gücünün etkinliğinin artırılması gerektiği görüşünü ortaya atmıştır. Hatta Polonya daha 2004 yılında, Almanya, Slovakya, Letonya ve Litvanya ile beraber merkezi Almanya/Potsdam olan bir müdahale grubunun kurulmasına öncülük etmiştir. Polonya, 2011 yılında gerçekleştirdiği AB başkanlığı sırasında, AB kriz yönetiminin iyileştirecek bir takım öneriler sunmuştur. Üç başlık altında toplanacak bu önerilerden ilki askeri-sivil müdahaleleri planlayıp uygulayacak sürekli bir karargahın kurulması, ikincisi AB müdahale gruplarını (Battlegroup) askeri-sivil krizlere müdahale gücünü geliştirecek şekilde reform etmek, üçüncüsü de askeri yeteneklerin geliştirilmesi için somut projelerin belirlenmesi ve bunların uygulanması olmuştur. Polonya'nın ileri sürdüğü bu önerilerin temelini ise Weimar Üçgeninin Nisan 2010 tarihinde OGSP ilişkin geliştirdiği inisiyatifler oluşturmuştur. Söz konusu bu inisiyatiflerde üç devlet müdahale gruplarının reform edilmesi gerektiği, sürekli bir karargah kurulması ve AB-NATO ilişkisini kalıcı projeler çerçevesinde geliştirmeyi önermişlerdir (Major ve Wassenberg, 2011:2). Buna rağmen Polonya'nın 2011 yılında AGSP ilişkin olarak sunduğu öneriler uygulamaya konmamıştır. Hatta kalıcı bir karargah kurulması düşüncesine diğer üyeler destek verirken, İngiltere karşı çıkmıştır (Miszcak,2015:50). Ancak 2013 yılında Almanya-Fransa-Polonya işbirliğinin ürünü olarak AB çatısı altında bir Weimar Battle Group, oluşturulmuştur (Echterkamp,2017:5). Bu şekilde üç ülke geleneksel olarak savunma konusunda farklı bir algı içinde olmalarına rağmen krizlere müdahale amaçlı bir AB askeri gücünün oluşturulmasını başarmışlardır.

Battle Group oluşturulması başarı da olsa, taraflar arasında savunma alanında etkili bir işbirliğinin olabilmesi için aralarındaki algı farkının aşılması zorunludur. Geçmişte Berlin ve Paris arasında olduğu gibi bu ikisinin de Varşova ile savunma politikasında ciddi fikir ayrılıkları olmuştur. Bu nedenle Hükümet başkanları, Savunma ve Dışişleri Bakanları tarafından gerçekleştirilecek sürekli üçlü Savunma Zirveleri, tarafların birbirlerinin beklentilerini daha etkin olarak ortaya koymalarına imkan sağlayacaktır. Weimar Üçgeni üyesi üç ülke Dışişleri ve Savunma Bakanlarının, 2015 yılı mart ayında AB Dış ve Savunma Politikası Yüksek Temsilcisi Federica Mogherini'ye OGSP'nin geliştirilmesine yönelik olarak sundukları, krizlere daha hızlı ve etkin olarak müdahale etmek amaçlı sürekli bir Avrupa Savunma diyaloğunun oluşturulması teklifi, aslında bu işbirliğinin genişletilebileceğinin göstergesi olmuştur. Tarafların OGSP'de ortaya koyacakları üçlü işbirliği, aynı zamanda Polonya'nın güvenlik politikasının Avrupalılaşmasına da katkı sağlayacaktır. Buna ek olarak da Fransa'yı, Polonya ve Almanya'ya daha sıkı bağlayacaktır. Bu bağlamda taraflar, bir Euro-Atlantik Güvenlik Konseptinin oluşturulması için daha yüksek bir irade ortaya koyacaklardır.

Söz konusu işbirliği özellikle Brexit sonrasında daha da anlam kazanmıştır. AB, dış politika ve güvenlik ve savunma politikasında belli oranda da olsa İngiltere ile bağını kopartmak istemeyecektir. Bu bağlamda İngiltere ile Polonya arasında var olan geleneksel bağ bu duruma aracı olabilecektir. Nitekim iktidara geldikten sonra PİS Hükümetinin ilk icratlerinden biri İngiltere'yi Stratejik Ortak olarak ilan etmek olmuştur (Kerski,2016:2). Bu durum, Polonya'nın etkili bir üyesi olduğu (Almanya ve-Fransa'yı ikna etmeyi başarabildiği) Weimar Üçgeni'nin tıkanan AB-İngiltere ilişkileri için önemli bir köprü vazifesi olabileceğini de ortaya koymaktadır.

4.3. Ekonomi ve Maliye Politikası

Weimar üçlüsü arasında geliştirilecek işbirliği ekonomi ve maliye politikasında da önemli adımlar atılmasına imkan sağlayacaktır. Özellikle son dönemde Almanya ve Fransa arasında Euro'nun geleceği yönündeki tartışmalar, bu işbirliğine daha da önem atfetmektedir. Fransa'nın, Emmanuel Macron ile ortaya attığı Euro Bölgesi için geniş bir bütçe ve Euro Maliye Bakanlığının oluşturması düşüncesine Almanya karşı çıkmıştır. Alman Maliye Bakanı Wolfgang Schäuble, parasal birliğin derinleştirilmesi için Euro Kurtarma Fonunu (ESM) Avrupa Para Fonuna dönüştürmek ve AB Komisyonunun bütçe planlarını

kontrol etmek yetkisini kaldırmak düşüncesini ortaya atmıştır (Gammelin ve Mühlauer,2017:2). Bu şekilde Euro Kurtarma Fonunun istikrar ve genişleme paktının gözetiminde daha güçlü ve tarafsız bir role sahip olacağı öngörülmüştür. Schäuble'nin burada çıkış noktası bu tür bir reformun, AB sözleşmelerinde her hangi bir değişiklik gerektirmemesi olmuştur. İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkışı durumunda geriye kalan üyelerin sağlayacakları katkı yükselecektir. Bu bağlamda Euro Bölgesini destekleyecek denge gereksinimi artacaktır. İstikrarlı bir para birliğinin önkoşulu da yapısal reformlar olacaktır.

Ancak bu işbirliğinin başarısı için Berlin ve Varşova arasındaki düzenleyici müdahaleler ile Paris ve Berlin arasında özellikle Euro Krizi sırasında oluşan koordinasyon arasında belli bir paralellik kurulmak zorundadır. Weimar Üçgeni içinde bu anlamda oluşturulacak işbirliği şayet Varşova'nın çıkar ve pozisyonlarının Berlin-Paris çıkarları ile örtüşecek hale getirilecek olursa bu Fransa için bir cazibeye dönüşecektir. Çünkü bu şekilde Fransa'nın ekonomi ve maliye politik beklentileri Euro Bölgesi dışında yer almış bir üye devlet tarafından onay ve destek görmüş olacaktır. Dahası meşruiyet kazanmış olur. Bu bağlamda Federal Almanya birleştirici bir görev üstlenmiş olacak bu ise iki tarafın bunun karşılığında pek çok alanda Almanya ile işbirliğine ve dayanışmaya gitmesinin önünü açacaktır. Bu nedenle Ekonomi ve Maliye Bakanları arasında oluşturulacak düzenli zirveler yine bu hedefin amacına ulaşmasına hizmet edecektir.

Polonya Avrupa'da yaşanan ekonomik krizlere rağmen büyüme kat eden ve bu krizlerden en az etkilen üyelerden biri olmuştur. Bu hali ile de ekonomi politikasında Berlin ile paralel bir tutum içindedir. Nitekim Polonya'nın dönem başkanlığı (2011) sırasında AB İç Pazarın derinleştirilmesi ve yeni ekonomik büyüme kaynaklarının geliştirilmesine ağırlık verilmiştir. Buna ek olarak Almanya ve Polonya, bütçe koordinasyonunda birbirlerine yakın bir tutum ortaya koymuşlardır. Polonya anayasasına konan bütçe borçlanma sınırının varlığı bile, Almanya ve Polonya arasındaki bu ortak hassasiyeti ortaya koymuştur.

Bu nedenle Weimar Üçgeni çerçevesinde oluşturulacak ekonomik işbirliği, Polonya'nın Avrupa bütünleşmesine önemli katkı sağlayacaktır. AB çekirdeğinin hiçbir şekilde Euro Bölgesinden bağımsız düşünmeyen entegrasyon teorileri bile, Almanya-Fransa ile girişilecek işbirliğinin genelinde Avrupa, özelinde ise Polonya çıkarlarına hizmet edeceğini ortaya koymaktadır. Bu işbirliği Polonya'nın yeniden AB üyesi güçlü üyelerin desteğini sağlaması kadar onun Euro Bölgesine dahil olma sürecine de önemli katkı sağlayabilecektir.

AB'nin 2004 doğu genişlemesi sonrasında Euro Bölgesine dahil olamamanın temel nedeni ekonomik koşulları yerine getirememiş olmak iken, Polonya ve Macaristan örneklerinin de ortaya koyduğu gibi günümüzde bunun nedeni daha ziyade bu ülkelerde var olan politik atmosferdir. Söz konusu bu ülkeler günümüzde Avrupa ortak değerlerinden giderek uzaklaşmışlardır. PİS'in 2015 yılında tekrar iktidara gelişi ile birlikte ulusalcı söylem ve Avrupa karşıtlığı yeniden yükselmiştir. Aynı şekilde PİS'in kabul ettiği 2015 tarihli Anayasa Reformu ve 2016 tarihli yeni medya yasası, Polonya'nın hukuk devleti olmaktan uzaklaştığını göstermiştir. Bu durum tüm AB kadar, Almanya ve Fransa'nın da tepkisini çekmiştir. Bu nedenle, Polonya kamuoyunda var olan güçlü desteğe rağmen, ülkedeki siyasi atmosfer, Euro Bölgesine dahil olması önündeki en büyük engele dönüşmüştür. Burada belirtilmesi gereken husus Euro Bölgesinde yer almamaktan kaynaklanan endişelerin, Brexit sonrasında Polonya ve diğer MDA ülkelerinin (Slovakya hariç) endişelerini daha da artırdığıdır. Kendileri gibi Euro Bölgesine dahil olmayan İngiltere, söz konusu bu ülkeler için en büyük destek ve denge unsuru olmuştur. Çünkü, Euro Bölgesinde yer almasalar bile İngiltere'nin desteği ile AB'nin ekonomik/mali önemli karar alma mekanizmalarına dahil olmuş, bunun ötesinde Euro Bölgesine dahil olmayan ancak güçlü bir AB üyesinin desteğini sağlamışlardır. Oysa bugün İngiltere'nin desteğini kaybetmiş olmak var olan endişeleri katlamıştır.

Weimar Üçgeni bu geçiş için önemli bir köprü vazifesi görebilecektir. Dahası bu köprü, Euro üyesi ve üye olmayanlar arasındaki uçurumu daha aza indirebilecektir. Weimar Üçgeni ile Polonya, Euro Bölgesin içinde yer alan iki üye ülke ile dayanışma ve danışma içinde olacaktır. Bu ise onun bu düzlemde Avrupa politikasının inşa edilmesi sürecine dahil edilmesi anlamına gelecektir. Onun ötesinde baş gösteren dışlanmışlık paranoyasının aşılmasına katkı sağlayabilecektir

4.4. Avrupa Enerji Politikası

Weimar Üçgeni ülkeleri arasında enerji politikası konusunda hem işbirliği, hem de çatışmalar mevcuttur. Nitekim yalnızca Almanya'nın 2020 için aldığı Atom Enerjisinden çıkış kararı, tarafların tepkisini çekmiştir. Polonya ve Fransa, Almanya'dan farklı olarak aralarında Atom Enerjisi alanındaki işbirliğini geliştirmek taraftarıdırlar. Buna karşılık Fransa'dan farklı olarak, Almanya ve Polonya kömür enerjisini sürdürmek, ancak çevre ile uyumlu bir kömür politikası izlemekten yanadırlar. Tarafların yoğun kömür enerjisi kullanma ihtiyacı da onları bu alanda işbirliği yapmak durumunda bırakmıştır. Oysa bu yöndeki politikalar sık sık Avrupa iklim politikaları ile çelişmekte Varşova ve Berlin buna cevap vermek durumunda kalmaktadırlar. Buna ek olarak Baltık Boru Hattı, Polonya ve Almanya arasındaki en büyük sorunlardan biri olmuştur. Fransız firmalarının da görev aldığı en büyük boru hatları projelerinden biri olan Baltık Boru Hattı (Nord Stream) her şeyden önce Polonya için çok yönlü bir tehdit olarak algılanmıştır. Polonya bir tarafta bu şekilde ciddi bir ekonomik tehdit ile karşı karşıya olduğunu iddia ederken bunun aynı zamanda Avrupa'da var olan Rusya bağımlığını artıracağını ileri sürmüştür (Lang,2007: 13). Bunun dışında Alman-Rus stratejik ortaklığının bir ürünü olarak gördüğü bu projeyi, Almanya'nın hegemonya aracı olarak görülmüştür.

Söz konusu bu tartışmaları besleyen temel neden her şeyden önce tarafların çok çeşitli bir enerji tedarikçisi olmalarına bağlanmıştır. Buna ek olarak da tarafların ekonomileri için gereksinim duydukları enerji tüketimi ve bağımlığının farklı oluşu bu uçurumu derinletirmiştir. Ancak konumuz açısından asıl dikkate alınması gereken, tarafların enerji konusunda bu denli karmaşık bir tutum ortaya koymalarının, var olan işbirliği ortamına da gölge düşürdüğü gerçeğidir.

Bu nedenle Enerji politikası Weimar Üçgeninin işbirliğini motive etmesi gereken önemli başlıklardan biri olmaktadır. Ekonomi ve Enerji Bakanlarının katılımı ile gerçekleştirilecek düzenli Weimar Enerji Zirveleri, taraflar arası bu farklılaşmayı bir işbirliğine dönüştürebilecektir. Bu şekilde ortak bir enerji inisiyatifinin oluşturulacak olması ve bunun diğer ortakları da içinde barındıracak olması ekonomik, sanayi, bilimsel işbirliği kadar tarafların yakınlaşmasına da hizmet edebilecektir. Bunun ötesinde yerel düzeyde enerji tasarrufu için inisiyatifler geliştirilebilecek sürdürülebilir ve iklim politikalarını uyumlu bir enerji politikası izlenebilecektir. Aynı şekilde var olan ikili ilişkiler birbirini tehdit olarak algılayan aktörler (Polonya- Rusya) yakınlaşması ve tekrar karşılıklı bir güven oluşmasına hizmet edebilir.

4.5. AB Entegrasyonu ve Reform Süreci

AB, tek Pazar ve parasal birliğin sağlanmasını izleyen süreçten sonra entegrasyonun derinleşmesine hizmet eden etkili bir adım atamamıştır. Her ne kadar Lizbon Sözleşmesi ile Avrupa Parlamentosunun yetkileri genişletilmiş de olsa, bu gelişme daha çok devletlerarası yapıya güç katmış, ancak tüm üyelerin beklentilerini karşılamaktan uzak olmuştur. (Koopman, 2016:4). Bu süreç AB kurumları ile yurttaşlar arasında giderek var olan uçurumu açmış, Avrupa karşıtlığını artırarak yeniden ulusallaşma sürecine de ivme kazandırmıştır. Nitekim söz konusu bu hayal kırıklığı kendisini İngiltere'de Brexit olarak göstermiş, AB'nin bu tıkanmışlığı Brexit yönünde oy kullananların tercihini etkilemiştir. AB'nin yapısal bir kriz içinde olduğu bu nedenle reform sürecine hız kazandırılması gerektiğini kabul eden AB Parlamentosu eski Başkanı Martin Schulz'a göre asıl sorun Avrupa Konseyi içinde fikir birliği oluşmamasıdır. Bu nedenle de AB'nin işlemeyen topal parlamenter sistemi, tam olarak işleyen bir parlamenter sisteme dönüştürülmek zorundadır (Teevs, 2016:4). Federal Avrupa düşüncesini temsil eden Belçika eski Başbakanı Guy Verhofstad, benzer bir tutum ortaya koymuş, AB'nin geleceğinin onu içi boş bir devletler birliği olmaktan çıkarmaktan geçtiğini ileri sürmüştür (Teevs, 2016:5). Oysa Polonya'da 2015 yılında yeniden iktidara gelen PİS Yönetimi Avrupa entegrasyonun derinleşmesine karşı bir tutum ortaya koymaktadır. PİS Yönetimi her şeyden önce ulus ötesi bir federalizm düşüncesine karşı çıkmaktadır. Yine Almanya'nın destek verdiği derinlemesine entegrasyon düşüncesine tepki veren Polonya'ya göre, AB Komisyonu ve Parlamentosuna daha fazla yetki vermek, AB'yi geleceğe taşımayacaktır. Onun yerine yapılması gereken ulusal parlamentoları tekrar öne çıkartmak olmalıdır (Winterbauer, 2016:3). AB geleceği bu durumda bir tarafta ulus devletlerarası dayanışmayı güçlendirmek, kurumlar yerine yurttaşların çıkarların öne çıkarılması ve yetkinin tekrar ulusal parlamentolara devri ile garanti edilebilecektir (Lang, 2016:3). Polonya bu şekilde

subsidarite prensibinden taviz vermeyen, yeniden ulusallaşma (re-nationalism) destekleyen bir tutum ortaya koyarak, Almanya ile arasına derin bir uçurum koymaktadır.

İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkış kararını onaya sunduğu Brexit, Avrupa'nın geleceği sorusuna ek olarak, geçmişte çok tartışılan entegrasyon teorilerini yeniden gündeme getirmiştir. Bu yeni süreç ile birlikte tam entegrasyon yanlısı üyelerden oluşacak güçlü bir çekirdek ve esnek bir işbirliği oluşturulması düşüncesi öne çıkarken, bazı üyelerde çekirdeğin dışında kalmak kaygısı yükselmiştir. Özellikle Alman ve Fransız eski Dışişleri Bakanları F.Walter Steinmeier ve J. Marc Ayrault'nun ortaya attıkları Esnek İşbirliği ve Esnek Avrupa düşüncesi bu endişeleri artırmıştır (Tauber,2016:11). Söz konusu bu modelde işbirliğine daha fazla katkı sağlayan üyeler (güçlüler) çekirdeği oluşturmakta, diğerleri ise çekirdeğin dışına çıkmaktadır. Yaygın kanı AB içinde zaten var olan Şengen/ Euro Bölgesinde yer alanlar/almayanlar uçurumun daha da artacağı olmuştur. Nitekim Polonya'da Brexit sonrasında bu kaygıyı en yoğun yaşayan üyelerden biri olmuştur. Polonya'nın, AB içinde Almanya ve Fransa'ya nispetten küçük üyeler arasında yer alışı, Euro Bölgesinde yer almıyor olması ve de Brexit sonrasında en önemli denge unsuru olan İngiltere'nin desteğini kaybedecek olması var olan bu kaygıların temel nedeni olmuştur. Zira Brexit sonrasında yeniden gündeme gelen AB'nin geleceğine yönelik modellerde Euro ülkeleri hem AB çekirdeğini oluşturmuş, diğerleri ise bu yapının dışında ya da ucunda yer almışlardır (McKenna,2016:12). Polonya Liberal Parti Genel Başkanı Ryszard Petru'ya göre Avrupa, Polonya'nın çekirdek dışında tutulduğu üç vitesli bir Avrupa'ya dönüşmektedir. Euro Bölgesi çekirdek iken, Euro Bölgesine dahil olmayan ama çekirdekle yakın ilişki içindeki ülkeler ikinci sırada yer alacaklardır. Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan ise edilgen birer üyeye dönüşeceklerdir (Kellermann, 2016: 3). Polonya için Avrupa entegrasyonu, Avrupa iç pazarının tamamlanması, Enerji pazarının geliştirilmesi, Dijital Pazarın kurulması oluşturmaktadır (Koopmann,2016,13). Bunun dışındaki her tür girişime mesafeli duran Varşova Yönetimi, Sığınmacı/Mülteci Politikası ve Ekonomik/Parasal Birlik yönündeki işbirliğine yeterli katkıyı ortaya koymamış, adeta Esnek Avrupa düşüncesinde çekirdek içinde yer alanlarda hayal kırıklığı yaratmıştır. 27.06.2016 tarihinde gerçekleşen ve amacı Brexit sonrasında AB geleceğini tartışmak olan Berlin Zirvesine, Polonya'nın davet edilmemiş olması, bu hayal kırıklığının yansıması olmuştur. Buna karşılık bu durum Vişegrad Dörtlüsünde (Polonya ve diğer MDA ülkeleri) var olan dışlanma paranoyasını artırmıştır.

Açıkçası bu gelişmeler bize Weimar Üçgeni üyesleri arasında AB reformu ve geleceği konusunda derin bir fikir ayrılığı olduğunu göstermektedir. Ancak unutulmaması gereken İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkması durumunda, AB oy dengesinin de değişecek olmasıdır. Weimar Üçgeni ülkeleri günümüzde 185 milyon olan toplam nüfusları ile AB nüfusunu %37'sini oluşturmaktadırlar. Üstelik İngiltere'nin üyelikten çıkışı ile bu oran %43 olacaktır (Annen, 2016:2). Bu duruma bu AB içinde göreceli olarak bir ağırlığın bu ülkeler lehine değişmesi demek ve önemli kararda çoğunluk sağlamaları demek olacaktır. Ancak taraflar arasında var olan bu fikir ayrılığının devam edecek olması, AB içi tıkanmışlığı daha da artıracaktır. Bu nedenle AB reformları bağlamında, Almanya-Fransa-Polonya arasında geliştirilecek işbirliği uzun vadede en önemli konu başlıklarından biri olmalıdır.

SONUÇ

Gelecekte AB, ancak üyeleri arasında temel başlıklarda fikir birliği oluşması durumunda rekabet edebilir ve pazarlık gücüne sahip olabilecektir. Bu nedenle Weimar Üçgeni, Avrupa Dış ve Güvenlik Politikası başta olmak üzere AB içinde var olan uçurumların aşılması ve bunun bir fikir birliğine dönüşmesine katkı sağlayabilecektir. Çünkü AB geleceği için vazgeçilmez olan Dış ve Güvenlik Politikasında etkin bir çekirdek ancak Weimar Üçgeni üyesi üç ülkenin katkısı ve işbirliği ile oluşturulabilecektir. Ancak söz konusu bu katkının oluşabilmesi için öncelikle Weimar üçlüsü kendi aralarındaki fikir ayrılıklarını aşıp ulusal çıkarlarının ötesinde hareket etmek zorundadırlar. Bu da AB'nin karşı karşıya olduğu meselelere çözüm aranırken, aynı zamanda AB'nin ulus ötesi çerçevede geleceğe nasıl hazırlanabileceğini tartışmayı gerektirmektedir.

Weimar Üçgeni günümüze dek çok şey vaat eden ancak bunu tam olarak gerçekleştirememiş bir işbirliği forumu olarak kalmıştır. Şayet Avrupa içi işbirliğinin giderek daha çok gölgelendiği günümüzde, bu platform tam olarak işlevini yerine getirmeyecek olursa, bu üyesi ülkeleri daha çok öz eleştiri yapmak durumunda bırakacaktır. Dahası bu Weimar Üçgeninin içi boş bir girişim olduğu ve üyesi ülkelerin geri

adım atması gerektiğini ortaya koyacaktır. Bu nedenle var olan potansiyellerin heba edilmemesi adına bu güne dek amacına ulaşmayan işbirliği derinleştirilmek zorundadır. Yoksa Weimar Üçgeni, Avrupa Politikası ve işbirliğinde tayin edici bir rol oynamaktan ziyade sivil toplum ve kültürel alanda işbirliği sağlayarak sınırlı bir rol oynamaya devam edecektir. Bu hali ile de Avrupa politikasına ilişkin müzakereler ve kararlar, çok taraflı işbirliği ile değil, ikili ilişkiler çerçevesinde görüşülecek ve çok taraflı işbirliği bunun gölgesinde kalacaktır. Almanya-Polonya, Almanya-Fransa ikili ilişkileri bu hali ile de zaman zaman var olan krizlerden etkilenmeye devam edecek, AB içinde var olan dengenin sarsıldığına yönelik kanı ve eleştiriler de daha fazla güç kazanacaktır. Aynı şekilde de taraflarca ortaya konacak insiyatiflerin gerçekleştirilmesi olasılığı giderek düşeceği gibi üç ülkenin tek tek ya da birlikte AB içi krizlerin aşılması yönünde sunacakları girişimler de amaca hizmet etmekte yetersiz kalacaklardır. Çünkü üç tarafın birbiri ile yaşadığı ve zaman zaman daha da netleşen çatışmalar bunun başarısını gölgeleyecektir.

Weimar Üçgeninin AB bütünleşmesine katkı sağlaması için taraflar arasında etkili bir koordinasyon ve yönetim mekanizmasının oluşturulması zorunludur. Aynı şekilde Weimar Üçgeni daha fazla konu ile boğulmamalı ve potansiyelinin üzerinde bir sorumluluk üstlenmemelidir. Bu nedenle hedeflerin belirgin olarak tespit edilmesi bu çizgiye sadık kalınması bu işbirliğinin geleceği için önemlidir. İşbirliğini daha etkin olabilmesi için tarafların yoğunlaştığı konu başlıkları arasında paralellik kurmak ve bunlar içinde öncelikler belirlemek faydalı olacaktır. Buna ek olarak da Dışişleri Bakanlılarınca oluşturulacak bir iletişim sistemine ek olarak Avrupa karar merkezleri ile de sıkı işbirliğine gidilecek olması bu işbirliğini daha anlamı kılacaktır. Weimar Üçgeni ile hedeflenen işbirliğinin derinlemesine tesir edebilmesi için parlamentolar arası işbirliğinin de öne çıkarılması gerekecektir. Bu şekilde ulusal parlamentolara daha fazla yetki talep eden ve AB reformlarına eleştiri ile yaklaşan Polonya'nın da tutumunda bir yumuşama olabilecektir. Bu yöndeki işbirliğini ise diğer kurumlar ile oluşturulacak danışma ve dayanışma toplantıları izlemelidir.

Buna ek olarak Weimar Çatısı altında üçlü işbirliğinin geliştirilmesi tarafların karşılıklı güven bunalımlarını aşmaları ve birbirlerinin endişe ve beklentilerini daha iyi okumalarına imkan sağlayabilecektir. Aynı zamanda bu işbirliği, Vişegrad Grubu, Adriatik-Baltık-Karadeniz Üçgeni gibi AB içinde var olan diğer bölgesel girişimlerinin de daha yoğun olarak Avrupa Politikasına dahil edilmesine hizmet edecektir. Bu hali ile de, başta Polonya olmak üzere MDA ülkeleri gibi kendisini büyükler karşısında dışlanmış hisseden üyeler Avrupa ve Avrupa düşüncesine aidiyet duygusu ile bağlanacaklardır.

KAYNAKÇA

Annen, N. (2016), "Das weimarer Dreieck zwischen Zusammenarbeit und Abgrenzung", https://www.vorwaerts.de/artikel/weimarer-dreieck-zwischen-zusammenarbeit-abgrenzung, (02.10.2017)

Auswärtiges Amt, "Gemeinsame Erklärung der Außenminister von Deutschland,Frankreich und Polen zur Zukunft Europas, Weimar, 29.08.1991", http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Europa/Zusammenarbeit_Staaten/WeimarerDreieck/WeimarerDreieckErkl%C3%A4rung_node.html, (01.10.2017)

Bendiek, A. (2008), "Perspektiven der EU Außenpolitik" SWP Aktuell (51), 1-7.

Dassen, M. (2016), "Polen kritisiert Deutschen Egoismus", https://www.compact-online.de/brueller-der-woche-polen-kritisiert-deutschen-egoismus/, (12.08.2017)

Gammelin, C. Ve Mühlauer, A. (2017) "Schäble stellt sich gegen Macron" Süddetsche Zeitung, 09.10.2017.

Hekimler, O. (2015), "Avrupa Entegrasyonu Bağlamında Almanya'nın Yeni Doğu Politikası", yayımlanmamış Doktora Tezi İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Kellermann, F. (2016), "Visegrad Gruppe will mehr Einfluss auf EU Politik",21 Temmuz, Deutschlandfunk, http://www.deutschlandfunk.de/warschau-treffen-visegrad-gruppe-will-mehr-einfluss-auf-eu.795.de.html?dram:article_id=360720, (25.12.2016)

Kerski, B. (2016) "Wie der Brexit die Polen erschüttert", Die Zeit, 30.06.2016, s.2.

Klein, N. Ve Regelsberger, E. (2012), "Gemeinsame Außen und Sicherheits Politik", Jahrbuch der Europäischen İntegration, s.291.

Kopka, M. (2016), "Polens sorgen nach dem Brexit", E-Paper, Heinrich Böll Stiftung, 21 Haziran, https://www.boell.de/de/2016/07/21/polnische-reaktionen-auf-das-brexit-votum, (25.11.2016)

Koopmann, M. (2016), "Europa braucht Weimar-Perspektiven des Weimarer Dreiecks in Krisenzeiten" , Genshagener Papiere (18), 1-19.

Jäger T. (2009), "Deutschland und Polen als Nachbarn in der EU" , http://www.bpb.de/geschichte/zeitgeschichte/deutsch-polnische-beziehungen/39763/nachbarn-in-europa?p=all, (02.10.2017)

Jäger T. ve Dylla D. (2008), "Deutschland und Polen", Thomas Jäger (ed.) Die Europaische und İnternationale Politik, (Wiesbaden: Spinger Verlag), s.67-75.

Lang, K.O. (2007), "Polens Energie Politik: İnteressen und Konflik Potentiale in der EU und im Verhältniss zu Deutschland", SWP Aktuell, (13): 1-32.

Lang, K.O ve Schwarzer, D. (2011), Das Weimarer Dreieck jetzt starken und nutzen, SWP Aktuell, (31): 1-8.

Major, C, Wassenberger, F. (2011) "Polens ambitionierte GSVP-Agenda", SWP Aktuell, (34): 1-12

McKenna A. (2016),"Der Brexit ist eine Chance für alle Menschen in der EU, nicht nur die Briten", İnternationales, 50(3): s.2-4.

Miszcak, K. (2015), "Polen und die Sicherheit und Verteidigungspolitik der Europäiscen Union", Welttrends, Nr 100, 2015, 50-58.

Mitrovits, M. (2016), "Die Visegrad Staaten auf dem Scheideweg", Treffpunkt Europa,, http://www.treffpunkteuropa.de/die-visegrad-staaten-auf-dem-scheideweg, (12.11.2016)

Tauber A. , Schiltz C. , Zschäplitz H. (2016), " Vier Szenarien für die Zukunft der EU", Die Welt, 26.06.2016, https://www.welt.de/politik/ausland/article156565651/Vier-Szenarien-fuer-die-Zukunft-der-EU.html, (28.12.2016)

Teevs, C. (2016)," Schulz Plan nach Brexit: Deshalb bekommt die EU keine Regierung", Spiegel Online, 4 Temmuz, http://www.spiegel.de/politik/ausland/martin-schulz-plan-nach-brexit-warum-die-eu-keine-regierung-bekommt-a-1101241.html, (25.02.2017)

Wojcik, N. (2007), "Die Polnische Veto Keule", http://www.dw.com/de/die-polnische-veto-keule/a-2615860, (03.10.2017)

Analysis of Contemporary Food Retailers in Turkey According to Fresh Fruit and Vegetable Distribution System

Onur Ceylan[1] **M.Ömer Azabagaoglu[2]**

[1]Namık Kemal University, Faculty of Agriculture, Department of Agricultural Economics, Turkey

onurceylan91@yahoo.com

[2]Namık Kemal University, Faculty of Agriculture, Department of Agricultural Economics, Turkey

azabagaoglu@nku.edu.tr

Abstract: In Turkey, there are traders, wholesalers, processing companies and retailers are forming the fresh fruits and vegetables marketing system. Regarding to purchases and pricing of these products, the power of traders and brokers are still important. In developed countries, modern food retailers play a significant role in marketing fresh fruits and vegetables. Contemporary food retailers have began to get place in 90's for fresh fruit and vegetable marketing system that could buy major quantities and affect the marketing chain system. Especially the heavy increase store numbers of modern food retailers is directly rate to the developments in economic and social structure of the society. While the share of local food bazaar in fresh fruit and vegetable handling was very high backwards, but now 1/3 of it are sold in the local food bazaar and 1/3 are sold in modern food retailers. Grocery stores has still have a get large market share as %20. Figures shows that modern retailers allocated store area of about 6% for fresh fruit and vegetables. It is also seen that not only local products but imported fruit and vegetable products are sold in this area. The objective of this study is; researching the system of fresh fruits and vegetables sales in contemporary food retailers due to the how to success in the future. Also this paper will argued the which precautions should be done for company success.

Key words: wholesaler, producer, middleman, marketing, retailing

Introduction

The marketing of agricultural products is the organization that enables them to reach the sales places from the production areas to the consumers. In the marketing phase, the chain of products, from producer to consumer, must be in the shape of optimum to consumer in terms of quality and cost. In addition, in the agricultural marketing chain, processed agricultural products should be reaching to consumer without loses. And also the middleman that is very important role to flow of these products should take an appropriate profit to pursue this job.

The marketing chain is longer and prices tend to increase in Turkey that the product has changed many hands until reach to consumer. Furthermore, considering sales value, it is found that the producer has get low profit.

Examining the past to present fresh fruit and vegetable marketing activities in Turkey, it is obviously seen that the sales weight is in the local bazaar and grocery stores in the past. This is because contemporary retailing is not effective and fruit and vegetable sales are not well managed. But in recent years modern retailing has been developing and takes a market share from traditional food stores.

In the research, the structure of fresh fruit and vegetable distribution channels in Turkey has been revealed and the development of modern food retailers in the sector has been examined in recent years.

Marketing Structure of Fresh Fruit and Vegetable Industry

Around 24 milion hectares of land used for agricultural production in Turkey. Compose of 3.3% are vegatables, 6.9% are fruits, 2% are vineyards and 3.2% are olive fields. Acquired of 44.9% share is important worth in production of fruit and vegetable. (Turkish Statistical Institute, 2016)

Figure 1. Fresh Fruit and Vegetable Distribution Channel System

Indirect distribution channels and strategies can be mentioned in this case, if there is any middleman between the producer and the consumer who are completely independent of the producer and the economic and lawful entity. On Indirect distribution must be therefore requires one or more middleman, independent of the producer. In this case, this independent operation bridge to the producer and consumer, and plays important role in the purchase and selling procedures (Canıtez, 2004).

Fresh Fruit and Vegetables Distribution Channel System in Turkey

In Turkey, marketing channels for fresh fruit and vegetables are emerging as producer, middleman, broker, wholesaler, retailer and consumer. Fruit and vegetables are sold directly by the producer as it is selling from wholesale market hall, selling to the traders of this business in the region, sending it to commissioners at the consumption center (Kızılaslan & Yalçın, 2012). Fresh fruits and vegetables are undergoing a process on several stages and see different operations in market place. These stages or markets in a traditional marketing system; producer, wholesalers and retailers (Yurdakul, 1997).

Table 1. Fresh Fruit and Vegetable Production Regarding Distribution Channels Among the 2011-2016 (tons)

	2011		2012		2013		2014		2015		2016	
Greengrocery	9,353,597	**21%**	10,038,853	**22%**	10,217,573	**22%**	9,998,116	**22%**	10,357,006	**22%**	10,410,961	**22%**
Local bazaar	13,807,691	**31%**	13,917,500	**31,5%**	14,165,271	**30,5%**	13,861,025	**30,5%**	14,358,577	**30,5%**	14,196,766	**30%**
C.Food Retailer	14,698,510	**33%**	15,286,435	**33,5%**	15,558,577	**33,5%**	15,224,404	**33,5%**	15,770,896	**33,5%**	16,089,668	**34%**
Peddler	2,672,456	**6%**	2,737,869	**6%**	2,786,611	**6%**	2,726,759	**6%**	2,824,638	**6%**	2,839,353	**6%**
Other	4,008,684	**9%**	3,650,492	**8%**	3,715,481	**8%**	3,635,679	**8%**	3,766,184	**8%**	3,785,804	**8%**
TOTAL	**44,540,938**		**45,631,149**		**46,443,513**		**45,445,983**		**47,077,301**		**47,322,552**	

TÜİK, 2017. Agricultural Production Figures.

Structural Changing of Fresh Fruit and Vegetable Distribution Channels in Turkey

Within the fresh fruit and vegetable marketing chain in Turkey, contemporary food retailers have begun to take place can get large quantities from the middle of the 90s. Studies conducted in about to modern retailers in Turkey either cover all products or examine them from a consumer base. The marketing of fresh fruit and vegetables has been specially studied in this paper.

In fresh fruit and vegetable marketing in Turkey, it is usually traders, wholesalers, processor companies and retailers take a place among producers and consumers.

The weight of the merchants and brokers, who are defined as intermediaries in purchases and in pricing, are felt to a great extent. In developed countries, retailing became great organizations and formed international chains. In developed countries, retailers have begun to break the dominance within the market chain of wholesalers through vertical mergers. The share of contemporary food retailers in fresh fruit and vegetable sales is also increasing (Pezikoğlu, Emin, & Erkan, 2004)

Retailers Effect on Fresh Fruit and Vegetable Marketing System

Six point five percent of market areas are divided into fresh fruits and vegetables. Modern retailers are working for all the needs of the consumer and they also place fresh fruits and vegetables in their stores for product variety.

Firms purchase fresh fruit and vegetables daily or every other day. During the purchases of wholesale commissioners, and also merchants purchase fruit and vegetables.

Because of its quality advantages and seasonal feature, imported fruit is provided. In standard quality, products that do not carry chemical substances are included in market demands. On local markets losses at store shelves are higher (It can reach up to 30% by product type). However all measures have been taken to keep 5-10% of loses in hypermarkets. Wholesaler do cleaning, sorting and packaging processes at their storage facilities for target markets (Republic of Turkey Ministry of Education, 2011)

In fresh fruit and vegetable marketing organization, there are differences in the place of various units and the differences in products in about of products. On the next stages of production fresh fruit and vegetable marketing, collectors, unofficial middleman and peddlers penetrate to market. But it is obviously seen that the commissioners plays an important role in the system. Furthermore, merchants at the wholesale market supply products to the local bazaar and the exporter. In vegetable marketing, the "wholesale" is getting bigger share. Vegetable producers are generally marketed as 76% of the vegetables through wholesale market. Wholesale market established all the regions in Turkey, but they apply different prices regarding types of agricultural products on different times (Demirbaş, 2001).

Table 2. Marketable Production Value in Turkey (€)

Years	Value of Production	Value of Marketable
2011	38.353.135.053	31.968.395.583
2012	38.237.821.016	31.913.146.086
2013	36.687.511.852	30.406.529.764
2014	33.835.547.987	28.186.992.625
2015**	40.050.693.105	30.454.561.655
2016*	36.051.217.767	30.148.985.464

The free market system in Turkey shows the weight of the economy more and more by the years. For this reason, marketing is one of the most important sub-topics in the economy. Because of the product that the manufacturer brings to the market by using the production units such as land, labor, capital and entrepreneurship can only find the real economic value when it is offered to the consumer with a good marketing unit, so the producer brings benefits to the consumer at the same time.

Research conducted by the producer level indicates that 13% and 42% of fresh fruits and vegetables are marketed through wholesaler. In fact that, the objective of the producer has to sell directly to any buyer, but these requests are often not realized.

Contemporary food retailers in the organized retail sector have purchasing vast amount of fresh fruit and vegetables. This opportunity has good advantage for large-scale suppliers. It is quite advantage not only for fresh fruit and vegetable marketing but also for manufacturers in the food industry, they do not prefer to visit a lot of small retailers contrary to one large scale sales point. However, it is also worth noting that the suppliers who have the advantage of this should also work in the quality specifications demanded by the organized retail sector, in the quantity and sales conditions they desire.

Figure 2. Fresh Fruit and Vegetable Production Sales Value in One Major National Retailer

Conclusion

As a part of growing retail industry in Turkey, sales of fresh fruits and vegetables are significantly increasing. Consumers' choice of buying the products from nearby shops provides major benefits to the retailers thus increasing their sales including fresh fruits and vegetables. As examined and mentioned above, contemporary food retailers become more preferred and increase their market shares with respect to traditional retail channels by years.

This article also mentioned the production chain and its structure from production to consumer with the retailers' development have had in the history of fresh fruits and vegetables sector. Moreover the store share of shelves of fruits and vegetables have been shown with the production and marketing values of raw vegetables. General improvement of fruits and vegetables sales in a national retail chain have been explained in a way which will be beneficial for individuals who is looking for information about the industry. In conclusion, it has been pointed out that this emerging market is actually an opportunity.

References

Canıtez, P. D. (2004). Marketing Principles Theory and Approach. Niğde: Gazi Bookstore.

Demirbaş, N. (2001). The Effects of Legal Regulations on Wholesale, Fruit and Vegetable Production and Marketing Policy in Turkey.Example of Izmir City. Publication of Union of Agricultural Chambers of Turkey.

Kızılaslan, H., & Yalçın, A. (2012). Journal of Social Sciences Research. Fresh Fruit and Vegetable Marketing Systems in European Union and Turkey.

Pezikoğlu, F., Emin, E., & Erkan, S. (2004). The Situation of Modern Retailers in Fresh Fruit and Vegetable Marketing Chain. Yalova: Atatürk Horticultural Research Institute.

Republic of Turkey Ministry of Education. (2011). Marketing and Retail Fruit and Vegetable Sales. Ankara.

Yurdakul, P. D. (1997). Agricultural Products Marketing. Adana: University of Çukurova General Publication.

Turkish Statistical Institute. (2016). Agricultural Land And Forest Area, 1988-2016 . Turkish Statistical Institute.

Türkiye'nin Bulgaristan'da Üst Kültür Üzerinden Yumuşak Güç Olanakları

Onur ORHAN[1]

[1]Varna Free University ''Chernorizets Hrabar''

Özet: 21. yüzyılda uluslararası ilişkilerde yıldızı parlayan unsurlardan biri de ülkelerin ''yumuşak güçleri'' olmuştur. Türkiye Cumhuriyeti de değişen koşullara uyum sağlamak, uluslararası alanda dayanışma ve işbirliği imkanlarını geliştirmek, her türlü konuda daha fazla destek bulmak, bölgesindeki istikrar ve barışın korunduğundan emin olmak ve iyi komşuluk ilişkilerini arttırmak adına yumuşak güçten faydalanmalıdır. Bu sayede daha güvenli, daha refah, daha gelişmiş, daha güçlü bir ülke olabilir. Gerek tarihi, gerek coğrafi, gerekse sosyal, siyasal, ekonomik ve kültürel bağlar ve değerler bakımından Balkan coğrafyası da Türkiye'nin yumuşak gücünün başlıca yayılma alanlarından birini oluşturmaktadır. İçinde çok sayıda soydaşının yaşadığı, sınır komşusu ve Türkiye'nin Avrupa'ya açılan kapılarından en önemlisi konumundaki Bulgaristan, Türkiye için önemli yumuşak güç fırsatları barındırmaktadır ve bunlar değerlendirilmelidir. Bunlardan biri de kültür içinde yer alan üst kültürdür.

Anahtar Kelimeler: Yumuşak Güç, Türkiye, Bulgaristan, Üst Kültür

Soft Power Opportunities of Turkey on Bulgaria over the Superior Culture

Abstract: "Soft power" of the countries have become one of the most significant factors in international relations in the 21st century. The Republic of Turkey shall use soft power in order to adapt to the changing circumstances, to enhance its international cooperation and collaboration opportunities, to find more support in every area, to ensure the regional stability and peace and to improve its good neighborhood relations. In this way, it can become a safer, more prosperous, more developed and powerful country. The Balkan peninsula is among the primary spreading areas of Turkey's soft power in terms of history, geography, social, political, economic and cultural bonds and values. Accommodating many people of the same race, Bulgaria has important soft power opportunities for Turkey with its location as the bordering neighbor and as the most significant gate of Turkey opening to Europe, and these opportunities shall be seized. One of these is the superior culture involved in the culture.

Key Words: Soft Power, Turkey, Bulgaria, Superior Culture

Giriş

Yumuşak güç, kavramı ilk kez 1990 yılında yayımlanan *Bound to Lead:The Changing Nature of American Power* adlı kitapta, Joseph Samuel Nye tarafından dile getirilmiştir. Bu açıdan yumuşak güç teriminin babası, onu ete kemiğe büründüren ve sistematik bir biçimde çalışan Nye sayılmaktadır. Nye çok sayıda bilimsel çalışmaya imza atmış, Harvard Üniversitesi'nden bir akademisyen,[1] aynı zamanda ABD'de Ulusal İstihbarat Konseyi Başkanlığı ve Uluslararası Güvenlikten Sorumlu Savunma Bakan Yardımcılığı görevlerini de üstlenmiş bir devlet adamı ve günümüzün en önemli teorisyenlerinden biridir. Bu önemli ismin getirdiği yumuşak güç tanımı en basit haliyle bir ülkenin istediklerini elde etme yolunda çekim gücü ve cazibesinden faydalanmasını ifade eder.[2]Türkçeye de dünya literatüründe genel geçer kabul gördüğü şekliyle, İngilizcedeki *soft power*'ın birebir çevrilmiş hali olarak geçmiş ve bilim dünyasınca kabul edilmiştir. Ancak *yumuşak güç* yerine *ince güç* tabiri de tercih edilebilmektedir.[3]Yumuşak güç isimlendirmesi henüz

1 2010 yılına kadarki kitapları ve 2012 yılına kadarki makale ve kitap bölümlerinin listesi için bkz., http://joenye.com/papers.

2 Joseph S. Nye, Dünya Siyasetinde Başarının Yolu Yumuşak Güç, 1. Baskı Ekim 2005, s.7.

3Kamu Diplomasisi eski Koordinatörü ve 2014 yılı itibariyle de Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreter Yardımcısı ve Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın gibi devlet adamları, Zülfikar Bayraktar gibi akademisyenler ve bazı başka isimler yumuşak güç terimini ''ince güç'' olarak kullanabilmektedirler. İbrahim Kalın, Türkiye'nin İnce Gücü, Sabah 23 Ocak 2010; İbrahim Kalın, Kamu Diplomasisi İçin Mola, Sabah 27 Mart 2010; Portre: İbrahim Kalın, http://www.aljazeera.com.tr/portre/portre-ibrahim-kalin; İbrahim Kalın, Türkiye'nin İnce Gücü, Zülfikar Bayraktar,

emekleme çağında olsa da, gücün yumuşak halinin kullanımı çok eski dönemlere kadar gider. Antik Çin devleti, Roma İmparatorluğu, Osmanlı İmparatorluğu gibi büyük devletlerin yumuşak güçlerinden faydalandıkları bilinmektedir.[4]Ancak yumuşak gücün yıldızının parladığı asıl dönem 21. yüzyıl olmuştur.

ABD'nin tartışmasız askeri ve ekonomik üstünlüğüne rağmen 11 Eylül 2001 saldırılarını önleyememesi, çok farklı soruları akıllara getirmiş ve içine girdiğimiz yüzyılın öncekilerden çok farklı olacağının işaretlerini vermiştir. Dünyanın önde gelen birçok uluslararası ilişkiler, siyaset bilimi ve güvenlik uzmanı bu saldırıların meydana gelme sebebi, anlamı, engellenememesi ve yaratacağı sonuçlar hakkında fikir yürütmüştür. Hatta bazıları için bu kırılma noktası, Samuel Huntigton'nun *Medeniyetler Çatışması* tezini gerçeğe dönüştürmüştür.[5] Joseph S. Nye ise daha çok ABD'nin uyguladığı politikaların, dünyada nefret ve öfke yaratması durumunda ortaya çıkabilecek sonuçlar hakkındaki endişeler üzerinde durmuştur.[6] Ona göre, ABD kendini beğenmişlik yapar ve çekici yönlerini yumuşak güç olarak değerlendiremezse yalnızlaşacak, diğer ülkelerin desteğinden mahrum kalacak ve tek başına kalacaktır. Oysa ABD'nin askeri ve ekonomik gücünün tek başına bir hükmü olamaz. Roma İmparatorluğunun yıkılışına başka bir gücün yükselişi değil, asıl olarak barbarların yoğun saldırıları sebep olmuştur. Günümüzün barbarları da terörist gruplardır ve ABD'nin gücü tek başına dünyadaki tüm terörist unsurları ortadan kaldırmaya yetemez. Bu durumda ABD terörizmle savaşta kendi yanında yer alacak müttefiklere ve meşru bir zemine ihtiyaç duyacaktır. Bu yapılmadığı takdirde girişilecek işler başarısızlık tehlikesiyle karşı karşıya kalacaktır. ABD Temsilciler Meclisi eski başkanı Newt Ginrich'in, Bush yönetimince, tüm risklere ve tepkilere rağmen girişilen ve tüm harcamalara ve kayıplara rağmen sonu başarısızlıkla biten Irak Harekatı üzerine yaptığı *''Gerçek çözüm, kaç düşman öldürdüğümde değildir. Gerçek çözüm, kaç müttefik edindiğimdedir. Ve bu onların henüz kavramadıkları çok önemli bir metriktir.*'' eleştirisi meselenin aslını ve yumuşak gücün önemini göstermektedir.[7]

Yukarıda saydıklarımız sadece ABD için geçerliliği olan çıkarımlar olarak düşünülmemelidir, yumuşak güç ne sadece ABD'nin tekelindedir ne de sadece ABD için hayati önem anlamı taşır. Günümüzün küreselleşen dünyasında devletlerarası ilişkiler daha önce hiç olmadığı kadar önem kazanmıştır. İrili ufaklı tüm devletler, ister terörist gruplara karşı olsun, ister başka bir devlet ya da yapıya karşı, güvenliklerini sağlamak, politikalarını kabul ettirmek ve isteklerini gerçekleştirebilmek için diğer devletlerin desteğini kazanmak ve onlarla yakın işbirliği içine girmek zorundadır.

Yumuşak güç teriminde en önemli faktörler çekicilik ve cazibedir. Bu felsefede etkin biçimde güç kullanımından ziyade her alanda en üst noktaya ulaşmak ve bundan sonra edilgen şekilde başkalarının kendisini takip etmesini beklemek vardır. İnsanoğlunun kendi çevresinde yer alan güçlü, başarılı, kendini kanıtlamış kişileri rol model olarak benimsemesi gibi devletler de kendilerine ışık olabilecek her anlamda başarılı ve yüksek standartlara sahip devletleri birçok yönden örnek alırlar ve lider olarak onu takip ederler. Şu unutulmamalıdır ki, insanlar her zaman daha iyiyi taklit etme eğilimindedirler.[8] Devletler de yönetim

---

''Türkiye'nin Balkanlardaki Yumuşak Gücü Türk Kültürü'', Karadeniz Araştırmaları, S. 35, Güz 2012. http://www.karam.org.tr/Makaleler/1349847497_bayraktar.pdf .; Ali Resul Usul, Yükselen Değer Türkiye, http://www.musiad.org.tr/download/Yayinlar/Ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20Raporlar%C4%B1/Y%C3%BCkselen%20De%C4%9Fer%20T%C3%BCrkiye/Y%C3%BCkselen%20De%C4%9Fer%20T%C3%BCrkiye.pdf.

4Çin'in yumuşak gücüyle ilgili Kül Tigin abidesi Güney cephesinde şunlar yazar ''... Çin milletinin sözü tatlı, ipek kumaşı yumuşak imiş. Tatlı sözle yumuşak ipek kumaşla aldatıp uzak milleti öylece yaklaştırırmış. Yaklaştırıp, konduktan sonra kötü şeyleri o zaman düşünürmüş. İyi bilgili insanı iyi cesur insanı yürütmezmiş. Bir insan yanılsa, kabilesi milleti, akrabasına kadar barındırmazmış. Tatlı sözüne, yumuşak ipek kumaşına aldanıp çok çok, Türk milleti öldün; Türk milleti, öleceksin!''

5 Vatan, 29 Mayıs 2004.

6 BBC'nin 2003 yılında 11 ülkede yaptığı bir kamuoyu araştırması, insanların azımsanmayacak bir bölümünün ABD'yi dünya barışı adına Kuzey Kore'den daha fazla tehlike arz eden, kibirli bir süper güç olarak gördüğünü ortaya çıkarmıştır. Katılanların yüzde 65'i ABD'nin kibirli olduğunu söylemiştir. j. S. Nye, s. 71.

7 J.S. Nye, a.g.e., s. 5-7.

8 Ali Osman Özcan, ''Taklit Dinozorluğu'', Ufuk Ötesi, Kasım 2008.

biçimini, ekonomik modeli, askeri örgütlenmeyi, eğitim sistemini, kendilerine rehber kabul ettikleri gibi, model ülkenin değerlerini, bölgesel ve küresel çıkarlarını, hassasiyetlerini de paylaşacaklardır. İşte bu paylaşım sonrası yumuşak güce sahip olan ülkenin isteklerini kabul ettirmesi için herhangi güç kullanmasına gerek kalmayacaktır çünkü bu kendiliğinden sağlanacaktır. Yumuşak gücü başkalarının zihnine girerek onların karar verme aşamalarını yönlendirebilen sihirli bir değnek olarak düşünebiliriz. Adam Smith'in dediği gibi insanlar serbest pazarda kararlarını verirken görünmez bir el tarafından yönetilmektedirler, işte yumuşak güç devletlerin kararlarını verirken onları etkileyen geri plandaki görünmez gücün kendisidir. Bu, herkesin sahip olmak isteyeceği karşı konulmaz bir yetenektir. Ancak yumuşak güce sahip olmak kolay değildir. Demokratik değerlere bağlılık, tercihlerini kabul ettirme becerisi, çekici bir karakter, çekici siyasi değerler, kurumlar ve meşru görülen ahlaki otoritesi olan politikalar yumuşak güç oluşturabilmek için başlıca gereksinimlerdir. Gücün kaynaklarının güç kavramı üzerine kafa yoran bilim adamlarınca zaman içinde belirlenmesi gibi, yumuşak gücün kaynakları da yumuşak güç kavramının yaratıcısı Joseph S. Nye tarafından belirlenmiştir. Bunların başlıcaları, başkalarına çekici gelen kültür, yurt içi ve yurt dışı koşullarına göre değişen siyasi değerler ve meşruiyet ve ahlaki yönüyle dış politikalardır.[9]

Kültür, bir toplum için bir anlam ifade eden değerler ve uygulamalardan oluşur. Bu değerler ve uygulamalar kendi içinde ikiye ayrılır. Üst tabakaya hitap eden edebiyat, sanat, eğitim gibi unsurlardan oluşan üst kültür ve eğlence odaklı yaşanan popüler kültür. İki kültürün taşınmasında ve yayılmasında çok çeşitli yollar vardır. [10]

Üst Kültür

Üst kültürün yayılmasında ve yumuşak güç üretimine dönüşmesinde başrol oynayan faktörlerden biri ve belki de en önemlisi eğitim ve öğrenci değişim programları ile karşılıklı yapılan sosyal ve kültürel aktivitelerdir. Soğuk Savaş döneminde ABD'nin sivil topluluklarının tiyatro, opera, müze gibi sosyal etkinlikleri Sovyetler Birliği'nde sergilediği günlerde, bunlara katılan bir Sovyet müzisyeni şu sözleri söylemiştir: *''Batının ahlaki olarak çöktüğüne inanmak için eğitilmiştik, fakat her yıl Boston'dan, Philadelphia'dan, New York'tan, Cleveland'dan ve San Francisco'dan büyük senfoni orkestraları geliyordu. Çökmüş Batı nasıl böyle büyük orkestralar ortaya çıkarabilirdi ki?''* Bazı Amerikalılar aynı dönemlerde akademik ve bilimsel araştırmalar üzerine, ABD'ye bilgi toplamak üzere gelen Sovyet KGB ajanlarının ziyaretlerinden endişelenmiş olsalar da, bu ziyaretçilerin ülkelerine geri dönerken ABD'nin bilimsel sırlarının yanında siyasi fikir ve kültürel değerlerini de kapıp ülkelerine döndüklerinin farkına çok sonraları varmıştır. Sovyetler Birliği'nde liberalizm ve insan hakları tarafına esmeye başlayan rüzgarların temellerinde bu ziyaretlerden getirilenlerin rolü hiç de küçük olmamıştır. 1950'li yıllardan itibaren Ford Vakfı, İlmi Cemiyetler Konseyi ve Sosyal Bilimler Araştırma Konseyi eliyle gerçekleştirilen öğrenci değişim programlarıyla 110 Amerikan üniversitesi ve kolejine öğrenciler kabul edilmiştir. ABD Dış İşleri eski Bakanı Colin Powell ABD için biriktirilecek en güzel servetin, ABD'ye başka ülkelerden gelerek burada eğitim gören geleceğin dünya liderlerinin dostluğunu kazanmak olduğunu söylemiştir. Üst kültür alış verişinin kritik bir yanı da vardır. Bu alış verişin etki ettiği hedef nokta geleceği şekillendirebilecek insan ve topluluklar üzerine olduğu için, sayıları çok olmasa bile etkileri büyük olabilmektedir. Nitekim Mikail Gorbaçov'u liberal politikalar hakkında yönlendiren kişi olan Sovyet devlet adamı Aleksandr Yakovlev, 1958 yılında Kolombiya Üniversitesi'nde eğitim almış, Amerikalı siyaset bilimci David Truman ile çalışmıştır. O dönem etkilendiği fikirler ile şüphesiz sonraları o da Gorbaçov'u etkilemiş, Gorbaçov ise uyguladığı politikalar ile koca bir ülkeye yön vermiştir. Bu konuda üst düzey KGB görevlisi Oleg Kalugin 1997'den geçmişe dönüp baktığında şu saptamayı yapar: ''*Değişim programları, Sovyetler Birliği için Truva Atı'ydı. Sovyet sisteminin çöküşünde çok büyük rol oynadı. Yıllarca giderek daha fazla insana bulaşmaya devam etti.*''[11]

9 J. S. Nye, a.g.e., s. 20.

10 J. S. Nye, a.g.e., s. 20.

11 J.S. Nye, a.g.e., s. 50-51.

Türkiye'nin Bulgaristan'daki Üst Kültür Kaynakları

"Yumuşak güç'' kavramının babası Joseph S. Nye, yumuşak güç kaynaklarının başına kültürü koymuştu. Öyleyse şu bilinmelidir ki Türkiye yumuşak gücünü arttırmak istediği coğrafyada kültürel olarak bulunmak zorundadır. Yumuşak gücün en önemli kaynağı kültür iken, kültürün en önemli kaynağı da eğitimdir. Bu durumda öncelikle Türkiye'nin Bulgaristan vatandaşları ile eğitim ilişkisini ele almak gerekmektedir. Yüksek Öğretim Kurulu istatistiklerine göre son üç yılda, Türkiye üniversitelerinde eğitim gören Bulgaristan vatandaşlarının sayısı şu şekildedir:

Tablo 8: Bulgaristan Uyruklu Öğrenci Sayıları Raporu, YÖK[12]

Yıllar	Erkek	Kadın	Toplam
2013-2014	398	423	821
2014-2015	466	526	992
2015-2016	440	456	926

Buna göre son üç yılda Bulgaristan uyruklu toplam 2.739 üniversite öğrencisi Türkiye'ye eğitim görmeye gelmiştir ve yıllık ortalama 913 Bulgaristan uyruklu öğrenci üniversite öğrenimi için Türkiye'yi tercih etmektedir. Daha önce dediğimiz gibi, Colin Powell' ''Ülkemiz için burada eğitim gören, geleceğin dünya liderlerinin dostluğunu kazanmaktan daha iyi bir servet düşünemiyorum'' sözlerini dile getirmiş ve özellikle sosyal bilimlerde uzmanlaşan yabancı öğrencilerin ülkelerine dönüşlerinde yumuşak güç üretiminde ne denli hayati bir rol oynayacağını belirtmiştir. Ne yazık ki Bulgaristan'dan gelen öğrencilerin eğitim gördükleri alanlarla ilgili elimizde bir veri bulunmamaktadır, ancak yine de aralarında sosyal bilimlerde eğitim gören ve döndüklerinde Türkiye'nin yumuşak gücüne katkı yapacak istikbali parlak öğrencilerin de bulunduğu muhakkaktır. Buna rağmen Türkiye için komşu ülke Bulgaristan'dan gelen yıllık ortalama 913 öğrenci yeterli bir rakam olarak görülmemelidir. Bu rakamın arttırılması için YÖK (Yükseköğretim Kurulu), MEB (Milli Eğitim Bakanlığı) ve üniversiteler nezdinde çeşitli çalışmalar yapılabilir, bölgede bulunan Türkiye'nin yurt dışı temsilcilikleri bu çalışmalarda daha aktif bir rol oynayabilir. Türkiye'nin, kapı komşusu olan ve içinde önemli bir miktarda Türk nüfusu da barındıran Bulgaristan'dan her sene en az 1.000 üniversite öğrencisini ağırlaması gerekmektedir.

YÖK'ün verilerinden başka elimizde bir de Milli Eğitim Bakanlığı'nın Türkiye'de hükümetçe burs alarak okumakta olan öğrencilere dair istatistiği mevcuttur. Buna göre verilerin sağlıklı şekilde var olduğu son beş yılda burs alarak Türkiye'ye okumaya gelen Bulgaristan öğrencilerinin dağılımı şu şekilde olmuştur.

Tablo 9: Türkiye'de Öğrenim Gören Hükümet Burslusu Bulgaristan Öğrencilerinin Sayısı ve Öğrenim Düzeyleri[13]

Yıllar	Ön Lisans	Lisans	Yüksek Lisans	Doktora	Araştırma	Tıpta Uzmanlık	Dil Kursu	Toplam
2016-2017	-	118	19	17	-	-	-	154
2015-2016	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
2014-2015	6	158	26	18	-	1	-	209
2013-2014	10	169	28	21	-	-	-	228
2012-2013	-	6	-	2	-	-	-	8
2011-2012	-	27	-	2	-	-	-	29

Sağlıklı verilere sahip olduğumuz son beş yılda, ön lisans, lisans, yüksek lisans, doktora, araştırma, tıpta uzmanlık ve dil kursları için eğitim amacıyla toplam 628 Bulgaristan uyruklu öğrencinin hükümet burslusu olarak Türkiye'ye eğitime geldiği görülmektedir. Bu, sayı olarak fazla olmamasına karşın önem ve etki olarak küçümsenmemesi gereken bir istatistiktir. Bu öğrenciler burslu olarak okuduklarına göre,

12 https://istatistik.yok.gov.tr/.

13 T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Milli Eğitim istatistikleri, Örgün Eğitim 2011-2017 Verilerinden Derleme.

parlak ve başarılı öğrencilerdir ve gelecek dönemlerde kariyerleri ile hem kendi ülkeleri, hem Türkiye, hem de iki ülke arasındaki ilişkiler için getirileri daha fazla olacaktır.

Bulgaristan'da önemli bir Türk nüfus yaşamasına rağmen, günümüzde Türklere ait okullar bulunmamaktadır ancak Türkçe dersi Bulgar okullarında zorunlu seçmeli ders olarak okutulmaktadır.[14]Türkiye eğitim konusunda Bulgaristan'a elinden geldiği yardımı yapmaktadır. Milli Eğitim Bakanlığının geliştirdiği ''Kardeş Okul Projesi''[15] kapsamında Bulgaristan ile 7 okul kardeş okul ilan edilmiş ve Türkiye ile Bulgaristan arasındaki eğitimde iş birliği ve yardımlaşma ilişkileri arttırılmıştır.[16]Ayrıca Türkiye'deki çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarının katkılarıyla, soğuk savaşın sona ermesi ve demir perdenin aradan kalkmasının ardından, gelişen ilişkilere paralel olarak çeşitli yıllarda, Türkiye'den Bulgaristan'a çok sayıda Türkçe dil bilgisi ve ders kitabı gönderilmiştir. 1991-1997 yılları arasında Milli Eğitim Bakanlığınca Bulgaristan'a gönderilen kitaplar, ve gönderildikleri kurumlar şöyle olmuştur.

Tablo 10: Milli Eğitim Bakanlığının Bulgaristan'a Yaptığı Kitap Yardımları[17]

Gönderilen Kurum	Yıl	Kitap Türü	Sayısı
Sofya İslam Enstitüsü ve Şumnu İmam Hatip Lisesi	1991	Kültür ve Ders Kitabı	3.419
Bulgaristan İmam Hatip Liseleri	1992	Ders Kitabı	1.924
Şumnu, Rusçuk ve Mestanlı İmam Hatip Liseleri	1993	Ders Kitabı	1.446
Burgaz Özgür Üniversitesi	1994	Kültür Kitabı	65
Varna Türk Kültür Derneği	1995	Kültür Kitabı	28
Sofya Üniversitesi	1995	Kültür Kitabı	747
Bulgaristan Bilim ve Eğitim Bakanlığı	1995	Türk Dili 2-3	305.000
Bulgaristan Bilim ve Eğitim Bakanlığı	1996	Türk Dili 4 / Okuma	131.300
Bulgaristan Bilim ve Eğitim Bakanlığı	1997	Okuma	210.000
Toplam			653.929

Kitap bağışı haricinde Türkiye, Bulgaristan'da Türkçe eğitim verecek öğretmenlerin yetiştirilmesi konusunda da rol üstlenmiştir. Bulgaristan'ın Kırcaali ve Şumnu şehirlerindeki üniversitelerde Türk Dili Bölümleri kurulmuş, Bulgaristan'da Türkçe öğretimini yapacak öğretmenler için Türkiye'de kurslar ve seminerler düzenlenmiştir. Türkçe öğretiminde olduğu gibi, din adamı yetiştirilmesi ve din eğitimi verilmesi konusunda da Türkiye Bulgaristan'a desteğini sunmuştur. 1990 yılında Sofya'da açılan Yüksek İslam Enstitüsü ile Bulgaristan'ın Rusçuk, Şumnu ve Mestanlı gibi şehirlerinde bulunan İmam Hatip Liseleri maddi olarak desteklenmiştir.[18]

Eğitimden başka kültür unsurunu besleyen diğer kaynaklar, edebiyat, yayın ve basındır. Türk edebiyatının güçlenmesi için Türk yazar ve şairler 29 Mart 1992'de Razgrat'ta *Deliorman Edebiyat*

14 Fahri Türk, Balkanlarda Yaşayan Türk Azınlıkları ve Türkçeye Yönelik Dil Politikaları, Astana Yayınları 2016, s. 1.

15 Proje ile ilgili detaylı bilgi için bkz, T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Yurt Dışı Eğitim Genel Müdürlüğü, B.08.0.YEG.0.18.04.02/2090 Sayılı Genelge.

16 Fahri Türk, Türk Kültür Dış Politikası, Paradigma Akademi, s. 138.

17 Fahri Türk, Balkanlarda Yaşayan Türk Azınlıkları ve Türkçeye Yönelik Dil Politikaları, Astana Yayınları 2016, s. 17.

18 F. Türk, a.g.e., s. 17-18.

Derneği'ni, 25 Nisan 1992'de Şumnu'da *Türk Dili ve Kültür Derneği*'ni, Mayıs 1992'de Kırcaali'de *Arda Türk Yazarları Derneği*'ni kurmuşlardır. Bu dernekler doksanlı yıllarda şiir ve edebiyat geceleri düzenlemişler, edebiyat, folklor, müzik, tiyatro gibi alanlarda çalışmalar yapmışlardır.[19]

Yeni Işık adlı (Nova Svetlina) sonradan ''Gyuven Doverie'' olan gazete, bir siyasi kuruluşun[20] kendisiyle aynı adı taşıyan ''Hak ve Özgürlükler'' (Prava i Svobodi) adlı gazetesi Bulgaristan'da rejim değişikliği sonrası yayın hayatına başlamış Türk gazetelerinden bazılarıdır ve aralarından bazıları hem Bulgarca hem Türkçe yayın yapmıştır.[21] Aynı dönemde basın yayın hayatında yer almış gazetelerden bazıları şunlar olmuştur:

Tablo 11: Bulgaristan Basınında Demokratikleşme Döneminde Faaliyet Göstermiş Türk Gazete ve Dergileri[22]

Gazete-Dergi	Türü	Dili
Filiz	Çocuk Gazetesi	Türkçe
Balon	Çocuk Dergisi	Türkçe
Gönül	Aylık Magazin Kültür Eğitim Dergisi	Türkçe
Kaynak	Aylık Kültür Dergisi	Türkçe
Deliorman	Dergi	Türkçe
Sabah	Haftalık Gazete	Türkçe
Hak ve Özgürlük	Haftalık Gazete	Türkçe

Bulgaristan'da varlığını sürdüren diğer basın yayın organları, *Balon, Mozaik, Hilal* adlı çocuk dergileri, Razgrat'ta çıkan *Hoşgörü*, Kırcaali'de çıkan *Alev* isimli dergiler ile *Kırcaali Haber* adıyla yayın hayatını sürdüren gazetedir. Türklerin sürekli Türkçe yayın yapan bir televizyon kanalı ya da radyosu bulunmamakla beraber Bulgar devlet televizyonu BNT 1'de 2000 yılından bu yana hafta içi her gün saat 16.00-16.10 arasında on dakikalık Türkçe haber yayını yapılmaktadır.[23]

Türkiye'nin kültürel olarak yumuşak güç kaynaklarının hepsi Türkiye'den gelmemektedir. Bulgaristan uyruklu olup, Türkiye üzerine çalışan, yayın yapmış, eser vermiş akademisyenler ve çalışmaları da Türkiye'nin yumuşak gücüne katkı sağlayacak unsurlar olacaktır. Örneğin Bulgar profesör Stoyan Dinkov *''Osmanlı Roma İmparatorluğu, Bulgarlar ve Türkler*'' adlı kitabında Osmanlıların Bulgarların etnik kimliğini korumasında yapıcı rol oynadığını iddia etmiş ve konuya yepyeni bir bakış açısı getirmiştir.[24] Yordanka Bibina *''Bulgar Tarihçi ve Araştırmacıların Gözüyle Türk Kültürü''* adlı makalesinde Türk kültürü üzerine çalışmalar yapmış Bulgaristan uyruklu bilim insanlarını ve çalışmalarını işlemiştir. Onun altını çizdiği şekliyle Petko Slaveykov Bulgar yazar, şair ve aydını iki ülke arasındaki folklor ve dil benzerlikleri üzerinde çalışmıştır. Ona göre Bulgarlar çok sayıda Türkçe kelime ve deyimi Bulgar hayatına uyarlayarak kullanmaktadırlar. Örneğin Türklerin *''her gün bayram olmaz*'' atasözü Bulgarlarda *''her gün noel olmaz*'' şeklini almıştır. Bibina'ya göre Osmanlı ve Tüklerle ilgili çalışmalar Komünist dönemde de devam etmiş, Bulgaristan'da bu dönemde Türkoloji çalışmaları kurulmuştur. G. Gilibov, B. Nedkov, P. Miyatev gibi bilim adamları bu çalışmalarda önemli katkılar sunmuştur. Bulgar dilci Profesör B. Tsonev Türk dilinin Bulgar dili kelime hazinesinin bir kısmı olduğunu belirtmiştir. S. Bobçev de çok sayıda Türkçe sözcüğün Bulgar dilinde

19 Ali Biçer, Cumhuriyet Dönemi Türkiye'nin Balkan Türkleri Politikası T.C. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü Strateji Bilimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Gebze 2007, s. 83.

20 Hak ve Özgülükler Hareketi (HÖH), Bulgaristan siyaset hayatında mensuplarının çoğunun Türklerden oluştuğu Bulgaristan meclisinde yer alan siyasi parti.

21 Filiz Öner, Balkanlar'da Azınlık Hakları: Bulgaristan ve Makedonya Örneği T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2010, s. 106

22 F. Öner, a.g.e., s. 106.

23 Fahri Türk, Balkanlarda Yaşayan Türk Azınlıkları ve Türkçeye Yönelik Dil Politikaları, Astana Yayınları 2016, s. 22-23.

24 Kırcaali Haber, ''Bulgar Tarihçi Stoyan Dinkov, 'Osmanlı hiç bir zaman Bulgaristan'ı esaret altına almamıştır.'', 27 Nisan 2016.

kullanıldığını belirtmiş ve bunun üzerine çalışmıştır. Memova Süleymanova, Hayriye Süleymanoğlu (Yenisoy), Veliçko Vilçev, İbrahim Tatarlı, Rıza Mollov, M. Staynova, Türk kültürünün Bulgaristan'da tanınması ve sempati duyulması konusunda katkıları olmuş diğer bilim adamları olmuşlardır.[25] Bu isimlere ek olarak Vladimir Dimitrov Maystora ve Petır Petrov Daçev gibi sanatçı ve ressamlar da, Türk kültürünü ve yaşamını konu edindikleri eserleri ile, Türk yumuşak gücüne katkı sağlamışlardır.[26] Türk yazın dünyasından önemli isimlerin önemli eserlerinin Bulgar diline çevrilmesi de Türkiye'nin yumuşak gücü ve kültürü için olumlu etki yapacaktır. 1952 yılında Sofya Üniversitesi'nde Türk Filoloji Bölümünün açılması Türk Edebiyatı ve Dili konusunda uzman isimlerin yetişmesi ve Türk dilinden çevirilerin yapılması konusunda bir mihenk taşı olmuştur. Donka Melamed, Stefka Pırvanova, Paraşkev Paruşev, Rumen Kovaçev, Gülçin Çeşmedijeva, Jan Kovaçev, Lubomır Levçev, bu konuda emeği geçen isimler olmuşlardır. Bu sayede Yaşar Kemal, Orhan Kemal, Fakir Baykurt, Aziz Nesin, Sabahattin Ali, Kemal Tahir, Samin Kocagöz, Necati Cumalı, Reşat Nuri, Orhan Veli, Melih Cevdet Anday, Oktay Rıfat Garip, Nazım Hikmet gibi isimler eserleri ile Bulgar edebiyat ve kültür hayatında yer almış, Bulgar okuyucusuyla buluşmuş ve Bulgaristan'a Türk kültürünün aktarımı konusunda aracı olmuşlardır.[27] Günümüzde Türkiye Kültür Bakanlığı'nın geliştirdiği TEDA projesiyle Türk edebiyatının dışa açılması sağlanmaktadır. Bu proje kapsamında 2009 yılından bu yana 180 civarı kitabın Türkçeden Bulgarcaya tercümesi yapılmış ve aralarında Ömer Seyfettin gibi isimlerin de bulunduğu çok sayıda değerli yazarların önemli eserleri Bulgar Tercümanlar Birliği Yeminli Tercümanlar Masası Başkanı Alina Karahonova gibi isimlerin de emekleriyle Bulgar okuyucusuna sunulmuştur. [28] Bugün Bulgar diline Türkçeden geçmiş yaklaşık 4-5 bin civarı Türkçe kelime olduğu düşünülmektedir.[29]

Sonuç

Yarım milyondan fazla Türk'ün yaşadığı ve geçmişte çok uzun sürelerle Türk toprağı olarak yönetilmiş Bulgaristan coğrafyası, Türkiye için önemli yumuşak güç fırsatları sunmaktadır. Türk kültürü bu yumuşak güç araçları arasında en önemlilerden biridir. Eğitim, sanat, edebiyat, yoluyla aktarılan kültür çeşidi olan ''üst kültür'' de kültürün en önemli aracı olarak öne çıkmaktadır. Türkiye öğrenci değişim programları, burslu öğrenci okutma imkanları, eğitime destekleri ve dünyaca ünlü yazarları ve eserleri ile Bulgaristan kültür hayatında etkili olma şansına sahiptir ve bunu kullanmalıdır. Bulgaristan'daki Türkoloji çalışmaları da ülkedeki Türk kültürünün tanınması ve yayılması açısından faydalı olacak bir diğer unsur olarak düşünülebilir. Türkiye elinden geldiğince bu çalışmaları desteklemeli ve Avrupa'ya açılan kapı rolündeki bu komşu ülkede Türk kültürünün tanınması ve yayılması için çaba göstermelidir. Ayrıca Türk kültürü ve dilinin yayılması için faaliyet gösteren ve başarılı çalışmalara imza atan Yunus Emre Enstitüsü'nün Bulgaristan'a girmesi sağlanmalı ve başta Türkiye'nin Bulgaristan'daki diplomatik temsilcilikleri olmak üzere faydası olabilecek diğer başka kamu kurum ve kuruluşlarının da katkıları ve bölgedeki Türklerden oluşan yerel nüfusun katılımıyla daha aktif bir kültür yayma çabası izlenmelidir.

KAYNAKÇA

NYE, S Joseph, Dünya Siyasetinde Başarının Yolu, Elips Yayınları, 1. Baskı, Ekim 2005

ÖZCAN, Osman Ali ''Taklit Dinazorluğu'', Ufuk Ötesi, Kasım 2008

25Yordanka Bibina, ''Bulgar Tarihçi ve Araştırmacılarının Gözüyle Türk Kültürü'', XII. Türk Tarih Kongresi Bildirileri, Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Türk Tarih Kurumu Yayınları, III. Cilt ,Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara 1999, s. 949-953.

26 Yordanka Bibina, ''İmajlar ve Görüntüler: Bir Bulgar Sanatçısının Gözüyle Atatürk Türkiyesi-İlk Yılları'', Yedinci Uluslararası Atatürk Kongresi Bildirileri, Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Atatürk Araştırma merkezi Yayınları I. Cilt , Ankara 2015, s. 771.

27 Yordanka Bibina, ''Çeviride Buluşmak Yahut İki Ülke Arasındaki Köprü'', Trakya Üniversitesi Balkan Araştırma Enstitüsü Dergisi, C.2, S.1, Temmuz 2013, s. 60.

28 Dunya Bızım, ''Teda projesiyle 180 Türkçe kitap Bulgarca'da'' 10.02.2016.

29 Emrullah Yalçın, ''Türk-Bulgar Ortak Kültürü'' Ankara Üniversitesi Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi, S. 43, Bahar 2009, s.571

TÜRK, Fahri, Balkanlarda Yaşayan Türk Azınlıkları ve Türkçeye Yönelik Dil Politikaları, Astana Yayınları 2016

TÜRK, Fahri, Türk Kültür Dış Politikası, Paradigma Akademi Yayınları

BİÇER, Ali, Cumhuriyet Dönemi Türkiye'nin Balkan Türkleri Politikası T.C. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü Strateji Bilimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Gebze 2007

ÖNER,Filiz, Balkanlar'da Azınlık Hakları: Bulgaristan ve Makedonya Örneği T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2010

BİBİNA, Yordanka, ''Bulgar Tarihçi ve Araştırmacılarının Gözüyle Türk Kültürü'', XII. Türk Tarih Kongresi Bildirileri, Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Türk Tarih Kurumu Yayınları, III. Cilt ,Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara 1999

BİBİNA, Yordanka , ''İmajlar ve Görüntüler: Bir Bulgar Sanatçısının Gözüyle Atatürk Türkiyesi-İlk Yılları'', Yedinci Uluslararası Atatürk Kongresi Bildirileri, Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Atatürk Araştırma merkezi Yayınları I. Cilt , Ankara 2015

BİBİNA, Yordanka ,''Çeviride Buluşmak Yahut İki Ülke Arasındaki Köprü'', Trakya Üniversitesi Balkan Araştırma Enstitüsü Dergisi, C.2, S.1, Temmuz 2013

YALÇIN, Emrullah, ‘’Türk-Bulgar Ortak Kültürü’’ Ankara Üniversitesi Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi, S. 43, Bahar 2009

BAYRAKTAR, Zülfikar, ''Türkiye'nin Balkanlardaki Yumuşak Gücü Türk Kültürü'', Karadeniz Araştırmaları, S. 35, Güz 2012

Kırcaali Haber, 27 Nisan 2016

Vatan, 29 Mayıs 2004

Sabah, 23 Ocak 2010

Dunya Bızım, 10.Şubat 2016

AljazeeraTurk, 12 Aralık 2014

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Yurt Dışı Eğitim Genel Müdürlüğü, B.08.0.YEG.0.18.04.02/2090 Sayılı Genelge

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Milli Eğitim istatistikleri, Örgün Eğitim 2011-2017 Verileri

https://istatistik.yok.gov.tr/

http://www.musiad.org.tr/download/Yayinlar/Ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20Raporlar%C4%B1/Y%C3%BCkselen%20De%C4%9Fer%20T%C3%BCrkiye/Y%C3%BCkselen%20De%C4%9Fer%20T%C3%BCrkiye.pdf

Üçüncü Yaş Turizminin Sağlık Turizmi İçindeki Yeri ve Önemi

Öğr. Gör. Özgür Altınel[1] **Öğr. Gör. Nursel Türksoy[2]**

[1]Trakya Üniversitesi / Keşan Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı,
ozguraltinel@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi / Keşan Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı,
nurselturksoy@trakya.edu.tr

Özet: Yaşlı nüfus denildiğinde bazı kaynaklara göre 50, bazılarına göre ise 65 yaş ve üzerindeki insanlar anlaşılır. TÜİK (2017) verilerine göre 2016 yılı itibariyle dünya 65 yaş üstü toplam nüfusunun %8,7 oranında, Türkiye ise %8,3 oranında yaşlı nüfus barındırmaktadır. Üçüncü yaş veya ileri yaş olarak da adlandırılan bu kesimin diğer kesimlerden farklı olarak kendine özgü gereksinim ve duyarlılıkları bulunmaktadır. Gelişen teknoloji ve tıp alanında yapılan yeni çalışmalarla birlikte yaşam süresinin uzaması sonucu yaşlı nüfus oranı geçmişe oranla artmıştır. Bu artış da geriatri turizmi olarak da adlandırılabilen üçüncü yaş turizminin gelişmesine yol açmıştır. Yaşlı bireylerin yaşları gereği hastalanma oranlarının yüksek olması nedeniyle çeşitli tedavileri için yaptıkları seyahat olarak da adlandırılabilen üçüncü yaş turizmini tek bir çeşit olarak ele almak yeterli olmayacaktır. Bu nedenle üçüncü yaş turizmi çeşitlendirilmiş olup "Sağlığın Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü" tarafından da çeşitli alt dallara ayrılarak değerlendirilmeye alınmıştır. Bu çalışmada üçüncü yaş turizminin sağlık turizmi içindeki yeri ve önemi incelerek ülkemizin üçüncü yaş turizmindeki bulunduğu duruma ilişkin tespitler yapılarak önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Üçüncü Yaş Turizmi, Sağlık Turizmi, Yaşlı Turizmi

Place and Importance of Third Age Tourism in Health Tourism

Abstract: When we say the elderly population it is understood the people over 50 according to some resources or people over 65 according to the other ones. As TUIK data (2017) of 2016, the 8.7 % of the world's total population has been over 65 and the 8.3 % of Turkiye's. Unlike the other ones, this segment, which is called as 'third age' or 'advanced age', has its own special needs and sensitivities. Due to the extension of life span with the help of developing technology and new works in the field of medicine the elderly population has increased compared to the past. This increasing has led to the development of the third-age tourism or geriatric tourism in other words. As the elderly individuals have high rates of illness due to their age, it will not be enough to treat third age tourism as a single kind which also means the travel of elderly people for various treatments for this reason third age tourism is diversified and seperated various sub-branches for evaluating by the General Directorate of Health Promotion. In this study it was examined the place and importance of third age tourism in health tourism and there were some determinationsand some successions about the situation of our country in third age tourism.

Key Words: Third Age Tourism, Health Tourism, Elderly Tourism

GİRİŞ

Sağlık sözlüklerde bireyin fiziksel, sosyal ve ruhsal yönden tam bir iyilik durumunda olması veya vücudun hasta olmaması durumu, vücut esenliği, esenlik olarak tanımlanır. Sağlık durumu iyi olan sağlıklı, esen, sağlık durumu iyi olmayan ise sağlıksız olarak adlandırılır. Dinlenme, eğlenme, görme, tanıma vb. amaçlarla yapılan gezi ise turizmdir (Anonim, 2017a). Kuşkusuz turizm tanımı zamana ve değişik etkenlere bağlı olarak değişebilmekte ve farklı tanımlar ortaya çıkabilmektedir. Turizm çeşitlerine bakıldığında turizm için çok farklı tanımlamaların da yapılabileceği görülebilir. Sağlık turizmi de turizm çeşitlerinden bir tanesidir. Sağlık turizmi için de farklı kurum ve kuruluşlar tarafından farklı tanımlamalar yapılmaktadır. Sağlık Bakanlığı Sağlığın Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü tarafından sağlık turizmi; "bireylerin hem koruyucu hem tedavi edici hem rehabilite edici hem de sağlığı geliştirici hizmetleri almak amacı ile yaşadıkları ülke dışında

bir ülkeye ziyaretleridir" şeklinde tanımlanıp; termal sağlık turizmi, medikal turizm, yaşlı turizmi (3. yaş turizmi) ve engelli turizmi kavramlarını da bünyesinde barındırdığını belirtmiştir (Tontuş, 2017). "Sağlık Turizmi Ve Turist Sağlığı Kapsamında Sunulacak Sağlık Hizmetleri Hakkında Yönerge"nin 3. maddesinin g bendinde ise sağlık turizmi; sağlığına kavuşmak veya sağlığını geliştirmek için kişilerin herhangi bir sebeple ikamet ettiği ülkeden başka bir ülkeye seyahat etmesi şeklinde tanımlanmıştır. Kültür ve Turizm Bakanlığı'na göre ise sağlık turizmi tedavi amaçlı kaplıca veya diğer sağlık merkezlerine seyahat eden kişinin fiziksel iyilik halini geliştirmek amacıyla veya estetik cerrahi operasyonlar, organ nakli, diş tedavisi fizik tedavi, rehabilitasyon vb. gereksinimi olanlarla birlikte uluslararası hasta potansiyelini kullanarak sağlık kuruluşlarının büyümesine olanak sağlayan turizm türüdür. Yine bakanlığa göre farklı tanımları olsa da, sağlık turizmi ikamet edilen yerden başka bir yere (yurtiçi veya yurtdışı) herhangi bir sağlık sebebiyle hizmet almak için yapılan seyahatler olarak özetlenebileceği belirtilmiştir (Anonim, 2017b). Dünya Turizm Örgütü'nün sağlık turizmi tanımı ise "kaplıca veya diğer sağlık merkezlerine seyahat eden kişinin fiziksel iyilik halini geliştirmek amacıyla yapılan ziyarettir" şeklindedir (Zengingönül vd., 2012).

1. SAĞLIK TURİZMİ

Eski çağlarda Yunanlılar sağlık alanında temelini oluşturan ilk uygarlık olarak bilinmektedir. Yeryüzünün ilk sağlık merkezi ise Ege Bölgesi'nde İzmir çevresinde yapılmış olan Asklepios Tapınakları'dır. O günün koşullarına göre tüm dünyadan insanlar tedavi amaçlı olarak bu tapınakların bulunduğu bölgeye gelmekteydiler. Zamanla M.Ö. 300 yılları civarında ise başka tapınaklar da aynı amaçla inşa edilmiştir. Epidaurus bu tapınaklar içinde en meşhur olanıydı ve kaplıca, spor salonu gibi hizmetler de bu tapınağın hizmetleri arasında yer almaktaydı. Tıp biliminin kurucusu olarak kabul edilen adına tıp yemini edilen Hipokrat da aynı bölgede yaşamını sürdürmüş ve diğer tüm bölgelerden bu bölgeye hasta akınının yaşanmasına neden olmuştur (Tontuş, 2017).

Sağlık turizmi alanında meydana gelen hızlı ilerleme nedeniyle bu pazar büyümüş ve buna bağlı olarak da pek çok ülke bu pastadan pay almak ve payını artırmak için yarışmaktadır (Tontuş, 2017).

Kaliteli olmayan sağlık hizmetleri, yüksek maliyet, ileri tarihe verilen sağlık randevu tarihleri gibi nedenler ve sağlık hizmeti almak isteyenlerin belirli bir bilinç düzeyine yükselmeleri ve gelişen teknoloji nedeniyle dünyada iletişimin artması sonucu sağlık turizmi sektörü hızla büyüyerek bünyesinde tedavi ve tatil unsurlarını barındıran bir kavram halini almıştır (Tontuş ve Akarcalı, 2016).

Teknolojik gelişmelere ve dünya genelinde sağlanmış olan olanaklara bağlı olarak tedavi amaçlı başka ülkelere gitmek günümüzde yaygın bir durum halini almıştır. Buna bağlı olarak da sağlık turizmi hızla büyümektedir. Bu büyümeyi sağlayan etkenler şu şekilde açıklanabilir;

- Yaşlı nüfusun çoğalması
- Tatil alışkanlığı olan gezginlerin tatilleri sırasında tedavi olma istekleri
- Kendi ülkelerindeki sağlık hizmetlerinin pahalılığı
- Teknolojisi ileri ülkelerde tedavi hizmeti alma isteği
- Beklemeden tedavi olma isteği
- Yeterince gelişmemiş sağlık sistemi
- Kalitesiz sağlık hizmetinden kaçınma (Tontuş ve Akarcalı, 2016)

Günümüz Türkiye'sinde sağlık turizmi hizmetleri yeterli alt yapı ve tesise sahip olunmasına rağmen talep açısından yetersizdir. Bunun en önemli gerekçelerinden birisi de yurt dışı tanıtımının yeterli düzeyde yapılamamasıdır. Üçüncü yaş turizmi, medikal ve termal turizm alanlarında arzu edilen payın alınabilmesi için belirli bir kalitenin üstündeki reklam çalışmalarının arttırılması ve şu ana kadar reklam yapılan alanların daha da genişletilmesi ile kurumsal tanıtım ve pazarlamanın yerine ülke tanıtım ve pazarlamasının üstünde durulması sağlık turizminde ülkemizin payı artabilecektir (Tontuş, 2017).

2014 -2018 yıllarını kapsayan onuncu kalkınma planında "Sağlık Turizminin Geliştirilmesi" konusu da yer almıştır. Bu bağlamda 2023 sağlık vizyonunda da belirtildiği üzere sağlık turizmi alanında gerekli olan hukuksal alt yapının çalışmaları sürmektedir.

Yapılan ve yapılmakta olan bu mevzuat hazırlıkları aynı zamanda sağlık turizmi kanalıyla yapılan hizmet ihracatının uluslararası hukuksal alt yapısının oluşturulmaktadır. Bu amaçla ilk aşamada Sağlık Turizmi Birimi 2010 yılında kurulmuş hemen ertesi yıl 2011'de ise Sağlık Turizm Daire Başkanlığı kurulmuştur. İki yıl sonra 2013'de Sağlığın Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü adı altında toplanmıştır. Aynı zamanda belirlenmiş olan bazı illerde de belirli bi hastanede veya sağlık il müdürlüklerinde ülke dışından gelen sağlık turistleri için koordinasyon merkezleri açılmıştır (Tontuş, 2017).

40 milyon turistik amaçlı ziyaretçi alan ülkemize bu sayının sadece 220 binlik kısmı sağlık turizmi amacı ile gelmiştir. Sağlık turisti olarak ülkemize gelen sayı toplam oranın ancak binde 55'i gibi düşük bir orandır. Tatil amacı ile gelen bu kadar yoğun bir kitle olduğu halde konaklama işletmeleri düzeyinde hizmet veren sağlık kuruluşlarının bulunduğu ülkemize düşük sayıda başvuru yapılması da üzerinde durulması gereken bir konudur (Tontuş, 2017).

Sağlık turizminin yurtiçi ve yurtdışı tanıtımı için Sağlık Turizm Daire Başkanlığı tarafından www.saglikturizmi.gov.tr internet sitesi hizmete sunulmuştur. Türkçe dışında İngilizce olarak da hizmet veren bu sitede sağlık turizmi ile ilgili geniş bilgi bulunmaktadır.

Sağlık turizmi ile ilgili yapılan çalışmalar kapsamında 23.07.2013 tarihli ve 25541 sayılı Bakan onayı ile yürürlüğe giren "Sağlık Turizmi Ve Turist Sağlığı Kapsamında Sunulacak Sağlık Hizmetleri Hakkında Yönerge"nin altıncı maddesine göre ülkemize yurtdışından gelen ve Türkçe bilmeyen ve özelde ya da kamuda sağlık hizmeti almasına bakılmaksızın kişilerin sağlık konularında gereksinim duyduğu danışmanlık ve çevirmenlik hizmeti sunmak üzere 444 47 28 numaralı uluslararası destek hattı Almanca, Arapça, Rusça, Farsça ve Fransızca olmak üzere gerekli dillerde 7 gün 24 saat vermektedir. Ayrıca gereken durumlarda da 112 acil çağrı merkezlerini veya 184 Sabim hattını arayan ve sağlık hizmeti gereksinimde olan turistlerin çağrıları uluslararası destek hattına telekonferans ile yönlendirilir.

Ülkemize sağlık turizmi amacıyla gelen ve ister kamuda ister özelde bu hizmeti alan tüm yabancı hastalar internet üzerinde Uluslararası Hasta Kayıt Sistemi'ne kaydedilerek istatistiksel bilgilerin takibi sağlanmıştır.

Şekil 1. Sağlık turizmi hasta takip sistemi

Kaynak: http://www.saturk.gov.tr/images/pdf/tyst/05.pdf

Sağlık turizmi pazarındaki ziyaretçi ve turistler şu şekilde sınıflandırılabilir;

Yalnızca turist: Ziyaret yerlerinde herhangi bir tıbbi hizmet almadan sadece tatil yapan insanlar

Tatilde tedavi edilen turist: Yılda 34 milyon turist ağırlayan ülkemiz için önemli bölüm olan ve tatilleri sırasında zorunlu olarak tıbbi hizmet alan insanlar.

Tatil ve tedavi amaçlı turistler: Tek amacı tıbbi hizmet olmayan ancak sunulan tıbbi hizmet dolayısıyla tatil amaçlı tercih edilen yerleri ziyaret eden insanlar

Tatil yapan hastalar: Ziyaret edilen yerde alınan sağlık hizmeti sonrası tatil yapan insanlar

Yalnızca hastalar: Medikal turist olarak adlandırılan ve ziyaret amaçları tıbbi hizmet olan insanlar (Aydın, 2015).

Yeterli olmasa da Türkiye sağlık turizminde en çok tercih edilen ülkelerden birisi durumundadır. Bu durumun oluşmasındaki en önemli etkenlerden biri ise %50-60 arasında olan fiyat uygunluğudur. JCI akreditasyonu olan hastaneler arası yapılan fiyat karşılaştırmasında bu durum açıkça ortaya konuyor. 8500 ile 21 bin dolara arası bir fiyata Türkiye'de yapılabilen bir kalp by-pass ameliyatı Kore'de 31.500, Meksika'da 42 bin, İspanya'da ise 43 bin dolara ulaşabiliyor. Amerika Birleşik Devletleri'nde 10 – 20 bin dolara yapılan kalça protezi ameliyatı ise Türkiye'de yarı fiyatına yapılabiliyor. Yine aynı şekilde omurga füzyon ameliyatı Almanya'da 29 bin dolar, İspanya'da 32.500 dolar iken Türkiye'de 7-23 bin dolar arasında bir fiyatla yapılıyor. Bu durum da doğal olarak hastaları hem tatil hem de sağlık turizmi olarak ziyaretçilerin Türkiye'yi tercih etmelerine yol açıyor (Türsab, 2015).

Sağlık turizmindeki kârlılığın ayırdında olan ülkeler uluslararası alanda boy gösterip ülkeler arası anlaşmalar yaparak işleri kolaylaşan hastaların istedikleri ülkede tedavi olmalarını sağlamışlardır. Buna bağlı olarak da sağlık turizmi giderek daha da önem kazanmış durumdadır. Tüm bunlar sonucunda sağlık turizmi içinde farklı kaplıca turizmi, yaşlı bakımı ve medikal turizm gibi sağlık turizmi içinde farklı seçenekler de kendini göstermiştir (Kördeve, 2016).

2. ÜÇÜNCÜ YAŞ TURİZMİ

TÜİK verilerine göre 2016 yılı Türkiye'nin nüfusu 39.771.221'i kadın, 40.043.650'si erkek olmak üzere toplam 79.814.871 kişidir. 55 ve yukarı yaşlara sahip toplam 12.630.187 kişi yaşamaktadır. Yaşları 55-59 arası olan nüfus 3.715.736 kişi, 60-64 arası 3.342.948 kişi, 65-69 arası 2.412.537 kişi, 70-74 arası 1.680.492 kişi, 75-79 arası 1.202.050 kişi, 80-84 arası 809.325 kişi, 85 ve yukarı yaşlara sahip ise 547.099 kişidir.

Türkiye'de 2010 yılı itibari ile ortalama yaşam süresi kadınlarda 76,5, erkeklerde ise 69,3 yıldır. Doğum anı itibariyle beklenen ortalama yaşam süresinin uzaması ve buna bağlı olarak da yaşlı nüfusun artmasının farklı yansımaları ortaya çıkarak birçok alanda kendisini göstermiştir. Türkiye de dahil olmak üzere gelişmekte olan ülkelerde aynı durumun yaşanması kaçınılmaz gözükmektedir. Bu bağlamda hızlı yaşlanma sürecinin ülkemiz açısından iyi değerlendirilip gereken önlemlerin alınması gereklidir. (Aydın, 2015)

Şekil 2. Yaşlı nüfusun yaşları

Kaynak: www.cubitus-project.eu/index.php/download/category/13-senior...85:cubitus

Yaşlıların bakımı için kurulan işletmeler de son zamanlarda sağlık turizmi içinde yeni bir tür olarak oluşmaya başlamıştır (Kaya vd. 2013).

Son yıllarda artan yaş ortalamalarına istinaden 65 yaş ve üstü insanların bakım gerektiren tedavilerini kapsayan engelli ve ileri yaş turizmi bir sağlık turizmi çeşididir. Turizm açısından dikkat çekici olan özellikle Avrupa'da artan yaşlı nüfusunun toplam nüfusa oranıdır. Bazı ülkelerde bu oran %25'lere ulaşmaktadır. Buna bağlı olarak da bu ileri yaş insanlarının farklı sağlık harcamaları ile tedavileri ortaya çıkmaktadır. Üçüncü yaş turizminde rehabilitasyon hizmeti, gezi, yaşlı bakımı ve terapi sağlık turizminin alt başlıklarıdır. Yaş ortalamasının yüksek olduğu Avrupa ülkeleri sağlık turizmi için iklimi uygun Türkiye açısından yüksek potansiyelli bir pazardır. Çünkü büyük ölçüde yaşlı nüfus barındıran Avrupa'da yaşlı bakım maliyetleri artmakta ve sosyal güvenlik kuruluşları ise sağlık turizmini özendirici bir takım uygulamak yürürlüğe koymaktadırlar (Aktepe, 2013).

Demografik değişikler sürecinde, özellikle de yaşlı turizmi segmenti gittikçe önem kazanmaktadır. Önümüzdeki yıllarda azalan doğum oranı ve artan yaşam süresi Avrupa ülkelerinde yaş yapısında bir değişikliğe sebep olacaktır. Bu açıdan turizm piyasaları da farklı değişikliklere tabi olacaktır. Bu sebeple, konsept, altyapı ve hizmetlerin önümüzdeki yıllarda değiştirilmesi gerekmektedir (Albu vd., 2016).

Yaş sınırları da oldukça belirsiz, bazı kaynaklar 50 yaşı "giriş" sınırı olarak verirken, diğerleri 55 veya 55-65 arası dönemi belirtiyor (Gonzales ve ark., 2009). Boksberger (2009) bu segmentin homojen olmayışının başka bir açıklamasını da sunmaktadır: "hızlı sosyo-ekonomik gelişmeler sebebiyle, tüm nesiller artık kendi yaş ve seyahat deneyimlerini farklı toplumsal koşullarda edinmektedir" (Albu vd., 2016).

Şekil 3. Dünya yaşlı dağılımı

Kaynak: http://www.saturk.gov.tr/images/pdf/tyst/02.pdf

Avrupa ülkelerinde ve Kuzey Amerika'da ve aynı zamanda Japonya ve Avustralya'da başlamış ve Asya'da hızlıca dağılmakta olan benzeri görülmemiş bir demografik olaya – küresel nüfusun yaşlanmasına - tanık oluyoruz. Bunun farklı bakış açılarıyla dünyadaki iş gücünün azalması, sağlık hizmetlerinde daha çok baskı ile başlayarak turizm için yeni ve büyüyen bir piyasa oluşturmayla sonlanan büyük ekonomik sonuçları bulunmaktadır. Boksberger ile Laesser'e (2009) göre bu demografik değişiklik devam edecek; 2050 yılında Birleşmiş Milletler 2 milyar yaşlı olmasını tahmin etmektedir bu da her beş kişiden birinin 60 yaşın üstünde ve her altı kişiden birinin 65 yaşında ya da daha yaşlı olması demektir. Yaşlı vatandaş sayısının 0 ila 14 yaş arasındaki çocuk sayısının üzerinde olması insanlık tarihinde bir ilk olacaktır (Albu vd., 2016).

Şekil 4. Nüfus yapısında yaşlıların payı

Ülke grubu	2012 Yılı	2050 Yılı
Gelişmiş ülkeler	%20	%33,33
Gelişen ülkeler	%8	%20

Kaynak: www.cubitus-project.eu/index.php/download/category/13-senior...85:cubitus

Günümüzde birçok ülke yaşlı nüfusları için bir takım çözümler üretme yoluna gitmişler ve bu çözümleri pazarlayarak yaşlı bakımı ile ilgili bir ekonomi ve endüstri yaratmışlardır. Türkiye'de ise 2014 – 2018 yıllarını kapsayan onuncu kalkınma planında belirtildiği gibi sağlık turizmi bir politika olarak benimsenerek ve yeni kurulan "Sağlık Bilimleri Üniversitesi" ve "Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı" yaşlı bakımı ile ilgili yeni yöntemlerin geliştirilmesine katkı sağlayacakları öngörülmüştür. Yaşlı nüfusun hepsi bir tek bakım türüne gereksinim duymadıkları için yaşlı turizmini farklı alt başlık altında ele almak olasıdır;

- Sağlıklı yaşlı bakımı
- Kronik hastalıklara sahip yaşlı bakımı
- Rehabilitasyon ve tedavi öncelikli yaşlı bakımı
- Termal dönem yaşlı bakımı (palyatif) (Tontuş, 2017)

Yaşlı turizmi piyasası karışıktır. Son derece heterojen olan hedef grubu net bir şekilde belirlemek zordur.. Boksberger (2009) tarafından belirlenen kategoriler şu şekildedir:

- "daha yaşlı piyasası";
- "yetişkin piyasası"
- "50+ piyasası";
- "yaşlı piyasası";
- "olgunlaşan piyasası"
- "yaşlı vatandaşlar/yaşlılar"
- "ikinci baharlılar"
- "65". (Albu vd., 2016)

Tıp dilinde Geriatri sözcüğü "Yaşlı Tıbbi" anlamına gelir. Tüm dünyada, yaşlı sağlığı konusunu da içeren, yaşlılık bilimi olarak anılır. (Anonim c) Geriatrik Tedavi Merkezleri ise yaşlı bireylerin hastalandıklarında hastalıklarının tanı ve tedavileri ile birlikte rehabilitasyon ve bakım hizmetlerinin gerçekleştirildiği sağlık merkezleridir. Bu kuruluşlar bir hastanenin bünyesinde veya ona bağlı olarak hizmet verebilirler. Bu kuruluşlarda yaşlı bireylere günlük veya konaklamalı tedavi ve rehabilitasyon hizmetleri sunulur (Aydın, 2015).

Sağlık turizminde ülkemizde kullanılan gelişmiş teknoloji ve uygun fiyat aralığı yaşlı turistlerin ülkemizi tercih etmelerinde önemli rol oynamaktadır. Sağlık Bakanlığı da turizm sektörü ve Kültür ve Turizm Bakanlığı ile işbirliği yaparak "Dört Mevsim Tatil" adlı projeyi gerçekleştirmeyi düşünmektedir. Bu proje gerçekleştiğinde beş yıl gibi bir sürede on milyar doları bulan bir gelir edileceği planlanmaktadır (Anonim 2017c).

Yaşlı gezginlerin önemli bulduğu konaklama özellikleri arasında ebeveyn banyosu, kolay erişim (merdivenler genelde zorluk çıkarmaktadır), engelli insanlar için tesisler ve bir kapı görevlisi ya da benzer bagaj taşıma hizmeti. Arabası olan çoğu yaşlı arabalarını park ettiği yere yakın bir oda tercih ederler. Arabası olmayan yaşlılar ücretsiz karşılama hizmeti olmasından hoşlanırlar. Seyahat ederken hastalanmaktan endişelenenler tıbbi yardımın bulunmasını ve yakınlığını önemli bir etken olarak görürler. Ayrıca yaşlı gezginler genelde sağlıklarına dikkat ettikleri için sigara içilmeyen oda ve yemek alanları genelde rağbet görmektedir (Albu vd. 2016).

Ülkemizde 2010 yılı itibariyle 5 milyondan fazla yaşlı bulunmaktadır. 2025 yılına gelindiğinde nüfus büyüklüğünün 85 milyona ve yaşlı nüfusunda 8,5 milyona (%10) ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu sayıların 2050 yılında 100 milyon ve 17,3 milyon (%17,3) olacağı öngörülmektedir. Günümüzde nüfusun yaşlanması tüm dünyada sosyal ve ekonomik bir sorun olarak görülmektedir. Yaşlı nüfusla ilgili sorunlar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin sorunu olmakla birlikte temel farklılık gelişmiş ülkelerin

yaşlanmadan önce zenginleşmelerine karşın, gelişmekte olan ülkelerin zenginleşmeden önce yaşlanmaya başlamalarıdır. Bütün dünyada artan yaşlı nüfus, sağlık alanında da farklılaşan sorunları gündeme getirmektedir (Aydın, 2015).

Ülkelerin refah düzeylerine, teknolojik ve ekonomik kalkınmalarına ve demografik yapılarındaki değişimlere bağlı olarak yaşlı bakımı ve turizmi büyük önem kazanmaktadır. Ülkemizde yaşlı turizmi alanına yönelik yeni yatırımlar yapılmaktadır. Bu yatırımlar arasında yaşlılık sebebiyle artış gösteren hastalıkların tanı ve tedavilerini inceleyen, rehabilitasyon, bakım ve diğer ihtiyaçlarının karşılanması hususunda destek sağlayan geriatri (yaşlılık hekimliği) tedavi merkezleri ile bu ileri yaş grupları için çeşitli gezi turları ve meşguliyet terapileri yer almaktadır. Demografik yapının en çok değişime uğradığı ve il bazlı yaşlanma oranlarının en hızlı arttığı Ege Bölgesi ve özelinde İzmir'de yaşlı bakım ve rehabilitasyon merkezleri sayılarındaki artış dikkat çekicidir (Daştan, 2014).

Gelişmiş ülkeler başta olmak üzere tıbbın ilerlemesine bağlı olarak insan ömrünün artması sonucu üçüncü yaş turizmi yatırımcılar için ilgi çekici hale gelmiştir. Avrupa gibi gelişmiş ülkelerin soğuk iklime sahip olmasından dolayı burada yaşlı bireyler sıcak iklime sahip ülkelerin sağlık turizmine yönelmişlerdir (Gümüş, Sezgin, 2014).

Aynı termal turizm ve medikal turizmde olduğu gibi yaşlı turizmi de sağlık turizminin gittikçe büyüyen bir alt türüdür. Üçüncü yaş turizminin sahip olduğu önemli özelliklerden biri de zamana yenik düşmemesi için kendisini yenilemesi gerekliliğidir. Yapılan çalışmalara göre bir sonraki kuşak üçüncü yaş turistleri kendilerinden öncekilere göre daha zengin ve etkin olacaklardır. Bu nedenden dolayı yaşlı turizmi de kendini yenilemek durumunda kalacaktır. Bu nedenlerden dolayı da ileri yaş turizminde ülkeler arası rekabet de artacağı için yenilenme ve farklı girişimlerin de artması beklenmektedir (Zengingönül vd. 2012).

SONUÇ

"Yaşlı Dostu" ülke imajı oluşturup hasta bakımının yüksek maliyetli olduğu ülkelerden, palyatif bakım veya sağlıklı yaşam alanları olarak düzenlenebilecek, yaşlılara hizmet sunan merkezler kurulabilir. Kurulacak merkezlerde, mobil sağlık hizmetlerinin (bakım hizmetleri, dijital destekler, acil sağlık hizmetleri ve laboratuvar hizmetleri) önemli kazanç kaynağı olacağı dikkate alınmalıdır. Ayrıca bu merkezlerde zihin aktiviteleri, psikomotor aktiviteler, egzersiz ve spor aktiviteleri, müzik aktiviteleri, yaşlılara uygun mimari düzenlemeler, hobi aktiviteleri, oyun aktiviteleri, dış mekan aktiviteleri, manevi bakım aktiviteleri, paylaşım saati aktiviteleri, solunum rehabilitasyon gibi aktiviteler hizmet çeşitliliğini arttırmakla beraber yaşlı bireylerin ilgi alanı ve ihtiyaçlarına göre alternatif oluşturacağı düşünülmektedir (Bektaş, Şimşek, 2016).

Üçüncü yaş turizmi kapsamında Türkiye'ye gelen konuklar rehabilitasyon hizmetlerinde de yararlanmaktadırlar. Avrupa %20 oranında 65 yaş üstü nüfus barındırmakta ve bu nüfusun bakım masrafları da ülke ekonomilerine yük getirmektedir. Bunun çözümü olarak da bu grupların bakımları için iyi iklime ve gelişmiş turizm olanakları bulunan bölgeler aranmaktadır. İspanya bu kriterleri sağlamakla birlikte pahalı olması sorun teşkil edebilmektedir. Türkiye ise fiziksel yakınlığı, gelişmiş sağlık sistemi sunumu ve iklimi ile ideal bir ülke durumundadır. Ancak sağlık turizmi için yeterli alt yapının henüz tam oturmamış olması önemli bir engel olarak karşımızda durmaktadır. Bu sorunlar çözüldüğü takdirde yakın gelecekte ülkemize bu alanda büyük bir döviz girdisi geleceği öngörülebilir. Diğer bir önemli husus ise sağlık turizmi için sayıca çok doktora değil eğitimli ara personele olan gereksinimdir (Aydın, 2015).

Yaşlı turizmi pazarında büyüme sağlayabilmek için kamu ve özel sektör işbirliğiyle, mevcut olan veya daha önceki Teletıp projelerinden faklı olarak gelişmiş ülkelerde başarı sağlamış kamu ve özel sektör modellerini örnek alan ve modern-teknolojik cihazlarla desteklenen projeler üretilmelidir. Bu projeler, gelecek olan yaşlı turistlerin tamamen farklı bir ülkedeki sağlık sistemine güven problemini azaltarak yaşlı turistlerin ülkemizi tercih etmesi sağlanacaktır (Bektaş, Şimşek, 2016).

Sağlık turizmi sahip olduğu tüm bileşenlerle Türkiye'nin ekonomik modelini yükseltmede önemli bir etki sağlayabilecek durumdadır. Sağlık sektörü ekonomik çıktı üreten bir sektördür. Sağlık turizminin onuncu kalkınma planına eklenmesi de bunun bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Yıllık 40 milyon civarı

ziyaretçisi bulunan ve yüksek teknolojik bilimsel düzeye sahip Türkiye, düzenli bir çalışma ile ülkemiz sağlık turizminde başarılı ülkelerden bir olabilecektir (Tontuş, 2017).

İleri yaş turistlerinin çoğunun hasta ve fazla harcama yapan kişiler olmaları nedeniyle ülkemizde tedavilerinden başka dinlenme alanlarının da yapılması önemli bir kitleyi mutlu kılacaktır. Ayrıca Türkiye'de bu sektörde yer alan önemli bir kesime de istihdam sağlanmış olacaktır. Ayrıca yüksek öğrenim kurumlarında yaşlı bakımı ile ilgili bölümlerin kurulması ve buralardan yetişmiş elemanların sektörde görev almaları da yaşlı kişilerin ülkemize olan ilgisini arttıracaktır (Anonim, 2017c).

Üçüncü yaş turizminin Türkiye için önemi oldukça büyüktür. İleri yaş turizmi ülkemiz turizminin en büyük sıkıntılarından biri olan mevsimsel çalışma sorununa çözüm olabilecek ve turizmi 12 aya yayabilecektir. Büyük bir potansiyel barındıran ileri yaştaki kişilerle sektör bazında ilgilenen ülkeler gelecekte büyük gelir elde edeceklerdir. İleri yaş turizmi için gerekli olan hemen her koşulun sağlanabileceği ülkemiz gereken özeni gösterir/göstermeye devam ederse uluslararası pazardaki payının yükselmesi kaçınılmazdır.

KAYNAKÇA

Aktepe, C., (2013), Sağlık Turizminde Yeni Fırsatlar Ve Türkiye'de Yerleşik Sağlık İşletmelerinin Pazarlama Çabaları, İşletme Araştırmaları Dergisi

Albu, A., Chasovschi, C, Müristaja, H., Tooman, H., Patiar, S., (2016), Cubitus Yaşlı Turizmi Kitapçığı, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul

Anonim, (2017a). http://www.dildernegi.org.tr/TR,274/turkce-sozluk-ara-bul.html erişim tarihi: 30.09.2017.

Anonim, (2017b). http://yigm.kulturturizm.gov.tr/TR%2C11492/saglik-ve-termal-turizmi-tanimi.html erişim tarihi: 29.09.2017.

Anonim, (2017c). https://www.saglik.org.tr/saglik-turizm-health-tourism erişim tarihi: 30.09.2017

Aydın, D., (2015), Giresun Sağlık Turizmine Hazırlanıyor, Giresun İl Sağlık Müdürlüğü, Giresun

Bektaş, G., Şimşek, F., İleri Yaş Sağlık Turizminde Mobil Sağlık Hizmetlerinin Önemi, Sağlık Akademisyenleri Dergisi, 30/12/2016

Kaya, S., Yıldırım, H.H., Karsavuran, S., Özer, Ö., (2013), Türkiye Medikal Turizm Değerlendirme Raporu, TC Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı

Kördeve, M.K., (2016), Sağlık Turizmine Genel Bir Bakış Ve Türkiye'nin Sağlık Turizmindeki Yeri, Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, C:2, S:1

Sağlık Turizminin Tarihçesi(2017), Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü Sağlık Turizmi Daire Başkanlığı (SATÜRK), T.C. Sağlık Bakanlığı.

http://www.saturk.gov.tr/images/pdf/tyst/01.pdf

Tontuş, Ö., Akarcalı, S., (2016). Sağlığın Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı, Ankara.

Tontuş, H.Ö. (2017). Sağlık Turizminde Türkiye Revizyonu, http://www.saturk.gov.tr erişim tarihi: 30.09.2017.

TÜRSAB, Sektörel Raporlar, Sağlık Turizmi Raporu, 2014

Zengingönül, O., Emeç, H., İyilikçi, D.E., Bingöl, P. (2012). Sağlık Turizmi: İstanbul'a Yönelik Bir Değerlendirme, İstanbul Kalkınma Ajansı, sayfa:4.

Kalkınmada Bir Motor Gücü Olarak İnşaat İşletmeleri

Prof. Dr. Rafet EVYAPAN[1]

1Şırnak Universitesi, İİBF, Şırnak, Türkiye, rafetevyapan10@gmail.com

Özet: Gelişerek kalkınmayı amaçlayan her ülke sanayi, turizm ve inşaat gibi ekonomik faaliyetlerden birine öncelik vermiştir. G7 ülkeleri sanayi ile Avusturya ve İsviçre turizm ile Çin, hem sanayi hemde inşaat ile ülkemiz ise son yıllarda –dünyada Çin'in ardından ikinci sırada bir ülke olarak- inşaat ile gelişerek kalkınma sürecine girmiştir.

Her alanda ekonomik faaliyetlerden çekilen devlet işletmeleri –bankacılık görmezden gelinirse-sadece inşaat kesiminde TOKİ olarak faaliyet göstermekte olup TOKİ, özel kesim işletmeleri ile birlikte gerek yurt içinde gerekse yurt dışında inşaat yapmaktadır.

Günümüzde bile emek yoğun sermaye kullanan inşaat işletmeleri işsizliğe karşı istihdam alanları oluşturarak işsizlere iş sağlamanın yanısıra "kentsel dönüşüm projeleri" ile vatandaşların daha konforlu evlerde yaşamalarına yardımcı olmakta böylelikle onların yaşam kalitelerini yükselterek kalkınmaya katkıda bulunmaktadır. Bunun yanı sıra ilişkili olduğu ekonomik sektörlere de doğrudan ve dolaylı katkıda bulunmak suretiyle çoğaltan ve hızlandıran katsayısı ile büyümeye katkıda bulunduğu gibi gerek yurt içindeki yabancılara satışlardan gerekse de yurt dışındaki muteahhitlik hizmetlerinden sağlanan dövizlerle de yine büyümeye böylelikle kalkınmaya katkıda bulunmaktadır.

Ülkemizin gelişmesi dolayısıyla kalkınması için adeta motor rolü oynayan inşaat işletmelerinin zayıflıkları giderilerek ve gelecekteki risklere karşı gerekli önlemler alınarak mevcut durumlarının daha da geliştirilmesi ekonomimiz açısından rasyonel ve isabetli bir davranış olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kalkınma, İnşaat İşletmeleri, TOKİ, Kentsel Dönüşüm.

Construction Works as a Motor Power in Development

Abstract: Every country that aims to develop and develop has given priority to economic activities such as industry, tourism and construction. With the G7 countries in industry, Austria and Switzerland in tourism, and China in both industrial and construction, our country has developed through construction in recent years - as a second country in the world after China.

State enterprises drawn from economic activities in every area - if ignored in banking - operate only as TOKİ in the construction sector and TOKI is doing construction both in Turkey and abroad together with private sector enterprises.

Even today, construction companies using labor intensive capital provide jobs for unemployed people by providing employment to unemployed people, as well as helping citizens to live in more comfortable houses with "urban transformation projects", thus contributing to the development of their living qualities. In addition to this, it contributes to the growth of the related economic sectors with the direct and indirect contribution by multiplying and accelerating the coefficient. It also contributes to the development with the foreign exchange sales which are provided from the foreign sales in the country or from the foreign service.

It will be a rational and correct approach to improve our current situation by eliminating the weaknesses of the construction companies that play a role of motor for the development of our country because of the development of our country and taking necessary precautions against the future risks.

Key Words: Development, Construction Works, TOKİ, Urban Transformation

GİRİŞ

Geçmiş yüzyılda Avrupa ulusları –İspanya'nın ve Portekiz'in altın ve gümüş başta olmak üzere -diğer kıtalardaki doğal kaynakları ülkelerine taşımaları ABD'nin ise Afrika'daki zencileri ülkesine getirip köle olarak çalıştırmaları sonucu geliştikleri ve kalkındıkları gibi yakın geçmişte ise Japonya, Tayvan ve Güney Kore günümüzde ise Çin kendi insanlarını çok çalıştırmak suretiyle ve yine Çin'in işçi ücretlerini de çok düşük tutarak gerçekleştirdikleri üretimi ihraç edip geliştikleri ve kalkındıkları bilinmektedir.

Ayrıca gelişmiş ve kalkınmış her ülke, iktisattaki "karşılıklı üstünlükler" tezine adeta uymuşlar Avusturya ve İsviçre turizmi, ABD silah satışlarını, Almanya endüstriyel motorları, Çin gündelik tüketim maddelerini ön plana çıkararak bunları ekonomilerinin adeta motoru yapmakla gelişmişlik ve kalkınmışlıklarını sağlamışlardır.

Otomotiv sanayi göz önünde tutulmazsa ülkemizin iddialı olduğu ekonomik sektörler tekstil ve turizmin yanı sıra inşaat sektörüdür. İnşaat sektörü kendi dışındaki sektörlerden hammadde ve ara malı alıp bunları inşaata dönüştürdükten sonra bu inşaatları -kendi işletmelerinde de kullanmalarının yanı sıra- diğer işletmelere ve kamu kurumlarına bina ve kişilere de konut olarak satıp deyim yerindeyse emme basma bir tulumbanın motoru gibi bir rol üstlenmiştir.

Diğer yandan inşaat sektörü devletin özel kesim ile birlikte faaliyet gösterdiği birkaç ekonomik sektörden biridir. Devlet, geçmişte sahip olduğu işletmelerin büyük çoğunluğunu özel sektöre satarak çekilmişse de bankacılık ve hava ulaştırması yanı sıra TOKİ ile inşaat kesiminde faaliyetlerini sürdürmektedir. Bankacılık ve hava ulaştırmasında olduğu kadar inşaat işletmeciliğinde de özel kesim işletmeleri kadar başarılıdır. Üstelik bunu yabancı işletmelerle yarıştığı bir rekabet ortamında gerçekleştirmektedir.

İster özel kesimin inşaat işletmeleri olsun ister TOKİ olsun hem ülke içinde istihdama ve ulusal gelire katkıda bulunurlarken hem de yurt dışında gerçekleştirilen inşaat faaliyetleri sonucunda döviz geliri sağlamaktadırlar. Ekonomik gelişmeye katkı, hem inşaat kesiminin kendi içinde hem de bu kesime bağlı diğer ekonomik kesimlere istihdam olanakları açmak ve bu şekilde ulusal gelire katkıda bulunarak ortaya çıkarken özellikle sosyal nitelikli olan kalkınmaya katkı da gerçekleşmektedir. Bu katkı, işsizliğin veya çok düşük ücretlerin doğal sonucu olarak ortaya çıkan gelir dağılımındaki adaletsizliğin yol açtığı "derme-çatma" tabir edilen ve depreme de dayanıksız evlerde oturan dar gelirli vatandaşlara devletin, TOKİ aracılığı ile yapılan -kentsel dönüşüm projesi- çerçevesinde ortaya çıkan konforlu binalarda oturma imkanı sağlamasıyla gerçekleşmektedir. Kalkınmayla gerçekleşecek olan gelir dağılımının iyileştirilmesi sonucu sahip olunabilecek konforlu evler böyle olmadan çok daha kısa bir yoldan sağlamaktadır. Böylelikle devletin sosyal devlet olma gereği de yerine gelmiş olmaktadır.

1. İNŞAAT İŞLETMELERİNİN ÜRETTİKLERİ ÜRÜN OLARAK İNŞAATLARIN ÖZELLİĞİ

İnşaat işletmeleri insanların yiyecek ve içecek ihtiyaçlarından sonra ikinci sıradaki yaşamsal ihtiyaçları olan barınma ihtiyacına konut üreterek karşılık veren işletmelerdir. Öyle ki insanlar eğlence bir yana ulaştırma ihtiyaçlarını ertelerken barınma ihtiyaçlarını erteleyemezler.

Hızı yavaşlasa da nüfusun artmaya devam etmesi, ulusal gelirin kişi başına yükselmesi, ailelerin çekirdek ailelere dönüşmesi, kişilerin kredi olanaklarıyla da olsa daha konforlu evlerde yaşama arzuları, serveti yüksek olanların lüks yazlıklar yaptırmaları bazılarının da bir süre sonra daha yüksek fiyatla satmak için yatırım olarak gördükleri ev almaları gibi nedenlerle ülkemizde konut ihtiyacı her bölgemizde artmaktadır. Bu konuya ilişkin olarak şöyle denilmektedir:

"Artan nüfus ve gelir ile birlikte nitelikli konut ihtiyacı İstanbul gibi metropollerin yanı sıra Anadolu şehirlerinde de arttığını ve bu illerde pazarın giderek büyüdüğünü belirten Sur Yapı yönetim kurulu başkanı Altan Elmas, "Kentsel dönüşüm ve yeni pazarlardaki büyük ölçekli kamu yatırımları da sektörün büyümesine katkı sağlıyor" (Hürriyet, 30.06.2017)

Ayrıca DKY İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Dumankaya da "Orta ve uzun vade de her zaman kar getiren gayri menkul yatırımı özellikle gelişmekte olan bölgelerde yapıldığında proje başlangıcından teslim sürecine kadar olan sürede dahi yatırımcısına yüzde 40'ın üzerinde kar sağlar" (Hürriyet, 30.06.2017) demektedir.

Diğer yandan kamu kuruluşlarının yanı sıra işletmeler gerek üretim faaliyetlerini gerekse idari hizmetlerini ayrıca kreş, spor aktiviteleri gibi sosyal nitelikli faaliyetlerini de inşaat işletmelerine yaptırmakta veya onlardan almaktadırlar.

İşletmelerin bilançosunda bir yıl içinde paraya dönüşebilecek olan ister alınıp satılan ister hammadde olarak alınıp bir üretim işleminden sonra mamul olarak satılan ürünler ticari mallar veya mamuller olarak

döner değerler arasında gösterilirken, işletme faaliyetlerinde kullanılmak amacıyla edinilen ve kullanım süreleri doğal olarak bir yılı aşan binalar bu ad altında duran varlıklar grubu altında yer almaktadır. Dolayısıyla inşaatlar işletmelerden satın alınan binalar bunları kullanan işletmeler açısından bir mal değil bir mülktür.

İşletme bilançosunda yer alan taşıtlar da binalar gibi mal olmayıp mülk gibi değerlendirilebilirse de taşıtları binalardan farklı olarak mallar gibi taşınabilirler bu nedenle onlara menkuller denirken binalara taşınmaz olduklarından onlara gayri menkuller denilmektedir ki, bu açıdan işletmelerdeki binaları diğer bütün aktif kıymetlerden ayıran en büyük özellik onların taşınılmaz nitelikli olmaları, alım satımlarının bile tapu aracılığı ile yapılmalarıdır.

Her ürün çoğunlukla kullanılacağı veya tüketileceği yer dışında gerek ülke içinde gerekse de ülke dışında olsun üretilip, kullanılacağı veya tüketileceği yere taşınabilirse de inşaatlar için böyle bir durum söz konusu olmayıp inşaat nerede kullanılacaksa orada yapılmak zorundadır. Bu açıdan o bölgedeki yerleşim yerlerinin mütemmim cüzüdürler (tamamlayıcı parçasıdırlar).

2. ÜLKENİN VE BÖLGELERİN GELİŞMESİNE KATKISI AÇISINDAN İNŞAAT İŞLETMELERİ

İnşaat işletmeleri kullandığı hammaddelerinin tamamını ülke içinden sağlarken inşaatın yapılacağı arsaları ile usta ve amele olarak insan kaynaklarını da bölgenin yerleşim yerlerinden sağlayarak bölge istihdamına katkıda bulunmaktadır.

Ayrıca gerek arsalar için gerekse de çalıştırılan insan kaynakları için yapılan ödemeler ilgililerin geliri olmaktadır. Böylelikle bölge insanlarına sağlanan gelirlerle o bölgenin gelişmesine de yardımcı olmaktadır.

Ödemeler TL. olarak yapıldığından dolayı inşaat işletmelerinin döviz sorunu diye finansal sorunu olmamakta ödenen paralar genellikle o bölgede kalmakta yurt dışına bir döviz çıkışı olmamaktadır. Bu açıdan inşaat kesiminin işletmeleri için deyim yerindeyse ulusal nitelikli işletmelerdir denilebilir.

İnşaat işletmeleri tarım kesimi dışındaki her ekonomik kesimin lehine fakat tarım kesimi aleyhine olarak bir gelişme gösterirken sahillerdeki zeytinliklerin yok olmasına, bu açıdan tarım arazilerini ortadan kaldırarak çevre tüketimine – ve ayrıca İstanbul'da yüksek gökdelenlerle görüntü kirliliklerine -yol açıyorsa da diğer işletmelerden farklı olarak gaz salınımları ile bölgelerin yerleşim yerlerinin havasına sera gazları ile zarar vermediği gibi ve atık su bırakmadığı için de su kaynaklarına zarar vermemektedir. Bu açıdan inşaat işletmeleri yer aldığı bölgelerde çevre kirliliğine yol açmayan bir işletmecilik türüdür.

Üretim süreci bazı işletmelerde bir gün veya bir hafta tarım ve turizmde olduğu gibi 3-4 aylık bir mevsim boyunca sürdüğü halde inşaat işletmelerinde – çoğu zaman hava koşullarından ve mevsim farklılıklarından da etkilenmeyerek- yıllarca sürebilmekte bu nedenle bölge insanlarına sürekli istihdam sağlanmaktadır (İşletmelerin kendi içlerinde de "yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri muhasebesi" diye özel bir muhasebe sistemine sahip olmaktadırlar ve bu açıdan ayrı bir vergilendirme rejimine de tabidirler).

Diğer yandan bazıları "beton yığını olarak" görse de yeni yapılar gerek konut gerekse kamu binalarıyla bölgelerin yerleşim yerlerindeki görünümleri de değiştirmekte onların çağdaş mimarinin dizaynına uygun binalar olarak ortaya çıkması sağlanmaktadır. Gelişmesi ve kalkınması arzulanan başta Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve bu bölgedeki Şırnak için belirtmek gerekirse şehre Cizre tarafından girişte TOKİ'nin yaptığı ve "Yeni TOKİ Lojmanları" denilen binaların yanı sıra yine TOKİ tarafından Şırnak'ın yıkılan merkezinde yapımına başlanmış olup kısa sürede bitirileceği söylenen modern binalarla da Şırnak güzel bir görünüme sahip olacaktır. Ayrıca yine Cizre tarafından girişte şehre 3 km girişteki yeni üniversite kampusu ile de şehir tıpkı Kuzey İtalya ve Güney Fransa şehirlerinde görülen bir üniversite kampusuna sahip olmuştur.

İnşaat işletmeleri sadece yurt içinde değil uluslararası inşaat piyasalarında da oldukça başarılar sağlamışlar olup konuya ilişkin olarak verilen bilgiler şöyledir :

Uluslararası inşaat sektörü dergisi olan Engineering News Record-(ENR)'ın tarafından açıklanan dünyanın en büyük 250 firma listesinde bu yıl 42 Türk firmamız yer alarak 2012 yılında olduğu gibi **ikinci** sırada yer almıştır. Birinci sırada ise 62 firma ile **Çin** olmuştur. Türkiye'yi 31 firma ile **ABD** takip etmiştir.

ENR Top 250 Listesi'nin ilk 100 firma arasında 4 Türk firması yer almıştır. Listenin ilk 100 firması arasında 52. sırada **ENKA,** 53. sırada **Rönesans,**83. sırada **TAV** ve 86. sırada **Polimeks** yer almaktadır http://intes.org.tr/ti/953/0/Dunyanin-en-buyuk-250-firmasi-Arasinda-42-Turk-Firmasi-Yer-Aldi-.php

3. İNŞAAT İŞLETMELERİNİN YURT İÇİ SATIŞLARI VE YURT DIŞINDAN SAĞLADIĞI DÖVİZ KAZANÇLARI

İnşaat işletmeleri Türkiye'de yaptıkları inşaatları Türk vatandaşlarına TL olarak sattıkları gibi yabancılara da döviz olarak satmakta böylelikle ülkenin döviz kazanmasına da olanak sağladıkları gibi yurt dışındaki müteahhitlik hizmetleri sonucunda da yine ülkenin döviz kazanmasına olanak sağlamaktadırlar.

3.1. İnşaat İşletmelerinin Yurt İçi Satışları

İnşaat işletmelerinin sattıkları inşaatlar, ya işyeri olarak kamu kurumlarına ve özel işletmelere satılmakta veya ülke vatandaşlarının yanı sıra son yılarda artan bir hız kazandığı gibi yabancı şahıslara konut olarak satılmaktadır. Ülke vatandaşlarına ve yabancılara yapılan satışlarla ilgili haber şöyledir :

Ülke genelinde yılın ilk altı ayında 2016'nın aynı dönemine göre yüzde 3.74 artışla 654 bin 363 konut satıldı, haziranda ise 97 bin 579 kişi ev sahibi oldu. Geçen yıl 1.3 milyon satış ile tarihi rekor kırıldığını hatırlatan sektör temsilcileri, 2017 için de "Rekor göründü yorumunu yapıyor". (Yabancıların İlgisi Sürüyor" Hürriyet, 25.07.2017)

Ülkemizde yabancılara yapılan satışlar genellikle Irak, Suudi Arabistan, Kuveyt gibi Arap ülkeleri vatandaşları yanı sıra Rusya Federasyonu'nun vatandaşlarına yapılmaktadır. Bu konuya ilişkin haber de şöyledir:

Yabancılara yapılan konut satışları Haziranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24.8 artarak bin 926 oldu ve Aralık 2015'den bu yana en yüksek rakamı gördü Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre de yabancıya konut satışı, yılın ilk yarısında yüzde 2.3 artışla 9545'e yükseldi… Türkiye'den ev alan yabancıya vatandaşlık verilmesi ve KDV muafiyeti getirilmesi yabancıya satışın artmasına etkili oldu ("Yabancıların İlgisi Sürüyor" Hürriyet, 25.07.2017)

Öyle ki, bu satışlar sonucunda inşaat işletmeleri satışlarını en çok artıran 500 büyük şirket içine girmişler, bunlardan GAMA Endüstri Tesisleri, 2. sırada, KİPTAŞ İstanbul Konut 5. sırada, Gürbağ İnşaat Mühendislik, 6. sırada, GAP İnşaat ise 8. sırada yer almıştır (FORTUNE 500; 175; 2017)

3.2. Yurt Dışından sağlanan Döviz Kazançları

Ülkemizin büyük müteahhitlik firmaları Arap, Balkan ülkeleri, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri, Rusya Federasyonu ve son zamanlarda önemi çok azalsa da Libya'da faaliyet göstermekte olup ülkemize döviz kazandırmaktadırlar.

Türk müteahhitlik firmalarının uluslararası pazarlarda elde ettikleri gelirler bir önceki yıla göre %21,4 artırarak **20,4 milyar dolar** olmuştur. 2012 yılında toplam 16,8 milyar dolar gelir elde eden 38 firmalarımızın gelirlerinin payı %3,3'ten %3,8'e çıkmıştır.

Türk firmalarının 2013 yılında en fazla gelir elde ettikleri pazarlar sırasıyla, 8,2 milyar dolar ile Rusya Federasyonu'nun da içerisinde yer aldığı Avrupa, 6,3 milyar dolar ile Ortadoğu, 3,6 milyar dolar ile Türki Cumhuriyetlerin de yer aldığı Asya ve 2,1 milyar dolar ile Afrika pazarları sıralanmaktadır. (http://intes.org.tr/ti/953/0/Dunyanin-en-buyuk-250-firmasi-Arasinda-42-Turk-Firmasi-Yer-Aldi-.php)

En çok ihracat yapan 500 büyük şirket içinde Polimeks İnşaat 8.673 milyon TL. ihracatla 5. sırada iken Enka İnşaat da 3.998 milyon TL. ile 10. sıradadır (FORTUNE 500; 176; 2017)

Bu olumlu gelişmelere karşılık olumsuz durumlar başka bir deyişle sorunlar da yok değildir. Konuya ilişkin olarak şöyle denilmektedir:

Türkiye müteahhitler birliği (TMB) başkanı Mithat Yenigün, Son 10 yılda yurtdışı iş hacminde büyük artışlar olmasına rağmen Türk işçi sayısında gerileme yaşandığını, Türk müteahhitlik firmalarının yurt dışında üstlendikleri projelerde istihdam ettikleri Türk işçiler ile çalışma mevzuatı kapsamında önemli sorunlar yaşadığını söylüyor, "Üyelerimiz artık Türk işçisi kullanmama yolu seçmektedir. Yurt dışında istihdamın desteklenmesine yönelik olarak sosyal güvenlik primi esas kazanç tavanının indirilmesi önemli bir teşvik olacaktır. Diğer taraftan işçi uyuşmazlık davalarında mevzuat aşırı zorlama yorumlar ile suiistimal edilmekte, firmalarımız mahkemelerce 30 yıl öncesine dayanan haksız tazminat ödemleri ile karşı karşıya bırakılmaktadır "diyor ("Yurt dışında Türk işçi çalıştıramıyoruz", Hürriyet, 28.06,2017)

4. ÜLKE VE BÖLGELERİN GELİŞMELERİNE VE KALKINMALARINA KATKI AÇISINDAN İNŞAAT İŞLETMELERİ

4.1. İnşaat Kesiminin İstihdam İçindeki Payı

Ekonomik sektörlerde üretim artışları ulusal geliri arttırdığı gibi istihdam artışları da sağlamaktadır. Üretim ve istihdam artışlarına ilişkin olarak geçtiğimiz yıl için verilen rakamlar şöyledir:

"İhracatta üretimde yüzde 5.89, hizmetlerde yüzde 0.2 artış, ticarette yüzde 2 daralma olurken inşaatta yüzde 33.1artış yakalandı. Yine aynı şekilde istihdamda da inşaat öne çıktı üretimde istihdam yüzde 3.47 azalırken ticarette artış yüzde 2.4 hizmetlerde yüzde 9.43 oldu inşaatın istihdam artışı yüzde 14.79'u buldu. ("İnşaatın Ayak Sesleri" Hürriyet,04.07.2017)

Bu durumun sonucu olarak "İnşaat sektöründeki istihdam 2014 : 1.912 bin, 2015 : 1.914 bin, 2016 : 1.987 bin ("Hedef 200 bin Ek İstihdam Hürriyet, 28.06.2017) olmuştur.

İnşaat sektöründeki istihdam içinde ise en fazla sayıda istihdamı ise ENKA İnşaat sağlamış olup Türkiye'nin en büyük 500 işletmesi içinde " Çalışan sayısı en yüksek şirketler sıralamasında 31.237 kişiyle 3. sırada yer almıştır (FORTUNE 500; 176; 2017)

İstihdama ilişkin olarak verilen diğer bilgiler de şöyledir :

İstihdam edilenlerin sayısı 2016 yılı Mayıs döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 795 bin kişi artarak 27 milyon 867 bin kişi, istihdam oranı ise 0,6 puanlık artış ile %47,5 oldu. Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 234 bin kişi azalırken, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 1 milyon 29 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin %19,9'u tarım, %19,3'ü sanayi, %7,7'si inşaat, %53,1'i ise hizmetler sektöründe yer aldı. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında hizmet sektörünün istihdam edilenler içindeki payı 1,6 puan, inşaat sektörünün payı 0,5 puan artarken, tarım sektörünün payı 1,4 puan, sanayi sektörünün payı ise 0,7 puan azaldı. (http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21578)

Yukarıdaki verilerden hareketle toplam istihdamın 27 milyon 867 bin kişi, inşaat kesiminde çalışan istihdamın ise yaklaşık 2 milyon olduğu dikkate alındığında inşaat kesimi toplam istihdamın % 14'ünü oluşturduğu sonucu çıkmaktadır. Bu yüzde de önemsenmeyecek bir orandır.

Benzer durum yurt dışında da gerçekleşmiş olup bu konuya ilişkin haber şöyledir:

"Operasyonel büyümelerine paralel olarak her geçen yıl yurtdışındaki çalışan sayılarını artıran Türk şirketleri, bu yıl da yeni işe alım yapacaklar. 2017'de yurtdışı kadrolarını daha da güçlendirmeyi hedefleyen şirketler, yurtdışı pozisyonları için alımlarının bir kısmını da Türkiye'den gerçekleştirecek. Yaptığımız araştırmaya göre, 14 Türk şirketi bu yıl yurtdışındaki operasyonları için 12 bin 740 kişiyi işe alacak. Bu da 10 bini aşan beyaz ve mavi yakalı Türk için farklı bir kariyer yolunun açılması anlamına geliyor". (https://www.projemlak.com/turk-insaat-sirketleri-dunya-genelinde-buyuyor/2934/)

4.2. İnşaat Kesiminin GSYH İçindeki Payı

Gayri Safi Yurtiçi Hasılada da inşaat sektörü önemlidir. Bu önemi aşağıdaki rakamlar göstermektedir:

Üretim yöntemine göre cari fiyatlarla GSYH, 2015 yılında bir önceki yıla göre %14,3 artarak 2 trilyon 337 milyar 530 milyon TL oldu. 2015 yılında gayrisafi yurtiçi hasılada en yüksek payı %16,7 ile imalat sanayi aldı. İmalatı, %11,5 ile toptan ve perakende ticaret ve %8,2 ile inşaat izledi. (http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24921)

Görüldüğü gibi inşaat sektörü, imalat sanayinin yarısı kadar, toptan ve perakende ticarete de çok yakın bir oran olan % 8'lik bir oranla tüm ekonomik kesimler içinde 3. sırada yer alarak en önemli sektörlerden birini oluşturmaktadır.

4.3. İnşaat Kesiminin Diğer Sektörlerle İlişkisi

İnşaat kesimi, tarım kesiminden arsa ve arazi satın aldığı gibi madencilik kesiminden demir, toprak ürünleri üreten işletmelerden tuğla, kiremit aldığı gibi ayrıca hammadde ve ara malı olarak da alçı, kireç, çimento, plastik, alüminyum, boru, ısıtma soğutma, havalandırma, aydınlatma ürünleri yanı sıra banyo, mutfak, oda ve salonlarda kullanılan dolaplardan mobilyalara kadar bir çok ürünü bu ürünleri üreten işletmelerden satın alarak üretimde kullandığı gibi bu işletmelerin yanı sıra diğer işletmelere hammadde ve mamul madde depoları fabrika ve idare binaları olarak da satmak suretiyle alıcı ve satıcı olarak iki yönlü bir şekilde –adeta emme basma bir tulumbanın motoru gibi çalışarak- kendi dışındaki her sektöre istihdam ve gelir olanakları yaratmak suretiyle katkıda bulunmaktadır. Bu hususa ilişkin olarak inşaat kesiminin önde gelenlerinden FOLKART yönetim kurulu başkanı Mesut Sancak, "İnşaat sektörü çok önemli bir işi başarıyor. Kendisine bağlı 200'den fazla alt sektörün ürettiği mal ve hizmete net talep yaratıyor. Geçtiğimiz aylarda İngiltere'de yapılan araştırmanın sonuçlarına göre yeni inşa edilmiş bir evde 150 farklı meslek kolunu ilgilendiren 23.000 parça bulunuyor. Düşünün günümüzde hiçbir ekonomik faaliyet bu kadar çok doğrudan veya dolaylı şekilde etki doğurma gücüne sahip değildir. Bu lokomotifin somut değerini anlamak için se Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine bakmak yeterli. 2016 yılında inşaat sektörünün yarattığı katma değer, zincirlenmiş hacim endeksine göre 119 milyar 602 milyon TL.olmuştur ("İnşaat 200 Alt Sektörü Besliyor" Hürriyet, 31.052017)

İnşaat kesiminin kendi dışındaki ilgili diğer kesimlere böylesine katkısına karşılık kesimin ana girdilerinin en başında gelen demiri sağlayan işletmelerle 2017 yılı içinde ciddi bir sorunla karşı karşıya kalmış olup, bu sorun ise demir fiyatlarındaki aşırı fiyat artışı olup konuya ilişkin olarak şöyle denilmektedir:

"İnşaat sektöründe demir krizi büyüyor. Müteahhitler fiyat artışı ile istedikleri tür ve miktarda ürün bulamamaktan şikayetçi… sektör temsilcileri konuyla ilgili kamudan destek beklediklerini aksi takdirde iş bırakacaklarını açıkladı. TOBB İnşaat Sektör Meclis Başkanı ve İnşaat Müteahhitler Konfederasyonu (İMKON) Genel Başkanı Tahir Tellioğlu "… demirdeki KDV'nin yüzde 18'den yüzde 9'a düşürülmesini talep ediyoruz, …" Türkiye'nin dünyada demir üreticisi olarak ilk 5'e girmesine rağmen Türkiye'deki demir kıtlığına demir fiyatlarındaki aşırı yükselişe anlam veremediklerini belirtti (Demir Yoksa Paydos, Hürriyet, 29.06.2017)

Konuya ilişkin bir diğer bilgi de şöyledir:

İnşaat yapı maliyetleri ve arsa maliyetlerinin de giderek yükseldiğine dikkat çeken DKY İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Dumankaya "…. İnşaat maliyetlerinin yüzde 10'undan fazlasını oluşturan demirin ton fiyatında Ocak 2016'dan bu yana yüzde 50'ye yakın bir oranda yaklaşık (bin liralık) artış yaşandı" demiştir (Hürriyet, 30.06.2017).

İlgili kamu otoriteleri gerekli müdahalelerde bulunma yolunda bazı adımlar atmış olsa da bunlar yetersiz kalmış görünmektedir. Öyle ki, konuya ilişkin haberde şöyle denilmektedir:

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ise haziranda vergi indirimi sinyali vermişti. Beklenen vergi indirimi dün Resmi Gazete'de açıklandı. Buna göre, inşaat çeliği ithalatında daha önce yüzde 30 olan gümrük vergisi oranı, Güney Kore için yüzde 5.6, Malezya, AB üyesi ülkeler ve serbest ticaret anlaşması yapılan bazı ülkeler

dışındakiler için ise yüzde 10 olarak uygulanacak. Ancak atılan adımdan müteahhit de memnun değil, üretici de.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) İnşaat Sektör Meclis Başkanı ve İnşaat Müteahhitler Konfederasyonu (İMKON) Genel Başkanı Tahir Tellioğlu, "dünyada demir fiyatlarının çok yüksek olduğunu, vergi indirimi dahi olsa ithalatın avantaj sağlamadığını" söyledi.

Oysa demir cevheri üretimi devlet tarafından desteklenirse fiyatlar kontrol altına alınır. Bir de ithalatta hala yüzde 10 vergi var, ihracatta hiç yok. Ya ithalat sıfırlanmalı, ya da ihracat yapana vergi konularak şartlar eşitlenmeli" dedi. (Hürriyet, 29.07.2017)

SONUÇ

Kendi markamız olmayan otomotiv üretiminin ihracatı ve bundan elde edilen dövizler bir yana bırakılırsa ülkemizin iddialı olduğu bir işletmecilik türü olan –turizm ve tekstilin yanı sıra- inşaat işletmeciliği bir yandan en önemli ekonomik sorunların başında gelen işsizliğe karşı istihdam olanakları yaratmaktadır. Bunun sonucu olarak ulusal gelire katkı sağlamakta gerek ülke içindeki yabancılara yapılan bina satışlarından gerekse de diğer ülkelerde yapılan inşaatlardan elde edilen dövizler ile ülkenin ekonomik gelişmesine ve sonuç olarak kalkınmasına yardımcı olmaktadır.

İstihdamın % 14'ünü, GSYH'nın % 8.2'sini sağladığı gibi önemli tutarlarda döviz kazançları da sağlayan inşaat kesimindeki işletmelerin –turizm ve tekstil işletmeleriyle birlikte- devletin yetkili organlarıyla desteklenmelerinin yanı sıra –düzenleyecekleri sempozyumlarla ve "üniversite inşaat işletmeleri işbirliği" çerçevesindeki çalışmalarla- akademik kuruluşlar olan devlet üniversitelerinin de desteklemeleri gerekmektedir.

Son zamanlarda demir üreticilerinin spekülatif amaçlı olarak yaptıkları aşırı fiyat yükseltmelerine devletin duyarsız kalmaması olumlu bir durum olmasına rağmen alınan tedbirlerin yetersizliğine karşı bazı ek tedbirler de alınmalıdır. Sektörün talep ettiği başta KDV indirimleri sağlandığı gibi önerilen teşvikler de artırılmalıdır.

Dünya piyasalarında Türk inşaat işletmelerinin Çin İnşaat işletmelerinden sonra ikinci sırada yer aldığı ve Çinli inşaat işletmeleri ile kıyasıya rekabet içinde bulundukları, onların ülkeye döviz kazandıran işletmelerin en önemli işletmeler oldukları dikkate alınarak döviz gelirlerinin artmasını isteyen devlet, bu işletmeleri yapacağı başta mali olmak üzere her türlü desteklerle desteklemelidir. Bunun için Çin'de devlet inşaat işletmeleri için nasıl destekler sağlıyorsa onlar araştırılarak aynı desteklerin devlet tarafından Türk inşaat işletmelerine de sağlaması gerekir. Bu öneriye ilişkin olarak Çin'in bir komünist ülke olması nedeniyle inşaat işletmelerine devletin başta parasal olmak üzere her türlü desteği sağlaması normal olmasına fakat ülkemizin böyle olmaması nedeniyle devletin Çin'deki gibi yapamayacağı söylenebilecek olsa da mevcut yasalar çerçevesinde çözümler araştırılmalıdır. Eğer mevcut yasalar bu duruma engel oluyorsa yapılması gerekenin bu doğrultuda yeni yasalar çıkarmak olacağı da açıktır.

KAYNAKÇA

(FORTUNE 500, Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş., İstanbul, Haziran 2017)

"İnşaat 200 Alt Sektörü Besliyor" Hürriyet, 31.05201

"İnşaatın Ayak Sesleri" Hürriyet,04.07.2017

"Yabancıların İlgisi Sürüyor" Hürriyet, 25.07.2017

"Demir Yoksa Paydos" Hürriyet, 29.06.2017

"Yurt dışında Türk işçi çalıştıramıyoruz", Hürriyet, 28.06,2017

"Son Yıllarda Gayrimenkul Sektörü Ekonomiyi Omuzluyor"Hürriyet, 30.06.2017

"Vergi İndirimi Mutlu Etmedi" Hürriyet, 29.07.2017

http://intes.org.tr/ti/953/0/Dunyanin-en-buyuk-250-firmasi-Arasinda-42-Turk-Firmasi-Yer-Aldi-.php

https://www.projemlak.com/turk-insaat-sirketleri-dunya-genelinde-buyuyor/2934/

http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21578

http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24921

Dijital Yerlilerin Sosyal Ağlardaki Akran İletişimi ve Tüketim Davranışları*

Prof. Dr. Süleyman BARUTÇU[1] **Öğr. Gör. Emel SARITAŞ[2]**

Öğr. Gör. Deniz Ünal ADIGÜZEL[2]

[1]Pamukkale Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

[2]Pamukkale Üniversitesi, Bekilli Meslek Yüksekokulu

Özet: İnternetin günlük hayatımıza girmesiyle teknolojinin günlük iletişimi önemli ölçüde şekillendirdiğini, özellikle dijital yerli olarak adlandırılan bireylerin her alanda bu teknolojik gelişmelerin önemli bir kullanıcısı olduğunu görmekteyiz. Özellikle günümüzde dijital yerlilerin İnternetin en önemli faaliyet olanı olan sosyal medya ağlarını yoğun kullanmaları ve hayatlarının neredeyse her alanını bu alana taşımaları önemli bir inceleme alanı olmasına sebep olmuştur. Bu çalışmada dijital yerlilerin kendi akranları ile sosyal medya ağlarındaki iletişiminin gücü ve tüketim türlerinin sosyal medya ağlarında akran iletişimini ne şekilde etkilediğini incelenmesi amaçlanmıştır. Denizli ilinde 1980 yılı sonrası doğmuş dijital yerli tanımlamasına uyan bireyler üzerinde uygulanan anket çalışması sonucunda, sosyal medyada tüketim temelli akran iletişimini cinsiyet ve eğitimin ortak etkisini belirlemek amacıyla iki faktörlü anova testi ve tüketim türleri, sosyal medyada akran grubuna aidiyet ve bağlılık unsurlarının analizi için ise hiyerarşik regresyon analizi yapılmış olup elde edilen bulgular çerçevesinde önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelime: Dijital Yerliler, Sosyal Medya, Tüketim türleri

Abstract: With the introduction of the Internet into our daily lifes, we see that technology is shaping communication significantly, especially inidividuals who called digital natives is an impotant user of these technological developments in every field. In particular, today's digital natives use the social media networks which is the most important activities of Internet and it it has been caused important area of study because that carry almost every field of their life into this field. In this study, it was aimed to examine that digital natives' peer communication power in social media and how affect consumption style their social media peer communication. Questionnaire survey applied on digital natives in Denizli and a two factor Anova test were conduct to determine the common effect gender and education on consumption based peer communication and a hierarchical regression analysis for used consumption styles, belonging and loyalty effect to peer group in social media. Suggestions were made within the framework of the findings.

Key Word: Digital Natives, Social Media, Consumption Style

Giriş

İnternet ve yeni teknolojik uygulamalarla büyüyen dijital yerliler, dijital göçmenlere göre daha farklı bir yaşam, çalışma ve sosyal ilişki içinde yer aldıkları yapılan birçok çalışma ile görülmektedir. Teknolojik gelişmelerin içine doğmuş ve onları kullanarak büyüyen bu nesil teknoloji kullanım dilini ana dili konuşmakta ve birçok faaliyeti bu teknolojik unsurlar vasıtasıyla gerçekleştirmektedir. Dijital dünyadaki yaşamları onları sürekli çevrimiçi hale getirmiş, sosyal çevresi ile iletişimi bu mecralara taşımışlardır. Doğum günlerini, düğünleri ve birçok faaliyeti bu alanlarda tebrik edip, yaslarını, üzüntülerini bu alanlarda iletmektedirler. Sosyal medya aracılığı ile evlenme sayısı da gün geçtikçe artmaktadır. Hayatın her alanındaki her faaliyete giren sosyal medya önemli bir bilgi elde etme, eğlenme ve paylaşım alanı olmakla birlikte, bu alandaki iletişimin günlük hayatı da yönlendirdiği gibi günlük hayattaki faaliyetler bu mecralardaki iletişime yön vermektedir. Yaşanan bu değişim ve bu değişimle büyüyen dijital yerlilerin sosyal medyadaki akran iletişimi bu çalışmanın konusudur. Bu çalışmada sosyal medya alanlarında dijital

* Bu çalışma, Pamukkale Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) Koordinatörlüğü tarafından desteklenmiştir (Proje Numarası: 2017KRM002-288).

yerlilerin akran iletişimi ve bireylerin tüketim türlerinin bu iletişimi nasıl etkilediği incelenecek olup, elde edilen bulgular çerçevesinde işletmelere ve pazarlama yöneticilerine tavsiyelerde bulunulması hedeflenmektedir.

1. Kavramsal Çerçeve

1.1 Dijital Yerliler ve Sosyal Medyada Akran İletişimi

Dijital yerliler 21. yy. çocukları ve gençlerinden oluşan, günümüz teknolojileri ile hayata başlamış, hayatının merkezinde yeni teknolojilerin ve çevrimiçi ortamların yer aldığı, günlük işlerini teknoloji ortamlarına taşıyarak yerine getiren bireylerden oluşmaktadır. Dijital yerli ve dijital göçmen kavramını ilk olarak ortaya atan Marc Prensky, özellikle bu kavramları öğrencilerin eğitim sürecindeki öğrenme yöntemlerinde değişim çerçevesinde incelemiş ve geleceğe dair önemli tespitlerde bulunmuştur. Prensky'a (2001) göre dijital yerlilerin hayatlarında İnternetin, cep telefonlarının, bilgisayar oyunlarının ve anlık mesajlaşmaların çok önemli bir yeri bulunmaktadır ve dijital yerlilerin bu araçları kullanarak büyüdükleri bu nedenle İnternetin, bilgisayarların ve video oyunlarının dijital dilini ana dil olarak konuştuklarını ifade etmektedir. Bu teknolojilerle daha sonraları tanışmış ve hayatlarına adapte etmeye çalışan bir önceki kuşak ise dijital göçmen olarak tanımlanmaktadır. Dijital sınıflandırmanın hangi yılları kapsadığına bakıldığında, Gibson vd., (2008) dijital yerlilerin doğuşunun 1987 yılında gerçekleştiğini ve 80'li yılların sonunda doğan bu bireylerin e-posta ve video oyunları ile büyüyen bir nesil olarak tanımlanmaktadır. Prensky (2001) ise 1980 ve sonrası tarihlerde doğmuş, dijital araçları hayatlarının bir parçası olarak kabul eden, günlük hayatın ayrılmaz bir parçası olarak görerek, kendine özgü dijital bir dil oluşturan bireyler olarak tanımlamaktadır. Aynı zamanda C kuşağı olarak adlandırılan dijital yerliler günümüzde üniversite öğrencileri ve daha yeni işe başlayan kitleyi oluşturmaktadır (Booz ve Company, 2010 aktaran Williams vd., 2012, s.2). Genel olarak sahip oldukları özelliklere bakıldığında ise; içerik yaratmayı ya da birden çok kaynaktan materyalleri birleştirerek yeni içerik oluşmayı sevmeleri, pasif kalmaktan ziyade farklı fikirler üzerinde tartışabilecekleri, kültürel sohbetlerde yer alabilecekleri sosyal medya sitelerine yönelme ve aktif topluluklar oluşturma eğiliminde olmaları, kendi hayatlarını kontrol etme arzuları yüksek olması ve daha yaratıcı endüstrilerde çalışmak ve katı sosyal yapılar tarafından daha az kısıtlanmış olma arzuları vardır. Bu grup için yapılan tanımlama ne olursa olsun, paylaştıkları en önemli özellik, dijital dünyada doğmaları ve sıklıkla dijital yerliler olarak anılmasıdır (Palfrey ve Gasser, 2008 aktaran Williams vd., 2012, s.2).

Dijital yerli kavramı çoğunlukla, teknolojik gelişmelerin eğitim hayatındaki dönüşümü ve bunun dijital yerlilere olan etkisi çerçevesinde ele alınmış olmakla birlikte, teknolojik unsurların yoğun kullanımı pazarlama alanında da bu kavramların ele alınmasına neden olmuştur. Bu bireylerin zamanlarının büyük çoğunluğunu çevrimiçi olarak geçirmesi, bu alanların gün geçtikçe işletmeler tarafından reklam ve iletişim açısından daha yoğun kullanılmasına sebep olmaktadır. Kaplan ve Haenlein (2010) sosyal medyayı Web 2.0' ın teknolojik ve ideolojik temelleri üzerine kurulmuş ve kullanıcı tarafından oluşturan içeriğin oluşturulmasına ve değiştirilmesine izin veren İnternet tabanlı bir grup uygulama olduğunu ifade etmektedir. Sosyal medya genellikle kullanıcıların bilgi oluşturmasına, paylaşmasına ve bu bilgilerin değişimine izin vermekte özellikle Facebook, Twitter ve You Tube gibi sosyal medya hizmetlerini, farklı geçmişleri olan insanlara kendilerini ifade etmesini ve diğer kullanıcılarla iletişime geçmesine imkan sağlamaktadır (Lenhart, 2010 aktaran Balakrishnan ve Lay, 2015, s.809). Mislove vd., (2007) ifade ettiği gibi sosyal medya alanları bazı web sitelerinin bir yansıması olarak kabul edilmekle birlikte teknolojik gelişmelerle daha çok uygulama yolu ile birbirlerine daha bağlı duruma gelmektedir. Bunun bir sonucu olarak da bu mecralar ticari etkileşimin önemli bir hizmet alanı olarak sayılabilir. Sosyal medyanın bu yükselişi organizasyonlara meydan okumakta, müşterilerin ve çalışanların sosyal medyayı büyük çapta benimsediği değişen bir çevre ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Rekabet baskısı ile birlikte müşterilerin de işletmeleri sosyal medya mecralarında görmek istemesi işletmeleri bu kanallarda var olmaya zorlamaktadır (Larson ve Watson, 2011, s.2).

Sosyal medya kullanımı ile ilgili yapılan çalışmalara bakıldığında ise kullanım yoğunluğu nedeniyle gençler üzerinde yapılan araştırma sayısı oldukça fazladır. Yerli literatürde Ada vd., (2013) sosyal medya

kullanımını etkileyen motive edici faktörleri analiz ederken, Akar ve Topçu (2016) sosyal medya pazarlama faaliyetlerine karşı tüketicilerin tutumlarını, Sarı vd., (2016) sosyal medyanın Y kuşağının satın alma davranışlarına etkisi, Öztürk (2014) 18-24 yaş arasında gençlerde sosyal medya ve e- paylaşım, Kamiloğlu ve Yurttaş (2014) sosyal medyanın bilgi edinme ve kişisel gelişim çerçevesinde incelenmesi gibi farklı alanlarda gençlerin sosyal medyada araştırma alanı olarak seçildiği görülmektedir. İfade edilen çalışma alanları dışında sosyal medyanın en önemli özelliklerinden biride bireylerin davranışlarına yön verme etkisidir. Anagnostopoulos vd., (2008) göre birçok sosyal medya alanında kullanıcılar arasındaki sosyal bağlar, davranışları yönlendirmede önemli bir rol oynamaktadır. Bunu sağlayan ise bir kullanıcının yaptığı eylemin arkadaşlarının da benzer şekilde davranmasına neden olacağı düşünülen sosyal etki yoludur. Toplumsal etkinin bulunduğu bu tür ağlarda fikirler, davranış biçimleri ya da yeni teknolojiler bir salgın gibi yayılabilir. Özellikle tüketicilerin satın alma kararları, ürün bilgilerini elde etmek için son derece geçerli ve güvenilir olarak kabul edilen kullanıcının sosyal medyadaki akranlarının görüş ve kararlarından oldukça etkilendiği görülmektedir (Castronovo ve Huang, 2012, s.118). Yapılan çalışmalar bireylerin bilgi elde etmek istediğinde yazılı dökümanlardan çok çevresindeki kişilere danışmayı tercih ettiğini göstermektedir (Levin ve Cross, 2004, s.3). Bununla birlikte tüketici üzerinde tanımadığı kişilerden gelen bilgiler yerine tanıdığı kişilerden gelen bilgilerin satın alma kararı üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu görülmektedir (De Bruyn ve Lillien, 2008, Smith vd., 2005). Sosyal medya mecraları son dönemde bilgi elde etme açısından önemli bir başvuru kaynağı olarak kabul görmekte (Sarıtaş ve Barutçu, 2016, s.10) ve tüketici sosyalleşmesi sürecini etkileyen önemli bir sosyalleşme kurumu olarak ele alınmaktadır. Bu alanlarda tüketicilerin içerik yönetebilmesi yanında işletmelerden tüketicilere ve tüketicilerinde kendi aralarında bilgi akışına imkan tanıması tüketicilerin davranış ve tutumları üzerinde etkisini arttırmaktadır (Wang vd., 2012, s.199). Sosyal medyada özellikle bireysel tüketiciler arasında ürün/hizmetlerle ilgili akran iletişimi etkileşime yol açmakta, kişileri aynı zamanda tüketim için sanal topluluklara yönlendirmektedir (Kozinets, 1999, s.254).

1.2 Tüketim ve Tüketim Türleri

Bugün tüm çevremizde nesnelerin, hizmetlerin maddi malların çoğalmasıyla oluşturulmuş ve insan türünün ekolojisinde bir tür temel dönüşüm oluşturan akıl almaz bir tüketim ve bolluk gerçekliği mevcuttur (Baudrillard, 2000, s.15). Bu kadar çeşitliliğin bulunduğu ortamda işletmelerin sunmuş oldukları ürün ve hizmetleri tüketicilerin hangi tüketim türlerinden hareketle satın aldıklarını analiz etmek önemli bir pazarlama araştırması alanı olarak kabul edilebilir. Tüketici davranışları literatürüne bakıldığında tüketicilerin tüketim faaliyetlerini değişik şekillerde ve tarzlarda gerçekleştirmektedirler. Bu farklılığın kaynağı kişisel özellikler yanında, ekonomik ve çevresel faktörlerinde etkili olduğu bilinmektedir. Özellikle teknolojik gelişmenin iletişim hayatında kullanılması ve insanların her an her yerde birbirleriyle iletişim halinde olmaları nedeniyle ağızdan ağıza iletişim daha etkili hale gelmekle birlikte tüketim türlerini de yönlendirmektedir. Diğer yandan teknolojik gelişmelerin arttığı ve İnternet ile her yerden küresel erişimin sağlandığı bilgi toplumu çağında, tüketiciler çevrimiçi tüketime özellikle de alışverişe daha fazla zaman ve kaynak ayırmaktadırlar (Lopez vd., 2014, s.188).

Tüketici davranışları konusunda yapılan geçmiş birçok çalışma alışveriş sürecini bir iş olarak görme teması üzerinden tüketiciye sıkıntı veren karanlık tarafı üzerine odaklanırken, diğer bazı çalışmalar ise alışveriş sürecinin eğlenceli tarafı üzerine odaklanmışlardır. Diğer yandan bazı davranışçılar ise alışveriş deneyimini hem yarar hem de eğlence değerine sahip olduğu konusunda hem fikir bulunmaktadır (Babin vd., 1994, s.644-645). To vd., (2007) alışveriş davranışının arkasındaki motivasyonları ilk keşfedenin Tauber (1972) olduğunu, tüketicinin ihtiyacı olan ürünü bulundurmanın yeterli olduğunu, bununla birlikte başkalarının dikkatini çekme, akranlarla birlikte geçirilen zamanın artması, basit anlamda vakit geçirme/öldürmeyi insanları alışverişe yönlendiren motivasyonlar olarak tanımlamakta ve ürünlerin sadece yararı için değil aynı zamanda alışveriş sırasında elde edilen memnuniyet nedeniyle bu sürecin içinde olabileceğini vurgulamaktadır. Hirschman ve Halbrook (1982) hedonik tüketim motivatörlerini; zevk, duygu, estetik ve keyif olarak genişletmiştir. Eğlence odaklı tüketim olarak bilinen hedonik tüketim, haz veren ve mutluluk elde etme odaklı bir tüketim türü olarak ifade edilmektedir. Levy (1959) insanların ürünleri ve hizmetleri sağlayacakları fayda yerine ne anlam ifade ettiklerine göre satın almayı gerçekleştirdiklerini, Babacan (2001) ise günümüz tüketicisinin sadece akılcı alışveriş faaliyetlerinde bulunmadıklarını ifade etmektedir.

Arnold ve Reynolds (2003) alışveriş sürecinin hedonik açıdan ele almanın son yıllarda önemli olduğunu ve alışveriş sürecinin eğlence ve duygusal değer açısından değerlendirildiğini ifade etmektedir. Hudson ve Murry (1986) göre ise özellikle belirli ürünlerin duygusal heyecanları tetiklediğini ifade etmekte, Altunışık ve Çallı (2004) ise diğer insanlar tarafından ilgi çeken ürünleri, özellikle giyim ve kozmetik ürünlerini hedonik ürünler olarak örneklendirmektedir. Hedonik tüketim alanında yapılan çalışmalara bakıldığında ise çok çeşitli açılardan bu konunun ele alındığı görülmektedir. (Çakma ve Çakır, 2012, Özdemir ve Yaman, 2007, Sarıtaş ve Haşıloğlu, 2015).

Kişinin çevresine prestijini veya statüsünü göstermek istemesi nedeniyle yapmış olduğu alışverişlere gösterişçi tüketim denilmektedir. Aldığı ürünün çevre tarafından prestij ürünü olarak algılanması sonucunda kişi alım kararında tatmin olmaktadır (Kilsheimer,1993 aktaran Güllülü, 2010, s.106). İlk olarak Veblen tarafından ortaya atılan gösterişçi tüketim bireylerin, hiyerarşinin daha yüksek noktalarında bulunan diğer bireylerin tüketim kalıplarını taklit ettiğini ve zamanla bu durumun toplumsal norm haline geldiğini ifade etmektedir (Trig, 2001, s.99). Goldsmith (1996) tüketici davranışları açısından malların satın alım ve tüketimlerinin tüketicinin statü ve sosyal prestij elde etmek için motive edici önemli güç olduğunu ifade etmekte Eastman (1999) statü arayan tüketicilerin davranışlarının da bu gelişime paralel olarak statüyü arttıracağı düşünülen statü sembolü ürünlere yöneldiğini ifade etmektedir. Bu amaçla tüketim yapan bireyler diğer insanlara sahip oldukları varlıkları veya sosyal statülerini göstererek bazı mesajlar vermek istemekte, hatta tatmin olma durumu diğer referans gruplarının takdir etmesi ve beğenmesin bağlı olmaktadır. Bu tür tüketimlerin gerçekleştirilme sürecinde referans grupları önemli rol oynamaktadır (Amaldoss ve Jain, 2005; Chen 2002, Kilsheimer 1993 aktaran Güllülü vd., 2010, s.114).

Diğer yandan yarar odaklı alışveriş yapanların genel olarak görev odaklı ve rasyonel (Babin vd. 1994, s.646), hedefe yönelik ve bilişsel olduğu (Hirschman ve Holbrook, 1982) ifade edilmektedir. Geleneksel tüketim metodu olarak da tanımlanan yarar odaklı tüketim (Hirchman ve Holbrook, 1982, s.94), işlevsel fayda ve fonksiyonların genel değerlendirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Overby ve Lee, 2006, s.1161). Fayda odaklı satın alımlar ekonomik açıdan uygunluk (Zeitmal, 1988), ihtiyacı karşılama uygunluğu ve zaman tasarrufu gibi daha fazla bilişsel özellik taşımaktadır (Jarvenpaa and Todd, 1997; Teo, 2001). Mathwich vd. (2001) özellikle İnternet üzerinden alışveriş yapanlar için fayda odaklı motivatörler mekânsal kolaylık, satıcıları bulup ve karşılaştırma, fiyat/ kalite oranlarını değerlendirme, zamansal kolaylık ve psikolojik kaynak şeklinde ifade etmektedir. Algılanan faydacı alışveriş değeri, alışveriş sürecini teşvik eden belirli tüketim ihtiyacının başarılı olup olmadığına bağlı olarak değerlendirilmektedir (Babin vd., 1994, s.646).

Diğer bir tüketim türü olan plansız tüketimde ise tüketicilerin genel olarak aceleci, anlık ve düşünmeden hareket ettikleri ve beklenmedik satın alma düşüncesine açık olduğu ifade edilebilir (Rock ve Fisher, 1995, s.306). Sharma (2010) bu tür satın almalarda daha yoğun duygusal aktivasyon, daha düşük bilişsel kontrol ve spontane davranış hakim olduğunu ifade etmektedir. Hiç umulmadık bir biçimde gerçekleşen plansız satın alma (Sharma vd., 2010, s.277) faaliyetlerinde çeşitlilik arama, yenilikleri deneme isteği gibi dürtülerin önemli derece etkili olduğu görülmektedir (Zuckerman, 2000, aktaran Okutan vd., 2013, s.121-122). Çeşitlilik arayışı genellikle plansız satın alma faaliyetlerinde bireyin duygusal kargaşa içinde olduğunu yada bireysel kontrolünü kaybettiği ile bağlantılı değil ancak tüketicilerin satın alma deneyimlerinde heyecan ve yenilik sağlaması, sıkıntıdan kurtulma ve rahatlama sunması ön plandadır (Steebkamp ve Baumgartner 1992, aktaran Sharma vd., 2010:). Yapılan birçok çalışmada bireylerin ruhsal durumlarının plansız satın alma faaliyetlerin önemli bir etken olduğu, pozitif ruh halinde bulunan bireylerin negatif olanlara göre daha fazla plansız satın alma eğiliminde olduğu görülmüştür (Weinberg ve Gottwald 1982, Rook ve Gardner, 1993, Beatty ve Ferrel 1998, aktaran Kacen ve Lee, 2002, s.164). Plansız satın alma tüketim açısından bireyin finansal durumu, satın alım sonrası memnuniyet, sosyal tepkiler ve genel benlik algısı açısından olumsuz sonuçlar oluşturan 'kötü olma' durumu ile bağlantılı dürtüsel bir davranıştır (Rook 1987, Rook ve Hoch 1985, aktaran Rook ve Fisher 1995, s.305). Diğer yandan Rook ve Fisher'e (1995) göre dürtüsel alışveriş olan plansız alışverişin normatif olarak tarafsız hatta pozitif olarak gerçekleştirilmiş davranış olarak görüleceği tüketim durumlarını da akla getirmenin mümkün olduğunu ileri sürmektedir. Örneğin, hasta bir arkadaş için kendiliğinden bir hediye alma, bir alana ikincisi bedava veren ürünlerin avantajını elde etme gibi pratiklik ve nezaket gibi normatif değerlendirmeler ile plansız satın alımı daha gayretli bir şekilde motive edilebilir.

2. Dijital Yerlileri Sosyal Medyada Akran İletişiminin Tüketim Faaliyeti Üzerine Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma

2.1. Araştırma Amacı, Önem ve Yöntemi

Önemli bir referans grup üyesi olan akranlar özellikle genç bireylerin karar verme mekanizmasını önemli derecede yönlendirmektedir. Tek ve Özgül (2010) göre referans grubu bireylerin fikirlerini, değer yargılarını, tutumlarını ve davranışlarını doğrudan ve dolaylı olarak etkilediğini ifade etmekle birlikte, Berden ve Etzel (1982) göre ise referans gruplar ürün ve marka seçiminde bireylerin tercihlerini önemli şekilde yönlendirdiğini belirtmektedir. Lueg ve Finney (2007) göre akranın sahip olduğu ürün ya da hizmet ile ilgili oluşturduğu modelleme süreci sonrası akranı aynı markayı alabilmekte ya da diğer markalara kaçabilmektedir. Dijital yerlilerin sosyalleşme sürecini yoğun olarak sosyal medya ortamlarına taşıdığı düşünüldüğünde, bu ortamlardaki akran iletişiminin yansımalarını incelemek daha da önemli hale gelmektedir. Akranlar sosyal medya ortamlarında olumlu olumsuz görüş, yorum, öneri, tartışma ve deneyimleri ileterek önemli bir öğrenme süreci aracısı olabilmektedirler (Wang vd., 2012, s.201). Bu konuda yapılan literatür çalışmalarına bakıldığında sosyal medya üzerinde akran iletişimi ve bu iletişimi etkileyen faktörler açısından az sayıda çalışmaya rastlanılmış olup (Wang vd., 2012, Iyengar vd., 2009, Trusov, 2010, Südaş ve Töge, 2015) sosyal medya üzerinde akran iletişiminin dijital yerliler kapsamında ve tüketim türlerinin bu iletişime etkisi açısından inceleyen herhangi bir yerli çalışmanın yapılmamış olması araştırmanın önemini arttırmaktadır.

Dijital yerlilerin tüketim türleri açısından eğilimlerinin sosyal medyada akran iletişimi üzerinde etkisini belirlenmeye yönelik yapılan tanımlayıcı araştırmada anket yöntemi kullanılmış olup, elde edilene veriler çerçevesinde hipotezler test edilmiştir. Anket formu Denizli ilinde bulunan ve dijital yerli tanımlaması içinde yer alan 1980 ve sonrası doğumlu kişiler üzerinde uygulanmıştır. Anket formunda yer alan soruların hazırlanmasında farklı çalışmalarda yer alan ölçeklerden yararlanılmıştır (Wang vd., 2012; Arnold ve Reynolds 2003, Babin vd., 1994, Chung ve Fisher, 2001). Demografik sorularında yer aldığı anket formunda sosyal medyada akran iletişimi ile ilgili 14 soru ve tüketim türleri ile ilgili ise 29 soru yer almaktadır. Araştırmanın güvenirliliği, alpha katsayı (Cronbach Alpha) ile ölçülerek sosyal medya ile ilgili soruların 0,864 tüketim türleri ile ilgili soruların ise 0,845 elde edilmiş ve araştırma sonuçlarının tutarlı olduğu görülmüştür. Elde edilen verilerin normallik değerlerine bakıldığında ise merkezi eğilim ölçüleri birbirine yakın olduğu, bununla birlikte basıklık ve çarpıklık katsayıları -1 ile +1 değer arasında bulunduğu görülmektedir.

Araştırma kapsamında aşağıdaki hipotezlerin test edilmesi amaçlanmaktadır.

H_1. Dijital yerlilerin akran aidiyeti, bağlılığı, hedonik, plansız, gösterişçi ve faydacı tüketim eğilimleri sosyal medyada tüketim temelli akran iletişimini yordamaktadır.

H_2: Cinsiyet ve eğitim değişkenleri sosyal ağlarda tüketim temelli akran iletişimini ortak değer olarak yordamaktadır.

2.2 Araştırma Bulguları

Araştırmaya katılan katılımcıların demografik özellikleri Tablo.1' de yer aldığı üzere % 43,6 oranında erkek, % 56,4 oranında kadın olduğu, eğitim durumlarına bakıldığında % 58,1 ile en fazla önlisans, en az % 6,4 ile lise yer almaktadır. Sosyal medya kullanım sıklıklarına bakıldığında ise en yüksek oran ile % 53,9 oranı ile günde birkaç kez, onun ardından % 38,2 ile her an yer, en az oran ise % 7,8 ile haftada birkaç kez seçenekleri yer almaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	**n**	**%**
Erkek	177	43,6
Kadın	229	56,4
TOPLAM	406	100,0

Eğitim	**n**	**%**
Lise	26	6,4
Ön Lisans	236	58,1
Lisans	113	27,8
Lisans Üstü	31	7,6
TOPLAM	406	100
Sosyal Medya Kullanım Sıklığı	**n**	**%**
Her An	155	38,2
Günde Birkaç Kez	219	53,9
Haftada Birkaç Kez	32	7,8
TOPLAM	406	100

Dijital yerlilerin sosyal ağlar üzerinde tüketim temelli akran iletişimi üzerinde akran aidiyeti, akranlarla bağın kuvveti ve tüketim türleri içinde yer alan faydacı, hedonik, plansız ve gösterişçi tüketim açılarından etkilerini analiz etmek için yapılan hiyerarşik regresyon analizi Tablo. 2'de yer almaktadır. Yapılan hiyerarşik regresyon analizi birden fazla faktörün aynı anda bağımlı değişkende ne oranda değişime sebep olduğunu göstermesi açısından önemli bir analiz yöntemi olarak kabul edilmektedir. Yapılan analiz sonucunda, faydacı tüketim ile tüketim temelli sosyal medya iletişimi arasında anlamlı bir ilişkinin (F=,003, p=,954) mevcut olmadığı ancak diğer tüketim türleri olan plansız (F=26,132, p=,000) , hedonik (F=20,844, p=,000) ve gösterişçi (F=5,430, p=,000) tüketim ile birlikte tüketim temelli akran iletişimini açıklama oranlarını arttığı ve istatiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir. Akran grubuna aidiyet (F=12,550, p=,000) ve akran grubuna bağlılık (F=47,319, p=,000) ile tüketim türleri birlikte ele alındığında ise tüketim temelli sosyal medya iletişiminin % 23'ünü açıkladığı görülmektedir. Bu nedenle dijital yerlilerin akran grubuna aidiyeti, akranlarla bağın kuvveti, hedonik, plansız, gösterişçi ve faydacı tüketim eğilimleri sosyal medyada tüketim temelli akran iletişimini yordamaktadır şeklindeki H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 2: Akran Grubuna Aidiyet, Akranlarla Bağın Kuvvetinin ve Tüketim Türlerinin Sosyal Ağların Tüketim Temelli Akran İletişimine Etkisini Gösteren Hiyerarşik Regresyon Analizi

Bağımlı	**Bağımsız**	**Beta**	**T**	**Sig.**	**R**	**R^2**	**F**	**Sig.**
Tüketim Temelli Akran İletişimi	Fayda	,004	11,538 ,057	,954	,003	,000	,003	,954
	Fayda	,042	,684	,494	,217	,061	26,132	,000
	Plansız	,269	5,112	,000				
	Fayda	,023	,377	,706	,327	,107	20,844	,000
	Plansız	,132	2,222	,027				
	Hedonik	,254	4,565	,000				
	Fayda	,049	,795	,427	,345	,117	5,430	,020
	Plansız	,109	1,822	,069				
	Hedonik	,208	3,552	,000				
	Gösteriş	,138	2,330	,020				
	Fayda	,005	,078	,938	,382	,146	12,550	,000
	Plansız	,075	1,250	,212				
	Hedonik	,201	3,477	,001				
	Gösteriş	,141	2,419	,016				
	Aidiyet	,202	3,543	,000				
	Fayda	-,008	-,142	,887	,486	,236	47,319	,000
	Plansız	,015	,255	,799				
	Hedonik	,160	2,910	,004				
	Gösteriş	,089	1,604	,109				
	Aidiyet	,071	1,246	,214				
	Bağ kuvveti	,406	6,879	,000				

Sosyal ağlarda tüketim temelli akran iletişimi üzerinde cinsiyet ve eğitim değişkenlerinin ortak değer olarak etkisini analiz etmek amacıyla İki Faktörlü Anova testi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucu Tablo. 3'de yer almaktadır. Sosyal medyada tüketim temelli akran iletişimi üzerinde eğitim düzeyinin tek başına etkisi görülmez iken (F=1,525, p=0,207), cinsiyetin istatistiki açıdan anlamlı bir fark oluşturduğu görülmektedir (F=6,817, p=0,009). Bireylerin cinsiyeti ile eğitim düzeylerinin tüketim temelli sosyal medyada akran iletişimi üzerinde ortak etkisine bakıldığında ise istatistiki açıdan anlamlı bir farkın ortaya çıktığı görülmüştür (F=4,761, p=0,03). Elde edilen veriler sonucunda cinsiyet ve eğitim değişkenlerinin sosyal ağlarda tüketim temelli akran iletişimi üzerinde ortak değer olarak yordamaktadır şeklindeki H_2 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3: Sosyal Medyada Tüketim Temelli Akran İletişimi Üzerinde Cinsiyet, Eğitim ve Değişkenlerinin Ortak Değer Olarak Etkisinin Analizini Gösteren İki Faktörlü Anova Testi

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	P
Cinsiyet	*7,388*	1	7,388	6,817	,009
Eğitim	4,919	3	1,640	1,525	,207
Cinsiyet*Eğitim	15,357	3	5,119	4,761	,003
Hata	427,943	398			

Cinsiyet ve eğitimin ortak etkisinin oluşturduğu farklılığın nereden kaynaklandığını görmek için ise çoklu karşılaştırma testi uygulanmıştır. Yapılan Tukey çoklu karşılaştırma testi sonucuna göre ise eğitimi lisans olan erkekler ($\overline{X} = 3{,}000$) ile eğitimi lisansüstü olan erkekler ($\overline{X} = 1{,}9091$) arasında anlamlı bir farklılığın oluştuğu görülmektedir.

3. Sonuç ve Öneriler

Sosyal medyada aktif iletişimin önemli bir bölümünü akranlarla gerçekleştiği düşünüldüğünde akranların önemli bir bilgi kaynağı olarak görüldüğü yadsınamaz bir gerçektir. Satın alma kararı üzerinde önemi düşünüldüğünde işletmeler için tüketim temelli akran iletişiminin değerlendirilmesi önemli bir alan olarak kabul edilebilir. Levin (2002), sosyal medya üzerinde yapılan araştırmalar bilgi edinme konusunda hem zayıf hem de güçlü ilişkilerin önemini ortaya koyduğunu, bununla birlikte güçlü ilişkilerin zayıf olanlara göre daha fazla bilgi alışverişine yol açtığına dair önemli kanıtlar elde edildiğini ifade etmektedir. Bu kapsam çerçevesinde dijital yerli olarak kabul edilen ve 1987 ve sonrası doğumluları kapsayan bireylerden elde edilen verilere göre, cinsiyet ve eğitim düzeyi ortak değer olarak ne kadar sosyal medyadaki tüketim temelli iletişimi etkilediği incelendiğinde ise tek başına eğitim faktörü herhangi bir farklılık göstermemekte iken, cinsiyet ise tek başına istatistiki açıdan farklılık oluşturmaktadır. Cinsiyet ve eğitim değişkenleri birlikte değerlendirildiğinde ise anlamlı bir farklılık oluşturduğu görülmektedir. Sosyal medyada tüketim temelli akran iletişimi yaratmaya çalışarak pazarlama stratejisi oluşturacak işletmelere özellikle cinsiyet ve eğitim düzeyleri faktörlerinin birlikte dikkate alarak oluşturulacak pazarlama stratejileri daha yararlı olacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın önemli bir sonucu olarak sosyal mecraların önemli kullanıcısı durumunda olan dijital yerlilerin hedonik, gösterişçi ve plansız tüketim eğilimleri sosyal medyada tüketim temelli akran iletişimini etkilediği görülmektedir. Sadece faydacı tüketim eğiliminin tüketim temelli sosyal medya iletişimine bir katkısı yok iken plansız, hedonik ve gösterişçi tüketimin anlamlı şekilde etkilediği görülmektedir. Diğer önemli bir bulgu ise akran iletişiminde akran bağlılığı ve aidiyet algısının olumlu olması plansız, hedonik ve gösterişçi tüketim eğilimi ile birlikte değerlendirildiğinde açıklama oranının daha da artmış olmasıdır. İşletmeler için sosyal medyada ağızdan ağıza iletişim oluşturma ve bunu akranlar arasında gerçekleştirme etkili bir tutundurma faaliyeti olarak değerlendirilirken bu iletişim hedonik ve gösterişçi tüketim temelli olması bu pazarlama faaliyetlerinin daha etkili olacağını ortaya koymaktadır. Özellikle ürün ve hizmetlerin varlığı ile ilgili haberdar edilme, bu ürün ve hizmetler için ihtiyaç oluşturma çerçevesinde piyasaya giriş aşamasında sosyal medyada bu tür iletişim yolları kullanılarak hedef kitlede ilgi uyandırmanın daha etkili olacağı düşünülmektedir. Ancak burada önemle üzerinde durulması gereken ise akran bağlılığı ve aidiyet

duygusunu arttırıcı faaliyetlerin desteklenmesidir. Akran iletişimini sosyal medya mecralarında kullanan birçok işletmenin var olduğu bilinmektedir. Kitap, kıyafet, restoran, tatil, ev tekstili, dayanıklı tüketim aletleri gibi farklı alanlarda işletmelerin kampanyalar düzenlemeleri ve bu kampanyaları sosyal medyada arkadaş etiketleyerek kendi sayfalarında yayınlamalarını isteme şeklindeki uygulamalar sosyal medya ortamlarının artık önemli ritüelleri arasında yer almaya başlamıştır. Gösterişçi ve hedonik tüketim ürünlerinin sosyal medyada daha fazla tüketim temelli iletişim yaratacağı öngörülmesi sebebiyle hedonik ve gösterişçi özellik taşıyan ürün ve hizmetlerinin tanıtım ve reklam çalışmalarının sosyal medya alanında bu tür uygulamalarda daha ön plana çıkarılması önerilmektedir.

Günümüzde hemen hemen her işletmenin sosyal medya alanında yer aldığı düşünüldüğünde bu alanların pazarlama iletişimi açısından nasıl değerlendirilmesi gerektiği üzerinde çalışmalar yapmak daha da önemli hale gelmiştir. Bu alanda yapılması düşünülen gelecek çalışmalar için araştırmacılara tüketim temelli akran iletişiminin özellikle hedonik ve gösterişçi özellik taşıyan herhangi belirlenmiş bir ürün ve hizmet üzerinde deneysel bir çalışma şeklinde gerçekleştirmeleri, sosyal medyada tüketim temelli akran iletişiminin hangi ürün ve hizmetlerde daha fazla yoğunlaştığını veri madenciliği araştırma yöntemi kullanılarak analiz edilmesi, araştırma örnekleminin daha ileri yaşları da kapsayacak şekilde geniş tutulmasının akran iletişimini yaş veya kuşak olarak da karşılaştırma imkanı tanınması sebebiyle önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Ada S., Çiçek B., Kaynakyeşil G. (2013). Çevrimiçi Sosyal Ağ Sitesi Kullanımını Etkileyen Motive Edici Faktörler Üzerine Bir Araştırma', www.ab.org.tr/ab13/bildiri/206.pdf, erişim tarihi: 07.08.2016

Anagnostopoulos A., Kumar R, Mahdian M. (2008). Influence and Correlation in Social Networks, KDD'08, August 24-27, 2008 Las Vegas, Nevada, USA.

Akar E., Topçu B. (2011). An Examination of the Factors Influencing Consumers Attitudes Toward Social Media Marketing, Journal of Internet Commerce, 10:1,35-67, ISSN:1533-2861

Altunışık, R. ve Çallı, L. (2004). Plansız Alışveriş ve Hazcı Tüketim Davranışları Üzerine Bir Araştırma: Satın alma Karar Sürecinde Bilgi Kullanımı, 3. Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiri Kitabı, Eskişehir, 2004-235.

Arnold, M. J. ve Reynolds, K. E. (2003). Hedonic Shopping Motivations, Journal of Marketing, 79, 77-95.

Babacan, M. (2001). Hedonik Tüketim ve Özel Günler Alış Verişlerine Yansıması, 6. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiri Kitabı, Erzurum, 98.

Babin B., Darden W. J., Griffin M. (1994). Work and/or Fun:Measuring Hedonic and Utilitarian Shopping Value, Journal of Consumer Research, Vol. 20, March, pp: 644-656

Baudrillard J. (1997). Tüketim Toplumu, Çeviren, Nilgün Tutal, Ferda Keskin, Ayrıntı Yayınları Basım Dağıtım, 9. Basım, İstanbul.

Balakrishnan V., Lay G. C. (2016). Students' Learning Styles and Their Effects on the Use of Social Media Technology for Learning, Telematics and Informatics 33 (2016) 808-821

Castronovo C., Huang L. (2012). Social Media in an Alternative Marketing Communication Model, Journal of Marketing Development and Competiviness, Vol. 6(1) 2012

Chung, E. ve Fischer, E. (2001). When conspicuous consumption becomes inconspicuous: the case of the migrant Hong Kong consumers, .Journal of Consumer Marketing, 18(6), 474-487.

Çakmak A. Ç., Çakır M. (2012). 12-18 Yaş Arası Gençlerin Hedonik Tüketim Davranışlarının İncelenmesi: Kocaeli Şehir Merkezinde Bir Araştırma' Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi, Vol.1, No.4, Aralık- Özel Sayı.

De Bruyn, A. ve Lilien, G. L. (2008). A Multi Stage Model of Word of Mouth Influence Through Viral Marketing. International Journal of Research in Marketing, 25, 151-163.

Güllülü U., Ünal S., Bilgili B. (2010). Kendini Gösterim ve Kişilerarası Etkileşimin Gösterişçi Tüketim Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 28, Sayı 1, 2010, s. 105-139.

Goldsmith, R., Flynn, L. and Eastman, J. (1996). Status Consumption and Fashion Behaviour: An Exploratory Study, Association of Marketing Theory and Practice Proceedings, Hilton Head, SC, 309–316

Hirschman, E. C. ve Holbrook, M. B. (1982). Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions, Journal of Marketing Vol.46, No:3 (Summer), 95-96.

Hudson, L. A. ve Murray, J. B. (1986). Methodological Limitations on the Hedonic Consumption Paradigm and a Possible Alternative: A Subjectivist Apprich. Advances in Consumer Research, Vol.13, 343-344.

Eastman, J. K., Fredenberger, B., Campbell, D. and Calvert, S. (1997). The Relationship Between Status Consumption and Materialism: A Cross-Cultural Comparison of Chinese, Mexican and American Students, Journal of Marketing Theory and Practice, 5 (1), 52–66.

Jarvenpaa SL, Todd PA. (1997). Consumer Reactions to Electronic Shopping on the World Wide Web, Int J Electronic Commer 1997, 1(2): 59–88 (Winter).

Kamiloğlu F., Yurttaş Ö.U (2014). Sosyal Medyanın Bilgi Edinme ve Kişisel Gelişim Sürecine Katkısı ve Lise Öğrencileri Üzerine Bir Alan Çalışması, İleti-ş-im 21, Aralık.

Kaplan M. A, Haenlein M. (2010). Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media' Business Horizons 53, 59-68.

Kacen J. J., Lee J.A. (2002). The Influence of Culture on Consumer Impulsive Buying Behavior, Journal of Consumer Psychology, 12(2),163-176.

Kozinets R. V. (1999). E- Tribalized Marketing? The Strategic Implications of Virtual Communities of Consumption, European Management Journal, Vol. 17, No.3, pp.252-364

Larson, K., & Watson, R. (2011). The value of social media: toward measuring social media strategies. In Thirty Second International Conference on InformationSystems Shanghai 2011, 1–18.

Levin, D. Z. ve Cross, R. (2004). The Strenght of Weak ties you can trust: the mediating role of trust in effective knowledge transfer. Management Science, 50, 1477-1490.

Lueg J.E, Finney R.z (2007). Interpersonal Communaction in the Consumer Socialization Process: Scale Development and Validation, Journal of Marketing Theory and Practice, 15, 1, 25-39

Martinez - Lopez F. F, Pla- Garcia C., Gazquez-Abad J. C., Rodriguez- Ardura I. (2014). Utilitarian Motivations in Online Consumption: Dimesial Structure and Scales, Elektronic Commerce Research and Applications 13 (2014) 188-204.

Mathwick C, Malhotra N, Rigdon E. (2001). Experiential Value: Conceptualization, Measurement, and Application in the Catalog and Internet Shopping Environment. J Retail 2001; 77: 39–56.

Mislove, A. M., Massimiliano G., Krishna P.- Druschel, P., Bhattacharjee, B. (2007),. Measurement and Analysis of Online Social Networks, IMC'07: Proceedings of the 7th ACM SIGCOMM Conference on Internet Measurement, October 24-26, San Diego, California, USA.

Iyengar, R., Sangman H., and Sunil G. (2009). Do Friends Influence Purchases in a Social Network?, Working Paper No. 09-123, Harvard Business School.

Sarı S., Gürsoy S., Özmen M. (2016). Y Kuşağının Çevrim İçi Satın Alma Davranışları, Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt5, Sayı 1.

Sarıtaş E., Barutçu S. (2016). Tüketici Davranışlarının Analizinde Kuşaklar: Sosyal Medya Kullanımı Üzerinde Bir Araştırma' Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies, Vol. 3, No.2, pp.1-15

Sarıtaş E., Haşıloğlu S. B. (2015). Çalışan Kadınların Özel Alışveriş Sitelerinden Satın Alımlarının Hedonik Tüketim Açısından İncelenmesi, İnternet Uygulamaları ve Yönetimi, 2015/(6)1

Sharma S., Sivakumaran B., Marchall R. (2010). Impulsive Buying and Variety Seeking: A Trait-Correlates Perspective, Journal of Business Research, Volume 63, Issue3, March, pp:276-283.

Smith D., Menon S., Sivakumar, K. (2005). Online peer and editorial recommendations, trust, and choice in virtual markets. Journal of Interactive Marketing, 19-3, 15-37.

Rook D.W., Fisher R. J. (1995). Normative Influence on Impulsive Buying Behavior, Journal of Consumer Research, Vol. 22.

Teo T. (2001). Demographic and Motivation Variables Associated with Internet Usage

Activities, Internet Res. 2001; 11(2):125–37.

To P., Liao C., Lin T. (2007). Shopping Motivations on Internet: A Study Based on Utilitarian and Hedonic Value, Technovation 27, 774-787

Trig A. B.(2001). Veblen, Bourdieu and Conspicuous Consumption, Journal of Economic Issues, Vol. XXXV No.1, March, pp:99-115.

Trusov M., Anand V. B., Randolph E. B. (2010). Determining Influential Users in Internet Social Networks, Journal of Marketing Research, 47, 4, 643–58.

Okutan S., Bora B., Altunışık R. (2013). Keşifsel Satın Alma Eğilimleri ve Bu Eğilimlerin Plansız, Kompülsif ve Hedonik Satın Alma Tarzlarıyla Olan İlişkisinin İncelenmesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 8(3), 117-136.

Overby J.W, Lee E.J. (2006). The Effects of Utilitarian and Hedonic Online Shopping Value on Consumer Preference and Intentions, Journal of Business Research 59 (2006) 1160-1166

Özdemir Ş., Yaman F. (2007). Hedonik Alışverişin Cinsiyete Göre Farklılaşması Üzerine Bir Araştırma, Eskişehir Orhangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Ekim 2007, 2(2), 81-91

Öztürk E. (2014). Sosyal Ağlar ve E-Paylaşım: Kalitatif Bir Analiz, Journal of Yasar University, 2014(36) 6261-6380

Wang, X., Chunling, Y. ve Yujie, W. (2012). Social Media Peer Communication and Impacts on Purchase Intentions: A Consumer Socialization Framework. Journal of Interactive Marketing, 26, 198–208.

Williams D. L. Crittenden V.L., Keo T., McCarty P. (2012). The Use of Social Media: An Exploratory Study of Usage Among Digital Natives, Journal of Puplic Affaris, Special Issue Article, DOI: 10.1002/pa.1414

Bakanlık Yapılarında Yenilenme: AKP Siyasi Zihniyeti Üzerine Bir İnceleme

Ümmiye Şeyda Çağlan[1]

[1]TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Bölümü,

useydacaglan@etu.edu.tr

Abstract: During past ten years, restructuring in Turkey's state institutions and organizations affected both the functioning and the architecture of service buildings used by state institutions have also been affected by this reconstruction. Institutions have been removed from their former places, changed names, added new bodies and new buildings have been built. Many institutions of legislative, executive and jurisdiction, including the Constitutional Court, the Council of State, the Grand National Assembly of Turkey additional service building, the Turkish Employment Agency, the Disaster and Emergency Management Presidency and a variety of ministries had their share of the reconstruction. What was the root cause of this change? What was missing about these buildings in the eyes of the Justice and Development Party (AKP) government other than their lack of physical infrastructure unable to provide what the intense bureaucratic work required? What differences did changing the sites of public institutions make for the political practices in Turkey? This study aims at understanding the political mindset of the AKP government regarding replaced public buildings by addressing these questions. For this purpose, a comparative study will be conducted between these buildings and their replacements in terms of representation, architectural practice and spatial context.

Keywords: AKP, reconstruction, representation, spatial context, architectural practice.

GİRİŞ

Türkiye'de son on yılda kamu kurumlarında gerçekleşen yeniden yapılanma yalnızca kamu kurumlarının yapılanması ve işleyişi ile sınırlı kalmadı. Yapılanmadan aynı zamanda bu kurumların kullandığı hizmet binaları da etkilendi. Kamu binaları eski yerlerinden taşındı, isim değiştirdi, hizmet kapsamına yeni birimler eklendi ve bu birimlere yeni hizmet binaları yapıldı. Yasama, yürütme ve yargıya ait, Anayasa Mahkemesi, Danıştay, TBMM ek hizmet binası, İŞKUR, AFAD, çeşitli bakanlıklar ve daha birçok kurum bu yenilenmeden nasibini aldı. Devletin bütün organlarına ait hizmet binalarına dokunan bu yenilenmeyi anlamlandırabilmek adına bu değişimin bir ayağı olan binalar üzerinden bir okuma yapmak faydalı olacaktır. Bahsedilen yapılanmayı, mimarlık araçları üzerinden okumak, siyaset ve mimarlığın güçlü ilişkisini bir kez daha ortaya koymanın yanı sıra, dönemin hükümetinin siyasi yaklaşımını anlamlandırmak adına bize bir yol çizecektir. Zira yürütme erkinin siyaseti üzerine bütüncül bir bakış yakalayabilmek için elimizdeki bütün araçları kullanmak gerekir. Bu bağlamda yukarıda sayılan bütün kurumlar incelemeye tabi tutulmalıdır. Bu yazı, bütünün ufak bir parçası olan bakanlık binaları üzerinde duracak ve karşılaştırmalı bir yaklaşımla AKP'nin siyasi duruşunu yer değiştiren Bakanlık binaları üzerinden anlamaya çalışacaktır. Cumhuriyet yıllarında, dönemin öne çıkmış mimarları tarafından çoğunlukla yarışma projeleri kapsamında tasarlanan bakanlık binaları ile taşındıkları yeni binalar arasında var olan farklar *temsil, bağlam* ve *mimarlık pratiği(mimari üslup)* üzerinden fotoğraflarla karşılaştırmalı olarak incelendiğinde hükümetin siyasi yaklaşımı ile ilgili bize genel bir fikir vermektedir.

Siyasi/mekânsal temsiliyet üzerine kapsamlı bir açılım yapabilmek ve binaları mimarlık pratiği ve bağlam çerçevesinde tartışabilmek için öncelikle bu yazıda incelenecek Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığının hizmet binaları özelinde başından geçenleri ortaya koymak gerekir. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Ulus'ta, ilk defa Başvekâlet Binası olarak yapılmış tarihi bir taş yapıda hizmet verirken (Başbakanlık, 2012), Başbakanlık tarafından alınmış ve yabancı ülke başkanı, kralı ve sultanları gibi ağır konuklarına ev sahipliği yapmak için ayrılmıştır (Başbakanlık, 2012). Birinci Ulusal Mimarlık akımının önde gelen mimarlarından olan Mimar Kemalettin Bey tarafından yapılan yapı, kentsel sit alanı içinde bulunmaktadır. Yapılma yılı olan 1925'ten 1937 yılına kadar Başbakanlık binası, 1950'li yıllardan itibaren Maliye bakanlığı ve 2001 yılından sonra Gümrük Müsteşarlığına devredilmiştir (Başbakanlık, 2012). 2006 yılında Ankara Valiliği hükümet konağı yapılmak istenmiş, ancak Başbakanlık binanın kaderini konukevi olarak çizmiştir (Başbakanlık, 2012).

Başvekâlet binası Cumhuriyet'ten itibaren sürekli kamuya hizmet eden bir bina iken bir anda sivil bir karaktere bürünmeye başlamış, belki de buna zorlanmıştır. Bu, daha sonra bu yazıda tartışılacak olan kimlik yıkma çalışması hakkında bize ufak bir fikir vermektedir. Bakanlığın taşındığı yeni bina ise Eskişehir yolunda, 57.737 m2 kullanım alanına sahip dev bir kampüs alanı içine inşa edilmiş ve Bakanlığın bütün birimlerini bünyesine toplamıştır (Gümrük ve Ticaret, 2013). Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ise daha kısa bir el değiştirme hikâyesine sahip. 1933 yılında Holzmeister tarafından, bugün 1. Derece Kültür Varlığı sınıfında olan Nafia Vekâleti binası olarak Atatürk Bulvarı üzerine inşa edilen bina, en son Bayındırlık ve İskân Bakanlığı olarak kullanılmış ve daha sonra Çevre ve Şehircilik Bakanlığı olarak yine Eskişehir yolu üzerinde, Bakanlığın bütün birimlerini içine alan 142.166 m2lik yeni kampüse taşınmıştır.

1. SİYASİ TEMSİLİYETİN MİMARİ ARAÇLARI ÜZERİNE

Sözü edilen binaların taşınması ile AKP siyaseti arasındaki ilişkinin çözümlenebilmesi için, siyasi temsiliyetin mimari araçlarını iyi tanımlamak gerekmektedir. Öncelikle temsiliyeti tanımlamakla başlayalım. "Mimari mekân, temsil etmenin ve/veya edilmenin araçlarını tasarlar" ifadesi ile Güven Arif Sargın, mimarlığın/mekânın, doğası gereği siyasi olmasından gelen bir işlevini ortaya koyar (Sargın, 2013). Hiçbir hükümet, hiçbir iktidar mimarlık kadar etkili bir aracı kendi ideolojisi ve onu taşıyan söylemini yerleştirmek veya güçlendirmek için kullanmaktan çekinmemiştir. AKP hükümeti de iktidara gelmesi ile kendi ideolojisini ve bu ideolojiyi üreten söylemini siyasi pratiğin her alanında değiştirici ve dönüştürücü bir güç olarak kullanma yoluna gitmiştir. Bu dönüşüm sürecinin bir parçası, mimarlık (mekân) ile siyasetin kesiştiği bir alanda, bakanlık binalarının politik temsiliyet sorunsalında da kendini göstermektedir.

Bilindiği gibi mekân siyasi bir üretimdir, siyasi düşünceden etkilenmek veya siyasi düşünceye göre üretilmek doğasında vardır. Dolayısı ile hükümete ait, iktidarı temsil eden binaların tabi olarak o iktidarın siyasi duruşuna göre şekillenmesi, bu duruşu güçlendirecek araçlar üzerinden yeniden üretilmesi beklenir. Bu üretim sürecinde mimarlığın pragmatik bir yaklaşımla, salt işlevsel bir araç olarak kullanılması durumu (Sargın, 2013), AKP döneminde hizmet binaları değiştirilen Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı binaları üzerinden tartışmaya açıldığında görülmektedir ki, Cumhurbaşkanının "Ankara bir Selçuklu başkenti mesajı vermeliyiz" ifadesi ile net bir şekilde ortaya koyduğu tavırdan bakanlık binaları tasarım sürecinde nasibini alamamıştır (Gürkan Yılmaz, 2014). Özellikle 2014 sonrası Ak saray ve Ankara kapıları ile tavan yapan Selçuklu kimliği ile temsiliyet tartışması, AKP'nin ideolojik hegemonyasını yeniden kurmak zorunda hissettiği bir döneme işaret etmektedir. Bu dönemden önce taşınan Bakanlık binaları ise, AKP'nin siyasi olarak daha pragmatik bir tutum sergilediği bir zamana denk gelmektedir. Dolayısı ile Bakanlık binalarının temsiliyeti sorunsalı bir tartışma konusu olma şansını yakalayamamıştır.

Temsiliyetin bir aracı olarak kullanılan "kimlik" kavramı, tartışmaya yeni bir boyut katmaktadır. Yukarıda bahsedilen her iki eski bina da Ankara'ya kimliğini veren önemli Cumhuriyet dönemi yapıları olarak tanımlanmaktadır. Çok güçlü bir Cumhuriyet kimliği olduğu mimarlık çevresince kabul görmüş olan bu yapıların, kamuya hizmet misyonlarının ellerinden alınıp yüksek ihtimalle kısa bir süre sonra yıkılacak olması, AKP'nin "kimlik"i ideolojik bir temsil aracı olarak kullanması hakkında bir tartışma başlatmaya yeterlidir. Ancak kimlik meselesi karmakarışık bir konuya işaret etmektedir. Bu noktada Uğur Tanyeli kimlik sorunsalını çok net bir şekilde aydınlatmaktadır (Tanyeli, 2007). Ona göre kimliği tekil yapan üç neden vardır. Birincisi, kimlik nesnel değil özneldir. İkincisi bir şey birden çok kimliğe sahip olabilir. Yani kimliğin birçok farklı bileşeni vardır. Bu nedenle bir "gerçek kimlik" tanımı yapılamaz. Üçüncüsü kimlik zamana ve bağlama bağlı olarak sürekli değişir. Bu üç nedenden dolayı kimliğin sahip olduğu tekil nitelik sebebiyle, mimarlıkta kimlik tartışmaları kişiyi büyük bir açmaza sürükleme riskine sahiptir (Tanyeli, 2007). Herhangi bir kimlik tartışması "kime göre, ne zamanki, hangi kimlik; kimliğin hangi bileşeni" sorularının cevaplanmasını da zorunlu kılar ki bu soruların cevabı yoktur (Tanyeli, 2007). Binaların kimliksiz olduğunu, kimliğini yitirmiş olduğunu ya da taklit bir kimliği yansıttığını söylemek devamında, aranan o özgün kimliğin ne olduğunu da söylemeyi gerektirir (Tanyeli, 2007). Oysa bunun da bir yanıtı yoktur. Kimlik saptamak ya da tanımlamak ne mümkündür, ne demokratiktir ne de rasyonel (Tanyeli, 2007). Niteliğinin ne olduğu fark etmeksizin, atfedilen kimlik her zaman dışlayıcıdır. Ben benim, sen ötekisin, demektir. Bu bağlamda Bakanlık binalarına kimliksiz demekten ziyade, kimliği üzerine düşünülmemiş, mekansallığına ait bir kimlik

tanımı yapılmamış demek daha doğru olabilir. Hükümet, bakanlık binalarını kimlik kadar belirsiz bir kavram üzerinden üretmek yerine, sermaye gibi ölçülebilir bir olgu üzerinden üretmeyi tercih etmiştir denebilir. Bu nedenledir ki yeni bakanlık binalarımız en az maliyetle, bütün hizmet birimleri bir çatıda toplanarak, en yaygın malzemeler ve en basit mimari çözümlemeler yaparak, daha ötesi için bir arayışa girmeden, oldukça pragmatik bir yaklaşımla, biraz da ranta yardımcı olacak şekilde tasarlanmış yapılar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak AKP kimlik atfederek ötekileştirmekten çekindiği (ya da belki sadece o kadar da umursamadığı) böyle bir çizgi izlerken, ne oldu da birden Selçuklu "kimlik"ine saplantılı hale geldi, başka bir yazıda tartışılabilir.

AKP'nin bir kimlik yaratma çabasına girmemiş olması, kimliği ideolojik bir araç olarak kullanmadığı anlamına gelmemektedir. Aksine AKP, Türkiye'de, özellikle Ankara'da kendini çok güçlü şekilde hissettiren Cumhuriyet "kimliği" gibi, kendi siyasi ilerleyişi ve politika programına engel teşkil eden bazı kimliklerden kurtulmayı gerekli görmüş olabilir. Zira sit alanı ya da kültür varlığı olsun olmasın, Cumhuriyet'in kuruluşunu temsil eden birçok mimari ögeyi kentin belleğinden silmeye çalışmasını başka türlü açıklamak mümkün değildir. Ankara'da doğal bir sit alanı olan Atatürk Orman Çiftliğine ait arazilere yapılan sayısız müdahale, Saray, yollar, en taze örneği olarak yapımı yeni biten Orman İşleri Genel Müdürlüğü binası, kimlik silme politikasının son ayağının ürünleri gibi görünmektedir. Bu müdahaleler hem materyal hem de ideolojik bir yıkıma işaret etmektedir. Burada materyal yıkımdan kasıt kimliğin temsil ettiği şeyin madde bulmuş hali olan mekansallaşmaların zarar görmesi iken, ideolojik yıkım kimliğin temsil ettiği şeyin bellekteki yerinin ve Cumhuriyet mirası fikrinin zarar görmesini ifade etmektedir. Bu bağlamda bakanlık binalarının taşınması, maddi bir yıkım olmamakla beraber ideolojik bir yıkım olması itibari ile yukarıda bahsedilen müdahaleler yanında masum ve bir anlamda zayıf kalmaktadır. İdeolojik yıkım zayıf kalır çünkü materyal yıkım gibi soruya yer bırakmayacak şekilde duruşunu ortaya koyar nitelikte değildir, müdahalenin verdiği mesaj üzerine kafada soru işaretleri bırakır. Bakanlıklar taşınmış olsa da geriye kalan tarihi yapılar bir şekilde değerlendirilmeye çalışılmakta, koruma listelerine alınmakta ve adeta "Binalar tamamen işlevsel bir zorunluluk nedeniyle taşınıyor, yoksa bizim kimsenin kimliği ile bir derdimiz olamaz" mesajı verilmektedir. Ancak aynı müdahaleden "Eski bina önce otel, sonra yıkılıp daha güzel bir otel olacak" mesajını çıkarmak da mümkündür. Zira başvekâlet binasının devletin konukevi olması kararı, ileride otel olması kararına kolaylıkla evrilebilir. Bakanlık binalarının taşınması ardından geriye kalan yapıların gittikçe sivil bir karaktere bürünmesi Cumhuriyet kimliğini unutturma sürecinin bir parçası olarak görülebilir. Bu tutumun iyiliği kötülüğü, doğruluğu yanlışlığı gibi normatif durumlarını tartışmak bu yazının kapsamı içinde değildir. Sadece böyle bir gerçekliğin olabileceği tartışmaya açılmaktadır.

Temsil ve kimlik üzerine yukarıda açmaya çalıştığımız tartışma, şu soruyu beraberinde getiriyor: İktidar ideolojik temsil kaygısı gütmüyorsa, güttüğü kaygı ne olabilir? Esasında AKP'nin kaygısı partinin politikalarına göre belli dönemlerde değişmektedir. Bir dönem, tıpkı Cumhuriyet'in kurulma yıllarında izlenen kimlik yaratma politikasından esinlenerek bir Selçuklu kimliği yaratmaya çalıştı. Bu meseleyi biraz açalım. Cumhuriyetin kurucularının izlediği vesayetçi yöntem yalnızca siyasi alanla sınırlı değildi. Bir Ankaralının nasıl yaşaması gerektiği, ne tür kültürel faaliyetlerde bulunması gerektiği, günlük pratikleri ve sosyal aktiviteleri onun için tariflenmiş ve bunu destekleyecek mekânsal kurgu da kente yerleştirilmişti. Ankaralı nasıl yaşayacağını öğrendikten sonra, kendi mekânını devlete bağlı olmadan üretebilecekti. Cumhuriyet'in ideolojisini toplumsal ve sosyal hayata kazandırmak için kullandığı mimari dil, kentin daha önce hiç görmediği programların kente gelmesi, modern-batılı mimari anlayış, Avrupa'dan getirilen mimarlar ve kent planlaması olmak üzere bütün mimarlığın bu Batıya öykünen tabanda ilerlemesi, yine ideolojik bir tariflemeyi gösteriyordu. AKP hükümeti de Selçuklu kimliğine dönüşü öne çıkaran, gelişmeyi atalarında arayan, Osmanlı-Selçuklu mirasını yaşatma ve yüceltme odaklı, popülist söylemini de bunun üzerine kurmuş bir ideolojinin tariflemesini yapıyordu. Ancak Saray öncesi dönemde AKP, konumunu elindeki araçları pragmatik bir şekilde kullanmasına izin verecek şekilde, bir ideolojiye etrafında şekillenmeyen, demokratik denebilecek bir tutum sergilediğinden, ortaya çıkan bakanlık yapılarında da herhangi bir ideolojinin izlerini görmek çok zor. Bazı yorumculara göre iktidar temsil kaygısından çok rant kaygısı güdüyor gibi görünmekte. Ömer Kanıpak'ın bir yazısında belirttiği gibi "birincisi, ikincisi derken artık numaralandırılması bile saçma hale gelmiş 'Milli Mimari' dönemlerinin arasında bocalayan Türk imar anlayışı, 1990 sonrasında pusulasız kalmış gemi misali, bir yandan gelen muhafazakârlık dalgası ile savrulurken soğan kubbelere ve sivri kemerlere tutunuyor; diğer taraftan gelen küresel kapitalizm ve

popüler kültür dalgası ile de, giydirme cephelerden ve American Siding kaplamalardan medet umuyor (Kanıpak, 2007).” Bu ifade kimlik tartışmasına bir atıfta bulunmakla beraber temsiliyetin muhafazarlıktan geçip kapitalist küresel dalga ve popüler kültür ile karşılaştığı yerde nasıl bir araca dönüştüğünü de açıkça tanımlamaktadır. Popüler kültürün mimariye yansımaları ise mimarlık pratiği başlığı altında sıradaki tartışmamızın konusudur.

2. BAKANLIK BİNALARINDA MİMARLIK PRATİĞİ ÜZERİNE

Bakanlık gibi temsil gücü çok yüksek bir yapının, herhangi bir binada kullanılan malzemeler, plan düzeni, vs. kullanılarak, teorik bir altyapı çizilmeden yapılan planlamaları, bu temsil aracına verilen önemin derecesini göstermekte yeterlidir. Burada çelişki içeren mesele, AKP’nin bakanlık binasını Cumhuriyet ideolojisini temsil eden bir akstan, Eskişehir yoluna taşımak gibi güçlü bir karar verdikten sonra binanın niteliği üzerine yeterince düşünmemesidir denebilir. AKP bir kimlik yaratma iddiasında bulunmak zorunda olmamakla birlikte, bakanlık binalarını özgün bir tasarım ve özgün bir yapma biçimi ile üretilmesi beklemek tüm kentlilerin hakkıdır. Çünkü devletin yürütmesini temsil eden bu binalar, yürütmenin niteliği hakkında bize ipuçları verecektir. Binaların niteliği bir çok açıdan değerlendirilebileceği gibi arkasında sakladığı konsept, kent ile kurduğu ilişki ve kullandığı mimari araçlar ile yapma tekniği başlamak için seçilen kriterlerdir.

Bakanlık binaların yapımında demokrasiye bir anlamda ket vuran bir uygulama olduğunu görmekteyiz. Anayasa mahkemesi, Danıştay gibi diğer kamu kurumlarının binaları yapılmadan önce bir mimari proje yarışması ile dönemin mimarlarının önüne sunulmuş ve “kamu yapısı” meselesi tartışmaya açılmıştır. Demokratik niteliği tartışmaya açık olan bu yarışmalar, demokrasi pratiğini geliştirmek için bir adım olarak görülebilir. Ancak Bakanlık binaları için böyle bir şey söz konusu olmamıştır. Binaların inşası hiçbir şekilde tartışma konusu yapılmadan, yarışmaya açılmadan, dönemin mimarları tarafından özgür ve yaratıcı bir düşünce sistematiği içinde “bakanlık binası nedir?” sorusunun tartışılmasına izin verilmeden ve doğrultuda bir konsept üretilmesine fırsat verilmeden olmuş ve bitmiştir. Temsil kaygısı bir kenara, iktidarın ranttan başka bir kaygısı olduğunu düşünmek bu noktada zorlaşmaktadır. Aydan Balamir mimari pratiğin geldiği aşamayı genel olarak şöyle tanımlamaktadır. Mimaride teknokratik modernizm, devletin giderek genişlemesi ile muazzam büyüklükte resmi binaların oluşmasına neden olmuştur (Balamir, 2003). Herkese açık olması beklenen kamu yapılarının anıtsallığı ve özel mülk gibi korunması, kütlelerin baskıcı karakteri, pencerelerin küçülüp tek modüle inmesi, mimarlık dilinin kompozisyonel ve strüktürel özgürlüklerini yitirip neoklasikleşmesi ve zemin kat geçirgenliklerinin yok olması ile sonuçlanmıştır (Balamir, 2003). Mimarlık, sıradan bir yapı pratiğine indirgenmiş, mimari çevreler ise kaba bir ussallığa teslim olmuşlardır (Balamir, 2003).

Balamir’in kısa ve öz biçimde özetlediği günümüz mimarlık pratiğinin resmi binalardaki yansımasını bakanlık binalarında okumaya öncelikle muazzam büyüklükleri ile başlamak gerek. Başvekâlet ve Nafia Vekâleti binalarına bakıldığında iki üç katlı, yatayda çözülen mütevazı binalar olduklarını görüyoruz. Ancak iki dönemi zıtlayacak bir karşılaştırma yapmak mümkün değil, çünkü devletin gücünü binalarının anıtsallığı ile göstermeye çalışan ilkel ve zorba tutum AKP döneminde de görülmüyor. Hiç değilse bir döneme kadar. AKP’nin demokratik dönemlerine denk gelen bakanlık yapıları, Balamir’in bahsettiği askeri darbeler sonrası dönemde olduğu gibi anıtsallık iddiasında bulunmuyor. Ne kadar odaya ihtiyacı varsa o kadarını bünyesinde barındıran, gösteriş meraklısı olmayan, oldukça işlevsel nitelikte tasarlanmış bu binaları yaptıran parti ile Saray’ı yaptıran partinin aynı olduğuna inanmak oldukça zor. Mutlaka daha çok birim, daha çok çalışan ve daha çok iş yüküne sahip yeni bakanlık binaları eskilerine oranla daha büyük, çok katlı ve büyük avlu ve bahçelere sahip. Giriş hacimleri de belki olması gerektiğinden biraz daha büyük ve gösterişli. Bu ortada kalmış olan tutum, aslında Saray’a giden yolun geliştiğini gösteren başka bir örnek daha sadece.

Resim 1: Başvekalet Binası (httpkansudan.blogspot.com.tr2013)

Resim 2: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (http://destek.gtb.gov.tr/haberler/gumruk-ve-ticaret-bakanligi-yeni-binasinda-hizmete-basladi

Kütlelerin baskıcı karakterine gelindiğinde, Gümrük ve Ticaret Bakanlığından Çevre ve Şehircilik Bakanlığına geçişte giderek düşeye taşınan yapı aksı ve dikey kütlesellik kendini rahatça okutmaktadır. Eski binaların yatayda uzanan, zarif ve geçirgen yapısı ile yeni binaların içine kapanık ağır duruşu arasındaki fark oldukça çarpıcıdır. Her iki eski binadaki hafif cephe hareketleri, Naifa Vekaleti binasındaki ince yırtıklar, giriş ve diğer katlar arasındaki eşit durum, bloklar arasındaki yükselti hareketleri ve Başvekalet binasının döneminin zihniyetine ait kemerli pencereleri, cephe işlemeleri ve saçaklı çatısı iyi ve ince düşünülmüş bir tasarım sürecini bizlere sunuyor. Yeni Gümrük ve Ticaret Bakanlığı binasının kabaca açılmış yırtıkları, bir tür bezeme çeşidi olan kırmızı-mavi renklendirmeleri, oransız pencereleri, bina ile uyumsuz tabelası ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığının AVM-Rezidans birlikteliğinden bozma kat kurgusu, giydirme cam cepheleri, kaplama malzemeleri ve düşeyselliği, Balamir'in belirttiği gibi mimarlığın kaba bir ussallığa ve işlevselliğe teslim edilişini temsil ediyor.

3. MEKANSAL BAĞLAM DEĞİŞİMİ ÜZERİNE

Son bir tartışma, Bakanlık binalarının Eskişehir yoluna taşınmaları üzerine açılabilir. Malumdur ki Eskişehir Yolu, iş merkezleri, AVM'leri, özel hastaneleri, üniversite kampüsleri, rezidansları ve uydu kentleri ile neoliberal Türkiye'nin kendini dışa vurduğu ünlü bir hattır. Resmi yapıları da üzerine alması ile Atatürk Bulvarının asli görevini üstlenmiş olmakta ve gözleri Atatürk Bulvarından kendi üzerine çekmeye çalışmaktadır. Atatürk Bulvarı, Cumhuriyet mirasını ve Cumhuriyet'in kuruluşunu temsil eden bir hat olarak temsiliyetten soyutlama ve kimlik yıkma politikalarının mağduru olmuştur. Burada Bulvar ve Yol arasındaki mekânsal farkı iyi kavramak gerekir. Bulvar iki tarafı belli kamusal mekanlarla tanımlanmış, yaya ve araçların uyum içinde bir arada bulunduğu, üzerinde meydanlaşmalara, toplanmalara izin veren, kentliyi korkutmadan yürütebilen bir kentsel hattır. Bunun aksine Yol'un iki tarafı devasa boşluklara sahip olabilir. Yaya için hiçbir anlamda güvenli değildir. Yayaya üzerinde yürüme, kamusal bir faaliyette bulunama imkanı tanımaz. Toplanamaz, gösteri yapamazsınız. Çok şeritli yapısı ürkütür. Karşıya geçmek için tek seçeneğiniz üst ya da alt geçitlerdir. Üzerinde sizi istemez. Yol'un anti-demokratik olarak tanımlanabilecek bu niteliği resmi binaların neden bir Yol üzerine taşındığı hakkında da bir fikir verebilir. Üstelik bu kurumların nitelik olarak özel mülke benzemeye başlamış bir kampüs içine alınması, çevresi ile bağının koparılması ve devasa yeşil çöller içinde hapsedilmesi de üzerine düşünülmesi gereken başka konulardır. Bakanlık binalarının Eskişehir Yolu üzerine taşınması ve yukarıda yapılan bütün tartışmalar göz önüne alındığında, AKP'nin genel zihniyeti hakkında çok net ve çarpıcı bir bilgiyi bize vermektedir. AKP seçmeninin, Ankara kentlisinin gündelik pratikleri tüketimden ibaret olan, birbirini dışlayan, öteki olarak tanımladığı kimseyi kendi mekânında istemeyen, mekânsal yetersizlikler nedeni ile bir araya gelemeyen, birbiri ile konuşamayan, örgütlenemeyen, parti kollarına girmekten başka siyasi bir aktive ile iştigal edemeyen bir KİTLE olmasını istemektedir. En değerli kütüphanelerinin üniversite kampüslerinde saklandığı, kamuya açık kalan tek bir tanesinin de (Milli Kütüphane) yakın zamanda bir külliye içine neoklasik-eklektik bir üsluba sahip bir binaya taşınacağı bir kentte, siyasi tercihlerini popülist liderinin sözüne güvenerek yapmak durumunda kalan bir KİTLE.

Resim 3: Nafia Vekaleti (https://www.csb.gov.tr/turkce/index.php?Sayfa=galeridetay&Id=1)

Resim 4: Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (httpwww.baskentaluminyum.comtamamlanan-projeler18-tamamlanan-projeler178-cevre-ve-sehircilik-bakanligi-ek-bina)

4. SONUÇ

AKP'nin siyasi zihniyetini, yer değiştiren Bakanlık binaları üzerinden karşılaştırmalı bir şekilde inceleme yaparak anlamlandırmaya çalışan bu yazı, öncelikle mekân-siyaset ve temsil ilişkisini çözmeye, daha sonra "kimlik" üretimi ya da yıkımının bu ilişkinin neresinde olduğunu keşfetmeye çalışmış, ardından bu ilişkinin mimarlık pratiğine nasıl yansıdığını ortaya koyup son olarak bakanlık binalarının değişen mekânsal bağlamının ne anlama geldiğini anlamaya çalışarak tartışmayı kapatmıştır. Bakanlık yapılarının bulundukları yerden taşınması, kimlik ve temsiliyet tartışması üzerinden Cumhuriyet'in yarattığı kent belleğini silme ve bakanlık binalarını sermaye üzerinden üretme çabası olarak yorumlanmıştır. Aynı zamanda, AKP hükümetinin herhangi bir kimlik üretiminin yarattığı ötekileştirmeden de çekindiğini söylemek de mümkündür. Mimarlık pratiği anlamında, bakanlık binalarında mimari pratiğin, basit bir yapı pratiğine indirgendiği ve binaların mimarisinde anti-demokratik göstergeler olduğu belirtilmiştir. Atatürk Bulvarı'ndan Eskişehir Yolu aksına doğru olan geçiş ise yine anti-demokratik yapısı ve Ankara kentlisinin kent pratiğini tüketim üzerinden üreten, kentliyi apolitik bir karaktere dönüştüren doğası tartışma konusu olmuştur. Yapılan bu tartışmalar, AKP hükümetinin iktidara gelmesinden itibaren kendi içinde geçirdiği siyasi zihniyet ve politika değişimini ortaya koymakla beraber, kendi siyasi araçlarını üretmede mimarlığı nasıl kullandığı konusunda da ipuçları vermektedir.

KAYNAKÇA

Balamir, A. (Nov. & dec. 2003). Türkiye'de Modern Yapı Kültürünün Bir Profili. Mimarlık Dergisi. Accessed April 21, 2017. Retrieved from http://www.mimarlikdergisi.com/index.cfm?sayfa=mimarlik&DergiSayi=26&RecID=260.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yeni Binasında Hizmete Başladı. Accessed April 21, 2017. Retrieved from http://destek.gtb.gov.tr/haberler/gumruk-ve-ticaret-bakanligi-yeni-binasinda-hizmete-basladi.

Gürkan Yılmaz, E. (September 16, 2014). Ankara'nın Kimlik Bunalımı! Arkitera. Accessed April 21, 2017. Retrieved from http://www.arkitera.com/haber/22828/ankaranin-kimlik-bunalimi.

Kanıpak, Ö. (March 2007). Razı Olduğumuz Muhafazakâr Mimarlık. Accessed April 21, 2017. Retrieved from http://v3.arkitera.com/g60-kamusal-mimarlikta-muhafazakarlik.html.

Saraçoğulları, A. (July 28, 2012). Başbakanlık, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın Ankara Ulus'taki binasını alıyor! Accessed April 21, 2017. Retrieved from http://www.emlaktasondakika.com/haber/kent-bolge-haberleri/basbakanlik-gumruk-ve-ticaret-bakanliginin-ankara-ulustaki-binasini-aliyor/29447

Sargın, G. (December 31, 2013). Ulusalcılık: Söylencesel ve İdeolojik Bir Araçsallaştırma. Mekan praxis. Accessed April 21, 2017. Retrieved from https://gasmekan.wordpress.com/2013/12/31/ulusalcilik-soylencesel-ve-ideolojik-bir-aracsallastirma/.

Tanyeli, U. (March 2007). Mimarlıkta Kimlik Üzerine İleri Geri. Accessed April 21, 2017. Retrieved from http://v3.arkitera.com/spotlight.php?action=displaySpotlight&ID=60&year=&aID=599.

Kamu Hastanelerinde Taşınır Mal Uygulamaları

Yasemin Çabuk[1] **Doç. Dr. S. Ahmet Menteş[2]**

[1]Tekirdağ Kamu Hastaneleri Birliği Genel Sekreterliği

[2]Namık Kemal Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı

Özet: Otelcilik hizmetlerinin yanı sıra, poliklinik, laboratuvar, röntgen, acil, yoğun bakım ve ameliyathane gibi geniş bir yelpazede hizmet yürütülen hastanelerde, stok yönetimi de oldukça karmaşık bir yapıdadır. Tedarik sürecini tamamlayan taşınır mallar, ancak kamunun yapısına uygun kayıt işlemlerini tamamladıktan sonra üretime dahil edilebilirler. Bu nedenle uygulama birliği sağlamak ve yıl sonu hesaplarında yaşanan sorunları ortadan kaldırmak amacıyla 18 Ocak 2007 tarihli Taşınır Mal Yönetmeliği ve 08.09.2007 tarihli Taşınır Mal Yönetmeliği Genel Tebliği yürürlüğe konulmuştur. Bu çalışmamızda mevcut mevzuat hükümleri çerçevesinde taşınır kayıt işlemleri örneklerle ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Movable Goods Practices at Public Hospitals

Abstract: Stock management is only one of the complex tasks at hospitals provide besides services such as hosting, medical operations, intensive care, emergency and x-ray services. Purchased materials can only be used only after they are recorded as stocks in compliance with regulations. In order to establish an application standard and avoid year end complications two regulations which are dated January 18th 2007 and September 8th 2007 were introduced. This study provides examples for movable properties booking procedures in compliance with the current regulations.

Giriş

"İşletmenin tedarik fonksiyonu, üretim süreci için gerekli üretim faktörlerinin gerekli nitelik ve nicelikte, gerekli zamanda ve uygun fiyatla işletmede hazır bulundurulması ve bunların üretim/montaj hattına, depolara ve tüketiciye taşınmasına ilişkin tüm faaliyetleri içeren bir işletme fonksiyonudur." (Müftüoğlu, 1994) Sağlık hizmetlerinin kesintisiz yürütülebilmesi ve sekteye uğramaması için üretimde gerekli malzemelerin, "tedarik şekli ve zorluğu, stok maliyeti, hayati bir malzeme olup olmadığı, kurumun mali tablosu" gibi özellikler değerlendirilerek, hastane stoklarında bulundurulması gerekir.

Malzeme yönetiminin asıl unsuru olan stok; "Bir mal veya hizmetin üretimi için oluşturulmuş bir sistemde, üretim sürecine dolaylı veya dolaysız olarak katılan bütün fiziksel varlıklar ve ürünler" olarak tanımlanır." (Keskin, 2011) İşletmelerde stok bir maliyet oluşturmasına karşılık, stoksuzlukta bir maliyettir. Özellikle sağlık hizmetlerinde hayati bir malzeme eksikliği, telafisi olmayan zararlara sebep olabilir.

Taşınır Mal Yönetmeliğinin amacı; kaynağına ve edinme yöntemine bakılmaksızın kamu idarelerine ait taşınır malların kaydı, muhafazası ve kullanımı ile yönetim hesabının verilmesi, merkez ve taşrada taşınır yönetim sorumlularıyla bunlar adına görev yapacak olanların belirlenmesi ve kamu idareleri arasında taşınırların bedelsiz devrine ilişkin esas ve usulleri belirlemektir. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği) Böylece kamuda, stok yönetiminde uygulama birliği sağlanmaya çalışılmış, sorumluluklar ve sorumlular belirlenmiş, hesap verilebilirlik açısından avantaj sağlanmıştır.

1. Taşınır Mal İşlemleri

1.1. Malzeme Kaynakları Yönetim Sistemi (MKYS)

Sağlık Bakanlığına bağlı tüm kurumların malzeme takibinin yapıldığı, depolarındaki taşınırların görüntülendiği, fiyatlar ve ihtiyaç fazlası malzemelerin izlendiği, IKYS ve Hastane Bilgi Sistemi (HBS) ile entegre, malzeme çıkışı olanağı sağlayan bir sistemdir. (Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi/http://ckysportal.saglik.gov.tr/TR,4781/mkys.html)

Sağlık Bakanlığı/Kamu Hastaneleri Kurumu'nun 2013/9 Sayılı Stok Yönetimi ve Taşınır Mal uygulamaları Genelgesin'de, "Azami stok miktarının üzerinde olan stok fazlası tüketim malzemeleri MKYS stok fazlası modülüne aktarılacaktır. Stok fazlası tüketim malzemeleri öncelikle Birliğe bağlı sağlık tesislerinin, ikincil olarak da diğer Birliklerin bilgi ve istifadesine sunulacaktır. Farklı Birlikler bünyesindeki sağlık tesisleri arasında stok fazlası devirler bedelli, ihtiyaç fazlası devirler ise bedelsiz olarak gerçekleştirilmeye devam edilecektir." şeklinde harcama birimleri arasındaki devirlere ilişkin açıklık getirilmiştir. (Sağlık Bakanlığı/Kamu Hastaneleri Kurumu'nun 2013/9 Sayılı Stok Yönetimi ve Taşınır Mal uygulamaları Genelgesi)

Böylece Sağlık Bakanlığı'na bağlı tüm hastanelerce hangi ürünün, hangi hastanede stok/ihtiyaç fazlası olduğu kolayca izlenebilmekte ve bir ürünün maliyeti hakkında bilgi alınabilmektedir. MKYS' de stok fazlası ürün var iken satın alma yoluna gidilmesi değil, stok/ihtiyaç fazlası kurumdan temin olanağı sağlanmış ve zorunlu kılınmıştır. Böylece gereksiz stok maliyetleri ve kaynak israfı ortadan kaldırılmıştır.

1.2. Taşınır Mal İşlemleri Yetkilileri

Hastanelerde taşınır mal işlemlerini yürüten ambar ve ayniyat memurlukları sadece kadro tahsisi olarak kalmış, 18 ocak 2017 tarihinde yayınlanan Taşınır Mal Yönetmeliği ile harcama yetkilisince seçilen Taşınır Kayıt Kontrol Yetkililerince yürütülmeye başlanmıştır.

Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisi: Harcama yetkilisi adına taşınırları teslim alan, koruyan, kullanım yerlerine teslim eden, bu Yönetmelikte belirtilen esas ve usullere göre kayıtları tutan ve bunlara ilişkin belge ve cetvelleri düzenleyen ve bu hususlarda hesap verme sorumluluğu çerçevesinde harcama yetkilisine karşı sorumlu olan görevlilerdir. Taşınır kayıt ve kontrol yetkilileri, harcama yetkililerince, memuriyet veya çalışma unvanına bakılmaksızın, taşınır kayıt ve işlemlerini Taşınır Mal Yönetmeliğinde belirtilen usule uygun şekilde yapabilecek niteliklere sahip personel arasından görevlendirilir. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği)

Harcama yetkilisi, kurumun en üst yöneticisidir. Yönetmelikte "Harcama yetkilileri taşınırların etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun olarak edinilmesinden, kullanılmasından, kontrolünden, kayıtlarının, Taşınır Mal Yönetmeliği esasları doğrultusunda saydam ve erişilebilir şekilde Taşınır Kayıt Kontrol Yetkililerince tutulmasını sağlamaktan ve taşınır yönetim hesabını ilgili mercilere göndermekten sorumludur" şeklinde ifade edilmektedir. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği)

1.3. Taşınır Mal İşlemlerinde Kullanılan Defter ve Belgeler

Taşınırların tüm giriş ve çıkış kayıtları ile kullanılacak defter, belge ve cetvellerin bilgisayar ortamında tutulması ve düzenlenmesi esastır. Kamu idareleri, Taşınır Mal Yönetmeliğinde belirlenen esas ve usullere bağlı kalmak ve Bakanlığın uygun görüşünü almak koşuluyla özel düzenleme yapabilir, yönetmelikte yer alanlardan başka defter, belge ve cetveller de kullanabilirler. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği)

1- Defterler

- Tüketim Malzemeleri Defteri,
- Dayanıklı Taşınırlar Defteri,
- Müze Defteri,
- Kütüphane Defteri.

2- Belge ve cetveller

- Taşınır İşlem Fişi
- Zimmet Fişi

- Taşınır İstek Belgesi
- Kayıttan Düşme Teklif ve Onay Tutanağı

1.4. Taşınırların Kaydı

Taşınır kayıtları, yönetim hesabı verilmesine esas olacak şekilde ve Taşınır Mal Yönetmeliği, Md.12 hükümleri gereğince tutulması zorunludur. Kamu idarelerince bütün taşınırların ve bunlara ilişkin işlemlerin kayıt altına alınması esastır. Her bir kaydın belgeye dayanması şarttır. Hazırlanan taşınır işlem fişleri üç nüsha halinde hazırlanır. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği)

Giriş ve çıkış işlemlerinde aynı taşınır işlem fişi kullanılarak malzemeler kayıt altına alınır.

Şekil 1.1. Taşınır Mal Giriş-Çıkış İşlemleri

Kaynak:Takataş Okan/İstanbul Üniversitesi Taşınır Mal Süreci Sunumu, 2010

1.5. Taşınırların Giriş İşlemleri

Edinilme türlerine göre MKYS üzerinden, taşınır işlem fişi (giriş) ekranında istenilen bilgiler girilerek giriş işlemlerinin yapılması sağlanır.

Edinilme türleri, "satın alınan, bağış ve yardım yoluyla edinilen, sayım fazlası, iade edilen, devir alınan, tasfiye idaresinden edinilen, iç imkanlarla üretilen taşınırların giriş işlemleri"dir. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği)

1.6. Taşınırların Çıkış İşlemleri

Çıkış türlerine göre MKYS üzerinden, taşınır işlem fişi (çıkış) ekranında istenilen bilgiler girilerek çıkış işlemlerinin yapılması sağlanır.

Çıkış türleri, "tüketim, kullanım, devir, yabancı ülkelere bağış veya yardım olarak verilen, satış, kullanılmaz hale gelme, yok olma veya sayım noksanı nedeniyle ve hurdaya ayırma nedeniyle çıkış" olarak belirlenmiştir. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği)

Şekil 1.2. Giriş ve Çıkış İşlemlerinde Kullanılan Taşınır İşlem Fişi (MKYS)

TAŞINIR İŞLEM FİŞİ

Sayfa: 1/1

Fiş Sıra No	370	DÖNER SERMAYE	Çıkış	Tarih	15/04/2013

İl ve İlçenin	Adı	[redacted]	Kodu	59,01
Harcama Biriminin	Adı	TEKI[redacted] DEVLET HASTANESİ	Kodu	15.01.31.62/101
Ambarın	Adı	BÜRO TÜKETİM DEPOSU	Kodu	3
Muhasebe Biriminin	Adı	TEKİRDAĞ SAĞLIK KURUMLARI DÖNER SERMAYE SAYMANLIĞI	Kodu	59732

Muayene ve Kabul Komisyonu Raporu Tarih ve Sayısı	
Dayanağı Olan Belgenin Tarih ve Numarası	15/04/2013 , 370

İşlem Çeşidi	Nereden Geldiği	Nereye/Kime Verildiği
TÜKETİM		SEMRA ÇAYNAK/TEKİRDAĞ [redacted]EVLET HASTANESİ POLİKLİNİKLER DAHİLİ BİNA

Birimler ve Ambarlar Arası Taşınır Hareketlerinde

Gönderilen Harcama Biriminin	Adı	TEKİRDAĞ ÇERKEZKÖY DEVLET HASTANESİ POLİKLİNİKLER DAHİLİ	Kodu	
Gönderilen Taşınır Ambarının	Adı		Kodu	
Muhasebe Biriminin	Adı		Kodu	--

Sıra	Kodu	Sicil No	Adı	Ölçü Br	Miktarı	Birim Fiyatı	Tutarı
1	150-01-03-01-03-02	150-01-03-01-03-02-01	YAZIŞMA KAĞIDI (A4 FOTOKOPİ KAĞIDI)	PAKET	1	8,884	8,8840
2	150-01-03-02-12	150-01-03-02-12	PLASTİK POŞET D.PLASTİK POŞET DOSYALAR (POŞET DOSYA)	ADET	100	0,09184	9,1840
			150-01-03 KAĞIT ÜRÜNLER TOPLAMI				9,07
			GENEL TOPLAM :				9,07

GİRİŞ KAYDI YAPILMIŞTIR ../../...
Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisinin
Adı Soyadı:
Unvanı:

Yukarıda gösterilen 2 kalem, toplam 101 taşınırın
ÇIKIŞ KAYDI YAPILMIŞTIR ../../....
Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisinin
Adı Soyadı: NAMIK TAŞDEMİR
Unvanı:

Kaynak: Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi/ https://ckys.saglik.gov.tr

Şekil 1.3. Taşınır Mal Giriş Çıkış İşlemleri

Kaynak: Okan Takataş/İstanbul Üniversitesi Taşınır Mal Süreci Sunumu, 2010

2. Uygulamalar

2.1. Hastane İşleyişi İçerisinde Depodan Malzeme Talebi

Öncelikle ambar veya eczaneden, Hastane Bilgi Sistemi üzerinden malzeme talep edilir. İstenilen malzeme ambar veya eczanenin stoklarında varsa Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisi tarafından istem onaylanarak depodan karşılanır.

Malzemeler, tüketim malzemeleri ve dayanıklı taşınırlar olmak üzere iki ana gruba ayrılmışlardır. Kayıt işlemleri buna göre yapılmaktadır. Tüketim malzemelerini, kullanıma verildiğinde bir veya birkaç defa da

tükenen malzemeler, dayanıklı taşınırları ise kullanıma verildiklerinde hemen kullanılıp tüketilmeyen uzun süre kullanılan malzemeler olarak tanımlanabilir. Dayanıklı taşınırlara ilişkin giriş işlemleri esnasında taşınır işlem fişi ile birlikte, kullanacak kişilere "zimmet fişi" de düzenlenir. (Resmi Gazete Tarih:18/01/2007 No:26407 Taşınır Mal Yönetmeliği)

2.2. Satın Alınan Mal ile İlgili Uygulamalar

İdarece satın alma işlemi tamamlanan, oluşturulan komisyonca muayene ve kabul işlemleri gerçekleştirilen mallar, Taşınır Kayıt Kontrol Yetkililerince teslim alınarak taşınır işlem fişi düzenlenir, kayıtlara alınır ve kurum depolarına yerleştirilir.

Şekil 1.4.a,b. MKYS Ana Ekranı ve Malzeme Giriş Ekranı

Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi/https://ckys.saglik.gov.tr

Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi/https://ckys.saglik.gov.tr

Şekil 1.5.a,b. Dayanıklı Taşınır Mallar Taşınır İşlem Fişi Örnekleri (satınalma ve devir)

TAŞINIR İŞLEM FİŞİ

Sayfa: 1/1

Fiş Sıra No	246	DÖNER SERMAYE	Tarih	02/05/2013
İl ve İlçenin	Adı		Kodu	59,01
Harcama Biriminin	Adı	DEVLET HASTANESİ	Kodu	15.01.31.62/101
Taşınır Ambarının	Adı	TEMİZLİK TÜKETİM DEPOSU	Kodu	13
Muhasebe Biriminin	Adı	TEKİRDAĞ SAĞLIK KURUMLARI DÖNER SERMAYE SAYMANLIĞI	Kodu	59732

Muayene ve Kabul Kom.Rap.Tarih ve Sayısı	02/05/2013
Dayanağı Olan Belgenin Tarih ve Sayısı	02/05/2013-777429

İşlem Çeşidi	Nereden Geldiği	Nereye/Kime Verildiği
SATINALMA	ENKAR PLASTİK TEMİZLİK İNŞAAT TEKSTİL SANAYİ VE TİCARE	

Birimler ve Ambarlar Arası Taşınır Hareketlerinde

Gönderilen Harcama Biriminin	Adı		Kodu	
Gönderilen Taşınır Ambarının	Adı		Kodu	
Muhasebe Biriminin	Adı		Kodu	

Sıra	Taşınır Kodu	SicilNo	Taşınır Adı	Ölçü B.	Miktar	Birim Fiyat	Tutar
1	150-05-02-01-01-0	150-05-02-01-01-0	ÇÖP KOVASI (BUY.(ÇÖP KOVASI BÜYÜK BOY KAPAKLI)	ADET	20	17,7	354,0000
2	150-05-02-01-01-0	150-05-02-01-01-0	ÇÖP KOVASI (KÜÇ.(ÇÖP KOVASI KÜÇÜK BOY)	ADET	10	7,198	71,9800
3	150-05-02-01-01-0	150-05-02-01-01-0	PEDALLI ÇÖP KOV.(ÇÖP KOVASI ORTA BOY)	ADET	30	9,086	272,5800
4	150-05-02-01-05-0	150-05-02-01-05-0	ÇÖP TORBASI TİB.(TİBBİ ATIK ÇÖP KOVASI BÜYÜK)	ADET	10	20,06	200,6000
			150-05-02 TEMİZLİK ARAÇ VE GEREÇLERİ TOPLAMI:				899,16
						GENEL TOPLAM :	899,16

Yukarıda gösterilen 4 kalem, toplam 70 taşınırın GİRİŞ KAYDI YAPILMIŞTIR ../../....

Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisinin

ÇIKIŞ KAYDI YAPILMIŞTIR ../../....

Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisinin

Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi/https://ckys.saglik.gov.tr

TAŞINIR İŞLEM FİŞİ

Sayfa: 1/1

Fiş Sıra No	18	DÖNER SERMAYE		Tarih	08/05/2013
İl ve İlçenin	Adı	[redacted]		Kodu	59,01
Harcama Biriminin	Adı	[redacted]DEVLET HASTANESİ		Kodu	15.01.31.62/101
Taşınır Ambarının	Adı	DAYANIKLI TAŞINIR DEPOSU		Kodu	04
Muhasebe Biriminin	Adı	TEKİRDAĞ SAĞLIK KURUMLARI DÖNER SERMAYE SAYMANLIĞI		Kodu	59732

Muayene ve Kabul Kom.Rap.Tarih ve Sayısı		
Dayanağı Olan Belgenin Tarih ve Sayısı	07/05/2013-21	
İşlem Çeşidi	Nereden Geldiği	Nereye/Kime Verildiği
DEVİR- İHTİYAÇ FAZLASI DEVİR	AĞRI DR.YAŞAR E ÇORLU DEVLET HASTANESİ	

Birimler ve Ambarlar Arası Taşınır Hareketlerinde

Gönderilen Harcama Biriminin	Adı		Kodu	
Gönderilen Taşınır Ambarının	Adı		Kodu	
Muhasebe Biriminin	Adı		Kodu	

Sıra	Taşınır Kodu	SicilNo	Taşınır Adı	Ölçü B.	Miktar	Birim Fiyat	Tutar
1	253-03-05-06-02-1		AMELİYAT TAVAN ,AMELİYAT LAMBASI (TAVANA MONTE EDİLEN)	ADET	1	5800	5.800,0000
			253-03-05 TIBBİ VE BİYOLOJİK AMAÇLI KULLANILAN CİHAZLAR VE ALETLER TOPLAMI:				5.800,00
						GENEL TOPLAM :	5.800,00

Yukarıda gösterilen 1 kalem, toplam 1 taşınırın GİRİŞ KAYDI YAPILMIŞTIR ../../....	ÇIKIŞ KAYDI YAPILMIŞTIR ../../....
Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisinin	Taşınır Kayıt ve Kontrol Yetkilisinin
Adı Soyadı: ULU KEMAL GÜLER	Adı Soyadı:
Unvanı:	Unvanı:

Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi/https://ckys.saglik.gov.tr

3. SONUÇ VE ÖNERİLER

Hastanelerde taşınır mal işlemleri, Taşınır Mal Yönetmeliği ile "Yetkiler, yetkililer, sorumluluklar, iş ve işlemler" yeniden düzenlenmiş ve uygulama birliği sağlanmıştır. Böylece yetki ve sorumluluklar dahilinde çalışmalara yön verilmiş, yıl sonunda Muhasebat Genel Müdürlüğü'ne sunulan hesaplar tutarlı ve bir düzen içerisinde gerçekleştirilmiştir.

Malzeme Kaynak Yönetim Sistemi (MKYS) ile satınalma sürecine gerek kalmaksızın tedarik konusunda kolaylık ve hız kazanılmış, ihtiyaç fazlası stoklardan bedelsiz fayda sağlanmıştır. Satın alınan malzemelerin alış fiyatları sisteme girildiği için, hastane yöneticilerine piyasa fiyatları hakkında fikir sahibi olma olanağı sunulmuştur. Stok fazlası malların satılabilme olanağı sayesinde, miad, eskime, atıl kalma gibi kullanım dışı kalarak kamu zararı oluşturma ve gereksiz stok maliyetleri ortadan kaldırılmıştır. Ancak bazen daha cazip fiyatla alınabilecek ürünler, stok fazlasından tedarik etme zorunluluğu nedeniyle yüksek maliyetlerle alınabilmektedir.

Stok fazlası olsa da MKYS üzerinden satış yapabilme olanağı, gerçekçi ihtiyaç tespitlerinin önemine ve uygulanmasına zarar verebilir. Kurumların süreklilik arz eden stok fazlası arz davranışlarının tespiti ve gereği konusunda bazı kriterlerin oluşturulması gereklidir.

Taşınır Kayıt Kontrol Yetkililerinin seçiminde sorumluluk bilinci gelişmiş, yenilik ve gelişmelere açık, mevzuata hakim kişilere öncelik verilmelidir. Taşınır Kayıt Kontrol Yetkilileri, depolarının kontrolünü düzenli olarak yapmalı, ihtiyaç fazlası stok oluşumunu ve bedelsiz devri engellemelidir. Miadlı ürünlerde kullanım önceliğini, miad tarihine göre belirlemelidir. Giriş işlemlerini yaparken satınalma, bağış, sayım fazlası gibi tedarik şekline göre, çıkış işlemlerini de hurdaya ayırma, kullanım gibi çıkış durumuna göre yapmalı, kayıt altına almalıdır. Mevzuat değişikliklerini takip etmeli, derhal uygulamaya koymalıdır. Harcama Yetkilisine karşı sorumluluk bilinci ile iş ve işlemlerini yürütmelidir.

KAYNAKLAR

MÜFTÜOĞLU Tamer,İşletme İktisadı, Turhan Kitabevi, Ankara 1994, s. 384-385.

KESKİN M. Hakan, Lojistik(Tedarik Zinciri Yönetimi), 4. Basım, Nisan 2011, s.55.

Takataş Okan, İstanbul Üniversitesi Taşınır Mal Süreci Sunumu,11 Kasım 2010

Resmi Gazete/www.resmigazete.gov.tr

Sağlık Bakanlığı/www.saglik.gov.tr

Türkiye Kamu Hastaneleri Birliği/www.tkhb.gov.tr
Çekirdek Kaynak Yönetim Sistemi/ckysportal.saglik.gov.tr
Sağlık Bakanlığı/https://ckys.saglik.gov.tr/

Türkiye'de Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın Yaşlılara Yönelik Yaptığı Faaliyetlerin İncelenmesi

Mevsim Çağla CENGİZ[1] **Yeliz YEŞİL[2]**

[1]Trakya Üniversitesi, İ.İ.B.F.,Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, mevsimcaglacengiz@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, İ.İ.B.F.,Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, yelizyesil@trakya.edu.tr

Özet: Yaşlılık insan yaşamında kaçınılmazdır. Önemli olan bu devreyi ihtiyaçlarımızı karşılayabilecek şekilde atlatabilmektir. Bu konuya yönelik olarak çeşitli çalışmalar yürütülmektedir. Bu çalışmada Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın bu konudaki faaliyetleri ele alınacak ve değerlendirilecektir. Birinci bölümde giriş, ikinci bölümde kavramsal çerçeve, üçüncü bölümde yaşlılara yönelik yapılan hizmetlerin önemi ve Türkiye'de yaşlıların durumu ve dördüncü bölümde Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın bu konuda yaptığı çalışmalar ele alınmıştır. En son kısımda ise sonuç ve değerlendirme yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yaşlılık, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Türkiye.

Analyzing Family and Social Policy Ministry's Activities About Elderly People

Abstract: Oldage is inevitable in human life. The important thing is to be able to overcome this circuit to meet our needs. Various studies are being conducted towards this topic. In this study, the work of the Ministry of Family and Social Policy will be discussed and evaluated. At the first part introduction, at the second part conceptual framework, at the third part the importance of services of elderly people and the situation of elderly people in Turkey, at the fourth part Ministry of Family and Social Policy's activities are given. The conclusion and evaluation is given at thelastpart.

Keywords: Aging, Ministry of Family and Social Policy, Turkey.

1.Giriş

Günümüzde yaşanan olumlu değişim ve gelişimlerle, bireylerin yaşam süreleri uzamış ve toplumda yaşlı bireylerin sayısı artmıştır. Bireyin sağlıklı yaşam koşullarına sahip olması, yaşam kalitesinin iyileştirilmesi önemlidir. Yaşın ilerlemesiyle birlikte birey maddi ve manevi olarak güçsüz duruma düşebilmektedir. İnsanlar yaşlılık döneminde daha etkin ve hızlı hizmetlere ihtiyaç duyabilmektedirler.

2015 yılı sonuçlarına göre, doğuşta beklenen yaşam süresi, Türkiye geneli için 78 yıl, erkekler için 75,3 yıl ve kadınlar için 80,7 yıl olmuştur. Genel olarak kadınlar erkeklerden daha uzun süre yaşamakta olup, doğuşta beklenen yaşam süresi farkı 5,4 yıl olmuştur. Ülkemizde 65 yaşında olan bir kişinin kalan yaşam süresi ise ortalama 17,8 yıl olmuştur. Erkekler için bu sürenin 16,1 yıl, kadınlar için 19,4 yıl olduğu gözlenmiştir. Diğer bir ifade ile 65 yaşına ulaşan kadınların erkeklerden ortalama 3,3 yıl daha fazla yaşayacağı tahmin edilmektedir (TUİK,2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

2. Kavramsal Çerçeve

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın yaşlılarla ilgili olarak yapmış olduğu faaliyetleri incelemeden önce yaşlılık kavramının ne ifade ettiğini incelemek uygun olacaktır.

2.1.Yaşlılık kavramı

Hızlı toplumsal değişme, farklı gelişmişlik düzeyleri, toplumlardaki bireylerin toplumsallaşma süreçlerini, yaşam deneyimlerini etkileyerek yaşlılığa ilişkin farklı anlamların ortaya çıkmasına yol açmaktadır (İçli, 2008: 31).

Zamboriová vd.,(2007)'ne göre 60 yaş ve üzerindeki nüfus artışı, tüm dünyada 21. yüzyılın bir özelliğidir. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ, 2002) demografik bir gelişimden söz ederek 2025 yılına kadar 60 ve daha yukarı yaştaki dünya nüfusunun 1.2 milyar kişiye ulaşacağını ve 2050 yılına kadar iki milyar yaşlı olacağını kabul etmektedir. Yaşlanmayı olumlu bir deneyim haline getirmek için sağlık, katılım ve güvenlik açısından olumlu koşullar yaratılmalıdır (DSÖ, 2002). Bu bağlamda Dünya Sağlık Örgütü, "yaşlılıkta yaşam kalitesini yükseltmek için sağlık, katılım ve güvenlik olanaklarını en iyi duruma getirme süreci" olarak nitelendirilen "aktif yaşlanma" (2002) üzerinde durmaktadır. "Aktif" sözcüğü, yalnızca fiziksel aktivite veya çalışma ile devam etmeyi değil, aynı zamanda yaşlıların çeşitli alanlarda (sosyal, ekonomik, kültürel, manevi ve sivil) katılımını da ifade etmektedir. Aktif yaşlanmanın temel amacı, özerklik ve bağımsızlığı korumak, fiziksel ve zihinsel sağlığı teşvik etmek, sosyal içerme ve yaşam kalitesini arttırmak için engelli bireylerin ve bakıma muhtaç olanların da dahil olduğu bir yaşlanmadır. Bireylerin sağlıklı yaşlanmalarına, yaşlılık döneminde aktif ve anlamlı bir yaşam sürmelerine olanak sağlamak için içinde bulunduğu çevreyi de göz önüne alarak kapsamlı ve çok disiplinli bakım için koşullar yaratılması gerekmektedir (Soósová, 2016:484).

Yaşlılık, tarihsel süreçler ve kültürlere göre farklılık gösteren bir olgudur. Yaşlılığa farklı anlamlar yüklenmekle birlikte, bir sorun olarak görülmesi ve bu konuda araştırmaların yapılması oldukça yenidir. Özellikle gelişmiş toplumlarda yaşlı nüfus oranındaki artışları gösteren demografik çalışmaların yaygınlaşması, akademik ve politik çevrelerde yaşlılara ilgiyi arttırmıştır. Günümüzde yaşlılara sunulan informal ve formal hizmetlerin arttırılması, sosyal politikaların oluşturulması, yaşlılıkta yaşam kalitesinin yükseltilmesi gibi konularda çaba sarf edilmektedir (İçli,2008: 29).

DPT (2007)'ye göre yaşlılık, insan hayatının kaçınılmaz sürecinin son aşaması ve geri dönülemez durağıdır. Yaşlılık, kişiden kişiye değişebilen bir kavramdır. Her kişinin farklı bir biyolojik geçmişi, farklı iş deneyimleri ve farklı bir duygusal yaşamı olduğu bir gerçektir. Ayrıca yaşlılık, toplumlar arasında da farklılaşabilmektedir; yaşlanmada toplum ve kültürün yeri önemli bir rol oynamaktadır. Caniklioğlu (2007)' na göre yaşlanma/yaşlılık, genel olarak bir "yetersizlik süreci" şeklinde belirtilmektedir (Taşçı,2010: 176).

Yaşlılık kavramı çeşitli şekillerde sınıflandırılabilmektedir (Baran vd.,2005,akt. Aközer vd., 2011: 104):

- Biyolojik yaşlılık, insan organizmasındaki fonksiyonların azalması ve hücre kayıpları olarak tanımlanır.
- Kronolojik yaş, doğumdan ölüme kadar geçirilen yaş evrelerini kategoriler halinde değerlendirir.
- Psikolojik yaş, kişinin hissettiği yaş olarak kabul edilir.
- Sosyal yaşlanma ise statü ve rol kayıplarıyla yaşamdan kademeli olarak geri çekilme, çevrenin kişiyi yaşlı olarak değerlendirdiğinin algılanmasıyla anlam kazanmaktadır.

Yaşlılık, daha önceki yaşam dönemlerinde kazanılmış olan deneyim, algı ve düşüncelerin bütünleştirilmesini içermektedir. Bu bütünleştirme, bireylerin yaşadıklarını olumlu ve olumsuz yanları ile kabul etmeleridir. Yaşlı bireyler bu süreç ile birlikte, farklı kayıp ve güçlükler ile de baş etme çabası göstermektedirler. Bu dönemde yaşanan eşin kaybı, gelirin azalması, sağlığın bozulması, sosyal güvencenin yetersizliği gibi olumsuzluklar yaşlıların refah düzeylerini azaltan birer mücadele alanı olmakta ve yaşamlarını anlamlandırmalarını etkilemektedir (Özmete, 2008:7).

Türkiye Sağlıklı Yaşlanma Eylem Planı ve Uygulama Programı (2015-2020)'nda belirtildiği üzere yirmi birinci yüzyılda ön plana çıkan en önemli demografik olgulardan birisi nüfusumuzun yaşlanmasıdır. Dünyada insanlar daha uzun yaşamakta, doğum oranları azalmakta ve yaşlı nüfus sayısal olarak artmaktadır. Gelişmiş ülkelerde daha belirgin olan yaşlanma olgusu, artık gelişmekte olan ülkeler açısından da önem kazanmakta olup ülkemizde yaşlı nüfus giderek artmaktadır. Nüfus yaşlanması, sağlıktan sosyal güvenliğe, eğitime, iş imkânlarına ve aile hayatına kadar toplumun her yönünü etkilemektedir. Yapılan araştırmalar, ülkemizin yeni bir demografik yapıya geçmekte olduğunu göstermektedir (https://sbu.saglik.gov.tr/Ekutuphane/kitaplar/Sa%C4%9Fl%C4%B1kl%C4%B1%20Ya%C5%9F.%202015-2020%20Pdf.pdf) .

Ülkemizdeki 65 yaş üzeri nüfus 2012 yılında yüzde 7,5 iken, 2023 yılında yüzde 10,2, 2050 yılında yüzde 20,8 ve 2075 yılında ise yüzde 27,7'ye yükseleceği tahmin edilmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) projeksiyonlarına göre, 2012 yılında 65 yaş ve üzerindeki nüfus 5,7 milyon iken, 2023 yılında 8,6

milyona 2050 yılında 19,5 milyona, 2075 yılında ise 24,7 milyona çıkacağı tahmin edilmektedir (TUİK,2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

Türkiye'de Yaşlıların Durumu ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı'nda da (2007) da belirtildiği gibi günümüzde yaşlılıkla ilgili politikalar ve programlar yaşam kalitesini ve genel sağlığı yükseltmeye odaklanmaktadır. Üretken, fiziksel, psikolojik ve sosyal yönden başarılı ve bağımsız bir yaşlanma hedeflenmektedir (Aközer vd.,2011:106). Bu plan ve uygulamalarla yaşlılarımızın daha iyi yaşam seviyelerine kavuşması hedeflenmektedir.

3.Yaşlılara Yönelik Yapılan Hizmetlerin Önemi ve Türkiye'de Yaşlıların Durumu

Yaşlılık döneminde, yaşlıdaki fizyolojik değişikliklere paralel olarak yaşam kalitesi gerilemektedir. Yaşlının bağımsız olarak hayatını sürdürebilmesi ve yaşamın niteliğinin kaliteli olması için, yaşlılık dönemindeki kronik hastalıkların tedavisi, yaşlıların sağlığını olumsuz etkileyebilecek sosyo-ekonomik koşulların düzenlenmesi, toplumda ve yaşlı bireyler arasında sağlıklı yaşam davranışlarının geliştirilmesi, yaşlı için güvenli ve sağlıklı çevrenin oluşturulması amacı ile gerekli düzenlemelerin yapılması sağlanarak yaşam boyu sağlık ve sağlıklı yaşlanma temin edilmelidir (https://sbu.saglik.gov.tr/Ekutuphane/kitaplar/Sa%C4%9Fl%C4%B1kl%C4%B1%20Ya%C5%9F.%202015-2020%20Pdf.pdf).

Yaşlıların aile bireyleri ile olan ilişkileri onların toplumla bütünleşmesi, yaşamdan aldıkları tatminin artmasında oldukça önemlidir. Ancak toplumsal değişmeye bağlı olarak ailede ortaya çıkan değişmeler, yaşlıların aile içindeki rollerini de değiştirmiştir. Yetişkin çocuklar ana babalarına yaşlılıklarında destek sağlasalar da yaşlılığın getirdiği değişimleri anlama konusunda yetersiz kalabilmektedir. Bu nedenle ailelere sağlanacak destek ve danışmanlık hizmetleri son derece önemlidir. Giderek yaşlı oranlarının arttığı Türkiye'de yaşlı nüfusun sorunlarına ve gereksinimlerine cevap verebilecek yeni hizmet modellerinin geliştirilmesine, yaşlıya aile yanında bakım ile birlikte profesyonel destek sunulmasına, bu konuda gerekli düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç vardır (İçli,2008: 37). Yaşlanmayla birlikte ortaya çıkan zorlukların en aza indirgenmesi ve sağlıklı yaşam koşullarına kavuşmaları açısından gerekli destek ve danışmanlık hizmetlerinin sağlanması önemlidir.

Raphael (1996)'e göre de yaşlılık döneminde görülen sağlık sorunlarına ve gelirin yetersizliğine, kişisel bakım, beslenme gibi temel ihtiyaçların karşılanmasına ilişkin sorunlar eklendiğinde; yaşlıların yaşamı daha karmaşık hale gelmektedir. Yaşlıların karşılaştıkları bu arzu etmedikleri olaylar yaşamın anlamını kötüleştirmektedir. Bu nedenle yaşlılıkta bireylerin refah düzeyini arttırarak yaşamı daha anlamlı hale getiren ihtiyaçların karşılanması önemli hale gelmektedir (Özmete, 2008: 9).

Ülkemizde yaşlıların evde bakımına yönelik güçlükler yaşanmaktadır (Bahar vd.,2009: 88-89):

- Hızlı nüfus artışı, endüstrileşme ve kentleşme,
- İç ve dış göçler nedeniyle çekirdek aileye dönüşüm,
- Ekonomik sorunların varlığı, kadınların çalışma yaşamına katılması,
- Çekirdek aileye dönüşüm sonucu konutların küçülmesi nedeniyle yaşlılar için uygun ve yeterli olmaması.
- Gençlerin yaşlılığa bakış açısı, kuşaklar arası iletişim bozuklukları,
- Sağlığın bozulması ve bağımlılık yaşlıların evde bakımını güçleştiren nedenler arasındadır.

Yaşlı nüfus (65 ve daha yukarı yaş) 2012 yılında 5 milyon 682 bin 3 kişi iken son beş yılda % 17,1 artarak 2016 yılında 6 milyon 651 bin 503 kişi olmuştur. Yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranı ise 2012 yılında % 7,5 iken, 2016 yılında % 8,3'e yükseldi. Yaşlı nüfusun % 43,9'unu erkek nüfus, % 56,1'ini kadın nüfus oluşturmuştur. Yaşlı nüfusun 2012 yılında % 60,3 'ü 65-74 yaş grubunda, % 32,5'i 75-84 yaş grubunda ve % 7,1'i 85 ve daha yukarı yaş grubunda iken, 2016 yılında % 61,5'i 65-74 yaş grubunda, % 30,2'si 75-84 yaş grubunda ve % 8,2'si 85 ve daha yukarı yaş grubunda yer almıştır (TUİK,2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

Tablo 1: Yaş Grubuna Göre Yaşlı Nüfus Oranı, 2012, 2016

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644

Dünya nüfusunun 2016 yılında % 8,7'sini yaşlı nüfus oluşturmuştur. En yüksek yaşlı nüfus oranına sahip ilk üç ülke sırasıyla % 31,3 ile Monako,% 27,3 ile Japonya ve % 21,8 ile Almanya olmuştur. Türkiye bu sıralamada 167 ülke arasında 66. sırada yer almıştır (TUİK,2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

Tablo 2: Yaşa ve Cinsiyete Göre Beklenen Yaşam Süresi, 2015

(Yıl)

Yaş	Toplam	Erkek	Kadın
0	**78,0**	75,3	80,7
15	**64,2**	61,6	66,9
30	**49,7**	47,1	52,1
50	**30,6**	28,3	32,8
65	**17,8**	16,1	19,4

Kaynak: TÜİK, Hayat Tabloları, 2013-2015

Kaynak:http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644.

Okuma yazma bilmeyen yaşlı nüfus oranı, 2011 yılında % 29,2 iken 2015 yılında % 21,9' a düşmüştür. Okuma yazma bilmeyen yaşlı kadınların oranının, 2015 yılında yaşlı erkeklerin oranından 4 kat fazla olduğu görülmüştür. Okuma yazma bilmeyen yaşlı kadınların oranı, 2015 yılında % 32,6 iken yaşlı erkeklerin oranı ise % 8,2 oldu. Eğitim durumuna göre yaşlı nüfus incelendiğinde, 2011 yılında yaşlı nüfusun % 39,4'ü ilkokul mezunu, % 4,1'i ortaokul veya dengi okul/ilköğretim mezunu, % 4,5'i lise veya dengi okul mezunu, % 4,1'i yükseköğretim mezunu iken 2015 yılında ilkokul mezunu olanların oranı % 43'e, ortaokul veya dengi okul/ilköğretim mezunu olanların oranı % 5,2'ye, lise veya dengi okul mezunu olanların oranı % 5,6' ya, yükseköğretim mezunu olanların oranı ise % 5,4'e yükselmiştir (TUİK, 2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

Yaşlı nüfusun eğitim durumu cinsiyete göre incelendiğinde, cinsiyetler arasında önemli farklılıklar olduğu gözlendi. Tüm eğitim düzeylerinde yaşlı erkek nüfus oranının yaşlı kadın nüfus oranından daha yüksek olduğu görüldü (TUİK,2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı kayıtlarına göre, 2022 Sayılı "65 Yaşını Doldurmuş Muhtaç, Güçsüz ve Kimsesiz Türk Vatandaşlarına Aylık Bağlanması Hakkında Kanun" gereğince, muhtaç olduğu tespit edilen yaşlılara yapılan ödemelerden faydalanan yaşlıların sayısı 2016 yılında 620 bin 19 kişi olup toplam yaşlı nüfus içindeki oranı % 9,3 olmuştur. Yaşlı başına yapılan yıllık ortalama yardım tutarı ise 2 bin 548 TL olmuştur. Yaşam memnuniyeti araştırması sonuçlarına göre, genel sağlık durumundan memnun olduğunu beyan eden yaşlı bireylerin oranı, 2012 yılında % 43,1 iken 2016 yılında % 45,3'e yükselmiştir. Genel sağlık durumundan memnun olduğunu beyan eden yaşlı erkeklerin oranı, 2016 yılında % 53 iken yaşlı kadınlarda bu oran % 39,4 olmuştur (TUİK, 2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

4.Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın Yaşlılara Yönelik Olarak Yaptığı Çalışmalar

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın yaşlılara ilişkin yürütmüş/yürütmekte olduğu çalışmaları 8 başlıkta incelemek mümkündür. Bunlar;

- Yaşlı Yaşam Evi Projesi
- Yaşlı Bakım Hizmetleri
- Yaşlı Hizmet Merkezleri
- Yaşlı Dostu Kentler Sempozyumu
- Aktif Yaşlanma Stratejisi Belgesi
- Türkiye'de Yaşlıların Durumu Ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı Uygulama Programı
- Yaşlı Destek Programı (YADES)
- Durum Tespit Çalışması[1]

4.1.Yaşlı Yaşam Evi Projesi

Dünya ve ülke şartları devamlı değişmektedir. Buna bağlı olarak yaşlılara sunulan hizmetlerin hem niteliksel hem de niceliksel anlamda arttırılması ve hem de çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Yatılı kurum bakımı dışındaki alternatif hizmet modellerine ihtiyaç duyulmaktadır. Aynı zamanda yaşlıların bireysel özelliklerinin farklı oluşu ve kurum bakım hizmetlerinin maliyetinin yüksek oluşu farklı hizmet türlerine duyulan gereksinimi pekiştirmektedir. ''Yaşlı Yaşam Evi'' bu amaçlarla Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından uygulamaya konulan bir projedir. Projenin amacı, huzurevine kabul koşullarını sağlayan ve yaşlı yaşam evinde kalmayı tercih eden yaşlıların, onları sosyal çevreden soyutlamadan, yaşam standartlarını arttırarak onların ev ortamında bakımlarını sağlamaktır. Yaşlıların, Yaşlı Yaşam Evi'nde bakımlarının sağlanabilmesi için onların ya Huzurevi Yaşlı Bakım ve Rehabilitasyon Merkezleri'nde bakılmakta olması ya da kuruluşa kabul koşullarını taşımaları gerekmektedir. Kuruluşa kabul koşullarını taşıyan yaşlıların ise sosyal, psikolojik ve fiziksel gereksinimlerini bağımsız bir biçimde karşılayabildiklerinin sosyal ve sağlık servisleri tarafından ortak kararla belirlenmesi icap etmektedir.[2]

Türkiye'de halen faaliyet gösteren toplam 16 ilde mevcut 41 yaşam ili bulunmaktadır. Bu evlerde yaşlıların bakımları en fazla 6, en az 3 kişi olacak şekilde yapılmaktadır. Türkiye genelinde şu an 160 yaşlının bakımı, yaşam evlerinde gerçekleştirilmekte olup en fazla yaşam evinin bulunduğu il Karaman'dır.[3]

1http://www.aile.gov.tr/ErişimTarihi: 06.10.2017

2https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-bakim-hizmetleri/yasli-yasam-evi-projesi ErişimTarihi: 06.10.2017

3https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-bakim-hizmetleri/yasli-yasam-evleriErişimTarihi: 06.10.2017

4.2.Yaşlı Bakım Hizmetleri

Türkiye'de yaşlı bakım hizmeti denildiğinde akla ilk gelen kuruluş huzurevleridir. Huzurevlerini Özel ve Kamu Kurum ve Kuruluşlarına Bağlı olmak üzere 2'ye ayırmak mümkündür. Özel Huzurevi hizmeti veren kuruluşlar 3 başlık altında toplamaktadır, Bunlar;

- Dernek ve Vakıflara Ait Huzurevleri
- Azınlıklara Ait Huzurevleri
- Özel Huzurevleri'dir.

3 kuruluşa ait toplam huzurevi sayısı 176'ken toplam kapasite 10255'dir.Kamu kurum ve kuruluşlarına bağlı huzurevleri ise 2 kategoriye ayrılmaktadır, bunlar;

- Diğer Bakanlıklara Bağlı Huzurevleri
- Belediyelere Ait Huzurevleri

Adı geçen kuruluşlara ait toplamda 22 huzurevi bulunmaktayken bu huzurevlerinin kapasitesi ise 2579'dur.[4] Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü'ne bağlı ise 61 ilde 140 tane ve toplamda 14.439 kapasiteli huzurevleri bulunmaktadır.[5]

4.3. Yaşlı Hizmet Merkezleri

07.08.2008 tarih ve 26960 sayılı Resmi Gazete'de''Yaşlı Hizmet Merkezleri'nde Sunulacak Gündüzlü Bakım İle Evde Bakım Hizmetleri Hakkında Yönetmelik''in[6] yayınlanmasının ardından bu yönetmeliğin bazı maddelerinde değişiklik yapılmıştır ve ardından 31.07.2009 tarihli 27305 sayılı Resmi Gazete yayınlanmıştır.[7]Bu yönetmeliğe istinaden yaşlılara ''Gündüzlü Bakım Hizmeti'' ve "Evde Bakım Hizmeti'' sunumu mümkündür. Gündüzlü bakım hizmetinin amaçlarını şu şekilde sıralamak mümkündür;

Yaşamını evde ailesiyle, akrabalarıyla veya yalnız sürdüren sağlıklı yaşlılar ile demans, Alzheimer vb. hastalığı olan yaşlıların;

- Yaşam ortamlarını iyileştirmek,
- Boş zamanlarını değerlendirmek,
- Sosyal, psikolojik ve sağlık ihtiyaçlarının karşılanmasında yardımcı olmak,
- Onlara rehberlik ve mesleki danışmanlık yapmak,
- Onlara kendi imkanlarıyla karşılamakta güçlük çektikleri konular ile günlük yaşam faaliyetlerinde destek hizmetleri vermek,
- İlgilerine göre faaliyet grupları kurarak sosyal faaliyetler düzenlemek suretiyle sosyal ilişkilerini zenginleştirmek,
- Aktivitelerini arttırmak ve gerekli olduğu zamanlarda aileleri ile dayanışma ve paylaşma sağlanarak onların yaşam kalitesini arttırmak.[8]

4https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-bakim-hizmetleri/yasli-bakim-hizmetleriErişimTarihi 06.10.2017

5https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-bakim-hizmetleri/genel-mudurlugumuze-bagli-huzurevleriErişimTarihi: 09.10.2017

6http://www.eyh.gov.tr/mevzuat/ulusal-mevzuat/yonetmelikler/yasli-hizmet-merkezlerinde-sunulacak-gunduzlu-bakim-ile-evde-bakim-hizmetleri-hakkinda-yonetmelikErişimTarihi: 09.10.2017

7http://www.mevzuatlar.com/sy/resmigazete/rga/09/07/310709126.htmErişimTarihi: 09.10.2017

8 https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-bakim-hizmetleri/yasli-bakim-hizmetleriErişimTarihi: 09.10.2017

Evde bakım hizmeti ise, akıl ve ruh sağlığı yerinde olan, tıbbi bakıma ihtiyacı olmayan ve herhangi bir özrü bulunmayan yaşlının bakımı ile ilgili olarak hane halkının tek başına veya diğer destek unsurlarına (komşu, akraba) rağmen yetersiz kaldığı durumlarda yaşlılara evde yaşamlarını devam ettirebilmeleri için yaşam ortamlarını iyileştirilmeyi, günlük yaşam faaliyetlerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

Türkiye'de 13.08.2013 tarihi itibariyle Ankara Emek YHM, Çanakkale YHM, İzmir Nebahat Dolman YHM, Eskişehir YHM ve Kırıkkale Gün Işığı olmak üzere gündüzlü bakım ve evde bakım hizmetlerini yürüten farklı illerde toplamda 5 yaşlı hizmet merkezi bulunmaktadır.[9]

4.4.Yaşlı Dostu Kentler Sempozyumu

26-27 Kasım (2015) tarihleri arasında Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından Bursa'da gerçekleştirilen Yaşlı Dostu Kentler Sempozyumu'nun amacı; aktif yaşlanma genel çerçevesinde yaşlı dostu yerel yönetim çalışmalarına yol gösterici araştırmaların, incelemelerin, projelerin ve yerel yönetimlerin yaşlı hizmetlerinin paylaşımının sağlanmasıdır. Sempozyumda ayrıca bilim insanları, yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşlarının karşılıklı etkileşimi ve bilgi ve deneyimlerinin paylaşımı sonucunda yaşlılar için yaşam kalitesi, sağlık, katılım ve güvenlik konularında fırsatları en elverişli hale getirerek aktif yaşlanma hedeflenmektedir.[10]

4.5.Aktif Yaşlanma Stratejisi Belgesi

Ülkemizde aktif yaşlanma politikalarının uygulanması gelecekte karşılaşılabilecek risklerin en minimuma indirilmesi konusunda önemlidir. Aktif yaşlanma konusunda yapılabilecek çalışmalar değerlendirildiğinde hedef kitleye yönelik politika gerçekleştirilmeden önce gruba ilişkin yeterli araştırmaların yapılması gerekmektedir. Yaşlıların coğrafi, ekonomik ve sosyal nedenlerden dolayı oluşan farklı ihtiyaç ve isteklerini tespit etmek amacıyla "Aktif Yaşlanma Endeksi'' adlı çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmada aktif ve sağlıklı yaşamı desteklemeye yönelik politikalar yer almaktadır. Bu kapsamda Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü ve ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının katılımlarıyla birlikte yapılan toplantılar sonucunda 2016-2020 Aktif Yaşlanma Strateji Belgesi hazırlanmıştır. Bu belgenin eylem önerilerini 3 konuya ayırmak mümkündür;

- İşgücü Piyasasına Aktif Katılım
- Topluma Katılım
- Bağımsız Yaşam[11]

4.6.Türkiye'de Yaşlıların Durumu Ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı Uygulama Programı

Ülkemizde yaşlılığa bakış açısının geleneksel değerler çerçevesinde saygı duyma ve koruma boyutundan daha ileriye götürülmesi gerekmektedir. Bu nedenle aktif yaşlanma bilincinin yaygınlaştırılması konusu önemlidir. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarının katkılarıyla konuya ilişkin bilimsel düzeyde çalışma yapılması gerekmektedir. Bu doğrultuda 2013 yılında oluşturulan Türkiye'de Yaşlıların Durumu ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı'nın 3 temel önceliği bulunmaktadır, bunlar;

- Yaşlılar ve Kalkınma
- Yaşlılıkta Sağlık ve Refahın Arttırılması

9 https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-bakim-hizmetleri/yasli-bakim-hizmetleriErişimTarihi: 09.10.2017

10 https://eyh.aile.gov.tr/duyurular/yasli-dostu-kentler-sempozyumu-2627-kasim-2015-bursa (Syf: 3) ErişimTarihi: 09.10.2017

11 https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-hizmetleri/aktif-yaslanma-strateji-belgesiErişimTarihi: 09.10.2017

- Yaşlılıkta Olanaklar Sunan, Destekleyici Ortamların Sağlanması[12]

4.7.Yaşlı Destek Programı (YADES)

Ülkemiz de 2015 yılı itibariyle yaşlı toplumlar sınıfına dahil olmuştur. Bu durum huzurevi gibi kurumların yaşlı bakımı için yeterli olmamasına sebep olmuştur. Huzurevlerinin yanında evde bakım, gündüzlü bakım vb alternatif hizmetlerin yaygınlaştırılması gerekmektedir. Ayrıca evde sağlık, gündüzlü dayanışma, yaşlı apartmanı, yaşlı siteleri, yaşlı yaşam evleri, kısa veya uzun süreli kurum bakımı gibi hizmet modelleri planlanmalı ve uygulanmalıdır. Bu tarz hizmetler Türkiye'de maalesef yeterinde geliştirilememiştir. Bu nedenle, hizmetlerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için yapılacak çalışmalarda yerel yönetimler bütçe ve personel açısından desteklenmelidir.[13] 2016 yılı Yaşlı Destek Programı (YADES-2016) uygulamasında projeleri kabul edilen 5 büyükşehir belediyesine hibe desteğinde bulunulmuştur. Sakarya, Kayseri, Trabzon, Kahramanmaraş ve Şanlıurfa 2016 yılında projesi değerlendirilen ve hibe verilen büyükşehirlerdendir.[14]

Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü ise YADES' in 2017 yılında uygulanabilmesi için bütçe talebinde bulunmuştur.[15] Projeye başvuru yapamayacak olan kurumlar ise 2016 yılında proje kapsamında hibe alan 5 ildir. 2017 yılında desteklenecek projelerin özellikleri ise şu şekilde olmalıdır;

- 65 yaş üstü yaşlıların korunması ve desteklenmesi ile biyo-psikososyal bakıma ihtiyacı olanların yaşadıkları mekanlarda gerekli olan bakımlarının yapılarak yaşamlarının kolaylaştırılmasını ve bu hizmetlerin ülke genelinde yaygınlaştırılmasını amaçlayan, konuyla ilgili hizmetlerin bütünleşik ve standardize edilerek kaynak israfının ve olası olumsuz diğer sorunların önüne geçilmesini amaçlayan uygulamalar.[16]

4.8.Durum Tespit Çalışması

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın (ASPB) 2013-2017 Stratejik Planı'nda yer alan ve "Toplumsal İstismarı Azaltmak" ana hedefi kapsamında yaşlılara yönelik ihmal ve istismarı önleme amacı taşıyan çalışmalar yürütülmüştür. Buradan hareketle Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Bakanlığa bağlı huzurevlerinde bakım hizmeti almaya başlayan yaşlıların yerleşme nedenlerinin belirlenmesi amacıyla 2013-2014 yılları içinde "Huzurevlerine Yerleştirilen Yaşlıların Yerleştirme Nedenleri Arasında İhmal ve İstismar Oranına İlişkin Durum Tespit Çalışması" yapmıştır. Türkiye'de huzurevlerinde bakım hizmeti alan yaşlıların yarısından fazlası Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na bağlı olan huzurevlerinin bünyesindedir. Durum tespit çalışmasının amacı da 2013-2014 yıllarında ilk defa hizmet almaya başlayan yaşlıların yerleşme nedenlerine, verilen hizmetin cinsiyete, yaş gruplarına ve ücretli/ücretsiz yerleşimlerine göre farklılık arz edip etmediğine ve kurumsal bakım tercihlerinin oluşumuna ilişkin ön bilgileri almaktır. Çalışmayla birlikte ise şu sonuçlara varılmıştır;

- Kurumsal bakım hizmetlerinin geleceği için uzun vadeli planlar yapılmalıdır,
- Yaşam kalitesi konuları, bakım hizmeti modelleri geliştirilirken dikkate alınmalıdır,

12https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-hizmetleri/yaslilik-eylem-plani (Syf: 19) Erişim Tarihi: 09.10.2017

13http://eyh.aile.gov.tr/data/58e4e0a8290eac0e08bd6596/Kitap_YADES-2017_QR-Kodlu.pdf(Syf: 5) ErişimTarihi: 09.10.2017

14http://eyh.aile.gov.tr/data/56e96aaf369dc58274198cd2/yades_bb_destek_tutarlar%C4%B1_21.12.2016.pdfErişimTarihi: 09.10.2017

15http://eyh.aile.gov.tr/data/58e4e0a8290eac0e08bd6596/Kitap_YADES-2017_QR-Kodlu.pdfErişimTarihi: 09.10.2017

16http://eyh.aile.gov.tr/data/5971bc06290eac2ceccdecbd/EK-1_YADES_Proje_Teklif_Formu.pdf (Syf: 2) ErişimTarihi 09:10.2017

- Kurumsal bakım tercihlerinde sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik olgular değerlendirilmelidir.[17]

5.Sonuç ve Değerlendirme

Yaşlılarımızın sosyal, kültürel ve ekonomik hayata katılabilmesi ve olanaklardan yararlanmaları önemlidir. Toplum içindeki konumlarını daha iyi seviyeye çıkarmak ve onlara yeterli ölçüde destek ve danışmanlık hizmeti vermek onların daha kaliteli bir yaşam sürmesini sağlayacaktır. Yaşlıların yaşamın her alanına aktif katılımının sağlanması ve desteklenmeleri ve buna yönelik olarak programlar hazırlamak ve çalışmalar düzenlemek onların yaşam koşullarının iyileşmesine katkıda bulunacaktır. Yaşlıların sağlık ve üretkenlik açısından çalışma kapasitesine sahip olmaları durumunda istihdamlarının sürdürülmesine destek olunması da önemlidir.

Yukarıda belirtilen hususlara bağlı olarak Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın yaşlılara ilişkin yürütmüş ve yürütmekte olduğu çalışmalar mevcuttur. Bakanlık tarafından verilen hizmetlere bakıldığında genel olarak yaşlılarımızın yaşlanmayla birlikte toplumda karşılaşmaya başladıkları engelleri ortadan kaldırmak ve onları daha iyi yaşam standartlarına kavuşturmak hedeflenmektedir. Gerek yaşlı yaşam evi projesi gerekse yaşlı hizmet merkezleriyle yaşlılara alternatif hizmet seçenekleri sunulabilmektedir. Yaşlıların sosyal, psikolojik ve sağlık ihtiyaçlarının daha üst düzeyde karşılanması hedeflenmektedir. Yaşlıların sosyal ortamdan kopmalarının engellenerek onların toplumsal yaşama daha aktif katılımı sağlanmaktadır.

Ayrıca Türkiye'de Yaşlıların Durumu Ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı Uygulama Programı ve 2016-2020 Aktif Yaşlanma Strateji Belgesi çerçevesinde ülkemizde yaşlılığa yönelik yaşam standartlarının iyileştirilmesinin daha ileriye götürülmesi hedeflenmektedir. Yaşlıların farklı ihtiyaç ve isteklerini karşılayarak toplumsal yaşama daha aktif katılımını sağlamaya yönelik olarak ifade edildiği üzere "aktif yaşlanma bilincinin geliştirilmesi" hedeflenmektedir. Aktif yaşlanma bilincinin geliştirilmesiyle birlikte yaşlanmakla birlikte toplumsal yaşamdan çekilmeden toplumsal yaşama katılmaya devam edilmektedir.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın yaptığı durum tespit çalışmalarıyla uzun vadeli planların yapılmasına değinilmiş ve yaşam kalitesi konusunun bakım hizmeti modelleri geliştirirken önemli olduğu vurgulanarak süreci iyileştirmek yerine ileriye dönük plan ve program yapmanın iyileşme için gerekli olduğu vurgulanmak istenmiştir. Yaşlı Destek Programı (YADES) programının başlatılması ise yaşlıların yaşamlarının kolaylaştırılmasına katkı sağlayacaktır.

Yukarıda belirtilen düzenlemelerin devamıyla yaşlılar toplumsal yaşama daha aktif konumda katılabileceklerdir. Bu konuda yerel yönetimlerin ve gönüllü destek olmak isteyenlerin katılımı önemlidir. Sağlıklı ve sosyal hayattan dışlanmadan yaşlanma stratejileri geliştirmek toplumda yaşlıların konumlarının daha gelişmesine imkan tanıyacaktır.

Kaynakça

Aközer, M. Nuhrat, C. ve Say, Ş. (2011). Türkiye'de Yaşlılık Dönemine İlişkin Beklentiler Araştırması, Aile ve Toplum, Yıl: 12,Cilt: 7, Sayı: 27,ss.103-128.

Bahar, G., Bahar, A. ve Savaş, H.A. (2009). Yaşlılık ve Yaşlılara Sunulan Sosyal Hizmetler, Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi, Cilt:4, Sayı:12, ss.85-98.

Caniklioğlu, N. (2007). Yaşlılık Sigortasının Yeniden Yapılandırılmasının Esasları, Sosyal Güvenliğin Yeniden Yapılandırılması Semineri; 7-8 Aralık 2006, TİSK Yayınları, Ankara, ss. 191-226.

İçli, G. (2008). Yaşlılar ve Yetişkin Çocuklar, Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi, 2008 (1): 29-38.

Özmete, E. (2008). Yaşlılıkta Yaşamın Anlamının Refah Göstergeleri İle Yordanması, Aile ve Toplum, Yıl: 10 Cilt: 4 Sayı: 15,ss.7-20.

Raphael, D. Quality of life. In: Renwick R, Brown I, Nagler M (eds). Quality of Life in Health Promotion and Rehabilition. London.

Soósová, M.S.(2016). Determinants Of Quality Of Life In The Elderly, Cent Eur J Nurs Midw,7(3):484–493.

17https://eyh.aile.gov.tr/uygulamalar/yasli-hizmetleri/durum-tespit-calismasi-20132014-sonuc-raporu (Syf: 2-9)ErişimTarihi: 09.10.2017

Taşçı, F. (2010). Yaşlılara Yönelik Sosyal Politikalar: İsveç, Almanya, İngiltere ve İtalya Örnekleri, Çalışma ve Toplum, 2010/1,ss.175-202.

TUİK, 2016, http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24644).

Türkiye Sağlıklı Yaşlanma Eylem Planı ve Uygulama Programı (2015-2020), https://sbu.saglik.gov.tr/Ekutuphane/kitaplar/Sa%C4%9Fl%C4%B1kl%C4%B1%20Ya%C5%9F.%202015-2020%20Pdf.pdf .

Tween Influence on Family Purchasing for Child-Consumed and Family-Consumed Products

Veronija Nolcheska[1]

[1]University "St. Kliment Ohridski" - Bitola , PhD student in Marketing at Faculty of Economics - Prilep, Republic of Macedonia, veronija1987@gmail.com

ABSTRACT: 8 -14 year olds represent a serious opportunity for today's marketers and comprise a new type of audience that expands on three markets – they buy for themselves, they impact their parents' spending, and they represent the future market of grown-up consumers. The power of tweens as an influential market has increased significantly over the years, and has caused billions of dollars in purchases. This study complements author's previous research on tweens' influence on family purchasing decision and extends the investigation across different product categories, taking in consideration parental perceptions of tweens' influence, and the impact of additional variables such as child's age and gender, family income, number of family members and number of children in the family. The survey was conducted in Macedonia, on a purposive sample of 100 parents. Empirical data, gathered by self-completion questionnaire, were processed and analyzed in SPSS 23. The study adopts a use-related categorization of product groups, and concentrates on the analysis and comparisons of tweens' influence on parental decision-making process regarding child-consumed and family-consumed products. Each category is divided into subcategories. Child-consumed product category consists of five subcategories: knowledge-consumed products, knowledge-related services, entertainment, food, and publicly visible products. Family-consumed products include two main subcategories: products, and services. Furthermore, products are divided in two groups: high involvement, and low involvement products. The results reveal that the influence exerted by tweens varies according to product type, child's age, and family income. This research paper confirms a number of foreign studies that have acknowledged children's significant influence on family purchasing for a wide array of products, and supports the findings of author's previous researches, enriching them. Moreover, it provides marketers with valuable information, and contributes to the existing academic research on children's influence on family purchase decision-making process, extending the research in the Republic of Macedonia.

Keywords: tween influence, family purchasing decision, product categories, Republic of Macedonia

INTRODUCTION

Expanding themselves on three markets – a primary, an influencing, and a future market, tweens (8 to 14 year olds) comprise a new type of audience that represents a serious opportunity for today's marketers. The tween marketing segment has been gaining more and more popularity as a topic of various studies and academic researches, as a result of its phenomenal growth and buying power. The power of tweens as an influential market has increased significantly over the years, and has caused billions of dollars in purchases. Public surveys reveal that 71% of the parents in the US solicit opinions from their kids regarding purchases (White, 2013). Tweens influence the way their parents spend, including over 70% of family food choices and 80% to 90% of the items purchased for them. Academic findings support the applied market research indicating that children exert a substantial influence on family buying decisions (Beatty and Talpade, 1994; McNeal, 1998).

According to the world's most extensive study on tween attitudes and brand relationships, conducted in 2003, across 15 countries and various cultures, 80% of all brands purchased by parents are controlled by their offspring, and an astounding 67% of all car purchases are also determined by the tweens. Moreover, the study surprises us with the fact that this increasingly powerful and smart consumer group, in one year alone, spent and influenced an unbelievable $1.88 trillion (Lindstrom and Seybold, 2003).

The author found this growing world of tween-fluence an interesting and thought-provoking topic, and extended the research of tween influence on family purchasing in the Republic of Macedonia. The main purpose of this study is to contribute to the existing academic research by providing a valuable insight into tween influence on family purchase decision-making process. The study complements author's previous research and extends the investigation across different product categories, taking in

consideration parental perceptions of tween influence, and the impact of additional variables such as child's age and gender, family income, number of family members and number of children in the family.

The foundation for the study of the family buying decision was set in 1974, by Sheth. Until the 1980s the majority of studies that examined family decision making process have focused solely on the husband-wife dyad, ignoring the effect that children may have on the process (Foxman and Tansuhaj, 1988). In the '80s, a transition from the dyadic definition of the family, towards consideration of multiple participant purchase decision-making was noticed, and greater importance has been placed on the role and the impact of children on family purchasing (Belch, et al., 1980; Moschis and Mitchell, 1986). The earlier studies that examined children's influence on family buying decision in this period, observed that children exert influence on those purchases that directly concern them and have a direct impact on themselves. (Hall et al., 1995)

A number of studies on consumer socialization processes of younger generations revealed that children not only represent a rapidly growing segment with a high spending power of its own, but also a powerful segment with substantial influencing power (Mehrotra and Torges, 1977; Acuff, 1997).

Szybillo et al. (1977) revealed that younger children are mostly decision makers when it comes to products like confectionery, snacks, and movies, while older children make decisions for purchases involving their clothes, music, school materials and supplies.

Many researches has put their focus on examination of the extent to which parents yield to the children's requests (Atkin, 1978; Berey and Pollay, 1978, in Hall et al., 1995).

The awareness of children's role in family decision making has grown significantly over the years, along with the influence of children on family purchasing. The upward trend of increasing influence emanates from a number of factors, including higher consumer socialization of children, the daily exposure of children to thousands of branded messages through variety of channels, the emergence of new media, the phenomenon of childhood adultification, the increased independence given to children due to dual income families, and the greater affluence enjoyed by the modern households. Household structures have changed, which according to Belch and Willis (2001), impacted the family decision-making process, and family communication has become more open and democratic, therefore, today's parents pay more attention to their children opinions, needs, and desires. These changes have made it possible for children to be more influential regarding family purchase choices and decisions (Rose et al., 2002; Chan and McNeal, 2003; Caruana and Vassallo, 2003).

According to Wimalasiry (2004) the tremendous increase in child-influenced sales volume in most countries can be attributed to several factors. First, most families have fewer children, thereby increasing the influence of each child. Second, working couples can afford to allow their children to make the choice. Furthermore, due to the constant exposure to media children learn a lot about brands and products, and are in a position to negotiate with their parents and convince them to buy the products they prefer. And finally, single parents foster a household participation and self-reliance among their children (Dikčius and Medekšienė, 2008).

Ekstrom et al. (1987) affirmed that the societal changes and the demographic profile of the family brought about subsequent changes in the relative influence of children on the family purchase decision-making process. Other researches, as well, yielded various findings based on the effect of socio-demographic factors (age, gender, race, social class, family income) on children's influence on family decision-making process (Thomson et al., 2007; Tinson and Nancarrow, 2005).

In 1979, Jenkins concluded that the family income is an important factor affecting children's influence and found that with increased family income, and in families with a higher socio-economic status, children's influence is greater.

Family structure with the number of family members is an important variable in family purchase decision-making referring to the physical framework within which the family operates, and represents a part of the set of family environment measures.

In general, children's influence and involvement depends on their interest, knowledge and particular situation.

As many previous researches suggest (Nolcheska, 2017; Beatty and Talpade, 1994; Yeh and McNeal, 1990; Jenkins, 1979; Ward and Wackman, 1972) the influence that children exert on family decision-making, increases with children's age.

The period from birth to adolescence involves dramatic changes and developments in cognitive functioning and social maturation (John, 1999). During this period cognitive and social development become a major determinant of child's consumer socialization and behavior as a consumer and influencer. Mangleburg (1990) states that the greater cognitive and social development of older children, results in better knowledge of the marketplace, the available brands and products, and higher consumer awareness. From this perspective, as the child matures his purchasing behavior toward some products becomes more refined, and this development continues through late adolescence, and the adulthood.

1. LITERATURE REVIEW

1.1. Factors of Tween Influence on Family Purchasing

While children's influence on family purchasing is observed in various countries, cultures and societes, the extent of the influence is dependent on a number of factors including, but not limited to, product type, family communication, family income, stage of the decision-making process, family structure, as well as age, gender, number of children and birth-order of children in the family (Caruana and Vassallo, 2003; Flurry, 2007; Shergill et al., 2013).

1.1.1. Age

The importance of age has been attributed primarily to the cognitive development of children. Piaget's theory (Piaget, 1970) identifies four major stages of cognitive development: sensorimotor stage (up to 2 years of age) - learning is through motor and reflex actions; preoperational stage (2-7 years of age) - the beginning of symbolic thinking; concrete operational stage (7-11 years of age) - abstract thinking and rational judgment are developed; and formal operational stage (11 years and over) - abilities of more complex thoughtful analysis and hypothetical reasoning evolve.

Piaget's theory of cognitive development and Vygotsky's theory of social development are probably the most cited frameworks for characterizing changes in cognitive abilities and describing the age-related differences of children as consumers. These theories are widely used as a methodological tool for sample description and employ age and gender as proxy variables for a child's development with an argument that these demographic factors are the main causes of the type and extent of children's influence on family purchasing.

Due to the process of child's cognitive and social development, and therefore children's perceptive and information processing abilities, age was found to be one of the main factors affecting child's influence on family decision-making. Author's previous research, as well as other previous studies, has shown that older children exert greater influence on family purchasing than younger children (Nolcheska, 2017; Darley and Lim, 1986; Moschis and Mitchell, 1986; Jenkins, 1979) and have concluded that the level of influence rises with child's age (Ward and Wackman, 1972; Swinyard and Sim, 1987; Beatty and Talpade, 1994). Such results appear because older children have more experience of products and knowledge about consumer roles. Shoham and Dalakas (2006) reveal that older children are more influential than younger on family-related products as computers and cell-phones, whereas younger children have more influence on child-consumed products as video games, candies, snacks, vacations, sweets, etc. Ward and Wackman (1972) suggest that parental yielding, also increases with child's age, since the older children better understand the economic concepts and acquire more developed consumer skills. As children grow older, parents find it more difficult to refuse their requests (Marquis, 2004).

According to Levy and Lee (2004), children from the age of eight to about the age of fifteen (pre-adolescent or tween age) have the greatest influence on family purchase decision.

With all this in mind, it was supposed that the older tweens exert stronger influence than the younger tweens for certain products, and the following hypotheses were developed:

H_{1a}: There is statistically significant difference between younger and older tweens' influence on family purchase decision.

H_{1b}: Older tweens exert stronger influence than younger tweens on family-consumed product purchase.

H_{1c}: Younger tweens have stronger influence than older tweens on child-consumed food and child-consumed entertainment product purchase.

1.1.2. Gender

Past studies came up with mixed results regarding the impact of chldren's gender on the nature, the importance and the strenght of children's influence on parental purchase decision making (Kaur and Singh, 2006; Shoham and Dalakas, 2006; Dikčius and Medekšienė, 2008). Flurry (2007) found boys to exert more influence than girls on toy purchasing, while according to Haynes et al. (1993) girls are more interested in clothing and more influential in the choice of style and colors, whereas boy exhibited more interest in clothes with licensed characters. Other studies has shown that there is no significant effect of gender on the level of child's influence on family purchasing decision (Shahrokh and Khosravi, 2013; Yeh and McNeal, 1997; Atkin, 1978). Author's previous research, revealed no statistically significant difference in the influence on family purchase decision between male and female tweens (Nolcheska, 2017). No significant effect of child's gender was found by Martensen and Gronhøldt (2008), as well. In today's modern families, gender role socialization is egalitarian. Parents socialize their male and female children equally regarding the amount of time spent with them, communication, information sharing, training, and instruction.

Therefore, the second hypothesis states that:

H_2: There is no statistically significant difference between male and female tween influence on family purchasing decision.

1.1.3. Product Type

When it comes to product types, several studies have found that children have significant impact on family decision-making across all product categories (Foxman et al., 1989; Shergill et al., 2013; Martensen and Gronhøldt, 2008; Shoham and Dalakas, 2006), but are more influential concerning less expensive products of which they are the prime users and are of their interest (products like juice, soft drinks, cereals, snacks, clothes, toys, mobile phones (Martensen and Gronhøldt, 2008; Aslan and Karalar, 2011; Dikčius et al, 2014).

The early studies indicated that the product type is one of the major factors of children's influence (Atkin, 1978; Moschis and Mitchell, 1986; Mangleburg, 1990). The study conducted by Millward Brown, surprises us with the finding that close to 80% of all brands purchased by parents are controlled by their children, and 67% of all car purchases are also determined by the children – not the parents (Lindstrom and Seybold, 2003).

Product type appears to be a significant variable that moderates children's influence on family purchasing. The degree of children's influence depends mostly on the type of product and whether the child is an end consumer. Numerous studies, including those by Jenkis (1979), Roberts et al. (1981), Ekstrom et al. (1987), Isler et al. (1987), Kim et al. (1997); Foxman et al. (1989); Shahrokh and Khosravi (2013), Nolcheska (2017), Tinson et al. (2008), Flurry (2007) found that the influence of children on family purchase decision varies according to the types of products and product classes involved. Children exert stronger influence on the family purchase for products that are directly related to them, of which they are primary consumers, and

relatively lower influence is observed for more expensive products (McNeal and Yeh, 2003), family-related miscellaneous products, and other family-related decisions, like housemaid hiring. Tween influence is greatest for the product classes targeted at child's use. Therefore, unequal extent of influence likely depends on how the child is involved with the product.

H_{3a}: Tween influence on family purchasing decision differs statistically significantly across product categories and subcategories.

Children socialization has many different aspects, including those regarding public use of products, and symbolic attributes of products as status symbols. Beeing publicly visible, products may be of special importance for pre-adolescents, in the formation of their personalities and social lives (Dikčius et al., 2014).

H_{3b} states that: Tween influence on family purchase decision is stronger for publicly visible products than for any other child-consumed product subcategory.

Flurry (2007), and Labrecque and Ricard (2001) found that the degree of children's influence is moderate for family activities like restaurant outgoing, family entertainment and family vacations.

Earlier studies showed that decisions regarding family leisure time activities also involved children, but to a lower degree, while when it comes to family-related products, parents are mostly inclined to make decisions without children's participation if the outlay of products is substantial – high financial risk products. According to these studies children have less impact on decisions for cars, furniture, life insurance, television, etc. So, parents limit children's involvement as well children are less motivated to take part in such kind of decisions, as these products are not personally relevant to them (Mangleburg and Tech, 1990). If parents are less involved and perceive little product differentiation, children's influence is growing.

This yields the following hypothesis:

H_{3c}: Tween influence on family purchase decision is stronger for family-consumed low risk products than for family-consumed services and high risk family-consumed products.

Otherwise, as mentioned earlier in this paper, more recent studies indicate that children significantly influence family purchasing not only for products they individually use or consume, but they influence widely varied service and product purchases within the family, such as vacations, restaurants, TVs, electronic devices and hi-tech products, phones and computers, furniture, and cars (Lindstrom and Seybold, 2004). Greenspan (2002) analyzes the extent of children's influence in electronic products purchasing, identifies the sources of influence among children, and concludes that the breadwinners are no longer the decision makers of electronics in American households. The study concludes that children have a very strong hold in the purchase of these items as they were recognized to be the ultimate decision makers for products such as computer software, mp3 players and PDAs, whereas they have a 50% chance when it comes to other similar items, as cell phones, digital cameras, and internet access.

1.1.4. Socio-Economic Status

Family income is an important factor determining child's influence on family purchasing. It seems that affluent families have more opportunities for consumption, and therefore their children have a larger number of opportunities to influence, which means that these high-income families may perceive a lower financial risk. According to Jenkins (1979), children's influence on family purchasing decision is much more intensive in families with high income levels. Tansujah et al. (1991) revealed that the higher is the family income, the more influential is the role of children in choosing the restaurant where the family will eat.

Based on the above it is expected that:

H_4: There is a positive correlation between family monthly income and tween's influence on family purchase decision.

Although some studies have found that child's influence to be greater with increased family income (Jenkins, 1979) or higher socio-economic status (Moschis and Mitchell, 1986), other researches (Atkin, 1978; Ward and Wackman, 1972) have not found any statistically significant effect of socio-economic status on children's influence on family purchase decision.

1.1.5. Number of Children and Family Members

Another variable that seems likely to affect tween influence is family size. Ward and Wackman (1972) did not find any significant effect of the number of children on child's influence attempts, while Jenkins (1979) revealed that children's influence increases with family size. Sociological trends of 2000's cast doubt on the concept that number of children in the family affects child's influence on family decision, and the first-born child exerts greater influence on family purchasing. Traditional family has been replaced by a new model of nuclear family. Reducing birth rates indicate more and more households with fewer children and many households with only one. Therefore, number of children and number of family members, as well, may have less importance and may be no factors of children's influence on family buying decisions. Shahrokh and Khosravi (2013), Isin and Alkibay (2011), as well as Carlson et al. (1990), found no relationship between number of children and children's influence.

Thus, the following hypotheses will be tested:

H_{5a}: There is no correlation between number of family members and tween influence on family purchase decision.

H_{5b}: There is no correlation between number of children in the family and tween influence on family purchase decision.

2. RESEARCH METHODS

The survey was conducted in the Republic of Macedonia, on a purposive sample of 100 parents of tweens (8 to 14 year olds). 38 of the respondents are parents of male tweens, while 62 are parents of female tweens. 47% of them are parents of younger tweens (8-11 year olds), and 53% of them are parents of older tweens (12-14 year olds). Tweens were separated in groups of younger and older, according to Piaget's phases of cognitive development. The questionnaire consisted of 13 questions. The first 5 closed-ended questions referred to the socio-demographic characteristics, including child's age and gender, number of children in the family, family income, and number of family members. The study adopts a use-related categorization of product types. The next 8 questions were related to the level of tween influence on family decision-making process for various products. Product types were separated and presented in two main categories: family-consumed products, and child-consumed products. Furthermore, these product categories were divided in subcategories. Family-consumed products include two main subcategories: products, and services (family vacation choice, restaurant services, takeaway food, cable TV, Internet provider, family entertainment centers, choice of sports and cultural events visit, cinema and movie choices, birthday celebration organizers). Family-consumed products are divided in two groups: high involvement (high risk) products (cars, bicycles, motorcycles, furniture, PC, refrigerators, kitchen supplies, TV, DVDs and other electronic devices, laptops and phones) and low involvement (low risk) products (fruits and vegetables, bread, meat and dairy products, detergents, soaps, toothpaste, kitchenware). Child-consumed product category consists of five subcategories: knowledge-consumed products (books, notebooks, school supplies, musical instrument, sport equipment), knowledge-related services (hobbies and additional educational interests, foreign language courses, excursion, sightseeing, sporting practice), entertainment (toys, games, video games, phone apps, music, movies), food (ice-cream, chocolate, snacks, chips, cereals, soft drinks, juices, milk, tea, candies), and publicly visible products (clothes, shoes, sneakers, bikes, cell phones, tablets, eyewear, watches, backpacks). Respondents were asked to indicate, on a 10-point scale (where 1 was *no impact*, and 10 – *very strong impact*), the level of tween influence on family buying decision for each of the product groups.

Empirical data, gathered by self-completion questionnaire, were processed and analyzed in SPSS 23. Initial analysis showed satisfactory Cronbach's alpha level α=.863 for all of the product subcategories.

Table 1. Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.863	.869	8

3. FINDINGS

The first three hypotheses referred to the differences in the influence on family purchasing between younger (8-11 year olds) and older tweens (12-14 year olds).

H_{1a} stated that there is statistically significant difference between younger and older tweens' influence on family purchase decision.

The independents samples t-test revealed that:

- there is statistically significant difference between younger and older tweens' influence for family-consumed high risk products (t=-2.045, p<.05);
- there is statistically significant difference between younger and older tweens' influence for child-consumed entertainment products (t=-2.493, p<.05);
- there is statistically significant difference between younger and older tweens' influence for child-consumed publicly visible products (t=-2.957, p<.05).

Table 2a. Differences in the influence between younger and older tweens for family-consumed and child-consumed product categories and their subcategories. Independent Samples Tests

		t-test for Equality of Means						
		t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
							Lower	Upper
family-consumed low risk products	Equal variances assumed	-1.196	98	.235	-.668	.558	-1.776	.440
family-consumed high risk products	Equal variances assumed	-2.045	98	.044	-1.158	.566	-2.282	-.034
family-consumed services	Equal variances assumed	-1.658	98	.101	-.922	.556	-2.025	.182
child-consumed knowledge-consumed products	Equal variances assumed	-.835	98	.406	-.377	.452	-1.274	.519
child-consumed knowledge-consumed services	Equal variances assumed	-1.648	98	.103	-.686	.416	-1.512	.140
child-consumed entertainment products	Equal variances assumed	-2.493	98	.014	-1.147	.460	-2.059	-.234
child-consumed food products	Equal variances assumed	-1.715	98	.090	-.707	.412	-1.525	.111
child-consumed publicly visible products	Equal variances assumed	-2.957	98	.004	-1.399	.473	-2.339	-.460

H_{1b} supposed that older tweens exert stronger influence than younger tweens on family-consumed product purchase. The independent samples t-test showed that older tweens exert stronger influence

than younger tweens on family-consumed products, but the difference is statistically significant only for high risk (high involvment) products (t=-2.045, p<.05).

Table 2b. Differences in the influence between younger and older tweens for family-consumed products. Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
family-consumed low risk products	Equal variances assumed	.849	.359	-1.196	98	.235	-.668	.558	-1.776	.440
	Equal variances not assumed			-1.205	98.000	.231	-.668	.554	-1.768	.432
family-consumed high risk products	Equal variances assumed	.597	.442	-2.045	98	.044	-1.158	.566	-2.282	-.034
	Equal variances not assumed			-2.039	95.245	.044	-1.158	.568	-2.286	-.030
family-consumed services	Equal variances assumed	1.701	.195	-1.658	98	.101	-.922	.556	-2.025	.182
	Equal variances not assumed			-1.671	97.997	.098	-.922	.552	-2.017	.173

According to H1c it was expected that younger tweens have stronger influence than older tweens on child-consumed food and child-consumed entertainment product purchase. The independent samples t-test revealed that there is a statistically significant difference in the influence between younger and older tweens for child-consumed entertainment products (toys, games, video games, phone apps, music, movies), but the older tweens are those who exert stronger influence (t=-2.493, p<.05).

Table 2c. Differences in the influence between younger and older tweens for child-consumed entertainment products and child-consumed food. Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means						
		t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
							Lower	Upper
child-consumed entertainment products	Equal variances assumed	-2.493	98	.014	-1.147	.460	-2.059	-.234
	Equal variances not assumed	-2.450	84.342	.016	-1.147	.468	-2.077	-.216
child-consumed food products	Equal variances assumed	-1.715	98	.090	-.707	.412	-1.525	.111
	Equal variances not assumed	-1.707	94.267	.091	-.707	.414	-1.529	.115

Many recent studies revealed no statistically significant difference in the influence between male and female children on family purchase decision. Therefore, H_2 was formed, stating that there is no statistically significant difference between male and female tween influence on family purchasing decision. The independent samples t-tests confirmed many previous studies revealing no statistically significant difference in the influence between males and females across all tested product groups (p>.05).

Table 3. Differences in the influence between male and female tweens across product subcategories. Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
family-consumed low risk products	Equal variances assumed	.223	.638	-.114	98	.909	-.066	.578	-1.214	1.082
family-consumed high risk products	Equal variances assumed	.358	.551	.579	98	.564	.344	.594	-.834	1.522
family-consumed services	Equal variances assumed	.015	.902	-1.621	98	.108	-.927	.572	-2.062	.208
child-consumed knowledge-consumed products	Equal variances assumed	1.296	.258	-.510	98	.611	-.238	.466	-1.162	.686
child-consumed knowledge-consumed services	Equal variances assumed	.639	.426	-.378	98	.706	-.164	.434	-1.024	.697
child-consumed entertainment products	Equal variances assumed	3.337	.071	.240	98	.811	.117	.487	-.850	1.085
child-consumed food products	Equal variances assumed	.020	.887	-.191	98	.849	-.082	.430	-.936	.771
child-consumed publicly visible products	Equal variances assumed	.038	.846	-.037	98	.971	-.019	.508	-1.027	.989

Furthermore, it was expected that overall tween influence on family purchasing decision would differ statistically significantly across product categories and subcategories. The repated measures ANOVA with a Greenhouse-Geisser correction determined that mean level of tween influence differed statistically significantly between the different product categories and subcategories ($F=63.867$, $p<.05$). Post-hoc tests using the Bonferroni correction reported that the influence is strongest for child-consumed knowledge-related services ($M_{ch.cons.know.serv}=8.47$ vs. $M_{ch.consknow.prod}=8.20$, $M_{ch.cons.food}=7.63$, $M_{ch.cons.entertainment.p}=7.48$, $M_{ch.cons.publicli.visible}=7.38$, $M_{fam.cons.services}=5.68$, $M_{fam.cons.low.risk.p}=5.12$, $M_{fam.cons.high.risk.p}=4.55$). Moreover, it was found that within the family-consumed product category, tween influence is the strongest for family-related services, while within child-consumed product category, tween influence is the strongest for knowledge-related services and products, which led the author to reject hypotheses H_{3b} and H_{3c}. No statistically significant differences were found in the influence between child-consumed entertainment products, child-consumed food and child-consumed publicly visible products. No statistically significant difference in the influence was revealed between family-consumed high risk and family-consumed low risk products.

Table 4a1. Tween influence across product subcategories. Tests of Within-Subjects Effects
Measure: products

Source		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
factor1	Sphericity Assumed	1537.439	7	219.634	63.867	.000	.392
	Greenhouse-Geisser	1537.439	5.647	272.237	63.867	.000	.392
	Huynh-Feldt	1537.439	6.028	255.043	63.867	.000	.392
	Lower-bound	1537.439	1.000	1537.439	63.867	.000	.392

Table 4a2. Tween influence across product subcategories. Pairwise Comparisons
Measure: influence

					95% Confidence Interval for Difference[b]	
(I) factor1	(J) factor1	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.[b]	Lower Bound	Upper Bound
1 – Family-Consumed Low Risk Products	2	.570	.330	1.000	-.491	1.631
	3	-.560	.301	1.000	-1.526	.406
	4	-3.080*	.289	.000	-4.009	-2.151
	5	-3.350*	.309	.000	-4.343	-2.357
	6	-2.360*	.318	.000	-3.381	-1.339
	7	-2.510*	.311	.000	-3.507	-1.513
	8	-2.260*	.296	.000	-3.210	-1.310
2 - Family-Consumed High Risk Products	1	-.570	.330	1.000	-1.631	.491
	3	-1.130*	.262	.001	-1.972	-.288
	4	-3.650*	.289	.000	-4.579	-2.721
	5	-3.920*	.284	.000	-4.831	-3.009
	6	-2.930*	.280	.000	-3.829	-2.031
	7	-3.080*	.299	.000	-4.039	-2.121
	8	-2.830*	.258	.000	-3.658	-2.002
3 - Family-Consumed Services	1	.560	.301	1.000	-.406	1.526
	2	1.130*	.262	.001	.288	1.972
	4	-2.520*	.252	.000	-3.329	-1.711
	5	-2.790*	.261	.000	-3.627	-1.953
	6	-1.800*	.245	.000	-2.586	-1.014
	7	-1.950*	.272	.000	-2.822	-1.078
	8	-1.700*	.244	.000	-2.484	-.916
4 – Child-Consumed Knowledge Related Products	1	3.080*	.289	.000	2.151	4.009
	2	3.650*	.289	.000	2.721	4.579
	3	2.520*	.252	.000	1.711	3.329
	5	-.270	.189	1.000	-.877	.337
	6	.720	.230	.065	-.019	1.459
	7	.570	.233	.456	-.179	1.319
	8	.820*	.215	.007	.130	1.510
5 - Child-Consumed Knowledge Related Services	1	3.350*	.309	.000	2.357	4.343
	2	3.920*	.284	.000	3.009	4.831
	3	2.790*	.261	.000	1.953	3.627
	4	.270	.189	1.000	-.337	.877
	6	.990*	.222	.001	.276	1.704
	7	.840*	.218	.006	.139	1.541
	8	1.090*	.233	.000	.343	1.837
6 - Child-Consumed Entertainment Products	1	2.360*	.318	.000	1.339	3.381
	2	2.930*	.280	.000	2.031	3.829
	3	1.800*	.245	.000	1.014	2.586
	4	-.720	.230	.065	-1.459	.019
	5	-.990*	.222	.001	-1.704	-.276
	7	-.150	.211	1.000	-.829	.529
	8	.100	.199	1.000	-.540	.740

7 - Child-Consumed Food Products	1	2.510*	.311	.000	1.513	3.507
	2	3.080*	.299	.000	2.121	4.039
	3	1.950*	.272	.000	1.078	2.822
	4	-.570	.233	.456	-1.319	.179
	5	-.840*	.218	.006	-1.541	-.139
	6	.150	.211	1.000	-.529	.829
	8	.250	.211	1.000	-.427	.927
8 - Child-Consumed Publicly Visible Products	1	2.260*	.296	.000	1.310	3.210
	2	2.830*	.258	.000	2.002	3.658
	3	1.700*	.244	.000	.916	2.484
	4	-.820*	.215	.007	-1.510	-.130
	5	-1.090*	.233	.000	-1.837	-.343
	6	-.100	.199	1.000	-.740	.540
	7	-.250	.211	1.000	-.927	.427

Based on estimated marginal means

*. The mean difference is significant at the .05 level.

b. Adjustment for multiple comparisons: Bonferroni.

Many researchers have found that family income is an important factor determining child's influence on family purchasing decision. Dikčius and Medekšeinė (2008) tested the differences of children's influence on family product selection depending on the family monthly income, and revealed that families with higher incomes pay less attention to product price and children have higher impact on the purchase decision. Therefore, it was expected that there is a positive correlation between family monthly income and tween influence on family purchasing. But, the bivariate analysis disclosed very slight statistically significant positive correlations only between:

- family income and tween influence on family-consumed low risk products (Spearman's ρ=.258, p<.05)
- family income and tween influence on family-consumed services (Spearman's ρ=.199, p<.05)
- family income and tween influence on child-consumed entertainment-related products (Spearman's ρ=.208, p<.05)

Table 5. Correlations between family income and tween influence on family purchasing across product groups

				Family-consumed products				Child-consumed products				
			family income	family-consumed low risk products	family-consumed high risk products	family-consumed services	child-consumed knowledge products	child-consumed knowledge-related services	child-consumed entertainment products	child-consumed food products	child-consumed publicly visible products
Spearman's rho	Family income	Correlation Coefficient	1.000	.258**	.115	.199*	.099	.174	.208*	-.027	.092
		Sig. (2-tailed)	.	.010	.257	.047	.327	.084	.038	.791	.361
		N	100	100	100	100	100	100	100	100	100

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hypotheses H_{5a} and H_{5b} proposed that number of family members and number of children in the family would have no impact on tween influence on family purchasing. As Shahrokh and Khosravi (2013), Isin and Alkibay (2011), and Carlson et al. (1990) previously reported, this study found no significant relationship between number of children and children's influence, and number of family members and

children's influence as well. The bivariate analysis disclosed no statistically significant correlation between number of family members and tween influence on family purchasing of any of the tested product groups (p>.05). The bivariate analysis disclosed no statistically significant correlation between number of children in the family and tween influence on family purchasing of any of the tested product groups (p>.05)

Table 6. Correlations between number of family members and tween influence across product groups. Correlations between number of children in the family and tween influence across product groups

				Family-consumed products				Child-consumed products			
		number of family members	number of children	low risk products	high risk products	family related services	knowledge related products	knowledge related services	entertainment related products	food products	publicly visible products
number of family members	Pearson Correlation	1	.485**	.154	.017	.023	.028	.012	.005	.044	-.012
	Sig. (2-tailed)		.000	.126	.871	.818	.782	.909	.958	.663	.905
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
number of children in the family	Pearson Correlation	.485**	1	.008	-.186	-.143	-.006	-.075	-.127	-.086	-.042
	Sig. (2-tailed)	.000		.934	.064	.155	.950	.458	.210	.393	.676
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

4. DISCUSSION

The purpose of this study was to contribute to the existing academic research by providing a valuable insight into Macedonian tweens' influence on family buying decision. It investigated the relative strength of tween influence on family purchasing for various product groups. Accordingly, the study adopted a use-related categorization of product groups, presenting them in two main categories as family-consumed and child-consumed products. Assuming that large product categories do not necessarily allow disclosing peculiarities and differences of children influence, each of the categories was divided into several subcategories. Family-consumed product category includes two main subcategories: products (high risk and low risk products), and services. Child-consumed product category consists of five subcategories: knowledge-related products, knowledge-related services, entertainment-related products, food, and finally, publicly visible products.

According to Piaget's theory of cognitive development and Vygotsky's theory of social development, it was expected that there would be differences in the influence between younger and older tweens. The results proved the expectations, revealing statistically significant difference for family-consumed high risk (high involvment) products, child-consumed entertainment-related products, and child-consumed publicly visible products. Older tweens (12-14 year olds) exert stronger influence on family buying decision for these groups of products.

Many reserchers revealed no significant difference in the influence between male and female children on family purchase decision. İn this regard, the current study confirmed many previous studies on children influence on family purchasing.

Regarding product types, several studies have found that children have significant impact on family decision-making across all product categories, but are more influential concerning less expensive products of which they are the prime users and are of their interest. This study, as well as author's previous study, suggests that tweens exert stronger influence when families buy products for tweens' personal use.

In addition, it was found that in the family-consumed product category, tween influence is the strongest for family-related services, due to the specific needs and priorities children have in restaurant services, holiday vacations, cable TV, family entertainment centers, etc., and parental will to address these specificities when planning and purchasing services for the whole family.

Although it was expected that tween influence would be strongest for publicly visible products, the analysis within child-consumed product category, revealed the strongest influence for knowledge-related services and products. According to Dikčius et al. (2014), who obtained similar results related to the publicly visible products, this can be expalined by at least one of the following reasons: tweens do not perceive the analyzed publicly visible products as being more important than products from other subcategories; and concerned about children socialization, parents take responsibility to use their own influence in purchasing these products on the basis of their own understanding and priorities, thus partially ignoring the opinion of a child.

Regarding family income as a possible factor of children's influence on family purchasing, this study revealed that monthly income is in a slight positive correlation with tween influence for family-consumed low risk products, family-consumed services, and child-consumed entertainment-related products.

Number of family members, as well as number of children in Macedonian families, have no impact on tween influence on family purchase decision. These results show quite good congruence with many recent studies.

This study has several limitations. First of all, the survey was conducted on a purposive rather small sample, which cannot be seen as a representative one, although it was sufficient for the presented findings. Furthermore, a number of additional aspects of tween influence on family purchasing decision-making process could possibly be disclosed if the study took consideration of some other concepts and some additional family characteristics like parents' educational level and occupational status, family communication patterns, family decision type, stages of the purchasing decision-making process, and cultural context. Cross-cultural studies would enormously contribute to the understanding of tweens' consumer socialization and their influence on family purchase decision-making in different cultural contexts. All this, could lead to much deeper insight that this study is lacking and could be considered as a possible avenue for future research.

5. CONCLUSION

The power of tweens (8-14 year olds or pre-adolescents) as an influential market has increased significantly over the years, and has caused billions of dollars in purchases. This study complements author's previous research on tweens' influence on family purchasing decision and extends the investigation across various product groups, taking in consideration parental perceptions of tween influence, and the impact of additional variables such as child's age and gender, family income, number of family members, and number of children in the family.

The study provides marketers with valuable information and makes a contribution to the academic research on young consumers as influencers. Much of the evidence pertaining to consumer socialization and tween influence on family purchasing, comes from studies conducted in the USA, the developed European countries, or developing countries distinguished by cultures and traditions far different than ours. There is a lack of empirical evidence on the topic in the context of children from the Balkans, which is surprising at a time when marketers make continuous pleas for cross-national studies and highlight the need for international research to establish the universality of consumer behavior findings. The current study responds to these calls and extends the research stream into the Republic of Macedonia.

REFERENCES

Acuff, D. S. (1997). What Kids Buy and Why – The Psychology of Marketing to Kids. NY: The Free Press.

Aslan, E., and Karalar, R. (2011). The Effects of Turkish Teens over Family Purchase of Various Products. Dolumpinar University Publishing. 29, pp. 149-161.

Atkin, C. (1978). Observation of Parent–Child Interaction in Supermarket Decision-Making. Journal of Marketing, 42, 41- 45.

Beatty, S. E., Talpade, S. (1994). Adolescent Influence in Family Decision Making: A Replication with Extension. Journal of Consumer Research, 21, 2, 332-341.

Belch, G.E., Belch, M.A. and Ceresino, G. (1985). Parental and Teenage Child Influences in Family Decision Making. Journal of Business Research, 13(2), pp. 163-176.

Belch, M.A., and L.A. Willis, (2001). Family Decision at the Turn of the Century: Has the Changing Structure of Households Impacted the Family Decision-Making Process?. Journal of Consumer Behaviour, 2 (2), pp. 111-124.

Belch, M.A., Belch, G.E., and Sciglimpaglia, D. (1980). Conflict in Family Decision Making: An Exploratory Investigation, In J.C. Olson (ed.), Advances In Consumer Research,Vol.7, pp. 475-479.

Berey, L.A., and Pollay, R.W. (1978). The Influencing Role of the Child In Family Decision Making. Journal of Marketing Research, 5, pp. 70-72.

Carlson, L., Grossbart, S., and Walsh, A. (1990). Mothers' Communication Orientation and Consumer-Socialization Tendencies. Journal of Advertising, 19(3), pp. 27-38.

Caruana, A. and Vassallo, R. (2003). Children's Perception of Their Influence over Purchases: The Role of Parental Communication Patterns. Journal of Consumer Marketing, 20(1), pp. 55-66.

Chan, K. and McNeal, J. U. (2003). Parent-Child Communications about Consumption and Advertising in China. Journal of Consumer Marketing, 20(4), 317-334.

Darley, W. K., and Lim, J-S. (1986). Family Decision Making in Leisure-Time Activities: An Exploratory Investigation of the Impact of Locus of Control, Child Age Influence Factor and Parental Type on Perceived Child Influence. In R. J. Lutz (Ed.), Advances in Consumer Research 13, pp. 370-374.

Dikčius, V. and Medekšienė, E. (2008). A Child Impact on Parents' Purchasing Decision. Economics and Management: Current Issues and Perspectives, 4(13), pp. 106-113.

Dikčius, V., Aremnakyan, A., Urbonavičius, S., Jonyniene, G., and Gineikiene, J. (2014). The Influence of Children of Family Purchasing in Lithuania and Azerbaijan. Organizations and Markets in Emerging Economies. 5, 2(10), pp. 79-96.

Ekstrom, Karin M., Patriya S. Tansuhaj, and Ellen R. Foxman. (1987). Children's Influence in Family Decisions and Consumer Socialization: a Reciprocal View, in NA - Advances in Consumer Research Volume 14, eds. Melanie Wallendorf and Paul Anderson, Provo, UT : Association for Consumer Research, pp. 283-287.

Flurry, L. A. (2007). Children's Influence in Family Decision-Making: Examining the Impact of the Changing American Family. Journal of Business Research, 60(4), pp. 322-330.

Foxman, E., Tansuhaj, P. and Ekstrom, K. (1988). Adolescents and Mothers' Perceptions of Relative Influence in Family Purchase Decisions: Patterns of Agreement and Disagreement. Association for Consumer Research. 15, pp. 449-453.

Foxman, E.R., and Tansuhaj, P.S. (1988). Adolescents' and Mothers' Perceptions of Relative Influence In Family Purchase Decisions: Patterns of Agreement and Disagreement. Advances In Consumer Research, Vol.15, pp. 449-453.

Greenspan, R. (2002). Teens Posses Purchasing Power. CyberAtlas 2002; August 12, 5-23-03. Available at: http://cyberatlas.internet.com/big_picture/demographics/article/0,1323,5901_1445031,00.html

Hall, John., Mike Shaw, Melissa Johnson, and Peter Oppenheim. (1995). Influence of Children on Family Consumer Decision Making, in E - European Advances in Consumer Research Volume 2, eds. Flemming Hansen, Provo, UT : Association for Consumer Research, pp. 45-53.

Haynes, J. L., Burts, D.C., Dukes, A., and Cloud, R. (1993). Consumer Socialization of Preschoolers and Kindergartners as Related to Clothing Consumption. Psychology & Marketing, 10(2), pp. 151-166.

Isin, B., and Alkibay, S. (2011). Influence of Children on Purchasing Decision of Well-To-Do Families. Young Consumers: Insight and ideas for responsible marketers, 12 (1), pp. 39-52.

Isler, L., Popper, E.T., and Ward, S. (1987). Children's Purchase Requests and Parental Responses: Results from a Diary Study. Journal of Advertising Research, 27(5), pp. 28-39.

Jenkins, R.L. (1979). The Influence of Children In Family Decision Making: Parent's Perceptions. Advances In Consumer Research, Vol.6, pp. 413-418.

John, R.D. (1999). Consumer Socialization of Children: A Retrospective Look at Twenty-Five Years of Research. Journal of Consumer Research, 26 (3), pp. 183-213.

Kaur, P. and Singh, R. (2006). Children in Family Purchase Decision Making in India and the West: A Review. Academy of Marketing Science Review, 8, pp. 1-32.

Kim C., Lee, H. (1997). Development of Family Triadic Measures for Children's Purchase Influence. Journal of Marketing Research, 34, pp. 307-321.

Labrecque, J. and Ricard, L (2001). Children's Influence on Family Decision-Making: A Restaurant Study. Journal of Business Research, 54(2), pp. 173-176.

Levy, D. S. and Lee, C. K. C. (2004). The Influence of Family Members on Housing Purchase Decisions. Journal of Property Investment & Finance, Vol. 22, No. 4, pp. 320-338.

Lindstrom, M. and Seybold, P. B. (2003). BRANDchild: Remarkable Insights into the Minds of Today's Global Kids and Their Relationships with Brands. London, UK: Kogan Page.

Mangleburg, T. (1990). Children's Influence in Purchase Decisions: A Review and Critique. Advances in Consumer Research. 17, pp. 813-825.

Mangleburg, T. F., Tech V. (1990). Children's Influence in Purchase Decisions: A Review and Critique. Advances in Consumer Research, Vol. 17, pp. 813-825.

Marquis, M. (2004). Strategies for Influencing Parental Decisions on Food Purchasing. Journal of Consumer Marketing, Vol. 21, No.2, pp. 134-143.

Martensen, A. and Gronhøldt, L. (2008). Children's Influence on Family Decision Making. Innovative Marketing. 4(4), pp. 14-22.

McNeal, J.U. and Yeh, C-H. (2003). Consumer Behavior of Chinese Children: 1995-2002. Journal of Consumer Marketing, 20(6), pp. 542-554.

McNeal., J. (1998). Tapping the Three Kids Markets. American Demographics., 20 (4), pp. 39-41.

Mehrotra, S. and Torges, S. (1977). Determinants of Children's Influence on Mothers' Buying Behavior. In W. D. Perreault (Ed.), Advances in Consumer Research, 4, pp.56-60.

Moschis, P., and L. Mitchell, 1986. Television Advertising and Interpersonal Influences on Teenagers' Participation in Family Consumer Decisions. Advances in Consumer Research., 13 (2), pp. 181-186.

Nolcheska, V. (2017). Macedonian Tweens' Brand Awareness and Their Influence on Family Purchasing. Balkan and Near Eastern Journal of Social Sciences, 03 (04), pp. 34-44

Piaget, J. (1970). The Stages of Intellectual Development of Child and Piaget's Theory. In Mussen (Ed.), Readings of Child Development and Personality. NY: Harper and Row.

Roberts, M.L., Wortzel, L.H., and Berkeley, R.L. (1981). Mothers Attitudes and Perceptions Of Children's Influence and Their Effect On Family Consumption. Advances In Consumer Research, Vol.8, pp. 730-735.

Rose, G., D. Boush and A. Shoham, 2002. Family Communication and Children's Purchasing Influence: A Crossnational Examination. Journal of Business Research, 55, pp. 867-873.

Shahrokh, Z. D., and Khosravi, M. E. (2013). Children's Influence in Family Consumption Decisions in Iran. Journal of Applied Environmental and Biological Sciences, 3(12), pp. 44-51

Shergill, G. S., Sekhon, H., and Zhao, M. (2013). Parents' Perception of Teen's Influence on Family Purchase Decisions: A Study of Cultural Assimilation. Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics, 25(1), pp. 162-177.

Sheth, J. N. (1974). A Theory Of Family Buying Decisions. In J.N.Sheth, (ed.). Models Of Buyer Behaviour: Conceptual Quantitative and Empirical. Harper & Row, New York, pp. 17-33.

Shoham, A., and Dalakas, V. (2006). How Our Adolescent Children Influence Us as Parents to Yield to Their Purchase Requests. Journal of Consumer Marketing, 23(6), pp. 344–350.

Swinyard, W.R. and Sim C.P. (1987). Perception of Children's Influence on Family Decision Processes. Journal of Consumer Marketing, 4(1), pp. 25-38.

Szybillo, George J., Arlene K. Sosanie, and Aaron Tenenbein. (1977). Should Children Be Seen But Not Heard? Journal of Advertising Research, 17 (December), pp. 6-13.

Tansujah, P., K. Ekstrom, and E. Foxman. (1991). Adolescent Influence in Family Purchase Decisions: A Socialization Perspective. Journal of Business Research, 18, pp. 159-172.

Thomson, E.S., A.W. Laing, and L. McKee. (2007). Family Purchase Decision Making: Exploring Child Influence Behavior. Journal of Consumer Behaviour, 6 (4), pp. 182–202.

Tinson, J., and C. Nancarrow. (2005). The Influence of Children on Purchases: The Development of Measures for Gender Role Orientation and Shopping Savvy. International Journal of Market Research, 47 (1), pp. 5-28.

Tinson, J., Nancarrow, C., and Brace, I. (2008). Purchase Decision Making and the Increasing Significance of Family Types. Journal of Consumer Marketing, 25 (1), pp. 45-56.

Ward, S., and B. Wackman, (1972). Children's Purchase Influence Attempts and Parental Yielding. Journal of Marketing Research, 9 (11), pp. 316-319.

White, M. C. (2013). American Families Increasingly Let Kids Make Buying Decisions. Time. http://business.time.com/2013/04/11/american-families-increasingly-let-kids-make-buying-decisions. (Retrieved 01.09.2016).

Wimalasiri, J. S. (2004). A Crossnational Study on Children's Purchasing Behaviour and Parental Response. Journal of Consumer Marketing, Vol.21, No. 4, pp. 274-284.

Yeh, C.H., and J. McNeal. (1997). Development of Consumer Behavior Patterns Among Chinese Children. Journal of Consumer Marketing, 14 (1), pp. 45-59.

Mapping The Changes in The Companies in The Republic of Macedonia in Relation to The İndustry and The Activity in which They Operate

Violeta Gligorovski[1] **Gjorgji Mancheski[2]** **Lidija Simoncheska[3]**

[1]Faculty of Economics – Prilep, violeta.gligorovski@gmail.com

[2]Faculty of Economics – Prilep, gmancheski@gmail.com

[3]Faculty of Tourism and Hospitality – Ohrid, lsimonce@yahoo.com

Abstract: As a result of the powerful dynamics of information technology and globalization, the changes that are being forced are inseparable part of the competing companies, as they progressively gain potential for new market opportunities, new ways of working and thus achieve greater success. The purpose of this paper is to map the changes of companies in relation to the industry and the activity in which they operate. To explain what kind of changes are most often implemented, which factors most often initiate changes, which models of learning that are implemented, which of competing world practices are used by companies, etc. **Methodology.** The research was conducted for a period of two months, through an on-line questionnaire composed of 16 questions), which related to the issues in this paper, and was conducted throughout the territory of the Republic of Macedonia. The research covered various industries and activities in companies of different sizes. Further elaboration of this section presents the analyses and perceptions that resulted from the research. For this purpose, descriptive statistics were first used, and exponential statistics were also used, i.e. hypotheses were tested through the chi -square test of independence.

Keywords: changes, implementation, industry, factors, competitiveness.

Introduction

Changes are an inseparable part of companies' competitiveness in the conditions in which they exist. Change is a constant state today. With the current change drivers, such as, globalization, advance technology, information age, global economy, market maturation, etc, change is happening at an alarming rate If an organization wants to maintain her competitive advantage, she has to change the way she thinks and the way she operates to be responsive to these change drivers [Kantamara,Ractham, 2014]. Change management is the continuous process of aligning an organization with its Marketplace — and doing so more responsively and effectively than competitors. [Lisa M. Kudray, Brian H. Kleiner, 1997]. There are at least four basic definitions of change management: The task of managing change (from a reactive or a proactive posture), . An area of professional practice (with considerable variation in competency and skill levels among practitioners), A body of knowledge (consisting of models, methods, techniques, and other tools), A control mechanism (consisting of requirements, standards, processes and procedures).[Fred Nickols,2016]. The changes that are implemented in the companies are of a different nature and their differentiation depends on the criteria under which they are divided. In order to carry out a more comprehensive analysis of the data we have, we will first give a brief explanation of the selected changes that are implemented in the companies, which factors do most often initiate changes, what kind of changes are implemented according to their urgency, what are the changes according to their scope, how the changes are implemented , which model of learning is used by companies, and which of the competitive world practices are implemented in the companies in the Republic of Macedonia.

Types of changes that are implemented in the companies According to the driving forces, there are internal and external factors that initiate changes. Internal factors that cause change are the following: changes in organizational strategy, changes in the workforce, implementing new equipment, employee attitudes. On the other hand, the external factors that cause changes in companies are mainly: changes in the the market, change in the government laws and regulations, technology, the labor market and economic changes. C*hanges in* ***organizational strategy***. The Company's strategy relates to its overall activity, strategic decisions are affecting the company in terms of what business it will be dealing with, which are its clients, how they will be served, and how the company will work internally. Strategy implementation in the narrow sense, means undertaking activities directed to its instantiation and that

lead to its implementation. Thus, we will have to do with activities that assist by the creation of conditions which influence positively on strategy implementation as well as leadership actions and motivational actions relating to human resources of the organization. [Piotr Markiewicz, 2011]] ***New equipment***. Installing new equipment in the companies requires training of employees in the form of trainings and seminars to introduce the characteristics of the changes to come, and that means educating everyone involved - ***government laws and regulations***. Shifting government laws and regulations often means transforming the company's operations, particularly in segments concerning alterations. Sometimes small changes can be made, but the legislation may radically change the company's strategy - ***technology.*** Changes in technology are associated with the need for implementation of a new technological solution in the business process that will contribute to business growth and Company Development. These changes require special training or proper education of the staff or hiring new staff that has experience and already knows the specific technology - ***Individual and organizational changes*** According to the criteria of coverage, they can be allotted into changes at the individual or organizational level. Depending on whether the changes are minor and relate only to a particular segment of the company, they are called changes at the individual level. But organizational change is much more complex since it involves all employees. Organizational change can be described as numerous individuals undergoing a similar change process at the same time. Each individual will be making choices relative to her personal situation and the culture that binds the group together.[Ross A. Wirth, 2004]. To respond to the pace of change, organizations are adopting flatter and more responsive and agile structures and more empowering, team -oriented cultures. As a result, employees are coming to expect involvement in decisions about organizational change. Successful organizational adaptation is increasingly reliant on generating employee support and enthusiasm for proposed changes, rather than merely overcoming resistance.[Chuang,Yuh –Shy, 2010] ***Radical and incremental change*** The changes, according to the criteria of whether they are making systematic or sudden changes, are mainly divided into incremental and radical. Incremental changes are characterized by continuous progress, affecting some segments of the company, and usually occur laggardly through the current structure and management processes. Incremental change "may involve adjustments in systems, processes, or structures, but it does not involve fundamental change in strategy, core values, or corporate identity." [Newman, K. L. 2000]. Radical changes, however, relate to the process of establishing a new paradigm in the company, and transformation of the entire company, creating a new structure and management, implementation of a completely new technology. Discontinuous change "is transformational, radical, and fundamentally alters the organization at its core." [Newman, K. L. 2000] ***Fast and slow changes*** Regarding the urgency of change, whether a change that should be implemented is of great urgency, or it can be postponed, changes are divided into fast and slow. Changes are swift when the agreed timeframe is preserved, especially if suddenly a new technology is implemented, when it's more difficult to adapt to certain changes. Slow changes are slow and systematic implementation of some change***. Strategic and partial changes*** Strategic changes are associated with the company's mission, and that means changing company's policy, targeting a new market or change in the organizational structure. Strategic changes are large, multidisciplinary and complex because they change the context of the company. Unlike them, partial changes relate only to a particular segment of the company and are easier to implement. One or more employees are usually involved in these changes.

Ways of implementing the changes The way in which a company will adapt to a change depends on many factors: the number of employees according to the size of the company, what changes it will implement, the company's current organizational structure, the management's decisions, etc. The following table shows in which way the companies implement the changes.

Table 1 Ways of implementing the changes

which ways of implementation of changes do you use?	
A) The changes in the company are implemented in a few steps	5
B) We are implementing the changes in the company in stages that is in several steps	21
C) When implementing the changes, it is important for employees to be familiar with this	17
D) When implementing the changes, it is important for employees to adapt to these changes	18

As can be seen from the previous table, the smallest number of the companies implement the changes in several steps, using the Kurt Lewin model, i.e. Unfreeze - change - refroze. This model for the implementation of the change takes place in 3 steps. Lewin`s model is a logic model that shows the chain of transformations that an organization must go through in a situation at a desired, predicted. This model is a relatively simple design and easy use by managers and can be used to reshape culture .That limits could be considered a model that is relatively static, which is based on a greater stability and environmental organizations, the time taken design, realization and institutionalization of change is commendable. Or, the environment today is very dynamic and requires organizations to rapid responses.[Ramona Petrescu,210] .Most of the companies implement the changes in stages, i.e. in many steps, using the models of John Kotter and Tod D.Jick. In this case, the implementation of the changes takes place in stages - in many steps (usually 8 or 10 in the second model). To understand why some organizations are leaping into the future more successfully than others, you need first to see the flow of effective large-scale change efforts. Change is an eight step process that few handle well. These steps are:

1. Create a sense of urgency so that people start telling each other "Let's go, we need to change things!"

2. Pull together a guiding team powerful enough to guide a big change.

3. Create clear, simple, uplifting visions and sets of strategies.

4. Communicate the vision through simple, heart- felt messages sent through multiple channels so that people begin to buy into the change.

5. Empower people by removing obstacles to the vision.

6. Create short-term wins that provide momentum.

7. Maintain momentum so that wave after wave of change is possible.

8. Make change stick by nurturing a new culture.[John Kotter and Dan Cohen]

When manages implement changes, it is important for employees to anticipate the essential content of the change and to be involved in the transformation. Also, many of the company managers stated that when implementing the changes it is most important that employees adapt to them, that is, to pay attention to ADKAR.[Prosci,2004], a leading provider in change management tools, presented a number of change management models or theories. ADKAR change model is one of them. The ADKAR model consists of five elements that define the basic building blocks for successful change.

1. Awareness of the business reasons for change. Awareness is a goal/outcome of early communications related to an organizational change.

2. Desire to engage and participate in the change. Desire is a goal/outcome of sponsorship and resistance management.

3. Knowledge about how to change. Knowledge is a goal/outcome of training and coaching.

4. Ability to realize or implement the change at the required performance level. Ability is a goal/outcome of additional coaching, practice and time.

5. Reinforcement to ensure change sticks. Reinforcement is a goal/outcome of adoption measurement, corrective actions and recognition of successful change.

In identifying the outcomes of change management activities, the ADKAR Models, however, that relate to changes at an individual level are used to examine how the change affects the individual and how the person faces the challenge.

World practices that are used in the ever changing economic climate, according to the Focus research group Focus research group, sponsored by CITRIX, a powerful software company, is researching changing economic practices that are sublimated in 30 points, in 5 categories, and which will be briefly elaborated to get an idea of what changes are most commonly occurring worldwide, but are accepted by the companies in the Republic of Macedonia. Creating Resilient and High-Distribution Companies, Employment and involvement of the best workforce, Companies should have the collaboration as a basis

for the business, Innovation should be a key competence for the company, Striving to be fully efficient, Advantage in the abundance of easy-to-use technology.

Figure 1 Implementation of competitive world practices

Thus, in relation to the world practices that international companies have already adapted, the situation in some companies in the Republic of Macedonia can be monitored and compared. Namely, the analysis of the data from the conducted survey shows that: the companies in the Republic of Macedonia have the innovations (30% of the examined) as a key competence; followed by a technological innovations (with 28%), and the collaboration, as the basis for the business, is represented in 16% of the companies, followed by the creation of high-distribution companies and the employment of the best staff, in 13% of the companies. According to the shown results and their analysis it can be concluded that the companies in the Republic of Macedonia follow the world practices for achieving greater competitiveness.

Creating organizations that learn to adapt to change The companies learn through the process of detecting and correcting the errors that will occur. Companies learn when two situations occur: the first time, when a company achieves the goals that it has set, and there is a matching between the action and the goal; and the second time, when there is a discrepancy between the intent and the result, then a correction is made. **Single loop model** The single-loop model is a model where rules are simply followed. This model is the easiest way for companies to adapt to a change, so some theoreticians call it incremental learning. The model describes learning in order to solve a certain problem with the existing organizational structure, but with the system functioning better adjustments in the structure of the company are no longer needed. Argyris and Schön consider the single-loop model as a thermostat, i.e. when it's cold it turns on to warm, and when it's hot it turns on to cool. So, the thermostat receives the room temperature as information, followed by a correction process. However, the problem with the use of this model is in the fact that it removes only the symptoms, but not the very problem caused by errors and deviations, so that similar symptoms may occur in the future. **Double loop model** The Double Loop model is distinguished by changing the rules, that is, thinking outside of the box, and such learning involves creative and critical behavior, i.e. not just removing the symptoms, but also solving the problem. This model of learning is particularly important in those companies where frequent changes occur. Double-loop learning is different than single-loop learning which involves changing methods and improving efficiency to obtain established objectives (i.e., “doing things right”). Double-loop learning concerns changing the objectives themselves (i.e., “doing the right things”).[Cartwright , 2002].Companies are constantly faced with decision latency and decision quality. Decision latency is the time period from identifying the need, until

the decision is made. The quality of decision-making refers, in turn, to whether it solves the problem. The double loop learning model allows companies to erase the boundaries between decision latency and decision quality to improve the quality of decision-making. The single-loop learning model is more about the operating level, and the Double Loop model of learning refers to the tactical level. **Triple loop model** In addition to these two learning models, according to many theorists (such as, for example, Flood, Romm, Isaacs, Van Witteloostuijn, etc.), there is a more sophisticated model of learning, that is, the Triple Loop model that instructs how to learn to learn. This model of learning is described as learning a "higher" and "deeper" level in terms of primary and secondary learning (Single-loop and Double loop), so this learning is of greater significance and depth. This model can be explained as learning the Double loop model for Double loop. The Triple Loop model of learning, in fact, uses the Single-loop model and the Double Loop model of learning, but overcomes these patterns and enters the meaning of the problem, leading to new ways of thinking.

Figure 2 Which of the organizational learning models are used by the managers in companies in the Republic of Macedonia

From the analysis of the obtained data, through the conducted research in the companies in the Republic of Macedonia, it can be concluded that the Macedonian companies mostly follow the already established rules at the level of the Single-loop model, i.e. a large percentage of them (39%) are routinized in the processes and act repetitively. It is so, probably because it is the easiest way. But also a larger percentage of companies (31%) said that they do not know these learning models, which is an indicator that some of the managers are not familiar with the theoretical approaches to managing the operations. However, there is also a negligible number of companies that have answered that they operate on the principle of the Double Loop model for learning, which means that they change the rules of behavior, so 18% and 12% of the companies responded that in their environment they learn how to change the rules, .ie. apply the Triple Loop model of learning.

Analyses

Hypotheses testing from previous data *Several tests of hypotheses have been made through the chi - square test of independence between the company industry and activities in which they operate and other variables (i.e. the type of changes that are being implemented, the factors that cause them, the modes of implementation, or how it is done in correlation with the scope etc.).,*

a1: What changes are being implemented in your company?

N0 - there is no connection between the company industry and activities in which they operate and what kind of changes are being implemented in the company

H1 - there is a connection between the company industry and activities in which they operate and the type of changes that are being implemented in the company.

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	60.796[a]	64	.590
Likelihood Ratio	53.669	64	.818
Linear-by-Linear Association	.000	1	.999
N of Valid Cases	61		
85 cells (100.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .05.			

The table actually offers responses to test the variables that were related to the previous question, as the chi -square test of independence shows whether the variables are dependent or independent of each other.

The theoretical value of the test is X = 60.796

Degree of freedom is df = 64, and P = 0.590,

If we know that α = 0.05,

and since the value of p> α, then it follows that the zero hypothesis should be accepted, i.e. it is concluded that there is no statistical significance among the investigated variables, that is, the type of changes that are implemented are independent of the industry and activities in which they operate .

a2: which factors cause changes in companies?

H0 - there is no connection between the industry and activities in which the company operates

and the factors that cause changes in the company

H1 - there is a connection between the company's activity and the factors that cause changes in the company.

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13.903[a]	16	.606
Likelihood Ratio	17.043	16	.383
Linear-by-Linear Association	.280	1	.597
N of Valid Cases	61		
a. 34 cells (100.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .25.			

This testing shows which variables have been crossed, that is, in this case: the industry and activities in which they operate and the factors that cause change in the operations of the companies in the Republic of Macedonia. The following results can be derived from the previous table:

- the theoretical value of the test is X = 13,903

- Degree of freedom is df = 16,

- P = 0.606,

- α = 0.05, and since the value of p> α, then it follows that the zero hypothesis should be accepted, that is, it is concluded that there is no statistical significance among the investigated variables, i.e. the fluctuating factors are independent of the company's business.

a3: how the changes are implemented

H0 - there is no connection between the industry and the activities in which the company operates and the manner of implementation of the changes

H1 - there is a connection between the industry and the activities in which the company operates and the manner of implementation of the changes

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	48.314[a]	48	.460
Likelihood Ratio	51.837	48	.327
Linear-by-Linear Association	.003	1	.953
N of Valid Cases	61		
68 cells (100.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .08			

This testing shows which variables are crossed, that is, in this case: the industry and activities in which the company operates and the manner in which the changes in the companies in the Republic of Macedonia are implemented, with 4 landmarks (radical, incremental, fast, slow). The following results can be derived from the displayed table:

- the theoretical value of the test is X = 48.314

- Degree of freedom is df = 48,

- P = 0.460,

if it is known that α = 0.05, and since the value of p> α, then it follows that the zero hypothesis should be accepted, that is, to conclude that there is no statistical significance among the investigated variables, i.e. the manner of implementation of the changes is independent of the industry and the activities in which the company operates

a4:which of the changes that are implemented in terms of their coverage

H0 - there is no connection between the: the industry and the activities in which the company operates and the changes that are implemented in terms of coverage

H1 - there is no connection between: the industry and the activities in which the company operates and the changes that are implemented in terms of coverage

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	46.699[a]	48	.526
Likelihood Ratio	49.052	48	.431
Linear-by-Linear Association	1.374	1	.241
N of Valid Cases	61		
68 cells (100.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .07.			

From the performed testing among the variables, in this case: the industry and the activities in which the company operates and what kind of changes are most often implemented in relation to their coverage in companies in the Republic of Macedonia with 4 features (strategic, partial, organizational or individual) a response to whether there is any statistical significance among the research industry and the type of changes that are being implemented.

The following results can be noted from the table:

- the theoretical value of the test is X = 46.699

- Degree of freedom is df = 48, and P = 0.526,

so if we know that α = 0.05,and since the value of p> α, it follows that the zero hypothesis should be accepted, that is, to summarize that there is no statistical significance among the investigated variables, that is, the type of changes that are being implemented is an independent variable from the company's activity.

B1.

H0 - there is no connection between the manner of implementation of the changes and the type of changes that are being implemented

H1 - there is a connection between the manner of implementation of the changes and the type of changes that are being implemented

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	19.399[a]	9	.022
Likelihood Ratio	21.344	9	.011
Linear-by-Linear Association	2.825	1	.093
N of Valid Cases	61		
a. 10 cells (62.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .33.			

The data in the table of this testing show which variables have been crossed, that is, in this case: how to implement the changes and the type of changes that are being implemented. The following results can be seen from this table:

- the theoretical value of the test is X = 19.399

- Degree of freedom is df = 9,

- P = 0.022,

if it is known that α = 0.05 and since the value of p is less than α, then it is quite clear that the zero hypothesis should be rejected, that is, it can be concluded that among the investigated variables there is a statistical significance, i.e. the type of change that will be implemented in the company depends on the manner of its implementation.

B2 .

H0 - there is no connection between the manner of implementation of the changes and the model of learning that is used in the company

H1 - there is a connection between the way the changes are implemented and the model of learning that is used in the company

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	23.292[a]	9	.006
Likelihood Ratio	22.826	9	.007
Linear-by-Linear Association	.960	1	.327
N of Valid Cases	61		
a. 10 cells (62.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .57.			

From the table in the test, you can see which variables are crossed, that is, in this case: how the changes are implemented and what model of learning is used in the company. The crossing that is actually done answers the question whether there is any statistical significance between the method of implementation and the type of learning that the company uses as a model.

According to the table, the following results can be presented:

The theoretical value of the test is X = 23.292

-Degree of freedom is df = 9, and P = 0.006,

if it is known that α = 0.05,

and since the value of p <α, then we conclude that the zero hypothesis should be rejected, and H1 accepted, i.e. it is concluded that among the investigated variables there is a statistical significance, i.e. the way the changes are implemented depends on which model of learning the company is practicing.

A summary of all the tests carried out in connection with the industry and the activities in which the company operates and the other variables was made, but also some testing of variables that were considered relevant, all in order to perceive the overall picture.

Table2

променлива	x	df	p	α	P<α
a1	60.796	64	0.590	α= .05/.10	p > α
a2	13.903	16	0.606	α= .05/.10	p > α
a3	48.314	48	0.460	α= .05/.10	p > α
a4	46.699	48	0.526	α= .05/.10	p > α
c1	19.399	9	0.022	α= .05/.10	p < α
c2	23.292	9	0.006	α= .05/.10	p < α

There were 6 tests, i.e. crossings between the variables. From the spreadsheet, an overview of the performed hypothesis tests can be made, and it can be concluded which of the zero hypotheses are accepted and which are rejected or accepted alternative hypotheses. The tests of the variables a1, a2, a3, a4 showed that there is no statistical significance among the cross-variables (the variables are independent of each other), that is, the industry or the activity in which the companies operate is statistically independent of the type of changes that are being implemented, initiate changes, how to implement change, coverage of changes. On the other hand, the testing of the variable c1, c2 indicates that there is statistical significance, that is, the variables are in mutual dependence: the manner of implementation of the changes and the type of changes being implemented, the manner of implementation of the changes depends on the models of organizational learning.

Results

From the indicators in the next table, however, one can get a general picture about the industry or activity in which companies operate, and the type of changes that are implemented, which factors most often initiate changes, how the changes (according to their urgency) are implemented, what changes are accepted in terms of the scope, which way of implementation is used by the companies that practice the model of organizational learning and which of the competing world practices are accepted and applied in the companies in the Republic of Macedonia. In that sense, the data referring specifically to the mapping of changes in activities can be derived from the table shown.

Table 3.

1	**banking services**		a)		b)	c)	d)	e)	f)	g)
		A	33%		33%		67%		67%	33%
		B			67%	33%				33%
		C	33%			67%	33%	33%		

		D	33%				67%	33%	
		E							33%
2	**construction industry**								
		A	33%	17%	33%	17%		33%	33%
		B	17%	83%	17%		50%	17%	
		C			50%	83%	17%	17%	33%
		D	33%				33%	33%	33%
		E	17%						
3	**wood industry**								
		A	50%		50%			50%	
		B		100%					
		C	50%			50%	50%		50%
		D			50%	50%	50%	50%	
		E							50%
4	**IT services**								
		A		33%		67%	17%	33%	17%
		B		67%	33%		33%	33%	
		C	33%		50%	33%	33%	17%	
		D	33%		17%		17%	17%	33%
		E	33%						50%
5	**consulting services**								
		A	33%			83%		83%	
		B			17%		67%		
		C	33%		50%	17%			33%
		D	17%		33%		33%	17%	67%
		E	17%						
6	**food industry**								
		A		38%		20%		20%	20%
		B	20%	63%	80%		20%	40%	
		C	40%			80%	80%		20%
		D	20%		20%			40%	60%
		E	20%						
7	**sale**								
		A	40%	40%	20%	40%		20%	
		B		60%	40%		60%		
		C	20%		40%	60%		40%	
		D	20%				40%	40%	20%
		E	20%						80%
8	**designing**								
		A				100%		50%	
		B		100%			100%		
		C	50%		100%				
		D	50%					50%	50%
		E							50%
9	**beer production**								
		A		100%		100%		100%	100%
		B	100%		100%		100%		

		C							
		D							
		E							
10	**services**								
		A	33%	33%		33%	17%	33%	
		B		67%	17%	17%			33%
		C			50%	33%	33%	33%	33%
		D	50%		33%	17%	50%	33%	17%
		E	17%						17%
11	**textile industry**								
		A	25%			75%	25%	25%	25%
		B		100%	25%		50%	25%	25%
		C					25%	25%	25%
		D	75%		50%	25%		25%	25%
		E							
12	**telecommunications**								
		A				100%		100%	
		B			100%		100%		
		C	100%						
		D							
		E							100%
13	**transport**								
		A	33%					33%	
		B				33%		33%	33%
		C			33%	33%	33%		33%
		D	33%		67%	33%	67%	33%	
		E							33%
14	**wholesale and retail trade**								
		A	14%		14%	29%	14%	14%	
		B		29%	14%	14%	29%	57%	14%
		C	14%	71%	14%	43%	14%		
		D	57%		57%	14%	43%	29%	29%
		E	14%						29%
15	**service activity**								
		A					100%		
		B		100%					100%
		C							
		D	100%		100%	100%		100%	
		E							
16	**pharmaceutical industry**								
		A				33%		67%	33%
		B		100%		33%	33%		33%
		C			67%	33%	67%		
		D	33%		33%			33%	33%
		E	67%						

Explanation of the table:

a) Changes commonly implemented in companies A - Changes in company strategy, B - Changing new equipment, C - Implementation of new technology, D - Entry into a new market, D - Government laws and regulations

b) Factors that cause changes in companies: A - Internal, B - External

c) Implemented changes according to their urgency : A - Radical, B - Incremental, C - Fast, D - Slow

d) What changes are implemented in terms of the scope of the changes A - Strategic, B - Partial, C - Organizational, D – Individual

e) The way in which changes are implemented, A - The changes in the company are implemented in several steps, B - The changes in the company are implemented step by step in several steps, C - When implementing the changes, it is important for the employees to be familiar with this; D. When implementing the changes it is important for the employees to adapt to these changes.

f) What model of learning do companies use? A - Single loop model (tracking established rules), B - Double loop model (changing rules in the company), C - Triple loop model (learning how to change the rules of response), G - I do not know these models

g) Which of the competing world practices are being implemented in companies in the Republic of Macedonia? Macedonia., A - Creation of high distribution companies, B - Employing the best staff, C - Collaboration as the basis of the business, G - Innovation as a key competence of the company, D - Monitoring of technological innovations

As can be seen from the previous table, we can highlight the following data in terms of which changes managers often implement in the companies, what kind of factors initiate changes, what kind of changes are implemented regarding their urgency, what kind of changes they are implementing in terms of the scope, which implementation models they use, which model of learning they use and which of the world competitive practices managers use in their companies.

- Changes in the strategy of the company, implementation of new technology and entry into a new market are implemented in the banking services. Most often in these services external factors cause changes, which need to be implemented quickly. Changes in the banking services are of a strategic nature. When the changes are implemented, it is important for employees to adapt to them in the shortest possible time. In this sector, the established rules are usually followed, so the principle of the Single loop model is usually observed in operation. According to competing world practices, the most important thing for banking services is to hire the best staff, to make a big network and to follow technological innovations;
- The construction industry also implements changes in the company's strategy and entry into a new market, but at the same time, new equipment is being implemented. Often, initiators of change are external factors, so the company reacts very quickly, and sometimes radically changes existing conditions. Organizational changes are often made in this industry, which imposes the need the changes to be made in stages, ie. in a few steps. Learning models of some of the managers of the companies are not known, and some of them follow the established rules. This industry creates high-distributive companies and monitors the innovation processes in the construction industry;
- The wood industry is forced to implement new technologies for the production of modern products that will be in line with the tastes and demands of the consumers, and hence changes in the company's strategy. External factors are mainly those that cause change, and they require quick and radical implementation, because the market dictates the deadlines. The changes are carried out on an individual and organizational level, but it is important that employees get familiar with new processes, equipment and structure so they can quickly adapt and respond to the challenge. Usually, the wood industry companies practice the already established rules, and they have the collaboration as the basis for the business, and the pursuit and acceptance of new designs and innovations is spiritus movens for their maintenance on the market;

- IT services are exposed to fastest changes. Namely, the companies from this branch mostly implement the changes related to the requirements for fast penetration and entry into a new market, accepting new technology and adjusting the legal solutions, i.e. legal regulation. Changes in this sector are usually external, but some of the companies also have internal factors for initiating change. The changes are implemented incrementally or quickly, and generally they are of a strategic nature. The managers of these companies find it important to implement the changes in stages, in several stages or in several steps. These companies use the Double Loop model (changing rules in the company) and the Triple Loop model (learning how to change the rules of reaction). These companies, most often, follow technological innovations in order to realize their competitive advantage;
- Consulting services are associated with the modern functioning of companies. Accordingly, consulting companies often change their own strategy to promote themselves in emerging markets. The changes, in them, are mostly of an external nature, and therefore they must quickly react and implement them in the shortest possible time. Because they are of a strategic nature, they are usually implemented in stages, in several steps. Generally, they follow the established rules, while at the same time achieving their competitiveness by following the innovation processes and accepting new ideas;
- In the sales sector, the most common changes that are implemented are those that relate to the company's strategy. Also, these changes are initiated by external factors, so they are implemented quickly and incrementally. Managers are not familiar with the Learning models in this sector, but they constantly follow technological innovations;
- In the design agencies, new technology and entering into a new market are most often implemented. Changes are initiated by external factors, and are implemented very quickly. Managers of these companies often implement strategic changes, step by step, in many steps, following the established rules in the company, and they achieve competitiveness by following innovations and technological solutions
- Breweries are companies that compete on the market with a wide range of products and most often accept changes that relate to changing the old one with new equipment. The changes are initiated by internal factors, so managers are forced to implement them incrementally, usually by following the established rules in the company, and their goal is to establish high-distribution channels for products and to place them on the markets as soon as possible;
- Service centers, today, are particularly represented, because modern lifestyles imply a range of needs that require rapid resolution. These companies implement a number of changes that relate to the entry into a new market. Inside them, the external factors initiate the changes, and they are implemented quickly. Most important are the changes at the organizational level, and it is important that employees are adapted to take on the obligations. They follow the established rules, employ quality staff, and precisely the collaboration, as a basis for business, brings them a competitive edge.
- In the textile industry, changes are usually caused by external factors, and the entry into a new market is always a challenge for change in the industry, but changes are being implemented slowly. In these companies, managers strive to implement the changes in several steps, step by step, according to strictly established rules. However, there are exceptions where managers also introduce more sophisticated methods for organizational learning. Depending on the size of the company, they use a variety of competing practices that are used internationally;
- In the transport sector, different types of changes are also implemented, mainly depending on the type and size of the company. They are initiated by external factors, and managers implement them quickly. Changes that are accepted and implemented by managers are sometimes at an individual level, but sometimes also on an organizational level. When managers implement changes, it is important for employees to adapt to the change. Some of the managers of the companies do not know the models of organizational learning, so they follow the rules that have already been established;

- The most common changes that are implemented in the wholesale are entering into the new market, and they are initiated by external factors, so they need to be quickly implemented. Changes implemented in a wholesale trade at the organizational level, and managers need to adapt their employees to the new way of doing business. From competing practices, they most often accept technological innovations;
- In the pharmaceutical industry, the most common changes that are implemented are mainly initiated by external factors and from the government laws and regulations. Companies adapt quickly, and employees need to be introduced to the new way of doing business. These companies operate by following the already established rules, but in order to be competitive on the market, they are forced to integrate some of the various more advanced competing practices.

Conclusions

From the previous analyses we can make some conclusions: that there are several types of changes that are often implemented in the companies and they were explained here, and according to which criteria the differentiations of the changes are made. The descriptive analysis that was carried out shows which of the world competitive practices companies in the R. Macedonia use, what is the percentage of companies using a specific model of learning, and in which way the changes were implemented in the companies in the R. Macedonia. The hypotheses testing was made between different variables and the results were that between some of the variables there is statistical significance and the variables are dependent on each other (the manner of implementation of the changes depends on the type of changes being implemented and the manner of implementation of the changes depends on the models of organizational learning), but between other variables that were tested, there is no statistical significance(that is, the industry or the activity in which the companies operate is statistically independent of the type of changes that are being implemented, factors that initiate changes, the manner in which the changes are implemented etc. The mapping of the changes was done depending on the industry and activity in which they operate, according to the type of changes that were implemented in the companies, which factors initiate change, which of the world competitive practices were implemented , which model of learning the company used, and etc.

References:

1. Lisa M. Kudray and Brian H. Kleiner, “Global Trends in Managing Change,” Industrial Management, May 1997
2. Change Management 101 A Primer Fred Nickols,2016 p4
3. Change Management in the strategy implementation process, Piotr Markiewicz, Cracow University of Economics, INTELLECTUAL ECONOMICS 2011, Vol. 5, No. 2(10), p. 257–267
4. Ross A. Wirth, Ph.D. (2004) http://www.entarga.com/orgchange
5. Individual Resistance from Employees to Organizational Change Dr. Chuang,Yuh –Shy , International Business Department,Ching Yun University,2010
6. Newman, K. L. 2000. Organizational transformation during institutional upheaval. Academy of Management Review 25(3):602–19.
7. Organizational Change Process –Steps to a Successful Change Ph. D Ramona Petrescu University of Craiova Faculty of Economics Craiova , Romania, Econpapers, 2010
8. The Heart of Change, John Kotter and Dan Cohen , Soundview Executive Book Summaries, , Concordville, Pennsylvania 2002
9. The Prosci ADKAR Model,Prosci (2004)
10. Sharon Cartwright, Journal of Leadership Education Volume 1, Issue 1 - 2002
11. Double-Loop Learning: A Concept and Process for Leadership Educators
12. Single - Loop vs. Double - Loop Learning: An Obstacle or a Success Factor for Organizational Learning, Pornkasem Kantamara,VichitaVathanophas Ractham, International Journal of Education and Research, Vol. 2 No. 7 July 2014

The Role of Teachers' Competencies in Education For Sustainable Developmentt

Natalija Aceska[1] **Dimitar Nikoloski[2]**

[1] Bureau for development od education/Ministry of education and science of Republic Macedonia, aceska.bro@gmail.com

[2] University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Faculty of Economics – Prilep, dimitar.nikoloski@uklo.edu.mk

Abstract: The education for sustainable development (ESD) in the curricula claims to foster students'ability to take part in promoting sustainable development. A number of studies show that the implementation of sustainable development is highly demanding for teachers and requires specific knowledge and abilities. Hence, it is important to determine what competencies teachers need in order to develop and implement education for sustainable development and to attain specific educational goals with their students. ESD requires a specific and more constructive focus on teaching, which raises the question of building corresponding competencies in teachers' education. Teachers have to gain the insight through constructivism, that acquiring competencies is a self-steered and active process, which can be fostered but not created. In this paper we present results from a research carried out in primary schools in the Republic of Macedonia aiming to assess the level of teachers' competencies with respect to ESD. The objective of the study is to explore the perceptions and views on teachers' competencies in relation to education for sustainable development. For this purpose as research instrument we have designed and applied an online questionnaire on separate samples of teachers and students. The gained results from the empirical analysis are used to promote the awareness amongst teachers about the development of ESD competencies in order to become more alive and integrated within the existing education curriculum.

Keywords: education for sustainable development (ESD), teachers' competencies.

1. Introductıon

This paper focuses on the concept of "competences for sustainable development" as one specific area of competence-based and competence oriented education. Competences for sustainable development are defined, starting from the idea that the complexity of current and future societal problems cannot be addressed using classical education models, which focus on knowledge transfer (Wiek et al., 2011). This paper elaborates one specific link related with integrated ESD content in the science curricula in Macedonian primary education and teachers' competences for ESD. Worldwide societies generally expect educational systems to prepare young people for their future professional life and/or continued studies, the Republic of Macedonia being one of these countries.

The educational system is seen as having a socializing role and is expected to contribute to preparing young people to take up their responsibilities in helping to shape the complex society in which we live. Due to this reason, during the mid-sixties and early seventies, a so-called adjectival education was introduced into the curriculum of many educational systems. The adjectival education comprises several types of education such as: environmental education, health education, citizenship, peace education, etc. In this context the Republic of Macedonia has so far put lot of efforts to follow the examples of good practice from other countries worldwide.

The introduction of sustainable development in the curriculum of both primary and secondary education is therefore strongly recommended by several international organizations such as UNESCO and UNECE. This is the reason why Macedonian educational system is trying to incorporate social, economic and ecological aspects in the curriculum of many different subjects, all together recognized as education for sustainable development. However, this implies that education for sustainable development requires competencies, developed with a more holistic approach, rather than the reductionist approach which is common in traditional educational systems. It is necessary for teachers to increase competencies for ESD

if they want to envisage themselves as individuals who are in a dynamic relationship with their students, colleagues and the wider society.

This means that teachers should no longer be just the communicators of knowledge, but members of an institution, which has a collective focus on the way all its members learn and develop and all of those people are involved in the dynamics of a society that is seeking to confront the issues of sustainability. For all these levels teachers need specific competences for education for sustainable development. Competencies for ESD of teachers concerns real life problems and issues and require creation of learning opportunities for the students in the society. Having in mind these considerations, the paper is structured as follows. In Section 2 we present the origin of the idea for ESD followed by elaboration of competencies for sustainable development in Section 3. The methodology of research and description of the analyzed data is subject of Section 4. Finally, the main conclusions and recommendations are outlined in Section 5.

2. The orıgın of the ıdea for ESD

According to the Sustainable Development Education Panel Report in 1998, education for sustainable development (ESD) is about the learning needed to maintain and improve our quality of life and the quality of life of generations to come. ESD enables people to develop the knowledge, values and skills to participate in decisions how we do things individually and collectively, both locally and globally, that will improve the quality of life now without damaging the planet for the future. ESD is essential for the achievement of a sustainable society and is therefore desirable at all levels of formal education and training, as well as in non-formal and informal learning (Council of the European Union, 2010). Therefore, the negotiations for the Fifth Ministerial "Environment for Europe" Conference, which took place in Kiev in 2003, saw the emergence of a UNECE initiative on education for sustainable development. At the Conference, Ministers gave the green light to draw up a regional Strategy on ESD.

In 2005 in the Lithuanian capital Vilnius, less than two years after the Kiev Conference, Ministers and other officials from education and environment Ministries from across the UNECE region adopted the UNECE Strategy for ESD. The Strategy is a flexible framework for implementing ESD and is to be adapted by countries based on their needs and priorities. The UNECE Strategy for ESD's main aim is to encourage countries to integrate ESD into all forms of their education systems and covers all levels from primary to tertiary education, including vocational and adult learning. The report by WCED (1987) recognized that "sustainable development requires changes in values and attitudes towards environment and development" (p. 111) and that education has to play a central role in achieving those changes in values and attitudes. ESD means including key sustainable development issues into teaching and learning, such as poverty alleviation, citizenship, peace, ethics, responsibility in local and global contexts, democracy and governance, justice, security, human rights, health, gender equity, cultural diversity, rural and urban development, economy, production and consumption patterns, corporate responsibility, environmental protection, natural resource management and biological and landscape diversity. It also requires participatory teaching and learning methods that motivate and empower learners to change their behavior and take action for sustainable development. ESD consequently promotes competencies like critical thinking, imagining future scenarios and making decisions in a collaborative way.

The way competences for sustainable development are integrated in education is examined and described in different settings (e.g. Cortes, 2010, Lambrechts et al., 2010, 2012, Segalas et al., 2009). As many authors point out, there should be a strong emphasis on system thinking, future thinking and the ability to deal with uncertainties (De Haan, 2006, Rieckman, 2012, Roorda, 2010, Sleurs, 2008, Wiek et al., 2011). However, these competences remain poorly integrated in our education system (e.g. Lambrechts et al., 2012). Moreover, methods and techniques to acquire these competences for sustainable development are appropriately described. Lambrechts et al. (2012) distinguished three methods: (i) interactive and participative methods, (ii) action oriented methods and, (iii) research based methods. Research competences and research-based education methods could create a relevant contribution to the acquisition of competences for ESD.

3. Competencies for sustainable development

In order to prepare students to cope with complex challenges, take action and achieve sustainable societies, there's a need to rethink the mission of schools. Mochizuki and Fadeeva (2010) and Sleurs (2008) point out that the integration of competences for sustainable development into education, could be a first stepping stone towards sustainable education and serve as a basis for a change in curriculum and education pedagogies.

Competences for sustainable development exist in various forms, definitions, settings and interpretations. Several authors defined these competences as offering a complete set of knowledge, skills, values, and attitudes, necessary to ensure that graduate students are able to cope with the complexity and uncertainty of sustainability issues (e.g. De Haan, 2006; Jucker, 2011; Roorda, 2010; Rieckmann, 2012; Sleurs, 2008; Wiek et al., 2011). De Haan (2006), Rieckmann (2012) and Roorda (2010) defined key competences for SD, applicable for all teaching subjects. Moreover, UNECE (2012) has identified core competences for ESD for educators. In this context, 40 competences in total are divided into four clusters:

- learning to know (refers to understanding the challenges that society faces both locally and globally and the potential role of educators and learners);
- learning to do (refers to developing practical skills and action competence in relation to education for sustainable development);
- learning to be (addresses the development of one's personal attributes and ability to act with greater autonomy, judgment and personal responsibility in relation to sustainable development);
- learning to live together (contributes to the development of partnerships and an appreciation of interdependence, pluralism, mutual understanding and peace).

In line with the UNESCO pillars, formulated by the International Commission on Education for the Twenty-first Century in 1996, the suggested framework of core competencies in ESD for educators identified by the above-mentioned Expert Group intends to serve as a guide to what educators should know, what they should be able to do, how they should live and work with others, and how they should be if they are to contribute to ESD. The competencies are clustered around the following three essential characteristics of ESD: a holistic approach, envisioning change, and achieving transformation.

The acquisition and assessment of competences for ESD require different ways of teaching and learning (Sterling, 2004; Wals en Jickling, 2002), which focus on experiential learning, reflective learning, participative learning, active learning, creativity, collaboration, problem solving, practice based learning, transdisciplinary approach and self-regulation. A multitude of learning methods, techniques and tools are described to teach and assess competences for sustainable development (e.g. Ceulemans and De Prins, 2010; Scoullos and Malotidi, 2004; Steiner and Posch, 2006; McKeown 2002; Lambrechts et al., 2009; Peeters, 2010). Analysis of these methods showed that there are three main characteristics of teaching and learning methods for competences for SD (Lambrechts et al., 2012):

- interactive and participative methods: e.g. Socrates method, group discussion, role play, group or personal diary, brainstorming, peer assessment, etc.;
- action oriented methods: e.g. learning through internships, solving real community problems, outdoor education, etc.;
- research methods: e.g. bibliographic research, problem analysis, value clarification, case studies, concept mapping, etc.

4. Methodology and data analysis

The most common projects in the Republic of Macedonia's educational process are related to the fields of interethnic integration, computerization, decentralization and integration of environmental education, and many more. On the other hand, the education for sustainable development encompasses environmental education as only one of the three components and stands on the margins of interest of

both, professionals in the educational sector and policymakers. There is no involvement of public attention or institutional readiness in order to help incorporating this field into the educational system as a very important principle that must be integrated into existing curricula throughout the compulsory education starting from an early age.

Having in mind the above considerations, we have conducted a survey with an aim to scan the state of primary education and to determine the level and awareness of teachers in the field of natural sciences with respect to the competences for ESD.

Qquestionnaires for teachers and students were designed and sent to all primary schools throughout Macedonia.The sample of teachers consists of 306 respondents teachers in the field of natural sciences and related subjects (biology, chemistry and physics) from 179 schools. The sample of students consists of 310 respondents students from 91 schools in the country. The sample is representative and geographically well distributed, so it is correct to generalize the conclusions about the degree of incorporation of ESD in teaching in the Republic of Macedonia.

Answers from teachers, both male and female, from different age groups and with different experience in education, were received. The student questionnaire was largely completed by students belonging in higher grades of elementary education. The surveys were created and posted online by using Google forms. The direct link was sent to schools and science teachers in the entire country allowing teachers to easily connect and respond to the survey.

In order to explore the teachers' competences in ESD, we outlined the hypotheses based on the theoretical background about integrating the education for sustainable development in the process of natural science studies, as well as the level of competences in education for sustainable development among teachers who teach natural sciences in elementary schools. The hypotheses were formulated in the manner of comparing attitudes between two populations: teachers and students by using the *t-test* which was processed by using the software package SPSS. In addition, the goal was to identify potential significant differences in attitudes between teachers and students that would help us confirm or reject the research hypotheses. In order to create a distinguishing parallel between the answers given to same questions received from both, teachers and students, we stated a "null hypothesis" which in this case would mean that there are no statistically significant differences in the answers between students and teachers.

Whilst comparing teachers' and students' answers to the question "How many teachers who teach natural sciences in primary education have knowledge about the importance of education for sustainable development in the teaching-learning process", the t-test shows that at level of significance 0.05 there is a statistical difference between teachers and the pupils' opinions. In this case the p-value is less than the critical level, hence we can reject the null hypothesis since the risk of making an error when rejecting he null hypothesis is lower than the maximum allowed. The results from the performed t-test are presented in Table 1,

In this case, it can be noticed that teachers on average are more familiar with the significance of education for sustainable development in the teaching process in the field of natural sciences than the students. This could be interpreted that some teachers recognize ESD content in curricula, according to which the integration of appropriate content in the field of ESD has a significant impact on the implementation of this type of education in the process of natural science studies in the primary education. (Figure 1)

However, judging by the students' answers on the same question, it can be ascertained that the number of students who stated that they are not aware of the significance of this type of education in the teaching-learning process in the field of natural sciences is greater than the teachers, which leads to the conclusion that some of the teachers who stated that they recognize ESD do not transfer the same to their students, hence those teachers do not possess the necessary competences for ESD.

Figure 1

Table 1

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR00002	Equal variances assumed	7.536	.006	-4.788	614	.000	-.45480	.09498	-.64132	-.26827
	Equal variances not assumed			-4.784	601.191	.000	-.45480	.09506	-.64149	-.26810

Regarding the second hypothesis which is stated as follws: "*While teaching natural sciences teachers introduce elements of education for sustainable development wherever necessary*" we came to a very interesting situation, because we received diametrically opposite answers from teachers and students. The obtained results from the t-test showed that at level of significance 0.05 the null hypothesis is rejected, hence there are statistically significant differences in attitudes between the teachers and the students. The results from the performed t-test are presented in Table 2,

The results show that the two target groups have conflicting views. Namely, teachers, to a large extent, consider that they incorporate elements of education for sustainable development wherever necessary, while students largely disagree with this view. These results confirm the hypothesis which states that the ESD competences of the teaching staff are extremely important for the implementation of this type of education in the process of studying natural sciences in primary education. In this case, there is a clear indication of the lack of teachers' competences in the field of ESD, which has been revealed by students' general perception that they do not recognize ESD content throughout the teaching process. (Figure 2).

Figure 2

Table 2

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR 00004	Equal variances assumed	.012	.913	-24.578	614	.000	-2.14383	.08723	-2.31513	-1.97254
	Equal variances not assumed			-24.574	613.109	.000	-2.14383	.08724	-2.31516	-1.97251

One of the key hypotheses that show how students and teachers identify environmental education as sustainable development education is stated as follows *"I know how to make a difference between education for sustainable development and environmental education".* The statistical data, processed by using a t-test showed that at level of significance 0.05 ther is no enough evidence to reject the null hypothesis, i.e. there is no statistically significant difference among teachers and students' responses. Most of the respondents stated that they do not recognize difference between education for sustainable development and environmental education, which is one of the three main ESD components along with the economic and social one. The results from the performed t-test are presented in Table 3, while the graphical depiction is shown on Figure 3.

Figure 3

Table 3

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR 00005	Equal variances assumed	33.264	.000	-1.586	614	.113	-.15648	.09868	-.35028	.03731
	Equal variances not assumed			-1.584	593.087	.114	-.15648	.09879	-.35051	.03755

The fact that teachers and students identify ESD as environmental education is confirmed testin the hypothesis that *classes related to sustainable development education are actually ones that teach ecological content*. The results from the t-test at level of significance 0.05 lead to the acceptance of the null hypothesis which suggests that there is no statistically significant difference in the attitudes between the teachers and students with respect to the above hypothesis.

These results confirm the hypothesis that *"Teachers' knowledge and skills in relation to the education for sustainable development are identified as ones belonging to the field of ecological education",* as well as the hypothesis stating that *"Students identify education for sustainable development as ecological education".* Such results point out to the fact that teachers in natural sciences do not consider as multidisciplinary issue when processing certain contents, or otherwise said, they do not integrate different scientific disciplines throughout the realization of content that could be related to a specific ESD goal. For example, a teacher should be prepared to teach a topic, not only from the environmental, but also from the economic, cultural, historical, social and ethical perspective if he/she wants to incorporate education for sustainable development in teaching processes. The results from the performed t-test are presented in Table 4, while the graphical depiction is shown on Figure 4.

Figure 4

Table 4

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR 00008	Equal variances assumed	.732	.393	.288	614	.773	.02378	.08255	-.13834	.18590
	Equal variances not assumed			.288	610.451	.773	.02378	.08259	-.13840	.18597

Furthermore, we analyze the hypothesis stated as follows: "The field of sustainable development is a continuously explained and mentioned topic throughout the regular education of natural sciences". The obtained results from the t-test show that at level of significance 0.05 we reject the null hypothesis, i.e. there are statistically significant differences in the attitudes of teachers and students with respect to the above hypothesis. The results from the performed t-test are presented in Table 5, while the graphical depiction is shown on Figure 5.

In this case, teachers increasingly agree that education for sustainable development is a continuous process that constantly accentuates and explains to its students, while students largely disagree with this statement. These results emphasise that while teachers are aware of the incorporation of certain content from OER in natural science curricula, however, they do not skillfully direct the way of similar thinking among their students.

It is very important to nurture an interdisciplinary approach throughout the educational process which involves thinking and raising awareness about the strategic responsibility of each individual, including all necessary competences that in turn will enable students to work effectively towards a sustainable future.

If we look at the answers on this claim, it is of concern that the necessary competences among the surveyed teachers are not at an enviable level, which confirms the hypothesis that "The competences of the teaching staff responsible for ESD are of exceptional importance for the implementation of this kind of education in the process of studying natural sciences throughout primary education". In this case, we believe that the lack of competences for ESD among the teaching staff is inversely proportional to the process of successful implementation of this type of education in the process of studying the natural sciences.

Figure 5

Table 5

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR00006	Equal variances assumed	19.371	.000	-26.119	614	.000	-2.05195	.07856	-2.20623	-1.89767
	Equal variances not assumed			-26.143	603.556	.000	-2.05195	.07849	-2.20609	-1.89781

In addition we comparedifferences in responce between the statement formulated in the student questionnaire, stated as "*Teachers in the field of natural sciences often share the goals of ESD during our classes with us*" with the statement from the teacher questionnaire, *"I often use the opportunity to talk to my students about ESD's goals during regular teaching processes"*. By using a t-test we obtain that at level of significance 0.05 we reject the null hypothesis, i.e. there are statistically significant differences in attitudes between teachers and students with respect to the above hypothesis. The results indicate that teachers, unlike students, think that they share ESD goals during the process of teaching. The results from the performed t-test are presented in Table 6, while the graphical depiction is shown on Figure 6.

Again this finding confirms the differences in perceptions among teachers and students. It is very important that teachers form a new teaching approach that will largely differ from their current one.

Sharing learning objectives is an essential part of that process, and if teachers incorporate ESD goals since the beginning of the class, their students will accordingly change their way of thinking over time. Namely, they would develop the awareness of connecting knowledge with everyday life experiences, through critical and analytical thinking in terms of ESD. Teachers, and through them students as well, need to become aware that education for sustainable development is not simply the acquisition of knowledge and skills, but an overall approach that provides motivation and a desire for sustainable actions that lead to a sustainable future.

Figure 6

Table 6

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR00011	Equal variances assumed	36.313	.000	-10.200	614	.000	-.97040	.09514	-1.15724	-.78356
	Equal variances not assumed			-10.184	576.178	.000	-.97040	.09529	-1.15756	-.78324

Finally, we analyze worldwide political developments associated to sustainable development by paying particular attention to the UN Agenda 2030, which was adopted in September 2015. By comparing the attitudes of students and teachers related to the statement *"I am familiar with the Agenda 2030's sustainable development goals*" we obtain results that showing that at level of significance 0.05 we rejects the null hypothesis. This shows statistically significant differences in attitudes between teachers and students regarding the above hypothesis. The results from the performed t-test are presented in Table 7, while the graphical depiction is shown on Figure 7.

According to our findings teachers are more familiar with the sustainable development goals for the period 2015-2030, formulated in the Agenda 2030, as opposed to students. This is an additional confirmation of the previous insights obtained from the statistical assessment of attitudes, which suggests that teachers do not use a sufficiently holistic and integrated approach in terms of implementation of ESD in the teaching-learning process.

Figure 7

Table 7

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR 00012	Equal variances assumed	47.546	.000	-7.965	614	.000	-.74352	.09335	-.92683	-.56020
	Equal variances not assumed			-7.952	570.839	.000	-.74352	.09350	-.92717	-.55986

5. Conclusion

Education for sustainable development is not only a topic in the curriculum that remains at the theory-level, while it requires acquisition of skills through action. When it comes to promoting ESD, the most intensive role is played by teachers in natural sciences, because of their connection to teaching topics that encompass one of the three segments of sustainable development, and that is the environment. Although the past performance of most teachers in natural sciences is recognizable, it is still necessary for them to find a way for a more intensive involvement in providing education for sustainable development through personal changes, mutual cooperation, dialogue, research and exchange of experiences, communication with other educational programs, as well as continuous improvement of their competences in terms of education for sustainable development.

According to our analyses, there is a lack of key competences for ESD among the science teachers in the Republic of the Macedonia. Traditional teaching methods based on rather passive lecturing and focused on transmission of knowledge are insufficient to acquire key competences for ESD. There's no evidence of a clear preference for active, student-centered and real-world learning methods. The outcome of recognizing the ESD competencies is a reflective teacher with pedagogical thinking who is able to develop as a practicing teacher in changing circumstances.

The teachers' and students' attitudes show that knowledge and subject competencies approaches for ESD in the science curricula in primary education in Republic Macedonia tend to focus on the environment. They may refer to broad sustainable development concepts and skills (e.g. values, citizenship) but, not generally to specific sustainable development subject matter or knowledge. Curricula guidance is needed for formal education systems which go beyond environmental education to teach students about sustainable development. This includes the more complex concepts and thinking related to sustainable development, including systems and measurement approaches. Subject competencies for ESD can be linked to other competencies such as social and personal and, to sustainable school practices.

OECD proposed ESD curricula approach for ESD competencies. Here, teaching progresses from giving students a solid understanding of basic economic, environmental and social concepts (primary level), to explaining interdisciplinary concepts and the need for integrated approaches (secondary level), to studying the state-of-the-art in sustainable development governance, measurement, assessments and practices (tertiary level). This approach could be adapted by countries to suit their own educational systems and culture, as generally based on the following elements: courses, concepts, systems, measurement and practices.

Namely, sustainable development should be part of core curricula at all school levels, which will differ in the degree of course integration. At primary level, the basic concepts associated with each pillar should be taught broadly as part of existing lessons or courses. Curricula should progress in complexity in terms of integrating the three sustainable development pillars. In primary school, a foundation in economic, environmental and social concepts should be established. The sustainable development concepts can be illustrated by placing them in the context of relevant systems. At primary level, economic markets (supply and demand), ecosystems (environmental diversity), and social systems (society and its actors) should be explained. Quantitative and qualitative approaches to measuring the three pillars and their integration should be taught together with basic concepts and systems. At primary level, these could relate to wealth (GDP per capita), ecological and carbon footprints, and participatory processes such as voting. Developing subject competencies should be accompanied by practical experiences to develop social and personal competencies. Starting from the earliest years, participatory learning strategies can produce the attitudinal and behavioral changes and values (tolerance, solidarity) needed for sustainable development. In addition, it is worth to mention that there exist a wealth of Internet tools and other materials for applying learning in a variety of real life contexts. For example, at primary level these include many environmental activities of eco-schools.

This simple analysis is an incentive for a larger research that could encompass the genesis, history and policy development for ESD worldwide including the Republic of Macedonia. The main goal is to raise the level of teachers' competences in education for sustainable development. In this context, we should mention the Einstein's quote: "We cannot solve a problem that we have created ourselves, in the same manner of thinking that was previously initiated." Accordingly, in order to achieve the goals when protecting the environment by using ESD principles, the basic precondition is personal change of each individual.

References

Barth, M., Godemann, J., Rieckmann, M., Stoltenberg, U., 2007. Developing key competencies for sustainable development in higher education. International Journal of Sustainability in Higher Education 8 (4), 416-430.

Brundiers, K., Wiek, A. & Redman, C. (2010). Real-world learning opportunities in sustainability: from classroom into the real world. Journal of Sustainability in Higher Education, Vol. 11 No. 4, 2010, pp. 308-324.

Ceulemans, K., De Prins, M., 2010. Teacher's manual and method for SD integration in curricula.Journal of Cleaner Production 18, 645-651.

Cortes, A.C., Segalas, J., Cebrian, G., Junyent, M., Tillo, T., Marquilles, P., Montserrat, M., 2010.

Sustainability Competences in Catalan University Degrees. In: Proceedings of the 6th Conference'Environmental Management for Sustainable Universities (EMSU)', Delft, The Netherlands, 25-29 October 2010.

Cotton, D., Bailey, I., Warren, M. & Bissell, S. (2009). Revolutions and second-best solutions: education for sustainable development in higher education. Studies in Higher Education, 34:7, pp.719-733.

Delors, J. 1996. Learning: The Treasure Within. Report of the International Commission on Education for the Twenty-first Century. Paris: UNESCO Publishing.

De Haan, G., 2006. The BLK '21' programme in Germany: a 'Gestaltungskompetenz'-based model foreducation for sustainable development. Environmental Education Research 12, 19-32.

De Kraker, J., Lansu, A. & van Dam-Mieras, M.C. (2007). Competences and competence-basedlearning for sustainable development. In: De Kraker, J., Lansu, A. & van Dam-Mieras, M.C. (eds.),Crossing boundaries. Innovative learning for sustainable development in higher education (pp. 103-114). Frankfurt am Main: Verlag fur Akademische Schriften.

IBE. 2001. "Education for All for Learning to Live Together." 46th Session of the International Conference of Ministers of Education (ICE) Conference Papers. Geneva: International Bureau of Education (IBE).

Lambrechts, W., Mula, I., Van den Haute, H. 2010. The Integration of Sustainability in CompetenceBased Higher Education. Using Competences as a Starting Point to Achieve Sustainable HigherEducation. Proceedings of the 6th Conference 'Environmental Management for SustainableUniversities (EMSU)', Delft, The Netherlands, 25-29 October 2010.

Lambrechs, W. and Vanhoren, I. (2009). Integratie Onderzoek-Onderwijs (Integration of Research andEducation). Internal report, Leuven University College (KHLeuven), Leuven.

Lozano, R., Lozano F., Mulder K., Huisingh D. & Waas T. (2013). Advancing Higher Education forSustainable Development: international insights and critical reflections, Journal of CleanerProduction.McKeown, R., 2002. Education for Sustainable Development Toolkit Retrieved on 19 August 2010,

Mochizuki, Y. and Fadeeva, Z. (2010). Competences for sustainable development and sustainability. Significance and challenges for ESD. International Journal of Sustainability in Higher Education, Vol.11 No. 4, 2010, pp. 391-403.

Shaeffer, S. 2006. "Opening address. UN Decade for Education for Sustainable Development" 6th Asia and Pacific Experts' Consultation on Reorienting Teacher Education to Address Sustainability, August 22-25, 2006. Penang, Malaysia: UNESCO.

Shaeffer, S. 2007a. "Filling a Half-Empty Glass: Learning to Live Together through Education for Sustainable Development." Paper presented at the XIII World Congress of Comparative Education Societies, August 2007. Living Together: Education and Intercultural Dialogue. Sarajevo: WCCE, University of Sarajevo.

UN. 1993. "Vienna Declaration and Programme of Action." World Conference on Human Rights. A/CONF.157/23, 12 July 1993. Geneva: UNHCHR.

UN. 1999. Declaration and Programme of Action on a Culture of Peace. New York: United Nations General Assembly.

UN. 2000. UN Millennium Development Goals. New York: United Nations.

UN. 2002a. Report of the World Summit on Sustainable Development (WSSD). Johannesburg, South Africa. New York: United Nations.

UN. 2002b. Resolution adopted by the General Assembly 59/237. UN Decade of Education for Sustainable Development. Fifty-ninth session, UN General Assembly. Agenda item 85 (g). New York: UN.

UN. 2003. International Human Rights System. Human Rights in Times of Emergency, Part II. New York: United Nations.

UN. 2005a. Crossing the Divide: Dialogue among Civilisations. Report to the UN of the Group of Eminent Persons. New York: United Nations.

UN. 2005b. Sixtieth Anniversary of the United Nations. History of the United Nations. New York: United Nations.

UN. 2006. "Address upon receiving Alliance of Civilisations Report, Stress Basic Values Common to all Religions." Media Release. Secretary-General in Istanbul. New York: UN Department of Public Information.

UNCHE, 1973. Report of the United Nations Conference on the Human Environment. New York: United Nations.

UNESCO. 2000. Manifesto 2000 for a Culture of Peace and Non-violence. Paris: UNESCO.

UNESCO. 2001. Universal Declaration on Cultural Diversity. Paris: UNESCO.

UNESCO. 2003. A Transdisciplinary Approach to Education: An Instrument for Action. UNESCO Information Brief on the UN Decade for Education for Sustainable Development. Paris: UNESCO.

Sosyal Politikanın Uluslararası Taraflarından Uluslararası Çalışma Örgütü ve Küreselleşme

Yrd. Doç. Dr .Aytül Çolak[1]

[1]Trakya Üniversitesi,İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Edirne, aytulcolak@trakya.edu.tr

Özet: Sosyal politika , sanayi devriminin ürünü olan bir disiplindir. Sanayi devrimi ile makineli üretim çağı başlamış, üretime makinenin dahil olmasıyla üretim ölçeği büyümüştür. Üretim araçlarının özel mülkiyeti ve yeni üretim ilişkileri, bir yandan işçi ve sermaye sınıfından oluşan bir toplum yapısını (kapitalist toplum) şekillendirmiş, diğer yandan ekonomik büyümeyi beraberinde getirmiştir. Fakat, bu refah artışı topluma yaygınlaştırılamamış ve sınıf çelişkileri ortaya çıkmıştır. Diğer bir ifadeyle, liberal düşüncenin egemenliğinde ekonominin işleyişi sosyal sorunları doğurmuştur. Nihayetinde ise, sanayi devrimi sonrası ortaya çıkan ve Batı toplumlarında 19. yy'da sınıf savaşımları boyutuna ulaşan işçi sorunlarını çözmek için, sosyal politika düşüncesi gelişmeye başlamıştır. Prof. Kessler'in tanımında dile getirdiği üzere, "sosyal politika, sosyal sınıfların hareketleri, çelişkileri ve savaşımları karşısında devleti ve hukuk düzenini ayakta tutmaya ve sürdürmeye yönelik bir politikadır" . 1945 sonrası ise, sosyal politika işçi sorunlarına odaklanan dar kapsamlı bakış açısını genişletmiş ve toplum politikası haline gelmiştir. Sosyal politikanın sosyal sorunları çözmek, hedeflerine ulaşmak için kullandığı ulusal ve uluslararası araçlar vardır. Uluslararası araçlarından biri olan Uluslararası Çalışma Örgütü (UÇÖ-International Labour Organization/ILO), Birinci Dünya Savaşı sonrası 1919 Versay Barış Antlaşması uyarınca kurulmuştur. Amacı çalışma koşullarının dünya ölçeğinde bir standarta bağlanması için sözleşmeler üretmek olmuştur. Dünya barışı için sosyal adaletin gerekliliği anlayışıyla kurulan UÇÖ, kuruluşuyla birlikte hızlı bir kural üretme sürecine girmiştir. İvedilik taşıyan bireysel çalışma ilişkilerini düzenlemeye odaklanmıştır. İlk yıllarda dar kapsamlı bir sosyal politika yaklaşımı vardır. 1944 yılında kabul edilen Philadelphia Bildirgesi ile örgüt amaç ve hedeflerini genişletilerek yeniden tanımlanmış ve 1945 sonrası toplu iş ilişkileri, sosyal güvenceler gibi konulara yönelerek kural üretme sürecine devam etmiştir. 1980 sonrası yeniden liberal (neo-liberal) düşüncelerin ön plana çıktığı küreselleşen dünya ve ekonomi yeni sosyal sorunlar üretmiş bazılarını da derinleştirmiştir. Kuruluşunda beri daha adaletli bir dünya için ILO'nun gösterdiği kural üretme çabasının küreselleşme sürecinde ihlallere uğradığı ve 21. yy. dünyasında , karşımıza yeni sosyal politika sorunlarının çıktığı görülmektedir. Bu çalışmada, sosyal politikanın uluslararası bir aracı olarak ILO'nun küreselleşme sürecine cevabı ne olmuştur sorusuna cevap aranacaktır.

Anahtar kelimeler: sosyal politika, Uluslararası Çalışma Örgütü, UÇÖ, ILO, küreselleşme

The International Labour Organization as An International Partıcipant of Social Policy and Globalization

ABSTRACT: Social policy is a discipline which is the product of the industrial revolution. With the industrial revolution, mechanized production age has begun . The production scale has grown with the inclusion of the machine into the production. The new means of production and new production relations have shaped the structure of a society of workers and capital (bourgeoisie) and brought about economic growth, however this increased prosperity has not been widespread. As a result, class contradictions have occurred .The economy which has been dominated of liberal tought has caused social problems. In order to solve the problems of workers which have western societies in the 19 th century affected and caused class struggles, social policy tought has begun to develop. Professor Kessler defines; "social policy is a policy to keep and maintain the state and legal order against the movements, contradictions and struggles of the social classes". Social policy has broadened the narrow-minded view that focuses on post-1945 workers' problems and has become a social policy. Social policy has national and international tools. The ILO, one of the international tools, was established with the signing of the peace treaty of Versailles in 1919 after the first world war. The objects of the ILO has been to produce contracts which aim to standardize the working conditions worldwide. The ILO has focused on organizing emerging individual working relations. In the first years, there is a narrow social policy approach. After 1945, social policy has broadened the narrow point of wiew which focused on workers problems and it has become a society policy. The ILO broadened his viewpoint toward collective labor relations and social security. After 1980, the dominated of new liberal (neo-liberal) thought in the globalized world and the economy has created new social problems and has also deepened some of those .The ILO's effort to produce a rule of social justice for world since foundation has been violated in the process of globalization. Morever, in the 21st century, it seems that new social problems have emerged. In this work, we will search for answers to the question that how ILO produces policies as a tool of social policy in the globalization process.

Keywords: social policy, The International Labor Organization, UÇÖ, ILO, globalization

GİRİŞ

Sanayi devrimi, küçük sanat ve zanaat üretiminin yerine yeni makinelerle donatılmış fabrikaların üretiminin geçmesidir, diğer bir ifadeyle doğa gücünün ve organik gücün yerini yeni bir güç olarak makinenin almasıdır.18. yüzyılın ikinci yarısında İngiltere'de başlamış olan sanayi devrimi, bir yandan sanayi tekniğinin hızlı gelişimini diğer yandan değişimin doğurduğu büyük ve derin toplumsal değişmeleri anlatmaktadır (Talas,1990:8). Bu değişimler ; hızla gelişen ve büyüyen kentler yani bir kentleşme süreci, topraktan kopan köylülerin ve dağılan loncalardan gelenlerin oluşturdukları bir işçi sınıfı ve işçileşme süreci, üretim araçları mülkiyetine sahip ve üretilen artı değere el koyan bir sermaye sınıfının gelişmesi, emeğin sömürülmesi ve birbirinden kesin çizgilerle ayrılmış sınıfların şekillenmesiyle sınıf savaşımlarının başlaması olarak sıralanabilir.

Sonuçta, bu yeni düzen içinde iki şey çoğalmıştır*: "işçi sınıfının sayısı, acısı ve kapitalist sınıfın serveti"* (Talas,1990:8). İşte sosyal politika sanayi devrimi sonrası ortaya çıkan kapitalist toplum yapısında , toplumsal barışı tehdit edecek düzeye varan sosyal sorunları çözmek üzere gelişmiş bir disiplindir. Dar kapsamlı olarak işçi sorunlarına odaklanmıştır. 1945 sonrası sosyal politika, bakış açısını genişletmiş ve bir toplum politikası haline gelmiştir.

Sosyal politikanın ulusal ve uluslararası kaynakları vardır. Ulusal kaynaklarının başında çalışma yaşamını düzenleyen yasal düzenlemeler, vergi politikasından gelirler politikasına kadar uzanan bir politikalar paketi gibi kamu müdahalesi yani devlet , sendikalar, kooperatifler, sivil toplum kuruluşları yer alırken uluslararası kaynaklarında[1] Uluslararası Çalışma Örgütü (UÇÖ-International Labour Organization/ILO*),* ön plana çıkmaktadır. Uluslararası sosyal politikanın dolayısıyla ulusal sosyal politikaların taraflarından olan uluslararası Çalışma Örgütünün (UÇÖ), temel amacı uluslararası çalışma mevzuatı oluşturmak olup aynı zamanda uluslararası sosyal politika düşüncesinin somutlandığı bir yapı olmuştur. Uluslararası sosyal politika düşüncesinin ortaya çıkışındaki motivasyon sosyal politikanın motivasyonundan farklı olarak sermaye sınıfından ve devletlerden gelmiştir. Ulusal sosyal politika düzenlemeleri ile ortaya çıkacak olası ülkelerarası rekabet eşitsizliğini engellemek için sosyal politika düzenlemelerinin ulusal düzenlemelerle sınırlı kalmaması mantığı üzerine gelişmiştir. Daha sonra ise, sosyal adalet ve dünya barışı ilişkisi üzerine hedefini şekillendirmiştir.

UÇÖ, Birinci Dünya Savaşı gibi yıkıcı bir savaşın ardından 1919 yılında evrensel ve kalıcı barışın ancak sosyal adaletin üzerine kurulabileceği vizyonunu oluşturmak için kurulmuştur (htt://www.ilo.org/global/about-the-ilo/history/lang--en/index.htm). İşçi sınıfı savaş süresi boyunca gösterdikleri çabanın sonucunu almış, Birinci Dünya Savaşını sona erdirecek olan barış antlaşmasında Emek yada Çalışma başlıklı bir bölümünün yer alması hedefine ulaşılmış ve 1919'da imzalanan Versay (Versailles)Antlaşması'nda öngörülen Milletler Cemiyeti ile UÇÖ de ortaya çıkmıştır.

Versay Antlaşması'nda yer alan Anayasa, barış ve sosyal adalet arasındaki bağlantıyı ilk kez kurmuş, "evrensel ve kalıcı barış ancak ancak toplumsal adalete dayanıyorsa kurulabilir" (http://www.ilo.org/declaration/thedeclaration/history/lang--en/index.htm) ifadesiyle amacını ortaya koymuştur.

İkinci Dünya Savaşı, Milletler Cemiyetini devreden çıkarınca Cemiyetle organik bağlantısı olan UÇÖ'nün statüsünün de değiştirilmesi gündeme gelmiştir. Her şeye ragmen örgüt faaliyetlerini sürdürmeye çalışmıştır. Savaş sürecince örgütün gerçekleştirdiği en önemli toplantı, 41 ülkenin katılımıyla 1944 yılında gerçekleşen Filedelfiya (Philadelphia) Konferansı olmuştur. Konferansta örgüt yapısı yeniden organize edilmiş (Alper,Kaya,1995:23); İkinci Dünya Savaşından sonra, Filedelfiya Bildirgesi ile birlikte UÇÖ'nun temel amaç ve ilkeleri dinamik bir yeniden oluşum ve genişleme sürecine girmiştir. Bildirge, savaş sonrası ulusal bağımsızlıkla birlikte büyümeyi öngörmüş, gelişmiş dünya ile büyük ölçekte teknik işbirliğinin başlangıcının müjdecisi olmuştur. UÇÖ, 1946'da henüz yeni oluşturulan Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nın ilk

1 Sosyal politikanın uluslararası kaynaklarından ön plana çıkan kurumlar , "International Labor Organization/Office (ILO) – Uluslararası Çalışma Örgütü (UÇÖ)", "United Nations (UN) – Birleşmiş Milletler (BM)" ve uluslararası bazı işçi ve işveren sendikalarıdır.

uzmanlık kuruluşu olmuştur. 1969 yılında UÇÖ, 50. kuruluş yıldönümünde Nobel Barış Ödülünü de almıştır.

Devlet, ekonomik ve toplumsal hayatı, çalışma yaşamını düzenleyen yasalar ve politikaları ile sosyal politikanın temel tarafıdır. 1980'li yıllardan itibaren, küreselleşme ve neo-liberal politikalar, dikkatleri devletin sosyal politikaların oluşturulmasındaki rolüne çekmiştir. Devletin maliyet artıcı, esnekliği kısıtlayıcı nihayetinde rekabetin önünde engel olarak değerlendirilen bu rolünü sınırlandırması yani azaltması yönünde baskılar artmış ve devletin bu rolünü azaltılmas sonucunu da doğurmuştur. Bir yandan bu gelişmeler yaşanırken diğer yandan eşitlik ve adalet sorunlarının ortadan kalkmadığı tam aksine derinleştiği bir küresel dünya ortaya çıkmıştır. 1919 yılından bu yana insanlararasında sürekli bir barışı sağlamak için sosyal adaletin oluşmasına çaba harcayan UÇÖ acaba bu yeni dünya düzeninde yaşanan gelişmelere nasıl cevap vermektedir?

1. ULUSLARARASI ÇALIŞMA ÖRGÜTÜ VE ÖRGÜTÜN KURAL ÜRETME SÜRECİNİN ANAYASAL DAYANAKLARI

UÇÖ, 1939 yılına kadar Milletler Cemiyetine bağlı olarak fakat geniş bir yönetsel ve ekonomik bağımsızlık içinde çalışmalarını sürdürmüştür. 1946 yılında Birleşmiş Milletler (BM) in imzaladığı bir anlaşma ile uzmanlık kuruluşu statüsünü kazanmıştır (Talas,1990:106). UÇÖ, BM'in uzmanlık kuruluşu olarak 187 üye ülkesiyle bugün faaliyetlerine devam etmektedir. Üçlü yapısı ile diğer uluslararası örgütlerden ayrık bir yeri vardır. Üçlü yapı, 187 üye ülkenin işçi, işveren ve hükümet temsilcileriyle UÇÖ'da temsil edildiği anlamına gelmektedir. UÇÖ'nun üç anayasal organından ikisinde üçlü yapı vardır. UÇÖ'nun en üst organı olan Uluslararası Çalışma Konferansında (genel konferans) her ülke 2 hükümet,1 işçi ve 1 işveren temsilcisi ile temsil edilirler. Temsilcilere delege denir ve her delegenin 1 oy hakkı vardır. Örgütün diğer anayasal organı olan Yönetim Konseyi ise, Uluslararası Çalışma Konferansınca seçilen 28 hükümet (10 seçimsiz, sanayileşmiş devletler tarafından atanır),16 işçi,16 işveren temsilcisinden oluşur. Böylece UÇÖ kural üretme sürecine çalışma hayatının sosyal tarafları da dahil etmiş olmaktadır. Aslında genel konferansta küresel sosyal diyalog ortamı yaratılmış olmaktadır. Bunun başarılı şekilde hayata geçmesi ise, ulusal düzeyde üçlü katılımın çeşitli düzeylerde hayata geçirilmesi ve doğal olarak sendikal hak ve özgürlüklerin varlığına bağlıdır. Sözleşmeler genel konfrensta kabul edilir. Genel Konferans örgütün yasama organı iken yönetim konseyi yürütme organı ve üçüncü anayasal organı olan Uluslararası Çalışma Bürosu ise sekretaryasıdır. Büroda çeşitli milletlerden memurlar çalışmaktadır. Merkezi Cenevre'dedir. Ayrıca bölgesel,yerel büroları, haberleşme büroları vardır. Ankara'da da örgütün bir bürosu bulunmaktadır.

28.06.1919'da imzalanan Versay Barış Antlaşması[2] ile Birinci Dünya savaşı sona ermiştir. Antlaşmanın ilk bölümü Milletler Cemiyeti paktını ve XIII. Bölümü antlaşmadan ayrılarak UÇÖ anayasasını oluşturacak kurucu metnini oluşturuyordu (Bkz. Gülmez,2008:66-67). Bu ilkeler düzenlenerek UÇÖ Anayasasının başlangıç bölümünde yer almıştır.

Bugün UÇÖ Anayasasının başlangıç bölümünde, "*Evrensel ve kalıcı bir barışın ancak sosyal adalet temeline dayalı olması nedeniyle; Çok sayıda insan için, adaletsizliğin, sefaletin ve yoksulluğun bulunduğu çalışma koşullarının varlığı ve bunun dünya barışı ve ahengini tehlikeye düşürecek bir hoşnutsuzluğa yol açtığı ve bu koşulların örneğin günlük ve haftalık maksimum çalışma saatlerinin düzenlenmesi, işçilerin işe alınması, işsizliğe karşı mücadele, yeterli yaşam koşullarını sağlayacak bir ücretin güvence altına alınması, işçilerin genel ve mesleki hastalıklara ve iş sırasında meydana gelen kazalara karşı korunması, çocukların, gençlerin ve kadınların korunması, yaşlılık ve maluliyet aylıklarının bağlanması, eşit işe eşit ücret ilkesinin tanınması, sendikal özgürlük ilkesinin sağlanması, teknik ve mesleki eğitimin düzenlenmesi ve benzer diğer önlemler bakımından bu koşulları iyileştirmenin acilen gerekliliğine*"; (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-

2 Savaş yılları içerisinde istemlerini ortaya koyan işçi sınıfı hareketi ,"Uluslararası Emek/Çalışma Şartı" biçiminde temel kuralların da Barış antlaşmasına konulmasını istiyordu. Uluslararası Çalışma Mevzuatı Komisyonu2, kendilerine sunulan önerilerden Barış Antlaşmasının XIII. Bölümüne "emek şartı" olarak dokuz ilke konulmasını kabul etmiş, bu dokuz ilke kimi değişiklikler ile Versay Barış Antlaşmanın "genel ilkeler" başlıklı ikinci alt bölümünde madde 427'de 9 bent ile düzenlenmiştir

--europe/---ro-geneva/---ilo-ankara/documents /publication/wcms_412382.pdf) vurgu yapılmıştır. Bir ülke, UÇÖ Anayasasını onaylamakla adalet ve insaniyet duygularından hareketle, aynı zamanda sürekli bir dünya barışını sağlamak arzusu ve bu belirtilen hedeflere ulaşmak amacıyla hareket etme sorumluluğunu kabullenmiş olmaktadırlar.

Yine Anayasanın başlangıç bölümünde yer alan "*insanca çalışma koşullarını benimsemekte başarısız olan devletler, kendi ülkelerindeki çalışma koşullarını geliştirmek isteğinde olan diğer devletlerin önünde bir engeldir."* ifadesi küreselleşen ekonominin birbirine bağımlı ilişkileri doğrultusunda bir uluslararası çalışma standartları seti oluşturulması gereğini ortaya koymaktadır (Sengenberger,2005:23).

1919 yılında saptanan ilke ve amaçlar, o dönemin ihtiyaçlarını, eğilimlerini,öne çıkan sosyal sorunlarını yansıtmakta idi. 1944 yılında kabul edilen Filedelfiya Bildirgesi değişen dünya koşulları ile birlikte örgütün çalışmalarına yeni görünümler getirecek ilkeleri içermekteydi (Talas,1990:108-109). Bildirge, örgütün etkinlik alanınını dar anlamda çalışma dünyası ve çalışma koşullarının dışına çıkarmakta, insan hakları ile ekonomik ve mali alanı da kapsayacak biçimde genişletmektedir (Gülmez,2008:141).

Anayasanın eki ve anayasal bir belge olan Filedelfiya Bildirgesi, beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde temel ilkeler sayılmış ve örgütün dayandığı temel ilkeleri bir kez daha doğrulanmıştır . Bunlar (ILO,2015 a);

- "Emek bir mal değildir;
- Dernek kurma ve ifade özgürlüğü desteklenen bir ilerlemenin vazgeçilmez şartıdır;
- Yoksulluk, bulunduğu yerlerde, herkesin refahına yönelik bir tehlike oluşturur;
- İhtiyaca karşı mücadele, her ulusun kendi ülkesi içerisinde tükenmez bir güçle ve kamu yararının sağlanması amacıyla işçi ve işveren temsilcilerinin Hükümet temsilcileri ile eşit şartları içinde katılımlarıyla yapacakları serbest tartışmalara ve alacakları demokratik kararlara hakim olarak sürekli ve ortak bir uluslararası gayretle yürütülecektir".

Bildirgenin ikinci kısmında düzenlendiği üzere, "*Irk, inanç ve cinsiyetleri ne olursa olsun, bütün insanlar maddi ilerlemelerini ve manevi gelişmelerini, hür ve haysiyetli bir şekilde, ekonomik güvence altında ve eşit şartlarda sürdürmek hakkına sahiptirler. Bu sonuca ulaştıracak koşulların gerçekleştirilmesi, her ulusal ve uluslararası siyasetin ana hedefini oluşturmalıdır*." UÇÖ böylece, insanın ayrım gözetilmeksizin maddi ve manevi gelişimi sağlama hakkı bulunduğuna vurgu yapmış ve bu sonuca ulaşılması için ulusal ve uluslararası sosyal politikaların bu yönde düzenlenmesi gerekliliğini ortaya koymuştur. Uluslararası düzeyde alınan mali ve ekonomik tüm önlemlerin ve yapılan programların bu temel hedef ışığında düşünülmesi ve incelenmesi ile UÇÖ görevlendirilmiştir. Üçüncü kısımda belirtilen hususlarda gerçekleşmesini sağlayacak programların uygulanması işinde çeşitli uluslara yardımın UÇÖ için önemli bir yükümlülük oluşturduğunu kabul etmiştir.Tam istihdamın sağlanması ve hayat seviyesinin yükseltilmesi (ILO,2015 a);

- "İşçileri, becerilerini ve bilgilerini bütünüyle gösterebilmekten zevk duyacakları işlerde çalıştırmak ve bu sayede ortak refaha en iyi biçimde katkı da bulunmak
- Bu amaca ulaşmak için, bütün ilgililer hakkında uygun güvencelerle işçileri mesleklerinde yetiştirmek üzere olanaklar sağlamak ve onların bir yerden diğer bir yere nakillerini ve bu arada gerek kendilerinin gerek diğer halkın göçerliliğini kolaylaştırabilecek önlemlere başvurmak,
- Ücretler ve kazançlar, çalışma süreleri ve diğer çalışma koşulları konularda kaydedilen ilerlemelerin sonuçlarından herkese eşit şekilde yararlanma imkanı tanınması, iş sahibi olan ve korunmaya muhtaç olan kimselere asgari yaşam koşulları sağlayacak bir ücret verilmesi,
- Toplu görüşme yapmak hakkının tam olarak tanınması, üretim düzenlemelerinin sürekli iyileştirilmesi ile sosyal ve ekonomik politikanın hazırlanması ve uygulanmasında ortaklaşa hareket etmek için işçi ve işverenlerin işbirliği yapması
- Güvenceye ve eksiksiz tıbbi tedaviye ihtiyaç duyan herkes için temel bir gelir sağlamak amacına yönelik sosyal güvenlik önlemlerinin yaygınlaştırılması,"na bağlanmıştır.

Dördüncü bölümde örgütün yetkileri ekonomik ve mali alanlara doğru genişletilmiştir.UÇÖ'nün, bu büyük görevde, aynı zamanda bütün ulusların sağlık, eğitim ve refahının iyileştirilmesi hususunda kendisine bir sorumluluk payı ayırmış olan bütün uluslararası kuruluşlarla tam bir işbirliği yapmaya söz verir. Konferans, bu bildirgede sözü edilen ilkelerin, bütün dünya ulusları hakkında tam olarak uygulanabilir olduğunu kabul etmiştir (ILO,2015 a). UÇÖ'nün tüm çalışmalarına yön veren Filedelfiya Bildirgesi, örgütün etkinlik alanını kişi ve konu yönünden genişletirken sosyal standartların uluslararası boyutta gündeme gelmesi konusunda önemli bir aşama olarak kabul edilmektedir.

Yaşanan siyasal, ekonomik, sosyal ve teknolojik değişimler doğrultusunda örgüt politika ve programlarını, geniş ölçüde yeniden düzenlerken, örgütün anayasal hedefleri kuruluşundan bu yana herhangi bir değişikliğe uğramadığı görülmektedir (Sengenberger,2005).

2- ULUSLARARASI ÇALIŞMA ÖRGÜTÜ VE KÜRESELLEŞME

Küreselleşme, çok yönlü, etkileri açısından faydaları ve zararları ile tartışılan bir olgudur. Küreselleşmenin şimdiye kadar ki en önemli etkilerinden biri, sosyal standartların aşınmasında yaşanmıştır. Nitekim küreselleşmenin beraberinde getirdiği dünya ticaret sistemi sosyal alanda ortaya çıkardığı sorunlar nedeniyle eleştirilmektedir. Özellikle korunmaya muhtaç kişilerin sosyal güvenliği, yoksulluğun ve işsizliğin önlenmesi, kadınların ve çocukların ekonomik olarak sömürülmesinin önlenmesi en çok eleştirildiği konulardır (Şenkal,2003:2). Nihayetinde küreselleşme ve sosyal politika ilişkisinde sıklıkla kullanılan küreselleşmenin, refah devletini zedeleyerek sosyal politikalar üzerinde olumsuz etkilere sahip olduğu tezinden yola çıkarak , UÇÖ'nun küreselleşmenin sosyal politika üzerindeki bu yıpratıcı etkileri karşısında nasıl bir tavır aldığı açıklanacaktır.

1995 yılında toplanan Dünya Sosyal Gelişme Zirvesinde UÇÖ' nün küreselleşme sürecindeki önemi ve üstleneceği işlevi ortaya koyan kararlar alınmıştır. Örgüt, küreselleşmeyi yarattığı dinamikler ve sorunlar nedeniyle, kayıtsız kalamayacağı bir değişim süreci olarak değerlendirmiştir. Bu yaklaşım çercevesinde 1998 yılında Örgüt tarafından "Çalışmaya İlişkin Temel Haklar ve İlkeler Bildirgesi" kabul edilmiş, 1999 yılında ise "uygun iş" yaklaşımı dönemin Genel Müdürü Juan Somavia'nın raporuyla duyurulmuştur. Örgüt uygun işin unsurları ile ilgili stratejik bütçeleme ve sonuç temelli yönetim uygulamaları yoluyla önemli bir içyapı reformunu başlatmıştır. Genel Müdür bu sürecin Örgütün etkililiğini arttırdığını belirtmektedir. 2005 yılında toplanan Dünya Zirvesinin Sonuçları arasında "adil bir küreselleşmenin desteklendiği ve herkes için uygun iş, tam ve üretken istihdam amaçlarına erişme kararı" bulunmaktadır. Yeni süreçte, taraflar herkes için adil sonuçlar doğuran bir küreselleşme sürecinin yaratılması üzerinde durmaya başlamıştır (Kapar,2009:61-62). 2008 Haziran ayında Cenevre'de düzenlenen ve 182 üye ülkenin temsil edildiği 97. UÇÖ Konferansında "Adil Küreselleşme için Sosyal Adalet Bildirgesi" ve bu yönde atılacak adımları belirleyen kararlar alınmıştır. Bildirge ile uygun iş gündemi, UÇÖ'nün kurumsal sisteminin odağına yerleştirilmiştir.

Bugün içinse, Çalışma Yaşamında Temel Haklar ve İlkeler Bildirgesi ve Adil Küreselleşme için Sosyal Adalet Bildirgesi örgütün temel belgeleri arasında yerini almıştır. Sosyal adaleti, uluslararası planda tanınan insan ve emek haklarını gerçekleştirmek için çalışan UÇÖ, küreselleşme ve değişen koşullara cevabını bu bildirgelerle vermiştir.

2.1. Çalışmaya İlişkin Temel Haklar ve İlkeler Bildirgesi

Küreselleşmenin derinleştirdiği sosyal adaletsizlik ve eşitsizliklere karşı çıkmanın yolu, sözleşme üretmenin yanısıra bu sözleşmelerin uygulanmasını ve yaygınlaştırılmasını sağlamaktır (Gülmez,2008:149). UÇÖ de, temel insan hakları temelinde yeralan 4 başlık ve 8[3] UÇÖ sözleşmesi ile ilgili olarak ve dünyada bu konuda

3 Örgütlenme Özgürlüğü ve Örgütlenme Hakkının Korunması Sözleşmesi, 1948 (Sayı.87) -Örgütlenme ve Toplu Sözleşme Hakkı Sözleşmesi, 1949 (Sayı. 98) -Zorla Çalıştırma Sözleşmesi, 1930 (Sayı. 29) - Zorla Çalıştırmanın Yasaklanması Sözleşmesi, 1957 (Sayı. 105) - Asgari Yaş Sözleşmesi, 1972 (Sayı. 138) -Çocuk İşçiliğinin En Kötü Biçimleri Sözleşmesi, 1999 (Sayı. 182) - Eşit Ücret Sözleşmesi, 1951 (Sayı. 100) -Ayrımcılık (İstihdam ve Meslek) Sözleşmesi, 1958 (Sayı. 111).

ihlallerin yaşanmasına paralel olarak, bu sözleşmelerin uygulanmasını sağlamak için 1998 yılında Çalışmaya İlişkin Temel Haklar ve İlkeler Bildirgesi'ni kabul etmiştir. Bu bildirge ile, UÇÖ üyesi ülkeler bu sözleşmeleri onaylamamış olsalar bile UÇÖ anayasasını kabul etmeleri nedeniyle Anayasa gereği ve iyi niyetle bu ilkeleri geliştirmek ve gerçekleştirmekle yükümlü kılınmışlardır. Bu yükümlülük gereği de ülkelerin izlenmesi ile denetimi öngörülmüştür.

Bildirgede düzenlenen konu başlıkları şöyledir (ILO,2015):

- Sendikalaşma özgürlüğü ve toplu pazarlık hakkının etkin biçimde tanınması;
- Zorla ya da zorunlu çalıştırmanın tüm biçimlerinin ortadan kaldırılması;
- Çocuk işçiliğine etkin biçimde son verilmesi; ve
- İstihdamda ve meslekte ayrımcılığın ortadan kaldırılması.

UÇÖ yönetim organı, çalışma yaşamındaki temel hak ve ilkeleri konu edinen sekiz sözleşmeyi temel olarak tanımlarken bildirgede yer alan bu standartlar, Birleşmiş Milletler ve Avrupa Sosyal Şartı'nın bildirimleri doğrultusunda genel insan hakları içerisinde yer almaktadır.

UÇÖ küreselleşmeyle birlikte giderek artan sorunlara çözüm bulmak için, kimi zaman kendi içinde kimi zaman diğer örgütlerle işbirliği içinde hareket etmeye yönelmiştir. Örneğin, 1992 yılından itibaren en büyük teknik ve türünün küresel anlamdaki en yaygın programı olan, "Çocuk İşçiliğinin Sona erdirilmesi Uluslararası Programı"nı (Internetional programme on the elimination Child Labour-IPEC) başlatmıştır (Tokol,2017:20).

Fakat yapılan araştırmalar bu konularla ilgili günümüz dünyasında ciddi ihlaller olduğunu ortaya koymaktadır. UÇÖ ve Walk Free Vakfı tarafından Uluslararası Göç Örgütü (IOM) ile ortaklaşa gerçekleştirilen bir araştırmaya göre, 2016 yılında dünyada 40 milyonu aşkın kişinin modern kölelik mağduru olduğu görülmektedir. Bunların 25 milyonu zorla çalıştırılırken, 15 milyon kadarı da zorla evlendirilmiş kişilerdir. Ayrıca kadınlar ve kız çocuklar modern kölelikten daha fazla etkilenmektedir. Modern köle durumundaki kadınların ve kız çocukların sayısı 29 milyon kadardır. Ticari seks endüstrisinde zorla çalıştırılanların yüzde 99'unu, zorla evlendirme mağdurlarının da yüzde 84'ünü kadınlar ve kız çocuklar oluşturmaktadır. Bu bilgilere ek olarak UÇÖ , yaşları 5 ile 17 arasında olan yaklaşık 152 milyon çocuğun işçi olarak çalıştığını ortaya koymaktadır (ILO,2017).

UÇÖ Genel Müdürü Guy Ryder'ın ifade ettiği üzere; "Bu yeni küresel tahminler, hem zorla çalıştırmayı hem de çocuk işçiliğini önlemeye yönelik müdahalelerin tasarlanıp geliştirilmesine yardımcı olabilir." (ILO,2017).

Çalışma yaşamındaki temel hakların ihlali ve UÇÖ anayasasının çiğnenmesi, UÇÖ'nün denetim organları ve Uluslararası Sendikalar Konfederasyonu (ITUC) gibi diğer organizasyonlar tarafından sürekli olarak kayıt altına alınırken en yaygın şikayetin ise, örgütlenme özgürlüğü ile ilişkili olduğu ortaya çıkmaktadır (Sengenberger,2005).

2.2. İnsana Yakışır İş

Küreselleşme ve esnek işgücü piyasalarının önem kazanmaya başladığı 1980 sonrası dönemde artan küresel işsizlik, yoksulluk, eşitsizlik ve işletmelerin üzerindeki yoğun baskı üzerine, UÇÖ bu sorunlara cevaben 1999 yılında "insana yakışır iş" (decent work) hedefini ortaya koymuştur (Munck,2010:225 akt.Tokol,2017:20). 2009 da "Küresel İşler Paktı"nı oluşturmuştur (Tokol,2017:20).

Genel Müdür Juan Somavia tarafından 1999 yılında dile getirilen ve çalışmanın kalitesinin ve insani boyutunun arttırılması anlamına gelen "İnsana Yakışır İş" kavramı, UÇÖ'nün 21. yüzyıldaki yaklaşımını ifade etmektedir (Sengenberger,2005:17). Literatürde "düzgün iş", "saygın iş", "İnsan onuruna yakışır iş" ve "uygun iş" gibi tanımlamalar da yapılmakta ve kavramlar birbirinin yerine kullanılmaktadır.

İnsana yakışır iş ; çalışma hayatına ilişkin temel haklar, istihdam, sosyal koruma ve sosyal diyalog olmak üzere dört temel stratejiye odaklanmaktadır. Ekonominin temel hedefinin yalnızca iş yaratmak olmaması

aynı zamanda yaratılan işlerin kabul edilebilir kalitede olması mantığı üzerine oturmuştur. (ILO, 1999). Örgüt ayrıca 2009 yılında "Yeşil İşler Programı"nı kabul etmiştir. Bu programın amacı, küresel ısınma ve diğer çevre sorunlarını ortadan kaldıracak insana yakışır işleri değerlendirmek, analiz etmek ve bu işleri teşvik etmektir (http://www.ilo.org/ankara/areas-of-work/green-jobs/lang--tr/index.htm).

Sürdürülebilir ekonomik büyüme için , ekonomik ve sosyal ilerleme arasında uygun bir denge gerektiğine itiraz etmek oldukça zordur. UÇÖ , ekonomik ve sosyal ilerleme arasında uygun bir dengenin sağlanmasıyla ülkelerin küreselleşmenin faydalarını yaşayacakları daha iyi bir konuma geleceklerini ve bunun da daha fazla insana yakışır iş üreteceği görüşündedir. (Anker vd,2002:5). Aynı zamanda böyle bir ilerleme, çalışılan işlerin insana yakışır olmasına bağlıdır. İnsana yakışır iş, insanların çalışma yaşamlarındaki özlemlerini yansıtırken (http://www.ilo.org/ankara/areas-of-work/dw/lang--tr/index.htm) daha iyi yaşam için daha iyi iş gerekliliği açıktır.

2.3. Adil bir Küreselleşme için Sosyal Adalet Bildirgesi

Örgüte göre küreselleşme zenginliğin üretiminde büyük bir potansiyeli harekete geçirmekte, fakat aynı zamanda, güvencesizliğin, eşitsizliğin ve yoksulluğun artmasına yol açmaktadır. UÇÖ küreselleşme yanlısı ve karşıtı olarak adlandırılan yelpazenin iki uçu arasında bir yer edinme uğraşısı vermektedir, ve uzun süredir ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel değişimin çalışma yaşamında doğurduğu yenilik ve sorunlara çözüm olarak adil bir küreselleşmenin sağlanması arayışındadır (ILO,2004).

Sonuçta, 2008 Haziran ayında Cenevre'de düzenlenen ve 182 üye ülkenin temsil edildiği 97. UÇÖ Konferansında "Adil Küreselleşme için Sosyal Adalet Bildirgesi" ve bu yönde atılacak adımları belirleyen kararlar alınmıştır. UÇÖ üyeleri son dönemde yaşanan küresel ekonomik çalkantı nedeniyle artan işsizlik oranları ve sosyal güvenlik imkanlarının yetersizliği karşısında biraraya gelerek küreselleşmenden herkesin eşit yararlanması ve insan onuruna uygun çalışma koşullarının yaratılması için, UÇÖ'ya daha fazla yetki vermeyi kararlaştırmışlardır (http://www.unicankara.org.tr/2008_June/haber_sol14.html). Bildirge, 2002 yılında UÇÖ tarafından oluşturulan "Küreselleşmein Sosyal Boyutları Dünya Komisyonu" raporunun ardından başlayan üçlü diyalog sonucu oluşturulmuştur ve UÇÖ'nün küreselleşme karşısındaki çağdaş vizyonunu ifade etmektedir (Tokol, 2017:55). Bildirge dört bölüm ve izleme mekanizmasını düzenleyen bir ekten oluşmaktadır.

UÇÖ'nün sürekli değişen bir ortamda gelişmenin ve sosyal adaletin teşvik edilmesi ve gerçekleştirilmesine yardımcı olmak konusunda kilit rol oynadığına kanaat getirerek, "saygın iş"i küreselleşme sorunlarına etkili bir yanıt olarak kabul etmesinden güç alarak[4] artan karşılıklı bağımlılığın, karmaşanın ve üretimin uluslararasılaştırılmasının hüküm sürdüğü bir dünyada UÇÖ hedeflerini gerçekleştirmede aşağıda sıralanan unsurların artan rolüne vurgu yapmıştır: " *özgürlük, insan onuru, sosyal adalet, güvenlik ve ayrımcılığın önlenmesi gibi temel değerlerin sürdürülebilir bir ekonomik, sosyal kalkınma ve verimlilik için esas olduğu; yurt içi ve yurt dışındaki sosyal diyalog mekanizmasının önemi, istihdam ilişkisinin öneminin işçilere yasal koruma sağlama vasıtası olarak kabul edilmesi, güçlü bir sosyal ekonomi ve uygun nitelikler taşıyan canlı bir kamu sektörü ile birlikte üretken, kazançlı ve sürdürülebilir işletmelerin, sürdürülebilir ekonomik kalkınma ve istihdam fırsatları için son derece önemli olduğuna,"* (ILO,2009).

UÇÖ anayasal hedeflerini geliştirmek amacıyla çabalarını yoğunlaştırmak, sözü edilen çabaları etkili hale getirmek , küreselleşme bağlamında ve UÇÖ'nün hedeflerine ulaşmasında üyelerinin çabalarına destek vermek amacıyla UÇÖ'nun kapasitesini güçlendirmeyi kabul ederek örgüt aşağıda sıralananları kabul etmiştir (ILO,2015):

- "Saygın İş Gündemi ve UÇÖ'nun dört stratejik hedefi doğrultusunda aralarındaki sinerjiden yararlanmak suretiyle küresel ve birleştirilmiş bir yaklaşım oluşturulmasının geliştirilmesi yönünde uyum ve işbirliği sağlamalı;

4 Saygın iş kavramına yönelik küresel ve bölgesel düzeylerde tekrar tekrar ifade edilen geniş kapsamlı destek ve 2005 BM Dünya Zirvesinde saygın iş hedeflerine ilişkin yapmış oldukları açıklamalarını göz önünde bulundurarak.

- Mevcut anayasal çerçeveye ve kurallara tümüyle bağlı kalarak etkinliği ve verimliliği geliştirmek amacıyla kendi kurumsal uygulamalarını ve yönetişimin uyumlu hale getirmeli;
- UÇÖ'nun anayasal hedefleri çerçevesinde ihtiyaçlarını karşılamada UÇÖ'yu oluşturan unsurlara katkı sağlayacak yüksek kalitede bilgi, tavsiye ve teknik programlar aracılığıyla üçlü tartışmaya dayalı ülke düzeyinde ifade ettikleri ihtiyaçların karşılanmasında UÇÖ bileşenlerini desteklemeli ve
- UÇÖ'nun standart belirleme politikasını iş dünyası ile uyumlu hale getirmek suretiyle UÇÖ faaliyetlerini bir köşe taşı olarak teşvik etmeli ve standartların rolünü Örgüt'ün anayasal hedeflerine ulaşmada faydalı bir yol olarak garanti altına almalıdır."

Bildirgede üye ülkeler, işçiler ve işverenler aldıkları kararla açık ekonomiler ve açık toplumların sürdürülebilmesi için sosyal adalet, tam ve üretken istihdam, sürdürülebilir işletmeler ve sosyal birliktelik sağlayacak bir strateji geliştirilmesi istenmektedir. Bildirgede küreselleşmenin yararlarından bahsedilmekle birlikte herkesin küreselleşmeden eşit faydanabilmesi için çalışma koşullarının da iyileştirilmesi gerektiğine vurgu yapılmaktadır (ILO,2015). Sürekli ve hızlı değişimin yaşandığı küreselleşme sürecinde, uluslararası çalışma standartları aracılığıyla ekonomik ve sosyal politikaların merkezine uygun iş ile üretken ve tam istihdam sağlama amaçlarının yerleştirilmesi öngörülmektedir (Kapar,2009:66). Bildirge, "istihdam, sosyal koruma, sosyal diyalog ve üç taraflılık, temel çalışma ilke ve hakları" olmak üzere dört stratejik amacı ayrıntılı şekilde düzenlemekte ve UÇÖ'nun dört temel konuda yapacağı çalışmalara önemli katkı sağlamaktadır.

Bu dört stratejik amacın bir bütün oluşturduğu ve birbirini desteklediği kabul edilmektedir. Amaçların gerçekleştirilmesi için ülkelerin ulusal çabaları, UÇÖ' nün gerçekleştirdiği küresel ve bütünsel insana yaraşır iş stratejisinin bir parçası olmalıdır. Çalışma yaşamında cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve ayrımcılığa karşı çıkılması bu stratejik amaçlarla eş zamanlı ve bir bütün olarak ele alınmalıdır (Tokol,2017:57).

UÇÖ'nün hali hazırdaki işlevleri ile birlikte yeni işlevler üstlenmeye dönük bir değişim içinde olduğu açıktır. Bu yapılanmanın ulusal sosyal politikaları etkilemede Örgütün uluslararası çalışma sözleşmeleri gibi geleneksel araçlarının yanında yeni bazı araçlara da sahip olması ile sonuçlanması güçlü bir olasılıktır. "Adil Bir Küreselleşme İçin Sosyal Adalet UÇÖ Bildirgesi" nin Örgütün yapılanmasını ve uluslararası sosyal politikayı belirlediği ölçüde, ulusal sosyal politikaları da etkilemesi beklenmelidir (Kapar,2009:75).

2.4. Küresel İşler Paktı

Küresel İşler Patktı (Global Jobs Pact), örgütün kabul ettiği tek pakttır. 2009 yılında 98. Uluslararası çalışma konferansında kabul edilmiştir. Konferans toplantısı öncesinde konuyla ilgili yapılan zirvede (UÇÖ Küresel İşler Zirvesi) güçlü bir siyasi destek verilmiştir. Pakt, "İnsana Yakışır İş Gündemi" ile, "Adil bir Küreselleşme için Sosyal Adalet Uluslararası Bildirgesi" ni temel almaktadır. Uluslararası mali ve ekonomik krizin sosyal etkileri ile ekonomik etkilerini ele almaktadır. Yatırımları, istihdamı, sosyal korumayı merkeze alarak krizden üretken çıkışı savunmaktadır. Temel hedef, ekonomik toparlanma ile insana yakışır iş olanakları sunulması arasındaki zaman farkını azaltmaya yönelik politikalar için üzerinde uluslararası anlaşmaya varılmış bir zemin oluşturmaktadır. Pakt ile bu amaçı hayata geçirmek için küresel, bölgesel ve ulusal tüm dünyaya yönelik acil eylem çağrısı yapılmaktadır (Bkz.Tokol,2017: 62-64).

2.5. Diğer Bildirgeler:

Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Bildirgesi: 1975 yılında uluslararası kadın yılı nedeniyle uluslararası çalışma konferansınca kabul edilmiştir. Bildirge, tüm çalışanlar için fırsat ve işlem eşitliğini kabul etmekte cinsyete fayalı her türlü ayrımcılığa karşı çıkmaktadır. İnsana Yakışır İş çercevesinde ve 2008 tarihli Adil bir Küreselleşme için Sosyal Adalet Bildirgesî' nde yer alan vizyon netliği ışığında UÇÖ toplumsal cinsiyet eşitliği ve ayrım gözetmemeyi çeşitli alanları kesen konular olarak belirlemiştir. 2009 yılında toplumsal cinsiyet eşitliği ile ilgili genel görüşme ve eşitliği insana yakışır işin merkezinde yer verilmesi, daha ileri hamleler ve kuruluşun geleceğinde çalışma yaşamında kadının güçlendirilmesine odaklanması açısından özel bir fırsat sunmaktadır (İnsana Yakışır İşin Merkezindeki Konu: Toplumsal Cinsiyet Eşitliği,ILO).

Sosyal Politika ve Çok Uluslu Şirketler ile İlgili İlkeler Üçlü Bildirgesi: Uluslararası Çalışma Ofisi Yönetim Kurulu'nun 204. oturumunda 1977 yılında kabul edilmiş ve aynı organın 279. oturumunda 2000 ve 2006 yılında gözden geçirilmiştir. Bildirge, çok uluslu şirketlerin ekonomik ve sosyal gelişmeye katkılarına destek olmak ve yaratacakları sorunları asgari düzeye indirmek veya çözmek üzere çalışma hayatının taraflarına rehberlik edecek ilkelere yer vermektedir (ILO,2003: Tokol,2017).

3. SONUÇ

UÇÖ'nün en önemli görevi, uluslararası çalışma standartlarının düzenlenmesi, geliştirilmesi ve izlenmesidir. Kural koyma etkinliği, üye devletlerin sosyal politikalarına yol gösterme ve dünyada sosyal gelişmeleri hızlandırma amacına hizmet etmektedir (Erdut,2002). Bu bağlamda örgüt, çalışma koşullarını düzenleyen, küresel düzlemde uygulanabilir ve hukuken bağlayıcı 189 sözleşme ve hukuken bağlayıcılığı olmayan 202 tavsiye kabul etmiştir. Uluslararası çalışma standartlarının ana konu alanları, UÇÖ'nün sekiz temel çalışma standardı olarak da ifade edilen çalışma yaşamının temel haklarını kapsamaktadır (Sengenberger,2005:27,66). Nitekim örgüt bu temel sözleşmelerin uygulanmasını sağlamak için, 1998 yılında "Çalışmaya İlişkin Temel Haklar ve İlkeler UÇÖ Bildirgesi"ni kabul etmiştir.

Kuruluşundan bu yana UÇÖ'nün sözleşme üretme ve UÇÖ sözleşmelerinin onaylanmasında büyük ilerlemelere rağmen, birçok devlet ve çok sayıda işverenin, hala UÇÖ normları ve bu normlarla bir arada bulunan politikalarla uyumlu hareket etmesiyle ilgili sıkıntılar yaşanmaktadır[5]. Günümüz dünyasında, neo-liberalizm örgütün karşısındaki en belirgin odak olarak çıkmaktadır (Sengenberger,2005:27,66). Nitekim neo-liberalizmin etkisiyle de, küreselleşme, Dünya Ticaret Örgütü, Dünya Bankası, ve Dünya Sağlık Örgütü, UÇÖ gibi uluslararası örgütleri, sosyal politikanın oluşturulmasında yeni oyuncular olarak karşımıza çıkartmış: böylece bu örgütler, ülkelerin sosyal politikasını şekillendirmeye daha çok dahil olmuşlar ve bu gelişmeler istenen ulusal sosyal politika hakkında, küresel bir söylem yaratmıştır. Ülkelerin refah politikaları, istenilen ulusal sosyal politika için uluslararası örgütlerin kendi içinde ve aralarında yürütülen fikirler mücadelesiyle küresel bir boyut kazanmıştır. Dünya Bankası ve UÇÖ arasında, komünizm sonrası ülkelerdeki emeklilik politikası savaşı buna klasik bir örnek oluşturmaktadır (Deacon,1997;Holzmann ve diğerleri, 2003; akt.Deacon,2007:9). UÇÖ'nün etrafındaki çok da dostane olmayan örgütün politikalarına çok da sıcak bakmayan bu sosyo-politik ortam, uluslararası standartların uygulanmasına genellikle ciddi bir engel teşkil etmektedir (Sengenberger,2005:41).

Kısacası, küresel aktörlerin ulusal sosyal politikaların şekillenmesinde etkili oldukları küresel dünyada bu örgütler varolmasını istedikleri sosyal politika çercevesinde kendi içlerinde ve birbirleriyle fikir mücadelesine girmişler ve sonuçta ulusal sosyal politikalar için küresel bir boyut ve söylem ortaya çıkmıştır. UÇÖ de bu süreçte mücadelesini vermektedir. UÇÖ'nün küreselleşme karşısındaki duruşu, yetersiz görülüp yer yer eleştirilere de maruz kalmaktadır.

Kurulduğu günden bugüne geçen süre içerisinde, UÇÖ'nün dünyada meydana gelen köklü değişimlerden etkilendiği ve dayandığı temel değerler çerçevesinde bu değişimlere geçerli yanıtlar üretmeye çalıştığı görülmektedir. Küreselleşme sürecinde diğer uluslararası örgütlerle bir fikir mücadelesi yaşamakla birlikte örgüt olarak neler yapmıştır nasıl bir strateji izlemektedir? sorusuna odaklanırsak, örgütün küresel ekonominin faydalarını kabul ederken küreselleşmenin beraberinde getirdiği sorunların altını çizdiği ve değişen koşullar çercevesinde sorunlara çözüm bulmak için de misyonlar yüklendiği gözlenmektedir.

Sürekli ve hızlı değişimin yaşandığı küreselleşme sürecinde uluslararası çalışma standartları aracılığıyla ekonomik ve sosyal politikaların merkezine "uygun iş" ile üretken ve tam istihdam sağlama amaçlarının yerleştirilmesi öngörülmektedir (Kapar,2009:66). UÇÖ, "Adil Bir Küreselleşme İçin Sosyal Adalet UÇÖ Bildirgesi" ile de bu misyonunu ortaya koymuştur. Yaşanan gelişmeler uluslararası örgütlerin küreselleşmenin eşitsiz sonuçlarını ve sorunlarını çözmek ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme hedefine

5 Sekiz temel sözleşme, şu ana kadar 150 ile 175 ülke tarafından onaylanmıştır. Onaylanma oranları, dünya nüfusu içerisinde yüzde 47 (örgütlenme özgürlüğü) ile yüzde 94 (zorunlu çalıştırmanın ortadan kaldırılması) arasında değişmektedir. Kırk sekiz üye ülke ise henüz temel çalışma standartlarını onaylamamıştır. (Uluslararası Çalışma Ofisi 2012:14,18 akt.Sengenberger,2005:28).

ulaşmak için birlikte hareket etme ve küresel bir sosyal politikayı tanımlama gereğini ortaya çıkarmakla birlikte daha önce de değinildiği üzere neo-liberalizmin etkisi bu görüşü savunan aktörlerin bu konulardaki samimiyetini şüpheli kılmaktadır.

Ne var ki, son yıllarda ekonomik küreselleşmenin hızlanması sürecinde, uluslararası çalışma standartlarının değeri ve etkisiyle ilgili tartışmalar daha da şiddetlenmiştir. UÇÖ'nun tarihi sosyal adalet, insan onuru gibi çalışma standartlarının uluslararası düzlemde gerekçelendirilmesinin, çeşitli şekillerdeki sosyal sömürü için her zaman yeterli olmadığını göstermektedir. Nitekim dünyada yaşananlar, birçok devlet ve çok sayıda işverenin, hala UÇÖ normları ve bu normlarla bir arada bulunan politikalarla uyumlu hareket etmediği örneklerini bize vermektedir (Sengenberger,2005:66). UÇÖ, kendi standartlarını güçlendirmek ve tam anlamıyla uygulayabilmek için yeni çalışmalar ortaya koymak zorundadır. Bu bağlamda çalışma normlarının gelişmekte olan ülkelerde geliştirilebilmesi, diğer uluslararası örgütler ve anlaşmalar açısından bağlayıcılık kazanması için UÇÖ'nün yeni yetkilerle donatılması talep edilmektedir (Çelebi,2009 akt. Tokol,2017:22).

Küresel ekonomiye insanı bir görünüm kazandırmak gereği, aşikardır. Ekonominin küreselleşmesi, UÇÖ' nün rolünü kesinlikle geçmişten daha gerekli kılmaktadır (Koray,2012:106). Neo- liberal anlayış ve bu anlayışı temsil eden aktörler örgütün karşısında en belirgin engeller iken uluslararası çalışma kurallarının uygulanması ve UÇÖ'nün hedeflerine ulaşabilmesinin, politik ve sosyal bir baskıyı gerekli kılmakta olduğu yine örgütün daha etkin olması için yaptırım gücünü artıracak yeni yetkilerle donatılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Bugün ILO insana yakışır işler yaratılmasına; çalışanları ve iş çevrelerini kalıcı bir barış, refah ve ilerlemeye sahip çıkmaya yöneltecek ekonomik koşullarla çalışma koşullarının sağlanmasına yardım etmektedir (http://www.ilo.org/ankara/about-us/WCMS_372872/lang--tr/index.htm). UÇÖ'nün insan haklarını tanıma ve çalışma koşullarının iyileştirilmesine dayanan insani bir idealin sürdürülmesine hizmet etmekte (Erdut:2002) olduğu unutulmamalı ve insanlık için her daim gerekli olan dünya barışı için, sosyal adalet için örgüte gerekli destek verilmelidir.

KAYNAKÇA:

Anker, R., I.Chernyshev, P. Egger, F.Mehran and J.Ritter (2002), "Measuring Decent Work with Statistical Indicators",Working Paper No. 2, Policy Integration Department Statistical Development and Analysis Group International Labour Office, Geneva.

Alper,Y. ve Kaya P.A. (1995), Uluslararası Çalışma Örgütü ve Uluslararası Çalışma Standartları, Ezgi Kitabevi,Bursa.

Deacon,B.(2007), Global Social Policy and Governance, Sage Publications.

Erdut,Z.(2002), Küreselleşme Bağlamında Uluslararası Sosyal Politika ve Türkiye, Dokuz Eylül Yayınları, İzmir.

Gülmez, M.(2008), Uluslararası Sosyal Politika, Hatipoğlu Yayınları,Ankara.

ILO (1999). Decent Work, , http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm (01.05.2017)

ILO(2003), "Çokuluslu Şirketler ve Sosyal Politika ile İlgili İlkeler Üçlü Birdirgesi",Uluslararası Çalışma Ofisi, Ankara, http://staging.ilo.org/public/libdoc/ilo/2001/101B09_34_turk.pdf (06.07.2017).

ILO(2004), A Fair Globalization The Role of the ILO World Commission on The Social Dimension of Globalization, Established by the ILO Report of the Director-General on the World Commission on the Social Dimension of Globalization, Geneva.

ILO(2015), "ILO Adil bir Küreselleşme için Sosyal Adalet Bildirgesi", http://www.ilo.org/ankara/about-us/WCMS_412373/lang--tr/index.htm (01.09.2017).

ILO(2015a),"Philadelphia Bildirgesi", http://www.ilo.org/ankara/about-us/WCMS_412361/lang--tr/index.htm (11.09.2017).

ILO(2017), "Modern Kölelik ve Çocuk İşçiliği", http://www.ilo.org/ankara/news/WCMS_575650/lang--tr/index.htm (01.10.2017).

"İnsana Yakışır İşin Merkezindeki Konu: Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" ,ILO, http://www2.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@gender/documents/publication/wcms_120434.pdf (01.09.2017).

Kapar,R.(2009). "Adil Bir Küreselleşme İçin Sosyal Adalet Uluslararası Çalışma Örgütü Bildirgesi", Çalışma ve Toplum,9, ss.61-77.

Koray, M.(2012), Sosyal Politika, İmge Kitapevi, 4.Baskı,Ankara.

Özaydın,M.(2008),"Küresel Etkilerle Şekillenen Sosyal Politika Anlayışı Ekseninde Sosyal Politikaların Geleceğini Tartışmak",Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 10 / 1 ,ss. 163 – 180.

Sengenberger,W.(2005),Globalization and Social Progress-The Role and İmpact of International Labour Standarts,Fredrich-Ebert-Stiftung Publisher, Germany.

Şenkal, A.(2003), "Sosyal Politika ve Uluslararası Sosyal Standartlar", Kamu-İş,C.7,S.2,ss.2-33.

Talas, C.(1990), Toplumsal Politika, İmge Yayınları, Ankara.

Tokol, A.(2017), Uluslararası Sosyal Politika,Dora Yayınevi,Bursa.

http://www.ilo.org/ankara/areas-of-work/green-jobs/lang--tr/index.htm(20.09.2017).

http://www.ilo.org/ankara/areas-of-work/dw/lang--tr/index.htm (20.09.2017).

http://www.ilo.org/ankara/about-us/WCMS_372872/lang--tr/index.htm (19.08.2017).

http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang--en/index.htm (08.08.2017).

http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/history/lang--en/index.htm (01.09.2017).

http://www.ilo.org/declaration/thedeclaration/history/lang--en/index.htm (01.10.2017).

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-ankara/documents/publication/wcms_412382.pdf (21.09.2017).

https://uk.sagepub.com/sites/default/files/upm-binaries/14362_Deacon___Chapter_1.pdf (11.06.2017).

http://www.unicankara.org.tr/2008_June/haber_sol14.html(21.09.2017).

Is Revitalizing Multiculturalism Possible? An Adornian Approach

Büşra Efe[1]

[1]TOBB ETU, Department of International Relations, busraefe@etu.edu.tr

Abstract: Multiculturalism has lost its popularity both as a philosophy and as a political instrument when compared to decades ago. Having established the idea that the time has come for multiculturalism's end and making policies in this direction, Europe today is an epitome of multiculturalism criticism. Both academics and politicians have adopted a critical approach to multiculturalism and more often the concept of social integration is suggested as an alternative. What lies behind this approach is the view that multiculturalism is an antithesis of the nation state tradition. This approach takes the nation-state from a Gellnerian viewpoint where the political boundaries match the social (ethnic, religious, cultural, etc.) ones. This view is obviously hurt when the flow of migration all around the world has been on the rise since the 2000s, and especially after the Arab Spring. The more the migration, the less homogeneity is detected in any given society and therefore makes the perfect match between social and political boundaries more problematic. The often missed theoretical by-product of this consequence is related to the establishing of the nation state as the homogeneity thesis, which in turn causes the antithesis (i.e., multiculturalism) to change as well. By looking at Theodor Adorno's concept of negative dialectics, this study proposes a critical approach to the perception that multiculturalism is an outcome of dialectic between nation state and its newcomers, i.e., the migrants. In this context, the definition of nation state will be redefined in consideration of Ernest Gellner's nationalism approach. Following Adorno, taking the nation state from a holistic view is the root of this problem and should be corrected by seeing it as a heterogeneous system where the particularities have different, yet not-have-to-be-conflicting, demands. While the whole is described here as a social system, the particulars are the units at different levels, consisting of individuals and social groups. Although individuals or social groups within a society gain their existence within that community, the main purpose for a particular should be to be able to sustain its existence without subordination to the whole, or even to make a change for the whole in the direction of its characteristics. In fact, although different types of particular individuals or social groups constitute a building block of social order, the need for common identity to exclude the other leads to suppress the particular, or to the perception that the consisting particulars have the same identity established with respect to a common other.

Keywords: negative dialectics, multiculturalism, nation state, migration, Adorno

INTRODUCTION

Multiculturalism has lost its popularity both as a philosophy and a political instrument when compared to decades ago. Both the opponents and proponents of multiculturalism agree that multiculturalism has transformed Europe and made it more diverse. Once seen as an inclusive solution to European societal problems, multiculturalism policy today is shown as the primary reason to Europe's societal problems (Malik, 2015). Both academics and politicians have adopted a critical approach to multiculturalism and the concept of social integration is more often suggested as an alternative. For politicians, this discourse is not only present in extreme parties' rhetoric, but also in mainstream party leaders' (Bloemraad, 2011). The rise of extreme right by having ethnocentrism discourse has led mainstream parties to shape their policies in the same direction as well. Becoming a tool for social and political issues, multiculturalism is used to implement policies regarding immigration, identity, political disenchantment and working class decline (Malik, 2015). The loss of popularity could be directly linked to the increasing migrant flow around the globe. However, migrant flow is not the only reason since there is a plethora of other reasons such as 9/11, rise of radical Islam and Arab Spring. Related studies suggest that multiculturalism has come to its end and assimilationist approaches and excluding the other has become more popular.

Today, critics of multiculturalism has become a highly debated issue. In this article, the reasons for opposing to multiculturalism are analyzed thoroughly and an alternative is suggested for one of the reasons: Multiculturalism erodes the nation state. Instead, a critical approach to definition of nation state is introduced and the relation between nation state and new comers, i.e, the migrants is criticized.

Starting by defining what multiculturalism is, this paper will set forth a literature review as well as review of discourses of society and politicians from some European countries on criticism of multiculturalism and

will continue by giving the definition of Gelner's nation state approach, followed by brief explanation of Adorno's negative dialectic. The paper will also demonstrate that multiculturalism is not the antithesis of nation state and will conclude by stating, within a critical framework, revitalizing multiculturalism is possible. Thus, this article is important to be able to offer an alternative view to failure of multiculturalism and to show that multiculturalism could be revitalized by an Adornian approach.

WHAT IS MULTICULTURALISM?

While there is a great number of research on both multiculturalism and its critics, there is a gap in the literature about criticism of multiculturalism critics with an Adornian approach. This article will focus on the research on criticism of multiculturalism critics. While doing this, first, different conceptualization of multiculturalism needs to be described. In the literature, multiculturalism has been discussed widely leading it to have many different definitions. Some of these definitions are presented respectively. Multiculturalism could be defined as the recognition of differences within society in terms of ethnicity, culture, language, religion, race and/or within individuals in political and public sphere (Ongur, 2011, pp.61). Multiculturalism as an idea has been seen as a way to understand and solve problems regarding cultural and religious diversity in a society in both politic discourse and philosophy (Song, 2017). Moreover, multiculturalism is usually described as the reflection of diverse society and that it rejects assimilation of minority cultures and domination of host culture. In addition, what multiculturalism aims is to maintain minorities' distinctive identity (Song, 2017). Formulating multiculturalism is not simple and different approaches are present in different countries. Multiculturalism policies may not have the same perspective, aim and policy even in the same country (Vertovec and Wessendorf, 2010: 2-4). However, generally, multiculturalism could be collected under some title. First, new comers or minorities should be recognized in public by supporting their ethnic organizations, facilities, and activities. Second, an education system and a curriculum are needed to be revised according to issues related to minorities such as dress codes, gender specific practices, language, etc. Third, similarly to education, law also should be adopted to cultures of minorities and made some expectations to their practices. Last but not least, social services, media, public materials, food allowance should be monitored for minority groups (Vertovec and Wessendorf, 2010, pp. 2-4).

On the other hand, multiculturalism critics also come from different ideologies and groups. Multiculturalism inherently is a political discourse and is recently used in a negative way. Especially, right wing parties and nationalists reject multiculturalism but they are not the only groups opposed to multiculturalism. Opponents of multiculturalism also includes feminists, human right activists and also postmodern anthropologists (Pnina Werbner 2012:198.). Nevertheless, in this study only arguments which belongs to nationalist and right wing politicians or public will be focused and criticized.

FAILURE OF MULTICULTURALISM

The failure of multiculturalism discourses come from different units of European society. Academicians, government authorities, politicians, members of civil organizations and individuals could embrace anti-multicultural ideas. These discourses directly or indirectly affect country's migrant and minority policies. In this regard, even the countries identified with multiculturalism policies have converged to assimilation and integration policies in late 2000's.

The Netherlands, for instance, has started to implement more assimilationist policies. Immigration attitudes has changed dramatically and country's policies transformed from multiculturalist to assimilationist. Han Entzinger (2014) puts on different reasons to explain to this shift. One and most significant reason is that growing second generation migrants was marginalized and became a threat to Dutch national identity since the reaction existed against immigrants and multiculturalism. On the other hand, in Britain, concept of active citizenship and integration with diversity is suggested by British society instead of multiculturalism. Failure of multiculturalism discourse has been resumed since 2000. Concerning Muslim minority, multiculturalism was evaluated unsatisfactory because of non-integration problem (Werbner, 2012: 203-207).

In the case of Germany, Angela Merkel declared that multiculturalism has totally failed in 2010. Other political authorities also had same idea. In Germany, the common belief is that the German culture should dominate the others, today. What brought Germany to this point could be traced back to the time when Germany needed foreign labor. To find a solution to labor shortage, Germany invited workers from Italy, Spain, Greece and Turkey. Contrary to expectation, these labor decided to stay and become permanent workers. They also wanted to bring their families to Germany with family reunification which had led to some problems within society. Especially Turkish workers lived with their own culture and Turkish culture coexisted with German culture and still does. Turkish workers did not share European values and could not even speak German. This has led to reemergence of German nationalism which is based on German national interests. While German national re-awareness exists, at the same time multiculturalism has experienced heavier attacks. Therefore, multiculturalism was seen as a threat to national identity and interests (Friedman, 2010).

Another example, a study analyzing Dutch and German policy makers, addressed different definitions of multiculturalism and suggest that integration took the place of multiculturalism with an assimilationist approach. Multiculturalism is described in three categories: reflection of diversity, a formal policy paying regard to group rights and -group definition is a right as a philosophy. Although a precise definition of integration is not available in the study, it is considered as the rejection of multiculturalism, social cohesion and holism. Study does not agree to the death of multiculturalism but it offers an alternative explanation: multiculturalist governance. Multiculturalist governance means the inclusion of migrant organizations together with other actors in policy making process and implementation. Although this concept does not have a normative base, authors still argue that it can explain the present situation as a pragmatic method. As a matter of fact, multiculturalist governance is taken into account as a useful solution and pragmatic multiculturalism. Although multiculturalism part in this definition is not included as a philosophy or a formal policy, member of minority groups' sharing information and experience on their culture has led it to be explained as "pragmatic multiculturalism". Study shows that policy makers think that multiculturalism does not work anymore and it is dead politically and philosophically (Korteweg, A. C., & Triadafilopoulos, 2015).

For Britain, Chris Allen investigates the relation between Britishness and multiculturalism. He analyzes death of multiculturalism discourse by looking at London bombings effects. Reviewing anti Islam discourses, he expresses views that "Britain had focused far too much on the 'multi' and not enough on the 'common culture'". In Britain common claim is that multiculturalism does harm to British culture (Allen 2007: 129). A website, called 'The British Voice', which is against immigration and multiculturalism uses slogans to express their dissent. Claims on the website often states that British people and culture are endangered. 'Multiculturalism is genocide!', 'Immigration is a weapon of mass destruction!, Immigration destroys!' are some of the slogans and posters which are placed on the website (The British Voice,2015).

As shown above, multiculturalism critics are based on the idea that multiculturalism is a threat to national identity and values. In the literature on critics of multiculturalism, common claim is that multiculturalism creates parallel lives, separate communities within society. These parallel societies are seen as a threat to host culture while the others are seen as a threat to them and need to be assimilated within host society. While having these discourses, parallel lives argument is put forward in order to create a more holistic society. Existence of different cultures in one state is evaluated as a disaster since the idea that one nation should consist of only one and that this should be its own culture. This view considers nation state as a homogenous unit.

THEORETICAL DISCUSSIONS

Before Westphalia Agreement (1648), while Europe consisted of empires where one state had sovereignty over at least one state, state system in the world has transformed to a stage where borders are strictly defined and there are nation states with good relations, especially in Europe which has witnessed great wars.(Tilly, 1994:161-181). However, illusion here is that nation states are homogeneous. In the assumption of multiculturalism being a challenge for nation states, nation states are assumed homogenous in terms of both culture and ethnicity. While one must admit that migration transforms

nation state, nation state had already have more than one identity and one culture before migration. In traditional definition of nation state, state is created when political borders and cultural borders overlap. On the other hand, rejecting this definition, Ernest Gellner (2006) argued that the number of nations is higher than the number of states in the world. What creates the nation state is not overlapping borders of ethnicity and politic. If nation states were culturally homogenous, existence of one ethnicity in a political unit is possible only if nation state extinguishes the other nations.

Taking into account the all discussions in the literature about critics of multiculturalism, it seems multiculturalism and integration are defined as the exact opposite and while multiculturalism is characterized as coexistence of differences, integration is evaluated as hindering differences and forming a homogeneous nation state based on only one identity and one culture. What lies behind the negative image of multiculturalism is the perception "Multiculturalism is dialectics between the nation state and immigrants". Following Adorno, considering the nation state from a holistic view is the root of this problem and should be corrected by seeing it as a heterogeneous system where the particularities have different, yet not-have-to-be-conflicting, demands.

NEGATIVE DIALECTICS AND MULTICULTURALISM

With an Adornian approach, negative dialectics means 'negation of the negation'. Negative dialectics, contrary to Hegel's dialectic, flout the tradition. While dialectics aim to achieve something positive by means of negation, negative dialectics reject this approach. Main purpose of negative dialectics is to understand the way of thinking of the subject. The main idea is the relation between necessity and thinking (Adorno, 2016:365-366). In concept of negative dialectics, the particulars within the whole should have its realm of freedom. Even if the whole is incorrect, particular containing the truth should be let sustaining its existence.(Dellaloğlu,2003:18-21). While the whole here is described as a social system, the particulars are defined as the units at different levels, consisting of individuals and social groups.

While nation state is contextualized as culturally homogenous unit, particular within the whole is disregarded and is not able to sustain its existence without subordination to the whole. Although, different particular individuals or social classes constitute a building block of social order, the need for common identity to exclude the other leads to suppress the particular, or to the perception that the consisting particulars have the same identity established with respect to a common other.

In Germany, being at the center of multiculturalism debates, foreign born population accounted for 12 percent of its population in 2013 (OECD, 2017). If the second and third generation immigrants are taken into account, the ratio would be much higher. On the other hand, the idea that German population, excluding the immigrants, belongs to only one identity and one culture is not realistic. Even after reunification of the West and the East Germany, people live in one side of Germany think that they have major differences with other side of Germany. According to The Berlin Institute for Population and Development, half of Germans think that differences between Easterners and Westerners is much more than the commonalities (Connolly ,2015).This epitome falsifies the claim that multiculturalism creates parallel lives in society since as a whole society already consists of differentiated parallel societies.

The opponents of multiculturalism think that multiculturalism is the dialectics between the nation state and immigrants and in this context, while nation state is evaluated culturally homogenous, immigrants are considered as the others not belonging to the host culture. How 'the other' is detected is an important question. The assumption that a nation state with one culture is antithesis of different particulars, having their own cultures, contradicts Adornian approach. Adorno suggests that particulars within the whole should be maintained by saving their individualities. Critics of multiculturalism ignore particular social groups and individuals within the whole, i.e. society. Instead of considering these concepts statistically, it will be more explanatory and illustrative to remark that these concepts are constructed for needs and again that these concepts are positioned as antithesis to each other.

CONCLUSION

This paper has shown that the view that multiculturalism is an antithesis of the nation state confutes with an Adorno's negative dialectics. Having established the idea that the time has come for multiculturalism's end and making policies in this direction, there is a plethora of epitomes from Europe. These critics focus to see multiculturalism as a threat to national identity and national culture and the idea that multiculturalism creates parallel lives within society. In particular, this study confirms that negative dialectics indicates nation state should not be evaluated as a homogenous unit, instead it should be corrected by seeing it as a heterogeneous system where the particularities have different. As a conclusion, the main purpose for a particular should be to be able to sustain its existence without subordination to the whole, or even to make a change for the whole in the direction of its characteristics. Multiculturalism is not the antithesis of nation state and revitalizing multiculturalism is possible, with a critical framework.

REFERENCES

Adorno, T. W., (1966/2016), Negatif Diyalektik, Ş. Öztürk (çev.), İstanbul: Metis, pp. 365-366.

Allen, C. (2007). 'Down With Multiculturalism, Book-burning and Fatwas' The discourse of the 'death'of multiculturalism. Culture and religion, 8(2), 125-138.

Bloemraad, I., (2011), The Debate Over Multiculturalism: Philosophy, Politics, and Policy, Migration Policy, September, https://www.migrationpolicy.org/article/debate-over-multiculturalism-philosophy-politics-and-policy

Connolly, K., (02.10.2015), German reunification 25 years on: how different are east and west really, https://www.theguardian.com/world/2015/oct/02/german-reunification-25-years-on-how-different-are-east-and-west-really (Accessed date:16.08.2017).

Dellaloğlu, B., (2003), Bir Giriş: Adorno Yüz Yaşında içinde Adorno: Kitle, Melankoli, Felsefe, Cogito Sayı 36, ss. 18-21.

Entzinger H. (2014) The Rise and Fall of Multiculturalism: The Case of the Netherlands. In: Joppke C., Morawska E. (eds) Toward Assimilation and Citizenship: Immigrants in Liberal Nation-States. Migration, Minorities and Citizenship. Palgrave Macmillan, London

Friedman, G. (2010). Germany and the Failure of Multiculturalism. Geopolitical Weekly.

Gellner, E., (2006), Nations and Nationalism, Blackwell Publishing,: Oxford, pp. 1-7.

Korteweg, A. C., & Triadafilopoulos, T. (2015). Is multiculturalism dead? Groups, governments and the 'real work of integration'. Ethnic and Racial Studies, 38(5), 663-680.

Malik, K., (2015) The Failure of Multiculturalism, Foreign Affairs, https://www.foreignaffairs.com/articles/western-europe/failure-multiculturalism

OECD Data, Foreign-born population, https://data.oecd.org/migration/foreign-born-population.htm (Accessed date:16.08.2017).

Ongur, H.Ö., (2011), "Avrupa'da Çokkültürlülüğün İflası (Mı?)," Uluslararası Hukuk ve Politika, 7 (26).

Song, S., (2017 Spring) "Multiculturalism", The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Edward N. Zalta (ed.), https://plato.stanford.edu/archives/spr2017/entries/multiculturalism/

Tilly, C., (1992) Coercion, capital, and European states, AD 990-1990. Blackwell: Oxford, 1992, pp. 161-181.

The British Voice, https://thebritishvoice.org.uk/genocide-of-the-british-people-2/ (Accessed date:05.10.2017).

Vertovec, S., and Wessendorf, S. (Eds.). (2010). Multiculturalism backlash: European discourses, policies and practices. Routledge.

Werbner, P. (2012). Multiculturalism from above and below: Analysing a political discourse. Journal of intercultural studies, 33(2), 197-209.

Batı'nın Türk-Yunan Dengesi Yaklaşımı

Halis AYHAN[1]

[1]Dr, Kırıkkale Üni., İİBF, Uluslararası İlişkiler Böl., halisayhan@kku.edu.tr

Özet: Batı'nın Türk-Yunan eşitliği yaklaşımı II. Dünya Savaşı sonrasında başlar. Truman Doktrini bu yaklaşımın kesin başlangıcı olarak görülebilir. İstisnaları olmakla birlikte, bu yaklaşım Soğuk Savaş boyunca özellikle ABD tarafından sürdürülmüştür. Bugün ABD ve NATO bakımından kısmen sürdürülmektedir. Ancak 2017 itibarıyla ABD ve NATO, S-400 füze alımı konusunda Türkiye'ye karşı eşitsiz bir yaklaşım sergilemektedir.

AB açısındansa, önce Kıbrıs Barış Harekâtı'ndaki tavrıyla, sonra da Yunanistan'ı üyeliğe kabul etmesiyle eşitlik bozulmaya başlamıştır. Ortaklık başvuru süreci dışındaki neredeyse her ikili durumda AB, geleneksel olarak Yunanistan lehine davranmıştır. Türk-Yunan eşitliği yaklaşımı bugün AB açısından geçerli değildir.

ABD ve AB'nin Kardak krizindeki farklı tavırları eşitsizliğin bariz göstergesidir. AB, uygarlık anlayışıyla mutlak biçimde Yunanistan'ın yanında yer alırken, ABD her iki ülkenin Kardak'tan ayrılmalarını sağlayarak eşit bir yaklaşım sergilemiştir.

Çalışmanın amacı Batı'nın Türk-Yunan eşitliği yaklaşımının bugün var olup olmadığını belirlemektir. Tümevarım yöntemiyle yapılan araştırmada, denge yaklaşımının günümüzde ABD ve NATO bakımından kısmen sürdüğü, AB için büyük oranda ortadan kalktığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Türk-Yunan dengesi, Türk-Yunan ilişkileri, Batı, Denge Siyaseti, Kardak.

Turkey-Greece Balanced Approach of The West

Abstract: Turkey-Greece balanced approach of the West begins after the World War II. Truman Doctrine could be seen as the exact beginning of this approach. This approach was maintained during the Cold War especially by United States of America as well as some exemptions and today it is being maintained by USA and NATO partially. Nevertheless, USA and NATO shows an unequal approach to Turkey in the matter of S-400 missile purchasing by year of 2017.

From the point of EU, equivalence has been started to broke down firstly with the attitude towards Cyprus Peace Operation and later accepting Greece's membership application. EU traditionally behaved in the favour of Greece in almost every bilateral situation except partnership application process. Turkey-Greece balanced approach is not valid for the EU today.

USA and EU's different attitudes towards Kardak/Imia crisis are the apparent indicants of inequality. While EU is on Greece's side with its own civilisation approach, USA showed an equal approach having both countries leave Kardak on the other hand.

The aim of the study is to determine whether the West still has Turkey-Greece balanced approach today. In the study using inductive method, it is found that balanced approach is maintained by the USA and NATO partially in this day and age but it is removed substantially in terms of EU.

Key Words: Turkish-Greek balanced, Turkish-Greek relations, West, Balance policy, Imia/Kardak.

Giriş

Sınır komşusu devletlerin/ulusların ilişkileri gerçeklikler kadar ve belki de ondan da öte zihnî-siyasi (psiko-politik) ilişkiler üzerine kuruludur. Tarihsel olarak uzun ve zaferler/mağlubiyetler, kayıplar/kazanımlar üzerine kurulu bir geçmişe sahip olan ulusların ilişkilerinin zihnî-siyasi özelliği oldukça belirgin bir hal alır ve yadsınamaz bir gerçekliğe dönüşür. Türk-Yunan ilişkileri bu boyutunun öne çıktığı bir ilişki türüdür. Kırılganlığı çok fazladır. 100 yıl önce de fazlaydı, bugün de fazladır. Örn. 2017'nin ilk çeyreği itibarıyla 432.1 milyar avro brüt dış borcu (bankofgreece.gr, 2017) olan Yunanistan, bir adasını, bir satış durumu hâsıl olursa, daha fazla para verse bile Türkiye'ye satmayı pek düşünmez. Bu, büyük bir ulusal sorun oluşturur. Ama başka bir ülkeye, örn. Rusya'ya, satması Türkiye'ye satılması halinde oluşturacak sorunun yanında misliyle küçük olacaktır.

Devletler, özellikle büyük devletler, uluslar arasındaki bu rekabeti bildiklerinden çoğu zaman bir denge gözetirler. Türkiye ve Yunanistan arasında da bu hassaslıktan dolayı Batı nezdinde bir denge/eşitlik/koşutluk oluşmuştur. Kutup başı olan Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve kısmen Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) da Türkiye-Yunanistan arasındaki bu dengeyi pek çok zaman dikkate almışlardır. Ancak Soğuk Savaş'ın başlarında ve AET'nin oluşum yıllarında ABD ve AET'de var olan eşit yaklaşımın zamanla Yunanistan lehine bozulduğu görülmektedir. Bu noktada varsayımımız, bugün itibarıyla Türkiye ve Yunanistan'a eşit/koşut davranılmasının AB nezdinde geçerliliğini yitirmesine karşılık, ABD açısından kısmen geçerliliğini korumakta olduğudur. Bu itibarladır ki, eşit ve denge yaklaşımı daha çok Soğuk Savaş dönemine ait bir uygulamadır. Batı iki devlete eşit ve dengeli yaklaşmakla birlikte, son tahlilde Yunanistan'a öncelik ve üstünlük tanımaktadır.

Uygarlık bağlamında düşünüldüğünde Batı uygarlığını iki kol temsil etmektedir: ABD ve AB (Batı Avrupa). Bu nedenle çalışma bu iki merkez temelinde yükselmekte olup, Türk-Yunan eşitliği yaklaşımındaki *Batı* da bu iki merkezi ifade edecektir. NATO (North Atlantic Treaty Organization - Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü) da daha çok Batının bir örgütü olması nedeniyle incelenmiştir.

A. ABD'NİN TÜRK-YUNAN EŞİTLİĞİ YAKLAŞIMI

1. Sovyet Tehdidi ve Truman Doktrini

ABD, Soğuk Savaş'ın başında Batı uygarlığının yeni ve ilave savunucusu olarak uluslararası sahneye çıkmıştır. Türkiye-ABD ilişkileri çok öncelerde[1] başlamakla birlikte, güvenlik temelli siyasi ve yoğun ilişkiler de Soğuk Savaş'la başlamıştır. Türkiye'nin ABD için önemi daha çok yerstratejisinden kaynaklanmıştır. Sovyetler Birliği'nin (SSCB) Doğu Avrupa ülkelerini Nazi işgalinden işgal ederek kurtarması ve etki alanını genişletmek istemesi Türkiye-ABD ilişkilerinin tahkim edilmesini sağlamıştır. SSCB'nin 1945'te Türk Boğazlarından üs istemesine ilaveten, Kars ve Ardahan'ı da istemesi gibi somut tehditler[2] Türkiye'de bir SSCB işgali veya saldırısı ihtimalini akıldan çıkartmamıştır. Elbette Türklerin/Türkiye'nin Batılaşma isteği de Avrupa/ABD ile müttefikliği kolaylaştırmıştır.

Benzer durum Yunanistan için de geçerliydi. Yunanistan'da komünist tehdit kendini kanlı şekilde hissettirmişti. Savaş sonrasında, esasen 1944-45; 1946-49 arasında kralcılar/sağcılar/hükümet/düzenli ordu (EDES - Yunan Demokratik Ulusal Ordusu) ile Moskova yanlısı ve Yunan Komünist Partisi (KKE) destekli komünistler (EAM - Ulusal Kurtuluş Cephesi ve ELAS - Ulusal Halk Kurtuluş Ordusu) arasında iç savaş yaşanmıştır. Kırsalda, adalarda ve kuzey Yunanistan'da mevzi kazanan komünistlerin, ülkeyi tamamen ele geçirmelerine ramak kalmıştı.[3] Bu süreçte komünistleri Arnavutluk, Bulgaristan, Yugoslavya ve büyük tahlilde SSCB; Hükümeti ise İngiltere ve sonraları ABD desteklemiştir.

ABD, İngiliz hâkimiyetinden dolayı olsa gerek, başlarda Yunanistan'a ilgisizdi. Ancak Hükümet güçlerinin ağır silahları kırsalda kullanamamaları, ordunun moralinin bozukluğu, iktisadi yapının kötülüğü vb sebeplerle Yunan hükümetinin iç savaşı kaybetmesi aleni hale gelince, İngiltere'nin de artık hükümete yardımının imkânsızlaşması üzerine Yunan hükümeti yüzünü ABD'ye çevirmiştir. Bunda ABD'nin Yunanistan Büyükelçisi Lincoln MacVeagh'nin Şubat 1947'de hükümetine gönderdiği şu yazı da etkili olmuş gözükmektedir: "*Eğer Yunanistan komünizme yenik düşerse, bütün Yakın Doğu ve Kuzey Afrika'nın Sovyet etkisi altına girmesi kesinleşecektir*" (Jelavich, 1999: 331). Böylece ABD soruna Mart 1947'den itibaren taraf olmaya başlamıştır.

İç savaşın uluslararası bir sorun haline gelmesiyle SSCB, Türkiye üzerinde baskı kurmaya başladı. Zaten daha önce, Yunan komünistlerine Ege'de adalardan destek verebilmek amacıyla Stalin, 1945 Postdam

1 Osmanlı İmparatorluğu ile ABD arasındaki ilk antlaşma 7.5.1830'da imzalanmıştır.

2 SSCB'nin resmi olarak üs ve toprak talebi olmamıştır. Ancak SSCB'nin gerek Türk gerekse Batılı yetkilerle görüşmelerinden ve yazışmalarından bu taleplerinin olduğu kesinleşmiştir.

3 Şubat 1945'te komünistler Yunanistan'ın 4/5'ine (31 ilden 27'sine) hâkimdiler (Akad, 2012). 1947 baharında ülkenin büyük bölümünü denetimlerinde tutuyorlardı (Jelavich, 1999: 330).

Konferansı'nda, yakın konumdaki Türkiye'den Ege Denizi'nde bir üs istemişti (Jelavich, 1999: 331). Böylece sorunun Türkiye'ye yansıması iki boyutta olmuştur: Üssün verilmesi halinde iç savaşın bir tarafı haline gelme ihtimali ve belirginleşen SSCB tehdidi. Bu talep ve tehdit üzerine Türkiye de Batı güvenliğine daha fazla yaklaşmıştır.

Türkiye ve Yunanistan'ın SSCB baskısı altında olmaları durumu, her ikisinin ABD için eşit değerlendirilmelerine neden olmuştur. Bu iki devletin durumlarının birbirine bağlılığı ABD Başkanı Harry S. Truman'ın "*Eğer Yunanistan silahlı bir azınlığın denetimine girerse, bunun komşusu Türkiye üzerindeki etkisi hemen ve vahim olacaktır.*" (avalon.law.yale.edu) sözleriyle ortaya konulmuştur. Bu nedenle "Yunanistan ve Türkiye'ye Yardım Yasası" tasarısı 12.3.1947'de Kongre'ye (Temsilciler Meclisi, 2616; Senato, 938) sunulmuş ve kabul edilmiştir (Vetsopoulos, 2002: 32). Mart-Haziran 1947 boyunca sürecek olan Truman Doktrini kapsamında ABD, Yunanistan ve Türkiye'ye 400 milyon $ yardımda bulundu. Bunun 300 milyonu (150 milyon askeri, 150 milyon iktisadi) hem iç savaşta olması hem de savaşı kaybetmeye ramak kalmasından dolayı daha fazla ihtiyacı olan Yunanistan'a, 100 milyonu Türkiye'ye idi. Keza Türkiye ve Yunanistan bu itibarla 1947'de bir gümrük birliği çalışma yarkurulu oluşturdu (Hogan, 1987: 119).

Ancak Truman Doktrini'nden sonra SSCB, Yunanlı komünistlere desteği kesip, isyanın sona ermesini benimsedi ve Türkiye ile iyi ilişkileri geliştirmek istediyse de, Türkiye dış siyasetini uzun bir süre komünist tehdidi üzerine kurdu. Yunanistan için de SSCB/komünist tehdit uzun süre varlığını korumuştur. Aslında Yunanlılarla Rusların Ortodoks olmalarından kaynaklı geçmişten gelen (18. yüzyıldan itibaren, Yunanlılar dâhil, Osmanlı Ortodokslarını Ruslar korumuştu) bir birlikteliği vardı ama SSCB'nin din karşıtı bir yönetim anlayışından dolayı Ortodoks birlikteliği o zamanlar için rafa kaldırılmıştı. Dolayısıyla birlikten çok düşmanlık nedeniyle Yunanistan da, Türkiye gibi, ABD/AET merkezine seyahat yanlısıydı.

2. Marşal (Marshall) Yardımı

Resmi adı *Avrupa Onarım Programı* olup, 3.4.1948'de Truman tarafından imzalanmıştır. Truman Doktrini'nin bir devamı sayılabilen, ancak bu sefer SSCB tehdidi altındaki talepkar tüm Avrupa ülkelerini kapsayacak şekilde, ABD'de kabul edilen İktisadi İşbirliği Yasası kapsamında 4 yıl (3.4.1948-30.6.1952) süren yardım başlatılmıştır. ABD, bu sürede Avrupa'ya 13.325.8 milyon $ yardım yapmıştır (usaid.gov, 1975).

Yardımın verimli dağıtımı için 12.7.1947'de aralarında Türkiye ve Yunanistan'ın da yer aldığı Avrupa devletleri Paris'te Avrupa İktisadi İşbirliği Konferansı'nı kurdu. Konferans, 16.4.1948'de Örgüt'e dönüşmüş, ABD bünyesindeki İktisadi İşbirliği İdaresi ve bu örgüt aracılığıyla Marşal Yardımı katılan 17 ülkeye dağıtılmıştır. Yunanistan 2.7.1948, Türkiye ise 4.7.1948 tarihli İktisadi İşbirliği Antlaşmaları ile Marşal Yardımı'nı almaya karar vermişlerdir. Bu kapsamda Yunanistan 706.7 milyon $ hibe alırken; Türkiye 140.1 milyon $ hibe, 85 milyon $ borç olmak üzere toplam 225.1 milyon $ yardım almıştır (usaid.gov, 1975).[4]

Burada Batı'nın Türkiye ve Yunanistan'a özel bir eşit davranışından ziyade, iki ülkenin aynı kapsama dâhil edilmesine yönelik eşitlikçi bir yaklaşımı vardır. İkililikten çok, bütün içinde yer almaları sağlanmıştır denilebilir. Aslında ABD, savaşa girmediği ve maliyesinin Avrupalılar kadar kötü olmadığı gerekçesiyle Türkiye'yi başlarda Yardım'a katmak istememiştir. Ancak Türkiye, ABD'lileri ikna etmiş ve yardımın tarım, ulaşım ve maden alanında kullanılması şartıyla Marşal Yardımı'na dâhil olmuştur.

4 Bu rakamlar Erhan'a (1996: 287) göre şöyledir: ABD toplamda 22.2 milyar $ (12.992,5 milyon $ yardım ve 9.290,2 milyon $ hibe) yardım yapmıştır. Yunanistan, 34.4 milyon $'ı (genel oran içinde %5.5) hibe olmak üzere toplamda 628 milyon $ (%4.8) yardım alırken; Türkiye 18 milyon $'ı (%0.7) hibe olmak üzere toplamda 184.5 milyon $ (%1.4) yardım almıştır.

3. Johnson Mektubu (5.6.1964) ve BM Kıbrıs Oylaması (1965)

İki ülke de Batı savunma dizgesinin güney kanadını oluşturuyordu. Ancak Türkiye ve Yunanistan arasındaki ikili sorunlar, hem Batı Bloğu'nu hem de ABD/NATO güvenlik ilişkilerini zaman zaman bozucu boyutlara gelmiştir. Özellikle İngiltere'nin kısmi çekilmeye karar vermesiyle, Kıbrıs'ın iki ülke arasında bir *sorun* haline gelmesi Soğuk Savaş şartlarında Batı ittifakında güvenlik açıklarına yol açıcı etki yapmıştır. 1955 öncesinde çok da gündemde olmayan Kıbrıs konusu, Kıbrıs Cumhuriyeti kurulduktan 3 yıl sonra Rumların Yunanistan ile *birleşme* çabaları doğrultusunda ada Türklerine saldırılarını artırmasıyla fazlasıyla önem kazanmıştır. Bunun üzerine Türkiye, adaya uluslararası tüzeden kaynaklanan garantör ülke sıfatıyla ve ada Türklerini korumak amacıyla 1964'te müdahale etmek istemiştir. Ancak ABD Başkanı Lyndon Johnson, diplomatik nezaket kuralları bakımından oldukça kaba ve tehditkâr mektubuyla Türkiye'yi bu düşüncesinden vazgeçirmiştir. Johnson Türkiye'ye özetle; 'Kıbrıs'a müdahale etmen, SSCB müdahalesine yol açabilir,[5] bu durumda NATO olarak sana yardım etmeyebiliriz. Ayrıca müdahale edersen ABD askeri malzemelerini kullanamazsın' demiştir (President Johnson and …, 1966: 386-393; Çalış, 2016: 161). Bu, hem Batı Bloğu içinde bir çatışma yaşanıp öteki kutba karşı itibar ve güç kaybetmeme hem de iki ülkenin kendi aralarındaki hassas ilişkilerin farkında olan bir kutup başının -Mektupta da belirttiği gibi- iki ülke arasında olası savaşa dönüşecek bir eylemi durdurma çabasıydı. Türk-Yunan ilişkileri o denli hassastır ki, bir tarafın diğer tarafa karşı bir hareketi olağandan daha büyük anlamlara ve tepkilere yol açabilmektedir. Mektup, ABD'nin Türklerle Yunanlılar arasındaki kırılgan dengenin bozulmaması için atılmış bir adım olarak telakki edilebilir. Mektupla verilen uyarı tonunun ağırlığında, Türkiye'nin Kıbrıs'a müdahaledeki ciddiyetinden kaynaklı olduğu kadar ABD'deki Yunan lobisinin de etkili olduğu bir gerçektir.

ABD'nin, Türkiye'yi sertçe uyarması hem Türkiye-ABD/Batı ilişkilerinde hem de Türk dış siyasetinde zihni-siyasi bir eşik oluşturmuştur. Türkiye/Türk halkı I. Dünya Savaşı'ndan sonra belki de ilk kez ABD'ye/Batıya karşı gösterilerle sesini yükseltmiş ve *ABD/NATO/Batı'ya tam güven, SSCB'ye mutlak düşmanlık* şeklinde biçimlendirdiği dış siyasetini tadil etmeye başlamıştır (Sezer, 1981: 23-24'ten Çalış, 2016: 161). Nitekim Mektubun Türk dış siyaset yapımcıları ve Türk halkı üzerinde zihni yıkımı o denli ağır olmuştur ki bugün de Türk dış siyasetinde olumsuz izleri manen hissedilmektedir.

Yunanistan, Türkiye'nin müdahaleden alıkonulmasını başarı ve zafer olarak telakki etmiştir. Zira bu karar ABD Yunan lobisinin ve onları destekleyen Yunanistan'ın başarısıydı.[6] Türkiye ise bastırılmış ve birazcık da yenilmiş bir duygu içerisinde olmuştur. Belki de bu aşırılığın farkında olduğu için olsa gerek hem manen kırılan Türkiye'nin Batıdan uzaklaşmasını ve SSCB ve Ortadoğu/İslâm ülkeleriyle yakınlaşmasını önleme hem de arasında denge/eşitlik gözettiği Yunanistan'a karşı Türkiye'yi yüceltme yoluna gitmiştir. Yani iki ülke arasındaki dengeyi yeniden kurmanın yolunu aradı. Bu imkân, Aralık 1965'te BM'deki Kıbrıs oylamasında kendini gösterdi. Kıbrıs'ın bağımsız bir devlet olmasından dolayı sorunun çözümünün ada halkınca bulunmasını ve dışarıdan zorlanmamasını öneren ve bir anlamda Türkiye'nin garantörlük hakkını düzenleyen 1959 Londra antlaşmalarını yok sayan 16.12.1965 tarih ve 2077 (XX) sayılı BM Genel Kurulu kararı 5'e karşı 47 oyla kabul edildi. Türkiye ve Kıbrıslı Türkler bakımından BM'nin o tarihe kadarki aldığı kararlar içinde en olumsuz karar olarak nitelenen bu kararın oylamasında ABD, Türk savları lehinde oy kullanmıştır. Böylece ABD bir yandan Yunanistan'ın uzlaşmaz tutumundan dolayı Türkiye'nin yanında yer alarak Atina'ya mesaj verirken (Fırat, 2006: 733-734) öte yandan da 1.5 yıl önce bozduğu dengeyi kısmen yeniden sağlamıştır.

---

5 Nitekim Mektuptan daha sonra, 16.8.1964'te Rus Pravda Gazetesi'nde yayımlanan 15 Ağustos tarihli resmi bir Sovyet demeci, "Kıbrıs'ın toprak bütünlüğüne karşı yabancı bir askeri işgal olursa, Sovyetler Birliği özgürlük ve bağımsızlığını savunmak için Kıbrıs'a yardım edecektir" (Sakkas and Zhukova, 2013: 125) diyerek ilgilileri (NATO, ABD, Türkiye …) uyarmıştır.

6 1964'e kadar Kıbrıs konusunda çok da bir başarı gösteremeyen ABD Yunan lobisi, 1964'te Johnson'a, Kıbrıs sorununda Yunan savlarını destekletmeye, en azından Türkiye'nin bir oldubittisini ve müdahalesini durdurtmaya yoğunlaşmıştır. Yunanlılar, 26.6.1964 itibarıyla Beyaz Saray'a Kıbrıs'la ilgili 2598 mektup gönderdiler, telefon açtılar ve diğer örgütlenmelerle Johnson'ı baskı altına aldılar. Mektup Yunan lobisinin mutlak bir başarısı olarak görülmektedir (Landau, 1974: 51-58).

Ancak ABD'deki Rum lobisi 1974'teki Barış Harekâtı'nı durdurtamamıştır. Buna karşılık ABD'nin Türkiye'ye silah ambargosu koymasını sağlamıştır. Nitekim Türkiye uluslararası hukuktan kaynaklı yasal hakkını kullanmasına rağmen, ABD bu silah ambargosuyla (1975-78) kısmen Rum-Yunan tarafını tutmuştur. Zira ambargo, müdahalenin meşruluğunu reddetmek anlamına gelmektedir. Aslında ABD'nin burada da bir denge gözettiği belirtilebilir: ABD'nin, Türkiye'nin NATO'da çok baskı altında tutulmamasının karşılığı olarak silah ambargosuna gittiği düşünülebilir. Böylece Yunanistan memnun edilerek iki müttefiği arasında denge aranmıştır.

ABD'nin iki ülkeye yönelik dengeli/eşit yaklaşımı bu ülkelerdeki cunta yönetimlerine karşı tutumunda da görülebilmektedir. Yunanistan'da kansız 21.4.1967 askeri darbesi gerçekleşmiş ve 23.7.1974'e kadar cunta yönetimi vuku bulmuştur. Cuntanın işkence gibi ağır insan hakları ihlallerine karşı 1969'da Yunanistan'ı üyelikten çıkaran[7] Avrupa Konseyi'ne karşılık ABD, doğu Akdeniz'de istikrar unsuru olarak gördüğü cunta yönetiminin yanında yer almıştır (Hatipoğlu, 2007: 405; Gürel, 1996: 219). ABD, aynı şekilde Türkiye'deki hem 1960 hem de 1980 askeri darbesini ve Kasım 1983'e kadarki Milli Güvenlik Konseyi'nce oluşturulan askeri hükümeti de desteklemiştir. Zira 1979'daki İran İslâm Devrimi ve SSCB'nin Afganistan'ı işgali gibi uluslararası olayların etkisiyle, iç çatışmalarla zayıflayan Türkiye'nin de Batı yörüngesinden çıkma tehlikesi belirmişti.

Soğuk Savaş yıllarında ABD Dışişleri Bakanlığı'nın iç örgütlenmelerinde ve/veya çalışmalarında Türkiye ile Yunanistan'ın genelde aynı ulamda yer aldığı, bu ikisinin bir dosya içinde değerlendirildiği görülmektedir. Örn. Dışişleri Bakanlığı'nda Avrupa ve Avrasya İlişkileri Bürosu'nun içinde *Yunan, Türk ve İran İlişkileri Ofisi* (The Office of Greek, Turkish and Iranian Affairs) yer almıştır. Bugün bu ofis, yine aynı büro içinde *Güney Avrupa İlişkileri Ofisi* (Office of Southern European Affairs (EUR/SE)) adıyla varlık göstermektedir. Bu kapsamda Kıbrıs, Yunanistan ve Türkiye ile ilgili çalışmalar yapılmaktadır. Bu ofis, Kıbrıs sorununun çözümü, enerji güvenliği, AB konuları, NATO ortaklığı, insan hakları ve terörle mücadele konularında ABD dış siyasetinin oluşmasına yardım etmektedir (The U.S. Bureau …, 2016).

B. NATO'NUN DENGE YAKLAŞIMI

NATO Dışişleri/Savunma Bakanları/Daimi Temsilcileri toplantıları sonucunda yayımlanan Son Tebliğler bağlamında değerlendirildiğinde, 1951 öncesinde NATO'nun Türkiye ve Yunanistan'a yönelik herhangi bir gündemi yoktur. Bu iki ülkeye ilk kez 20.9.1951'de, NATO Ottova Bakanlar Toplantısı sonrasında yayımlanan Son Tebliğ'de yer verilmiştir. Bu toplantıda/tebliğde, "Türkiye ve Yunanistan'ın NATO'ya katılımının Kuzey Atlas bölgesinin güvenliğini artıracağı için bu ülkelere katılım çağrısı yapılması" kararlaştırıldı (NATO Documents, 2001-2002). Belçika Dışişleri Bakanı Paul Van Zeeland: "*Örgüt'ün 12 üyesi Türkiye ve Yunanistan'ı kendilerine katılmaya davet etmeyi kararlaştırmıştır.*" dedi. Her iki ülke de 18.2.1952'de üye oldu. İki ülkenin aynı tarih ve toplantıda üyeliğe davet edilmesi, aynı tarihte üye olması Soğuk Savaş şartlarının güvenlik algısından kaynaklıydı. Davet kararı Kore savaşının başladığı ve Sovyet baskısının arttığı bir dönemde alınmıştır. Böylece bu iki devlet Batı güvenliğine katkı yapacaktı. Nitekim hem iki ülke de Kore'ye asker gönderdi hem de Avrupa'nın güneyinin korunması bu devletlere yüklendi (nato.int, 2012).

1950'lerde Türkiye ve Yunanistan'ın ikili olarak NATO gündeminde çok da yer almadığı görülmektedir. Yer alan birkaç tebliğde iki ülkenin NATO'ya katkısından bahsedilmiştir. Bununla birlikte 1960'lardaki Son Tebliğlerde Türkiye ve Yunanistan bir arada çok zikredilmiştir. Zira iki ülke arasındaki sorunlar NATO'nun da gündemine gelmekte ve Örgüt'ü meşgul etmektedir. Örn. 4-6.5.1962'deki Atina Bakanlar Toplantısı'nda, "Türkiye ve Yunanistan'ın iktisadi gelişmelerinin gerekliliği ve iki ülkeye yapılacak katkılardan" bahsedilir (NATO Documents, 2001-2002). NATO'yu meşgul eden ikili sorunlar içinde Kıbrıs en baştadır. Bu sorun, Paris Son Tebliği'nden (17.12.1964) başlayarak 1968'e kadarki toplantıların pek çoğunda yer etmiştir. 1974'e kadar NATO için adeta donmuş olan Kıbrıs ve iki ülke arasındaki sorunlar bu tarihten itibaren yeniden Tebliğlerde yer almaya başlamıştır.

7 Yunanistan, üyelikten atılmak gibi milli onuru kırıcı bir davranışa maruz kalmamak için kendisi çekilmiştir.

NATO'nun her iki ülkeye karşı denge yaklaşımının, 1952'den beri özenle sürdürüldüğü Son Tebliğlerinden açıkça anlaşılmaktadır. Bu özen, iki ülke ilişkilerinin en çetrefilli olduğu 1960'larda ve 70'lerde bile gösterilmiştir. Örn. Reykavik Son Tebliği'nde (25.6.1968), "*Konsey, Türkiye ve Yunanistan arasında son zamanlardaki ilişkilerden memnundur. Kıbrıs Cumhuriyeti'nin iki topluluğu arasında başlayan gayriresmi görüşmelerin, sorunun kesin çözümü için önemli bir katkı yapmasını ummaktadır* (m. 10)" (NATO Documents, 2001-2002) ifadeleriyle yer almıştır. İki ülkeye karşı yaklaşım iki yönde cereyan etmiştir: İlki, destek/katkıda her iki ülkeye eşit yaklaşılmıştır. Örn. Paris Son Tebliği'nde (16.12.1966), "Konsey, ortak savunmaya katkılarının etkili şekilde sürmesi için İttifak çerçevesinde Türkiye ve Yunanistan'a yardım etmenin önemini yineledi (m. 11)" (NATO Documents, 2001-2002). İkinci olarak, iki ülke arasındaki sorunlarda bir tarafı tutmadan, eşit yaklaşımda bulunulmasıdır. Örn. bu yaklaşım Barış Harekâtı'na rağmen Brüksel Son Tebliği'ndeki (13.12.1974), "*İki NATO müttefiki ülke arasındaki ilişkilerin hızla normalleştirilmesi umutlarını ifade ettiler*" (NATO Documents, 2001-2002) ifadesinde kendini belirgin derecede göstermektedir. Bu tebliğde Barış Harekâtı'ndan söz edilmemesi dikkat çekicidir. Ankara Son Tebliği'nde (26.6.1980), "*Bakanlar, Türkiye ve Yunanistan arasındaki farklılıkların barışçıl çözümünde iki ülke arasındaki diyaloğun sürmesinden memnuniyet duymaktadır.*"[8] (NATO Documents, 2001-2002) beyanı orta yolluca yer almıştır.

25-26.6.1980'deki Ankara Dışişleri Bakanları Toplantısı'nda, "Yunanistan, Portekiz ve Türkiye'nin bilimsel ve teknolojik çaplarını güçlendirmek için İttifakın diğer ülkelerindeki bilim kurulları ile eşgüdümlü olacak şekilde ve böylece bu üç ülkenin iktisadi kalkınmasına katkı sağlayacak *İstikrar İçin Bilim* adlı 5 yıllık özel bir izlence oluşturuldu (m. 13)" (NATO Documents, 2001-2002). NATO gündeminde 1991'e dek bu üç ülkeye yönelik etkinlikler yer almıştır. Kararlarda da görüldüğü üzere NATO, ne 1960'ların ikinci yarısındaki Türk-Yunan gerginliklerinde, Kıbrıs Barış Harekâtı zamanlarındakiler dâhil ne de iki ülke arasındaki sorunlarda taraf olmuştur. Dolayısıyla NATO, sorunların çözümünde çok da atak davranmayarak, çözümü tarafların kendilerine bırakmıştır. İki tarafa itidal, barış, diyalog çağrıları ve temennileriyle sorunu aşmaya, ilişkileri iyileştirmeye gayret etmiştir.

Denge yaklaşımının bir sonucu olsa gerek bugüne dek ne bir Türk NATO Genel Kâtibi olmuştur ne de bir Yunanlı. Buna karşılık Örgüt toplantılarının iki ülke arasındaki dağılımı dengeli değildir: NATO'nun 1949-2002 arası bakanlar düzeyinde yaptığı 280 civarı toplantının sadece 2'sinin (4-6.5.1962 ve 2-3.6.1993, Atina) Yunanistan'da yapılmasına karşılık, 6 toplantı (2-4.5.1960, İstanbul; 29.9.1967, Ankara; 15-16.5.1973, Ankara (Nükleer Planlama Kümesi); 25-26.6.1980, Ankara; 4.4.1984, İzmir (Nükleer Planlama Kümesi); 9-10.6.1994, İstanbul) Türkiye'de yapılmıştır. Yunanistan'ın 15.8.1974-24.10.1980 arası NATO'nun askeri kanadında olmaması sayının azlığında bir etkendir. NATO'nun Yunanistan'a kıyasla, Türkiye'de çok toplanmasında, 1) Gücünden dolayı Türkiye'ye önem vermesi, 2) Türkiye'nin NATO çalışma kümelerinde yer alma oranı gibi amiller söz konusu olabilir. İlaveten, 1957-2017 arasındaki 29 NATO Zirvesi'nin (devlet/hükümet başkanlarının katıldığı) sadece 1'inin (28-29.6.2004, İstanbul) Türkiye'de yapılmasına karşılık, Yunanistan'da hiç zirve yapılmamıştır (Events, nato.int). Bu rakamlar Türkiye'ye daha fazla önem verildiği şeklinde yorumlanırsa, son zamanlarda dengenin/eşitliğin Türkiye'den yana kaydığı bile söylenebilir.

NATO'da bugün bile Türkiye ve Yunanistan aynı kefede değerlendirilebilmektedir. Örn. ülkelerin Örgüt'e katkılarından bahsedilirken, iki ülke aynı anda/yorumda yer alabilmektedir (nato.int, 2012). Bu aynı tarihte

8 Denge şu son tebliğlerde de ortaya konulmuştur: "Bakanlar, Türkiye ve Yunanistan'ın aralarındaki kıta sahanlığı sınırının belirlenmesinde izlenecek usul konusunda anlaşmalarından memnunluğunu ve Ege hava sahası sorunlarının çözümüne yönelik ümitlerini ifade ettiler." (Brüksel, 10.12.1976, m. 8); "Örgüt, Türkiye ve Yunanistan başbakanlarının buluşmasından memnundur. Bu diyaloğun karşılıklı sorunların çözümüne katkı sağlamasını ümit etmektedir." (Vaşington, 31.5.1978, m. 12); "Bakanlar, Türkiye ve Yunanistan başbakanları arasındaki Montrö Zirve Toplantısı'nın arkasından başlayan diyaloğun sürmesini memnuniyetle karşılar. İki ülke arasındaki olumlu adımların, ortak çabaların ve gerekirse siyasi amaçların ortaya çıkmasını ümit eder." (Brüksel, 8.12.1978, m. 13); "Bakanlar Türkiye ve Yunanistan arasındaki diyaloğun sürmesini ve bu girişimin yakın gelecekte olumlu ve somut sonuçlara ulaşabilmesi için ortak çabayla sürdürüleceğini ümit eder." (Brüksel, 31.5.1979, m. 14). Ayrıca "Örgüt'ün güneydoğu kanadının güçlendirilmesi için, Türkiye ve Yunanistan arasındaki karşılıklı güveninin tamiri"nden (Brüksel, 12.12.1980, m. 7) bahsedilir (NATO Documents, 2001-2002).

üye olmalarının, yani tarihsel birlikteliğin bir gereği olarak değerlendirilse de, aslında hâlâ iki ülke ilişkilerinin zihnî-siyasi boyutunun hassaslığının varlığını korumasındandır. Bu algı ki ilişkileri her zaman çok kırılgan tutmuştur.

C. AVRUPA KONSEYİ

Türkiye ve Yunanistan, 1949'da kurulan Avrupa Konseyi'nin kurucu üyeleri değildir. Ancak bu örgütün kurulmasından kısa bir süre sonra, AK Bakanlar Komitesi 8.8.1949'da Strasburg'daki toplantısında Türkiye, Yunanistan ve İzlanda'yı üyeliğe davet etmiştir. Zaten bu örgütün kurucu üyesi olamamanın üzgünlüğünden dolayı bu kararı sevinçle karşılayan Türkiye (Gönlübol ve Ülman, 1996: 226), 13. üye olarak 13.4.1950'de örgüte katılmıştır. Ama Yunanistan 11. üye olarak 9.8.1949'da üye olmuştu. Burada davet itibarıyla bir eşitlik, iki devleti bir sınıfta ve dengede görme durumu varken, üyelikte Yunanistan'ın önceliği kendini göstermiştir.

Ç. AET/AB'NİN TÜRK-YUNAN EŞİT(SİZ)LİĞİ YAKLAŞIMI

Avrupa'da tek bir örgüt/devlet/yapılanma çalışmalarında iki kol hep çatışma halinde olmuştur. Bunlar: federalciler/uluslarüstücüler/bütünleşmeciler ve işbirliği yanlılarıdır. Bugün de kısmen öyledir. Bu iki kol daha AET'nin kuruluş zamanları olan 1950'lerin sonlarında bile Batı Avrupa'yı tam bir bölünmeye sevk etti.[9] Başını İngiltere'nin çektiği işbirliğinden yana olan 7 Avrupa devleti Avrupa Serbest Ticaret Alanı'nı (ASTA/EFTA) kurdular. Karşısında ise sıkı bütünleşme yanlısı AET6 var idi. Bu ikisi arasındaki rekabetten kimin üstün çıkacağı ve itibar kazanacağı bir ölçüde kendilerine olan taleplerle belirlenecekti. Bu itibarla Yunanistan ve Türkiye'nin tercihleri önemliydi, ikisi de AET'yi seçmiştir.

+[*] AET'ye Ortaklık Başvurusu. AET'ye ilk ortak üyelik başvurusunda bulunan ülke Roma Antlaşması m. 238'e dayanarak, 8.6.1959'da başvuran Yunanistan'dır. Çok geçmeden Türkiye de mezkûr madde kapsamında, 31.7.1959'da AET'ye başvurmuştur. Belirtmek gerekir ki, Batı'nın iki ülkeyi eşit görmesinin yanında, iki ülke de birbirini koşut görmek gibi bir davranış içinde olmuşlardır. AB ile ilişkilerde özellikle Türkiye'nin Yunanistan'ı takip etme yoluna gittiği görülmektedir. Zira bu başvuruda Türk Dışişleri Bakanı F. Rüştü Zorlu'ya göre, "Batı'nın altın çocuğu" Yunanistan'ın bulunduğu bir eylemin başarıya ulaşması (Yunanistan'ın bizzat kendisinden ziyade, Avrupalıların Eski Yunanlılardan kaynaklı Yunan(istan) sevgisi nedeniyle) yüksek olasılıktır. Yunanistan rüzgârıyla Türkiye de aynı başarıyı elde edebileceğinden dolayı, Zorlu'nun tabiriyle, "Yunanistan yürümeye başladığında Türkiye de başlamalı, Yunanistan boş bir havuza bile atlasa tereddütsüz Türkiye de atlamalıydı" (Çalış, 2016: 48). Yunanistan'ın başvurduğu dönemlerde Türk-Yunan ilişkileri iyidir. Ancak ilişkilerin iyi olması Türkiye'nin AET ile ilişkilerinde Yunanistan etmenini hep diri tutmasını engellememiştir. Soğuk Savaş boyunca Türkiye, Yunanistan'ı büyük düşman olarak görmüş ve bu sorun dış siyasetinde önemli bir yer tutmuştur. Bu genel güvenlik algısı sonucudur ki, Yunanistan etmeni AET başvurusunda önemli yer etmiştir.

Konsey'in Yunanistan'la öngörüşmelere başlaması 10.9.1959'dur. 11.9.1959'da ise Konsey, Türkiye'nin talebi üzerine Komisyon'a, Türkiye ile de öngörüşmelerin başlatılması talimatını vermiş (*The Times*, 12.9.1959'dan Çalış, 2016: 61) ve öngörüşmeler 28.9.1959'da başlamıştır. Tarihlerden de anlaşılacağı üzere, burada AET'nin iki ülke arasında tam bir koşutluk gözettiği görülmektedir. Türkiye, Yunanistan'dan yaklaşık 2 ay geç başvurmasına rağmen, koşut değerlendirme anlayışının bir tezahürü olarak her iki ülkenin süreçlerini de eşitlemiştir. AET Konseyi 10.3.1960'ta Komisyon'a, Yunanistan'la öngörüşmeleri bitirip, görüşmelere başlaması talimatını vermiştir (EEC Commission, 1961: 205; Çalış, 2016: 68). Türkiye ile

9 Sovyetlerin işgali altına giren Doğu Avrupa da katıldığında Avrupa önce 2'ye (Doğu ve Batı Avrupa), sonra Batı Avrupa da kendi içinde 2'ye (İngiltere'nin başını çektiği ASTA ve Almanya-Fransa'nın başını çektiği AET) bölündü.

* Başında + olan alt başlıklar eşitliği/koşutluğu/dengeyi; - olanlar aksini ifade eder.

ortaklık antlaşması[10] temelli görüşmelere başlanması talimatını 11.5.1960'ta vermiştir (EEC Commission, 1960: 246; Çalış, 2016: 69).

Tarihlerde görülen eşitliğin artık Yunanistan lehine bozulmaya başlandığı görülmektedir. Bu gerek ortaklık anlaşmaları görüşmeleri gerekse bizatihi ortaklık anlaşmalarının içeriğindeki farklılıklardan anlaşılmaktadır. AET, Yunanistan'la görüşmeler sürecini tam 2 yılda tamamlayıp, 9.7.1961'de Ortaklık Antlaşması (Atina Ant.) imzalamıştır. Buna karşılık Türkiye ile anlaşma görüşmeleri 4 yıldan fazla sürmüş ve Ankara Ant. ancak 12.9.1963'te imzalanabilmiştir. O da Türk heyetinin çabalarıyla gönülsüz AET tarafını ikna etmeleri sonucudur. Burada Türkiye'deki iç etmenleri de göz ardı etmemek gerekir. Örn. 1960 askeri darbesi antlaşmanın imzalanmasını geciktirmiştir. Bununla birlikte, ilk ortaklık anlaşmasının Yunanistan'la yapılması, Yunanistan'ın ilk başvuran ülke olmasının doğal bir sonucu kabul edilebilirse de, müzakerelerin süresinde iki katı zaman farklılığı vardır. İlaveten gerek erken başvuru yapması gerekse nüfus vb hususlarda Türkiye'ye göre küçük olmasından dolayı Yunanistan görüşmeler sürecini kısa sürede tamamlamıştır. Bu süreç Çizelge 1'de daha iyi anlaşılacaktır:

Çizelge 1. Türkiye ve Yunanistan'ın Ortaklık Başvuruları ve Antlaşmaları Süreçleri

		Yunanistan	Türkiye	Denge
AET'ye Ortaklık Başvurusu		8.6.1959	31.7.1959	+
Konsey'in Komisyon'a	Öngörüşmelere Başla Talimatı	10.9.1959	11.9.1959	+
	Öngörüşmeleri Bitir, Görüşmelere Başla Talimatı	10.3.1960	11.5.1960	+
Ortaklık (Atina ve Ankara Ant.) Antlaşması İmzalanması		9.7.1961	12.9.1963	-
Atina ve Ankara Antlaşmalarının Yürürlüğe Girmesi		1.11.1962	1.12.1964	-

- Ortaklık Antlaşmalarının İçeriği. İki ülkeyle yapılan ortaklık anlaşmaları da, Yunanistan'ın eşitler arasında birinci olduğunun resmi gibidir. Buna göre, Atina Ant. her halde Ankara Ant.'tan olumludur. Bunun göstergeleri şunlardır:

1) Şeklen Atina Ant.'nın ekler hariç asıl metni 72 maddeden oluşurken, Ankara Ant.'nın asıl metni 33 maddedir. Yani Atina Ant. daha uzun bir belgedir. AET tarafına göre, Yunanistan ile yapılan Atina Ant.'nın uzun olmasının sebebi, AETA m. 238'in ilk uygulaması olmasındandır (EEC Commission, 1961: 205).

2) Atina Ant. hem çerçeve hem de uygulama anlaşmasıyken, Ankara Ant. sadece çerçeve anlaşmadır. Uygulamalar daha sonra Katma Protokol (KP) ve Ortaklık Konseyi kararları gibi ayrı metinlerde/anlaşmalarda düzenlenmiştir.

3) Atina Ant. dil, üslup, kararlılık ve içerik itibarıyla iyi yapılandırılmıştır. Hâlbuki Ankara Ant. daha muğlak, kararsız ve belirsiz ifadelere sahiptir. Antlaşma'nın bu özelliği tescillidir:

   a) Belirsizliğinden dolayı Gümrük Tarifeler ve Ticaret Genel Ant.'ta (GATT) çeşitli (İngiltere, ABD ve bazı azgelişmiş ülkelerce (Brezilya, Hindistan, Uruguay gibi)) eleştirilere maruz kalmıştır.

   b) AT Adalet Divanı, Ankara Ant. m. 12-13'ü (işçilerin serbest dolaşımı ve yerleşme serbestisi) 11.5.2000 tarih ve C-37/98 sayılı Savaş Önkararı'nda doğrudan etkili bulmamıştır. M. 13'ün bağlayıcı olmadığını, doğrudan uygulanabilir nitelikte kesin düzenlemeler içermediğini kararlaştırmıştır. Mezkûr maddeler ile KP m. 41/2'nin "açık ve kesin hükümler içermediği ve uygulamaya dönük ek önlemler gerektiği" savıyla doğrudan etkiye sahip olmadığına hükmetmiştir (Savaş Önkararı, 2000: pr. 42; Sevimli ve Reçber, 2014: 424). KP m. 41/2'yi doğrudan uygulanabilir hale getirme görevinin Ortaklık Konseyi'ne ait olduğunu belirtmiştir (Savaş Önkararı, 2000: pr. 43; Aksoy, 2007: 8).

10 AB tüzesinde 2 tür ortaklık anlaşması vardır. İlki üyeliği hedefleyen ortaklık anlaşmalarıdır. Atina ve Ankara antlaşmaları bu türdendir. Diğeri ise, ABİA "IV. Kısım: Denizaşırı Ülke ve Toprakların Ortaklığı" çerçevesinde yapılan ve üyeliği hedeflemeyen, daha çok AB üyesi ülkelerin Afrika, Karayip ve Pasifik'teki eski sömürge ülkeleriyle bağların sürdürülmesi amacıyla yapılan ortaklık anlaşmalarıdır.

c) Ankara Ant.'nın pek çok hükmü muğlaktır. Özellikle 2. ve 28. maddelerde AB tarafının kesin bir yükümlülük altına girmekten özenle kaçındığı kolayca anlaşılmaktadır. Üstelik m. 28, Türkiye'nin AET/AT/AB'ye katılımından/üyeliğinden bahseden iki hükümden biridir. Diğeri Dibace'dir. Bunların haricinde "katılım"dan bahsedilmez. Katılımdan bahsedilen bu ender hüküm de oldukça kaçamaklıdır.

4) Atina Ant.ta bir dönem/aşama öngörülmemiştir. Amaca ulaşma kararlılığının bir ifadesi olarak tek aşama sonunda gümrük birliğine katılım öngörülmüştür (Çalış, 2016: 90). Hâlbuki Ankara Ant. Hazırlık, Geçiş ve Son Aşama (m. 2/3) olmak üzere 3 aşamadan oluşmaktadır. Ancak belirtmek gerekir ki, bu durumu AET değil, Antlaşma'nın görüşmelerinde ısrarla Türkiye istemiştir (Çalış, 2016: 66).

5) Atina Ant. ile Yunanistan'ın tek aşama sonunda resen gümrük birliğine katılması öngörülürken, Türkiye içinse -üstte belirtilen- bir sonraki aşamaya geçiş resen değildir. Bu, ancak Ortaklık Konseyi kararına tabi tutulmuştur. Bu doğrultuda, Ortaklık Konseyi 23.11.1970'te KP'yi imzalayarak Geçiş Dönemi'ne (Geçici Protokol m. 1/1 gereği); 22.12.1995'te de 1/95 sayılı Gümrük Birliği Kararı'nı kabul ederek Son Dönem'e geçilmesine onay vermiştir.

6) Tercihli ticaret tarifeleri, iki ülke ortaklık anlaşmaları arasındaki önemli farklardan biridir. Kuru üzüm, kuru incir, tütün, fındık gibi geleneksel Türk tarım ürünlerinin AET'ye sınırlı miktarda girmesine izin verilirken; Yunan tarım ürünleri, örn. kuru üzüm ve tütün için bir sınırlama getirilmemiştir (Çalış, 2016: 91).

- AT'nin Ortak Tarım Siyaseti (OTS). Son madde itibarıyla AET/AT/AB'nin ortak tarım siyaseti, Türk-Yunan yaklaşımını da açıklamaktadır. Zira Türk-Yunan tarım ürünlerinin alımında Yunanistan lehine davranmasında AB tarım siyasetinin etkisi büyüktür. Bunun sebeplerinden ilki, ülkelerin beslenme alışkanlıklarının coğrafi ve kültürel sebeplerle farklılık göstermesidir. Bu nedenle AB, kendi ürettiği ürünlerin alımına öncelik vermektedir (*AB Tarım Politikası*, 2000: 1). Hıristiyan beslenme kültürüne sahip Avrupa, doğaldır ki Müslüman Türkiye'ye göre Hıristiyan Yunanistan'a öncelik vermiştir. İkincisi, AB'nin tedrici tarım siyasetidir. OTS'nin 3 ilkesi vardır: Tek Pazar, Topluluk Tercihi ve Ortak Malî Sorumluluk. Topluluk Tercihi İlkesi AB'de üretilen ürünlere öncelik tanınmasını amaçlamaktadır. Bir malın tedariğini önce üyelerinden, yoksa dışarıdan (aday ülkeler ve diğer Serbest Ticaret Anlaşması yaptığı ortak ülkeler) yapmaktadır. Yunanistan'ın üyeliğiyle mal alımında Türkiye'ye göre öncelik tanınmış ve denge Yunanistan lehine daha da bozulmuştur.

- 1974 Yılı: Kıbrıs Müdahalesi. 1974 yılı AT'nin Türk-Yunan eşitliği yaklaşımının bozulmaya başladığını gösteren yıldır. Kıbrıs'ta, Rumların 1963'ten itibaren Türklere terör uygulaması yasal düzeni işlemez hale getirmişti. 1974'te terör örgütü EOKA'nın destekçisi, Türk düşmanı ve Kıbrıs'ı Yunanistan'la birleştirme yanlısı Nikos Sampson'un Yunanistan destekli darbeyle kendini cumhurbaşkanı ilan etmesi Kıbrıs Cumhuriyeti anayasal düzeninin yıkılması anlamına gelmekteydi. Türkiye garantör ülke vasfından dolayı, önce Yunanistan ve İngiltere'ye bu gayrimeşru durumu sona erdirme amacıyla ortak müdahale edilmesini teklif etmiş, olumsuz yanıt alması üzerine uluslararası hukuktan aldığı güçle 20.7.1974 Kıbrıs Barış Harekâtı'nı gerçekleştirmiştir. Ancak bu harekât AT'nin, o zamana dek sürdürdüğü dengenin ibresini Yunanistan lehine çevirmesine neden olmuştur. 1974 Harekâtı'na dek ne Kıbrıs konusu ne Ege ne de azınlık sorunları AT'yi Türk-Yunan ilişkilerinde taraf kılmıştı. AT'nin, Türkiye'yi ilk kez cidden, açıkça ve sertçe eleştirmesi bu harekât nedeniyle olmuştur. Batılı ülkeler Kıbrıs konusunda Yunan yanlısı davranmış, Türkiye Batı'da nispeten yalnızlaştırılmıştır (Çalış, 2016: 162-163). Kıbrıs Harekâtı, Avrupa'da hilal/haç kavgası şeklinde algılanmış (Burrows, 1980: 270-271'den Çalış, 2016: 163), bunun neticesinde pek tabidir ki AT haçın (Yunanistan'ın) yanında yer almıştır. (*Karşı:* AT 1974'te tarafsız davranmış, hem Türk hem de Yunan savlarını desteklemekten kaçınmıştır).

- Askeri Darbeler. AT/AB'nin her iki ülkeye karşı bu kısmi koşut yaklaşımını askeri darbeler sürecinde sezinlemek mümkündür. AT'nin iki ülkedeki darbelere karşı tavrı da yeknesak değildir. İlkin, darbe öncesi ve sırasındaki tavrı farklıdır. 1967'deki Yunan cuntasına AT'nin tavrı çok sert olmuş, hoşgörü gösterilmemiş ve Yunanistan'la ilişkileri demokrasinin yeniden tesisine kadar askıya almıştır. Hâlbuki Türkiye'deki 1980 darbesine karşı tutumları çelişkili olmuştur. Bir kesim Türkiye'nin *Doğuya has demokrasi*ye layık olduğu düşüncesinden hareketle demokrasi yerine faşizmin belki daha iyi olabileceğini düşünmüş ve darbecileri

halaskaran/uygarlaştırıcı/ehlileştirici görmüşlerdir (Çalış, 2016: 190-191). 1967 ile 1980'de AT'deki yöneticiler elbette aynı kişiler değildir. Ancak insanlığın insan hakları alanında her geçen gün daha ileriye gittiği ve hassaslaştığı düşünüldüğünde, AT'nin Türkiye'deki askeri darbeye daha şiddetli tepki vermesi gerekirdi. Üstelik darbenin ayak sesleri duyulmaya başlanmış, Türkiye AT ile ilişkileri geliştirmeyi darbeyi önlemenin bir aracı/gereği/zaruriyeti olarak görmüştü (Erkmen, *Mülakat*'tan Çalış, 2016: 174-175). Belki AT, ilişkileri daha da geliştirerek önleyici bir işlevde bulunabilirdi.

İkincisi, darbe sonrası demokrasiye dönüş yaklaşımı da farklıdır. Darbenin ilk bir yılında AT-Türkiye (cunta) ilişkileri oldukça sıcak olmuştur. 9 AT üyesi, yeni durumu makul bularak, Türkiye ile ortaklığın sürdürüleceğini beyan etti (*Bulletin EC*, 9-1980: 52'den Çalış, 2016: 189). AT, askerler görevini tamamladıktan sonra olsa gerek, Ekim 1981'den sonra cuntaya tavır takınmaya başlamış ve Mart 1982'de ilişkileri süresiz askıya almıştır (Çalış, 2016: 194-195). Yani AT'nin tepkisi Yunanistan'da derhal olurken, Türkiye'de gecikmeli olmuştur. Diğer tarafta Türkiye'nin Kıbrıs Barış Harekâtı (ilaveten AT ve A. Konseyi'nin baskıları), 1967'den beri iktidarda olan Yunan cuntasının başarısızlığı -Türkiye'ye karşı caydırıcılık unsuru olamama, harekâtı önleyememe ve nihayetinde harekâta karşı askeri yanıt verememe- olarak kabul edildiğinden, Yunanistan'daki askeri iktidarın sona ermesine ve dolayısıyla Yunanistan'a demokrasinin gelmesine yol açmıştır. Yunanistan'ı cunta ve demokrasi yokluğu ortamından kurtaran ülke, dolaylı da olsa Türkiye olmuştur. AT, bu hazır ortamın korunmasını ve devamını sağlama adına devreye girmiştir. AT, aynısını daha sonra İspanya ve Portekiz için de yapacaktır. Esasında Yunanistan'ın demokrasiye dönüşünün 7 yıl, Türkiye'nin ise 3 yıl (Kenan Evren'in 1989'a kadarki cumhurbaşkanlığından ziyade 1983 seçimleri esasında) olduğu düşünüldüğünde Türkiye'nin daha demokratik ve Avrupa değerleriyle kıyasen daha bağdaşır olduğu kabul edilebilir.

- Üyelik Başvuru Süreçleri ve Komisyon Görüşleri. Bir başka gösterge başvuru ile üyelik arasında geçen sürenin dengesizliğidir. Yunanistan Atina'da Katılım Ant. imzalayıp başvurusundan 5.5 yıl sonra üye olurken, Türkiye 1987'deki başvurusunun üzerinden 30 yıldan daha fazla süre geçmesine rağmen, değil üye olmak 35 üyelik müzakere faslından sadece 1'ini geçici olarak kapatabilmiş durumdadır. Aşağıdaki çizelgede durum net olarak anlaşılmaktadır.

Çizelge 2. Türkiye ve Yunanistan'ın AT/AB'ye Tam Üyelik Başvuruları ve Üyelik Süreçleri

		Yunanistan		Türkiye	
		Tarih	*Süre*	*Tarih*	*Süre*
Tam Üyelik Başvurusu		12.6.1975	7.5 ay	14.4.1987	2 yıl 8 ay
Komisyon'un Görüşünü Açıklaması		29.1.1976		20.12.1989	
Katılım Müzakereleri	Başlama	27.7.1976	2 yıl 10 ay	3.10.2005	12 yıldır devam ediyor
	Tamamlama	23.5.1979			
Katılım Antlaşması'nın İmzalanması		28.5.1979			
AB Üyeliği		1.1.1981	5.5 yılda		30 yıldır olamıyor

AB'nin eşitliği bozucu bir başka yaklaşımı da tam üyelik başvuru süreçlerinde kendini göstermiştir. AT başvuru için Yunanistan'ı teşvik etmiş,[11] 12.6.1975'teki başvurusunu memnuniyetle karşılamıştır. Zira Yunan demokrasisinin yeniden zail olmasını istememiştir. Nitekim Yunanistan Başbakanı Konstantin Karamanlis, başvuru sebeplerinden biri olarak demokratik kurumları güçlendirmek olduğunu açıklamış (mfa.gr, 2016; Karamouzi, 2013: 19), AT de Yunan demokrasisini Topluluk içinde geliştirmeyi yeğlemiştir. Konsey 9.2.1976'da, başvurusunu önkoşulsuz kabul etmiş (Karamouzi, 2013: 19-20) ve Yunanistan'la katılım müzakerelerine başlanması kararını vermiştir. Bu süreçte özellikle Fransızların (bilhassa eski Cumhurbaşkanı Valeri G. d'Estaing'in) desteği tamdı (Karamouzi, 2013: 19; Çalış, 2016: 164). Buna karşılık Yunan başvurusu hem zamansal hem de siyasi olarak ciddi zorluklarla karşı karşıyaydı: 1) Batı ekonomisi yeni bir genişlemenin daha az uygun olduğu ciddi bir iktisadi sıkıntı dönemindeydi (Karamouzi, 2013: 21). 2) Yunan maliyesi, AT'nin türdeş iktisatlarıyla birleştirilme oranı düşük olan bir iktisadi yapıdaydı. Yunanistan, girerken AT bütçesinden, özellikle Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu'ndan (FEOGA) önemli oranda yardım alacaktı (Opinion on Greek, 1976: pr. 16; Karamouzi, 2013: 21). 3) Yunanistan'ın

11 Ancak Karamouzi (2013) Yunanistan'ın başvurusunun AT için sürpriz olduğunu belirtir (s. 20).

iktisadi ve idari olarak geri kalmışlığına ilaveten, siyasi olarak, AT'nin Türk-Yunan anlaşmazlığına müdahil olmasına neden olacaktı. 1975 öncesinde AT, Türkiye ile Yunanistan arasında siyasi bir denge gözetiyordu. Bu başvuruyu kabul etmekle, Doğu Akdeniz'deki diğer stratejik bir ülke olan Türkiye'den uzaklaşma riskini de kabul etmiş oldu (Karamouzi, 2013: 21). Komisyon, 1976 tarihli Yunanistan'ın Avrupa Topluluklarına Üyelik Başvurusuna Dair Görüşü'nde, "*AT'nin, şimdiye dek, Yunanistan ve Türkiye ile ilişkilerindeki denge, ifadesini her iki ülkenin farklı takvimlerde de olsa son hedef olarak tam üyelik olanağına sahip ortaklık statülerindeki özdeşlikte bulmaktaydı*" (pr. 7) dedikten sonra "*Yunanistan'ın atideki üyeliği bu dengeye kaçınılmaz bir biçimde yeni bir unsur getirecektir*" (pr. 7) ifadesiyle dengenin bozulacağını ortaya koymuştur. Görüş'te, buna rağmen, "*Yunan talebine açıkça olumlu yanıt verilmesi ve Yunanistan'la katılım müzakerelerinin başlatılması*"nı (Opinion on Greek, 1976: pr. 15) tavsiye etmiştir. Bunun yanında, Yunanistan'ın iktisadi geriliğini, siyasi istikrarsızlığını ve Türkiye'yle olan çalkantılı ilişkilerini (pr. 6) üyeliğin ertelenmesinin gerekçeleri olarak gördü (Karamouzi, 2013: 21). Kısacası Komisyon "Yunanistan iktisadi ve siyasi açıdan üye olamayacak kadar kötü durumda bir ülke olmakla birlikte, demokrasisinin gelişmesi adına başvurusuna olumlu yanıt verilebilir" demiştir. Bu hem olumlu hem de olumsuz bir rapordu. Yunan başvurusuna *bigâne, kayıtsız* kaldığı (Karamouzi, 2013: 21) da, bilakis önemsediği de bir vakıadır.

Türkiye'nin başvurusu için durum aksidir. Yunanistan'ın atideki AT üyeliğinin zararlarını telafi etmenin de bir gereği olarak (Çalış, 2016: 173), Türkiye (Dışişleri Bakanı Hayrettin Erkmen) 1980'de tam üyelik başvurusunda bulunmak istediğini açıklamıştır (*The Guardian*, 7.2.1980'den Çalış, 2016: 170). Uluslararası siyasi yapı (Soğuk Savaş'ın şiddetlenmesi, kamplar arası rekabet, Afganistan'ın işgali, İran Devrimi …) Türkiye'nin AT nezdindeki önemini artırmış, Türkiye'yle ilişkiler hem yumuşamış hem de artmıştır. Bunlara rağmen AT, Türkiye'nin başvurusunu çok da istememiştir. Bazı kesimlerce iktisadi, siyasi ve kültürel (kimlik) açıdan başvuru düşüncesi sorgulanmıştır. Örn. *The Times*'deki bir yazıda, Türkiye'nin Avrupalı olmadığı vurgusuna ilaveten "*En önemlisi Türkiye Müslüman bir ülkedir; Avrupalılarsa kimliklerine ait en temel varlığı Hıristiyanlık mirasında bulmaktadırlar.*" (*The Times*, 11.2.1980'den Çalış, 2016: 173) denilerek başvurma isteği Avrupa'da olumsuz karşılanmıştır. 12 Eylül darbesi, Türkiye'nin bu niyetini akim bırakmıştır.

Türkiye, 1980'de veya daha öncesinde (1975-80 arasında) başvursaydı, şu 3 olasılık sözkonusu olabilirdi: 1) 1.1.1981'de Yunanistan ile beraber üye olmak: Bu olasılık düşük olmakla birlikte, Türkiye üye alınmadan, NATO içindeki dengeler de dikkate alındığında Yunanistan'ın tek başına üyeliği zor olurdu. 2) Türkiye ve Yunanistan, gecikmeli olarak 1981'den daha ileriki bir tarihte birlikte üye olabilirdi. 3) Yunanistan tek başına çok sonraları bir tarihte üye olabilirdi. Türkiye de üyelik için başvursaydı pek çok açıdan kârda olacaktı. Örn. Kıbrıs sorunu AB-Türkiye ilişkilerini bu denli tıkayıcı bir noktada olmayabilirdi (Güvenen, 2003: 290-291). 1974'te NATO'nun askeri yapısından çıkan Yunanistan, ABD ve NATO alanını düşmanı Türkiye'ye terk etme yanlışlığının telafisi olarak AT'ye başvurdu. AT'yi, ABD, NATO ve Türkiye'ye karşı bir dengeleme aracı olarak gördü (Iatrides, 1983: 168; Karamouzi, 2013: 19-20). Türkiye de başvurarak, Yunanistan'ın bu dengeleme hamlesi boşa çıkarılabilirdi. Zira AT, kendini iki ülke arasında dengeli davranma gereğinde hissedebilirdi.

20.12.1989 tarihli *Türkiye'nin Topluluğa Katılım Talebine Dair Görüşü*'ndeyse Komisyon, "… *Topluluğun - Avrupa'nın istikrarsız olduğu ve büyük değişimler geçirdiği- bu aşamada yeni katılım müzakerelerine başlamasının uygun olmayacağı*" (EC Commission, 1989: pr. 10) önerisinde bulunmuştur. Komisyon olumsuz görüşünü sadece Avrupa'daki ve AT içindeki gelişmelere bağlamamıştır. Görüş'ün genelinde ifade edilen Türkiye'nin coğrafi ve nüfus büyüklüğü (pr. 6), iktisadi (örn. genel gelişmişlik düzeyinin düşüklüğü (pr. 6)) ve siyasi (örn. azınlıkların kimliği, demokrasinin istenen seviyede olmaması (pr. 9)) sorunlarına da atıf yapmıştır. Komisyon'a göre, "Türkiye üye olursa, Topluluk Türkiye'nin siyasi ve iktisadi sorunlarının orta vadede üstesinden gelemez" (pr. 6) idi. Komisyon'un Görüşü'nün yayımlandığı 20.12.1989 tarihi Türkiye'nin askeri yönetimden kurtulup, demokrasiyle yönetildiği bir yıldır. Siyasiler üzerinde hâlâ askeri vesayetin sürdüğü göz önüne alındığında *demokrasinin istenen seviyeye gelmediği* eleştirisi kısmen makul görülebilir. Ancak 1990 Türkiye'sinin demokratik açıdan çok da olumsuz olduğu ileri sürülemez. Yunanistan'la kıyaslandığında, 1975-76 Yunanistan'ının demokratik seviyesinin, 1989 Türkiye'sinden ileri olduğu tartışmalıdır. Yunan başvurusunun kabulünde, Türk başvurusunun reddinde "demokrasi" ölçütü adil/eşit olmayan şekilde değerlendirilmiştir.

Yunanistan'ın üye yapılması kararı (1975-81 arası bütün olarak düşünüldüğünde) iki ülke arasında cüzi oranda var olan dengenin mutlak bozulmasıdır. Eğer AT, Yunanistan AT'ye üye olurken, "Yunanistan, Türkiye'ye karşı yılda 1'den (veya belli bir sayı) çok veto yetkisini kullanamaz" tarzında kesin bir karar alsaydı, o zaman AT Türk-Yunan dengesini gözetmiş olurdu. Yunanistan'ın hiçbir yükümlülüğünü tam olarak yerine getirmediğini de tespit eden Komisyon, Yunanistan'ın üyeliğinin AT-Türkiye ilişkilerini olumsuz etkileyeceği yönünde AT'yi uyarmıştır. AT'nin, Türkiye ile Yunanistan arasındaki uyuşmazlıklara taraf olmadığını, bundan sonra da olmaması gerektiğini belirtmiştir (Opinion on Greek, 1976: pr. 6; Çalış, 2016: 164, 173). Keza İstanbul doğumlu bir Levanten olan ve Türkiye'ye sıcaklık besleyen AT Genel Kâtibi Emile Noël de, üye olduktan sonra Yunanistan vetosunun Türkiye için olumsuzluklarını AT yetkililerine anlatmış, bir yanlışı önlemeye çabalamıştır (Güvenen, 2003: 293). Zira Yunanistan, Türkiye ile, içselleştirildiğinde AT'yi zarara uğratacak kadar derin tarihsel ve süreğen sorunlara sahipti. Yunanistan üye olurken, AT yetkilileri Türkiye'yle ilişkilerin değişmeyeceğine dair muğlak, genel ve tek yanlı bildirilerle durumu geçiştirmiştir (Çalış, 2016: 173). Yunanistan da Türkiye'yle ilişkilerini AT'ye taşımayacağına dair teminat vermiştir. Ancak Yunan vetosu, AT/AB'ye pes ettirmiş ve Türk-Yunan sorunları AB-Türkiye sorunları haline evrilmiştir. AT örn. Kıbrıs'ta iki devletliliği göz ardı ederek, Kıbrıs'ın bir AB toprağı olduğu, Türkiye'nin Kıbrıs'tan asker çekmesi gerektiğini benimsemiştir. AB'nin bir uzvu olan AP'nin bu doğrultuda çok sayıda kararı vardır.[12] Yunanistan Türkiye ile ilişkilerde ve Kıbrıs ile ilgili durumlarda veto kartını çok sık kullanarak AB'nin işleyişini sekteye uğratabilmiştir.[13] Dolayısıyla AT, bazen gönüllü (Batı uygarlığı bağlamında) bazen de zorunluluktan Yunan taraftarlığıyla hareket etmeye başlamıştır. Zira Kıbrıs Barış Harekâtı'ndan sonra AT, Yunanistan'la Hıristiyan dayanışması içine girmiştir (Çalış, 2016: 163-164).

Diğer bir bakış açısıyla değerlendirildiğinde, Yunanistan'ın üyelik süreci (1975-81) iki ülke arasındaki dengenin bozulduğu anlamına gelmeyebilir. Zira bu süreçte Türkiye, AT'ye üyelik başvurusunda bulunmamıştır. Yani Türk-Yunan ikilisi bağlamında düşünüldüğünde, ortada AT'ye başvuran tek ülke (Yunanistan) vardır. Tek ülkenin olduğu bir süreçte dengeden veya dengesizlikten bahsedilemez. AT'nin böyle bir tutumu söz konusu olamaz. Eğer Türkiye de başvursaydı ve AT sadece birini kayırsaydı, o zaman bir dengesizlikten bahsedilebilirdi.

D. KARDAK BUNALIMI: DENGECİ ABD, TARAFGİR AB

Batı'nın iki ülkeyle ilişkileri uluslararası ortamdan da etkilenmiştir. Soğuk Savaş sonrasında iki ülke kutupların yörüngesinden çıkınca Batı, bu ülkelerin ikili sorunlarını çözmede ve arabulucu olmada etkisizleşti. Dahası her tür Batı adımı/girişimi bu ülkelerce şüpheyle karşılanır oldu (Gürel, 1996: 219). Bu nedenle özellikle ABD, bir taraf lehine davranmamaya daha çok özen gösterir oldu. Bunun en belirgin örneği, 25.12.1995'te başlayıp 35 gün süren 1996 Kardak bunalımında görülebilir. ABD'nin tutumu bu krizde dengeli ve eşitlikçi olmuştur. ABD Başkanı Bill Clinton her iki ülke önderlerini (Türkiye: Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel ve Başbakan Tansu Çiller, Yunanistan Başbakanı Kostas Simitis) de telefonla arayarak iki NATO müttefiğinin gerginliği tırmandırmamasını talep etmiştir (Ayın Tarihi, 1996). ABD, Kardak'ın hangi ülkeye ait olduğuna ilişkin herhangi bir açıklamada/yaklaşımda bulunmamıştır (Charges Fly As …, 1996). Her iki ülke silahlı güçlerinin Kardak Kayalıkları'ndan çekilmesini sağlamıştır. Böylece kriz başta ABD'nin devreye girmesiyle yatıştırılabilmiştir (Denk, 1999: 51).

AB ise tarafını Yunanistan'dan yana açıkça belirlemiştir.

---

12 Türkiye'nin Kıbrıs'ta işgalci olduğu ve askerini çekmesi gerektiğine ilişkin örn. 21.1.1993 Kararı ve 2016 Türkiye Raporu'nun kabul edildiği 6.7.2017 tarihli Kararı (P8_TA(2017)306, m. 34). Bkz. http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P8-TA-2017-0306+0+DOC+PDF+V0//EN.

13 Örn. 1991'de AT'nin Türkiye'ye daha fazla malî destek vermesini veto etti. IV. Mali Protokol'ü, Gümrük Birliği sürecini 1993'ten 1995'e dek veto etti. 6.3.1995'te Yunanistan, AB'nin (Konsey ve Komisyon) Mart 1998'de Kıbrıs Rum Kesimi (KRK) ile üyelik müzakerelerine başlaması teminatı üzerine vetosunu kaldırdı. Kısacası Yunanistan, 1987-95 arasında Konsey'de Türkiye'ye yardıma ilişkin olası her kararı engelledi. Yunanistan, KRK üye alınmazsa, genişleme sürecini de veto edeceğini belirtti (Lucas, 2005). Atina, öncesinde ve 1980'lerde AB'de veto yetkisini Türkiye'ye karşı çok sık kullandı (Manoli and Dokos, 2017: 2).

Komisyon, 7.2.1996 tarihli *Yunanistan ve Türkiye Arasındaki İlişkilere Dair Demeç*'te derin endişelerini belirterek (m. 1), AB üyesi olan Yunanistan'ı candan desteklediğini (m. 2) ilan etmiştir (European Commission, 1996).

AP, 15.2.1996'da kabul ettiği *Türkiye'nin Birliğin Bir Üyesinin Egemenlik Haklarını İnkârı ve Kışkırtıcı Eylemleri* kararında, Kardak Kayalıkları'nın 1923 Lozan Ant., 1932 Türk-İtalyan Protokolü ve 1947 Paris Antlaşması'na göre *12 Adalar öbeğine bağlı* olduğunu beyan etmiştir (ABRG, 1996: 156; Arapoglou, 2002: 29). Kardak'ın bir Yunan/AB toprağı olduğunu savunmuştur. "Türkiye'nin kışkırtıcı eylemleri" (Başlık); "Kardak'ta Türkiye'nin kışkırtıcı askeri eylemleri" (m. A); "Kardak'ın Yunanistan'a ait olduğu" (m. D); "Türkiye'nin Yunanistan'ın egemenliğini cidden ihlal ettiği (m. 1); "Türkiye'yi uluslararası antlaşmalara uymaya çağırması" (m. 4) ifadeleri/hükümleri (ABRG, 1996: 156-157) AB/AP'nin, krizin sorumlusu olarak Türkiye'yi gördüğünün delilidir. "AB'nin bir üyesine karşı" (Başlık; m. C, 1); "Yunanistan dış sınırının AB'nin de dış sınırı olduğu vurgusu (m. 3); "AB'nin ve üye devletlerin bu krizde ortak dış ve güvenlik siyaseti çerçevesinde etkili olmaları gereği/çağrısı" (m. 5) hükümleriyle (ABRG, 1996: 156-157) doğrudan Yunanistan'ın tarafını tutmuştur.

Konsey (Genel İşler ve Dışişleri Konseyi - GİDİK[14]) de, 15.7.1996'da Türkiye'nin uluslararası tüzeye/antlaşmalara ve AB'nin dış sınırlarına uyması gerekliliğine dair bir bildiri yayımlamıştır (Council, 1996; Tsakonas, 2009: 111). *AB'nin Türkiye Hakkındaki Bildirisi*'nde, Türkiye'nin çıkardığı vurgulanan bu krizde Konsey'in (AB'nin) "üye olması nedeniyle Yunanistan'la doğal bir dayanışma içinde olduğu" belirtilmiştir (Council, 1996).

Komisyon, Konsey ve AP'nin yaklaşılmalarında görüldüğü üzere AB, kararın ezici çoğunlukla (e342, h21, ç11) alınmasından anlaşılacağı üzere yekvücut uygarlık mantığıyla hareket etmiştir.

E. S-400 FÜZE GERGİNLİĞİ

Günümüzde S-400 füzeleri konusunda da bir eşitsiz yaklaşım sergilenmektedir. 4.1.1997'de KRK Rusya'dan S-300 uçaksavar füzeleri (96 füze) satın alma sözleşmesi imzaladı. Bu kararı eleştiren ABD, gerekirse güç kullanarak füzelerin yerleştirilmesini önleyeceğini beyan eden Türkiye'nin tavrına karşı, güç kullanımının kabul edilemez olduğunu belirtti (Migdalovitz, 2005: 4). Türkiye'nin mevcut askerî halin değiştirilmesi olarak gördüğü bu duruma şiddetli tepki göstermesi üzerine ABD ve AB'nin[15] de güçlü baskısıyla (Larrabee and Lesser, 2003: 79; Diamataris, 2007) KRK füzeleri Girit'e yerleştirmeyi kabul etmişti. 2007'deki Yunanistan-KRK silah takası anlaşmasıyla füzeler resmen Yunanistan'a devredilmişti. Yunanistan bu füzeleri ilk kez Aralık 2013'te kullanmıştır (Cenciotti, 2014). Yunanistan'a ilaveten NATO üyesi Bulgaristan ve Slovakya da S-300'lere sahiptir. Bunlar eski Varşova Paktı üyeleri ve 2004'te NATO'ya katıldılar. Örgüte 2009'da katılan Hırvatistan da S-300'lere sahiptir (Nikolaev, 2013). Hatta Almanya'da bile S-400'ün bir alt dizgesi vardır (İsmayıl, 2017: 11). Almanya hariç, bu ülkeler NATO'ya katılmadan önce (örn. Slovakya'ya Çekoslovakya'dan miras kalmıştır (tanknutdave.com)) bu füzeleri almış olsalar da, neticede NATO ülkesi olarak bunları bulundurmuşlardır. Ağustos 2015'te, NATO üyesi olarak Bulgaristan ve Slovakya, Bulgaristan'ın Karadeniz sahilinde düzenledikleri tatbikatta (Shabla 2015) S-300'leri kullanmışlardır (liveleak.com, 2015). Ancak Yunanistan, belirtildiği üzere bu füzeleri NATO üyesiyken almıştır.

Türkiye ise, 2015'te Çin'den füze savunma dizgesi almak istediğinde Batı (ABD ve NATO) karşıt görüş beyan edince, diğerlerine ilaveten özellikle bu nedenden dolayı Türkiye ihaleden vazgeçmişti. 2017'de ise Rusya'dan S-400 hava savunma füzeleri almak istemektedir. Batı yine endişelerini ifade etmiştir. Hâlbuki S-300'ler 2007'de Yunanistan'a devredildiğinde ABD (ve NATO), Yunanistan'ın S-300'leri NATO harici kullanacağı gerekçesiyle karşıt görüş ileri sürmemişti.

14 GİDİK (GAERC - The General Affairs and External Relations Council) 1.12.2009'da (Lizbon Ant.ın yürürlüğe girmesiyle) Genel İşler Konseyi (GAC - The General Affairs Council) ve Dışişleri Konseyi (FAC - The Foreign Affairs Council) adıyla 2'ye ayrılmıştır. Dolayısıyla bugün GİDİK yoktur.

15 Füzeler Britanya ve NATO'nun baskısıyla Girit'e konuşlandırıldı (reuters.com, 2015).

Türkiye de S-400'leri NATO bünyesinde olmazsa harici kullanılacağını beyan etmesine rağmen NATO bu füzelerin alımına teknik veya güvenlikten çok siyasi nedenlerle karşıdır (İsmayıl, 2017: 11).[16] Türkiye Cumhurbaşkanı Recep T. Erdoğan da Batı'nın bu çifte standartlığını eleştirmiştir. Türkiye'nin kararlılığı karşısında NATO Genel Kâtibi Jens Stoltenberg "*ne türden bir ekipmana erişecekleri her müttefikin kendi kararına bağlıdır. Bu Türkiye'nin ulusal kararıdır.*" (Türkiye, 15.9.2017: 9) açıklamasını yapmak durumunda kalmıştır. Ancak bu üst düzey açıklama tatmin edicilikten uzaktır. Zira NATO Askerî Komitesi Başkanı Çek Orgeneral Petr Pavel füzelerin "NATO savunma dizgeleriyle bütünleştirilmese bile, Türkiye topraklarında konuşlandırılmasının müttefik varlıklar için zorluklar çıkaracağını" bu nedenle de Türkiye'nin "S-400'leri alması halinde, Ankara'nın NATO müttefikleriyle bir hava savunma dizgesinin parçası olmasını engellemek" gibi "sonuçlarına katlanacağını" (Türkiye, 27.10.2017: 11) belirtmiştir.

ABD ise, Rusya'nın S-400 füzelerini üreten ve satan firmayı kara listeye almıştır. Gerek ABD gerekse NATO adına yapılan çeşitli açıklamalarla da tepkisini ortaya koymaktadır. Örn. ABD'nin NATO Hava Kuvvetleri Komutanı Tod Wolters "böyle bir anlaşmaya hiçbir zaman taraf olmadıklarını ve onaylamadıklarını" ve "Türkiye'ye, S-400 yerine NATO'ya bütünleşebilen dizge satın alması için baskıyı sürdüreceklerini" (Türkiye, 10.11.2017: 11) belirtmiştir. ABD Hava Kuvvetleri Müsteşar Yardımcısı Heidi Grant da, "S-400'leri alması halinde Türkiye'nin NATO teknolojilerine erişiminin kısıtlanacağını" ve "Türkiye ile NATO arasındaki askerî işbirliğinin ciddi şekilde etkileneceğini, ileride Türkiye'nin F-35 uçağını edinme ve kullanma imkânlarına ilişkin tedbirler alınabileceğini" (Insinna, 2017) söylemiştir.

Sonuç

Türkiye ile Yunanistan'ın eşit muamele görmesi ve ikisi arasında bir denge gözetilmesi öncelikle komşu olmalarından kaynaklanmıştır/kaynaklanmaktadır. İkincisi, bu iki ülkenin aralarında zıtlık derecesi oldukça yoğun ilişkilerin varlığıdır. Batı'nın, özellikle de ABD'nin böyle bir tutuma yönelmesinde bu durum oldukça etkilidir. Örn. Soğuk Savaş şartlarında aynı blok içinde yer alan iki ülkesinin savaşmasını hep önlemeye çalışmıştır. Bunun için de Batı tarafından bu iki devlete karşı mecburen bir eşit ve dengeli siyaset izlenmiştir.

Her ne kadar eşitlik ve denge unsuru söz konusu olmuşsa da, iki ülkenin birbirine karşı konumu söz konusu olduğunda Batı (ABD, özellikle AB) önceliği Yunanistan'a vermiştir. Yunanistan'ın Batılı örgütlere Türkiye'den önce üye olmasının yanı sıra, Türkiye Batıyla bazı ilişkilerde Yunanistan sayesinde ilerleme sağlayabilmiştir. İlkine Avrupa Konseyi üyeliği, ikincisine de AET'ye ortaklık başvuru süreci örnek verilebilir. İkisinden biri tercih edileceğinde, tercih edilen tabiidir ki genelde Yunanistan olmuştur (Gürel, 1996: 220). Yunanistan'ın AB üyeliği buna misaldir. Her ne kadar Yunanistan üye olduğunda, Türkiye'nin başvurusu bile yoksa da, başvurduktan makul bir süre sonra üye yapılabilirdi. Türkiye'nin AB sürecinde sürekli ötelenmesinin bir sebebi de Yunanistan tercihidir.

Türkiye'nin kendini Batılı görme ve gösterme çabasına karşılık, Yunanistan zaten Batılı sayılmıştır/kabul edilmiştir. Dolayısıyla bu, başlı başına eşitliği bozan bir unsurdur.

Türk-Yunan ilişkilerinde denge konusunda bir tavuk-yumurta durumu da akla gelebilir. Batı, Türkiye ve Yunanistan'ın birbirini eşit ve rekabetçi görmesinden dolayı mı bu iki ülkeye karşı denge yaklaşımı sergilemekteydi, yoksa Batı'nın denge yaklaşımının etkisiyle mi Türkiye ve Yunanistan kendilerini eşit ve rekabetçi görmekteydi? Kuvvetle muhtemel ki ilki doğrudur.

Zira her iki ülke de ilişkilerini Batının/AB'nin siyasalarına göre değil, ikili sorunlarına göre belirlemiştir. Batı/AB ikili ilişkilerin yönünü ve içeriğini belirleyen değil, olsa olsa etkileyen dış unsurlar olmuştur.

16 Hâlbuki S-400'lerin bir NATO üyesi ülkede olması, NATO'yu güçlendirecektir. Zira hem Rusya'nın füze teknolojisi NATO tarafından öğrenilecek hem de NATO bölgesinin savunması güçlenecektir. Dolayısıyla bu füzelerin bir NATO ülkesinin eline geçmesinden NATO'nun değil, Rusya'nın endişelenmesi gerekir (İsmayıl, 2017: 11).

Şekli, toplumsal olarak bir koşutluk/denge kısmen gözetilmiştir. Bu denge özellikle ABD ve 1975-81'e kadar AB için söz konusudur. Ancak koşutluk ABD için kısmen sürse de, AB için siyasi ve askeri konularda bir dengenin varlığından söz etmek mümkün gözükmemektedir.

AB özelinde ise, AB'nin Yunanistan'a daha yakın davranmasının sebepleri ana hatlarıyla şöyle sayılabilir:

1. Yunanistan'ın AB üyesi olması, yani aileden olması; Türkiye'nin üye olmaması

2. Yunanistan'ın AB'nin diğer üyeleri gibi Hıristiyan olması, yani aynı dini kültürün ve uygarlığın bir parçası olması; Türkiye'nin ise Müslüman olarak başka/karşıt dini kimliği. En son Komisyon'un 2016 Türkiye (İlerleme) Raporu'nda AB, Türkiye'nin "bir AB üyesine (Yunanistan'a) karşı doğrudan bir eyleme veya herhangi bir tehdide başvurmasından endişe etmekte ve (Türkiye'yi) bundan kaçınması konusunda uyarmaktadır" (European Commission, 2016: 30-31).

3. Yunanistan'ın AB'ye (o zamanki AET'ye) ilk başvuran ülke olarak simgesel bir öneminin olması; Türkiye'nin ancak Yunanistan'ı izlemesi

4. Eski Yunan ve bu dönemdeki klasik eserler gibi tarihi köklerin Avrupalılarca sahiplenilmesi ve bundan dolayı Yunanistan'a sevgi beslenmesi; buna karşılık Türkiye'nin kökleri olan Osmanlı'nın Avrupa için hoş bir anı olmaması.

5. Yunanistan'ın coğrafen Avrupalı olması; buna karşılık Türkiye'nin daha çok Asyalı ve/veya Ortadoğulu görülmesi. Türk-Yunan çatışması Türklerin/Türkiye'nin Asyalılığını artıran, Avrupalılığını azaltan bir etki oluşturabilmektedir. Kıbrıs Harekâtı zamanlarında bu etki görülmüştür (*The Economist*, 3.7.1977'den Çalış, 2016: 163).

6. Yunanistan'ın az nüfusuyla AB için iç dengeleri bozan bir ülke olmaması, yani iç tehdit olarak algılanmaması (Ortodoks uygarlığına bağlılığı istisna tutulursa); buna karşılık Türkiye'nin nüfusundan kaynaklanan siyasi ve hukuki gücünün AB'de önemli etki oluşturacak olması.

KAYNAKÇA

AB Resmi Gazetesi (OJEU), C 65/4, Vol. 39, 4.3.1996, ss. 156-157, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC_1996_065_R_0138_01&from=EN.

AB Tarım Politikası, Ankara: AB A. Komisyonu Türkiye Temsilciliği, 2000.

Abdulnasır Savaş - Secretary of State for the Home Department Önkararı, C-37/98, AT Adalet Divanı, 11.5.2000, http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf;jsessionid=9ea7d0f130d6fd839ce261ef44f6b4529f617ad7124a.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Pax4Se0?text=&docid=45263&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=724420, (E.T.: 18.5.2017).

AKAD, M. Tanju, "Yunanistan İç Savaşı", 30.4.2012, http://www.serenti.org/yunanistan-ic-savasi/, (E.T.: 19.4.2017).

AKSOY, M. Uğur, Avrupa Hukuku Açısından Türk Vatandaşlarına Uygulanan Vize Alma Mecburiyetinin Değerlendirilmesi Raporu, Düsseldorf: 2007, http://oldweb.ikv.org.tr/pdfs/murataksoy-15kasim07.pdf, (E.T.: 12.8.2017).

ARAPOGLOU, Stergios, Dispute in the Aegean Sea, The Imia/Kardak Crisis, Research Report, Alabama: 2002.

Ayın Tarihi, 30.1.1996, http://ayintarihi.com/, (E.T.: 4.8.2017).

"Bulgarian and Slovak air force exercises at Shabla 2015", 27.8.2015, https://www.liveleak.com/view?i=457_1440705026, (E.T.: 7.8.2017).

CENCİOTTİ, David, "Hellenic Air Force Fires S-300 Air Defense System for the First Time", 12.1.2014, https://theaviationist.com/2014/01/12/greece-fires-s300/, (E.T.: 7.8.2017).

"Charges Fly As the Greeks and Turks Avert a War", 1.2.1996, http://www.nytimes.com/1996/02/01/world/charges-fly-as-the-greeks-and-turks-avert-a-war.html, (E.T.: 4.8.2017).

Council, Declaration by the European Union on Turkey, 15.2.1996, http://europa.eu/rapid/press-release_PESC-96-60_en.htm, (E.T.: 16.8.2017).

ÇALIŞ, Şaban H., Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri, 5. Basım, Ankara: Nobel Yay., 2016.

DENK, Erdem, Egemenliği Tartışmalı Adalar: Karşılaştırmalı Bir Çalışma, Ankara: Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yay., 1999.

DİAMATARİS, Antonis H., "Cyprus Transfers Controversial Russian S300 Missiles to Greece", 21.12.2007, https://www.thenationalherald.com/10893/cyprus-transfers-controversial-russian-s300-missiles-to-greece/, E.T.: 7.8.2017).

EC Commission, Commission Opinion on Turkey's Request for Accession to the Comunity, 20.12.1989, http://aei.pitt.edu/4475/1/4475.pdf.

EEC Commission, Third General Report on the Activities of the Community (21 March 1959 - 15 May 1960), 1960, http://aei.pitt.edu/30806/1/67367_EEC_3rd.pdf.

-------, Fourth General Report on the activities of the Community (16 May 1960 - 30 April 1961), 1961, http://aei.pitt.edu/30807/1/67557_EEC_4th.pdf, (E.T.: 7.5.2017).

ERHAN, Çağrı, "Ortaya Çıkışı ve Uygulanışıyla Marshall Planı", Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Cilt: 51, Sayı: 1 (1996), ss. 275-287.

European Commission, Relations Between Greece and Turkey Commission Statement, 7.2.1996, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-96-132_en.htm, (E.T.: 15.8.2017).

-------, Turkey 2016 Report, SWD(2016)366 son, 9.11.2016, https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/key_documents/2016/20161109_report_turkey.pdf, (E.T.: 14.8.2017).

"External Debt", http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Statistics/externalsector/debit.aspx, (E.T.: 12.8.2017).

"Events", http://www.nato.int/cps/en/natolive/events.htm?query=&date_from=&date_to=&event_types=Summit&sort=date:D:R:d1&start=0, (E.T.: 18.8.2017).

FIRAT, Melek, "Yunanistan'la İlişkiler", Ed. Baskın Oran, Türk Dış Politikası, Cilt I: 1919-1980, 12. Baskı, İstanbul: İletişim Yay., 2006, s. 716-768.

GÖNLÜBOL, Mehmet ve Haluk ÜLMAN, "İkinci Dünya Savaşından Sonra Türk Dış Politikası (1945-1965), Genel Durum", Olaylarla Türk Dış Politikası (1919-1995), 9. Baskı, Ankara: Siyasal Kit., 1996, ss. 191- 334.

"Greece's course in the EU", 28.1.2016, http://www.mfa.gr/en/foreign-policy/greece-in-the-eu/greeces-course-in-the-eu.html, (E.T.: 11.8.2017).

GÜREL, Şükrü S., "Türkiye ve Yunanistan: Ege'de Zahmetli Bir İlişki", Yay. Haz. Canan Balkır - Allan M. Williams, Türkiye ve Avrupa İlişkileri, Tür.: Bülent Tanatar, İstanbul: Sarmal Yay., 1996, ss. 213-250.

GÜVENEN, Orhan, "Türkiye 1 Ocak 1981'de "Avrupa Ekonomik Topluluğu" Üyesi Olabilir Miydi?", Doğu Batı, Yıl: 6, Sayı: 24 (Ağustos-Ekim 2003), ss. 289-294.

HATİPOĞLU, M. Murat, "Soğuk Savaş Yıllarında Yunanistan (1947-1991)", Der. Osman Karatay - Bilgehan A. Gökdağ, Balkanlar El Kitabı, Cilt II: Çağdaş Balkanlar, Çorum: KaraM & Vadi Yay., 2007, ss. 393-409.

HOGAN, Michael J., The Marshall Plan: America, Britain, and the Reconstruction of Western Europe, 1947- 1952, Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

IATRIDES, John O., "Greece and the United States: The Strained Partnership", Edi. Richard Clogg, Greece in the 1980s, London: The Macmillan Press, 1983, ss. 150-172.

INSINNA, Valerie, "US official: If Turkey buys Russian sytems, they can't plug into NATO tech", 17.11.2017, https://www.defensenews.com/digital-show-dailies/dubai-air-show/2017/11/16/us-official-if-turkey-buys-russian-systems-they-cant-plug-into-nato-tech/, (E.T.: 20.11.2017).

İSMAYIL, Toğrul, "S-400'ler NATO'nun elini güçlendirir", Türkiye Gaz., 8.8.2017.

"Israel trained against Russian-made air defense system in Greece: sources", 4.12.2015, http://www.reuters.com/article/us-mideast-crisis-israel-greece-idUSKBN0TN10G20151204, (E.T.: 7.8.2017).

JELAVİCH, Barbara, Balkan Tarihi: 20. Yüzyıl, 2. Basım, İstanbul: Küre Yay., 1999.

KARAMOUZİ, Eirini, "The Greek Paradox", in The Crisis of EU Enlargement Report, Nov. 2013, ss. 19-25, http://www.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/pdf/SR018/Karamouzi.pdf.

LANDAU, Jacob M., "Johnson's 1964 Letter to İnönü and the Greek Lobbying at the White House", The Turkish Yearbook of International Relations, Vol. XIV (1974), ss. 45-58.

LARRABEE, F. Stephen and Ian O. LESSER, Turkish Foreign Policy in an Age of Uncertainty, Santa M.: RAND Coo., 2003, https://www.rand.org/pubs/monograph_reports/MR1612.html.

LUCAS, Dimitrios, Greece's Shifting Position on Turkish Accession to the EU Before and After Helsinki (1999), MA, Catholic University of Leuven, 2005, http://www.ethesis.net/greece/greece.htm, (E.T.: 18.8.2017)).

MANOLİ, Panagiota and Thanos DOKOS, "Feuture EU 28 Country Report: Greece", March 2017, http://www.feuture.uni-koeln.de/sites/feuture/pdf/FEUTURE_country_report_Greece.pdf, (E.T.: 18.8.2017).

"Marking 60 years of membership", 18.2.2012, http://www.nato.int/cps/en/natohq/news_84445.htm, (E.T.: 25.4.2017).

MİGDALOVİTZ, Carol, Cyprus: Status of U.N. Negotiations, CRS Issue Brief for Congress, 19.5.2005, https://fas.org/sgp/crs/mideast/IB89140.pdf.

NATO Documents, 2001-2002; "Ministerial Communiqués", http://www.nato.int/docu/comm/2000/comm2000.htm, (E.T.: 17.8.2017).

NİKOLAEV, İvan, "S-300 system-to-air missile system: NATO's worst nightmare", 1.6.2013, https://in.rbth.com/economics/2013/06/01/s-300_system-to-air_missile_system_natos_worst_nightmare_25661, (E.T.: 7.8.2017).

Opinion on Greek application for membership, http://aei.pitt.edu/961/1/enlargement_greek_opinion_COM_76_30.pdf.

"President Johnson and Prime Minister Inonu: Correspondence between President Johnson and Prime Minister Inonu, June 1964, as Released by the White House, January 15, 1966", The Middle East Journal, Vol. 20, No. 3 (Sum. 1966), ss. 386-393, jstor.kku.edu.tr.

SAKKAS, John and Nataliya ZHUKOVA, "The Soviet Union Turkey and The Cyprus Problem, 1967-1974", Les Cahiers Irice, No. 10 (2013/1), ss. 123-135, https://www.cairn.info/revue-les-cahiers-irice-2013-1-page-123.htm.

SEVİMLİ, K. Ahmet ve Sercan REÇBER, "Avrupa Birliği'nde İşçilerin Serbest Dolaşımı ve Türk İşçilerinin Serbest Dolaşım Hakkı", İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası, C. LXXII, S. 2 (2014), ss. 391-440.

"The Marshall Plan", Statistics & Reports Division, Agency for International Development, Nov. 17, 1975, http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pdacs197.pdf, (E.T.: 23.4.2017).

"The Russian S-300 SAM Family", http://tanknutdave.com/the-russian-s-300-sam-family/, (E.T.: 7.8.2017).

"The U.S. Bureau of European and Eurasian Affairs", 29.11.2016, http://www.aalep.eu/us-bureau-european-and-eurasian-affairs, (E.T.: 19.4.2017).

"Truman Doctrine", http://avalon.law.yale.edu/20th_century/trudoc.asp, (E.T.: 23.4.2017).

TSAKONAS, Panayotis J., "How Can the European Union Transform the Greek-Turkish Conflict?", Edi. Constantine Arvanitopoulos, Turkey's Accession to the European Union, Berlin: Springer, 2009, ss. 107-120, google.

Türkiye Gaz., "NATO fikir değiştirdi", 15.9.2017; "NATO'dan S-400 tehdidi", 27.10.2017; "NATO'nun S-400 krizi", 10.11.2017.

VETSOPOULOS, Apostolos, 'The Economic Dimensions of the Marshall Plan in Greece, 1947-1952: The Origins of the Greek economic miracle', London: University of London, 2002, http://discovery.ucl.ac.uk/1317677/1/270158.pdf, (E.T.: 23.4.2017).

Türkiye'de Bölgesel Ekonomik Dengesizlikler Ve Çözüm Yolları

Süreyya BAKKAL[1]

[1]sbakkal@nku.edu.tr

Özet: Türkiye'de özellikle 1980 sonrasında bölgesel farklılıklar giderek artmıştır. Yatırımların bölgeler arasında rantabl dağıtımı için özellikle az gelişmiş bölgeler için teşvikler getirilmiştir, Fakat sonuçta bunda Muvaffak olunamamıştır. Nedeni ise o bölgenin ekonomik altyapısından önce sosyokültürel altyapısının değiştirilmesinin ne kadar zor olduğudur. Bölgesel dengesizlikler Türkiye'de özellikle Doğu ve Batı arasında çok önemli bir problem haline gelmiştir. Bununla ilgili olarak da her bölgede bölgesel kalkınma ajansları kurulmuştur. Bu ajanslar sayesinde bölgesel farklılıklar giderilmeye çalışılmıştır. Her ajans kendisi için bir kalkınma stratejisi benimsemiştir. Burada bütün gaye Doğu ile Batı arasında ki farkları en aza indirerek bölgesel kalkınmaya yardımcı olmaktır. Bölgesel dengesizlik kavramı ülkenin her tarafında görülmektedir. Nüfusta, tarımsal yapı da, gelir dağılımında, mali piyasalarda, ulaşım ve haberleşme de, sağlık ve eğitimde ülkenin her tarafında dengesizlikler hakimdir. Bu dengesizlikler sosyal, kültürel ve ekonomik olarak araştırılmalı ve nedenleri ortaya konularak ülke ekonomisinin gelişmesi için gerekli tedbirler alınmalıdır. Bölgenin özelliğine göre bir kalkınma stratejisi oluşturulmalı ve bölge planları buna göre yapılmalıdır. Özellikle az gelişmiş bölgelerde yatırım daha cazip hale getirilmeli ve bununla ilgili teşvik tedbirleri gerektiği şekilde uygulanmalıdır. Özellikle vergi teşvikleri burada çok önemli bir yer tutmaktadır. Vergilerde ki indirim yatırımları cazip hale getirmekte ve müteşebbislerin o bölgeye daha fazla yatırım yapmasına sebep olmaktadır. Fakat buna rağmen az gelişmiş bölgelere yapılan yatırımlar sayesinde bile dengesizliğin giderilemediği hatta giderek arttığı ve sonuçta başarısız olduğu anlaşılmıştır. Çünkü yatırımlar Dünya ile koordineli bir şekilde yapılmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Bölgesel farklar, Teşvik Sistem, Bölgesel Kalkınma Ajansları,Kalkınma,Ekonomi Politikaları

Abstract: Regional diferences in Turkey have increased especialy after 1980 s.İncentives have been introduced especially for underdeveloped regions forthce rational distribution of investments between regions but they weren't in the desired level.The reason of this how difficult to change the change the sociocultural infrastructure before the economicial infrastructure of that region Regional imblance in Turkey, especially betweeen East and West regions, is a major problem. In relation to this regional development agencies were establihed in every region. Regional differences have been tried to be solved with these agencies. Each agency has adopted a development for itself. The all purpose is to minimize the regional differences. The concept of regional differences. The concept of regional imbalance has been seen all over the country There appeared imbalances in the population agricultural strvature, financial strycture, distribution of income, transportation and communication, and health and education. These imbalances should be reseached socially, culturally and economically, As a result, recessary measures must be taken fort he development of the country A development strategy should be established according to the nature of the region and regional plans should be structured regularly . Invesment should be made more attaractive especially in underdeveloped regions, and relevant incentive measures should be implemented as required. Especially tax incentives are very important here. Reduction in taxation makes investments in that region. However, even with the investments made in the underdeveloped regions, it has been understood that the imbalance can not be solved, even increasingly, and ultimately filing. Because the investments are not made in a coordinated world.

Keywords: Regional Differences, Incentive System, Regional Development Agencies, Development, Economic Policies

Giriş

Ülkelerin büyüyen nüfusun ihtiyaçlarını gidermeye paralel olarak ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlama doğrultusunda çaba göstermeleri gerekmektedir. Bunun sağlanması için ülkenin mevcut kaynaklarını ve imkânlarını en akılcı şekilde kullanması şarttır. Dünya da birçok ülkede ulaşım imkânlarının elverişli olduğu bölgelerde ya da merkezlerde çoğalan ekonomik faaliyetler bu imkânlara sahip olmayan bölgelerde gelişme farklılıklarını ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu farklılıklar bölgeler arasında dengesizlikler meydana getirmiştir. Mesela bölgelerin ekonomik etkinliklerini, nüfus dağılımını, kentlerin, çevrenin ve onların doğal dokusunun bütünlüğünü bozmuş, gelişmenin daha ileri noktalara taşınması adına ortaya çıkan hamlelerin tıkanmasına yol açmıştır. Planlı dönemle birlikte Türkiye bölgeler arasında ki kalkınmışlık farklılıklarını giderici politikalar izlemiştir. Günümüzde ise 1999 Helsinki zirvesi sonunda Avrupa Birliği Komisyonunun hazırlamış olduğu Katılım Ortaklığı belgesinde ki orta vade de yapılması

gereken düzenlemeler arasında bölgelerarası kalkınmışlık farklarının iyileştirilmesine yönelik yasal düzenlemeler ortaya çıkmıştır. 2003 yılında katılım ortaklığı belgesi ile bölgesel kalkınma ajanslarının kurulması yönünde ki Avrupa Birliği önerisiyle 31 Esas ve 5 Geçici Maddeden oluşan Kalkınma Ajanslarının kuruluşu ve görevleri hakkında ki kanun kabul edilmiştir.

1. Bölge Kavramı

Bölge geniş bir kavramdır. Mesela devlet ile topluluğu bakımında bölge bir kıtayı y ada birden çok devleti kapsayabilir. Ya da devlet bağlamında bir alt düzeyi ifade edebilir(Turan,2005). Uluslararası hukuka göre aynı amaçları güden coğrafi, siyasal ve ekonomik yakınlık içindeki devletlerin oluşturdukları birliklerdir(Şen,2004,s.4).

Genel olarak bölge belirli kriterler açısından homojen mekan parçası şeklinde tarif edilmektedir(MGK,1993:16). Özellikleri bakımından bölgeler şu nitelikleri taşırlar: bir coğrafi alanı kapsaması, benzer ekonomik ve sosyal yapıya sahip olması, ortak tarihi geçmişi olması, bu bağlamda ortak etnik, kültürel ve dini özelliklere sahip olması, aynı dili konuşan insanlardan oluşmasıdır(Apan,2004:39).

Türkiye'de ki bölgesel kavramın anlamı ise şudur: merkezi yönetimin taşra örgütlenmesi çerçevesinde ele alınarak birkaç ilin kümelendirilmesi ile oluşturulan ilden daha geniş ölçekli bir coğrafi alanı ifade etmektedir(Parlak ve Özgür,2002:256). Bunun dışında Türkiye'de olağanüstü hal bölgesi şeklinde ortaya çıkan yönetim şekli geçici bir uygulamadır. Avrupa Birliğinde ise bölgeler NUTS I, NUTS II ve NUTS III olarak adlandırılmakta, planlama ve bölgelerarası karşılaştırmalar bu sınıflandırmaya göre yapılmaktadır. NUTS sınıflandırması bir ülkeyi NUTS I bölgelerine her bir NUTS I bölgesini NUTS II bölgelerine ve yine aynı şekilde her bir NUTS II bölgesini, NUTS III bölgelerine böler.

Avrupa Birliğinin bu sistemini Türkiye 2002 yılında kabul etmiştir. NUTS bölgelerinin belirlenmesi için nüfus aralıkları tespit edilmiştir(Turan,2005:148). NUTS'ın kullanım alanları şunlardır:

*Topluluk Bölgesel İstatistiklerinin Toplanması, Geliştirilmesi ve Uyumlaştırılması.

*Bölgelerin Sosyal ve Ekonomik Analizlerinin Gerçekleştirilmesi.

*Topluluğun Bölgesel Politikasının Çerçevesinin Oluşturulması.

Avrupa Birliğinin Bölgesel politikasının oluşturulmasında ve Avrupa Komisyonunun Konseye sunduğu raporlarda bölgelerarası gelişmişlik düzeyleri saptanırken kullanılan göstergeler ve istatistiki veriler NUTS esaslıdır(Şen,2004:11). II.Dünya Savaşı öncesi dönemlerde bölge olgusuna ulus devleti tehdit unsuru olarak bakılmış, konu hep kaygıyla karşılanmıştır. II.Dünya Savaşından sonra bölge olgusu devletlerin kalkınma politikalarının bir aracı hale gelmiştir(Keleş,1999:56).

Mesela II. Dünya savaşından sonra Alman halkının ısrarla federal devlet yapılanmasını istemesinin nedeni savaş öncesi dönemdeki rasyonel sosyalist sitemin baskıcı tutumundan bıkmış olmalarıdır. Diğer Avrupa ülkeleri ise bölgeciliğe önem vermişler ama Almanya gibi aynı amaçla değil işlevsel zorluklar kamu hizmetlerinin dağılımındaki zorluklar ve bölgeler arasındaki kalkınmışlık farkını merkezi planlamayla çözme gereksinimleri etkili olmuştur.(Keleş,1999:56)

Bölgesel kalkınma anlayışının temelini bölgeler arası gelişmişlik düzeyi ve bölgeler arası gelir farklılıklarını ve sosyodemografik durumu en aza indirgemektir.Bu bağlamda ülke bütününde yer alan bölgelerin çevre bölgelerle ve dünya ile karşılıklı etkileşimi ile oluşan bölge geleceğini dikkate alan katılımcılık ve sürdürülebilirliği temel hedef alan ve insan kaynaklarının geliştirilmesi yoluyla bölge kalkınmasını yükseltilmesini sağlayan amaçlar bütünüdür(DPT,2003b,s.250).Bölgesel kalkınma ekonomik kalkınmanın hem bir devamı hem de bütünleyicisidir.Yani bölgedeki iş olanaklarının refah düzeyinin yatırım hacminin yaşam standartlarının ve çalışma koşullarının yükseltilmesini ifade eder.İlave olarak endüstrinin desteklenmesini alt yapının iyileştirilmesini ve emek piyasalarının geliştirmesini hedef alır.(Stimson vd,2006:4)

Ayrıca sanayileşmenin belli bölgelerde toplanması sonucu ortaya çıkan eşitsizliğe ve işsizliği ortadan kaldırmak için az gelişmiş bölgelerin sanayileştirilerek gelişmiş bölgeler düzeyine çıkarılması ve ülke içinde

adaletli bir refah dağılımının gerçekleşmesinde amaçlanmaktadır. Bunun için az gelişmiş yörelerde ve sektörlerde daha fazla yatırım yapılarak bu bölgelerde ekonomik kalkınmanın sağlanması düşünülmektedir(Arslan ,2005:291; Kaya ,2009, :24) Bölgeler arasında sosyoekonomik farklılıkları en aza indirmek olan bölgesel kalkınma politikası geleneksel ve modern anlamda 2 şekilde tanımlanabilir.1.si temel ulusal aktörler olarak kabul edilen büyük işletmelere yönelik büyük yatırımlar üzerinde konuyu ele alırken 2. Si bölgenin kalkınma potansiyelini açığa çıkaracak güç olara düşünülen küçük ve orta ölçekli işletmeler ağına (KOBİ) insan gücünün ve yatırımların aktarılmasına dayanır.Ve ortaya çıkan yenilikler sayesinde bir üretim artığı yaratmaya çalışır.(Çetin ve Kara,2008,:50)

Günümüzde bölgesel kalkınma üzerine geliştirilen politikalar ülkelerin tarihsel süreçleri ekonomik durumları ve farklı politik yaklaşımları yüzünden ülkeden ülkeye farklılık göstermekle beraber ülke uygulamalarında bir çok ortak özeliklerin var olduğunda görülmektedir.Bu ortak özelliklerde şunlardır;(Kara,2008:54-56)

* Ülke içerisinde bir takım dezavantajları nedeniyle sadece geri kalmış bölgeleri değil tüm bölgeleri hedefleyen bir ekonomi politikası belirlenmesi

*En temel önceliğin bölgeler arasındaki farklılığın kaldırılmasını ve büyümenin tüm bölgelere dağıtılmasını hedeflemek yerine her bölgenin kendi yer altı ve yer üstü kaynaklarını en iyi şekilde kullanarak ulusal kalkınmaya katkısının en üst düzeye ulaştırılması temelinde rekabet gücünün arttırılmasına ağırlık verilmesi

*Kurumsal altyapıyı bölgelerdeki çeşitli iş aktörleri arasındaki ağları bölgelerin iş ortamını ve becerilerini geliştirmek üzere beşeri sermaye fiziki olmayan üretim faktörleri ve davranış biçimlerinin geliştirilmesine daha fazla önem veren bir yaklaşıma yönelmesi

*Bölgenin rekabet gücünün tespit edilerek üstünlüklerinin ve zayıf taraflarının belirlenmesi geliştirilmesi ve sürdürülebilir hale getirilmesini odaklanılması

*Yenilikçilik ve girişimciğin bölgelerin potansiyel kaynaklarının açığa çıkarılmasında temel araç olarak görülmesi

*Tek tek firmalar gibi bireysel aktörlerin ihtiyaçlarının giderilmesi yerine firmalar arası işbirliği teknoloji transferi ve bilgi akımının gerçekleştirilmesi amacıyla firmalar arası ilişkilerin ve bilgi alışverişinin hedeflenmesi

*Fiziksel ve ekonomik altyapı iş geliştirme araştırma ve teknoloji geliştirme insan kaynakları turizm ve çevre gibi birçok sektörü içeren müdahale alanı bulunması ancak stratejik öncelikler verilmesi

*Politika uygulamalarında iş birliğine ve müzakerelere dayanan ekonomik kalkına konusunda bölgelere daha fazla görev ve yetki veren bölgesel işbirliği birimlerinin önderliğinde yerel yönetimle sivil toplum örgütleriyle KOBİLER ile el ele vererek merkezi yönetimin yatırım ortamının iyileştirilmesi için önderlik yapan bir yaklaşım benimsemek

2. Türkiye'de Bölgesel Kalkınma

Türkiye'de bölgesel gelişmenin sağlanması adına yapılan çalışmalar 2 dönem halinde incelenir.1.si planlı dönem 2.si planlı dönem öncesidir. Planlı dönem öncesi belirgin bir bölgesel kalkınma çabası yoktur. Sadece ekonomi politikalarında vurgu yapılmaktır.Ancak açık olarak bölgesel politikalar metinlere 1960 sonrası girmiştir.(TÜSİAD,2008, s:94)

Fakat bölgeler arası dengesizliklerin var olduğunun bilinmesine rağmen öncelik hızlı bir şekilde sanayileşmeye verilmiş olduğundan yatırımlar genellikle batıda ve kaynakların bol ulaşım imkanlarının gelişmiş olduğu yörelere yönlendirilmiştir.

1900'lü yılların başında gerçekleşen ve ard arda gelen büyük savaşlar ülkeyi yıkıma götürmüş ülkede sanayileşme çabaları mecburen devletin üzerinde kalmıştır.1960 tan sonra İstanbul ve Marmara bölgesinde yoğunlaşan ve yeni ortaya çıkmaya başlayan özel sektörde bu sanayileşme hamlesine dahil olmuştur.Bu dönemde bölgesel gelişme politikasının ana stratejisi şöyleydi:Yeni bir siyasal ve idari sistem

altında ulusal bir ekonomi ve toplumun yaratılması nüfusun ülkenin çeşitli yerlerine dağıtılması sanayi tesislerinin İstanbul ve Marmara bölgesi dışında Orta Anadolu ve İç Ege'de kurulması ülkenin çeşitli yerlerini birbirine bağlayan bir demir yolları ağının kurulmasıydı.Bu dönemde devlet gelecekle ilgili güvenlik kaygılarını da hesaba katarak "Sanayi Tohumlaması" uygulamasına girişmiş Anadolu'nun uzak yerlerinde sanayi tesisleri kurmuştur.Kurulan bu tesisler o günlerde çok anlamlı olmasa da günümüzün önemli sanayi bölgelerinin doğmasına zemin hazırlamıştır.Örneğin Kayseri, Eskişehir ,Zonguldak, Karabük gibi (GÖYMEN ,2005:36)

1960 sonrası dönemde bölgeler arası kalkınma ilkesi planlı kalkınmanın toplumsal hedefleri arasında sayılmıştır.(DPT,2003:126)

Anlaşılıyor ki Türkiye 1960'lardan beri ekonomik ve toplumsal gelişmesini bölgesel gelişmesini azaltarak toplumsal ve ekonomik dengeyi sağlamak amacını güden Beş Yıllık Kalkınma Planları (BYKP) üzerinden yürütmüştür. Şu anda 10.su 2013-2018 uygulanan kalkınma planının 1. Si 1963 yılında yapılmıştır. Ülkenin çeşitli bölgelerindeki potansiyel kalkınma gücünü canlandırmak amacıyla ulusal ekonomik kalkınmaya katkıda bulunacağı düşünülen farklı bölgesel planlar hazırlanmıştır.Bu planların uygulanması ve takip edilmesi görevi de Devlet Planlama Teşkilatına verilmiştir.DPT bu planları hazırlarken bütün kamu kurum ve kuruluşlarının ,üniversitelerin,özel sektör kuruluşların ve ilgili temsilcilerin görüşlerini almakta ve saydığımız kuruluşların temsilcilerinden oluşan özel ihtisas komisyonlarının rapor görüş ve önerileri doğrultusunda beş yıllık kalkınma planlarını hazırlamaktadır.(Göymen 2005:37)

İlave olarak planlı dönemde planlama anlayışı değişmiş ve imar planlamasının dar kapsamdan çıkılarak fiziksel sosyal ve ekonomik boyutların bir arada değerlendirildiği bütünü kapsayan bir planlama anlayışı uygulanmıştır. Hazırlanan tüm kalkınma planlarında bölgeler arası dengesizliklerin ortadan kaldırılması öncelikli hedef olmuştur.(DPT,2003:66)

Ayrıca planlı dönemdeki gelişmelerin bir diğeri de bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarının soyut verilerle değil de somut verilerle belirlenmesi ve bölgesel gelişmeyi daha da hızlandırmak için kaynak tahsislerinin yapılmasıdır. Geri kalmış bölgelere bu bölgelerden elde edilen bütçe gelirinin çok üzerinde harcama yapmak planlı dönemin bir özelliğidir. Ayrıca özel sektörü geri kalmış bölgelere çekebilmek için yapılan devlet yardımları ve teşvikler bu dönemin başlıca kamu politika araçları olmuştur.(DPT.200:11)

Planlı dönem içerisinde bölgesel gelişmişlik farklılıklarının anılan önlemlerle üstesinden gelinemeyince bu sefer illerin gereksinimlerini ön plana çıkarma düşüncesi doğmuştur. Doğu ve Güneydoğu bölgelerindeki illeri birinci sıraya koyarak ülkenin geri kalmış yöreleri "Kalkınmada Öncelikli Yöreler Uygulaması" başlatılmıştır.(Ildırar,2004:190)

Aslında bu uygulama ilk defa 1913 yılında ortaya çıkmış 1960 sonrası planlı dönemde geliştirilmiştir. Bu yörelere yönelik sanayicileri özendirici politikalar DPT tarafından uygulamaya konulmuştur.(DPT,2003a,s.51) İl planlaması tercihinin sonucu olarak her türlü ekonomik kıtlığın dorukta olduğu bu bölgelerde adı geçen illerin öncelikli il olarak ilan edilmesi o illerin kaderini değiştirmeye yetmemiştir. Bunun sebebi verim ve katma değer amaçlı bölge planlamasına geçilememesi yüzünden insanla çevrenin buluşması sağlanamamış yeni sanayi odaklarının ve cazibe merkezlerinin doğuşu gecikmiştir.

Geniş kapsamlı bölgesel planlama çalışması dünya bankasından sağlanan bir kredi ile DPT tarafından Çukurova bölgesinde "Çukurova Kentsel Gelişme Projesi" adı altında başlatılmış bu proje ile Adana, Ceyhan ,İskenderun Osmaniye ve Tarsus'ta kentin alt yapı eksiklerinin giderilmesi için ulaşım planlaması belediyelerin yeniden yapılandırılması gibi konular ele alınmıştır. (Türk Mühendislik ,Müşavirlik ve Müteahitlik A.Ş. TÜMAŞ 1984)

Diğer birkaç tekrarlayan bölgesel kalkınma projelerini saymazsak son yılların en önemli bölge projesi GAP(Güneydoğu Anadolu Projesi) olmuştur. Bölgedeki 8 ilin tümünü kapsayan ve çok amaçlı bir bölgesel kalkınma projesi olan GAP bölgede altyapı tarımsal yapı ulaştırma sanayi eğitim sağlık ve benzeri tüm kesimlerin birbirleriyle bütünleşik olarak geliştirilmesini amaçlamıştır. Bu proje şu anda entegre bölge planlamasının uygulandığı bölgedir.(TÜMAŞ. 1994)

GAP'tan sonra Zonguldak Bartın Karabük illerini kapsayan bir bölgesel kalkınma planı 1996 yılında DPT tarafından Dünya bankası kredisiyle devreye sokulmuştur.Planda bölgenin mevcut ekonomik sosyal ve mekansal durumu ayrıntılı incelenmiş ve bölgenin Türkiye için sosyoekonomik önemi vurgulanmıştır.Özellikle taş kömürü ve demir çelik sektörlerinin bölge ekonomisi üzerindeki üzerinde durularak bölgesel gelişme planına uygun amaçlar ve stratejiler belirlenmiş bölge için kalkınma senaryoları tanımlanmıştır.(TÜMAŞ,1995)

Ayrıca bu uygulamalar ek olarak Organize Sanayi Bölgeleri(OSB) ve son yıllarda ortaya çıkan Kalkınma Ajansı uygulamaları geri kalmış bölgelerin gelişmesi için önemli kuruluşlardır.OSB'ler özellikle yerel düzeyde KOBİ'lerin gelişmelerine ortam sağlayarak sanayinin bölgeler arasında daha dengeli dağılımına katkı sağlamıştır. (DPT,2008,25).

OSB'ler ülkemizde yarattığı istihdam sağladığı destekler ve dışsallık gibi özelliklerinden dolayı bölgesel dengesizlikleri giderici bir gelişme aracı olmuştur.Ayrıca yerel sermaye birikiminin il dışına çıkmasını engellemede iş yapmanın önündeki bir çok engelin kaldırılmasında önemli bir işlev görmüştür(DPT,2008,25). Saydığımız bu çabalar tüm hükümetlerin icraatları listesinde yer almıştır. Bu listelerde yer alıp sayamadığımız icraatlardan bazıları da şunlardır. DAP(Doğu Anadolu Projesi),DOKAP(Doğu Karadeniz Projesi) bu projelerin amacı da bölgelerin kalkınmasına teşviktir. Diğer projelerden farklı olarak bu projenin amacı bölge dışına verilen göçün önlenmesidir. GAP'ın en önemli hedefi ise tarıma dayalı ihracatı geliştirmek ve bölgeyi tarım üssü haline getirmektir. (Yıldız,2009:30)

Ayrıca gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama yetisini tehlikeye atmadan günümüz ihtiyaçlarını karşılayabilmesine olanak tanıyacak biçimdedir.(Gündüz,2004,s.257-259,Yıldız 2009:269)

3. Hükümetlerin Bölgesel Kalkınma Politikalarındaki Teşvik Araçları

Bölgesel kalkınmanın gerçekleştirilmesi için yatırım karalarının çeşitli kurumlar ve araçlar kullanılarak cazip hale getirilmesi gerekmektedir. Bunun için bölgenin ekonomik ve sosyal potansiyelinin ortaya çıkarılması ve her ilin kendine özgü üstün taraflarının üstün taraflarının belirlenmesiyle bu üstün özelliklerin ortak kullanımı ile daha hızlı bir kalkınma hamlesinin başlatılabilmesi mümkün olacaktır.(Çavuşoğlu,1992:82)

Türkiye'de bölgesel kalkınma için kullanılan en yaygın araç sektörlere ve yörelere göre ayarlanmış.bir teşvik sistemidir.Bu sistem illerin kalkınmışlık düzeylerine göre farlı oranlara uygulanmaktadır Türkiye'de teşvikler dışında uygulanan araçlardan bir tanesi de kamu yatırımlarıdır.Kamu yatırımlarının ekonomik kalkınma açısından ve altyapı yatırımlarına verdiği olumlu destek ekonomik kalkınma açısından dikkat çekmektedir. Son dönemlerde bu yatırımlar azalmış özel yatırımlara daha çok destek verilmiştir. Devletin OSB'lerin kuruluşuna verdiği destekte önemlidir.Ancak uluslararası karşılaştırmalarda Türkiye'de bu aracın etkin kullanılmadığı görülmektedir.

4. Bölgesel Kalkınmada Kurumsal Yapıların Rolü

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde hükümetlerin hazırladığı bölgesel kalkınma politikalarının uygulanması için çok sayıda kurum rol almaktadır. Türkiye'de kurum sayısı ve bunları üslendikleri işlevler gelişmiş ülkelere göre daha sınırlarıdır.

Türkiye'deki iki kalkınma bankası TSKB (Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası),TKB (Türkiye Kalkınma Bankası) ile iki tane yarı kalkınma yarı ticari banka yani Ziraat Ve Halk Bankası ile bölgesel kalınmanın desteklenmesi çabalarının mümkün olmadığı anlaşılmışır. Devletin kurduğu ekonomi ile ilgili bakanlıklarda sınırlı miktarda etkilidir.

Adı geçen bakanlıkların yerel kuruluşların il ilçe düzeyindeki temsilciliklerini yürüttüğü Ziraat Ticaret ve sanayi odaları ile Esnaf ve Sanaatkar dernekleri gibi kuruluşların bu merkezi yapı içinden anlamlı bir katkısı bulunmamaktadır.(Çavuşoğlu,1992:84)

5. Bölgesel Kalkınma Ajansları

Tanımı: Merkezi hükümetten bağımsız bir idari yapıda sınırları çizilmiş bir bölgenin sosyoekonomik koşullarını geliştirme amacıyla kurulmuş ajanslardır(Berber ve Çelepçi,2005:146)

BKA'ların esas varlık nedenleri bölgesel stratejileri belirleme uygulama ,yerel ve bölgesel girişimciliği destekleme altyapı hizmetlerinin sunulmasına yardımcı olma özel sektörün daha etkin çalışması için yerel bölgesel çözümler araştırma ve bölgesel talepleri karşılayacak yeni ürün ve hizmet üretimi için finansal garantiler ve destekler arama şeklinde özetlenmektedir.(Demirci,2003:16)

BKA'lar üst kurul olarak görülen düzenleme ve denetleme kurumları benzeri kamu karar gücünü kamu organlarından alıp özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarından oluşan tüzel kişilere paylaştıran yönetişimci kuruluşlardır. BKA'ların hedefleri rekabete dayanan bir iş çevresinin oluşması,dünya kalitesinde giriş gücünün yetiştirilmesi bu doğrultuda devlet desteğinin sağlanması,çevrenin ve sağlığım iyileştirilmesi etkili kurumların oluşturulması gibi ekonomik kalkınmaya yönelik çabalardır.Bunun için içse kalkınmayı sağlamak,yabancı yatırımcıyı çekmek girişimcilere destek vermek eğitim hizmetlerinin kalitesini yükseltmek uluslar arası faaliyetleri etkin hale getirmek ve yerel ve bölgesel yetkililere ihtiyaç duydukları hizmetleri gerçekleştirmek için destek vermek BKA'lar ortaya koydukları faaliyetlere göre stratejik genel operasyonel, sektörel ve dış yatırım için olanlar şeklinde sıralanmaktadır.Büyük ölçekte olan BKA'lar hemen hemen bu dört faaliyeti iç içe gerçekleştirir.(Çalt 2005:9)

Türkiye için BKA'lar konusu ilk kez Avrupa Birliği'ne tam üyelik müzakereleri sürecindeki Katılım Ortaklığı Belgesinde orta vadede yapılması gereken işler başlığı altında belirtilmiştir. Daha sonra yeniden düzenlenen 14.04.2003 tarihli katılım ortaklığı belgesinde yeniden düzenlenmiş ve kısa vadeli hedefler arasında kabul edilmiştir.Bu bağlamda 22.09.2002 tarihli bakanlar kurulu kararında,bölgelerin sosyoekonomik analizlerinin yapılması bölgesel politikaların belirlenmesi ve Avrupa Birliği Bölgesel İstatistik sistemi ile karşılaştırılabilir veri tabanı oluşturulması için Türkiye genelinde üç düzeyde istatistiki bölge birimleri oluşturulmuştur.(Ataay,2005:193)

Daha öncede bahsettiğimiz bu projenin adı NUTS projesidir.NUTS projesinde düzey 3 kapsamındaki istatistiki bölge birimler 81 tane olup il düzeyindedir.Düzey 2 istatistiki bölge birimi ise düzey 3 kapsamındaki illerin gruplandırılması sonucu ortaya çıkmış olup 26 tanedir.Düzey 1 istatistiki bölge birimi ise düzey 2 istatistiki bölge biriminin gruplandırılması şeklinde olup 12 tanedir.BKA'lar bu NUTS sınıflandırmasında 26 ayrı bölgede kurulacaktır.Bu istatistiki bölge birimlerinin oluşturulması ve bununla ilgili bir veri tabanının kurulması AB'ye uyum kapsamında atılan emin adımlardan biridir.(Demirci,2003: 16)

Tablo 1: İstatistikî Bölgeler Sınıflandırması

KOD	**Düzey 1 Düzey 2**	**KOD**	**Düzey 1 Düzey 2**	**KOD**	**Düzey 1 Düzey 2**
TR Türkiye		TR 5	Batı Anadolu	TR83	Samsun
TR1	İstanbul	TR51	Ankara	TR9	Doğu Karadeniz
TR10	İstanbul	TR52	Konya	TR90	Trabzon
TR2	Batı Marmara	TR6	Akdeniz	TRA	K.D. Anadolu
TR21	Tekirdağ	TR61	Antalya	TRA	Erzurum
TR22	Balıkesir	TR62	Adana	TRA2	Ağrı

Kaynak:https://www.yerelnet.org.tr

6. Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Gelişimi

Dünya'da BKA'lar 1930'lu yıllardan itibaren ortaya çıkmaya başlamıştır.(Apan 2004:48) Dünya'daki ilk 1933 yılında ABD'de Tennesee Valley Authority(TVA) kurulmasıdır.Daha sonra Avrupa Birliği ülkerinde bir çok BKA kurulmuştur.(Ergün ,1993:72)

II: Dünya savaşından sonra BKA'lar esas gelişmesini göstermiştir.Avrupa'nın tamamında BKA'lar kurulmuştur.BKA'ların başlangıçta finansmanları AB tarafından sağlanmıştır.Bu ajanslar farklı deneyimler yaşamışlar 1990'lı yıllarda bu deneyimlerini birleştirmişler olumlu ve olumsuz sonuçlarını değerlendirmişlerdir .(Turan ,2005 :185)

Avrupa Birliğinin oluşumu ve küreselleşme süreciyle birlikte Avrupa ve Dünya'daki bu kuruluşlar Angolo-Sakson örneği daha olgunlaştırılarak Ab içinde ulusal merkezi yönetim bağlı bürokratik ulusal ekonominin büyümesinde bölgesel eşitliğin önemsendiği bir yapıdan Pazar ekonomisine geçiş ve küreselleşme uyumlu yönetişimci bir yapıya dönüştürülmekteler.(Çalt 2005:10)

7. Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Özellikleri

BKA kurma deneyimleri ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Günümüzde BKA'lar çoğunlukla tabandan tavana doğru örgütlenme modeli şeklinde kurumsallaşmaktadır.Bu yapı birtakım avantajlarıda beraberinde getirmektedir.

*BKA'lar yerel ekonomik aktörler arasında sinerji oluşturacak bütün kaynakları harekete geçirecek ve bölgenin kalkınma çabalarının etkisini arttıracaktır.

*BKA'lar yerel düzeyde planlama programlama proje üretme ve uygulama kapasitesini tetikleyecektir.

*Esnek olmayan son derece katı detaylı bürokratik durgun ve her şeyi bütün ayrıntılarıyla kontrol etmeye yönelik olarak merkezden yapılan planlama çalışmaları yerel yönetimlerde yeterli sahiplenme duygusu oluşturmadığı için yerel ve bireysel farklılıkların hayata geçirilmesine bazen engel bile teşkil etmektedir.BKA'lar bu olumsuzlukları önemli derecede yok edecektir.Bu nedenlerle BKA'lar gelişen yerel ve bölgesel kalkınma bilincinin bir göstergesi olarak düşünülmektedir. (yonetimbilimi.politics.ankara.edu)

*KOBİ'ler BKA'Lar iktisadi kalkınmanın 2 önemli unsurudur.İki kurum birbirini destekleyerek faaliyetlerine devem ettiği taktirde bölgesel kalkınmanın hızlanması mümkündür.(Başak,2006:129)

*BKA'lar bir taraftan küresel düzeyde yaşanan gelişmeleri yerel düzeye aktarırken öbür taraftan yerel düzeydeki çeşitli potansiyel gücü varlıkları üstünlükleri ve özgün tarafları küresel pazarlara aktaracaklardır.

*Gelişme zorluğu çeken bölgelerin çoğunda girişimcilik ruhunu ve kültürünü harekete geçirip yönlendirecek ve bunun için lazım olan öncü destekleri verecek kurumsal kapasite bu bölgelerde bulunmamaktadır. BKA'lar bu alanda faaliyet gösteren kurumlarla aktif işbirliği ve koordinasyon içinde akla hayale gelmeyen destekler sağlayarak bölgenin girişimcilik potansiyelini ortaya çıkaracak ve sürekli olarak geliştirecektir. (yonetimbilimi.politics.ankara.edu)

*DPT'nin genel koordinasyonu içinde ulusal düzeydeki plan ve stratejiler kullanılarak bölgeler arası gelişmişlik farkları giderilmeye çalışarak, BKA'ların yürüteceği çalışmalarla aynı zamanda bölge içindeki gelişmişlik farklılıklarının giderilmesinde sağlanmış olacaktır. (yonetimbilimi.politics.ankara.edu)

*BKA'ların asli görevlerinden olan projelerin uygulamasının izlenmesi ve değerlendirilmesi mekanizması etkin hale gelmiş olacaktır.Böylece projelerin genel seyri takip edilecek proje ile ilgili sorunlar ve dar boğazlar gecikilmeden giderilecek bölgedeki kaynakların etkin kullanımı mümkün olacak proje yürütücülerin başarı ölçülecek böylece performansa dayalı kaynak tahsisi için bir veri tabanı kurulabilecektir. . (yonetimbilimi.politics.ankara.edu)

*Etkin bir şekilde çalışan BKA'lar Türkiye'de öncelikli bölgelerde endüstriyel ağların oluşmasın ve gelişmesini sağlayacaklardır bu sayede firmalar pozitif dışsallıklar elde ederk yığın ekonomilerinden istifade edebileceklerdir.(Uğuş,2006:23-24)

*BKA'lar yoğun araştırma yaptıkları için bölgeye en uygun endüstri kolunun ortaya çıkmasına vesile olacaktır(Uğuş 2006:23-24)

*Bölgelerdeki BKA'lar KOBİ'lere piyasa hakkında bilgi verebilecekler böylelikle gelişmekte olan ülkelerin önemli sorunlarından olan sınırlı bilgi problemini ortadan kaldıracaklardır.

*BKA'lar bölgelerindeki ekonomik faaliyetleri geliştirmek için çalıştıklarında KOBİ'lere destekte bulunduklarında ve yabancı sermayeyi bölgeye çektiklerinde bölgede işsizlik seviyesini azaltabileceklerdir.(Uğuş 2006:23-24)

*BKA'lar sosyal gelişmeyi ön ayak olarak bölge ekonomisinin gelişmesine paralel olarak kalkınmasınıda sağlayacaktır. .(Uğuş 2006:23-24)

*BKA'ların temel amaçlarından biride sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasıdır.Bu doğrultuda atıkların azaltılması enerji etkinliği çevreyi koruyan teknolojilerin gelişmesinin ve uygulama alanı bulmasının teşvik edilmesi konularında da önder olarak vazife yapmaktadır.(Uzay 2005:85-86)

*Avrupa Birliği açısında da BKA'lar Türkiye için bir referanstır.

8. Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Türleri ve Yasal Yönleri

BKA'lar bürokratik yapılarına özerkliklerine kuruluş amaçlarına ve faaliyetlerine göre sınıflandırılabilir. BKA'ları temel ayrım noktası merkezi hükümetin idari yapısının içinde veya dışında yer almasıyla ilgilidir.Avrupa'daki bir çok BKA merkezi hükümetten bağımsız çalışır (Turan 2005:186)

Ancak bu kuruluşlar varlıklarını devam ettirmek için hükümetin desteğine ihtiyaç duyarlar dolayısıyla BKA'ların büyük faaliyetlerini politik müdahaleler olabilmektedir.İkinci bir tanımlamada BKA'ların kurucularına ve işlevlerine göre olmaktadır.(EURADA,1999:18)

Kurucularına göre;

*Kamu/özel sektör ortaklıklarıyla kurulmuş bağımsız BKA'lar

*Merkezi hükümetler tarafından kurulan BKA'lar

*Yerel ve bölgesel yönetimler dahilinde olan BKA'lar

*Yerel ve bölgesel yönetimler tarafından kurulan BKA'lar

İşlevlerine göre dörde ayrılmaktadır;

*Stratejik ajanslar

*Küresel operasyonel ajanslar

*Sektörel operasyonel ajanslar

*İç ajanslar

9. Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Kalkınma Yapısı

BKA'lar merkezi hükümetten bağımsız bir idari yapıda olmalarına rağmen bütük bir kısmının merkezi hükümetler tarafından kurulduğu görülmektedir.BKA'ların işsel örgütlenmesi iki şekilde olmaktadır.ilki genel kurul, denetim kurulu, denetleme komitesi ve genel müdür gibi temel öğelerden oluşan yasal bir yapılanmadır.(Berber ve Çelepçi,2005:147) İkincisi ise belli bir konuyu ele alan çalışma grupları yada teknik konuları inceleyen komitelerdir.

Ayrıca ajansların politiklarını oluşturmak ve yürütmekle görevli bir yönetim kurulu mevcuttur.Bu kurulun üyeleri genellikle hükümet tarafından atanmaktadır.İlave olarak özel kesim temsilcileride yer almaktadır.kurulun önemli görevlerinden biride genel müdürü seçmektir.Genel müdürün önemli bir vazifeside teknik ekibi yetiştirmektir.BKA'lar harcamaları bakımından kamu idarelerine karşı sorumluluğunda politikalarının oluşturması ve uygulanması bakımındansa kuruluş kanunları ve mevzuatları çerçevesinde serbest bırakılmışlardır.(Demirci,2003:16)

Üst düzey politikacılarla direk temas olanağının bulunması hükümet ve ajanslara çok büyük fayda sağlar.Ajanslar dışarıdan danışman alabilmektedirler.

10.Bölgesel Kalkınma Ajanslarının Finansman Kaynakları

BKA'lar genel bütçeden ve özel fonlardan finanse edilmekte olup Devlet tarafından başlangıçta nakdi olarak ve emlak şekline ayni sermaye tahsisi söz konusu olabilmektedir.Ayrıca BKA'lar sanayileşmeyi desteklemeyi hedefleyen çeşitli Devlet fonlarına ve bu fonların kullanımına göre Devlet'e proje sunarak kredi alabiliyorlar.(Turan 2005,189)

Ayrıca ABD ve Dünya bankası tarafından bölge kalkınma ajanslarına fon sağlanmaktadır. Finansman konusunda "Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu(ABKF) Ve Ön Katılım İçin Yapısal Araç Fonu" (ÖKYAF) devreye girmektedir.İlave gelir kaynakları ise şunlardır.Borsa yatırımlarından elde ettikleri kir giderleri kendi yaratıkları kaynaklar ve sundukları hizmetlerden elde ettikleri gelirler bazen vergi gelirlerinden pay almak anonim şirketi şeklinde kurulmuşlarsa başlangıçtaki finansal hizmet ve mülk gereksinimleri kurucular tarafından karşılanır.Yerel kuruluşların verdikleri mali teşvikler merkezi idarelerin verdiklerinin yanında çok küçük kalmaktadır.(Turan2 2005:190)

11.Türkiye'de Bölgesel Kalkınma Ajansları

Tüm Dünya'daki BKA'ların topluma sağladığı faydalar Türkiye içinde geçerlidir.Ancak Türkiye'deki BKA'lara yönelik bir çok eleştiri vardır.Şöyle ki;

* Küçük etkin ve çekirdek bir teknik kadroyla çalışması öngörülen BKA'lar zamanla sıradan bir kamu iktisadi kuruşu gibi istihdam alanı olarak görülebilecektir.

* BKA'ların siyasi otoritenin ağırlığı yanında yerel yönetimlerinde katkısı ile hantal siyasi müdahalelere açık büyük ölçekli ve geniş kadrolu bir yapı haline gelme riski mevcuttur.(Gençyürek,2006)

* BKA'lar kamu ağırlıklı tasarlanarak tüm dünyada özel sektörün dinamizmine daynan bu tür kurumların başarılı örneklerinden uzaklaşılmıştır.

* BKA yönetim kurullarına valilerin başkanlık etmesi genel sekreterinin DPT'nin onayı ile göreve gelmesi merkeziyetçi anlayışı terk etmekte zorlanıldığını bir kez daha ortaya koymaktadır.

Bölgesel dengesizliğin giderilmesi temel amaç ise daha az gelişmiş bölgelere daha fazla kaynak ayrılması gerekirken yasa tasarsında bu konuya değinilmemiştir. Bu eleştirilerin temel noktası BKA'ların ulusal düzeyde koordinasyonunun kanunla DPT ye verilerek yine merkeziyetçi bir anlayışa doğru kayılmasıdır.(TÜRKONFED, Türk Girişim Ve İş Dünyası Yönetim Kurulu Başkanı Enis Özsaruhan 2005)

* Yerel merkezi veya özel kamu idaresi bakımından açıklık olmaması nedeniyle kimliği belirsiz bir yapının ortaya çıkması

* BKA'ların kurulmasında veya kaldırılmasında Bakanlar kuruluna yetki verilmesinin Anayasaya aykırılık teşkil edebilecek olması,

* Kamu kaynağı kullanan ve yönetiminde önemli kamu görevlileri barındıran bir tüzel kişiliğin kamu tüzel kişisi olarak kamu tüzel kişi olarak tanımlanmamasında ısrar edilmesi

* BKA'ların yönetim kurulu başkanı olan Valilerin toplanın fonları tarafsız kamu görevlisi sıfatı dışına çıkarak dar bir kesime kullandırma tehlikesi,

* BKA'ların iş takipçisi Devlet modeli yaratması ve diğer kamu kurumlarının yetki alanlarına müdahale etmesi,

* BKA'larda toplanacak fonların hangi temel ilkelere önceliklere ve sektörel teşvik politikalarına göre kullanılacağının yasada açık olmaması,

* Kamu gücünün ve kamu kaynağının aktarıldığı BKA'larn kamu denetimi dışında bırakılması,

* Bürokrasiyi azaltma iddiasıyla yeni bürokrasiler iller ve bölgeler arasında yeni çekişmeler yeni idari kademeler ile denetim dışı yeni harcama birimlerinin yaratılması,

* Kanun tasarısı ile görev süresi 2007 yılına kadar uzatılan GAP bölge kalkınma idaresi teşkilatının kapatılması öngörülmesi ancak kanunda GAP kapsamında götürülen birçok hizmetin nasıl yürütüleceği konuşunda bir düzenlemenin yer almaması,

* Bölge çapında yatırımları harekete geçirecek herhangi bir kaynağın yokluğunda nasıl kaynak aktarılacağına açıklık getirilmemesi Türkiye'de aynı ilin ilçeleri arasındaki gelişmişlik farkları giderilmemiş iken farklı illeri kapsayan BKA'ların bu farkı nasıl giderileceğinin belirtilmemesidir.

Yönetişim Devlet yönetiminde geleneksel olana (Kamu kurumlarının tekil aktör olduğu alan) yeni bir seçenektir. Karar alma yetki ve gücünü merkezin dışına taşıyan yönetişim müzakereye dayalı bir yönetim anlayışının ifadesi olarak kabul edilir.Bu yönüyle hem daha verimli hem de daha demokratik bir yönetimi anlatır. BKA'lar yönetişim konusunda kendilerinden beklenen merkezin gücünü dengeleyecek sorumluluk üslenip katkı sağlayacak yapılar olma konusunda teorik düzlemde yönetişim kurallarını ve ilkelerini karşılamakla birlikte uygulamada bu beklentileri henüz tam anlamıyla karşılayamamaktadır.

Sonuç

Günümüz Dünya'sında ister gelişmiş ister gelişmekte olan ülkeler olsun tüm ülkelerin ortak sorunlarından biriside bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarıdır. Bu farklılığın giderilmesi için ülkeler geri kalmış bölgelere daha fazla kamu yatırımlarını yönlendirmekte ve özel teşviklerle geri kalmış bölgelere sektör temsilcilerini yollamaya çalışmaktadırlar. Türkiye'de de tüm Dünyada olduğu gibi aynı sorun derinden yaşanmakta sorunun çözünü için dengeli bölgesel kalkınmayı gerçekleştirecek Devlet yatırımları ve gelişmemiş bölgelere teşvik uygulamaları devam etmektedir.

Devlet yatırımları ve teşvik uygulamalarının etkinliğine baktığımızda Türkiye için etkinliğin yıllar itibariyle farklılık gösterdiğini görüyoruz farklılık önce düşüş sonra yükseliş seyri şeklindedir. Etkinsizlik yıllarında yani 2007-2008-2009-2011 yıllarında tarımda sırasıyla %16.41,%27.50,%7.19,%25.65'lik bir oran söz konusudur. Sanayide ise 2007'de %7.66 2008'de %18.70,2009'%9.34 ve 2011!'de %27.3 lük bir oran söz konusudur.Hizmetler sektöründe ise 2007'de %8.79 2008'de %21.14 2008'de %3.25 2009'de %31.24 lük orandan istihdam artışı olması gerekmektedir.Ancak olamamıştır.Başka bir deyişle Devletin yaptığı teşvik uygulamalarının daha etkin bir düzeye gelebilmesi için saydığımız sektörlerde ortala %15 daha fazla istihdam sağlanması gerekmektedir.İstihdam açığı en çok tarım sektöründedir.bunu sırasıyla hizmetler ve sanayi sektörü takip etmektedir.

Anlaşılıyor ki; Türkiye'nin Batı bölgelerinde yatırımlar daha yüksek etkinlikle faaliyet gösterirken doğu bölgelerinde etkinlik kaybı artmıştır. Bu bölgelerde özellikle hizmet ve tarım istihdamının Devlet tarafından yada kalkınma ajansları tarafından desteklenmesi etkinlik kaybını durduracaktır.

KAYNAKÇA

Apan,Ahmet,(2004), "Bölge Kavramı ve Bölgesel Kalkınma Ajansları". Çağdaş Yerel Yönetimler, Cilt:13, Sayı:4

ARSLAN,Kahraman (2005) "Bölgesel Kalkınma Farklılıkların Giderilmesinde Etkin Bir Araç:Bölgesel Planlama ve Bölgesel Kalkınma Ajansları" İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Sayı:7

Ataay,Faruk (2005) Kamu reform İncelemeleri.Ankara Tabip odası yayınları ,Ankara

Apan ,Ahmet (2004) "Bölge Kavramı ve Bölgesel kalkınma Ajansları" Çağdaş Yerel Yönetimler,Cilt:13,Sayı:4

Başak Levent (2006a)"İktisadi Kalkınma ve Kalkınma Ajansları ile Türkiyenin Kalkınması Hususunda Yapılması Gerenler ve Öneriler-I),Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog Dergisi 223-Kasım 2006):57-68 İstanbul

Bölge Kalkınma Ajansları:Nedir, NE Değildir?, Derleyen: Menaf Turan, Paragraf Yayınevi, Ankara,2005.

Berber Metin ,Ebru Çelepçi (2005)"TÜRK Bölgesel Kalkınma Politikalarında Yeni Arayışlar:Kalkınma Ajansları ve Türkiye'de uygulanabilirliği www.metinberber.ktu.tr. Ulaşma tarihi:21.03.2006

Berber Metin Ebru çelepçi(2005) "TÜRK Bölgesel Kalkınma Politkalarında Yeni Arayışlar:Kakınma Ajansları Ve Türkiye'de Uygulanabilirliği www.metinberber.ktu.edu.tr./linkler/kajans.pdf

ÇETİN,Murat ve KARA ,Mehmet (2008)."Bir Kalkınma Aracı Olarak Organize Sanayi Bölgeleri :Isparta Süleyman Demirel Organize Sanayi Bölgesi Üzerine Bir Araştıma" Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi sayı:31,Temmuz-Aralık 2008

Çavuşoğlu T.,(1992), "GAP Konusunda Bir Bölgesel Kalkınma Ajansı Kurulması ",3. İzmir İktisat Kongresi 4-7 Haziran 1992 ,Ankara ,DPT Yayını

ÇALT,Gökhan (2005) Bölgeselleşme ve Avrupa Birliği'nin Bir aracı Olarak Bölge Kalkınma Ajansları ,VI. Türkiye Ziraat Mühendisliği Teknik Kongresi ,Bildiri Metinleri ,3-7 Ocak 2005,Ankara

Demirci,Aytül ,(2003) "BÖLGESEL Kalkınma Ajansları ",Kamu yönetimi Dünyası Dergisi,Yıl:4,Sayı.15

Demirci,Aytül,(2003)"Bölgesel Kalkınma Ajansları ",Kamu Yönetimi Dünya Dergisi,Yıl:4,sayı:15

DEMİRCİ,Aytül (2003) "Bölgesel Kalkınma Ajansları ",Kamu Yönetimi Dünyası Dergisi Yıl:4 Sayı:15

DPT (2003a)."Bölgesel Gelişme Stratejisi ,Hedef ve Operasyonel Programlar (Taslak 2004-2006)"T:C Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı ,Bölgesel gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü,2003,Ankara (http://www.dpt.gov.tr)

DPT(2003b) Ön Ulusal Kalkınma Planı (2004-2006)" T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı,Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü Ankara (http://www.dpt.gov.tr)

DPT'2004)"İlçelerin Sosyo-ekonomik Gelişmişlik sıralaması araştırması(2004) http.//ekutup.dpt.gov.tr/gosterge/2004/ilce.pdf. Erişim tarihi:10.08.2009

Ergun,Turgay (1993) "Bölgelerarası Dengesizliklerin Giderilmesinde Bölgesel Örgütlenmerin Önemi:"Tenessee Velley Authority",Amme idaresi Dergisi ,Cilt:26 ,sayı:1,sayfa:71-82

Göymen,korel (2005) "Türkiye'de Bölgesel Politikaların Evrimi ve Bölgesel kalkınma Ajansları ",Yerel Kalkınma İçin Ortaklıklar ,İstanbul merkezi,Sabancı Üniversitesi

Gençyürek,Levent 2006 "Kalkınma Ajanslarının Geleceği " www.alomaliye.com/agustos_06/levent_gencyurek_kalkınma_ajans_htm.

.(TÜRKONFED) Türk Girişim Ve İş Dünyası Yönetim Kurulu Başkanı Enis Özsaruhan 2005

Gündüz A:Yılmaz (2004) "Kentsel Ekonomi ve Türkiye'de Bölgesel kalkınma ajansları",Yerel kalkınma projeleri" ,Kentsel Ekonomik Araştırmalar Sempozyumu Cilt I ,Mart DPT

http://www.urban-2.org.uk/, Ulaşma Tarihi.14.02.2006

http:// www.eurada.org.

Ildırar Mustafa(2004) Bölgesel Kalkınma ve Gelişme Stratejileri .Nobel Yayın Dağıtım ,Ekim,Ankara

Parlak Bekir, Hüseyin Özgür(2002) Avrupa Birliği ile Bütünleşme Sürecinde Türkiye'de Yerel Yönetimler , I.Baskı, İstanbuş:Alfa Yayınları.

Stımson R. J. ,Stough R. And Roberts B. H. (2006(. Regional Econımic Development :Analysis and Planing Stategy ,Second Edition Springer,Germany

Şen, Zelal(2004) Türkiye'nin Avrupa Birliği Adaylığı ve Katılım Öncesi Stratejisi Çerçevesinde Bölgesel Politika Alanında Uyum Durumunun DEĞERLENDİRİLMESİ, Uzmanlık Tezi, Ankara:Ekonomik ve Mali Konular Dairesi Başkanlığı.

"Türkiye'de Bölge Planlamasının Evreleri"(1993) Milli Güvenlik Kurulu Genel Sekreterliği Yayınlarından No:2,Ankara.

TÜSİAD (2008)."Türkiye'de Bölgesel Farklar ve Politikalar".Eylül 2008 /Yayın no. TÜSİAD –T/2008-09/471)

Türk Mühendislik,Müşavirlik,ve Müteahitlik A.Ş TÜMAŞ,1984

Uğuş Burcu 2006 "Avrupa Birliği Ve Türkiye'de Bölgesel Kalkınma politikları ve Bölgesel Kalkınma Ajansları " E-Akademi Dergisi Sayı 49

Uzay,Nısfet (2005),Bölgesel Gelişmişlik Farklarının Giderilmesi ve Bölgesel Kalkınma Ajansları,Ekonomi Kitapları Dizisi:17,İstanbul :Seçkin Yayınevi

Yıldız,Dursun(2009) Gap:Bölgede Ekonomik ,Stratejik ve Siyasal Gelişmler,Truva Yayınları,istanbul

Türkiye'de Serbest Bölgelerin Makro Ekonomiye Etkileri

Muharrem BAKKAL[1]

[1]mbakkal@nku.edu.tr

Özet: Küreselleşen dünya ekonomisinde serbestleşmeye başlayan ekonomik hareketler serbest bölgeler kavramını ortaya çıkarmıştır. Serbest bölgeler kurulduğu ülkenin gümrük sınırları dışında tutulan dış ticaretin daha kolay hale getirildiği ve üzerinde çeşitli ticari faaliyetlerin gerçekleştirildiği özel bölgelerdir. Ülkelerin ticaretten beklentileri farklıdır. Gelişmiş ülkeler ucuz iş gücü ararken gelişmekte olan ülkelerse düzenli döviz girişi sağlayarak ekonomik kalkınmayı hızlandırmak isterler. Bunun için ihracatta devamlılığın sağlanması şarttır.20.yüzyılın başından itibaren serbest bölgelerin sayısı dünyada gittikçe artmıştır. Türkiye'de de Osmanlı İmparatorluğu ve Cumhuriyet döneminde e serbest bölge uygulamaları olmuştur. Ancak asıl hızlanma 1980'li yıllarda başlamıştır.2000'li yıllardan itibarense AB ile girdiğimiz gümrük birliği sürecinde konuyla ilgili düzenlemelere gidilmiştir. Aşağıda serbest bölge ile ilgili kavram, tarihi gelişme türleri vs. Konularda açıklama yapılacaktır. Serbest bölgelerle ilgili tarihsel sürece baktığımızda ilk serbest bölge uygulamaları aşağı yukarı 2000 yıl öncesinde yunan ve roma medeniyetlerine kadar uzanmaktadır. Bu dönemlerde büyük ticaret yolları üzerinde ticaret kolonilerinin serbest şehir olarak adlandırılan şehirlerde ekonomik ve siyasi yönden tüm kontrollerin tamamen veya kısmen ortadan kaldırılması şeklinde uygulanmıştır.18. yüzyılda ise İngiltere sömürgesi olan Hong Kong ve Singapur'da günümüzdeki mamasına uygun serbest bölgeler kurulmuştur. II. Dünya savaşı sonrası Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma örgütü gibi kuruluşlar ithal ikameci sanayileşme yerine ihracata yönelik sanayileşme politikasını önermiş ve bunun için serbest bölgeler fikrini ortaya atmıştır. Böylece Dünyada sayıları hızla artmıştır. Bugün 1980 rakamlarıyla 80 ülkede 450 serbest bölge vardır. Ülkeler sürekli yeni Pazar arayışı içindedir. Ülkelerin bu arayışlarında Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü(UNİDO) önceliğinde kurulan Dünya ihraç ürünleri işleme bölgeleri birliği (WEPZA) kurulmuştur.Üye ülkelere bilgi akışı sağlamaktır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Serbest Bölgeler, İhracat, İthalat

Abstract: The economic movements that started to liberalize in the globalizing world economy revealed the concept of free zones. Free zones are special regions where foreign trade outside the customs borders of the country in which they are established is made easier and various commercial activities are carried out. Countries have different expectations from trade. Developed countries seek to accelerate economic development by providing regular foreign exchange inflows to developing countries while looking for cheap labor force. For this, it is necessary to ensure continuity in exports.20 The number of free zones has been increasing in the world since the beginning of the century. Turkey has also been a practice to free zone during the Ottoman Empire and the Republic. However, the actual acceleration started in the 1980s. From 2000s onwards, the customs union we entered with the EU has made arrangements on this subject. Below is the concept of free zone, types of historical development etc. Explanations will be made on topics. When we look at the historical process of free zones, the first free zone applications extend to the greek and roman civilizations about 2000 years ago. In these periods, the trade colonies on major trade routes were implemented in the cities called free cities, with all or part of the control of economic and political direction being completely or partially removed.18. In the 20th century, free zones were established in Hong Kong and Singapore, which are the British colonies, in accordance with the present day. II. Organizations such as the United Nations Industrial Development Organization after World War II have proposed an industrialization policy aimed at exporting rather than import substitute industrialization and have proposed the idea of free zones for this. So the numbers in the world have increased rapidly. Today there are 450 free zones in 80 countries with 1980 figures. Countries are constantly in search of new markets. In these quests of the countries, the Union of the World Export Products Processing Zones (WEPZA), which was established with the priority of United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), was established.

Keywords: Foreign Trade, Free Trade Zones, Export, Import

1.1.Serbest Bölge Kavramı

Serbest bölgeler başta gümrük vergileri olmak üzere çeşitli dış ticaret kısıtlamalarının uygulanmadığı bir ülkenin, siyasal sınırları içinde yer alan bölgelerdir. Devletler tarafından burada faaliyet gösteren şirketlere ve yatırımcılara gümrük muafiyetlerinin yanı sıra çeşitli vergi muafiyetleriyle ihracata yönelik destekler

sağlanarak Dünya standardında iletişim ve haberleşme gibi çeşitli teknolojik altyapı imkanları sunulmaktadır (Öztürk 2013 :76).

1.2.Serbest Bölge Türleri

Özellik açısından farklı serbest bölgeler vardır. Ülkelerin siyasal ve beşeri durumuna göre ve ekonomi ve ticari politikalarının seçimine göre farklılıklar olabilmektedir.Bu dayanağa göre serbest bölgeleri şöyle sıralayabiliriz(Karaduman ve Yıldız ,2002).

Serbest Bölge	Serbest Ekonomik Bölge	Özel Ekonomik Bölge
Serbest Liman	Serbest Üretim Bölgesi	Vergisiz Ticaret Bölgesi
Gümrüksüz Bölge	Serbest Ticaret Bölgesi	Gümrüksüz Havaalanı
İhraç Ürünleri İşleme Bölgesi	Endüstriyet Serbest Bölge	Yabancı Yatırım Bölgesi
Dış Ticaret Bölgesi	İkiz Fabrika	Antrepolar

Yukarıda sayılan bu bölgeler birbirlerinde farklı özellikler taşırken Serbest bölgeler faaliyet konuları ve açları açısından da serbest ticaret bölgeleri ve serbest üretim bölgeleri olarak da gruplandırılmaktadır.

1.3.Serbest Ticaret Bölgeleri

Ülkelerin ithalat ve ihracat faaliyetlerini Dünya'nın tüm ülkeleri ile gerçekleştirmeleri için kurulan serbest ticaret bölgeleri kurulduğu ülkenin gümrük ve dış ticaret mevzuatının tamamen veya kısmen dışında tutularak faaliyetlerini sergilemektedir. Uluslararası ticaretin avantajlarından istifade etmek üzere kurulan serbest ticaret bölgelerinde re-export(Diğer ülkelerden yurda ithal edilen malların başka ülkelere işlenerek ihraç edilmesi),depolama, hafif montaj yeniden ambalajlama sergileme ve transit ticaret işlemleri gerçekleştirilmektedir. Serbest ticaret bölgeleri genellikle liman ve havaalanına yakın yerlere kurulmaktadır. Çünkü buralar ülke gümrük sınırları dışında kalmaktadır ve buralarda ikamet yasak ve sürekli polis gözetimi vardır.Bu bölgeler serbest limanları ve gümrüksüz havaalanları da barındırmaktadır.

1.4.Serbest Üretim Bölgeleri

Başka ülkelerden ithal edilen hammadde ve ara mallarının yeniden işlenerek dış pazarlara ihraç edildiği serbest üretim bölgeleri ihracatı desteklemek için kurulmuş bölgelerdir(ADAMS,1971).Serbest üretim bölgelerinde gümrük mevzuatı ve vergilerin uygulanmadığını görüyoruz.Yabancı yatırımcılar için gerekli düzenlemelerin yapıldığı ve çok uluslu şirketlerin faaliyet gösterdikleri bölgeler olarak görüyoruz.Globalleşen ekonomide ucuz iş gücüne olan yoğun talep çok uluslu firmaları maliyetlerini düşürmek için serbest üretim bölgelerine yönlendirmektedir.Gelişmekte olan ülkeler ise ihracata yönelik sanayileşme modeliyle söz konusu şirketlere ülkelerin gümrük sınırları dışında sayılan bu bölgelerde çeşitli vergi ayrıcalıkları ve altyapı imkanları sunarak yatırımları ülkeye çekmeye çalışmaktadır.Böylece ülkelerin döviz kazancı artacaktır(UNCTAD,1983).Döviz rezervleri küçük olan bu ülkeler serbest bölgelerde sundukları hizmetlerle ve denetimlerle döviz geliri elde edebilmektedirler(UNIDO,a.ge.,s.37). Serbest üretim bölgelerinde yabancı yatırımcılar alt gelişmiş ülkelerin ucuz iş gücü için gelmektedir. Ucuz iş gücü işe bu yatırımlar sayesinde işsizlikten kurtulmakta ve niteliğini yükseltmektedir. Yabancı yatırımcıların kullandıkları yeni teknolojileri tanıyarak ülkelerine taşımaktadırlar.Serbest üretim bölgeleri en çok yeni gelişmekte olan ülkelerde kurulmaktadır.Çünkü bu ülkelerde ucuz üretim faktörleri yabancı yatırımcılara cazip gelmektedir.

1.5.Serbest Bölgelere Neden İhtiyaç Duyuldu?

Ulus devletlerin oluşmaya başladığı ilk dönemlerde ülkelerin ekonomi politikaları kendi kendi kendine yeterli olmayı amaçlayan bir gümrük koruma ve yerli sanayi teşebbüsüne dayalıydı. Dış ticarete getirilen kısıtlamaların nedeni yurtiçi üretimin dış dünya mallarıyla rekabet edemeyeceği korkusuydu. Ülkeler

arasındaki üretim faktörlerindeki verimlilik farklarının teknolojik farklılıkların ulusların bu farklılıklara uyum sağlamada ortaya çıkabilecek zorlukları göğüsleyemeyeceği korkusu gümrük vergisi gibi uygulamalarla yabancı malların ülke sınırları içindeki fiyatlarının pahalılaştırılmasına hatta ticaret engelleriyle yerli sanayinin korunmasına çalışılmıştır. Ayrıca ithalatı kısarak ödemeler dengesi açığını kapatmak istemişlerdir.

Zaman içinde uluslar arası mal değişim artınca ve bununda ekonomik gelişmeye büyük fayda sağlayacağı görülünce bu düşüncelerden vazgeçilmiştir ve Serbest bölge kavramı böylece ortaya çıkmıştır. Ülkenin yabancı sanayiye karşı koruma sisteminde fazla değişiklikler yapılmadan ülke sınırları içinde ithal edilen malların kısa yada uzun süre depolanabileceği hatta istenirse bu malların gümrükten geçmeden yeniden işlenebileceği bazı bölgelere sahip olmanın ülke için çok yararlı olacağı ve uluslar arası ticareti arttıracağı anlaşılmıştır. Endüstriyel serbest bölgeler serbest bölge anlayışının en gelişmiş şeklidir.

1.6.Serbest Bölgelerin Bulunduğu Ülkeye Sağladığı Yararlar

Serbest bölgelerin kurulmalarının en önemli az gelişmiş ülkelere döviz girişi sağlamak bunun için yabancı sermaye yatırımlarına büyük teşvik olanakları sağlayarak yeni teknolojinin serbest bölgeye giriş imkânını ortaya çıkarmak bu sayede yerli girişimcilerin bu teknolojileri tanıma imkânını oluşturmak yerli üreticiye de uluslar arası ticarette rekabet gücü katmak dolayısıyla ihracata yönelik sanayilerin teşvik edilmesi ülkeye gelen gelişmiş üretim ve yönetim tekniklerinin ekonomik standartları yükseltmesi ülke ekonomisine kalkınmak adına önemli katkılar sağlayacaktır. Bu genel amaçlara ilave olarak ülkelerin kendi sosyoekonomik yapılarına özgür bir takım amaçları da olabilir. Serbest bölge kurma kararı veren ülke serbest bölgeden beklentisinin ne olduğunu bilmeli buna göre plan yapmalı faaliyet konusunu önceden belirlemeli ve buna göre ülkenin neresinde serbest bölge açacağına karar vermelidir. Serbest bölgeler sağladıkları faydaların yanında birtakım sakıncaları da beraberinde getirirler önemli olan olumlu ve olumsuz yönlerinin birbiriye karşılaştırılarak buna göre analiz yapılması gerekir.

1.7.Serbest Bölgelerin Yararları

*Serbest bölgeler bulunduğu ülkeye ithalat ve ihracat yabancı sermaye girişi istihdam sorununun azaltılması transit ticaret ödemeler dengesi açığının kapatılması ve teknoloji transferi konularında yararları vardır.

*Serbest bölgeler de tüccarlara ve yatırımcılara sağlanan teşvik ve indirimler ihracatın önünü açmakta ve buradan sağlanan gelirlerdeki muafiyetler döviz kazancını arttırarak ülke ekonomisinde cari açığı kapatmakta faydalı olmaktadır.

*Serbest bölgeler ithalatın doğrudan ve zaman kaybetmeden yapılmasını sağlar.Yerli üreticiler ithal girdileri serbest bölgelerden çok kolaylıkla ve hızlı bir şekilde temin edebilecekleri için kendi ülkelerinde mallarını uzun süre stoklamak ve stok maliyetlerine katlanmak zorunda kalmayacaklardır.Yerli üreticilerin ihtiyaç duydukları girdileri serbest bölgelerde de depolayarak ne zaman ihtiyaçları olursa o zaman küçük partiler halinde ithal şansını yakalayacaklar ve yüksek ithalat vergilerinden de kurtulabileceklerdir.ayrıca yerli üreticilerin ithal edecekleri girdileri serbest bölge içinde rahatça görüp tanıma ve inceleme sansı olduğundan kalite güvencesi olmayan mallara yönelmeyeceklerdir.İhracat yönünden olaya baktığımızda serbest bölgeler tüccarlara ve üreticilere rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.Şöyle ki ülkeden serbest bölgeye mal satısı gerçekleştiğinde bu ihracat sayılmaktadır.Hem de ulaşım masraflarından mal kurtulduğu için ihraç edilen fiyatlamada rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

*Serbest bölgelerin konumluk yeri eğer uluslar arası taşımacılık merkezine yakınsa üretici ve tüccar için bu daha da büyük bir avantaj haline gelmektedir. Mal fiyatlama da ürünün rekabet gücü böylece artmaktadır.

*Serbest bölgeler geniş çaplı ölçekte kurulduğu bölgede istihdam yaratarak işsizlik sorununa çare olabilmektedir. Doğrudan istihdam yaratabileceği gibi serbest bölgelerin kuruluş aşamasında oluşan dolaylı istihdamda olabilir.

*Serbest bölgelerde ürünlerin kalma süresi sınırsızdır. Ve antrepolara oranla stoklama maliyetleri daha ucuzdur bu koşullar ithalat açısından ürünlerin daha avantajlı olmasını sağlar. Üretim için gereken hammaddelerin serbest bölgelerden temin edilmesi yerli üreticinin nakliye maliyetlerini azaltır. Yurt içinde yerli üreticiler için gerekli hammadde tüketim mallarının serbest bölgelere daha önceden getirilmesi yeri üretici için avantajdır. Ürünleri test ederek istedikleri miktarda alabilmektedirler.

*İthalat eden firmanın ihtiyacı kadar mal satın alabilmesi gümrük vergi miktarını azaltmaktadır.

*Serbest bölgelerde bürokrasi ve devlet müdahalesi minimum düzeydedir. Bu durum yabancı sermaye girişini kolaylaştırır. Yeni teknoloji transferlerinin önünü açar.

*Serbest bölgelerde gümrük mevzuatı uygulanmaz bu durum re-export işlemlerini kolaylaştırır. İhracatçı firmaların dünya piyasasındaki yerini daha aktif hale getirir. Dış ticaret işlemleri de gümrük mevzuatı uygulamaların da katı kuralları olan ülkelerde serbest bölgelerin olması reeksport işlemlerini daha kolaylaştırır .Yurt dışından serbest bölgelere ulaşan mallara gümrük mevzuatı uygulanmadığı için ambalajlama elleçleme işlemlerine tabi tutulabilmekte yada hiçbir işleme tabi tutulmadan doğrudan diğer ülkeye ihraç edilebilmektedir.

*Serbest bölgeler ve çevresinde faaliyette bulunan firmalar temel ihtiyaçları olan elektrik,su,ve işgücünü kurulduğu ülkelerden temin etmektedir.Serbest bölgeyi bünyesinde bulunduran ülkelerin verdiği hizmetler kendisine döviz getirisi sağlamaktır .Ayrıca bu temel ihtiyaçları kendi ülkesinden temin etmesi ülkenin ihracat hacmini de arttırmaktadır.

*Gelişmekte olan ülkeler ileri teknoloji gerektiren üretimlerde yetersizdir. Bu ülkelerde serbest bölgelerin alt yapısı uygun hale getirilir ve yabancı sermaye girişi sağlanır. Çok uluslu firmaların serbest bölgelere yapacağı yatırımlar sermayelerine ek olarak getirdikleri teknolojiler ile ülkelerin ekonomisinde çift taraflı katma değer yaratmaktadır.

*Serbest bölgelerden kazanılan tüm kazançlar izne tabii olmaksızın serbestçe istenilen ülkeye transfer edilebilir.

*Hariçte işleme işlemine tabii tutulacak ürünler serbest bölgelere ihraç edilerek burada gerekli işlemleri görebilmekte bu döngü süre ve nakliye maliyetleri açısından avantaj sağlamaktadır.

*Ürettiği ürünleri dış pazara satan ithal girdi kullanılarak üretim yapan firmalar için gümrük mevzuatının uygulanmaması büyük bir avantajdır. Yurtdışından serbest bölgeye getirilen mallardan KDV ve gümrük vergisi alınmaz.

*Yeni ticaret ve ekonomi politikalarını uygulamaya koymadan ülkelerin serbest bölgelerde bu uygulamaları deneme imkânı vardır.

1.8.Serbest Bölgelerin Olumsuz Yönleri

Serbest bölgelerde sağlanan avantajlar temelde kuruluş amaçlarıyla benzerdir.

*Serbest bölgelerde devletin müdahalesinin azlığı ve yönetimin yetersiz olduğu hallerde yasadışı faaliyet de artış gözükür. Gerekli önlemler alınamadığı takdirde mal ve döviz kaçakçığı yapılabilmektedir.

*Serbest bölgeler tarafından yurt içinde ithal edilen ürünlere konulan gümrük vergisi pazardaki firmaların maliyet farkını telafi etmez ise iç pazardaki firmaların rekabet gücü azalır. Buna bağlı olarak ülke ekonomisinde dengesizlikler oluşur.

*Serbest bölgeler kurulduğu yerlerde hızlı nüfus artışına neden olmaktadır. Bu da kent sorunlarına neden olur.

*Serbest bölgelerde faaliyette olan yabancı firmalar mallarını iç pazara satar ve dış pazarlarda yerli üreticiye rakip olur. Bu durum ülke ekonomisini olumsuz etkiler

*İşçi ücreti yurt içindeki işçi ücretlerinden daha azdır. Çocuk ve kadın işgücü kullanılması istihdamda sosyal sıkıntılara neden olur.

1.9. Türkiye'de Serbest Bölgelerin Gelişimi

Serbest bölgelerin esas evrimi Cumhuriyet dönemi içerisinde gerçekleşmiştir. Ama Osmanlı İmparatorluğu döneminde de imparatorluğun Avrupa ülkeleri ile dış ticaret ilişkilerini daha fazla geliştirdiği 1800'lü yıllarda serbest bölge benzeri uygulamalar ortaya çıkmıştır. Örneğin Tuna nehri kıyısındaki kara ve deniz yollarının üzerinde bulunan ''Sulina'' şehrinin serbest liman olması doğrultusunda bir takım çalışmalar yapılmış ancak sonlandırılamamıştır (Tuncer, 1982).

Cumhuriyet döneminden sonra serbest bölgelerle ilgili ilk girişim 22.06.1927 tarihinde çıkarılan 1132 sayılı serbest mıntıka kanunu ile gerçekleşmiştir. Bu kanun 14.02.1929 tarihinde Ford Motor Company ile imzalanan bir sözleşme ile uygulamaya girmiş bu şirketin serbest bölge avantajlarından yararlanması sağlanmıştır (Erdoğan, 1985).

O yıllarda üretim ve tüketim mallarının tamamı ithalat ile karşılandığı için adı geçen şirkete hükümet tarafından gerekli alt yapı hizmetleri sunulamadığı için bu şirket gereken başarıyı gösterememiş ve çalışmalarını sonlandırmak zorunda kalmıştır. Zaten bahsedilen dönemde de 1929 Dünya buhranı başlamıştır (Paksoy- Güllü, 2011: 115-116).

Bu dönem içinde dikkate değer bir girişime rastlıyoruz. Dönemin iktisat bakanlığı ile Ali iktisat meclisinin ortaklaşa hazırladıkları '' Şakir Kesebir Planı'' diye adlandırılan bir iktisadi programda (1930) serbest bölge konusu yer almaktadır. Bir diğeri de 1946 yılında kabul edilen 4893 sayılı bir kanun ile '' Şark Halı ve Kilimlerinin'' transit ticareti ve işlenmesi için bir serbest yer kurulması çalışmaları vardır. Konuyla ilgili kanun maddesinde serbest yere alınacak olan tüm eşyadan gümrük ve diğer giriş ve iç istihlak vergi ve resimleri alınmayacaktır. Yaptığımız araştırmalar da o zamanlar Eminönü civarında bir antrepo bu işe ayrılmış, kısa bir uygulamadan sonra istenilen sonuç alınamadığı için bu işten vazgeçilmiştir(Selahattin Tuncer s. 4-5). 1930-1980 arası dönemde Türkiye ithal ikameci yani ithalatı kısıtlayıcı yerli üretimi teşvik edici ekonomi politikalarıyla yönetilmiştir. Böylesi bir dönemde serbest bölge kurma ve yararlanma konusunda nerdeyse hiçbir gelişme yoktur(Orhan, 2003: 118).

Ancak 21 Aralık 1953 tarih ve 6209 sayılı ve serbest bölge kanunu 1927 de çıkartılmış olan 1132 li sayılı kanunun yerine yürürlüğe girmiştir. (İnternette saydığımız kanunlarla ilgili tam sayfa metinler bulunmaktadır. Yine ilave olarak 11.10.1956 tarihinde çıkartılan bir yasayla İskenderun limanında bir serbest bölge kurulmasına karar verilmiştir. Anılan yasada serbest bölgelerdeki Kambiyo işlemlerinin ne şekilde yürütüleceği ayrıntılı şekilde açıklanmıştır. Ancak uygulama da istenilen sonuca ulaşılamamıştır. 1965 yılına geldiğimizde 6209 sayılı serbest bölge kanunu geçmiş dönemdeki başarısızlıklardan sıyrılmaya çalışarak daha liberal bir düzenleme ile yeniden konuya eğilmiştir. İstanbul Ticaret Odası bu çalışmalara aktif olarak katılmış Türkiye'nin çevresindeki serbest bölgeleri (Beyrut, Pire ve Trieste) incelemiş, yeni bir tasarı projesi hazırlamıştır. Bakanlıklar arası yapılan çalışmalar sonucu bu tasarının antrepo rejiminden pek az farklı olduğu sonucuna ulaşılmış tasarı kanunlaşamamıştır. İstanbul Ticaret Odası İstanbul da bir serbest liman tesisi kurulması hakkındaki raporu çeşitli gerekçelerle açıklanmıştır.''İstanbul Ticaret Odası,İstanbul'da Serbest Liman Tesisi Hakkında Rapor, İstanbul, Haziran 1968''.

Serbest bölgelerin yeniden gündeme gelmesi 24 Ocak 1980 kararları ile olmuştur. Bu kararlarla Türkiye ithal ikameci ekonomi politikalarını terk ederek ihracata yönelik sanayileşme politikalarına yönelmiştir(Kocaman, 2007: 110).

24 Ocak 1980 kararlarının özü de zaten serbest bölgeleri destekler niteliktedir. Bu bölgeler ihracata yönelik sanayileşme modellerinin zorunlu bir parçasıdır. Dönemin yöneticileri de konuya ısrarla eğilmişler, Kenan Evren'in bir uzak doğu gezisi sonrası serbest bölgelerle ilgili verdiği demeç maliye bakanını konuya hızla eğilmeye sevk etmiş, serbest bölge uygulamalarına başlanacağı demecini vermiştir. Demeç Türkiye de hem ticari hem de endüstriyel serbest bölgelerin kurulması için çalışmaların başladığını ifade etmektedir. 1983 yılında Başbakan Bülent Ulus'u İzmir (Aliağa) İskenderun ve Antalya da serbest bölgeler kurulacağını açıklamıştır. Arkasından İzmir' in ticari serbest bölge, İskenderun' unsa sanayi serbest bölge olacağı, Antalya'nınsa daha çok turizm konusunda yatırımlar bölgesi olacağı açıklanmıştır.

6209 sayılı kanun konuyla ilgili bir çerçeve kanunu olarak ana hatlarıyla yeterli bir yapıdadır. Ayrıntılarıyla ilgili ilave düzeltmeler daha liberal bir yasal boyut oluşturmak adına ilerleyen zamanlarda yapılabilir. Ya da

tüzüklerle eksiklikler tamamlanabilir. Serbest bölgelerin kuruluşunda beklentilerin ne olduğunun iyi bilinmesi gerekir. Türkiye serbest bölge olgusuna döviz gezilerini artırmak ihracatı kolaylaştırmak, ihracat gelirlerini artırmak, yerli sanayinin gereksinim duyduğu ithalatı kolaylaştırmak, maliyetini düşürmek, transit ticaretten reeksport(Malın yeniden işlenmesi) ve switch(değişim) faaliyetlerinden daha büyük bir pay almak, yabancı sermayeyi teşvik etmek, istihdam yaratmak yeni teknoloji transferi sağlamak, turizmi teşvik etmek ve benzeri amaçların gerçekleştirilmesine yönelik olarak sıcak bakmaktadır. Türkiye' nin coğrafi konumu uluslar arası transit ticaretten, switch ve reeksport faaliyetlerinden daha büyük pay almak ve döviz gelirlerini artırmak konusunda müsaittir. Yeni kurulacak serbest bölgeler de öncelikle Türkiye'nin bu konumu göz önüne alınmalıdır. Uluslar arası transit ticaretten bir veya birkaç serbest bölgeyi ilave yatırımlarla saydığımız konular da daha etken olabilecek bir duruma getirme konusunda Türkiye'nin yoğun çabası gerekmektedir.

1.10.Serbest Bölgelerin Örgütlenmesi ve Yönetimi

Serbest bölgelerin örgütlenmesi iki şekilde olabilir;

1)Serbest bölgelerin ulusal düzeyde örgütlenmesi

2)Tek tek bölgelerin örgütlenmesi

A.Serbest Bölgelerin Ulusal Çapta Örgütlenmesi

Serbest bölgelerin ulusal düzeyde eş güdümlü ve koordineli çalışmaları sağlamak amacıyla Türkiye çapımda faaliyet gösteren merkezi kuruluşa gerek vardır. Merkezi yapı serbest bölgeler ilgili genel prosedür ve politikaları belirler, tek tek serbest bölgelerini koordine eder ve denetler.Ayrıca yeni serbest bölgelerin kuruluş yerleri için fizibilite çalışmaları yapmak, kamuya yada özel kuruluşlara işletilmesi iznini vermek ,serbest bölgede yapılacak yatırımlar için lisans vermek.

Bu kuruluş Başbakan yâda Devlet Bakanına bağlık olarak çalışan serbest bölgeler müsteşarlığı olarak

Kurulup serbest bölge konusunda en yetkili organdır. Bu organa bağlı olarak çalışan serbest bölgeler koordinasyon kuruluna şu yetkililer katılır.

1)Ticaret Bakanlığı Yetkilisi

2)Ulaştırma Bakanlığı Yetkilisi

3)Maliye Bakanlığı Yetkilisi

4)Gümrük ve Tekel Bakanlığı yetkilisi

5)Odalar Birliği Yetkilisi

6)Her Serbest Bölgenin Yönetim Kurulu Başkanları

B.Tek Tek Serbest Bölgelerin Örgütlenmesi

Serbest bölgelerin Anonim şirketler tarafından işlenilmesidir.Bu şirketler ekonomik kurallara göre çalışarak kâr ederek kendi kaynaklarının sağlayacaklar ve böylece serbest bölgelerin dünyadaki standartlara yükselmesini sağlayacaklardır.Serbest bölge içindeki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirler kendilerine ait olmaktadır.Buna karşılık Anonim Şirket serbest bölgeyi aksatmadan işletmek ve en iyi hizmeti sunmakla yükümlüdür.Şirket sermayesine Hazinenin yanında mahalli ve Sanayi O dalarının,Belediyelerin ve Özel idarilerin,özel ve kamu bankalarını ve diğer özel kişilerin iştiraki mümkündür.

1.11. Serbest Bölgeler Nerelere Kurulabilir?

Serbest bölge kurulmak istendiğinde şu unsurlara dikkat edilmek gerekir.

1)Dış ticaret politikasında izlenen kısıtlayıcı tedbirleri bir ölçüde yumuşatmak ve dış dünyaya bir pencere açmak.

2)Ülkenin döviz kazancını artırmak ve bu yolla ödemeler dengesini düzeltmek,

3)Transit ticaretini ve karayolu taşımacılığını geliştirmek

4)İthalat kolaylığı sağlamak ve böylece yerli sanayinin girdi maliyetlerini düşürmek,

5)Depolama reeksport ve switch faliyetlerinde bulunarak gelir ve çeşitli yararlar sağlamak ,

6)Yabancı sermayeyi ve turizmi teşvik etmek,

7)İstihdam olanaklarını arttırmak,

8)Sanayileşmek ve yeni teknoloji transferini sağlamak.

Hangi bölgeye hangi tip serbest bölgenin kurulacağına karar verirken bölgenin yada ülkenin coğrafi ve ekonomik koşullarının yanı sıra yukarıda sıraladığımız unsurlardan hangilerinin o bölge için daha ağır bastığı konusunda araştırma yapılır. Genellikle serbest bölgeler deniz ve hava limanları etrafında yada içinde kurulur. Gemiler yada uçaklar buralara gümrük işlemleri olmaksızın girip çıkabilirler, yükleme ve boşaltma yapabilirler. Buraya gelen mallar gümrük işlemleri olmaksızın depolanırlar ve istenirse bazı işlemelerden geçebilirler. Serbest bölgeler en çok uluslar arası ticaretin yoğun olarak yaşandığı bölgelerde kurulur.

1.12. Türkiye'de Serbest Bölgelerin Makro Ekonomik Etkileri

Serbest bölgelerin çeşitli gelir kaynakları vardır. Bunları şöyle sıralayabiliriz;

- Faaliyet ruhsatı izin belgesi karşılığı tahsil edilen ücretler.
- Yurt dışından bölgeye getirilen malların CIF değeri üzerinden binde 1 ve bölgeden Türkiye çıkarılan malların FOB değeri üzerinden binde 9 oranında peşin olarak tahsil edilen tutarlar(Bu tutarlarla ilgili yasal düzenleme22.01.2010 tarihinde Resmi Gazetede yayınlana kanunla düzenlenmiştir).
- Serbest bölgeyi işleten gerçek ve tüzel kişilerle yapılan sözleşmeler uyarınca tahsil edilen gelirler.
- Bölge faaliyetlerinden sağlanan diğer gelirler.

Elde edilen bu gelirlerden tüzel kişilere ödenen miktarlardan sonra geri kalan bakiye 5 iş günü içinde Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasında özel bir hesaba yatırılır. Müsteşarlık merkez saymalığı hesabına TCMB aktarılan meblağın %90 genel bütçeye gelir olarak geri kalan %10 ise serbest bölgelerin yeniden onarımı tadilatı,eğitim faaliyetleri için kullanılmak üzere genel bütçeye özel gelir olarak kaydedilir.

Serbest bölgelerin yabancı sermayeye ve yatırımlara cazip hale gelecek bir yapıya bürünmesi ülkemize yeni istihdam kaynakları yeni döviz gelirleri yeni sanayileşme imkânları getirmek demektir.Türkiye'de 19 adet serbest bölge vardır(http://www.ekonomi.gov.tr;Erişim Adresi:25.10.2017).

Tablo 1: Serbest Bölgeler İtibariyle Yıllık Ticaret Hacimleri 2007-2010

Serbest Bölgeler	2007	2008	2009	2010	2009-2010 Değişim oranı
İstanbul End. Ve Tic.	6.612.273	6.001.678	3.867.187	4.270.831	10,44
İtanbul Trakya	4.092.781	3.763.964	2.658.772	2.502.919	-5,86
İstanbul Atatürk Havalimanı	3.618.897	3.539.000	2.954.765	2.718.109	-8,01
Mersin	2.556.331	2.637.921	1.918.637	2.227.309	16,09
İstanbul Trakya	2.290.343	1.862.771	1.190.035	1.480.979	24,45
Bursa	1.619.125	1.604.603	1.279.473	1.352.280	5,69

Avrupa	1.498.721	1.575.653	1.180.940	1.288.563	9,11
Antalya	545.511	729.233	605.927	716.721	18,29
Kocaeli	467,128	705.309	810.654	387.919	-52,15
Kayseri	646,906	702.948	442.397	525.028	18,68
İzmir	423.836	412.922	280.040	307.913	9,95
Samsun	95.775	406.402	37.290	93.021	149.45
Adana-Yumurtalık	160.757	263.148	172.937	219.516	26,93
Gaziantep	72.786	143.306	110.740	128.338	15,89
RUBİTAK-MAM TEKNOLOJİ	47.056	111.715	164.828	231.643	40,54
Trabzon	38.762	67.114	42.675	48.495	13,64
Denizli	74.784	43.584	33.079	62.048	87,58
Denizli	74.784	43.584	33.079	62.048	87,58
Mardin	112			----	----

Kaynak:www.ekonomi.gov.tr(08.12.2016

Tablo 2: Serbest Bölgeler İtibariyle Yıllık Ticaret Hacimleri 2012-2016

Serbest bölgesi	2012	2013	2014	2015	2016
Adana Yumurtalık	295.816	397.467	515.598	570.263	602.455
AHL	2.103.566	1.797.352	1.518.438	1.271.014	1.093.390
Antalya	749.707	902.379	833.450	682.537	661.183
Avrupa	2.364.905	2.439.927	2.447.756	2.447.756	1.970.408
Bursa	1.532.317	1.907.397	1.934.424	1.746.803	1.829.780
Denizli	72.293	56.783	121.408	61.012	17.821
Ege	5.221.937	4.680.242	4.293.268	3.878.767	4.064.522
Gaziantep	102.659	199.045	134.455	86.296	69.386
Kayseri	696.971	798.250	806.459	737.563	748.893
Kocaeli	738.265	662.729	700.819	419.707	481.713
Mersin	3.832.246	3.552.257	3.509.257	3.389.099	2.863.322
Rize	4.012	3.657	3.522	3.185	1.136
Samsun	70.139	91.521	111.085	120.920	80.827
Trabzon	70.079	57.828	46.569	375.695	365.622
TÜBİTAK Marmara	208.007	233.652	174.486	76.052	63.774
İstanbul Endüstri ve Ticaret	3.220.084	3.367.671	3.327.829	2.939.480	2.765.503
İstanbul Trakya	1.443.596	1.723.958	1.633.496	1.320.836	1.119.002
İzmir	326.535	368.283	319.987	242.664	208.377
Mardin	0	0	0	0	0
Toplam	23.053.135	23.240.398	22.432.242	20.260.663	19.007.114

Kaynak: www.ekonomi.gov.tr

Son on yılık duruma baktığımızda serbest bölgelerin yarattığı ticaret hacminin yerinde saydığını görüyoruz. Türkiye toplam dış ticaret hacmi oranındaki gerileme katlanarak geriliyor 2005 yılında %12.3 civarında bulunan bu düzey 2012 yılında % 6'nın da altına inmiştir 2014 yılında bu oran % 5.6 ya gerilemiştir. 2014 yılında 157.6 milyar dolar dolayında gerçekleşen Türkiye'nin toplam ihracatı 2005 yılına göre %114.5 artarken, 399.8 milyar dolar olarak gerçekleşen dış ticaret hacmi %110.2 artış gösterirken, serbest bölgelerin ihracatı ve dış ticaret hacminde artış yerine düşüş ortaya çıkmıştır.Görüyoruz ki 2005 yılında 23

milyar 363 milyon dolar düzeyinde bulunan serbest bölgelerin toplam ticaret hacmi,2014 yılında %4 lük düşüşle 22 milyar 432 milyon dolara gerilemiştir.

Tablo 3: Serbest Bölgelerin İstihdam Üzerine Etkileri

Bölgeler	İşçi	Büro Personeli	Diğer	Toplam
Ege	14.124	2.906	457	17.487
Bursa	9.175	921	20	10.116
Mersin	7.332	923	534	8.779
Antalya	3.939	790	0	4.729
İstanbul Endüstri ve Ticaret	3.897	1.254	0	5.151
Kocaeli	1.020	105	65	1.190
TÜBİTAK-MAM	958	429	5	1.392
Avrupa	3.115	631	0	3.746
Kayseri	3.457	348	74	3.879
İzmir	927	293	63	1.283
İstanbul Trakya	1.409	471	17	1.897
İstanbul Atatürk Havalimanı	498	596	119	1.186
Adana-Yumurtalık	645	78	3	726
Samsun	386	54	0	440
Gaziantep	110	42	1	153
Trabzon	34	4	10	48
Denizli	16	9	0	25
Mardin	3	1	0	4
Rize	1	2	0	3
Toplam	51.036	9.830	1.368	62.234

Kaynak:www.ekonomi.gov.tr

Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı verilerine göre 2010 serbest bölgelerde istihdam edilen personel sayısı 44.658 iken 2015 yılına gelindiğinde serbest bölgelerde istihdam edilen personel sayısı 62.2342'e çıkmıştır. Bu rakamlar toplam istihdamda %39'luk bir artışı göstermektedir. Ülkemizde serbest bölgelerin işsizliğin çözümüne katkıda bulunduğu anlaşılıyor.

Türkiye'de ki serbest bölgelerde 2015 yılında istihdam edilen personel sayısının bölgelere göre dağılımı da yer almaktadır. Serbest bölgelerde istihdam edilenlerin 51.036 sı işçilerden,9.830'u büro personelinden ve 1.368 i diğer çalışanlardan gelmektedir.2015 yılında serbest bölgeler arasında en çok personel istihdam eden bölge 17.487 çalışanıyla Ege Serbest Bölgesi olurken en az personel istihdam eden bölge 3 çalışanıyla Rize Serbest bölgesi olmuştur.Bu durum ithalat ve ihracat rakamlarında benzerlik göstermektedir.

Tablo 4: Serbest Bölgelerden Yapılan İhracat

SERBET BÖLGELER/ YILAR	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Antalya	96.970	104.094	82.525	116.357	107.221	68.755
AHL	208.086	196.603	186.115	176.020	92.399	81.123
İstanbul Endüstri	267.621	192.829	184.331	210.731	231.099	214.534
Ege	543.140	860.723	702.851	536.132	474.813	404.900
Mersin	240.629	328.433	292.986	293.171	287.522	241.235
Trakya	126.154	118.238	114.015	144.262	150.442	115.184

Trabzon	7.867	2.817	265	208	1.689	4.769
Mardin	9					
Menemen	19.872	21.895				
İzmir	-	-	24.720	28.430	26.389	25.587
Yumurtalık	19.203	20.000	16.341	50.132	52.557	55.520
Rize	1.365	2.432	1.676	1.706	1.705	1.264
Samsun	4.302	4.537	4.150	8.999	5.123	11.183
Kayseri	103.262	106.390	113.125	165.806	167.399	137.035
Çorlu Avrupa	136.050	139.028	148.886	177.837	180.488	161.193
Gaziantep	7.663	12.149	27.119	82.328	48.659	13.085
Bursa	226.493	281.804	247.758	268.960	252.773	261.275
TÜBİTAK MAM	5.064	3.444	3.808	1.751	988	1.428
Kocaeli	64.496	143.745	139.195	146.261	185.377	106.218
Denizli	4.606	5.561	5.085	3.734	3.197	2.505
TOPLAM	2.083.788	2.522.826	2.295.051	2.412.825	2.269.840	1.906.793

Kaynak:http:// www.tuik.gov.tr(08.12.2016)

Tablo 4 göre 2010 yılında serbest bölgelerden yapılan toplam ihracat 2,038,788 dolar iken 2015 yılında toplam ihracat 1,906,793 dolar olmuştur 2015 yılında Serbest bölgeler içinde en fazla ihracat yapan bölge 404,900 dolar ile Ege serbest bölgesi olurken en az ihracat yapan bölge 1.264 dolar ile Rize serbest bölge olmuştur.Mardin Serbest Bölgesinde son beş yıl da sadece 2011 yılında ihracat yapıldığı görülmektedir.

Tablo 5:Serbest Bölgelerde Yapılan İthalat

Serbest Bölgeler Yıllar	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Antalya	8.394	14.507	8.850	40.627	5.625	6.457
AHL	49.302	43.847	42.654	34.655	48.931	36.801
İstanbul Derin	43.840	70.403	78.070	101.447	114.989	96.097
Ege	177.477	235.971	271.583	291.672	283.597	277.040
Mersin	71.352	77.215	94.414	89.178	74.930	78.292
Trakya	34.727	48.766	51.040	78.154	51.896	25.624
Trabzon	286	23	3.117	-	5	234
Mardin	1.875	774	-	-	-	-
Menemen	71.589	63.202	-	-	-	-
İzmir			852.748	57.710	57.095	42.468
Yumurtalık	75.771	86.852	92.192	100.919	103.055	104.541
Samsun	5.147	7.599	8.330	9.932	10.562	19.133
Kayseri	86.605	89.751	62.530	89.107	137.088	147.469

Çorlu Avrupa	109.104	139.109	139.474	142.365	140.284	190.849
Gaziantep	362	2.119	1.223	1.369	823	657
Bursa	104.137	126.328	111.374	95.303	92.311	113.350
TUBİTAK Teknoloji	3.318	2.088	1.240	4.851	1.255	123
Kocaeli	32.847	26.092	23.861	128.055	136.024	86.843
Denizli	2.315	3.411	3.128	2.525	2.300	1.235
Toplam	878.447	1.038.057	1.045.827	1.267.869	1.260.770	1.227.213

Kaynak:http:// www.tuik.gov.tr(08.12.2016)

Tablo 6:Türkiye'de Serbest Bölgelerde Toplam İhracat ve İthalat

Yıllar	2010	2011	2012	2013	2014	2015
İhracat	113.883.216	134.906.869	52.461.737	151.802.637	157.610.158	43.838.871
İthalat	185.544.332	240.841.676	236.545.141	251.661.250	242.177.117	207.234.359
Serbest B. İthalat	878.447	1.038.057	1.045.827	1.267.869	1.260.770	1.227.213
Serbest B. İhracat	2.083.788	2.522.826	2.295.051	2.412.825	2.269.840	1.906.793

Kaynak:http:// www.tuik.gov.tr(08.12.2016)

Sonuç

Dünyada ilk serbest bölge uygulaması gelişmiş Avrupa ülkelerinde ortaya çıkmış olmasına rağmen 70'li yıllardan sonra gelişmekte olan ülkelerde de bugün çok fazla serbest bölge kurulmuştur. Özellikle Orta Doğuda serbest bölgelerinin artış oranı çok fazladır.Türkiye'nin döviz ihtiyacı yıllardan beri çözülememiştir Bunun nedeni Türkiye'nin ithalatının ihracatından çok olmasıdır.Serbest bölgeler konum ve yapılarından dolayı Türkiye'nin döviz gelirlerini arttıracak,sanayide kullanacak girdilerin ithalat maliyetini düşürerek döviz tasarrufu sağlayacak böylece cari açığı azaltacaktır.

Yabancı sermayenin Türkiye'ye rahatça girmesini kısıtlayan birçok bürokratik engel serbest bölgelerde yoktur.

KAYNAKÇA

ADAM,Gy.,(1971) "New Trends İn İnternation Business-Wordwide Sourcing And Dedomiciling" Acta Oecominica, VOL.7 NO.3-4 SS.349-367

ERDOĞAN, E., ve ENER M., (2005) ''Serbest Bölgeler Küresel Pazarların Ekonomik Üsleri'' , Nobel Yayın Dağıtım,Ankara

http://www.ekonomi.gov.tr,Erişim Tarihi:2017

İstanbul Ticaret Odası , İstanbul'da Serbest Liman Tesisi Hakkında Rapor, İstanbul, Haziran 1968.

KARADUMAN N.,ve YILDIZ Z., 2002 Serbest Bölge Uygulamalarının Dış Ticarete ve Yabancı Sermayeye Katkıları,Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi 7(1),ss133-152

Kocaman, Ç. (2007), Serbest Bölgelerin Makro Ekonomik Etkilerinin Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 56(3), 99-135.

Orhan, A (2003), Serbest Bölgelerin sağladığı avantajlar: KOSBAŞ Örneği, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1, 117-131.

ÖZTÜRK ,L. (2013) Serbest Bölgelerin geleceği ,Türkiye Açısından Bir Değerlendirme,Uluslar Arası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi 9(19),75-86

Paksoy S. Ve Güllü M. (2011), Serbest Bölgeler Üzerine Bir Araştırma: Gaziantep Örneği, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 10(35), 113-133

TUNCER, S.,(1982b), ''Türkiye' de Serbest Bölge'' , Dünya' da ve Türkiye'de ve Türkiye'de Serbest Bölgeler Semineri, İstanbul, İktisadi Araştırmalar Vakfı Yayınları, İstanbul.

Türkiye'nin Enerji Potansiyeli; Kaynak Türlerine Göre Arz ve talebi

E. Recep ERBAY[1] **Sibel EVLİ[2]**

[1] Doç.Dr. Namık Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

[2] Namık Kemal Üniversitesi, Çalışma İktisadı Anabilim Dalı

Özet: Bu çalışmada Türkiye'nin enerji kaynaklarının potansiyeli incelenmiştir. Enerji kaynaklarının mevcut kapasite rezerv üretim ve tüketim oranları incelenmiştir. Ayrıca yenilenemez ve yenilenebilir enerji kaynakları için durum tespiti yapılmış yenilenebilir enerji kaynaklarının güç ve kapasiteleri üzerinde durularak enerjide dışa bağımlılığın azaltılmasına yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Abstract: In this study, the potential of energy resources in Turkey were examined. The current capacity reserve production and consumption rates of energy sources are examined. In addition, proposals have been made to reduce the external dependency of energy by focusing on the power and capacities of renewable energy sources that have been determined for renewable and renewable energy sources.

1.GİRİŞ

Yaşamın her alanında kendine kullanım alanı bulan enerji; kullanılışlarına göre yenilenebilir ve yenilenemez enerji kaynakları olarak iki gruba ayrılmıştır. Ekonomik anlamda değişik yöntemlerle enerji elde edilen kaynaklar, enerji kaynakları olarak isimlendirilmekte ve değişik şekillerde sınıflandırılmaktadır. Enerji eğer herhangi bir dönüşüme uğramadıysa bu duruma birincil enerji kaynağı denir. Birincil enerji kaynakları petrol, kömür, doğal gaz, nükleer, hidrolik, biokütle, güneş ve rüzgardır. İkincil enerji ise birincil enerjinin dönüştürülmesi sonucu elde edilir. Bu enerji türleri ise Elektrik, benzin, mazot, motorin, kok kömürü, ikincil kömür, petrokok, hava gazı, sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG) bu tip enerji kaynaklarındandır.

Dünya da ve Türkiye de enerji kaynakları tükenmektedir. Ve bilindiği gibi yenilenemeyen enerji kaynakları insan sağlığına, doğaya zarar vermektedir. Mevcut enerji kaynakların kullanımını planlı bir şekilde sağlamak ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını düzenleyebilmek amacıyla Türkiye de ki enerji kaynakları için bir durum tespitinin yapılması gerekmektedir. Bu çalışmada, yaygın olarak kullanılan enerji kaynaklarının rezerv/kapasite, üretim ve tüketim değerleri detaylı olarak incelenmiştir.

2.TÜRKİYE DE KAYNAK TÜRLERİNE GÖRE ENERJİ ARZ VE TALEBİ

Türkiye enerji kaynakları bakımından zengin bir ülkedir. Petrol ve doğalgaz tüketiminde önemli bir yere sahip olan Türkiye ancak petrol ve doğal gaz rezervleri bakımından zengin değildir.

2.1.Petrol

Türkiye'nin petrol üretimi istatistiklerine bakıldığında 2016 yılı istatistiklerine göre petrol üretimi 2,6 milyon ton, ortalama günlük üretim 51.000 varil, üretimin tüketimi karşılama oranı %7 ve toplam üretilebilir rezerv 188,1 milyon ton dur.

Türkiye'nin petrol rezervleri 2009 yılı sonu itibariyle kanıtlanmıştır.2016 yılı petrol rezervlerine bakıldığında 188,1 milyon ton olduğu görülmektedir. Bu miktar dünya üretilebilir petrol rezervleri içerisinde çok küçük bir pay demektir. Türkiye'nin petrol tüketim alışkanlığı devam eder ve kullanılabilir yeni petrol rezervleri olmadığından, Türkiye'nin mevcut olan petrol rezervleri 16,4 yıl sonra tükeneceği hesaplanmaktadır. Yıllık petrol tüketiminin % 95'lik kısmı dışarıdan temin edilmektedir.

2001 yılından 2010 yılına kadar Türkiye'nin yıllık petrol üretim miktarında fazla bir değişim yaşanmamıştır. 2001 yılında 2,6 milyon ton olan petrol üretimi 2010 yılında 2,5 milyon tona gerilemiştir. Türkiye'nin enerji ithalatı 2012 yılı itibariyle 58,8 milyar dolar civarındadır. 58,8 milyar dolar ithalatın 29 milyarı petrol

ithalatıdır Nüfus artışı, ekonomik büyüme, teknolojik gelişme ile birlikte talep artışı gibi nedenler bu yetersizliğin ortaya çıkmasına neden olmuştur.

BP Dünya Enerji İstatistikleri Raporu'na göre, Türkiye'de petrol tüketimi 2013 yılında yüzde 5.7 artarak 33.1 milyon ton olmuştur. 2015 yılı ham petrol üretiminde geçen yıla göre artış yaşanıp aynı şekilde ham petrol ithalatında da rekor kırılmıştır.

2.2. Kömür

Ülkemiz rezerv ve üretim miktarları açısından linyitte dünya ölçeğinde orta düzeyde, taşkömüründe ise alt düzeyde değerlendirilebilir. Toplam dünya linyit/alt bitümlü kömür rezervinin yaklaşık %3,2'si ülkemizde bulunmaktadır. Bununla birlikte linyitlerimizin büyük kısmının ısıl değeri düşük olduğundan termik santrallerde kullanımı ön plana çıkmıştır. Ülkemiz linyit rezervinin yaklaşık %46'sı Afşin-Elbistan havzasında bulunmaktadır. Ülkemizin en önemli taşkömürü rezervleri ise Zonguldak ve civarındadır. Zonguldak Havzası'ndaki toplam taşkömürü rezervi 1,30 milyar ton, buna karşılık görünür rezerv ise 506 milyon ton düzeyinde bulunmaktadır.

Linyit/alt bitümlü kömür sahaları ülkemizde bütün bölgelere yayılmış olup bu sahalardaki linyit/alt bitümlü kömürün ısıl değerleri 1000-5000 kcal/kg arasında değişmektedir. Ülkemizdeki toplam linyit/alt bitümlü kömür rezervinin yaklaşık %68'i düşük kalorili olup %23,5'i 2000-3000 kcal/kg arasında, %5,1'i 3000-4000 kcal/kg arasında, %3,4'ü 4000 kcal/kg üzerinde ısıl değerdedir.

2015 yılı sonu itibariyle 126,9 Milyon Ton Eşdeğer Petrol (MTEP) olan ülkemizin toplam birincil enerji tüketiminde kömürün payı %27,3'dür. Ülkemizin 2016 sonu itibariyle kömüre dayalı santral kurulu gücü 17.316 MW olup toplam kurulu gücün %22,1'ine karşılık gelmektedir. Yerli kömüre dayalı kurulu güç 9.437 MW (%12,1) ve ithal kömüre dayalı kurulu güç ise 7.879 MW (%10) şeklindedir.

2005 yılından itibaren enerji üretiminde yerli kaynaklara önem verilmesi ve dışa bağımlılığın azaltılması hedefleri çerçevesinde sanayileşme ve nüfus artışına paralel olarak artan enerji talebinin karşılanması amacıyla; yeni kömür sahalarının bulunması ve bilinen sahaların geliştirilmesi çalışmalarına hız verilmiştir. Kömür aramaların sonucunda 8,3 milyar ton olan mevcut rezerve ilave olarak; 2014 yılı sonu itibarı ile 7,38 milyar ton yeni linyit rezervi tespit edilmiştir.

2016 yılında kömüre dayalı santrallerden toplam 92,3 TWh elektrik üretilmiş olup toplam elektrik üretimi içerisindeki payı %33,9 düzeyindedir.

Türkiye taş kömürü tüketimi 2013 yılında 28,18 milyon ton seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu değer, 2012 yılında 31,46 milyon ton idi. 2001 yılında ülkemizde 11 milyon ton taşkömürü tüketilirken, 2007 yılında 26 milyon tona ulaşılmıştır. 2013 yılı tüketimi ise, 28,2 milyon tondur. Kullanım alanları toplamın %41,8'i elektrik üretimi, %20,1'i konut ve hizmetler, %19,8'i kok fabrikaları, %9,8'i çimento, %3,4'ü demir-çelik sektörlerindedir. Kahverengi kömür (linyit+asfaltit) ise 2009 yılında 75,65 milyon ton tüketilirken, 2013 yılında 56 milyon tona düşmüştür. Bu değer, 2004 yılında 45,5 milyon ton iken. 2013 yılı verileri ile en çok %85,4 ile elektrik üretiminde kullanılmaktadır. Kalan kısım alan ısıtmasında kullanılır. (http://cleancoalsummit.org/turkish-coal-market/?lang=tr)

2.3. Doğalgaz

Doğalgaz enerji piyasasına henüz yeni dahil olmuş bir enerji kaynağıdır. 1987 yılından günümüze kadar Türkiye'de doğal gaz tüketimi sürekli artış göstermiştir. 2010 yılı sonunda doğal gaz tüketimi 37,4 milyar m3'e ulaşmıştır. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından yapılan projeksiyona göre doğal gaz tüketim miktarının, 2020 yılında 59,3 milyar m3'e çıkacağı tahmin edilmektedir.

Kaynak: http://bilgitara.com/turkiyede-dogalgaz-kullanimi-ve-uygulamalari/

Türkiye stratejik konumundan faydalanıp Hazar gazı ve Rus gazı için bir taşıma koridoru haline gelmeyi hedeflemektedir. NABUCCO gibi büyük projelere dahil olması bu hedeflerine ulaşmakta attığı önemli adımlar arasında yer almaktadır. Türkiye'nin doğalgazdaki en büyük tedarikçisi %67 ile Rusya'dır. Rusya'yı %17 ile İran ve % 4 ile Azerbaycan takip etmektedir.

Türkiye'nin tedarik çeşitliliği sağlamak açısından çeşitli ülkelerle yaptığı uzun süreli alım sözleşmeleri bulunmaktadır. Bu ülkelerden, Cezayir ve Nijerya ile sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) alım anlaşmaları bulunmaktadır. BOTAŞ'ın ayrıca yıllık 0.75 milyar m3 ihracat anlaşması bulunmaktadır ve bu işlem Yunanistan hattı aracılığıyla gerçekleşmektedir.

Kyoto anlaşmasının tarafı haline gelen Türkiye'de temiz yakıtların tüketilmesi gittikçe önemli bir hal almaktadır. Fosil yakıtlar içinde en temiz yakıt olan doğalgazın bu bağlamda, kullanımının daha yaygın hale geleceği öngörülebilir (http://www.kayserigaz.com.tr/turkiyede-dogalgaz)

2.4. Hidroelektrik

Hidrolik enerjisi Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynaklarından bir tanesidir. DSİ verilerine göre Türkiye'nin brüt hidroelektrik enerji potansiyeli 433 milyar kWh civarındadır. Türkiye'nin aylık hidroelektrik potansiyelleri aşağıdaki gibidir.

HES'lerden Aylık Elektrik Üretimi

Kaynak: http://www.enerjiatlasi.com/elektrik-uretimi/hidroelektrik

Kasım 2017 ve önceki 24 aylık dönemde hidroelektrik santralleri ile üretilen aylık elektrik üretimi grafikte belirtildiği gibi gerçekleşmiştir. Üretim değerleri GWh olarak verilmiş olup son sütün 2017 Kasım ayına aittir.

2.5. Biokütle

Türkiye son yıllarda biyokütle enerjisinde atak göstermiştir. 2002-2014 yılları arasında Elektrik üretiminde biyokütle kaynaklarına dayalı güç yıllık yüzde 22 büyüme oranına sahipken 2014 yılında yüzde 49 büyüme göstermiştir.

Yapılan araştırmalara göre biyokütle enerjisinde 58 tane aktif santral bulunmaktadır. Türkiye'de 200 megavatlık biyokütle enerji tesisi bulunmaktadır. Avrupa'nın en büyük çöp biyogaz tesisine sahip şehir İstanbul dur. biyokütle enerjisi üretiminden sonra atıklar yok olmaz ve organik gübre haline dönüştürülebilir.

Bitkisel atıklar %78 oranla Türkiye'de en yüksek biyokütle enerjisi değerine sahiptirler. Çöp gazı enerjisi ise son yıllarda artış göstermiş ve %11 lik bir değere sahip olmuştur. Enerji Bakanlığı hayvansal atıklardan yararlanılarak 1 yılda üretilebilecek enerji miktarının 1.4 milyon ton petrole denk geldiğini belirtmiştir. Türkiye'nin 130 milyon ton değerinde petrol enerji yapılanması olduğu düşünülürse bunun ciddi bir rakam olduğunun görüleceğini belirtiyor.

Biyogaz ile ilgili çalışmalar Türkiye'de 1957 yılında başlatılmıştır. Köy Hizmetleri Genel Müdürlüğü kapsamında yürütülen çalışmalar 1980 yıllında uluslararası bazı anlaşmalarla desteklenmiş olup 1987 yılında kesilmiştir. Biyogaz potansiyelinin Türkiye'de 1400–2000 Btep/yıl düzeyinde olduğu belirtilmektedir. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının açıklamasına göre odun ile hayvan ve bitki artıklarını kullanan klasik biyokütle enerji üretiminin 2000 yılında 6963 Btep'tir bu oran 2020 yılında ise 7530 Btep'e yükseleceği tahmin edilmektedir.

Türkiye'nin biyoyakıtı ticari olarak kullanması ise ilk olarak 2005 yılında gerçekleşmiştir. Kurşunsuz benzine % 2 oranında etanol katılmıştır; POAŞ tarafından piyasaya sürülmüştür. Mevcut durumda, küçük kapasiteleri biyoyakıt üretimi yapılmakta büyük kapasiteli tesislerin inşa etme çalışmaları sürmektedir.

2.6.Jeotermal Enerji

Türkiye jeolojik ve coğrafik konumu itibarı ile aktif bir kuşak üzerinde yer almaktadır. Bu sebepten dolayı jeotermal açıdan dünya ülkeleri arasında zengin bir konumdadır. Türkiye'nin belirli bölgelerine dağılmış 1.000 adet civarında değişik sıcaklıklarda birçok jeotermal kaynak mevcuttur. Türkiye'nin jeotermal enerji potansiyeli teorik olarak 31.500 MWt'tır potansiyel oluşturan alanların Batı Anadolu'da %78'i İç Anadolu'da % 9'u, Marmara Bölgesinde %7'si, Doğu Anadolu'da %5'i ve % 1'i de diğer bölgelerde yer almaktadır. Türkiye'nin Jeotermal kaynaklarının % 90'ı düşük ve orta sıcaklıklı olup, doğrudan uygulamalar (ısıtma, termal turizm, mineral eldesi v.s.) için uygun olup, % 10'u ise dolaylı uygulamalar (elektrik enerjisi üretimi) için uygundur.

MTA Genel Müdürlüğü tarafından jeotermal kaynakların arama ve ortaya çıkarılması çalışmaları 1962 yılında başlatılarak bugüne kadar getirilmiştir. Ve 287,5 °C sıcaklığa kadar ulaşan yüksek sıcaklıklı jeotermal kaynaklar keşfedilmiştir.

Bakanlık desteğiyle 2005 yılından itibaren mevcut kaynakların geliştirilmesine yönelik ve yeni kaynak alanlarının keşfedilme çalışmalarına ağırlık verilmiş bunun sonucunda 3.100 MWt olan kullanılabilir ısı kapasitesi, ilave olarak yapılan 223.000 metre sondajlı arama tamamlanarak, ilave 1.900 MWt ısı enerjisi artışı sağlanmış ve keşfedilmiş jeotermal saha sayısı da 234'e ulaşmıştır. Bugüne kadar yapılan ve toplam sondaj uzunluğu 383.000 metre olan 613 adet arama çalışması neticesinde doğal çıkışlar dahil 5.000 MWt ısı enerjisi elde edilmiştir.

2002-2017 yılları için Türkiye'deki Jeotermal Uygulamaların Karşılaştırılması

- Elektrik üretimine uygun saha sayısı 2002 yılında 16 iken 2017 yılında 25 adede çıkmıştır.

- Sera ısıtması 2002 yılında 500 dönüm iken 2017 yılında 3.931 dönüme çıkmış, % 686 artış olmuştur.
- Konut Isıtması 2002 yılında 30.000 konuttan 2017 yılında 114.567 konut eşdeğerine çıkmış, % 281 artış olmuştur.
- Elektrik Üretimi 2002 yılında 15 MWe iken 2017 yılı Haziran sonu itibariyle sonunda 860 MWe çıkmış, % 5.633 artış olmuştur.
- Ülke Görünür ısı kapasitesinde ise 2002 yılında 3.000 MWt den 2017 yılında 15.500 MWt e çıkmış % 416 artış sağlamıştır. (Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı)

2.7. Rüzgar

Rüzgâr enerjisi potansiyeli Türkiye'de 48.000 MW civarındadır. Bağlanabilir rüzgâr enerjisi potansiyeli mevcut elektrik şebeke alt yapısı dikkate alındığında 10.000 MW düzeyinde hesaplanmıştır. Ayrıca elektrik şebekesinde yapılabilecek olası yenileme çalışmaları sonucu orta vadede elektrik şebekesine bağlanabilir rüzgâr enerjisi potansiyelinin 20.000 MW seviyesine yükselmesi olası gözükmektedir ki 2020 yılına kadar Türkiye'de rüzgâr kurulu gücünde 20.000 MW seviyelerine ulaşılması öngörülmektedir. Türkiye'de 2005 yılında 20,1 MW olan rüzgâr kurulu gücü Mayıs 2010 itibariyle 1.044 MW'a yükselmiş durumdadır.

Kaynak: http://www.enerjiatlasi.com/elektrik-uretimi/ruzgar

1998 yılından 2017 yılına kadar rüzgar ile elektrik üretimi bilgileri yukarıdaki tabloda verilmiştir. Tablo üzerindeki değerler gigawattsaat dır. 01.01.2017 - 09.12.2017 tarihleri arasındaki 16.156.406.280 kWh olan 2017 yılı içindeki rüzgar santralleri ile elektrik üretimi verisini gösterir.

2.8. Güneş

Türkiye coğrafi konumundan dolayı Dünyada bir çok ülkeye göre daha şanslı durumdadır. 1966-1982 yıllarında Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü tarafından ölçülen güneşlenme süresi ve ışınım şiddeti verilerinden yararlanarak Türkiye'nin ortalama yıllık toplam güneşlenme süresi 2640 saat (günlük toplam 7,2 saat). Ortalama toplam ışınım şiddeti 1311 kWh/m²-yıl (günlük toplam 3,6 kWh/m²) olduğu tespit edilmiştir. (Batı, O., web)

Türkiye'nin 2016 Mart sonu itibariyle şebeke bağlantılı güneş enerjisi kurulu gücü 388 MWe kapasiteye ulaşmıştır. Güneş santrallerinin tüm santraller içerisindeki payı ise % 0,53 seviyesindedir. Sahip olunan

güneş enerji santralleri ile yıllık neredeyse 568 milyon kilovatsaat elektrik üretilebilmektedir. Üretilen bu elektrik miktarı Türkiye'nin toplam elektrik enerjisi ihtiyacının %0,22' sine eşittir.

2016 yılı Şubat ayının sonunda tesis kurulumu için onay alınan ve inşa sürecinde olan lisanslı ve lisanssız tüm santraller devreye girdiğinde, Türkiye'nin GES kurulu gücü 3.360 MWe seviyesine ulaşmış olacaktır. Ve yılda 4 milyar 905 milyon kilovatsaat enerji güneş enerjisinden sağlanmış olacaktır. Bu üretim miktarı bugünkü rakamlarla Türkiye elektrik enerjisi ihtiyacının yüzde 1,85 ine karşılık gelmektedir.

3. SONUÇ

Sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için mevcut enerji kaynaklarının planlı ve verimli bir şekilde kullanımının sağlanması gereklidir.

Türkiye coğrafi konumundan dolayı güneş enerjisinden bir çok ülkeye göre daha fazla potansiyele sahiptir. Türkiye'de yıllık toplam güneşlenme süresi metrekarede 2640 saattir. Ancak güneş enerjisinden tam anlamıyla yararlanılamamaktadır, yatırımların arttırılması sonucu daha fazla güneş enerjisi üretilebilir.

Yenilenebilir enerji kaynaklarından olan rüzgar enerjisi ülkemiz menfaatleri açısından son derece önemli bir kaynaktır. Bu yüzden rüzgâr türbin kurulu gücümüzün 2023 yılı hedefi olan 20000 MW kapasiteye ve izleyen dönemlerde toplam potansiyel olan 48000 MW kapasiteye ulaştırılmasına gayret gösterilerek enerjide dışa bağımlılığımızın azaltılması gerekmektedir.

Türkiye de taşkömürüne olan bağımlılığın azaltılması için termik santrallerde ve ısınmada yerli kömür kullanımı teşvik edilmelidir.

Türkiye jeotermal enerjide coğrafi konum sebebiyle bir çok ülkeye göre daha fazla potansiyele sahiptir. Enerjide dışa bağımlılığı azaltmak için jeotermal enerji kapasitesi en kısa sürede değerlendirilmeli ve jeotermal kaynakların doğrudan kullanımı arttırılarak on binlerce evin jeotermal enerjiyle ısıtılmasının önü açılmalıdır.

4. KAYNAKÇA

Koç, E., & Şenel, M. C. (2013). Dünyada ve Türkiye'de enerji durumu-genel değerlendirme. Mühendis ve Makina, 54(639), 32-44.

ATILGAN, İ. (2000). Türkiye'nin enerji potansiyeline bakış. Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 15(1).

BATI, O., Türkiye'de sürdürülebilir kalkınma ve yenilenebilir enerji kaynakları

http://www.enerjiatlasi.com/elektrik-uretimi/ruzgar

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı

http://www.kayserigaz.com.tr/turkiyede-dogalgaz

http://bilgitara.com/turkiyede-dogalgaz-kullanimi-ve-uygulamalari/

http://cleancoalsummit.org/turkish-coal-market/?lang=tr

Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Ve Rüzgar Enerjisi Potansiyeli

E. Recep ERBAY[1] **Sibel EVLİ[2]**

[1] Doç.Dr. Namık Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

[2] Namık Kemal Üniversitesi, Çalışma İktisadı Anabilim Dalı

Özet: Elektrik enerjisinde kullanılmakta olan yenilenemeyen enerji kaynakları gelecekte tükenecek olmaları ve çevreye yarattıkları olumsuz etkiler nedeniyle ülkeler yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretilmesi için çalışmalar başlatmışlardır. Türkiye enerjide dışa bağımlı bir ülkedir. Yenilenebilir kaynaklar içerisinde yer alan rüzgar enerjisi hem maliyetinin az olması hem de temiz bir enerji kaynağı olmasından dolayı son yıllarda gelişim göstermiştir. Bu çalışmada Türkiye'nin yenilenebilir kaynaklarının sürdürülebilir kalkınmayla ilişkisi incelenmiş ve rüzgar enerjisinin ülkemizde ki durumu ortaya konulmuştur.

Abstract: The non-renewable energy sources used in electricity are expected to be consumed in the future and the countries have started to work on generating electricity from renewable energy sources due to negative effects on the environment. Turkey is a country dependent on foreign energy. Wind energy in renewable sources has evolved in recent years due to its low cost and its clean energy source. This study examined the relationship of Turkey's renewable resources and sustainable development has been demonstrated status of wind energy in our country.

1.Giriş

Türkiye'nin enerji potansiyeli gözden geçirildiğinde yenilenebilir enerji kaynakların önemi açıkça görülmektedir. Ancak Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynak kullanımı oldukça düşük düzeydedir. Enerji kaynakları bakımından zengin olan Türkiye enerjinin neredeyse %70'ni dışarıdan sağlayarak enerjide dışa bağımlı hale gelmiştir. Birincil enerji kaynaklarının sınırlı olması kullanımından kaynaklanan çevre sorunları yenilenebilir enerji kaynak kullanımını zorunlu hale getirmiştir.

Yapılan bilimsel çalışmalara göre yenilenebilir enerji kaynakları konusunda dünyada ki şanslı ülkelerden biri de Türkiye'dir. 2005 yılında yenilenebilir enerji kaynaklarının elektrik enerjisi üretiminde kullanılmasına ilişkin kanun çıkarılmıştır. Bu kanun ile özel sektörün yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretip satmasının yolu açılmış ve yatırımlar bu kanun sonrası başlamıştır.

Hidrolik, biyokütle, rüzgar, güneş ve jeotermal başlıca yenilenebilir enerji kaynaklarımızdır. Sanayileşmiş ülkelerde fosil kaynakların yerine yenilenebilir ve sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımı, etkin bir şekilde hayata geçirilmeye başlanmıştır. Temiz, evsel ve yenilenebilir enerji kaynakları sadece Türkiye için değil, tüm dünya için gelecek vaat etmektedir. (Önal, E., & Yarbay, R. Z. 2010)

Yenilenebilir enerji kaynaklarından olan rüzgar enerjisi diğer yenilenebilir enerji kaynakları gibi yerli, dışa bağımlı olmayan, tükenmeyen gelecekte de devamlılığı sürdürülen çevresel sorunlara yol açmayan insan sağlığına olumsuz etkisi olmayan fosil yakıt tasarrufu sağlayan teknolojik gelişimi hızlı ekonomiye kazandıran istihdam olanağına sahip bir kaynaktır. Bu çalışmada Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynaklarından biri olan rüzgar enerjisinin mevcut potansiyeli ele alınmıştır.

2. Sürdürülebilir Kalkınma ve Yenilenebilir Enerji

Sürdürülebilir kalkınma düşüncesi, doğal kaynakların korunması açısından önem taşımaktadır. Bu ise gelecek dönemde kişi başına artan refah düzeyi olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelecek nesillerin refahının azalmaması, bu refahı sağlayacak üretim düzeyi ile ilgili olduğuna ve üretim düzeyi de toplam sermaye stokunun büyüklüğüne bağlı olduğuna göre, gelecek nesillerinin refahında azalma olmamasının garantisi toplam sermaye stokunda azalma meydana gelmemesidir. Sürdürülebilir kalkınma gelecek kuşakları dikkate alarak, çevreyle uyumlu ekonomik politikalarının uygulanmasını ve gelecek kuşakların refahından çalmadan bugünkü kuşakların gereksinimlerinin karşılanmasını gerekli kılar.

Enerji dünyanın gündeminde sürekli var olan bir olgudur. Çünkü, kaynaklar yetersizdir. Ve dönüşüm teknolojileri çevreye zarar vermektedir. Hayat şartları ve enerji tüketimi ele alındığında kaynak miktarı her zaman yetersiz olacaktır. Sonsuz kaynağa ulaşmanın yolu doğal ve her zaman kendini yenileyebilen kaynak kullanımıyla mümkündür.

Dünyanın kendi çevresi ekseni etrafında dönmesinden ve yer çekiminden kaynaklanan kaynaklar yenilenebilen kaynaklardır. Yenilenebilir enerji kaynakları sınırsız olmaması ve çevreye daha az zarar vermesinden dolayı fosil yakıtlara göre daha avantajlıdır. Yenilenebilir enerji kaynaklarından olan güneş enerjisi ve rüzgar enerjisi ülkeler sürdürülebilir kalkınmayı sağlayacak enerjilerdir.

Tüketildiği kadar çoğalan tek enerji kaynağı yenilenebilir enerji kaynaklarıdır. Fakat yenilenebilir enerji kaynakları fosil yakıtların karşıladığı oranı karşılamak için dönüştürülmesi gerekir dönüştürüldüğünde ise doğanın sürdürülebilirliğine zarar vermesinden kaçınılmalıdır.

Şuan dünyanın geldiği noktaya bakıldığında petrol ve kömür gibi enerji kaynaklarının tüketimi doğanın tahribine ekolojik dengenin bozulmasına ormanların tahribine canlıların yok olmasına neden olmuştur. Dünyada ki bu enerji sorununu yenilenebilir enerji kaynaklarıyla aşmak mümkündür. Bu noktada yenilenebilir enerji kaynakları sürdürülebilir kalkınmanın yanı sıra aynı zamanda iklim değişikliği ve küresel ısınmanın önlenmesi için gerekli olan tek alternatif kaynaktır (Seydioğulları, H. S. (2013).

3. Yenilenebilir Enerji Kavramı

Yenilenebilir enerji; güneş, rüzgar gibi doğal kaynaklardan elde edilen, tüketildikten sonra hızlı bir şekilde kendini yenileyebilen ve kullanıldıkça tükenmeyen enerjidir. Yenilenebilir enerji yeşil enerji olarak da adlandırılmaktadır. Fosil yakıt kullanımının doğanın dengesini bozmasının yanı sıra insan sağlığına da zararları vardır. Başta gelişmiş ülkeler olmak üzere yenilenebilir enerji kaynak kullanımı her geçen yıl artmaktadır. 2011 yılından itibaren dünya enerji üretiminin % 9,7'si yenilenebilir enerji kaynaklarından oluşmaktadır.

2012 yılı itibarıyla türlerine göre yenilenebilir enerjinin ilk beş ülke bazında durumu verilmiştir. Hidroenerji ve termal kaynakların kapasitelerinin kullanımı açısından Türkiye dünyada ikinci sıradadır. BP'nin energy outlook 2012 raporuna göre dünya enerji ihtiyacı 2030 yılında 2011 yılına göre %36 artacaktır. Artışın neredeyse tamamının Çin başta olmak üzere gelişmekte olan ekonomilerden kaynaklanacağı öngörülmektedir. IEA'nın 2013 outlook raporuna göre 2035 dünya enerji talebi ile ilgili üç farklı senaryo söz konusudur. 450 PPM senaryosuna göre yenilenebilir enerjinin payının %27, mevcut politikalar senaryosuna göre % 14 ve yeni politikalar senaryosuna göre ise %18 olması beklenmektedir **(**ETKB 2012**)**

Yenilenebilir enerji kaynakları Türkiye'de bugüne kadar yeterince değerlendirilememiştir. Yenilenebilir enerji kaynaklarının çok fazla olumlu yönde katkısı vardır. Fakat bu kaynakların diğer enerji üretim sistemleri ile rekabet edememe durumundan dolayı ulusal bir politika oluşturularak desteklenmesi gerekmektedir. Enerji ihtiyaçlarını yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayan sanayi ve kuruluşların vergi indirimleri olmak üzere özendirici uygulamalarla yatırıma yöneltilmesi Türkiye'nin sürdürülebilir enerji politikaları üretmesinde önemli bir payı olacağı öngörülmektedir.

4. Türkiye'de Rüzgar Enerjisi

Diğer enerji kaynakları gibi rüzgar da enerjisini güneşten alır. Rüzgar yeryüzündeki farklı yüzeylerin farklı hızlarda ısınıp soğumasıyla oluşur. Rüzgarın sahip olduğu kinetik enerji önce mekanik sonra elektrik enerjisine dönüştürülerek kullanılır. Rüzgar enerjisi Dünya da en gelişmiş enerji türü olmakla birlikte ticarete en elverişli enerji kaynağıdır. Bu gelişmeye paralel olarak rüzgar enerjisine bağlı olan kurulu güç çok kısa sürede 2012 yılı sonunda 282.577 MW'a ulaşmıştır. Çin rüzgar gücünden elektrik üretmede Dünya sıralamasında birinci ülkedir. ABD, Almanya ve İspanya Çin'i takip etmektedir.

Türkiye rüzgar enerji üretimi girişimi 2005 yılında yürürlüğe giren Yenilenebilir Enerji Kanunu ile büyük bir ivme kazandı. Yeni kurulan Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğünün araştırmalarına göre Türkiye`nin 38 bin megavatlık teknik rüzgar potansiyeli var. "Türkiye`nin rüzgar potansiyeli Avrupa`ya göre yüzde

25 daha fazla. Bir rüzgar santrali Avrupa'da yılda 2 bin – 2 bin 500 saat çalışırken ülkemizde 3 bin saatin üzerinde çalışan rüzgar santralleri var. 38 bin megavatlık potansiyelimizin bugün itibariyle bin 600 megavatlık kısmı işletmede. Bu da gösteriyor ki bugün ülkemizde üretilen enerjinin yaklaşık %3' ünün rüzgardan karşılanması anlamına geliyor.

Yeni düzenleme ile üretilen enerjinin alım garantisinin yanında kaynağa göre bir fiyat tarifesi belirleniyor. HES ve rüzgardan üretilen elektrik için 7,3 dolar/sent 10 yıl boyunca alım garantisi getirildi. Güneşten üretilen elektrik için ise 13,3 dolar/sentte birim fiyatı önerildi. Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği`nin (TÜREB) Mart 2011 verilerine göre, Türkiye`de halen toplam 749,95 MW`lik güç üretecek 19 rüzgar santrali inşaat halinde bulunurken, İşletmede olan 41 santralden ise toplam kurulu güç 1.414,55 MW seviyelerinde gözüküyor.

4.1. Türkiye'de Rüzgar enerjisi uygulamaları, mevcut kapasiteler

Türkiye sahip olduğu iklim özelikleri nedeniyle önemli bir rüzgar potansiyeli barındırmaktadır. Karasal alanlarda Türkiye'nin yıllık 400 TWh (Terawatt saat) brüt potansiyele ve 120 TWh/yıl teknik potansiyele sahip olduğu hesaplanmış, brüt potansiyelin ise 160.000 MW, teknik potansiyelin de 48.000 MW rüzgar gücüne karşılık geldiği belirtilmiştir. Türkiye'nin ekonomik rüzgar potansiyelinin de 50 TWh/yıl ve bunun değerlendirilmesi için gereken kurulu rüzgar gücünün ise 20.000 MW olduğu hesaplanmıştır. 2006 yılında Türkiye rüzgar potansiyeli atlası hazırlanmış ve bu atlasta Türkiye'de orta ölçekli sayısal hava tahmin modeli ve mikro ölçekli rüzgar akış modeli kullanılarak üretilen rüzgar kaynak bilgileri verilmektedir

Tablo 1. Bölgelere Göre Ortalama Rüzgar Gücü

Bölge adı	Ortalama Rüzgar Gücü Yoğunluğu(W/M2)	Yıllık Ortalama Rüzgar Hızı(M/S)
Akdeniz Bölgesi	21.36	2.45
İç Anadolu Bölgesi	20.14	2.46
Ege Bölgesi	23.47	2.65
Karadeniz Bölgesi	21.31	2.38
Doğu Anadolu Bölgesi	13.19	2.12
Güney doğu Anadolu Bölgesi	29.33	2.69
Marmara Bölgesi	51.91	3.29
Ortalama	25.82	2.58

KAYNAK: VURAL E., 2012

1998 yılında Çeşme Germiyan da Türkiye'nin ilk rüzgar enerjisi santrali 1.7 MW gücünde ve otoprodüktör statüsünde kurulmuştur. Aynı yıl Çeşme Alaçatı 'da yap-işlet-devret modeli çerçevesinde 7.2 MW gücündeki başka bir rüzgar enerjisi santrali olan ARES kurulmuştur. Çanakkale-Bozcaada'da 2000 yılında toplam 17 adet türbini ile 10.2 MW güce sahip BORES (Bozcaada Rüzgar Enerjisi Santrali)'in ardından, Balıkesir-Bandırma'da 2006 yılında 20 adet rüzgar türbini ile toplam 30.00 MW güce sahip bir rüzgar çiftliği ve Balıkesir şamlı 'da ise 2008 yılında her biri 3.000 kW'lık güce sahip 38 adet türbinin meydana getirdiği toplam gücü 90.00 MW olan Türkiye'nin en büyük rüzgar enerjisi santrali kurulmuştur.

5.Sonuç

Dünya üzerinde enerji kaynakları dikkate alındığında yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanmanın hem ekonomi açısından hem de ekoloji açısından önemli olduğu görülmektedir.

Dünya enerji rezervi tükenme yılı yaklaşık olarak kömür için 200 yıl, gaz için 65 yıl, petrol için 40 yıl ve rüzgar için ise sonsuzdur.

Mevcut enerji kaynaklarının gelecekte rezervlerinin azalması, şuanda da fiyatlarının artması Türkiye gibi enerjide dışa bağımlı bir ülkeyi ekonomik olarak etkileyecek ve zora sokacaktır. Bu nedenle elektrik enerjisi üretiminde yenilenebilir kaynaklara yönelmemiz mevcut kaynaklarımız ile birlikte rüzgar enerjisinden yararlanmamız gerekir.

Mevcut kurulu rüzgar gücümüzün üyesi olmayı hedeflediğimiz Avrupa ülkeleri seviyesine çıkarılması için devlet tarafından teşviklerin artırılması, enterkonnekte şebekeye bağlanması için gerekli teknolojik alt yapının oluşturulması, gerek iş imkanlarının oluşturulması gerekse mevcut rüzgar potansiyelimizden uzun vadede daha ucuz bir şekilde faydalanabilmemiz için rüzgar türbin teknolojisine yatırım yapılması gerekmektedir. Mevcut rüzgar potansiyelinin kullanmasının gerek ekonomik gerekse çevresel boyutları açısından önemi büyüktür. Bu kapsamda bizimde 2020 yılı için hedeflenen %12 lik pay içinde yerimizi almamız kaçınılmazdır.

6. Kaynakça

Seydioğulları, H. S. (2013). Sürdürülebilir kalkınma için yenilenebilir enerji. Planlama, 23(1), 19-25.

Önal, E., & Yarbay, R. Z. (2010). Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynakları potansiyeli ve geleceği. İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, 9(18), 77.

Güler, Ö. (2005). Dünyada ve Türkiye'de Rüzgar Enerjisi. İstanbul Teknik Üniversitesi, Enerji Enstitüsü, İstanbul.

Gençoğlu, M. T. (2002). Yenilenebilir enerji kaynaklarının Türkiye açısından önemi. Fırat Üniversitesi Fen ve Mühendislik Bilimleri Dergisi, 14(2), 57-64.

Yılmaz, M. (2012). Türkiye'nin enerji potansiyeli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının elektrik enerjisi üretimi açısından önemi. Ankara Üniversitesi Çevrebilimleri Dergisi, 4(2), 33-54.

VURAL, E., Sürdürülebilir Kalkınma Sürecinde Yemlenebilir Enerji Kaynaklarının Önemi Ve Türkiye'de Uygulanabilirliği, 2012, Basılmamış Yüksek Lisans tezi

Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde Türkiye'de Yenilenebilir Enerji Politikaları BARIŞ EPİK 2015

ABSTRACTS

Comparative Pest Analysis: Case-Study of The Business Environments in Kosovo and Macedonia

Aferdita Shabani[1]

[1]PhD candidate, aferditashabani_20@hotmail.com

Abstract: This study analyses the business environments in Kosovo and Macedonia through the PEST framework. The similarities and differences of both countries provide a rich foundation for comparisons and possibility to draw conclusions and offer recommendations to policy-makers on alternative paths for steering the countries towards socio-economic improvement and growth. The argumentation on why these two countries have been chosen for the comparative PEST analysis lays in the countries' mutual past, present and future, geographic proximity, size, population, current collaboration and similar interests to join NATO and EU. Our conclusion is that the PEST components influence greatly the GDP growth and political, economic, societal and technological development, but also each of them needs to be significantly improved individually and mutually both in Kosovo and Macedonia in the sense of political stability, cooperation and good neighboring relations, open markets and EU-harmonization.

Destinasyon Pazarlamasında Meslek Faktörüne Göre Pazar Bölümlendirme: Kırsal Turizm Örneği

Adil Oğuzhan[1] **Gülüm Burcu Dalkıran[2]**

[1]Trakya Üniversitesi, adiloguzhan@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, burcudalkiran@trakya.edu.tr

Özet: Bu çalışmada; alternatif turizm türlerinden kırsal turizme yönelik destinasyon pazarlamasında kullanılmak üzere, mesleki motivasyon algıları ve talep yapılarını tespit etmek başat amaçtır. Bu amaçla 2016 yılında İstanbul'da yaşayan 300 özel banka çalışanı ile anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen veriler istatistiki paket programa aktarılarak analiz edilmiştir. Bankacıların sosyo-demografik yapıları ile kırsal turizme yönelik motivasyon algıları arasında farklılık olduğu ve bu farklılıkların destinasyon pazarlamasında kullanılacak stratejileri yönlendilebileceği görülmüştür. Talep yönünden bakıldığında Bankacılık sektöründe çalışma ve tatil dönemlerinin, kırsal turizme yönelik tatil planlarını etkilediği, arz açısından ise destinasyon pazarlamasında sektörel farklılıkların Pazar bölümlendirmede önemli bir kriter olarak kırsal turizme yön verebileceği ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Destinasyon Pazarlaması, Pazar Bölümlendirme, Kırsal Turizm.

Türkiye'de Girişimciliğin Gelişmesinde Teşvik ve Destek Sistemlerinin Katkısı

Ahmet KUBAŞ[1]

[1]Namık Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, akubas@nku.edu.tr

Özet: Girişimci emek, sermaye, doğal kaynaklar, bilgi ve teknoloji gibi üretim faktörlerini kullanarak kar veya sosyal fayda sağlama amacıyla mal ve hizmet üreten özel veya tüzel kuruluşları ifade etmektedir. Bireylerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin üretilmesi ve sunulması girişimcilerin sahip oldukları işletmeler aracılığı ile yapılmaktadır.

Girişimciliğin gelişmesi için girişimci kültürü ve sermaye birikimi oldukça önemlidir. Girişimcilik ekosistemlerinde bulunan ve yetenekli bireylerin eğitimi ve belli bir sermaye ile donatılmaları Türkiye'de girişimciliğin gelişmesi, niteliğinin ve derinliğinin artması ülkenin sosyo-ekonomik gelişmesi açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle Türkiye genelinde KOSGEB, Kalkınma Ajansları, Üniversiteler ve son yıllarda Ticaret ve Sanayi Odaları girişimcilik eğitimine önem vermeye başlamışlardır. KOSGEB genç, eğitilmiş, yetenekli girişimci adaylarına sermaye desteği sağlayarak piyasanın hareketlenmesine katkı sağlamaktadır. Ancak verilen eğitimin niteliği ve eğitimcilerin kalitesi geliştirilmelidir. Bu konuda Üniversitelerden daha fazla yararlanılması yapılan çalışmaların verimliliğini ve etkinliğini artıracaktır.

Büyük ölçekli yatırımlarda girişimcileri destekleyen en önemli kuruluş şüphesiz Ekonomi Bakanlığı olup Yatırım Teşvik Belgesi alan işletmelere çeşitli muafiyetler sağlayarak bölgelere göre değişmekle birlikte yapmış oldukları yatırımların %60 ila %100'üne varan bir bölümünün geri dönmesine yardımcı olmaktadır. İşletmelere sağlanan muafiyetler; SGK istisnaları, vergi muafiyetleri, kuruluş yeri ve benzeri destekleri kapsamaktadır. Bunun dışında mevcut işletmelerin uluslararası ticaretle ilgili olarak, fuar organizasyonları, tanıtım, ihracat ile ilgili çeşitli faaliyetlerini de desteklemektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, teşvik sistemi, Ekonomi Bakanlığı, girişimcilik ekosistemi

A Model Proposal to Measure Brand Value in the Service Sector

Aytaç GÜT **Sevi BALOĞLU** **Hamide SALHA**

Abstract: A brand is the most valuable asset of an enterprise. Promotions, such as price reductions, can help taking profits by increasing sales in the short term, but they can damage the image and perceived quality of the brand in the long term. In order for companies to be successful in the long run, it is not enough to protect their most valuable assets, their brands, but they also need to strenghten them. At this point, creating brand value is inevitable for companies.

Brand value is an intangible asset that consists of the added values or benefits to the product. Aaker (1991) has stated that brand equity consists of proprietary assets such as brand loyalty, brand awareness, perceived quality, brand associations and other proprietary brand assets such as patents. However, it has been ignored that the consumers may not have used the brand at all and the possibility of not knowing the brand at all. At this point, it is assumed that potential customers have already used the brand, have known the firm that owns the brand, and have feelings about the brand. However, although brand awareness is influential in consumers' decision-making, it is important to have a positive brand image especially for customers who have not used the brand before. At this point, brand identity, brand meaning, brand reaction and brand association were suggested by other researchers in measuring brand value.

In the model predicted for the service sector; it is predicted that brand identity and brand meaning affects brand response; brand image affects perceived quality. In addition, while loyalty is influenced by perceived quality and brand reaction, it is predicted that brand value will be affected by brand image as well as brand reaction, perceived quality and loyalty.

Keywords: Brand value, perceived quality, loyalty, brand image, brand reaction

Hizmet Sektöründe Marka Değerini Ölçmek İçin Bir Model Önerisi

Özet: Marka, bir işletmenin en değerli varlığıdır. Fiyat indirimleri gibi promosyonlar kısa vadede firmalara satışları arttırarak kar sağlamada yardımcı olsa da, uzun vadede markanın imajına ve algılanan kalitesine zarar verebilir. Firmaların uzun vadede başarılı olabilmeleri için en değerli varlıklarını, yani markalarını sadece zarar görmekten korumaları yeterli değildir. Markayı geliştirmek ve korumak da önemlidir. Bu noktada, marka değeri yaratmak firmalar için kaçınılmazdır.

Marka değeri, soyut bir varlık olup, ürüne ilave edilen değer veya faydalardan oluşmaktadır. Aaker (1991) marka değerinin marka sadakati, marka farkındalığı, algılanan kalite, marka çağrışımları ve patent gibi diğer tescilli varlıklardan oluştuğunu belirtmiştir. Ancak, tüketicinin markayı hiç kullanmamış olabileceği ve hiç tanımama ihtimali göz ardı edilmiştir. Bu noktada, olası müşterilerin markayı daha önce kullandığı, markaya sahip olan firmayı tanıdığı ve markayla ilgili hislere sahip olduğu varsayılmaktadır. Ancak, her ne kadar marka farkındalığı tüketicilerin karar vermesinde etkili olsa da, özellikle markayı daha önce kullanmamış müşteriler için olumlu bir marka imajına sahip olmak önemlidir. Bu noktada, marka değerini ölçmede marka kimliği, marka anlamı, marka tepkisi ve marka ilişkileri diğer araştırmacılar tarafından önerilmiştir.

Bu noktada hizmet sektörü için öngörülen modelde; marka kimliği ve marka anlamının marka tepkisini; marka imajının ise algılanan kaliteyi etkilediği öngörülmüştür. Ayrıca sadakatin algılanan kalite ve marka tepkisinden etkilenirken, marka değerinin ise marka tepkisi, algılanan kalite ve sadakatin yanında marka imajından da etkileneceği öngörülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Marka değeri, algılanan kalite, sadakat, marka imajı, marka tepkisi

Proaktif Kişilik Özelliği İle İç Girişimcilik Performansı Arasındaki İlişkide Algılanan Örgütsel Desteğin Moderator Etkisi

Yrd. Doç. Dr. Bora YILDIZ[1]

[1] İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İşletme Bölümü, borayildiz@istanbul.edu.tr

Özet: Bu çalışmada proaktif kişilik özelliğinin iç girişimcilik performansı üzerindeki etkisi ve algılanan örgütsel desteğin bu ilişkideki moderator etkisi teorik açıdan incelenmiştir. İlgili alanyazın incelendiğinde proaktif kişilik özelliğinin örgütler için rekabet üstünlüğü sağlamada anahtar role sahip girişimcilik ve yaratıcılık gibi değişkenlerin önemli bir öncülü olduğu vurgulanmasına rağmen örgütsel karlılık, rekabet gücü ve stratejik yenilenmeyi arttırıcı güce sahip iç girişimcilik ile ilgili yapılan çalışmalar hala sınırlı düzeydedir. Buna ek olarak ilgili yazındaki çalışmaların büyük bir kısmı iç girişimciliğin diğer değişkenler üzerindeki etkilerine odaklanmış, bu değişkenin birey düzeyindeki öncüllerinin belirlenmesi yönündeki çalışmalara yeterli düzeyde ilgi gösterilmemiştir. Bu açıklamalar ışığı altında bu çalışmanın amacı ilgili alanyazındaki bu boşluğu doldurmaktır.

İç girişimcilik, örgütün değişen pazar koşullarına hızlı bir şekilde uyum sağlaması için gerekli olan stratejik yenilenmeyi gerçekleştirmesi, rekabet üstünlüğü ve karlılığını arttırarak yeni işler yaratma sürecidir (Zahra, 1991; Fiş ve Çetindamar, 2007:126; Zahra,1996:1715). Person ve Lee (2000:406) proaktif kişilik özelliğine sahip bireylerin karmaşık çevresel koşullar içerisinde fırsatları önceden gören ve bunları yatırıma dönüştürebilen, özellikle kazanç sağlama ve bunu sürdürülebilir hale getirmede neyin niçin önemli olduğunu önceden sezebilen/görebilen kişiler olduğunu ifade etmektedir. Diğer yandan algılanan örgütsel destek çalışanların örgüte yapmış oldukları katkının örgüt tarafından değer görmesi ve örgütün çalışanların iyi oluşlarına önem vermesi olarak tanımlanmaktadır (Eisenberger vd., 1986; 1997; 1990; 2001; 2002). Araştırmadaki değişkenler arasındaki ilişkiler Blau'nun (1964) sosyal mübadele teorisi ve Bandura'nın (1977) sosyal bilişsel teorisi kapsamında ele alınmıştır. Araştırmada anket tekniği kullanılmış, beyaz eşya sektöründe (fabrikalarda) çalışan katılımcılara kolayda örnekleme yöntemi ile ulaşılmıştır. Elde edilen veriler Hayes'in (2009) SPSS programı için geliştirmiş olduğu PROCESS makrosu kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular göstermektedir ki proaktif kişilik özelliği iç girişimcilik performansının istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir yordayıcısıdır. Dahası bu pozitif ilişki algılanan örgütsel desteği yüksek olan çalışanlarda daha güçlüdür. Araştırma sonucunda yönetici ve uygulayıcılar için çeşitli öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Algılanan örgütsel destek, iç girişimcilik, proaktif kişilik özelliği.

The Influence of Inflation Targeting Regime on Export Performance of The Targeters

Associate Prof. Dr. Burak ÇAMURDAN[1] **Prof. Dr. İsmail ÇEVİŞ[2]**

Assist. Prof. Dr. Birsel SABUNCU[3]

[1]Pamukkale University/Honaz Vocational School/ Foreign Trading Dept. Honaz /DENİZLİ/TURKEY

Phone: +90-532-3119300, E-mail: bcamurdan@pau.edu.tr

[2]Pamukkale University/ Faculty of Economics and Administrative Sciences

Kınıklı Campus/DENİZLİ/TURKEY

Phone: +90-258-2952728, E-mail: icevis@pau.edu.tr

[3]Pamukkale University/Honaz Vocational School/ Accounting and Tax Dept. Honaz /DENİZLİ/TURKEY

Phone: +90-533-818 93 38, E-mail: bsabuncu@pau.edu.tr

Abstract: Beginning with 1990, "Inflation Targeting Regime "emerged as a new monetary strategy. There upon, when inflation rates are taken under control and are decreased the foreign exchange rates are highly influenced by the regime at the targeting countries. By the way, it is observed that there are current account deficit increases in some economies of the targeters and the current account balance constitute an important topic in those economies as well. This observation led us to investigate the trade account balance, especially the export performance, under inflation targeting regime. The objective of this paper is to find out that how the inflation targeting regime effects the export performance of the targeting countries by using quarterly time series data for the countries which apply inflation targeting regime within the period beginning from 1990:1 to 2006:4

Key words: Inflation Targeting, Trade Account Balance, Export Performance

JEL Classificiation: C32,...E31,...F18,...F32

Facebook Arkadaşlık İlişkilerinin Belirleyicileri[1]

Arş. Gör. Cemil AKKAŞ **Doç. Dr. Hülya BAKIRTAŞ**

Özet: Günümüzde sosyal ağlar, insan hayatının vazgeçilmez unsurlarından biri haline gelmiştir. Her yaş, din, dil, ırk, cinsiyet ve sosyo-kültürel yapıdan insanlar sosyal ağları; yeni arkadaşlıklar kurmak, birbirleriyle iletişim halinde kalmak ve birbirleriyle paylaşımda bulunmak amacıyla yoğun bir şekilde kullanmaktadır. Kullanıcılar sosyal ağlar üzerinden, gerçek hayatta var olan arkadaşlıklarını sürdürmekte, yeni arkadaşlar edinmekte ve bazı nedenlerden dolayı arkadaşlıklarını sonlandırabilmektedir. Facebook'ta kullanıcılar, her yaştan kullanıcı ile buluşmakta ve arkadaşlıklar kurmaktadır. Bu çalışmada, insanların bir sosyal ağ olan Facebook'ta kurdukları arkadaşlıkların başlamasını etkileyen faktörler ortaya koymak amaçlanmıştır. Araştırmanın evrenini Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri oluşturmaktadır. 24 hayali Facebook hesabı oluşturulmuştur. Bu hesaplarda kullanılacak olan profil fotoğraflarının tespiti için güzellik testi anketi uygulanmıştır. Bu hayali hesapların cinsiyetleri, profil fotoğrafları, eğitim ve ilişki durumları birbirlerinden farklı olarak düzenlenmiştir. Bu şekilde arkadaşlık isteği gönderen hesabın bu dört boyutunun isteklerin kabul edilmesi üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Ayrıca, katılımcıların demografik özelliklerinin arkadaşlık isteğini kabul etme davranışındaki farklılıklar test edilmiştir. Araştırmaya katılan katılımcılar gündelik hayatlarına devam ederken hayali hesaplardan arkadaşlık istekleri gönderilmiş, sonuçlar bir hafta boyunca izlenmiş ve sonrasında analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, arkadaşlık isteğini alan erkek kullanıcıların hiç tanımadıkları kişilerden gelen arkadaşlık isteklerini kabul etme ihtimalinin ve oranının kadın kullanıcılara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bununla birlikte arkadaşlık isteğini alan kişileri sınıf ve gelir düzeylerine göre arkadaşlık kabulü açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Benzer bir bulguya istek gönderen hesap açısından ulaşılmıştır. İstek gönderen hesabın cinsiyeti, profil fotoğrafı, eğitim ve ilişki durumunun, katılımcıların arkadaşlık isteklerini kabul etme davranışı üzerinde bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Bu araştırma bazı kısıtlara sahiptir. Araştırmanın üniversite öğrencileri açısından yapılması, tek bir sosyal ağ sitesi üzerinden gerçekleştirilmesi, sadece arkadaşlık başlangıcını etkileyen bazı unsurlar üzerinden araştırmanın yapılmış olması ve arkadaşlıktan çıkarma davranışını etkileyen unsurların ele alınmaması olarak söylenebilir. Gelecekte yapılması planlanan araştırmalar, bu kısıtları göz önüne alarak mevcut literatürün geliştirilmesi ve zenginleştirilmesine katkıda bulunabilir.

Anahtar kelimeler: Sosyal ağlar, facebook, arkadaşlık, arkadaşlık kabulü

1 Bu araştırma Aksaray Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü tarafından "Sosyal medyada arkadaşlık kabulü ve arkadaşlıktan çıkarmanın belirleyicileri üzerine deneysel bir tasarım" başlıklı, Proje no: 2017-001 ve 68003-Yüksek Lisans Projeleri kapsamında desteklenerek hazırlanmıştır.

Baskı ve Çıkar Gruplarının Siyasal Karar Alma Mekanizması Üzerindeki Ekonomi Politik Etkin(Siz)liği

Yrd. Doç. Dr. Ceyhun HAYDAROĞLU[1]

[1] Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, ceyhun.haydaroglu@bilecik.edu.tr

Özet: Günümüzde baskı ve çıkar grupları toplumsal yaşamın vazgeçilmez aktörleri arasındadır. Baskı ve çıkar grupları, siyasal iktidar üzerine baskı yaparak, kendi menfaatlerine uygun kanunların yapılmasını ve kararların alınmasını amaç edinirler. Sanayileşmenin devlet anlayışında meydana getirdiği değişikliklerle birlikte devlet, hemen hemen her alanda faaliyet göstermeye başlamıştır. 18. yüzyılın sınırlı devlet anlayışının yerine, insanın bugünkü ve gelecekteki mutluluğunu sağlaması istenilen müdahaleci devlet anlayışına geçilmiştir. Bu anlayışa göre devlet, toplumsal yapıda her alanda etkin rol oynamaya başlamış bunun neticesinde de farklı çıkar grupları meydana gelmiş ve iktidarı kendi çıkarları doğrultusunda karar almaya zorlamıştır. Baskı ve çıkar grupları toplumdan gelen taleplerin siyasal iktidara iletilmesi ve taleplerin karşılanması için baskı yaparak önemli bir işlev üstlenmektedir. Baskı gruplarının etkinlikleri, ilk zamanlarda olumsuz şekilde algılanmasına karşın bugün artık bu tür yapılanmalar çoğulcu demokrasinin vazgeçilmez bir unsuru haline gelmiştir. Baskı grupları, özellikle temsili demokrasinin katılımı sağlamadaki yetersizliğine karşı bir çözüm olarak öne sürülmektedir Gelişmiş toplumlarda, örgütlü insan toplulukları birincil öneme sahiptir. Bireyin bu örgütlenme içerisinde yer almaması halinde, kamusal yaşam üzerinde etkili olma, siyasi iktidarı etkileme imkanları da sınırlı olmaktadır. Böylesi bir toplumda, birey ile devlet arasındaki bağın kopmuş olmasından dolayı bireyin isteklerini ve ihtiyaçlarını siyasi iktidara ulaştırma imkanı olmamaktadır. Buradan hareketle bu çalışma baskı ve çıkar gruplarının ekonomik ve siyasi olaylara bakış açısını, ekonomik gücünü siyasi güce dönüştürme çabalarını, siyasi karar alma mekanizmasını etkileme ve yönlendirme kabiliyetini ortaya konacaktır. Siyasi iktidarların kaynakları kullanma konusunda etkileme mekanizmasının çalışıp çalışmadığını ekonomi politik açıdan değerlendirilmiş olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Baskı ve Çıkar Grupları, Ekonomi Politik, Demokrasi

Kadına Yönelik Şiddet Üzerinde Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Etkisinin İncelenmesi

Dilek Altaş[1] **Selay Giray Yakut[2]**

[1]Marmara Üniversitesi, dilekaltas@marmara.edu.tr

[2]Marmara Üniversitesi, selaygiray@marmara.edu.tr

Özet: Ülkemizin gündeminden düşmeyen son derece önemli bir sosyal sorun olan kadına yönelik şiddetin, temelde toplumsal cinsiyet eşitliğinin çeşitli boyutlarından kaynaklandığı düşünülebilir. Fırsatlardan yararlanma hakkı ve sorumluluklar açısından cinsiyetten bağımsız bir durumun sözkonusu olması "toplumsal cinsiyet eşitliği" olarak tanımlanmaktadır. Bahsedilen eşitlik durumu ise ne yazık ki çoğunlukla kadına yönelik cinsiyet eşitsizliği şeklinde gözlenmekte ve gerçekleşmektedir. Dolayısıyla bu eşitsizliğin temelinde bireylerin toplumsal cinsiyet tutumlarının yer aldığı söylenebilir.

Bu çalışmanın başlıca amacı toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve kadına yönelik şiddet kavramları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olup olmadığını ortaya koymaktır. Konu öncelikle makro boyutta ele alınmış; amaç doğrultusunda son 12 ay içinde fiziksel ya da cinsel şiddete maruz kalmış kadınların oranı ve ülkelerin toplumsal cinsiyet skorları arasındaki bağıntı çeşitli ilişki katsayıları ile irdelenmiştir. Çalışma kapsamında kullanılan veri seti Dünya Bankası ve OECD web sitelerinden derlenmiştir. Toplamda 67 dünya ülkesinin en güncel göstergeleri değerlendirmeye alınmıştır. Alternatif ilişki katsayıları (Pearson, Spearman ve Kendall) toplumsal cinsiyet skoru ile kadına yönelik şiddet arasında (orta düzeyde) anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir.

Çalışmanın sonraki aşamasında kadına yönelik şiddeti azaltmak amacıyla toplumsal cinsiyet tutumlarının irdelenmesi gerektiğinden hareketle konuya mikro düzeyde yaklaşılarak; bireylerin toplumsal cinsiyet tutumları arkasında yatan faktörler alternatif regresyon analizi teknikleri (Lojistik Regresyon Analizi ve Kategorik Regresyon Analizi) kullanılarak saptanmaya çalışılmıştır. Bu aşamada kullanılan veri kümesi; Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde anket uygulaması yoluyla derlenmiştir. Örneklem Küme Örneklemesi ve Tabakalı Örnekleme'nin birlikte uygulanması ile tasarlanmıştır. 385 öğrenciye uygulanan anket sonucunda öğrencilerin toplumsal cinsiyet tutumları üzerinde (eşitlikçi veya geleneksel) etkili olan başlıca faktörlerin cinsiyet, sınıf, aile tipi ve anne eğitim düzeyi olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İlişki analizleri, kadına yönelik şiddet, uygulamalı istatistik

Investigating the Efficiency of Input Usage in Different Goat Species

Duygu Akturk[1] **Ferhan Savran[1]** **Zeki Bayramoğlu[2]**

[1] Çanakkale Onsekz Mart University, Faculty of Agriculture, Agricultural Economics Department

[2] Selçuk University, Faculty of Agriculture, Agricultural Economics Department

Abstract: The main aim of production in an enterprise is maximization of profits. Profit is simply defined as the difference between income and expenditure. As a matter of fact, the resources used in production are scarce and having the most effective production activity in the enterprises constitutes one of the most important management problems. The breeding of different goat species is being carried out in the province of Çanakkale and it is said that the profit of high productivity animal breeds, especially the Saanen goats, will increase further. (Akturk ve ark 2005). However, the costs of highly productive animal breeds are also high. According to economic theory, the goal is to generate profits rather than produce excess. In this study, a comparative analysis was made on the effectiveness of resource use among different goat species in Çanakkale. The research material was created in 32 Saanen and 32 hair goat breeding enterprises selected by simple sampling method in Çanakkale province. As a result of the research, it was determined that the Sananen Breed enterprises had average of 91,19 heads and hair goat farms had 191.69 heads in their herds , Among the changing costs in Saanen goat breeding enterprises, feed costs (58.6%) and labor costs (34.8%) were found to have the largest share. While these values are similar in hair goat enterprises, feed costs (48.9%) and labor force (38.9%) are in the first place. As a matter of fact, agricultural production is labor-intensive and it is usual that the labor force is high. Production value and cost per animal are as follows; 236,7 € and 123,2 € for the saanen goat, 143,9 € and 68,2 € for the hair goat. In addition, the cost and profit of 1 kg milk were calculated as 0,22 € and 0,15 € in Saanen breed and 0,25 € and 0,10 € in Hair goat, respectively. As a result, the scale of the enterprises in Çanakkale is increased and the unit will reduce the profit and increase the profit depending on the sales income. As a result, enlarging the scales of goat breeding enterprises in Çanakkale province and raising high productivity races will decrease the unit costs and increase the profit depending on the sales income.

"Var Olma Biçimi Olarak Tüketim Olgusu Yaklaşımında; Metalaşan Alışveriş Merkezleri"

Emel Demir Askeroğlu[1]

[1]Namık Kemal Üniversitesi Çerkezköy Meslek Yüksekokulu, edemir@nku.edu.tr.

Özet: Milattan öncesi zamanlara dayanan tarihçesi ile alışveriş merkezleri, günümüzün modern tapınakları haline gelmiştir. Bugün Türkiye'de 100 milyarlık ciro ile 2016 yılını kapatan alışveriş merkezlerinin sayısı, gün geçtikçe artarak 2016 yılı sonunda 377'e ulaşmıştır. Bu hızlı yükseliş, alışveriş merkezlerinin tüketim kültürünün vazgeçilmez bir parçası haline geldiğini göstermektedir. Tüketim kültürü, tüketicilerin çoğunlukla faydacı olmayan statü arama, başkalarıyla arasında fark yaratma ve yenilik arama gibi maksatlarla ürün ve hizmetleri tutkuyla arzuladıkları, peşine düştükleri, elde etmeye çalıştıkları bir kültüre karşılık gelir. Elbette ki günümüz tüketim kültürü yalnızca malları ve hizmetleri tüketmekle kalmamakta, yaşam tarzları, binalar, yerler, teknoloji hatta insanları dahi birer meta haline dönüştürerek, kullanıp, tüketir hale gelmiştir. Bu nedenledir ki günümüz tüketicisi, ihtiyaç için sahip olma arzusu yerine, var olmak için sahip olma arzusunu taşımaktadır. Yalnızca ihtiyaçlarını gidermek için alışveriş yapmayan tüketici, elbette ki sadece alış veriş yapmak için alışveriş merkezlerine gitmemektedir. Günümüz tüketicisi, kimi zaman gezinip salınmak, hatta prestijli bir hayatı olduğunu kanıtlamak adına bu mekanları kullanmaktadır. Alışveriş merkezleri, yalnızca tüketim kültürünün bir aracı haline gelmeyip ayrıca üstlendiği işlev ile tüketimi arttırıcı bir görevi de yerine getirmektedir. Bu çalışmada öncelikle bireyleri dahi şeyleştiren tüketim ve tüketim kültürü üzerinde durularak, metalaşma kavramı üzerinden alışveriş merkezlerin irdelenmektedir. Alış veriş merkezlerinin tarihsel süreç içerisinde hem tüketimin bir aracı, hem de tüketim unsuru haline dönüşümü açıklanmaktadır. Bu araştırmada kalitatif bir araştırma olarak nitel araştırma yöntemine başvurulmuştur. Çalışmada genel geçer sonuçlara ulaşmak mümkün olamayacağından, nicel ve ampirik yöntemler kullanılmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketim, alışveriş merkezleri, şeyleşme

Sürdürülebilir Sosyal Sorumluluk Kapsamında Yat İşletmelerinin Marina İşletmelerinden Beklentilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma

Doç.Dr.Erdal ARLI[1]

[1]Kocaeli Üniversitesi, Karamürsel Meslek Yüksekokulu, earli@kocaeli.edu.tr

Özet: Artık günümüz tüketicileri denize, çevreye, yeşile ve doğaya zarar veren, tarihsel ve kültürel öğelere özen göstermeyen mal ve hizmet üreten işletmelere karşı tepkisiz kalmamakta ve satın aldıkları mal ve hizmetin fiyatı ve kalitesi kadar işletmenin sürdürülebilir sosyal sorumluluk kapsamında neler yaptığı konusuyla da ilgilenmektedirler. Bu bağlamda deniz turizm alanında faaliyet gösteren yat işletmelerinin sahipleri de bir marina işletmesini tercih ederken sürdürülebilir sosyal sorumluluk kapsamında o marina işletmeninin hangi faaliyetleri gerçekleştirdiklerini dikkate almalı ve bu çerçevede o marina işletmesini tercih ederken sosyal sorumluluk anlamında ne gibi katkılar sağladığını irdelemeleri gereklidir. Bu araştırmanın amacı marina işletmelerinin en önemli hedef pazarını oluşturan özel ve ticari tekne sahiplerinin sürdürülebilir sosyal sorumluluk anlamında marina işletmelerinden beklentilerinin neler olduğunun belirlenmesinin yanı sıra, iki grup arasında bu beklenti açısından istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığının belirlenmesidir. Bu amaçla Bodrum Bölgesi'nde faaliyet gösteren 58 özel ve 52 ticari yat sahibine anket uygulanmış ve anket sonuçları SPSS 15.0 paket programında analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre özel ve ticari tekne sahiplerinin beklentileri arasında bazı konularda farklılık olduğu ancak marina işletmelerinin sürdürebilir sosyal sorumluluk anlamında denizin korunmasına gereken özeni göstermeleri ve denizcilikle ilgili spor ve kültürel faaliyetler düzenlemeleri gerektiği konusunda hem fikir oldukları belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: marina işletmeleri, sürdürülebilir sosyal sorumluluk, yat işletmeleri

Farklı Kıtalardan Seçilmiş Ülke Örnekleriyle Havaalanlarında Vergileme Rejimi

Ersan ÖZ[1] **Eren ERGEN[2]** **İrfan KALPALI[3]**

[1]Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İİBF Maliye Bölümü Öğretim Üyesi, ersanoz@pau.edu.tr

[2]Araştırma Görevlisi, Pamukkale Üniversitesi, İİBF Maliye Bölümü, ergeneren26@gmail.com

[3]Gümrük ve ticaret Başmüfettişi, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı, i.kalpali@gtb.gov.tr

Özet: Havayolu taşımacılığı teknolojinin hızlı gelişimi ile birlikte önemli boyutta artmıştır. Havayoluna artan talep çeşitli maliyetleri beraberinde getirmiştir. Havaalanlarının işletilmesinde ön plana çıkan maliyetler, alınan vergiler ile karşılanmaktadır. Bu çalışma seçilmiş ülkelerden örnekler ile havaalanı vergilerini ele almaktadır. Çalışma ülkelerin birbirlerine benzer havaalanı vergileri uygulamalarının yanında kendilerine has vergilere sahip olduğunu saptamıştır. Almanya tarafından çevre ile ilgili olarak uygulanan havaalanı vergilerinin doğal yaşam için olumlu olduğu düşünülmektedir. Çalışmada ayrıca, Gümrük Mevzuatında Yolcu ve Yük Taşıma Faaliyetlerinde Kullanılan Hava Taşıtlarına Tanınan Vergi Muafiyetleri de ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Havaalanı, Havayolu taşımacılığı, Vergi, Uçak.

Taxation Regimes in the Airport with Selected Countries Examples from Different Cases

Abstract: Airway travel has increased size with the rapid development of technology. The increased demand fora ir travel brought with it various costs. Costs that are foregrounded in the operation of the airports are covered by taxes received. This paper deals with samples from selected countries and airport taxes. This paper found that countries have their own taxation besides similar airport tax practices. It is believed that airport taxes applied by Germany in relation to the environment are favorable for natural life. The Study also deals with tax exemptions granted to Air Vehicles used in Passenger and Cargo Transportation Activities in the Customs Legislation.

Keywords: Airport, Airline, Tax, Airplane.

İşletme Çalışanlarının Bulut Bilişim Teknoloji Algısı: Microsoft Azure Bulut Platformu Üzerine Bir Araştırma[1]

Arş. Gör. Esra CENGİZ[1] **Doç. Dr. Hülya BAKIRTAŞ[2]**

[1] Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, esra.cengiz@bilecik.edu.tr

[2] Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, hbakirtas@hotmail .com

Özet: Teknoloji çok hızlı bir şekilde değişmekte, hem kamu kuruluşları hem de özel sektördeki firmalar teknolojide meydana gelen gelişmelerden faydalanabilmek için ciddi yatırımlar yapmaktadırlar. Bu durum hem bireylerin hem de örgüt çalışanlarının yeni teknolojilere uyum göstermesini gerekli kılmaktadır. Yeni teknolojilerin benimsenmesini etkileyen faktörleri incelemeye yönelik çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Yapılan bu çalışmalar incelendiğinde, bireylerin yeni teknolojileri kabul etmesini etkileyen faktörlerin, teknoloji kabul modeliyle ortaya konulduğu görülmektedir. Bu araştırmanın amacı, bulut bilişim teknoloji (BBT) kavramını incelemek, kullanıcıların bu teknolojiye ilişkin algısı ve kullanım niyetlerini belirleyerek kullanıcıların tutumları açısından herhangi bir farklılık olup olmadığını ortaya koymaktır. Bu araştırmanın katkısı, ülkemizde son yıllarda daha fazla önem kazanmış olan bulut bilişim teknoloji konusunun teknoloji kabul modeli III ile incelenmesi noktasındadır. Katılımcıların bulut bilişim teknolojiye ilişkin algısı ve kullanım niyetlerini ölçmeye yönelik sorular Venkatesh ve Bala (2008)'den alınmıştır. Araştırmanın evrenini bulut bilişim teknolojisini kullanan çalışanlar oluşturmaktadır. Ancak araştırmada zaman ve maliyet açısından tüm bulut bilişim teknoloji kullanıcılarına ulaşmak mümkün olmadığından kolayda örnekleme kullanılarak araştırmanın örneklemini, Microsoft Azure'ın bulut bilişim teknolojisini kullanan çalışanlar oluşturmaktadır. Anket Microsoft Azure'ın bulut bilişim teknolojiyi kullanan çalışanlarına web tabanlı olarak uygulanmıştır. Anket üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde çalışanların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır. İkinci bölümde işletmeye ilişkin sorular yer almaktadır. Son bölümde ise çalışanların bulut bilişim teknoloji algısı ve niyetini ölçmeye yönelik sorular yer almaktadır. Son bölümde yer alan sorular için 7'li likert ölçeği kullanılmıştır. Araştırmanın anketini 107 kişi yanıtlamıştır. Araştırmada hipotezleri test etmek için regresyon analizi, t-testi ve Anova analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre; algılanan fayda, kaygı ve gönüllülük boyutlarında eğitim alma durumuna göre anlamlı bir farklılık olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Buna göre, bulut bilişim teknoloji eğitimi alanlar eğitim almayanlara göre, bulut bilişim teknolojisinin faydalı olduğuna ilişkin görüşe daha fazla katılmaktadır. Eğitim alanlar almayanlara göre bulut bilişim teknoloji kaygısı boyutunda daha yüksek bir kaygıya sahip olduğu görülmektedir. Gönüllük boyutunda da benzer şekilde eğitim alanlar almayanlara göre bu teknolojiyi kullanma konusundaki istekliliğinin daha fazla olduğu söylenebilir. Çalışanların bilgisayar deneyimi açısından, gönüllülük, işe uygunluk, kaygı, çıktı kalitesine ilişkin algısı ile davranışsal niyetleri açısından anlamlı bir farklılık olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bulut bilişim kullanım deneyimi açısından ise sadece çalışanların gönüllük algısı açısından istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunmuştur. İşletme büyüklüğü açısından bakıldığında, algılanan keyif, kullanım kolaylığı algısı, öz yeterlilik, kontrol, imaj, işe uygunluk, çıktı kalitesi, sonuçların gösterilebilirliği, öznel norm, eğlence algısı ile davranışsal niyet değişkenlerinde anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. Bulut bilişim teknoloji algısının yaş açısından farklılık oluşturup oluşturmadığına yönelik yapılan analizde, sadece kaygı değişkeni açısından anlamlı bir fark olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Çalışanların kullanım niyeti üzerinde algılanan fayda ve algılanan kullanım kolaylığı arasındaki ilişkiyi belirlemek için analiz sonucunda bu iki değişken, davranışsal niyet değişkenindeki değişimin %28,6'lık kısmını açıkladığı bulgusuna ulaşılmıştır. Algılanan kullanım kolaylığı değişkeninin, davranışsal niyet değişkenindeki değişimi açıklayıcılık düzeyi, algılanan fayda değişkenine göre daha fazladır. İlgili yazın incelendiğinde, bu araştırmada elde edilen bulguların literatüre paralel bulgular olduğu söylenebilir (Bharadwaj ve Lal, 2012; Venkatesh ve Davis, 2000; Behrend ve diğ.,2011; Jacob, 2016).

Bu araştırmanın bazı kısıtları vardır. Bunlar; örneklem sayısının az olması, verilerin büyük çoğunluğunun Marmara Bölgesi'nden toplanması, sadece bulut bilişim teknoloji hizmeti sunan tek bir firmanın çalışmaya dahil edilmesidir. Gelecekte yapılması planlanan araştırmalar, bu kısıtlar temelinde yapılırsa mevcut yazın genişletilmesi ve zenginleştirilmesi sağlanabilir.

Anahtar Kelimeler: Bulut Bilişim, Teknoloji Kabul Modeli, İşletme Çalışanları

---

1 Bu araştırma, Aksaray Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri ABD YL öğrencisi Esra Cengiz'in Doç. Dr. Hülya Bakırtaş danışmanlığındaki yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

The Effect of Demographic Structure on Enterprise Achievement

Ferhan Savran[1] **Zeki Bayramoğlu[2]** **Duygu Akturk[1]**

[1] Çanakkale Onsekz Mart University, Faculty of Agriculture, Agricultural Economics Departmant

[2] Selçuk University, Faculty of Agriculture, Agricultural Economics Departmant

Abstract: One of the most effective factors on the enterprise and therefore on the success of the production activity is management efficiency. The successful implementation of the management function in both agricultural and non-agricultural enterprises is related to the demographic characteristics of the person performing the administration. In other words, the manager's education, population, age, technical knowledge, innovation etc. characteristics. This aim is considered as a source of labor and entrepreneurial employment within the factors of agricultural production. Demographic, educational and labor data of agricultural enterprises need to be examined in order that the main source of the labor force used in agriculture is the family labor force. It was determined that the average age of the managers in the enterprises that raise Saanen breed was 44.9, the average education levels were in primary school (84.37%) and in Hair goat raising enterprises average age was 51.3 and the average education levels were also primary school (90.6%). In particular, goat breeding is a labor intensive production activity and it is expected that the effect of new production materials and technologies on production will be high. From this point of view, the low levels of education of business managers prevent important decisions from being taken and carried out. In addition, active population rate is 42.86% in Saanen goat enterprises and 53.45% in hair goat enterprises. With active population migration out of the villages, many economic, social and cultural problems arise in rural areas. Mainly, there is an increase in the elderly population. In this context, the high active population in the research area is of great importance in terms of improving the employment and productivity of the labor force. In addition, both men's and women's labor are required for care, milking, and marketing of the products obtained in both types of enterprises. Besides the production resources, capital and technical knowledge in the examined enterprises, the existing workforce appear to be an essential element in the effective use of enterprises. The total population engaged in agricultural activities in the study area was calculated as Male Labor Force Unit (MLFU). In Saanen breed and hair goat enterprises calculated as 2.09 MLFU s and 2.60 MLFU s. In addition, 586.3 Male Labor Force Day (MLFD)s and 728.4 MLFD s were found in the enterprises as MLFD. It is known that there is a relation between the level of education and the specialization of the enterprises and the education rate is generally high especially in the conscious production enterprises. For these purposes, it is observed that the average level of education of producers in the enterprises interviewed is close to the average of Turkey. It is seen that more than 70% of the farmers who raise in both types of goats in the agricultural enterprises examined that are primary school graduates. When TURKSTAT data are analyzed, it is known that 67.8% of the population working in agriculture is primary and secondary school graduate. The low level of education in this case affects the management style of business managers, the organization of production factors, the adoption and continuity of technological innovations.

Darbeler ve Ekonomik Dalgalanmalar: Türkiye Örneği[1*]

İbrahim BAKIRTAŞ[1] **Süleyman KOÇ[2]**

[1]Prof. Dr., Aksaray Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, ibakirtas@aksaray.edu.tr

[2]Arş. Gör. Aksaray Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, suleymankoc@aksaray.edu.tr

Özet: Darbeler öngörülemez bir doğaya sahip, ekonomik yapıyı da etkileyen, demokrasinin askıya alındığı normal dışı-nadir olaylar olarak kabul edilebilir. Türkiye'nin 1960, 1971, 1980 ve 1997'de yaşadığı dört darbe siyaset bilimi literatüründe detaylı incelense de ekonomik etkileri açısından özellikle ampirik olarak yeterince çalışılmamıştır. Bu çalışmanın amacı darbelerin ekonomik dalgalanmalar üzerindeki etkisini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda 1924-2014 dönemine ait Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) verisi kullanılarak Politik Konjonktürel dalgalanmalara ilişkin ampirik literatürde sıklıkla kullanılan bir otoregresif denklem tahmin edilmiştir. Türkiye'de 1960, 1971, 1980 ve 1997'de meydana gelen dört askeri darbe zaman kuklalarıyla analize dahil edilmiştir. Diagnostik test sonuçları olumlu olan analizin sonuçlarına göre darbelerin etkisi negatif yönde ve istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Çalışmada ayrıca darbeler döneminde Türkiye ekonomisine ait temel makroekonomik göstergeler aracılığıyla betimsel bir özetleme de yapılmıştır.

Anahtar Kelimler: darbe, ekonomik dalgalanma, Türkiye ekonomisi

Coups and Business Cycles: Case of Turkey

Abstract: Coups can be regarded as extraordinary and rare events in which the democracy is suspended, which has an unpredictable nature and influences economic structure. Although the four coups of Turkey in 1960, 1971, 1980 and 1997 were examined in detail in the political science literature, they were not particularly empirically studied in terms of economic effects. The aim of this study is to examine the effects of the coups on economic fluctuations. For this purpose, an autoregressive equation, which is frequently used in the empirical literature on political business cycles, is estimated by using the Gross Domestic Product (GDP) data for the period 1924-2014. In Turkey, four military coups that took place in 1960, 1971, 1980 and 1997 were included in the analysis of time dummies. According to the results of the analysis which have positive diagnostic test results, the impact of the coups was found to be statistically significant and have negative direction. A descriptive summarization was also made in the study through the basic macroeconomic indicators of the Turkish economy during the period of the coups.

Keywords: Coup d'état, business cycle, Turkish economy

[*] Bu araştırma Aksaray Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü tarafından "Darbeler ve Ekonomik Dalgalanmalar: Türkiye Örneği" başlıklı, Proje No: 2017:012 ve 68001 Araştırma Projeleri kapsamında desteklenerek hazırlanmıştır.

Yenilenebilir Enerji ve Türkiye

İlker Limon[1] **Taner Karakuzu[2]**

[1]Trakya Üniversitesi, ilkerlimon@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, tanerkarakuzu@trakya.edu.tr

Özet: Türkiye'de yenilenebilir enerji kullanımının artırılması ve enerji verimliliğinin geliştirilmesi yönünde yasal düzenlemeler getirilmiştir. Bu amaçla, 2005 yılında '*Yenilenebilir Enerji Kanunu'* ve 2007 yılında '*Jeotermal Kanunu'* çıkarılmıştır. Yenilenebilir enerji teknolojilerinden etkin yararlanma konusunda, dünyanın birçok yerinde olduğu gibi Türkiye'de de bir takım ekonomik ve mali güçlükler yaşanmaktadır. Bu konuda çeşitli düzenlemeler yapılmış olmakla birlikte, bunların uygulamadaki yeterliliği tartışmalıdır. Enerjinin etkin kullanımı, israfın önlenmesi, kayıp ve kaçakların azaltılması ve enerji maliyetlerinin düşürülmesini amaçlayan *"Enerji Verimliliği Kanunu"* da 2007 yılında yürürlüğe girmiştir.

Bu çalışmanın amacı dünyada her geçen gün önemi daha yükselen yenilenebilir enerji kaynaklarına Türkiye'nin nasıl yaklaştığının belirlenmesi maksadıyla kaleme alınmıştır. Çalışanın kavramsal çerçevesinin daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla yenilenebilir enerji kaynaklarının neler olduğu birinci bölümde açıklanacaktır. İkinci bölümde Türkiye'nin yenilenebilir enerji potansiyeli incelenecektir. Son bölümde ise bu enerji türünün hukuksal durumu irdelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Yenilenebilir Enerji, Enerji Hukuku, Enerji Kaynakları

1990 Sonrası Balkanlarda Medyanın Dönüşümü ve Yayıncılık Düzenlemeleri

Kenan Duman[1]

[1] İstanbul Arel Üniversitesi, kenanduman@outlook.com

Özet: Balkanlar, 1980'lerin ikinci yarısı itibariyle Berlin Duvarının yıkılması ve Sovyetleri Birliği'nin dağılması ile küresel anlamda önemli gelişmelerin büyük etkilerinin yaşandığı bir coğrafyaya dönüşmüştür. Balkanları önemli ekonomik ve siyasi değişikliklerle karşı karşıya bırakan bu değişiklikler yeni bir bin yılın başı itibariyle önemli teknik gelişmelerle de aynı döneme denk gelmektedir. Dünya Savaşlarının ardından çoğunluğu Sovyet Bloğa yakın Balkan ülkelerinde yayıncılık politikaları da devletin medya üzerinde tekel konumda olduğu bir yapıda gelişmiştir. Medya, çoğu zaman egemen kültür ve değerleri yaymak için bir araç olarak kullanılmıştır. Balkanlarda yayıncılık sistemlerinin son 30 yılını analiz eden bu çalışmada karşılaştırmalı medya sistemleri yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada Güneydoğu Avrupa'da yer alan Arnavutluk, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Karadağ, Kosova, Makedonya, Hırvatistan, Macaristan, Sırbistan, Slovenya, Türkiye ve Yunanistan analiz edilmiştir. Balkan ülkeleri arasında ki bu tarihsel tarama çalışması, son otuz yıldır dönüşen yayıncılık politikalarını Balkan ülkeleri özelinde anlamlandırabilme amacını taşımaktadır. Çalışmada Balkan ülkelerinin yayıncılık politikalarının dönüşümünde özellikle Avrupa yanlısı politikaları güden iktidar yapıları ile birlikte Avrupa Birliği politikalarının baskın rol oynadığı ve medya mevzuatlarında büyük bir değişim oluştuğu ortaya çıkmıştır. Çalışmada ayrıca medya alanın serbestleşmesinin her ülke bazında kendine özgü sonuçları ortaya çıktığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Balkan Medyası, Televizyon Yayıncılığı

Marka Krizlerinde Sosyal Medyanın Etkisi: United Airlines Örneği

Yrd. Doç. Dr. Korhan Mavnacıoğlu[1]

[1]İstanbul Medipol Üniversitesi, korhan@medipol.edu.tr

Özet: Markalar, ortaya çıktıkları günden bu yana toplumla ve tüketicilerle etkileşim halinde olmuştur. Bunun sonucu olarak çeşitli faktörlerin (çalışan, rakip, tüketici, doğal afet vb.) etkisiyle çeşitli krizler yaşamışlardır. Marka kavramı var oldukça krizler de yaşanmaya devam edecektir. Bu noktada markalar, öncelikli olarak krizler çıkmadan bu krizleri önlemeye çalışır. Kriz önlenemiyorsa markalar, kriz iletişimini doğru bir şekilde gerçekleştirerek krizi yönetmeye çalışır.

Sosyal medya uygulamalarının ortaya çıkışıyla birlikte markaların kriz yaşama olasılığı artmıştır. Markaların ciddiye almadığı konular, kızgın müşterilerin markaya gösterdiği tepkiler, kurum çalışanlarının yaptığı hatalar, kamuoyundan gizlemeye çalıştığı bilgiler sosyal medyada ortaya çıkarak krize dönüşebilmektedir. Sosyal medyanın 7/24 işlemesi ve sosyal medya ortamında dolaşıma giren içeriklerin hızla ve dönüşerek yayılması krizleri ortaya çıkarmakta ve krizlerin etkisini büyütebilmektedir. Geldiğimiz noktada sosyal medya, markalar için bir kriz etkeni haline gelmiştir.

United Airlines'ın 9 Nisan 2017 tarihindeki 3411 sefer sayılı uçuşunda bir yolcunun havayolu personeli tarafından fazla bilet satışı (overbooking) neden gösterilerek şiddete maruz kalması sonucu tüm dünyanın konuştuğu bir marka krizi ortaya çıkmıştır. Yaşanan krizde şiddet olması, daha sonra firmanın da açıkladığı gibi yolcunun tamamen haksızlığa uğraması ve firma CEO'sunun krizin ilk döneminde sürekli olarak personelini koruması, sorumluluk almayı ve özür dilemeyi reddetmesi krizi derinleştirmiştir. Tüm dünya çapında tepki çeken, büyük protestolara neden olan ve United Airlines'a yaklaşık olarak 800 Milyon Dolar piyasa değeri kaybettiren bu krizin büyümesinde sosyal medyanın çok büyük rolü olmuştur. Uçakta şiddete maruz kalan yolcunun Asya kökenli olması nedeniyle firmanın yaşadığı krize ırkçılık boyutu da eklenmiştir. Özellikle Asya ülkelerinde firmaya yönelik protestolar düzenlenmiştir.

Çalışma kapsamında, bu krizin gelişim süreci ve kriz iletişimi açısından markanın krize yaklaşımı ele alınacaktır. Markanın sosyal medya paylaşımları analiz edilecektir. Sosyal medya kullanıcılarının krize yaklaşımı ve sosyal medyanın bu krize olan etkisi ortaya konacaktır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya, Marka Krizleri, Kriz İletişimi, United Airlines

Demokrasi Ekonomik Kalkınmanın Ön Koşulu mudur?

Miray Özden[1] **E. Recep Erbay[2]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi, mirayozden0@gmail.com

[2]Namık Kemal Üniversitesi, erbay@nku.edu.tr

Özet: Yönetim şekillerinin ekonomik göstergeler üzerinde etkili olup olmadığı tarihsel süreç içerisinde birçok iktisatçı, siyaset bilimci ve sosyolog tarafından incelenmiş; bu konuda bazı çıkarımlar ortaya konmak istenmiştir. Bunların önemli bir ayağını demokratik yönetimlerin ekonomik kalkınmada daha etkili olduğu görüşü oluştururken, karşıt görüşlerin de otoriter rejimleri destekleyici açıklamaları konunun daha geniş çapta ve dikkatlice araştırılması gereğini ortaya çıkarmıştır. Yönetim şekillerinin kalkınma aşamasındaki toplumlarda ne denli etkili olduğunu öğrenmek ve bu konu ile ilgili yol gösterici bilgiler sunmak 1950'li yıllar ile birlikte gündemdeki yerini almıştır. Lipset'in çalışmaların önderliğini yaptığı ekonomik kalkınmanın demokrasinin bir ön koşulu olduğu fikri ile aralarındaki ilişkinin boyutları da detaylı incelemelere tabi tutulmuştur. Çeşitli veri setleri ve analizlerle desteklenen çalışmalar, demokratik endekslerin de varlığının oluşmasına kaynaklık etmektedirler. Demokrasinin tanımı içerisinde yer alan özgürlük, adalet, eşitlik gibi ilkeler ekonomik kalkınmanın ilkelerinin de içeriğini oluşturması bakımından önem arz etmektedir. Demokrasinin kavram olarak uzlaşılan bir tanımının olmaması ya da avantajlı mı yoksa dezavantajlı mı oluşunun hala araştırıla gelmesi ekonomik kalkınma ile olan ilişkisinde zaman zaman aksaklıkların oluşmasına neden olmaktadır. Çeşitli yönlerden ele alınan bu ilişkinin çok yönlü ve detaylı uluslararası araştırmaları kapsaması konuya ilgi duyanların çalışmalarını geniş bir açıdan değerlendirmesi gerekliliğini de ortaya çıkarmaktadır. Bu sebeple çalışmada, ilgili onu ile ilgili literatür araştırması yapılacak; bu hususta Freedom House'un demokrasi göstergeleri konusundaki verileri incelenecektir. Böylelikle, karşıt görüşlerden de yararlanarak demokrasinin, ekonomik kalkınma ile arasında ilişki değerlendirilerek; ekonomik kalkınma sürecinde bir ön koşul olup olmadığı tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: demokrasi, ekonomik kalkınma, adalet, azgelişmişlik, gelişmişlik.

Is The Existence Of Democracy A Precondition For The Economic Development?

Abstract: Whether or not the patterns of influence on economic indicators have been examined by many economists, political scientists and sociologists in the historical process. While an important pillar of them constituted the idea that democratic governments were more effective in economic development, opposing views also revealed that authoritarian regimes were effective too. It has taken its place on the agenda since the 1950s to find out how effective management styles are in the developmental societies and to provide guidance on this topic. In his study of the relationship between economic development and democracy, Lipset emphasized that democracy is a precondition for the economic development. The principles such as freedom, justice and equality which are included in the definition of democracy are important in terms of forming the contents of the principles of economic development. The lack of a conceptually comprehended definition of democracy, or the fact that advantages or disadvantages forms are still being investigated, sometimes leads to disruptions in relation to economic development. This multi-faceted and detailed international study of various aspects also reveals the necessity of evaluating the work of those interested in the topic from a broad perspective. For this reason, in the study, a related literature search will be done; the issue of Freedom House democracy displays will be examined. Thus, by taking advantage of the opposing views, the relationship between democracy and economic development is evaluated; it will be debated whether it is a prerequisite in the economic development process.

Key words: democracy, economic development, equity, underdevelopment, development.

Üniversite Eğitiminde Öğrenci Memnuniyetini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma

Nevin Altug[1] **Şeniz Özhan[2]** **Çağatay Akdogan[3]**

[1]Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, naltug2002@yahoo.com

[2]Namık Kemal Üniversitesi Çorlu Meslek Yüksekokulu, serdem@nku.edu.tr

[3] Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, akdogancagatay@gmail.com

Özet: Günümüzde, hizmet sektörünün önemli bir parçası olan yükseköğretim kurumlarında, üniversite sayılarının artması ve uluslararasılaşması nedeniyle rekabet ortamı artmış bulunmaktadır. Artan rekabet nedeniyle de, yükseköğretim kurumlarının hem ulusal hem de uluslararası ortamlarda pazarlama araçlarını kullanımı artmıştır. Çağdaş pazarlama faaliyetlerinde başarı; ancak, tüketici odaklı olmakla sağlanabilmektedir. Dolayısıyla, bir tüketici olarak öğrenci memnuniyetinin sağlanması üniversitelerin başlıca hedeflerden biri haline gelmiştir. Bu çalışmada üniversite öğrencilerinin memnuniyetleri üzerinde belirleyici olan faktörlerin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmaya dahil edilen bağımsız değişkenler, öğretim elemanları, derslerin yapısı, eğitici geribildirimi, öz-motivasyon ve etkileşimdir. Araştırma amacı doğrultusunda hazırlanan anket Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri tarafından cevaplandırılmıştır. Elde edilen veriler analiz edilerek yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Öğrenci Memnuniyeti, Üniversite Eğitimi, Trakya Üniversitesi.

A Research on Factors Affecting Student Satisfaction in University Education

Nevin Altug[1] **Seniz Ozhan[2]** **Cagatay Akdogan[3]**

[1]Trakya University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, naltug2002@yahoo.com

[2]Namik Kemal University, Corlu Vocational School, serdem@nku.edu.tr

[3]Trakya University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, akdogancagatay@gmail.com

Abstract: Nowadays, in the higher education institutions, which are an important part of the service sector, the competition environment has increased due to the increasing number of universities and internationalization. Due to increased competition, the use of marketing tools in higher education institutions has increased both nationally and internationally. Success in contemporary marketing activities; but it can be achieved by being consumer-focused. Hence, ensuring student satisfaction as a consumer has become one of the main goals of the universities. In this study, it is aimed to examine the determinants of university students' satisfaction. Independent variables included in the research are the instructors, the structure of the lessons, the instructor feedback, self-motivation, and interaction. The questionnaire prepared in the direction of research purpose was answered by Trakya University Faculty of Economics and Administrative Sciences students. The obtained data were analyzed and interpreted.

Keywords: Students Satisfaction, University Education, Trakya University.

Ticari İşletmenin Rehni

Seda Ş. Güngör[1]

[1]Namık KemalÜniversitesi, İİBF. İşletme Bölümü, Ticaret Hukuku Anabilim Dalı sedagungor@nku.edu.tr

Özet: Ticari işletmeler faaliyetlerini sürdürürken çeşitli sebeplerle nakit ihtiyacı duyabilirler. Tacir nakit ihtiyacını karşılamak amacıyla kredi kullanır. Tacirin ihtiyacı olan krediyi kullanabilmesi için kredi verene taşınır ya da taşınmaz malları üzerinde rehin hakkı tanıması gerekmektedir. Taşınmazlar üzerinde rehin hakkı kurulabilmesi için tapu siciline tescil şarttır. Taşınır malların rehini için ise taşınır malın zilyetliğinin kredi verene geçirilmesi gerekmektedir. Ticari işletmenin malvarlığına dahil taşınır malların zilyetliğinin kredi temini amacıyla rehin alana geçirilmesi hem kredi alan hem de veren açısından sorunlara yol açabilir. Kredi alan işletmesinin malvarlığı unsurlarının zilyetliğini (üretim makineleri, hammade vb.) kredi alana geçirirse başka bir değişle teslim ederse üretim yapamaz ve buna bağlı olarak kullandığı krediyi geri ödeyemez. Kredi veren açısından da rehin aldığı taşınır malların muhafazası sorunu ortaya çıkacaktır. Ticari işletmeye dahil taşınır malvarlığı unusrlarının üzerinde teslime gerek olmaksızın rehin kurulabilmesi amacıyla özel kurallar getirilmiştir. Bu kurallar ticari işletmenin faaliyetlerini kesintiye uğratmadan ihtiyacı olan krediyi temin edebilmesi amacına hizmet etmektedirler. Bu konuda 6750 sayılı Ticari İşlemlerde Taşınır Rehni Kanunu kabul edilmiş ve 1.1.2017 tarihinde yürülüğe girmiştir. Bu Kanuna dayalı olarak üç tane de yönetmelik kabul edilmiştir: Ticari İşlemlerde Rehin Hakkının Kurulması ve Temerrüt Sonrası Hakların Kullanılması Hakkında Yönetmelik, Rehinli Taşınır Sicili Yönetmeliği, Ticari İşlemlerde Taşınır Varlıkların Değer Tespiti Hakkında Yönetmelik. Çalışmamızda bir ticari işletmenin malvarlığı üzerinde teslimsiz rehin hakkının nasıl kurulacağı ilgili yasal düzenlemeler uyarınca tespit edilerek rehnin kapsamı açıklanacak ve yeni düzenlemeye göre kurulacak rehnin uygulanması ile ilgili muhmetemel sorunlar tespit edilecektir.

Anahtar Kelimeler: Ticari işletme, taşınır rehni, teslimsiz rehin, kredi.

Kastamonu İli Taşköprü İlçesinde Sarımsak Yetiştiriciliğinin Yerel Kalkınma Açısından Değerlendirilmesi

Selen Akan[1] **F. İlknur Ünüvar[2]**

[1]Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü, sakan@agri.ankara.edu.tr

[2]Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü, unuvar@ankara.edu.tr

Özet: Tarımsal üretimde önemli bir ürün olan sarımsak (*Allium sativum* L.) fonksiyonel bir gıda ürünü olması sebebiyle de son yıllarda üretiminde ve tüketiminde artışlar gözlenmiştir. Sarımsak tüketimi Dünya'da ve ülkemizde taze ve kuru olarak 2 farklı tipte gerçekleşmekte olup, yaygın ve ekonomik öneme sahip formu kuru sarımsaktır. TÜİK 2016 yılı verilerine göre Türkiye'de kuru sarımsak ekim alanı 109 bin dekar, üretimi ise 119 bin ton olarak gerçekleşmiştir. 119 bin ton üretim değeriyle dünya kuru sarımsak üreticisi ülkeler arasında 15. sırada yer alan Türkiye, sarımsakta üretici ülke olmasının yanı sıra aynı zamanda ihracatçı ve ithalatçı bir ülke konumunda da yer almaktadır. Türkiye'nin coğrafi ve iklim koşulları sarımsak yetiştiriciliğinde oldukça elverişli olması sebebiyle Türkiye'de sarımsak yetiştiriciliği 56 ilde yapılmaktadır. Sarımsak üretimi ve ekim alanı açısından incelendiğinde yetiştiriciliğin en yoğun olduğu il Kastamonu'dur. Sarımsak üretiminde %20,6'lık bir paya sahip Kastamonu'yu, üretim değeri bakımından Kahramanmaraş (%10,8), Aksaray (%9,1), Gaziantep (%9) ve Balıkesir (%7,5) illeri izlemektedir. Yetiştiriciliğin yoğun olarak yapıldığı yerlerde tarımsal işletmelerin önemli bir gelir kaynağını oluşturmaktadır. Kastamonu ilinde 'beyaz altın' olarak nitelendirilen sarımsak üretiminin %89,7'si Taşköprü, %9,09'u merkez ve %1,22'si Hanönü ilçelerinde yapılmaktadır. Kastamonu'nun ve özellikle kırsal nüfusun ekonomik ve sosyal olarak kalkınmasında önemli bir yeri olan sarımsak, 2009 yılında Taşköprü sarımsağı olarak 'Coğrafi İşarete' sahip olmuştur. Bu çalışmada, Kastamonu ili Taşköprü ilçesindeki sarımsak üreticileriyle yüz yüze yarı yapılandırılmış anket uygulanarak veriler derlenecektir. Veriler sonucunda SWOT analizi yapılarak ilçede üretiminin önemi, üreticilerin sorunları incelenerek çözüm yolları arayışına gidilecek, işlenmiş yeni sarımsak ürünlerinin ekonomik önemi yerel kalkınma açısından da değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Sarımsak, Kastamonu, Taşköprü, yerel kalkınma

Tehlikeli ve Çok Tehlikeli İş Yerlerinde Çalışacak Öğrencilerin İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimi Yeterliliği

Selin BAHAR[1] **Teoman AKPINAR[2]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi, Çerkezköy Meslek Yüksek Okulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, sbahar@nku.edu.tr

[2]Namık Kemal Üniversitesi, Çorlu Meslek Yüksek Okulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü,

takpinar@nku.edu.tr

Özet: Çalışma ortamında yer alan risklerden en büyük payı iş kazaları ve meslek hastalıkları yer almaktadır. İş sağlığı ve güvenliği, çok tehlikeli ve tehlikeli sınıfında yer alan işyerinde daha fazla öneme sahip olmaktadır. İş sağlığı ve güvenliği dersi lisans ve meslek yüksek okulların da seçmeli veya zorunlu ders olarak verilmektedir. Çok Tehlikeli ve Tehlikeli işyeri sınıfında çalışacak Lojistik, Sivil Savunma ve İtfaiyecilik ve İş Sağlığı ve Güvenliği Programlarında yetişen öğrencilerin oluşabilecek kaza risklerine karşı güvenlik tedbirlerini öğrenmeleri, birçok iş kazasına engel olacaktır. Bu çalışma, tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde çalışacak öğrencilerin iş sağlığı ve güvenliği eğitimi yeterliliği ve algısı araştırılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İş Sağlığı ve Güvenliği, İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimi, Tehlikeli ve Çok Tehlikeli İşyeri

The Students Who Work in Dangerous and Very Dangerous Work Places The Adequacy of Occupational Health and Safety Training.

Abstract: The biggest share of the risks in the working environment is occupational accidents and occupational diseases. Occupational health and safety are more prevalent in workplaces in the most dangerous and dangerous class. Occupational health and safety courses are offered as elective or compulsory courses in undergraduate and vocational colleges. Learning to take safety precautions against accidents that may occur in students in the Logistics, Civil Defense and Firefighting and Occupational Health and Safety Programs that will work in the Very Hazardous and Hazardous Workplace Class will prevent many work accidents. This study investigates the adequacy and perceptions of occupational health and safety training of students who will be employed in workplaces in dangerous and most dangerous classrooms.

Keywords: Occupational Health and Safety, Occupational Health and Safety Training, Dangerous and Dangerous Workplace

Örgütsel Muhalefet Kavramı Hakkında Genel Bir Değerlendirme

Prof. Dr. Senem Besler[1] **Arş. Gör. Saniye Haydaroğlu[2]**

[1]Anadolu Üniversitesi, sbesler@anadolu.edu.tr

[2]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, saniyesecgin@bilecik.edu.tr

Özet: Türk Dil Kurumu sözlüğünde muhalefet kavramı; bir tutuma, bir görüşe ve bir davranışa karşı olma durumu olarak tanımlanmaktadır. Muhalefet kavramının İngilizce karşılığı olan dissent sözcüğü de, 'görüş ayrılığı' anlamına gelmektedir. Genellikle siyaset bilimciler tarafından çalışılan bu kavram örgütsel iletişimin bir unsuru olarak pek çok araştırmacı tarafından da ele alınmıştır (Graham, 1986; Hegstrom, 1995; Redding, 1985; Stewart, 1980; Westin, 1986). Ancak kavram ile ilgili en kapsamlı çalışma Kassing (1997) tarafından yapılmıştır. Kassing yaptığı bu çalışma ile örgütsel muhalefeti çalışanların örgütleri ile görüş ayrılıklarına düşmeleri durumunda anlaşmazlıklarını ve karşıt görüşlerini dile getirmeleri olarak tanımlamıştır. Ayrıca yazar kavrama temel oluşturan teorilerin neler olduğunu da inceleyerek örgütsel muhalefeti çok aşamalı bir süreç olarak ele almıştır. Uluslararası literatürde 90'lı yılların sonundan günümüze kadar pek çok çalışmaya konu olan örgütsel muhalefet kavramı Türkçe literatürde çok fazla yer bulamamıştır. Yapılacak bu çalışma ile örgütsel muhalefet kavramı hakkında yapılan çalışmalar ele alınarak, kavram hakkında bilgi verilmesi ve kavramın hangi değişkenler ile ilişkilendirildiğinin ortaya konması ve kavram ile ilgili gelecekte yapılacak olan çalışmalara katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Muhalefet, Örgütsel Muhalefet, Örgütsel Muhalefet Süreci

Virtual Organizations as New Structures of Working Life

Serkan ÇELİK

Abstarct: The Word "organization" is as much historical as humanity. Each of us spends our lives with the people we are together for common purposes and we try to get common output. In the Professional life, various organizations and the organizations in the production processes are also established in similiar way for the common purposes and targets. The fundamental chance at this point is the breakdown of the production process with the influence of globalization and distribution of geographially different areas. Organizational structures, market relations, institutions that determine the business life and the flexibility are the main variables in this process. Organizations have become the structures that continue their activities without depending on physical spaces. In this process, the changes in the production process have emerged to transformations in the structure of labor and organization. After the end of this transformation process, new organizations called virtual organizations emerged. This study analyzes the processes that reveal virtual organizations, the tools they use and the types of organizations.

Keywords: Virtual Organizations, labor, working life, globalization

Çalışma Hayatının Yeni Yapıları Olarak Sanal Örgütler

Özet: Örgüt sözcüğü insanlık kadar tarihi bir kavramdır. Her birimiz yaşamlarımızı ortak bir amaç uğruna birlikte olduğumuz insanlarla birlikte geçiririz ve ortak çıktılar elde etmeye uğraşırız. Çalışma yaşamında da ortak amaçlar ve hedefler için üretim süreçlerinde çeşitli organizasyonlar ve örgütler de benzer biçimde kurulan yapılardır. Zaman içerisinde teknolojik, ekonomik ve sosyolojik değişimler ve dönüşümler de örgütleri de etkilemiştir. Küreselleşmenin etkisiyle birlikte üretim sürecinin parçalanması ve coğrafi olarak farklı yerlere dağılması bu noktada temel değişim olmuştur. Örgüt yapıları, pazar ilişkileri, çalışma hayatını belirleyen kurumlar, esnekleşme bu süreçte temel değişkenler olmuştur. Örgütler fiziki mekanlara bağlı olmadan faaliyetlerini sürdüren yapılar haline gelmiştir. Bu süreçte üretim sürecinde yaşanan bu değişimler emeğin ve örgütlerin yapısında dönüşümler meydana getirmiştir. Bu dönüşüm sürecinin sonunda da sanal örgütler olarak adlandırılan yeni örgütler ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada sanal örgütleri oluşturan süreçler, bu örgütlerin kullandıkları araçlar ve örgütlenme türleri incelenmektedir.

Anahtar kelimeler: Sanal Örgütler, emek, çalışma yaşamı, globalizasyon

Retail Brands, Consumer Psychographics and a Model Proposal

Sevi BALOĞLU **M. Selami AKIN**

Abstract: According to the Turkish Private Labeled Products Manufacturers' Association, the share of global retail brands in total is 17%, 23% in Europe and 7.5% in our country. The market is growing at an average rate of 14% per year in our country. The growing rate of the retailer branded product market is also increasing the importance of the retail sector. The increase in the volume of the retail brands in the market requires that these products should be examined in academic terms in relation to the different elements. For this reason, the aim of the research has been focused on retail brands. The aim of the study is to suggest a conceptual model by determining the factors affecting the intention to purchase of the retailer brands in the light of previous research.

Differences in store image perceptions are reflected in perceptions on retail brand products. Previous research indicates that images of retailer stores are positively affecting the brand image of the retailer brands and the intention to buy retail brand products. In previous researches, it was also found that one of the main factors affecting retail brand product loyalty was retail brand product image. At this point, it was seen beneficial to include the consumers' perceived image of retail brand stores and products in the model.

The psychographic characteristics of consumers reflect their desicion style and provide clues as to how they behave when they consume their financial resources. For this reason, psychological features are included in the predicted model.

In the literature review, significant relationships between purchasing behaviors of retail brand products and socio-economic characteristics have been founded. Consumers' demographics such as age, social class, income, education level may play an important role in preferences for certain store types. As they influence retail brand product preferences, different demographic and economic characteristics of consumers are needed to be examined in order to find out these differences.

As a result of the conceptual research, the image of the store influences the image of the retail brand products and the intention of purchasing the retail brand products; a theoretical model has been established in which the intention to purchase retail brand products, the psychographics of consumers and the socio-demographics affect the intention of purchasing retailer branded products.

Keywords: Retail brands, psychographics, store image, retail brand image, consumer desicion styles.

Perakendeci Markalar, Tüketicilerin Psikografik Özellikleri ve Bir Model Önerisi

Özet: Türkiye Özel Markalı Ürünler Üreticileri Derneği'ne göre dünyadaki perakendeci markalarının toplam içerisindeki payı %17, Avrupa'da %23, ülkemizde ise %7,5'tir. Söz konusu pazar ülkemizde her yıl ortalama %14 oranında büyüme göstermektedir. Perakendeci markalı ürün pazarının her geçen yıl büyüyen oranı, perakende sektörünün önemini de artırmaktadır. Perakendeci markaların pazardaki artışı, söz konusu ürünlerin akademik açıdan farklı unsurlarla ilişkilendirilerek incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu nedenle araştırmanın konusunu perakendeci markaları oluşturmuştur. Çalışmanın amacı, perakendeci markaları satın alma niyetini etkileyen faktörlerin önceki araştırmalar ışığında belirlenerek kavramsal bir model önerilmesidir.

Mağaza imajı algılamalarındaki farklılıklar, perakendeci markalı ürünler üzerindeki algılamalara da yansımaktadır. Önceki araştırmalar perakendeci mağazaların imajlarının perakendeci markalara yönelik imajını ve perakendeci markalı ürün alma niyetini olumlu etkilediğini belirtmektedir. Ayrıca önceki araştırmalarda perakendeci markalı ürün sadakatine etki eden ana faktörlerden birinin perakendeci markalı ürün imajı olduğu tespit edilmiştir. Bu noktada perakendeci markalı mağazalara ve ürünlere dair tüketici zihninde oluşan imajın modele dahil edilmesinde fayda görülmüştür.

Tüketicilerin psikografik özellikleri onların alışveriş stillerini yansıtmakta, sahip oldukları maddi kaynakları tüketirken nasıl bir davranış biçimini yansıttıkları hakkında ipuçları sunmaktadır. Bu nedenle psikografik özellikler öngörülen modele dahil edilmiştir.

Literatür incelendiğinde perakendeci markalı ürünlerin satın alma davranışları ile sosyo-ekonomik özellikler arasında önemli ilişkiler tespit edilmiştir. Tüketicilerin yaş, sosyal sınıf, gelir, eğitim düzeyi gibi karakteristik özelliklerinin belirli

mağaza tiplerine yönelik tercihlerinde önemli rol oynayabileceği görülmüştür. Tüketicilere ait farklı demografik ve ekonomik özellikler, onların perakendeci markalı ürün tercihleri üzerinde etkili olduğundan, söz konusu farklılığın incelenmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

Yapılan kavramsal araştırma sonucunda mağaza imajının perakendeci markalı ürün imajını ve perakendeci markalı ürün satınalma niyetini etkilediği; perakendeci markalı ürün satınalma niyeti, tüketicilerin psikografik özellikleri ve sosyo-demografik özelliklerin ise perakendeci markalı ürün satın alma niyetini etkilediği kuramsal bir model ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Perakendeci markalar, Psikografik özellikler, Mağaza imajı, Perakendeci marka imajı, tüketici karar verme tarzları.

Türkiye'de İstihdamın Yapısı Üzerine Bir İnceleme

Seyfi Aktoprak[1]

[1]Trakya Üniversitesi, seyfiaktoprak@trakya.edu.tr

Özet: İstihdam, geniş tanımıyla *"üretim faktörlerinin işe koşulmas*ı" anlamına gelmektedir. Başka bir ifadeyle, bir ülkenin sahip olduğu üretim öğelerinin yani, doğal kaynaklar, iş gücü ve sermaye kapasitesinin bir yıllık dönem içindeki kullanım derecesini ifade eder. İstihdam tanımını ise: "*bir ülkede belli bir dönemde çalıştırılan toplam işgücü miktarı"* olarak yapmak mümkündür. İktisat yazınında, bir milli ekonominin "*tam istihdam*" düzeyinde olduğunun söylenmesi, o ekonomi içinde çalışmak isteyen her insanın iş bulabildiği bir başka ifadeyle hiç kimsenin iradesi dışında işsiz kalmadığıdır. Türkiye gibi gelişen ekonomilerde istihdam belirgin bir şekilde gündeme gelir. Bunun en önemli nedeni olarak Türkiye'nin artan bir nüfus yapısıyla birlikte, istihdam edilenlerin sayı ve oran olarak düşük seyretmesi, tarımın en azından istihdam açısından önemini koruması ve kırsal-kentesel işgücü piyasalarının birbirinden farklılık göstermesi, politik karar mercilerinin tutumları istihdam üzerinde önemli etkenlerden bazılarıdır.

Çalışmanın amacı, Türkiye'de istihdam sorunun nedenlerini ortaya koymak, soruna yönelik uygulanan politikaları tartışmak ve istihdam sorununu gidermek için hangi politikalarının daha uygun olacağını tespit etmektir. Bu bağlamda çalışmada öncelikli olarak, Türkiye'deki eksik istihdamın nedenleri, konu ile ilgili yazın araştırması çerçevesinde ortaya konulmaktadır. Daha sonra, *"2007 Küresel Ekonomik Krizin"* den günümüze kadar Türkiye'de istihdam olanaklarının artırılmasına yönelik uygulanan politikalar irdelenecektir. Çalışmanın son bölümünde ise bu politikaların ne derece etkin olabildikleri ortaya konulacaktır.

Anahtar Kelimeler: İstihdam, 2007 Küresel Ekonomik Krizi, Tam İstihdam, Karar Vericiler

Türkiye'de Makroekonomik Dengeler

Seyfi Aktoprak[1]

Trakya Üniversitesi, seyfiaktoprak@trakya.edu.tr

Özet: Ekonomide küçük birimler için veya tüm iktisat için yapılacak analizler farklılık göstermektedir. Bu bağlamda ekonomi biliminde teoriler iki ana dala ayrılır. Fert, aile ya da teşebüsler gibi iktisadi birimlerin tercih/kararlarını inceleyen teoriler "*mikroekonomi*"yi oluştururlar. Ulusal üretim veya ulusal gelir gibi, toplumu ilgilendiren ekonomik konuları kapsayan teorileri *"makroekonomi"* yi oluşturur. Daha kısa bir ifadeyle; *"mikroekonomi"* iktisatta dar bir alanı incelerken, *"makroekonomi"* daha geniş bir alanla ilgilenmektedir. Makroekonominin inceleme alanına giren beş merkezi sorun bulunmaktadır. Bunlar gelir ve istihdam düzeyi, fiyat istikrarı, ekonomik büyüme, bütçe ya da kamu açıkları ile dış açıklardır. Bunların dışında makro ekonominin ilgi alanına giren faiz oranları, döviz kurları ve para arzı gibi pek çok konu varsa da, bunlar esas olarak bu beş ana problemin anlaşılması amacıyla incelenen konulardır.

Türk iktisat tarihinde tarihinde 2001, 2007 ve 2008 yıllarında farklı ekonomik kaynaklı krizlerle karşı karşıya kalmıştır. Gıda fiyatlarında 2007 yılında başlayan ve 2008 yılı yaz aylarına kadar devam eden sistematik yükseliş ile ortaya çıkan ve *"Gıda Krizi"* olarak adlandırılan dönemden sonra, 2008 yılında dünya piyasalarını etkileyen *"Küresel Mali Kriz"* ortaya çıkmıştır. Bu dönemlerde Türkiye ekonomisinin makroekonomik dengelerinde değişimler büyük bir ivme göstermiştir. Çalışmanın amacı, kriz dönemlerinde Türkiye'nin makroekonomik dengelerinin nasıl bir değişim gösterdiğinin incelenmesi maksadıyla kaleme alınmıştır. Bu çalışmada 2001-2007 ve 2008 yılları arasında Türkiye'de makroekonomik değişimler liberal söylemde incelenecektir. Çalışmanın son bölümünde ise Türkiye'nin bahsi geçen ekonomik kriz dönemlerinde aldığı tedbirler değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Makroekonomi, Kriz, Ekonomik Denge, Liberal Söylem

İşyerinde Yalnızlığın Çalışan Performansı Üzerine Etkisi

Arş. Gör. Seyhan ÖZDEMİR [1] **Öğr. Gör. Özgür YEŞİLYURT[2]**

[1] Süleyman Demirel Üniversitesi, seyhanozdemir@sdu.edu.tr

[2] Muş Alparslan Üniversitesi, o.yesilyurt@alparslan.edu.tr

Özet: Literatür incelendiğinde yalnızlık kavramı ile ilgili birçok tanımın olduğu görülmektedir. Yalnızlığı Türk Dil Kurumu "yalnız olma durumu, kimsesizlik" şeklinde tanımlamıştır. Yalnızlık, çalışanların bulundukları kurumlardaki sosyal ilişkilerinde ortaya çıkan eksiklik olarak ifade edilebilmektedir. Diğer bir ifadeyle kişinin kendisine ya da etrafındakilere karşı yabancılaşmaya başladığını hissetme durumu olarak da ifade edilebilmektedir. Çalışanların iş yerinde yaşadıkları yalnızlığın genel yalnızlıktan farkı çalışılan kurumlarda etkin olmasıdır. İş yerindeki yalnızlığın çalışanların performanslarını etkilemesi muhtemel bir durumdur. Performans önceden belirlenmiş koşullara göre işlerin yerine getirilme düzeyleri olarak ifade edilmektedir. Çalışanların kurumlarda yaşadıkları yalnızlığın performanslarını olumsuz etkilemesi beklenen bir sonuçtur.

İş yaşamındaki yalnızlık, çalışanların kendi aralarında yeterli bilgi alışverişi yapmalarının da önüne geçmektedir. Bunun sonucu olarak da kritik önem taşıyan bilgilerin iş arkadaşları arasında paylaşılmamasıyla diğer çalışanların performansını da düşürebilmektedir. Bu çalışmada; "işyerinde yalnızlığın çalışan performansı üzerine bir etkisi var mıdır?", "Eğer böyle bir etkisi varsa nasıl bir etkisi vardır? cevap aranacak sorulardır.

Bu araştırmanın amacı, akademisyenlerin iş yerindeki yalnızlık düzeyini araştırmak ve bunun çalışan performansı üzerine etkisini ortaya koymaktır. Araştırmanın evrenini Süleyman Demirel Üniversitesi'ne bağlı fakültelerde çalışan akademik personel oluşturmaktadır. Örneklemini ise araştırma görevlileri oluşturmaktadır. Evrenden kolayda örnekleme yöntemiyle araştırma görevlilerine ulaşılacaktır.

Araştırma sonucunda; iş yerinde yalnızlığın çalışan performansına etkisinin varlığını tespit edilmesi, iş yerindeki yalnızlığın seviyelerinde demografik değişkenlere göre farklılık bulunması ve cinsiyete göre çalışan performans seviyesinin farklı olması beklenen sonuçlar arasındadır. Ortaya çıkan sonuçlar, yeni araştırmalar için bir başlangıç noktası oluşturacaktır.

Anahtar Kelimeler: Yalnızlık, İşyeri Yalnızlığı, Performans, Çalışan Performansı

TFRS 15 - Müşteri Sözleşmelerinden Elde Edilen Hasılat Standardının İnşaat Sektörüne İlişkin İncelenmesi ve Bir Uygulama

Arş. Gör. Süleyman BAYRAKCIOĞLU[1] **Yrd. Doç. Dr. Hakan ÖZÇELİK[2]**

[1] Süleyman Demirel Üniversitesi İşletme Bölümü, suleymanbayrakcioglu@sdu.edu.tr

[2] Süleyman Demirel Üniversitesi İşletme Bölümü, hakanozcelik@sdu.edu.tr

Özet: Mayıs 2014'de yayımlanan ve 1 Ocak 2018'de yürürlüğe girecek olan UFRS 15 Müşterilerle Yapılan Sözleşmelerden Doğan Hasılat Standardı ile TMS 11 İnşaat Sözleşmeleri, TMS 18 Hasılat, TFRS Yorum 13 Müşteri Sadakat Programları, TFRS Yorum 15 Gayrimenkul İnşaat Anlaşmaları, TFRS Yorum 18 Müşterilerden Varlık Transferleri ve TMS Yorum 31 Hasılat-Reklâm Hizmetleri İçeren Takas (Barter) İşlemleri standartları yürürlükten kaldırılacaktır. Yürürlükten kaldırılan standartların eksikliklerinin giderilmesi için daha kapsamlı yeni bir standart ortaya konmuştur. Hasılatın tanınmasında 5 aşamalı bir yöntem öneren yeni Standart ile hasılata ilişkin önemli konularda müşterilerle yapılan sözleşmeye dayalı olarak; hasılatın ne zaman ve hangi tutarda muhasebeleştirileceğine dair mevcut standartlardaki belirsizliklerin ve eksikliklerin ortadan kaldırılması hedeflenmektedir.

Yürürlükten kaldırılan TMS 11 İnşaat Sözleşmeleri Standardı yüklenici işletmelerin, yapımı bir hesap döneminden uzun süren yıllara yaygın taahhüt şeklindeki inşaat işlerinden doğan hasılatın muhasebeleştirilmesine ilişkin düzenlemeleri kapsamaktadır. Bu çalışmada oldukça ayrıntılı olan yeni Standardın doğru bir şekilde anlaşılabilmesi ve uygulanabilmesine katkı sağlamak amacıyla Standardın temel özellikleri açıklanarak ve en çok etkilenmesi düşünülen inşaat sektörüne ilişkin uygulama örneğine yer verilmektedir.

Anahtar Kelimeler: TFRS 15, Hasılat, İnşaat Sektörü

Erken Dönem Ekonomik Dalgalanma Teorileri Günümüz Türkiye'si İçin Ne İfade Etmektedir? Hawtrey'in Modelinin Günümüzün Ekonometrik Araçlarıyla Analizi

Süleyman KOÇ[1] **İbrahim BAKIRTAŞ[2]**

[1]Arş. Gör. Aksaray Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, suleymankoc@aksaray.edu.tr

[2]Prof. Dr., Aksaray Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, ibakirtas@aksaray.edu.tr

Özet: Toplulaştırılmış iktisadi faaliyette gözlenen ve birbirini takip eden genişleme ve daralma dönemlerinin döngüselliği makro iktisadın en önemli araştırma konularından biridir. Çalışmada erken dönem ekonomik dalgalanma teorileri; erken dönem tarımsal teoriler, para teorileri, yetersiz tüketim ve Marksist teoriler, kar marjı teorileri, yatırım teorileri ve klasik model olmak üzere özetlenmiştir. Bu teoriler günümüzdeki modern ekonomik dalgalanma analizlerinin fikirsel öncüleridir. Bu çalışmada erken dönem ekonomik dalgalanma teorilerinden Hawtrey'in yaklaşımını test etmek amacıyla 1998Q1-2016Q2 arası Türkiye ekonomisine ait milli gelir, dış ticaret ve para arzı verileri arasındaki etkileşim analiz edilmiştir. ARDL Sınır Testi ve Johansen Eşbütünleşme testi sonuçlarına göre bu üç değişken arasında uzun dönem denge ilişkisi tespit edilmiştir. Varyans ayrıştırma, Granger nedensellik ve etki-tepki fonksiyonları analizleri kullanılarak da dış ticaret ile para arzı arasında Hawtrey'in görüşlerini destekleyen bulgulara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: ekonomik dalgalanmalar, Türkiye ekonomisi, ardl sınır testi

What Does Early Theories of Business Cycles Mean for Today's Turkey? Analysis of Hawtrey's Model with Today's Econometric Tools

Abstract: The cyclicality of successive periods of expansion and contraction observed in aggregated economic activity is one of the most important research topics in macroeconomics. Early business cycle theories summarized respectively; early theories of agriculture, monetary theories, underconsumption and marxist theories, profit margins theories, investment theories and classical model. These theories are the intellectual pioneers of modern business cycle analysis. In this study, the interaction between national income, foreign trade and money supply data of the Turkish economy between 1998Q1-2016Q2 was analyzed in order to test Hawtrey's approach of early economic fluctuation theories. According to the results of the ARDL Bounds Test and Johansen Cointegration test, a long-term equilibrium relation was found between these three variables. Analyzes of variance decomposition, Granger causality, and impulse-response functions have also been found to support Hawtrey's views on foreign trade and money supply.

Keywords: business cycles, Turkish economy, ardl bouns test

Türkiye'nin Petrol Politiği

Taner Karakuzu[1] **İlker Limon[2]**

[1]Trakya Üniversitesi, tanerkarakuzu@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, ilkerlimon@trakya.edu.tr

Özet: Türkiye'de petrol aramalarının kökleri Osmanlı dönemine kadar uzanır. İlk sondajlı arama faaliyeti, İskenderun civarında Çingen'de 1890 yılında delinen ve gaz emarelerine rastlanan sığ kuyulardır. Trakya'da Ganos civarında 1898 yılında delinen sığ kuyularda petrol ve gaz emarelerine rastlanmıştır. Yabancı şirketler ortaklığıyla 1914 yılında kurulan Turkish Petroleum Company Musul'da petrol aramaya başlayacakken Birinci Dünya Savası çıkınca faaliyetini durdurmuştur.

Cumhuriyet döneminde Atatürk, milli ekonomi ilkesi doğrultusunda yerli kaynakların bulunmasına, işletmeye açılmasına ve bu sayede yerli kalkınmanın sağlanmasına önem vermiştir. Bu doğrultuda rejim politikası, devletin bu faaliyetlerini kendi eliyle yürütmesi, daha önce verilen imtiyazların iptali yönünde olmuştur.

Çalışmanın amacı, önemli bir fosil yakıt olan petrolün Türkiye enerji politiğinde öneminin vurgulanmasıdır. Bu bağlamda öncelikle Türkiye'de petrolün kısa tarihçesine yer verilecektir. Ardından petrol boru hatlarının önemi vurgulanacaktır. Son bölümde ise petrolün ekonomi üzerindeki etkisi tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Enerji, Petrol, Boru Hatları

Investigation of Complementary Specialty of Production Activities in Goat Breeding

Zeki Bayramoğlu[1] **Duygu Akturk[2]** **Ferhan Savran[2]**

[1]Selçuk University, Faculty of Agriculture, Agricultural Economics Departmant

[2]Çanakkale Onsekz Mart University, Faculty of Agriculture, Agricultural Economics Departmant

Abstract: Production activities in agricultural enterprises have complementarity and substitution relations among each other. Replacement associations are among production activities that use the same source. Complementarity is when one's output is used as the input of the other. Including production activities with high complementarity implications in an agricultural operation causes the production costs to decrease and thus the efficiency of resource utilization. This situation increases the economic growth momentum of the business. In this study, complementarity characteristic of goat production activity in Çanakkale province was examined.

Since the most important expenditure item in animal production is feed, it is necessary for the farmer not to be dependent on the market for profitable livestock production and to grow the necessary quality crude and concentrate feed. For this reason, the cultivation of feed crops is considered as one of the factors that can be effective for the success of the operation.

Analyzes of the questionnaire applied to the owners of small ruminant indicate that they grow fodder crops such as clover, silage maize, barley, wheat, vetch, oats in the land they have. In addition to the small ruminant breeding activities, the cultivation of forage crops will increase the profitability by lowering the production costs. In this sense, if the feed plants used in the examined enterprises are provided within the enterprise, the costs of the feed plants are calculated to measure the return to be provided to the enterprises.

The costs of the products grown as feed crops are as follows: Oats 0,13 €/Kg, Barley 0,15 €/Kg, Wheat 0,16 €/Kg, Silage Maize 0,016 €/Kg, Clover 2,56 €/bale and Vetch 2,05 €/bale, Straw 1,30 €/bale has been calculated. If these products are supplied from outside the enterprise, market prices will be valid and production costs will increase. Saanen Goat enterprises provide all of the barley and wheat straws used in breeding establishments from their farms. In addition, 62.80% of the clover, 38.03% of the silage maize and 67.67% of the vetch used are covered by the enterprise. In this regard, especially when the sales price of clover bale is calculated as 3,90 €/bale, the producers earn an average of 1,34 €/bale profit per each clover bale used. In the hair goat breeding enterprises, the whole of the clover is supplied from the outside of the enterprise, which makes it impossible to benefit from it. In addition, in this group, only 5.89% of the silage maize produced is in the enterprise, as opposed to other goat enterprises. 90.34% of the barley and 31.58% of the wheat produced are used in the enterprises that produce Saanen Goat. 56.56% of the produced barley and 39.15% of the wheat are used in the enterprises that grow hair goat . The average market price of barley was 0,19 € and the market price of wheat was 0,22 €. The profit of 1 kg barley is 0,03 € / Kg and 1 Kg of wheat is 0,07 € / Kg. The feeds that were received from outside of the enterprise were determined as sunflower seeds, beet pulp and maize.

The number of animals per farm was 91.19 in the farms growing Saanen breed in the region, and 191.69 in the farms growing hair goats. At the end of the obtained data, the cost of feed resources is calculated. The average daily roughage consumption per animal was calculated as 1.5 kg of alfalfa, 0.5 kg of hay, 0.5 kg of bran, 1 kg of silage maize, and 0.5 kg of barley rash. In the case of consuming these coarse feeds, the cost is calculated as 0,32 € / head. In the case of purchasing these feeds, cost is increased by 47% per goat and found to be 0,47 €/head. As a result, in terms of reducing the cost of per animal in the examined enterprises; it has been demonstrated that the increase of the forage areas, the amount of roughage and the quality of feed, and the maintenance and feeding conditions should be improved.

Balkan Ülkelerinde Dış Ticaret İlişkilerinde Yaşanan Sorunlara İlişkin Çözüm Önerileri

Doç. Dr. Zelha ALTINKAYA[1]

[1]İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Zaltinkaya@aydin.edu.tr

Özet: Balkanlar, coğrafi, siyasi ve ekonomik açıdan olduğu kadar, tarihi, kültürel ve insani bağlar bakımından da Türkiye için öncelik taşımaktadır. Coğrafi olarak Türkiye'nin Avrupa kıtasına uzantısını teşkil eden Balkanlar, Türk ulusunu şekillendiren tarihi süreçteki özel konumu, bölgesel bütünleşme ve tüm bölge ülkeleriyle paylaştığımız Avrupa Birliği üyelik hedefi bağlamında geleceğe dönük içerdiği potansiyel ile de büyük öneme sahiptir. Türkiye, Balkan ülkeleri ile ikili ilişkilerine büyük önem vermektedir.

Balkan ülkeleri ile Türkiye arasındaki ikili ticari ilişkilerin geliştirilmesi Türk dış politikasının önemli bir boyutunu oluşturmaktadır. Türkiye'nin Batı Avrupa'ya ulaşım güzergâhı üzerinde bulunan bu ülkelerde ekonomik kalkınmanın sağlanması ve böylece bu ülkelerin AB gibi Batı Avrupa ülkeleri tarafından kurulan örgütlere üye olmaları bölgenin siyasi istikrarı açısından da önemlidir. Mevcut ticaret hacmi , ürünlerin daha iyi tanıtımı, ticaret merkezleri kurulması ve devlet desteği sağlanması halinde daha artabilir. Balkanlardaki yatırımlarımızın artırılması ve bu ülkelerle ticari ilişkilerimizin geliştirilmesi için özel teşvik yöntemleri uygulanması önemlidir.

Balkan ülkeleriyle ticari ilişkilerin geliştirilmesi için Türk Eximbank kredilerinin bu ülkelere kullandırılması önem taşımaktadır. Balkan ülkelerindeki ekonomik işbirliği sistemlerinin Türkiye lehine daha etkin bir şekilde kullanılmaları gereklidir.

Bu çalışmada öncelikle Balkan ülkelerinin dış ticaret yapıları incelendikten sonra ülkeler arası ticari ilişkiler Türkiye ile olan ilişkiler de dikkate alınarak istatistiki veriler kapsamında incelenecektir. Çalışmada Türkiye'nin Balkan Ülkeleri ile olan dış ticaret ilişkilerinin geliştirilmesi konusunda yaşanan sorunlar ve çözüm öneriler de ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Ticari Politika, Koruma, Promosyon, Ticari Anlaşmalar- Ticaret- Çokuluslu Şirketler ve Uluslararası Ticaret

Jel kodu: F13, F1, F23

Solution Suggestions for Problems in Foreign Trade Relations in Balkan Countries

Abstract: The Balkans, as far as geographical, political and economic aspects are concerned, are also a priority for Turkey in terms of historical, cultural and humanitarian ties. Geographically, the Balkans, which constitute the extension of Turkey to the European continent, has great prospects with its potential for the foreseeable future in the context of the European Union membership goal we have shared with the regional integration and all the regional countries. Turkey attaches great importance to bilateral relations with the Balkan countries.

The development of bilateral commercial relations between the Balkan countries and Turkey constitutes an important dimension of Turkish foreign policy. It is also important for the political stability of the region that the economic development of these countries, which are located on the transport route of Turkey to Western Europe, and thus the membership of the organizations established by Western European countries such as the EU, is important. Current trade volume may increase further if products are promoted better, trade centers established and government support provided. It is important to increase our investments in the Balkans and to apply special incentives for the development of commercial relations with these countries.

It is important that Turkish Eximbank loans are extended to these countries for the development of commercial relations with the Balkan countries. The economic cooperation systems in the Balkan countries need to be used more effectively in favor of Turkey.

In this study, firstly foreign trade structures of the Balkan countries will be examined and commercial relations between the countries will be examined within the scope of the data, taking into account the relations with Turkey.

In the study, problems and solutions for the development of Turkey's foreign trade relations with the Balkan Countries will be discussed.

Keywords: Commercial Policy, Protection, Promotion, Commercial Agreements- Trade- Multinational Corporations and International Trade

Jel Code: F13- F1 –F23

Corporate Social Responsibility Practices in the Banking Sector of Republic of Macedonia

Monika Angeloska-Dichovska[1] **Elizabeta Tosheva [2]**

[1] Faculty of Economics Prilep, University St. Kliment Ohridski Bitola, Republic of Macedonia,

monika.angeloska@uklo.edu.mk

[2] Faculty of Law, University St. Kliment Ohridski Bitola, Republic of Macedonia

elizabeta.tosheva@uklo.edu.mk

Abstract: The changing and unstable environment of the companies imposes the need for a constant adaptation and accepting new challenges. Corporate Social Responsibility (CSR) has become a key challenge for managers of different businesses in recent years, integrating economic and social goals.

The banking sector nowadays is considering not only their profitability and growth but also the interests of the society and the environment by taking responsibility for the impact of their activities on stakeholders, employees, customers, suppliers, civil society and all environment.

The aim of the paper is to explore CRS practices in the banking sector and to measure the level of CRS in the selected Macedonian banks. For this purpose, the data from the websites of selected banks were scanned and analyzed and made a content analysis of annual reports for the years 2015 and 2016. Secondary information was also obtained from other relevant publication, books, and journals.

The analysis shows that at most of the observed Macedonian banks, there is lack of sufficient information about CRS activities on their websites. Also, banks could be more committed to CSR application and ethical principles and use them not as suitable marketing tools for communication with a general public, but to integrate them into their policies.

Keywords: Corporate Social Responsibility, CSR practices, Banking Sector, CSR level.

Merkezi ve Doğu Avrupa'da Bölgesel İşbirliği İçin Yeni Bir Model: İntermarium

Dr. Oktay Hekimler[1]

[1]Namık Kemal Üniversitesi, ohekimler@edu.tr

Özet: Bu çalışmada on iki AB üyesi ülkeyi kapsayan İntermarium düşüncesi, Avrupa Bütünleşmesi kapsamında tartışılmıştır. Esasında bir Polonya girişimi olan ve tarihi kökleri geçmişte Polonya'nın ileri sürdüğü Miedzymorze'e düşüncesine dayanan İntermarium ya da Üç Denizler Dayanışması günümüzde bölgesel işbirliğini artıracak alternatif bir çözüm olarak sunulmuştur. Burada amaç bir tarafta Baltıklardan-Adriyatik ve Karadeniz'e dek uzanan coğrafyada bölgesel işbirliğini artırmak iken, aynı şekilde AB üyesi olan ancak kendilerini büyük güçler karşısında etkisiz hisseden bölge ülkelerinin de Avrupa politikasında daha çok söz sahibi olması hedeflenmiştir. Bu dayanışma modeli AB üyesi on iki Merkezi ve Doğu Avrupa üyesini kapsasa da, esasında Polonya dış politikasının büyükler karşısında var olmak çabasının bir aracı niteliğindedir. Kendisini geçmişten beri Almanya ve Rusya gibi iki büyük güç arasında sıkışmış olarak hisseden Polonya bu şekilde bölge ülkelerinin de desteğini alarak hem AB, hem de NATO desteği vasıtası ile bir denge politikası arayışında olmuştur. Üstelik son dönemde ABD Başkanı Donald Trump'un İntermarium düşüncesine destek verişi, Varşova'da gerçekleştirilen İntermarium Zirvesine katılmış olması, bu dayanışma modeli etrafındaki tartışmaları da artırmıştır. Söz konusu bu gelişme ABD'nin başta Almanya ve Fransa olmak üzere Batılı müttefikleri karşısında yeni müttefik arayışı olarak okunmuştur. Bunun ötesinde 2003 yılında Irak Savaşı öncesinde ABD Dışişleri Bakanı Donald Rumsfeld'in ortaya attığı eski-yeni Avrupa tartışmasını yeniden gündeme taşımıştır.

Bu nedenle bu çalışmada maksat, İntermarium düşüncesinin Avrupa Bütünleşmesine nasıl etki ettiğini ortaya koymak olmuştur. Dahası, Avrupa'da özellikle, mülteci meselesi ve Brexit sonrasında artan uçurumun bu yeni dayanışma modeli ile artıp artmayacağı, bölgesel aktörler arası çatışmalar, bunların endişe ve beklentileri çerçevesinde analiz edilmeye çalışılmıştır. AB'nin Baltık ve Tuna Stratejilerinin de gösterdiği gibi, AB içi işbirliğinde Makro Bölgesel İşbirliği modelleri giderek öne çıkmıştır. Bu bağlamda İntermarium düşüncesi de Makro Bölgesel İşbirliği persepektifi ile ele alınarak değerlendirilmeye çalışılmıştır. İntermarium düşüncesinin enerji, alt yapı ve askeri alanlarda işbirliğini öngörmesinden dolayı çalışma, aynı zamanda Makro Bölgesel İşbirliğinin, Avrupa geleceğine nasıl etki edeceğini de ortaya koyabilecektir.

Anahtar Sözcükler: İntermarium, Polonya, ABD, Almanya, Merkezi ve Doğu Avrupa, Makro Bölgesel İşbirliği.

A New Model For Regional Cooperation İn Central And Eastern Europe: Intermarium

Abstract: This study was discussed in the context of the European Integration of Intermarium, which includes twelve EU member states. The Intermarium or the Three Seas Solidarity, based on the idea of a Polish initiative, Miedzymorze, whose historical roots have been put forward by Poland in the past, has now been presented as an alternative solution to enhance regional co-operation. While the aim is to increase territorial cooperation on the one hand from the Baltics to the Adriatic and on the Black Sea, it is also aimed that the EU countries, who feel themselves ineffective against the great powers, will also have more say in European politics. This model of solidarity is essentially an instrument of attempting to exist against the elders of Poland's foreign policy, even though the EU member includes twelve Central and Eastern European members. Feeling stuck between two major powers like Germany and Russia since its inception, Poland has been seeking a balance policy with support from both the EU and NATO, with the support of the regional countries in this way. Moreover, the recent support of the US President Donald Trump in thinking of the Intermarium and the participation in the Intermarium Summit in Warsaw have also increased the controversy. In other words, this development was read as a search for a new ally by the US against its Western allies, especially Germany and France. Moreover, in 2003, before the Iraq War, US foreign minister Donald Rumsfeld's old-new European debate was revived.

For this reason, the purpose of this study was to show how Intermarium thought influenced the European Union. Moreover, in Europe, particularly the refugee issue and the post-Brexit growing gap have been tried to be analyzed within the context of regional anger conflicts, their anxieties and anticipations, which will not escalate with this new solidarity model. As the EU has shown in the Baltic and Danube Strategies, macro-regional cooperation models have become more prominent in intra-EU cooperation. In this context, the idea of Intermarium has been tried to be evaluated with the perspective of Macro Regional Cooperation. Because the Intermarium idea predicts cooperation

in energy, infrastructure and military space, the study will also demonstrate how Macro-Regional Cooperation will impact Europe's future.

Key Words: Intermarium, Poland, USA, Germany, Central and Eastern Europe, Macro Regional Cooperation.