



T.C. İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

ISSN: 1303-5495

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

Yıl: 14 Sayı: 27 Bahar 2015

Istanbul Commerce University

Journal of Social Science

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

ISTANBUL COMMERCE UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Yıl:14 Sayı:27 2015 / 1 Bahar

Sahibi

İstanbul Ticaret Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Nazım EKREN

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Yusuf Tuna

Prof. Dr. Gökhan Malkoç

Prof. Dr. Ali Osman Gürbüz

Prof. Dr. Mete Çamdereli

Prof. Dr. Mustafa Erdoğan

Prof. Dr. H. Şaduman Okumuş

Prof. Dr. Mehmet Hasan Eken

Prof. Dr. Didem Algantürk Light

Editör

Uzm. Öğrt. Görv. Mustafa Emre CİVELEK

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Selma Demirel

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi hakemli bir dergidir, yılda iki kez, Bahar ve Güz aylarında yayımlanır.

Bu dergide yayımlanan makalelerin telif hakları İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne aittir. Bu yayınlara ilgili olarak Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndan doğan her türlü hak saklıdır. Tanıtım için yapılacak alıntılar dışında Üniversitenin yazılı izni olmadan çoğaltılamaz. Bu dergide yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarlarına aittir. Üniversite bu görüşler nedeniyle herhangi bir sorumluluk kabul etmez.

Baskı:

ISSN: 1303-5495

Elektronik ortamda

erişim: <http://ticaret.edu.tr/tr/Sayfa/Akademik/İstanbulTicaretUniversitesiYayinlari/İstanbulTicaretUniversitesiSosyalBilimlerDergisi>

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi

Sütlüce Mahallesi, İmrahor Caddesi, No: 90, Beyoğlu 34445, İstanbul

Tel: 444 0 413

e-posta: sosyaldergi@ticaret.edu.tr

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi ULAKBİM Ulusal Veri Tabanı tarafından indekslenmektedir.

Değerli İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Okurları,

13. yılına giren İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisinin 27. sayısında farklı alanlardaki 13 makaleyi siz değerli okurlarımızla buluşturmaktan kıvanç duymaktayız. Dergimiz değerli bilim insanlarının seçkin araştırmaları ile her geçen yıl bilim dünyasına önemli katkılar sağlamaktadır.

Bu sayımızda üniversitemiz içinden ve dışından bizlerle özenli çalışmalarını paylaşan yazarlara, hakemlik sürecine titiz çalışmaları ile katkıda bulunan değerli akademisyenlere ve derginin hazırlanmasında emeği geçen çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimizi sunarız.

Dergimizin bu sayısının sosyal bilimler alanına güncel bakış açıları getirmesini temenni eder, bir sonraki sayımızda okuyucularımızla buluşmayı dileriz.

Uzm. Öğr. Gör. Mustafa Emre CİVELEK
Sosyal Bilimler Dergisi Editörü

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Ahmet Hayri DURMUŞ

Kar Amaçsız Kuruluşlarda Duran Varlık Edinimlerinin
Muhasebeleştirilmesi 1

Nejdet KELEŞ

Theodor Storm'un "Kıratlı" Noveline Yansıyan Alman Batıl İnançları
ve Efsaneleri17

A.Göksu ÖZÜDOĞRU / Ali GÖRENER

Sağlık Sektöründe Talep Tahmini Üzerine Bir Uygulama37

Timur KESKİNTÜRK / Bahadır Fatih YILDIRIM / Ümran TÜZÜN / Hilal KAYA

Çok Noktalı Genelleştirilmiş Gezen Satıcı Problemi Ve Perakende Sektöründe
Bir Uygulama55

Murat ÇEMBERCİ / Muhteşem Gökhan YÜCEL

Proje Yönetimi Ve Profesyonel Proje Yöneticileri Kavramı77

Ahmet ÖZÇAM / Dilek SAĞLIK ÖZÇAM

Business Cycles, Estimation Of Demand For Automobiles In Turkey And
Calculation Of Time-Varying Price Elasticities91

Serkan TÜRKELİ

Standart Belge İle Farklılaşma Mümkün Mü? Akreditasyon Söylem Analizi113

Merve KAYAKÖY TAŞ

Dünya Sigorta Pazarında Türkiye'nin Yeri.....135

Erdal ŞEN / Mustafa BOLAT

İşletmelerde Demokratik Yönetim Anlayışının İnovasyon Ve Firma Performansı
Üzerine Etkisi: İstanbul Avrupa Yakası Lojistik İşletmeleri Üzerine Bir
Uygulama.....151

Levent ELDENİZ, Bikeertiemuer MAIMAITIMIN Çin Ulusal Haber Ajansı: Xinhua Ve Güncel Çin Medyası.....	177
Emin Başar BAYLAN Türkiyede Bir Endüstriyel Kalkınma Etmeni Olarak Yönetim Danışmanlığı Sektörüne Bakış.....	191
İsa TEKİN / Ali Altuğ BİÇER Haczedilen Mal Ve Hakların Muhasebeleştirilmesi.....	209
Hüseyin ARSLAN Kavimler Arası Dolaşım Ve Dönüşümün Topluların Yeniden Oluşumuna Etkisi.....	221

KAR AMAÇSIZ KURULUŞLARDA DURAN VARLIK EDİNİMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Ahmet Hayri DURMUŞ*

ÖZET

Dernekler ve vakıflar başta olmak üzere kar amaçsız kuruluşlar, birçok nedenle duran varlık (bina, arsa, makine, teçhizat, taşıt vb) edinimine (iktisabına) gereksinim duyarlar, bunu da genel olarak, satın alma, yaptırma ve bazen de bağış alma yolu ile gerçekleştirirler. Satın alma ve yaptırma için önemli tutarda kaynağı, şartlı /şartsız, aynı/ nakdî bağış yardım gelirlerinden ve üye aidatlarından sağlarlar. Kuruluşun duran varlık ediniminde, yapılan harcamaların kaydedilmesinde “giderleştirme”, “aktifleştirilme” ve “önce giderleştirme sonra aktifleştirme” yöntemleri vardır. Giderleştirme yönteminde, edinilen duran varlık kuruluşun bilançosunda görünmez ancak edinme giderleri, gelir tablosunda raporlanır. Aktifleştirme yönteminde, edinilen duran varlık bilançoda raporlanır ancak gelir tablosunda, gelirlerin ve bağış yardımların bu amaçla kullanıldığı görünmez. Önce giderleştirme, sonra aktifleştirme yönteminde, duran varlık kuruluşun bilançosunda raporlanır, gelir tablosunda ise hem gelirler ve hem de duran varlık edinimine ilişkin giderler raporlanmış olur. Giderleştirme ve aktifleştirme yöntemleri basit, kolay uygulanabilir, anlaşılabilir yöntemlerdir ve ülkemizde küçük sivil toplum kuruluşlarında oldukça sık kullanılmaktadır. Önce giderleştirme sonra aktifleştirme yöntemi ise daha karışıktır, ancak daha ayrıntılı finansal bilgiler verebilmektedir, dolayısıyla büyük sivil toplum kuruluşlarında uygulanmaya daha elverişlidir, ayrıca ülkemizdeki birçok mevzuat isteklerini de karşılayabilmektedir.

***Anahtar Kelimeler:** Kar amaçsız kuruluşlar, duran varlık edinimlerini giderleştirme, aktifleştirme, önce giderleştirme sonra aktifleştirme*

ACCOUNTING ENTRIES OF FIXED ASSET ACQUISITIONS FOR NON- PROFIT ORGANIZATIONS

ABSTRACT

Non-profit organizations, mostly associations and foundations need to acquire fixed assets (such as building, land, machinery and equipment, vehicle etc.) for various reasons and generally accomplish this by way of purchases, construction and sometimes by donations. Significant amount of resources used primarily for these acquisitions are conditional or unconditional contributions of either cash or in-kind and membership fees. Methods of recording expenditures of fixed asset acquisition are “expense recording”, “capitalization of expenses” and “first expense recording and later capitalization of expenses”. The expense recording method reports the acquired fixed asset on the income statement, but not on the balance sheet, that is the drawback of the method. The acquired fixed asset is reported as an asset on the balance sheet in the capitalization of expenses method but the contributions used to acquire the fixed asset disappears on the income statement. With the first expense recording and later capitalization of expenses method, the fixed asset is reported on the balance sheet and the revenues and expenditures related to the acquisition of the fixed asset is also reported on the income statement. Expense recording and capitalization of expenses methods are simple, easily applicable and understandable, and they are widely used in our country. While the method of “first expense recording and later capitalization of expenses” seems complicated, it provides detailed financial data. This method may be appropriate for non profit organizations and meets basic requirements of legal regulations.

***Keywords:** Non profit organizations, expense recording, capitalization of expenses, first expense recording and later capitalization of expenses.*

**Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Denetim Bölümü adurmus@ticaret.edu.tr*

1. GİRİŞ

Başta dernekler ve vakıflar olmak üzere, Sivil Toplum Kuruluşları (STK) da, bazen gelir elde edebilmek, bazen de amaçlarını gerçekleştirebilmek için duran varlığa gereksinim duyarlar. Bunu en iyi şekilde bina varlığının sağlayacağı açıktır. Bu nedenle sivil toplum kuruluşları, nakit fazlaları ile bina edinimye çalışırlar. Çünkü binaların ömrü uzundur, kötü ekonomik koşullara direnme gücü vardır, elden çıkarılması mevzuatımızda zorlaştırılmıştır.

Günümüzde sivil toplum kuruluşları, satın alma, yaptırma, bağış alma ve (bu çalışmada kapsam dışı bırakılan) finansal kiralama yolu ile duran varlık edinebilirler.

Kar amaçsız kuruluşlar, duran varlık edinimlerinde gereksinimleri olan önemli tutarda **kaynağı**, genellikle **bağış yardım** gelirlerinden (şartlı şartsız, aynî nakdî) ve **üye aidatlarından** sağlarlar.

Kar amaçsız kuruluşun duran varlık edinimsi amacıyla yaptığı harcamaların muhasebe kayıtlarının nasıl olacağı konusunda başlıca üç yöntem vardır. Bu yöntemler: harcamaları gider kaydetme “ **giderleştirme yöntemi**”, harcamaları varlık kaydetme “**aktifleştirme yöntemi**” ve harcamaları “**önce giderleştirme, sonra aktifleştirme yöntemi**” .

Türkiye’de sivil toplum kuruluşlarının hesap işlerini düzenleme görevi ve yetkisi olan kurumların bu konuda yeterince açıklamalarının olmadığını görülmektedir. Ayrıca, ülkemizde bu konuda yapılan bilimsel çalışmaların da oldukça sınırlı olduğu anlaşılmaktadır.

Ülke bazında, sivil toplum kuruluşlarının **bilançolarının konsolidasyonu, uygulanan yöntemlere göre farklılık gösterir**. Giderleştirme yönteminin uygulanması, öz sermayenin olduğundan az raporlanmasına sebep olur.

ABD’nde, bu konularda önemli çalışmalar yapılmış olduğunu ve bunlarında geliştirilmekte olduğunu görüyoruz. Özellikle Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) nun 116 ve 117 no.lı düzenlemeleri ve analizleri, bu konuda temel kaynak özelliğindedir. Bu kaynaklardan yararlanılmış ancak, öncelikle ve özellikle Türkiye’deki durum üzerinde durulmuştur. Çünkü **ülkemiz uygulamasında duran varlık harcamalarının muhasebeleştirilmesini inceleyen çalışma sayısı son derecede azdır**.

Ülkemizde kar amaçsız kuruluşlarda duran varlık edinilmesinde, başlıca bağış yardım gelir kaynakları, üye aidatı kaynakları, birikmiş gelir artanları ve diğer kaynaklar kullanılır. Kayıt yöntemine göre, kaynakların kullanımı, gelir tablosu ve kesin bütçe ilişkisinin kurulmasında bazı sorunlarla karşılaşmaktadır. Özellikle, bina edinimde inşaat işinin birden çok yıla sarkması durumunda bu sorun, inşaat giderlerinin kaydı ve izlenmesinde daha fazla olmaktadır.

Bu çalışmada, duran varlık edinimdeki kaynaklar, bunları harcamalarda izlenecek kayıt yöntemleri incelenecek ve sorunlara çözüm önerileri üzerinde durulacaktır.

2. KAR AMAÇSIZ KURULUŞLARA GENEL BAKIŞ

Kar amaçsız (kar amacı gütmeyen) kuruluşlar (not-for-profit organizations, non profit organizations), kar dışında bir amacı gerçekleştirmek için ortaya çıkmaktadırlar. Bunların başında, dernekler, vakıflar ve diğer sivil toplum kuruluşları yer almaktadır. Bunlar genellikle, Sivil Toplum Kuruluşları (STK) olarak, bazen de kamuya ait olmayan kuruluşlar “Non Governmental Organizations” (NGO) olarak adlandırılmaktadır. Bunlar, özel sektör ve kamu sektöründen sonra **üçüncü sektör** olarak tanınmaktadır.

Kar amaçsız kuruluşlarından dernekler **insan gücü**, vakıflar **malvarlığı gücü** ile amaçlarına hizmet etmek için çalışırlar. Bunların dışındaki sivil toplum kuruluşları sayı olarak oldukça azdır.

Dernekler Kanunu’na göre dernek “Kazanç paylaşımı dışında, kanunlarla yasaklanmamış belirli ve ortak bir amacı gerçekleştirmek üzere, en az yedi gerçek veya tüzel kişinin, bilgi ve çalışmalarını sürekli olarak birleştirmek suretiyle oluşturdukları tüzel kişiliğe sahip kişi toplulukları”dır (Dernekler Kanunu Mad. 2).

Vakıflar Kanunu’muzda vakıf, “bir mülkün menfaatlerinin hayri, sosyal ve kültürel hizmetlere tahsis edilmek üzere, özel mülkiyetten çıkarılarak kamu mülkiyetine geçirilmesi şeklinde” tanımlanmıştır (Vakıflar Kanunu Mad.4).

Kar amaçsız kuruluşların özellikleri; kar amacı olmaması, kurucularına çıkar sağlamaması ve toplum refahına hizmet etmesi olarak üç temel grupta toplanabilir (Bourgeois, 2003: 7). Bunların, oldukça geniş ve değişik amaçları ve faaliyet alanları olabilir. Başlıcaları; din, sağlık, eğitim, kültür, tabiat ve kültür varlıklarını koruma, danışma, sosyal yardımdır.

Kar amaçsız kuruluşlardan vakıf ve dernekler, amaçlarını doğrudan ya da dolaylı olarak yerine getirebilmek üzere; **bağımsız kişiliği olmayan** bağlı iktisadi işletmeler kurabilirler, **bağımsız tüzel kişiliği olan** iktisadi işletmeler (şirketler) de kurabilirler, kurulmuş şirketlere ortak/hissedar olabilirler. Hatta bunlardan vakıflar, üniversite /yüksek okul kurabilirler, aynı amaç taşıyan başka sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği yapabilirler. Kar amaçsız kuruluşlardan vakıfların kuruluşunun, M.Ö.1280-1290 yıllarına kadar gittiği ileri sürülmektedir (Ballar, 2008: 25). Eski Yunan’da, Roma İmparatorluğu’nda vakıflara ilişkin düzenlemelere rastlanmaktadır. (Çizakça, 2012: 21).

Bu çalışmalardan, coğrafya olarakda Anadolu’nun, vakıf medeniyetinin beşiği olduğu anlaşılmaktadır (Ceylanoğlu, 2001: 149).

Cumhuriyet döneminde derneklerin sayısı 103.803'e (<http://www.dernekler.gov.tr>: [5.11.2014]), yeni vakıfların sayısı 4.734'e (<http://www.vakiflar.gov.tr>: [5.11.2014]) ulaşmıştır .

Günümüzde **vakıflar**, kendilerine özgüleneren **malvarlıkları ile**, finansal güçleri ile, bütçeleri ile, **dernekler** ise **üye sayısı ile** STK'nın ilk sırasına yerleşmişlerdir.

Türkiye Üçüncü Sektör (Vakfi TÜSEV) ve World Alliance for Citizen Participation (CIVICUS) işbirliğinde "Türkiye'de Sivil Toplum Endeksi Projesi" adı altında bir proje yapılmıştır. Bu projenin sonuçlarına göre, Türkiye'de sivil toplum hızla gelişmekte, ancak yaygınlık ve derinlik açısından sınırlı kalmaktadır (Bikmen ve Meydanoglu, 2006: 177).

Ülkemizde, kar amaçsız kuruluşlardan vakıflar ve derneklere ilişkin **yasal düzenlemeler**, Türk Medeni Kanunu, Vakıflar Kanunu, Dernekler Kanunu, Yardım Toplama Kanunu, vergi kanunları başta olmak üzere birçok kanunlarda, tüzüklerde, yönetmeliklerde, genelgelerde ve yönergelerde yer almaktadır. Bu yasal düzenlemeleri incelemek makalenin konusunu açacağından, sadece bazılarının isimlerinin verilmesi ile yetinilmiştir. Bu yasal düzenlemeler, konusuna göre birçok derneği ve vakfı **muhasebe düzenlemeleri açısından da ilgilendirmektedir**. Bu nedenle, STK'nın muhasebe düzeni, düşünüldüğünden daha karmaşıktır.

Ülkemizde muhasebe düzenlemeleri açısından, derneklere ilişkin özel düzenlemelerin olmadığı, Maliye Bakanlığının Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) nin genel düzenlemelerine göre muhasebe işlemlerinin yapıldığı görülmektedir (Dernekler Yönetmeliği Md.32). Vakıflar Genel Müdürlüğü ise, vakıflara ilişkin muhasebe düzenlemeleri yapmış, vakıflar için THP'ni oluşturmuş ve bunun kullanılmasını zorunlu tutmuştur.

3. KAR AMAÇSIZ KURULUŞLARDA DURAN VARLIK EDİNME YOLLARI VE KAYNAKLARINA GENEL BAKIŞ

Daire, işyeri, arsa, sosyal tesis ve benzeri malvarlığı kalıcıdır, kuruluşla birlikte yaşar, elden çıkarılması kuruluş statüsünde ve mevzuatta sınırlandırılmıştır. Makine teçhizat, tıbbi cihaz, taşıt gibi duran varlıkların ömrü ise daha kısadır. Bu nedenle, kar amaçsız kuruluşlar, hem yönetim ve faaliyet amacıyla hem de gelir amacıyla bina sahibi olmaya çalışırlar. Dolayısıyla, gayrimenkul (emlak) sahibi kuruluşların ömrü daha uzun olur (Çizakça, 2012: 26).

Duran varlık edinme yolları; bağış alma, satın alma ve yaptırma olarak üç ana grupta toplanabilir.

Bağış alma, duran varlığın bir bağışçı tarafından kuruluşa bağışlanmasıdır. Bina bağışı, kuru mülkiyetin intifa hakkı ile birlikte bağışı şeklinde de olabilir.

Satın alma, tamamlanmış duran varlığın bedel karşılığı, kuruluştan kaynak çıkışı ile satın alınmasıdır. Satın alma bedeli bir defada ödenebileceği gibi kısa ya da uzun vadeye yayılarak taksitler halinde ödenebilir. Kuruluşun kaynakları yeterli olmadığında, banka kredisi de kullanılabilir. Taksitler ileride alınacak bağışlarla/aidatlarla da karşılanabilir.

Yaptırma yolunda ise, duran varlık örneğin bina, bizzat kuruluş tarafından ihaleye verilmek suretiyle bir yükleniciye ya da birçok yüklenicilere verilerek yaptırılır. Yaptırma yolu ile bina edinim, genellikle birden çok yıl almaktadır.

Duran varlık edinim kaynakları; özkaynaklar ve bağış/aidat kaynakları olmak üzere iki ana grupta toplanabilir. Borç kaynaktan yararlanılsa bile bu yine yukarıdaki kaynaklardan karşılanacaktır.

Bağış alma yolu ile duran varlık edinimde kaynak ihtiyacı yoktur, kaynak bizzat duran varlığın kendisidir. Zaten bağışçı duran varlığı karşılıksız kuruluşa bağışlamaktadır, bu nedenle kuruluştan bir kaynak çıkışı söz konusu olmayacaktır.

Satın alma ve **yaptırma yolları** ile duran varlık edinimde **başlıca kaynaklar**; kuruluşun öz kaynakları, şartlı /şartsız bağış yardım kaynakları, üye aidatları ve diğer kaynaklar olarak gruplandırılabilir.

3.1 Kuruluşun Özkaynakları

Kuruluşun öz kaynaklarının başlıcaları, kuruluşun geçmiş dönemlerde elde ettiği **“gelir artanları” (kar yedekleri)** tutarları ve cari dönem gelirleridir. Kuruluşun gelirleri; alınan bağış ve yardımlar (**supports, contributions**), kazançlar (**gains**) (yatırım gelirleri, duran varlık satış karları, finansal gelirler, kira gelirleri vb) ve gelirler (**revenues**) (aidat, program hizmet gelirleri, satış gelirleri vb) olmak üzere üç grupta toplanabilir (Wilson ve Kattelus, 2004: 538-540). Kuruluş, onaylanmış cari dönem bütçesi çerçevesinde bu gelirlerini, bina edinimde özkaynak olarak kullanabilir.

3.2 Bağış Yardım Kaynakları

Kar amaçsız kuruluşlar, harcamada herhangi bir kısıtlamaya tabi olmaksızın, nakdî bağış yardım (**cash contributions**) veya aynı bağış yardım (**noncash contributions, gifts-in-kind**) gelirleri elde edebilirler, bunlar şartsız bağış yardım gelirleri (**unrestricted contributions/ supports/ donations**) olarak adlandırılmaktadır (FASB 116: 1; GWSPCA: 4). Aynı bağış ve yardımlar, **“makul değer”** (gerçeğe uygun değer) (fair value) ile ölçülür ve bu değer üzerinden gelirler hesabına kaydedilir (FASB 116 ve 159: 11).

3.3 Şartlı Bağış Yardım Kaynakları

Kuruluşca elde edilen gelirler, **şartlı bağış ve yardımlar (conditional contributions/ supports)** biçiminde olabilir. Bunlarda **nakdî** ve **aynî bağış yardımlar** biçiminde olabilir.

Bu tür gelirler, **kısıtlandırılmış/sınırlandırılmış bağış yardımlar (restricted revenues)** olarak kayda geçirilir (Gross vd., 2005: 55). (Ülkemizdeki kullanılan finansal tablolarda bu ayrımlar kullanılmamaktadır, tamamı şartlı bağış yardımlar olarak kullanılmaktadır.)

Her ne kadar adı bağış geliri ise de, şart yerine getirilmediği sürece “gelir” olarak kayda alınmaz, bilançoda **yükümlülükler (borçlar)** olarak, geri verilebilir avans (**refundable advances**) (FASB 116) veya **öz sermaye** (öz varlık, net varlıklar) grubu içinde gösterilir (FASB 116 ;Vak.TH.P).

Ülkemizdeki vakıflara ilişkin uygulamalarda, **alınan şartlı bağış**, şartın yerine getirilmesine kadar, bilançonun pasifinde **öz sermaye** (varlık) grubunda, **“özel fonlar”** hesabında bekletilir. Şartın yerine getirilmiş olduğu dönemde, özel fon hesabından “şartlı bağış yardım gelirleri” hesabına aktırılır (Vakıf.Vergi Muaf.Tanın.Hak.Tebliğ No.1. md 5.1). Derneklere ilişkin uygulamalarda ise bu ayrıntı yoktur.

Kuruluş, şartlı **aynî bağış ve yardımlar** alabilir. Örneğin, bina inşaatı yaptıran kuruluşun, belirli inşaatla kullanmak şartlı ile bağış yardım olarak aldıkları inşaat malzemeleri gibi. Bunlar, **“makul değer”** ile hesaplara kaydedilir (FASB 116). Vakıflar mevzuatında ise **“rayiç değer”** ile değerlendirilir ve hesaplara “özel fon” olarak kaydedilir (Vak.Gn. Md. 6.8.1999 tarihli genelgesi).

4. KAR AMAÇSIZ KURULUŞLARDA DURAN VARLIK EDİNMEDE KAYIT YÖNTEMLERİ

Ülkemiz uygulamasında kar amaçsız kuruluşların karşılaştıkları **önemli sorunlardan biri**, duran varlık satın almada, yaptırmada ve bağış almada, bunların muhasebeleştirilmesi yönteminin ne olacağı, sonuçta edinilen bu duran varlığın kuruluşun **bilançosunda nasıl gösterileceği** olmaktadır.

Kar amaçsız kuruluşlarda, duran varlıkların edinilmelerinde muhasebe kayıtlarına ilişkin üç temel yöntem vardır: **Gider kaydedilmesi, aktif (varlık) kaydedilmesi, önce gider sonra aktif kaydedilmesi** (Saraç, 1992: 137). Uygulanacak bu yaklaşımlara göre vakfın öz sermayesi bilançoda farklı tutarlarda görünecektir.

4.1. Giderleştirme Yöntemi

Bu yöntem en basit yöntemdir ve özellikle küçük ölçekli kuruluşlarda oldukça yaygın kullanılmaktadır. Ancak, edinilen **duran varlık, bilançoda görünmez**. Kuruluşun **öz sermayesi olduğundan az görünür**. Örneğin, bir bina alımı için bağış yapan kişiler, bağış yaptıkları kuruluşun bilançosunda bu binayı göremezler, çünkü bilanço edinilen bu bina varlığını yansıtamaz. Bilançoda, özsermaye (varlık) olduğundan az görünür. Gelir tablosunda ve kesin bütçede ise, kuruluş içinde **varlığa dönüşen harcamalar, gider olarak kaydedilmiş olacak**, dolayısıyla, **giderler fazla görünmüş** olacaktır.

4.2 Aktifleştirme Yöntemi

Bu yöntemde edinilen duran varlıklar, edinildikleri zamandaki değeri, maliyet (historical cost) ya da rayiç değer (fair value) üzerinden aktifleştirilir. Bu işlem sonucu, öz sermaye (öz varlıklar, net aktifler) **“aktifleştirilen varlıklar”** (capitalized assets) tutarı ya da aktifleştirilen giderler (capitalized expenses) tutarı kadar artar. Aktifleştirilen tutar, net varlıklar (öz sermaye, öz varlıklar) sınıfı içinde gösterilir.

Duran varlık **bağış yoluyla edinilmişse** edinildiği tarihteki **rayiç değer** üzerinden aktifleştirilir (Gross v.d., 2005: 50). Bağış işlem sonucunda, öz sermayede **“aktifleştirilmiş bağış varlıkları”** (contributed capital assets) oluşur (Gross v.d., 2005: 52).

Duran varlık **satın alınmışsa** satın alındığı tarihteki **alış maliyeti** değeri, **yapturulmakta ise** tamamlandığı tarihteki **inşaat maliyet değeri** üzerinden aktifleştirilir. Dolayısıyla **bilançonun aktifinde görünür**. Bu yöntemin üstün yanı, edinilen varlıkların bilançoda görünebilmesidir. Kuruluşun bilançosunda, öz varlık (sermaye) olduğu kadar görünür.

Buna karşın, bilançoda bunların nasıl edinildikleri hakkında tam bilgi veremez, edinimde kullanılan kaynakları açıklıkla gösteremez, nakit akışı tam anlaşılmaz (Saraç, 1992: 143). Daha önemlisi, **bütçe ilişkisi de, gelir tablosu ilişkisi de** açık olarak ortaya konamaz. Bu yöntemde, örneğin bir bina alımı için toplanan ve bu bağışlara alınan bina dolayısıyla, **gelir tablosunda ve kesin bütçede bağış yardım gelirleri** yer alır, fakat gider bütçesinde **bina alım harcamaları yer almaz**. Çünkü binaya ilişkin harcamaların muhasebede gider kaydı yapılmamıştır, sadece bina alımının kaydı yapılmıştır. Dolayısıyla, gelir tablosu ve kesin bütçe, bina alış değeri kadar **gelir fazlası verir**. Hem bina alınmakta ve hem de bu tutar kadar gelir fazlası elde edilmektedir. Kuruluşla ilgili birçok kişi için bu durumun açıklanması da anlaşılması da oldukça zordur. Hatta, bazı kişilerin kafasında, **harcanabilecek büyük miktarda gelir fazlası** olduğu gibi yanlış bir düşünce yaratabilir (Saraç, 1992: 144).

4.3 Önce Giderleştirme Sonra Aktifleştirme Yöntemi

Bu yöntem, yukarıdaki iki yöntemin birleştirilmesi sonucu ortaya çıkmıştır. Önce birinci yöntemle göre gider kaydedilir, bunu takiben ikinci yöntemle göre aktifleştirilerek vakfın öz sermayesine katılır.

Duran varlık **satın alındığında**, bu yöntemle göre **önce gider yazılır**, gelir tablosunda ve kesin bütçede yapılan harcamaların giderler arasında yer alması sağlanır. Böylece bütçe kullanılmış olur, artık bu gidere ilişkin bir gelir artışı, o dönemin gelir tablosunda ve kesin bütçede görünmez. Ancak, satın alınmış olan duran varlık, halen bilançonun aktifinde görünmemektedir, dolayısıyla kuruluşun öz varlığı (sermayesi) da halen duran varlık değeri kadar az görünmektedir. Bunu gidermek için, **satın alınan duran varlık aktive kaydedilir**, karşılığında ise kuruluşun bilançosunun pasifine vakfın öz sermayesi (malvarlığı) içine **“aktifleştirilen duran varlıklar” (capitalized assets)** olarak kaydedilir. Bunlar, **“kapitalize edilmiş duran varlıklar”** olarak adlandırılabilir (Saraç, 1992: 146). Böylece duran varlık, hem gider olarak kaydedilmiş, hem de vakfın öz varlığı olarak kaydedilmiş olur.

Bu yöntem, vakfın öz varlığı (öz sermayesini) olduğu gibi gösterme üstünlüğüne karşın, diğer iki yöntem kadar anlaşılır ve kolay uygulanır değildir.

Yaptırma yolu ile duran varlık edinilmesinde de aynı yol izlenir.

ABD’nde, kar amaçsız kuruluşlara ilişkin düzenlemeler ve yaptırımlar, Türkiye’deki kadar karışık değildir, bizdeki gibi ağır mevzuat düzenlemeleri yoktur. FASB 116 ve 117 no.lu düzenlemeleri çerçevesinde, duran varlıklarda aktifleştirme yapılmaktadır. Bu aktifleştirmede edinilen duran varlıklar, durumlarına göre, bilançonun pasifinde “net varlıklar” hesap grubunun altında, **“sınırlandırılmamış net varlıklar” (unrestricted net assets)**, **“geçici sınırlandırılmış net varlıklar” (temporarily restricted net assets)** ve **“kalıcı sınırlandırılmış net varlıklar” (permanently restricted net assets)** olarak kaydedilir (Wilson ve Kattelus, 2004: 533) .

Türkiye açısından dernekler ve vakıflar mevzuatı ile vergi mevzuatı düzenlemeleri dikkate alındığında, bunları en iyi karşılayan yöntem niteliğinde olduğu anlaşılmaktadır.

Bu çalışmada, yapılan bu aktifleştirme üç grupta gösterilmiştir: “aktifleştirilen duran varlık bağışında oluşan malvarlığı”, “aktifleştirilen duran varlık satın alımında oluşan malvarlığı” ve “aktifleştirilen duran varlık inşaat giderlerinde oluşan malvarlığı”.

Kayıt yönteminin seçilmesi, öncelikle **duran varlık edinim yolu** dikkate alınarak yapılmalıdır. Daha sonra, edinilen duran varlığın bilançoda gösterilmesinde, **kuruluş yöneticilerinin görüşleri** önem kazanmaktadır.

Giderleştirme yöntemi, duran varlık *satın alma* ve *yaptırma* yollarında kullanılabilir. *Bağış alma* yolunda bu yöntem kullanılamaz, çünkü kuruluşun bir ödeme aracı çıkışı olmamıştır.

Aktifleştirme yöntemi, duran varlık *bağış alma*, *satın alma* ve *yaptırma* yollarında kullanılabilir. Duran varlık bağış almada ve satın almada bir defada aktifleştirme kaydı yapılır. Ancak duran varlık, örneğin bina yaptırma uzun yıllar alabileceği için, giderlerin aktifleştirilmesinin de de parça parça yapılması ve uzun yıllar alması kaçınılmaz olacaktır.

Önce giderleştirme sonra aktifleştirme yöntemi, *duran varlık satın alma* yolunda ve *yaptırma* yolunda uygulanabilir. *Bağış alma* yolunda uygulanamaz, çünkü kuruluşun bir varlık çıkışı söz konusu olmamaktadır.

5. BAĞIŞ ALINAN DURAN VARLIĞIN MUHASEBE KAYDI

Bağış alınan duran varlık aktifleştirme yöntemi ile kaydedilir (Gross v.d., 2005: 50). Herhangi bir şart yoksa, bilançonun pasifinde “sınırlanmamış net varlıklar” olarak gösterilir. Şart varsa “sınırlanmış net varlıklar” olarak gösterilir (Gross v.d., 2005: 52).

Ülkemiz uygulamasında, **bağış alma** yolu edinilen duran varlığı **aktifleştirmede**, bağış alınan duran varlık bir yandan **rayiç değerle aktife alınmakta**, diğer yandan **“öz varlık (sermaye) hesabına”** ya da **“aynî bağış yardım gelirleri”** hesabına kaydedilmektedir.

Bağış alınan duran varlık, **aynî bağış yardım geliri** olarak kaydedildiğinde, kuruluşun gelir tablosu ve kesin bütçesi, duran varlık değeri kadar fazla gelir artanı verecektir, bu tutarda bilançoda dolaylı olarak kuruluşun öz varlığının (sermayesinin) içerisinde görünecektir.

Bağış alınan duran varlık örneğin bina, gelir kaydı yerine, doğrudan **öz varlık (sermaye)** hesap sınıfının içinde, **“sermaye yedekleri”** “529 Diğer Sermaye Yedekleri –Bina Bağışının Aktifleştirilmesiyle Oluşan Malvarlığı” hesabına kayıt yapılabilir. Bu ikinci kayıt yolu, gelir tablosunun ve kesin bütçenin, bağış alınan binanın değeri kadar fazla gelir artanı vermesi sorunuda gidermiş olur.

Ülkemizdeki uygulamada, kuruluşa bağış olarak alınan duran varlık için, **herhangi bir muhasebe kaydı yapılmadığı** durumuyla oldukça sık karşılaşılmaktadır. Örneğin, sadece binanın tapusu kuruluşun tüzel kişiliği adına alınmakta, bununla yetinilmektedir. Bazı kuruluşlarda ise bu durumun, sadece **nazım hesaplarda** izlenmekte olduğu görülmektedir.

6. SATIN ALINAN DURAN VARLIĞIN MUHASEBE KAYDI

6.1 Kuruluşun Kaynaklarından Satın Alınan Duran Varlığın Kaydı

6.1.1 Kuruluş Kaynaklarından Satın Alınan Duran Varlığın Giderleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Bu yöntemde, örneğin satın alınan binanın muhasebe kaydında, alış maliyeti değeri bir gider hesabına, THP'na göre "794 Çeşitli Giderler hesabının alt kırılımı olarak **"Bina Satın Alım Giderleri"** hesabına borç, ilgili ödeme araçları hesabına ya da satıcılar hesabına alacak kaydedilir.

6.1.2 Kuruluş Kaynaklarından Satın Alınan Duran Varlığın Aktifleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Bu yöntemde, örneğin satın alınan binanın muhasebe kaydı, alış maliyeti değeri üzerinden THP'na göre "252 Binalar" hesabına borç, ilgili ödeme araçları hesabına ya da satıcılar hesabına alacak kaydedilir, başka kayıt yapılmaz.

6.1.3 Kuruluş Kaynaklarından Satın Alınan Duran Varlığın Önce Giderleştirme Sonra Aktifleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Bu yöntemde, örneğin satın alınan binanın muhasebeleştirilmesinde, binanın alış maliyet değeri üzerinden bir gider hesabına, THP'na göre "794 Çeşitli Giderler hesabının alt kırılımı olarak "Bina Satın Alım Giderleri" hesabına kaydedilebilir. Sonra, bunu aktifleştirmek için THP'na göre "252 Binalar" hesabına borç, "529 Diğer Sermaye Yedekleri" hesabının alt kırılımı olarak **"Satın Alınan Binanın Aktifleştirilmesiyle Oluşan Sermaye Yedekleri"** hesabına alacak kaydedilir.

6.2 BAĞIŞ KAYNAKLARDAN SATIN ALINAN DURAN VARLIĞIN KAYDI

6.2.1 Bağış Kaynaklardan Satın Alınan Duran Varlığın Giderleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Kuruluş, **şartsız nakdî bağış kaynaklarını** kullanarak satın aldığı duran varlığı, örneğin binayı giderleştirme yöntemini kullanarak muhasebeleştirirse, alış maliyet değerini bir gider hesabına, THP'nda 7/B seçeneğine göre "794 Çeşitli Giderler hesabının alt kırılımı olarak **"Bina Satın Alım Giderleri"** hesabına borç, ilgili

ödeme araçları hesaplarının alacağına kaydedilebilir (*Şartsız nakdî bağış aldığı anda, “Şartsız Nakdî Bağış Yardım Gelirleri” hesabına alacak kaydetmişti*).

Kuruluş, **şartlı nakdî bağış kaynaklarını** kullanarak duran varlık örneğin bina satın aldığı anda, **“Bina Satın Alım Giderleri”** hesabına borç, ilgili ödeme araçları hesaplarının alacağına kaydedilebilir (*Daha önce, aldığı şartlı nakdî bağışı, ilgili ödeme aracı hesabına borç, (THP’na göre) “549 Özel Fonlar” hesabının alt kırılımı olan “Alınan Şartlı Nakdî Bağış Yardım Özel Fonları” hesabına alacak kaydetmişti*). Şart yerine geldiği için şimdi, bu Özel Fonlar hesabına borç, “603 Bağış ve Yardım Gelirleri” hesabının alt kırılımı olarak **“Şartlı Nakdî Bağış Yardım Gelirleri”** hesabına **alacak** kaydederek gelire aktarmayı yapar.

6.2.2 Bağış Kaynaklardan Satın Alınan Duran Varlığın Aktifleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Kuruluş, **şartsız nakdî bağış kaynaklarını** kullanarak satın aldığı duran varlığı, örneğin binayı aktifleştirme yöntemini kullanarak muhasebeleştirirse, alış maliyet değeri üzerinden THP’na göre **“252 Binalar”** hesabına borç, ilgili ödeme araçları hesabına ya da satıcılar hesabına alacak kaydedilir (*Şartsız nakdî bağış aldığı anda, “Şartsız Nakdî Bağış Yardım Gelirleri” hesabına alacak kaydetmişti*).

Şartlı nakdî bağış kaynaklarını kullanarak duran varlık örneğin bina satın aldığı anda, bu **“252 Binalar”** hesabına borç, ilgili ödeme araçları hesabına alacak kaydedilir. Aldığı şartlı bağışı daha önce kaydettiği “549 Özel Fonlar” hesabının alt kırılımı olan **“Alınan Şartlı Nakdî Bağış Yardım Özel Fonları”** hesabına borç, “603 Bağış ve Yardım Gelirleri” hesabının alt kırılımı olarak **“Şartlı Nakdî Bağış Yardım Gelirleri”** hesabına **alacak** kaydederek gelire aktarmayı yapar.

6.2.3 Bağış Kaynaklardan Satın Alınan Duran Varlığın Önce Giderleştirme, Sonra Aktifleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Kuruluş, **şartsız nakdî bağış kaynaklarını** kullanarak satın aldığı duran varlığı, örneğin binayı bu yöntemle göre muhasebeleştirirse, daha önce **giderleştirme yöntemindeki** muhasebe maddeleri aynı şekilde yapılır. Bunlara ilaveten, satın alınan binayı **aktifleştirmek için**; THP’na göre “252 Binalar” hesabına borç, “529 Diğer Sermaye Yedekleri” hesabının alt kırılımı olarak **“Satın Alınan Binanın Aktifleştirilmesiyle Oluşan Sermaye Yedekleri”** hesabına alacak kaydedilir.

Şartlı bağış yardım kaynaklarını kullanarak bina satın alındığında da aynı muhasebe maddeleri yapılır. Ayrıca, 549 Özel Fon hesabından “603 Şartlı Bağış Yardım Gelirleri” hesabına gelir aktarması yapılır.

6.3 Kuruluşun Kaynakları ve Bağış Kaynakları ile Birlikte Satın Alınan Duran Varlığın Kaydı

Duran varlığın satın alınmasında, genellikle hem kuruluş kaynaklarının, hem de alınan bağışların kullanılması söz konusu olabilir. Örneğin, bina satın almada, kuruluşun gelir artanlarından oluşan vakıf öz kaynağı, alınan bağışlar ve hatta alınacak bağışlar kullanılabilir.

Kuruluşun kaynağı ve alınan bağışların birlikte kullanılması ile duran varlık satın alındığı zaman, kullanılacak muhasebeleştirme yöntemine göre, yukarıda açıklanan muhasebe kayıtları aynen yapılır. Şu kadar ki, vakıf kaynaklarıyla karşılanan kısım için ayrı muhasebe kayıtları, alınan bağışlarla karşılanan kısım için ayrı muhasebe kayıtları yapılır.

7. YAPTIRILAN DURAN VARLIĞIN MUHASEBE KAYDI

Birçok kuruluşun, yaptırma (inşa ettirme) yolu ile duran varlık, genellikle de bina edinimini gerçekleştirmekte olduğu görülmektedir. Çünkü, bu yol binanın durumuna göre birden çok yıla yaygın olmakta, dolayısıyla finansmanı kolay olmakta, **bağışçılar da bina inşaatını gördükçe bağış yapmakta** ya da yaptıkları bağışları artırmaktadırlar. Bina inşaatı da bir yükleniciye ya da birden fazla yükleniciye verilerek yaptırılmaktadır.

Yaptırılan duran varlığın, özellikle yaptırılan binanın muhasebe kayıtları, bağış alma ve satın alma yollarına göre daha karışıktır.

Yaptırılan duran varlığın muhasebe kaydında kullanılacak **her üç yöntem** incelenecektir.

7.1 Yaptırılan Duran Varlığın Giderleştirilme Yöntemine Göre Kaydı

Duran varlık örneğin bina yaptırılmasına ilişkin bütün harcamalar, **giderleştirme yöntemini** kullanarak muhasebeleştirildiğinde, THP'na göre, 7/B seçeneğinde, “794 Çeşitli Giderler” hesap grubunun alt kırılımında “**Bina İnşaat Giderleri**” hesabına kaydedilir.

Bu harcama, **kuruluşun kaynaklarından** karşılanmış ise, başka bir muhasebe kaydına gerek duyulmaz.

Bu harcama **şartsız bağış kaynaklarından** karşılanmış ise yine başka bir muhasebe kaydı yapılmaz. Çünkü, alınmış olan şartsız bağış gelirleri, daha önce zaten gelir kaydedilmiş idi.

Bu harcama **şartlı nakdî bağış** kaynaklardan karşılanmış ise, harcama tutarı kadar “549 Özel Fonlar” hesabından, “603 Bağış ve Yardım Gelirleri” hesabına aktarma yapılır. **Aynı şartlı bağış** gelirleri varsa, bunların da gelir aktarılması yapılır.

Yaptırılan bina, bir yükleniciye verilir ise, yükleniciye verilen ihzarat ve istihkak avansları, THP’nda “**195 veya 279 (Yüklenicilere) Verilen Avanslar**” hesabında

izlenir. Yüklenici tarafından fatura düzenlendiği zaman, “**Bina İnşaat Giderleri**” hesabına aktarılır.

Bina inşaatı birden fazla hesap dönemine sarkabilir, inşaat tamamlanana kadar yukarıda belirtildiği şekilde muhasebe kayıtları yapılmaya devam edilir. **Bina teslim alındığında/geçici kabulü yapıldığında** ise, herhangi bir muhasebe kaydı yapılmaz.

7.2 Yapıtılan Duran Varlığın Aktifleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Yapıtılan duran varlık, örneğin bina yapıtılmasına ilişkin bütün harcamalar, **aktifleştirme yöntemi** kullanarak muhasebeleştirildiğinde, THP’na göre, “**258 Yapılmakta Olan Yatırımlar**” hesabının alt kırılımı olarak “Yapılmakta Olan İnşaat” hesabına kaydedilir.

Bu harcama, **vakıf kaynaklarından** ya da **şartsız bağış kaynaklarından** karşılanmış ise başka bir muhasebe kaydına gerek yoktur. Bu harcama **şartlı bağış kaynaklardan** karşılanmış ise, yukarıda açıklandığı gibi, harcama tutarı kadar “549 Özel Fonlar” hesabından “603 Bağış ve Yardım Gelirleri” hesabına aktarma yapılır (*Aynı şartlı bağış gelirleri içinde, bu gelir aktarması yapılır*).

Yapıtılan bina, bir yükleniciye verilir ise, yükleniciye verilen ihzarat ve istihkak avansları, THP’nda önce “195 veya 279 (Yüklenicilere) Verilen Avanslar” hesabında izlenir. Yüklenici tarafından fatura düzenlendiği zaman, “258.01 Yapıtılmakta Olan İnşaat” hesabına aktarılır.

Bina inşaatı birden fazla hesap dönemine sarkabilir, inşaat tamamlanana kadar yukarıda belirtildiği şekilde muhasebe kayıtları yapılmaya devam edilir. İnşaat tamamlanıp **bina teslim alındığında ise**, “258.01 Yapıtılmakta Olan İnşaat” hesabından, “**252 Binalar**” hesabına aktarma kaydı yapılır.

7.3 Yapıtılan Duran Varlığın Önce Giderleştirme, Sonra Aktifleştirme Yöntemine Göre Kaydı

Bu yöntemde yapıtılan duran varlığın, **örneğin binanın** muhasebe kaydı, “**giderleştirme yönteminde**” olduğu gibi, aynı muhasebe maddeleri ile yapılır. Yapılan inşaat harcamaları, THP’na göre, 7/B seçeneğinde, “794 Çeşitli Giderler” hesabının alt kırılımında “**Bina İnşaat Giderleri**” hesabına kaydedilir. Yapıtılan bina, bir yükleniciye verilir ise avanslar, “Yüklenicilere Verilen İş Avansları” hesabında izlenir, yüklenici tarafından fatura düzenlendiği zaman, “Bina İnşaat Giderleri” hesabına aktarılır.

Duran varlık, örneğin **bina inşaatı tamamlandığı** zaman “**aktifleştirme**” yapılır. Binayı aktifleştirmede, binanın **inşaat maliyet** değeri kullanılır. İnşaat maliyet değeri üzerinden “252 Binalar” hesabına **borç**, “529 Diğer Sermaye Yedekleri”

hesabının alt kırılımında “529.01 Aktifleştirilen Binada Oluşan Sermaye Yedekleri” hesabına ya da *50 sermaye hesap grubunda açılacak, “506.01 Aktifleştirilen Binada Oluşan Malvarlığı” hesabına* ya da *“Bina İnşaat Giderlerinin Aktifleştirilmesiyle Oluşan Malvarlığı”* hesabına **alacak** kaydedilir.

Bina inşaatı, bir hesap dönemi içinde başlanıp, **aynı hesap dönemi içinde tamamlanırsa**, bu **aktifleştirmeye** ilişkin muhasebe kaydı binanın teslim alındığı zaman ya da en geç o dönem sonunda yapılabilir.

Ancak, inşaatın birden **fazla hesap dönemini** kapsamaması durumunda, **aktifleştirme işleminin zamanı** sorunu ortaya çıkmaktadır. Aktifleştirmenin, her hesap dönemi sonunda mı yapılması yoksa inşaatın tamamlandığı hesap döneminde mi yapılması uygun olacaktır? Her ikisi de yapılabilir, aralarında sadece zaman farkı vardır. İnşaat tamamlanmadan **her dönem sonunda** aktifleştirme yapılırsa, inşaatla ilişkin o dönem kaydedilen giderlerin toplamı kadar, “258 Yaptırılmakta Olan İnşaat” hesabına **borç**, “529.01 Aktifleştirilen Binada Oluşan Sermaye Yedekleri” hesabına ya da *“506.01 Aktifleştirilen Binada Oluşan Malvarlığı” hesabına* ya da *“Bina İnşaat Giderlerinin Aktifleştirilmesiyle Oluşan Malvarlığı”* hesabına **alacak** kaydedilir.

Bu muhasebe kaydı, ya her dönem sonunda yapılır, ya da inşaatın tamamlandığı tarihte yapılır. **İnşaatın tamamlandığı dönem sonunda** ise **ayrıca**, “258.01 Yaptırılmakta Olan İnşaat” hesabı, “252 Binalar” hesabına aktarılır ve kapatılır.

8.SONUÇ

Kar amaçsız kuruluşların duran varlık edinimine ilişkin muhasebe kayıtlarının nasıl olacağı konusunda, “giderleştirme yöntemi”, “aktifleştirme yöntemi” ve “önce giderleştirme sonra aktifleştirme yöntemi” kullanılmaktadır.

Giderleştirme yöntemi uygulandığında, edinilen duran varlığın kuruluşun bilançosunda raporlanmadığı (görünmediği), buna karşın kesin bütçede ve gelir tablosunda gerçekleşen bu giderlerin raporlandığı (göründüğü) ayrıca basit, kolay uygulanabilir ve anlaşılabilir olduğu, bu nedenlerle ülkemizde küçük ölçekli kar amaçsız kuruluşlarda oldukça yaygın kullanılmakta olduğu izlenmektedir.

Aktifleştirme yöntemi uygulandığında, edinilen duran varlığın kuruluşun bilançosunda raporlandığı, buna karşın alınan bağış yardımlarının bu amaçla kullanılmasının gelir tablosunda ve kesin bütçede görünmediği, duran varlık edinilmesi harcamalarına rağmen, gelir tablosunda kuruluşun bu tutar kadar fazla gelir artanı oluşturduğu, bunun anlaşılmasının ve açıklanmasının zor olduğu, ancak basit, kolay uygulanabilir, **kar amaçlı kuruluşların muhasebeleştirme yaklaşımına uyumlu** olduğu için, ülkemizdeki muhasebeciler tarafından bu yöntemin de küçük kar amaçsız kuruluşlarda oldukça yaygın kullanılmakta olduğu izlenmektedir.

Önce giderleştirme, sonra aktifleştirme yöntemi uygulandığında, edinilen duran varlığın, kuruluşun bilançosunda raporlandığı , bununla birlikte kesin bütçede ve gelir tablosunda, hem gelirler ve hem de duran varlığa ilişkin giderlerde de raporlandığı, bu yöntemin daha karışık ancak vakıf bilançosunda, kesin bütçede ve gelir tablosunda daha ayrıntılı finansal bilgi verebilmekte olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla kurumsallaşmış kar amaçsız kuruluşlarda bu yöntemin uygulanması daha uygun ve yararlı olacaktır. Bu yöntem, dernekler, vakıflar ve vergi mevzuatı isteklerini daha rahat karşılama özelliğine sahip bulunmaktadır.

Türkiye’de, kar amaçsız kuruluşlardan vakıfların hesap işlerini düzenleme görevi ve yetkisi olan Vakıflar Genel Müdürlüğü’nün, derneklerin hesap işlerini düzenleme görev ve yetkisi olan Bakanlığın duran varlık edinimlerinin muhasebe kaydı konusundaki düzenlemelerinin yeterli olmadığı, daha ayrıntılı ve tekdüzen çalışmalara ihtiyaç olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKÇA

AICPA – FASB : Audit and Accounting Guide for Not for Profit Organizations.

Avcı, İ., (2006). STK Yasa Tasarısı Hakkında Görüş.

Aydın, D., (1992), “Kar Amacı Gütmeyen İşletmelerin Karşılaştırılması”, Anadolu Üniversitesi Dergisi, Sayı 1-2.

Ballar, S., (2008). Yeni STK Hukuku, Ankara, Seçkin Yayınevi.

Barragato, C.A., (2008), “Issues in Accounting Education”, Sarasota: May 2008, 23,2.

Bikmen, F. ve Meydanoğlu, Z., (2006), “Türkiye’de STK ve Sosyal Yatırımın Geleceği”, Sivil Toplum Dergisi, Temmuz-Eylül 2006.

Bourgeois, K., (2003),“Nonprofit Financial Statemets”, A Masters’s Capstone Paper, University of Oregon.

Ceylanoglu, N. (2006),“Vakıf ve Sivil Toplum”, Sivil Toplum Dergisi, Temmuz-Eylül 2006, İstanbul.

Çizakça, M., (2012), “Osmanlı Dönemi STK’nın Ekonomik Boyutları”, <http://www.tusev.org/content> [15.02.2012]

FASB Statement No.116, (1993), Accounting for Contributions Received and Contributions Made

FASB Statement No.117, (1994), Financial Statements of Not-For-Profit Organizations.

FASB- Statement No.159 (2007), The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities.

GAAP “Not-For-Profit Organizations Audit and Accounting Guide”OMB (U.S.Federal Office of Management and Budget) Circular A-110 “Grants and Agreements with Institutions of Higher Education, Hospital, and other Non-Profit Organizations),OMB Circular A-122 “Cost Principles for Non-Profit Organizations)

Gross, M., McCarty, J. & Shelmon, N. (2005), Financial and Accounting Guide for Not-for-profit Organizations, (7th edition), Jahn Sons Inc.

GWSCPA Nonprofit Accounting Basic, www.gwspca.org [10.02.2012]

Heinrich, K.,(2009), Accounting for Contributions: Asher Client Portal. <http://portal.asherco.com./node/80> [13.12.2009]

İçduygu, A.,Meydanoğlu, Z. ve Sert, D. (2011), Türkiye’de Sivil Toplum: Bir Dönüm Noktası, Uluslararası Sivil Toplum Endeksi Projesi Türkiye Ülke Raporu, TÜSEV Yayını, İstanbul.

Kanunlar/Mevzuat: Türk Medeni Kanunu, Vakıflar Kanunu, Vakıflar Yönetmeliği, Vakıflara Vergi Muafiyeti Tanınması Hakkında Genel Tebliğ No. 1, Maliye Bakanlığı Tebliği, (3.4.2007 ta, 26482 r.g.), 5737 sayılı Vakıflar Kanununun Uygulaması Hakkında Genelge 2008/1

Saraç, M. (1992), STK’da Muhasebe Düzeni ve Türkiye Uygulaması, Gazi Üniversitesi SBE Doktora Tezi, Ankara.

Wilson, E.R. and Kettelus,S.C, (2004), Accounting for Not-for-Profit Organizations, (13th edition)Irwin McGraw Hill.

Wyatt, M.,(2007), TSK Yönetişim Rehberi (A Handbook of NGO Governance), TÜSEV Yayını, İstanbul.

THEODOR STORM'UN “KIRATLI” NOVELİNE YANSIYAN ALMAN BATIL İNANÇLARI VE EFSANELERİ

Nejdet KELEŞ*

ÖZET

Edebi metinler aynı zamanda bir toplumun kültürünü yansıtan kültür metinleridir. Bu makalede Theodor Storm'un “Kıratlı” adlı noveline yansıyan Alman halkının batıl inançları bulunacak dolayısıyla “Kıratlı” bir kültür metin olarak okunacaktır. Yeni tarihsellik yöntemiyle novele giren kültürel unsurlardan batıl inançlar irdelenecektir.

Anahtar Kelimeler: *Edebiyat, Kültür, Batıl İnanç*

REFLECTIONS OF GERMAN SUPERSTITIOUS BELIEFS AND LEGENDS IN THEODOR STORM'S “KIRATLI” NOVELLA

ABSTRACT

Literary texts are cultural texts that also reflect the culture of a society. In this article, the reflections of German people's superstitious beliefs will be analyzed and Theodor Storm's novella “Kıratlı” will be read as a cultural text. Superstitions, one of the cultural factors that have entered with the new historicist method into novella, will be discussed.

Key Words: *Literature, Culture, Superstition*

* Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Alman Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalı, nkeles@pau.edu.tr

1. GİRİŞ

Theodor Storm'un (1817-1888) "Kıratlı: Schimmelreiter" adlı noveli 1888'de yayınlanır. Bu anlatıda Alman halkının batıl inançlarını da aktaran bir içerik vardır. Halk inancına göre kırat şeytanın veya kötü ruhların ele geçirdiği korkulası bir hayvandır. Novelin sürükleyici örgesi de kıratır. Bu novel Storm'un "en uzun ve içerik olarak en çok yönlü eseridir" (Schuster, 1971: 175). Hikâyeye adını veren kıratın Alman halk inancında genelde şeytan/cin olduğuna ve ölenlerin onun bedenine geri geldiğine (ruh göçü) inanılır (Hiller, 1993, Schimmel md.). Bu nedenlerle kırat yazarın yetiştiği Alman halkında ürküten bir his uyandırır. Almanya'da birçok bölgede öldükten sonra değişik vesilelerle tekrar geri dönen kırat hortlaklarla özdeşleştirilir. Halk efsanelerinde bu "kırat süvarisi" sed kontu Hauke Haien novele göre de her ne zaman sed yıkılmaya yüz tutsa ortaya çıkar. Alman efsaneleri ve halk kültüründeki kıratlı örgesi (motifi) sık sık "vahşi avcı" (veya şeytan/cin) örgesiyle de birleşir.

Storm bu efsanevi batıl inanç malzemeyi "kırat-şeytan-hortlak ilişkisindeki çağrışım üzerine kurar" (Laage, Lohmeier (hg.), 1988, Bd. III: 1093vd.).

Bu novelde olduğu gibi Alman kültür toplumundaki her tür batıl inancı yazarın diğer novellerinde görmek mümkündür. Bunlar dini inançla bağdaşık olanlar ve tamamen pagan kökenli, eskiden beri İndo-Germen mitsel kültüründen gelen ve halk arasında hâlâ yaşayan inançlar olarak iki kısma ayrılabilir. Bu makalede "kıratlı" adlı novelde Hristiyan Alman kültüründe dinsel inanç olarak normal görülen "şeytanın içine girdiği kırat ve kıratlı" örgesi ile diğer batıl inançlar analiz edilecektir.

1.1. Metod

"Edebi eserlerden yola çıkarak zihniyet çözümlemesi" yapmak edebi analiz kuramlarından biridir ve "kültür bilimsel yönelen edebiyat bilimi" kapsamındadır (Yavuz, 2009: 16). Bu yeni kuram "edebi metinleri tanımlamak, yorumlamak ya da açıklamak veya bunların fonksiyonlarını bu içerikler içinde sunmak için tüm kültürel bütünlüğü potansiyel olarak aynı önemle ilişkiye sokar" (Köppe-Winko, 2008: 234). Bu anlamda yazılan edebi metinler toplumunun kültürünü yansıtan kültür metinlerinden farksızdır. Bunların "metin olarak kültür" (Köppe-Winko, 2008: 235) gibi okunması söz konusudur. Foucault'un başını çektiği çoklu analizde yeni tarihsellik kuramının yöntemleri de (New Historicism) bu kuramla paralellikler gösterir (Köppe, Winko, 2008: 235; Schöbler, 2006: 169-176). Yeni tarihsellik kuramına göre halkın kültürel inançları novele hem eleştirel hem de taraf tutarak yansımasıdır. Bu makalede yeni tarihsellik metoduna göre okunan "Kıratlı" noveline yansıyan Alman halkının batıl inançları ile yazarın bu batıl inançlara karşı olan eleştirel bakışı çözümlenmektedir.

1.2. Storm'un Sanatı ve Kişiliği

Theodor Strom (1817-1888) bir novel yazarıdır. Şiir de yazmıştır ancak hiçbir roman ve dram yapıtı yoktur. Detering yazarın sanatsal özelliklerini şöyle özetler:

“Storm, Gustav Freytag, F. Dahn veya W. H. Riehl gibi tam sanatsal tarzda noveller yazmaz ve C. F. Meyer gibi ‘Alman geçmişinden’ ve geçmiş millî ‘büyüklükten’ tablolar sunmaz. Bunun gibi onda millî devletin kahramanlaştırılan politik geçmişi söz konusu değildir. Diğer metinlerinde olduğu gibi işgal edilen memleketi Schleswig-Holstein’in (Şlezya-Holştein) bağımsızlık tarihine de değinmez. Storm bunun yerine novel taslağı anlamında dramatize edilen ve aydınlatma görevini yüklenen bir üslupla bölgesinin günlük yaşam tarihini anlatır” (2008: 70vd).

Detering’in yukarıdaki son görüşlerine rağmen yazar yaşadığı eyaletin önce Prusya sonra Danimarka tarafından ilhakına karşı vatanını savunan zamanın ruhuna ait milliyetçiliği de yok değildir: Grüne Blätter und Abseits novelleri bu duygularını anlatır. Genel çerçevede değerlendirilirse Storm “Raabe gibi millî bilinçle yetişmemiş ve politik değil barışçıdır” (Jackson, 1989: 155-164). Bu nedenle 1865-1871 arası Alman Birlik çabalarına da kayıtsız kalır ve “Bismarck’ın Haydut politikasını” o da eleştirir. Millet kavramı daha çok zihin, dil ve edebiyat zenginliğinde bir “kültür ulus” kapsamındadır. Storm bunun yerine novel taslağı anlamında dramatize edilen ve aydınlatma görevini yüklenen bir üslupla bölgesinin günlük yaşam tarihini anlatır (Detering, 2008: 70-72). Bu anlamda realist bir yazardır. Zaten “Gerçekçiliğin: Realizmin özellikli cazibesi, yaşam konusunu otantik olarak yansıtıp ‘buna rağmen sanat’ olmasıdır” (Meier, 1909: 17). Bibliyografyacısı Stuckert “Storm’un kişiliğini açıkça herhangi bir tiplmeye sokmanın olasılığı çok az” der ve ekler: “Storm’un dünya görüşü formüle edilmiş veya formüle edilebilecek bir sistem değildir, bilakis yaşanmış bir kanaat edinmedir ve bu nedenle tüm çekicilikle donanmış ama kişiliğini de ölçülemez kılmaktadır” (1955: 144-146). Storm’un ikircil (dualist) dünya görüşünde bir yandan “Darvinizm etkisiyle evrimsel” düşünceyle bezeli realist düşünce diğer yandan “gerçek bir Frislandlı” olmanın etkisiyle “ruhlar âleminin sırlı etkileriyle, hayaletler, önseziler ve hortlaklarla doludur.” Fen bilimi kıstaslarıyla özgür düşünceli olması yanında ruh ve hortlak, hayalet ve batıl inançlar gibi konuları eserlerinde sadece cazibe kılmak için ele almamış “ruhun bilinmez kuvvetleri” olduğuna da inanmıştır aslında (age: 146). Goethe ve Schiller’e dayanmasa da “tüm tanrıcılığa -panteizme-” inanır (age: 147). Meta ötesi (transzendent) düşünüp kadere inanır; belirlenimcidir (determinist). “Hristiyanlığa ve kiliseye getirdiği sert eleştiriler onda bilgi teorik (epistemolojik) materyalizm temelinde şüpheli ve özgür düşünceli biri olduğunu gösterir” (age: 149). Ancak Storm “akılcı bir özgür düşünce tiplemesi değil, [...] bilakis kuvvetle inanan bir dindar arayışçıdır” (age: 150). Sık sık bu mantık ve ruhla çelişkide kalır, “dinsel inançları tek (heterojen) değil geleneksel Hristiyanlık, estetik yönelimli tüm tanrıci tabiat inancı (panteist) veya putperest Germen din kalıntıları”ndan mürekkep bir inanç halitası içindedir (age: 150).

Stein’e göre Storm araştırmaları onu “dünyaya küsmüşlük (Biedermeier)” içindeki “küçük topluluk” yazarı olmaktan; “Husumculuk”tan daha ötede değerlendirir. O aslında yazdığı novellerle “zamanı eleştiren boyuta” değinir. “Mevki ve sınıf aidiyeti” gibi farklı öncü kurmaca karakterlerini kattığı çatışma örgesi (motifi) ile “açıkça sosyal ilgili” bir yazardır. Novellerinde “toplumsal manzaralar” sunar. Bunun yanında daha çok “piskolojik hikâyelerin” ve “arazlı figürlerin” yazarı olarak tanımlanır (2006: 11, 14). Bu figürler “narsist öfke”yle “Ödipus kompleksi”nde olan

tipleridir. Yazar “anlatım tekniği bakımından ise [...] zamanının üstündedir” (2006: 22). İlk defa Kuzey Almanya’yı işlemesiyle öne çıkan Storm aslında esasta realist akım içerisinde değerlendirilmesi doğrudur (bkz. Fechter, 1960: 283vd.).

1.3. Storm’un Din ve Felsefeyle İlişkisi

Theodor Storm ölümü, tekrar dirilmeme, ahirette yeniden yaşamıysa insanlığın renkli imgeleri olarak görerek dünyadaki yaşam önem verir, dolayısıyla ahirete hazırlanmak için Hristiyanlık inancındaki “günahlardan arınmaya: Erlösungsgedanke” ters düşer (Stuckeret, 1955: 153). Böylece “Hristiyanlık problemi Storm’un toplu eserlerinde merkezi konumdadır” (Jackson, 1989: 42). Yaşadığı toplumun kültür dini olan Hristiyanlık, eserlerindeki temel örgeler olan sınıf ayrımcılığı, sosyal adaletsizlik, aşk, aile dramları, cinsiyetler arasındaki denksiz ilişkiler ve bireye yönelik sosyo-kültürel baskılar konularıyla eleştirel yanıtlar bulur. Çoğu edebiyat bilimcisine göre “Storm 1850’lerde materyalist düşünürler Strauß, Feuerbach, Schopenhauer, Vogt, Büchner ve Moleschott’tan etkilenmiş olmalıdır” ve “demokrat – human bir insan ve toplum özlemindedir” (age: 54vd). Eserleri alabildiğine Vormärz dönemi ve Feuerbach felsefesi içerir (age: 56). Stuckert ise Berlin’de hemen Hegel’in ölümünden sonra okumasına rağmen dönemin felsefesinin Storm’a pek etki etmediğini belirtir. Aynı tonda olabilecek Schelling ve Schopenhauer’in düşüncesinin de ona yabancı olduğunu tespit eder. Stuckert’e göre Storm “19. yy. akım ve düşüncelerinden en az etkilenen yazardır” (1955: 145). Yazar 1850’li yıllarda sevgi ve aşka karşı çıkan ve “cinsel haz düşmanı” Ortodoks Hristiyan teslis inancına sırtını döner (Jackson,1989: 46, 47). Ortodoks karşıtı Luteryen akım olan pietist düşünce, liberal idealist inanç ve Darvincilikle halita olan kendi düşünce sistemi içinde yazdığı eserler “cinsel-erotik duygu yoğunluğunu” (Jackson, 1989: 47) ortaya çıkarır. Karısı Constanze’ye 29.8.1846’da yazdığı bir mektupta “Aşkın laikleşmesi modern çağın son barbarlığıdır” (Jackson, 1989: 49) der.

Storm dindar mıydı? Veya bir dine inanıyor muydu? Soruları genelde bugüne dek tam cevaplanamaz. 1873 tarihli Emil Kuh’a yazdığı bir mektubunda “Ailede dinle bağ neredeyse hiç yoktu. Babamın da kiliseyle bir bağı yoktu” (Wooley, 1943: 63; Jackson, 1989: 42) der. Kuh’a gönderdiği başka bir mektupta anne ve büyükannesinin de kiliseye sadece bir kez gittiğini yazar. Ailede dinin konuşulmamasını “ailedeki hava sağladı” (Stuckeret, 1955: 151) diyerek aslında dinden etkilenmeyi “sağlıksız” bulduğunu da itiraf eder. “Storm sonunda Heilingenstädt şehrindeki yıllarında geçerli Katoliklik inançla, liberal İncil kritiği ve yaygınlaşan tabiat bilimleri etkisiyle de tamamen Hristiyanlıkla bağını koparır” (Stuckert, 1955: 152). 1860’lı yılların ürünü olan Veronika ve Im Schloß adlı noveller ve Ein Sterbender (1863) ile Ein Cruzifixus (1865) adlı şiirleri bu dönemin edebi izlerini çok belirgin taşıyan Hristiyanlık eleştirisiyle yüklüdür.

Storm kilisenin dinsel kurum olmasını ve bireysel toplum hayatını formüle etmesini hayatı boyunca kesin reddeder. Kilisenin kurumsal törenleri olan vaftiz, dine kabul (konfirmasyon), nikâh ve defin törenlerini reddeder ancak yılbaşı geceleri (Weihnachten) yapılan dinsel ayinlere karşı biraz daha hoşgörülüdür (bkz. Stuckert, 1955: 152). O da bunları geleneksel kültürel ulus günlerine saydığından olsa

gerektir. ”Storm’un kilise ve din düşmanlığı sadece zamanının dışsal nedenlerinden değil, onun içsel olarak Hristiyanlık inanç öğretilerine karşı olan düşüncesinden kaynaklanır, özellikle gûnahtan arınma inancına karşıdır” (Stuckert, 1955: 152). “Hristiyanlığın temel öğretilerine tamamen kayıtsız kaldığından bu anlamda haklı olarak Hristiyan değildir denebilir” (age: 153). Storm’un kişisel bir Tanrı inancının da zamanla sarsıldığını söyleyen Stuckert, yazarın tüm tanrıci (panteist) düşüncesinden ve tabiatın mucizeli ve muhteşem yaratılışı karşısındaki saygısından dolayı Tanrı’yı yadsımadığını yazar. Ama Tanrı’yı tüm insani özelliklerden ayırır ki, bu da teslis inancına zıddır. Yazar kadersel anlamda Tanrı’yı “eylemsiz” olarak düşünür ve ona “teslim olunan yüksek bir güç” olarak inanmaz, “bilakis kavrayamadan bu güce teslim olmuştur. Tanrı onun için gittikçe soyut bir kaderin tesiriyle eş anlamlı olmuştur” (age: 153). Bu anlamda Nihilizm sınırlarındadır. Din yerine güzellik, tabiat, sevgi ve bu dünyayı tatmayı benimser. Geline yazdığı bir mektupta söylediği gibi böylece aşk din olarak mutlaklaşır: “Daima inan ki, aşk direk İlah’tır, aşk ibadettir, evet aşk elbette dindir” (age: 154). Bunu destekler mahiyette kızı Gertrud Storm’un bildirdiğine göre: “Eğer bir Tanrı varsa o da sadece sevginin Tanr’sı olmalı” (age: 154) diye düşünür. Gerçi Storm temel okul yıllarında din dersleri alır, dolayısıyla din bilgisi vardır. Zaten Hristiyan bir toplumda büyümüştür. Tipik resmi Hristiyan işlemlerden Storm da geçer (vaftiz olur, konfirme olur), yani Luteryen kilise üyesidir demektir bu (bkz. Jackson, 1989: 43; Stuckert, 1955: 151 vd.). Kendine özgü bir Tanrı inancına sahip olmasına rağmen kilise özellikle de Papalık (Katoliklik) dogmalarını reddeder. Storm 1858’de babasına yazdığı mektupta meşaleli Katolik Paskalya şölenlerini “pagan (çok tanrıci)-Hristiyan bahar şölenleri” (Wooley, 1943: 68) olarak tanımlar. Bu düşünce tesadüfî söylenmiş bir konu değil tamamen kültür ve halkbilimince desteklidir¹.

Wooley’e göre “Storm Tanrı’nın insani özelliklerde (antropomorfik) olduğunu reddeder ve insanın evrim orijinli olduğunu vurgular” (1943: 69). Wooley “Storm, görünen o ki, sonsuz yaşama inanmak ister ancak ölüm sonrası yaşamın olduğunu akla adapte edemez” (1943: 71) görüşündedir. Yazarın uşağının bildirdiğine göre eşi Constanze ölünce de bu “sonsuz yaşam düşüncelerine keşke inanabilseydim!” (age: 71) der ve bunun bir “altın rüya” (age: 72) olduğunu söyler. Storm, şeytanın nefsi şehvet itmesinden bahsederek “içimdeki o şeytanın ölmesini istemem” (age: 73) der ve böylece Hristiyanlığın temel tezlerinden olan zevk karşıtlığına (libidoya) karşı çıkar. “Çocuklarıyla beraber dua etmeye de direnir” (age: 73). Çocuklarının

1Avrupa kültüründeki pagan batıl inançların kökeni genel kültür içerisinde Batı’ya Doğu’dan, Hristiyanlık dini ise Anadolu’dan gelir: Leithäuser bu durumu şöyle özetler: “Kültür Avrupa’ya Orta Doğu’dan Antik Hellas üzerinden gelir. Ve dinimiz de Küçük Asya’dan geldiği için batıl inançların en önemli unsurlarının bile –geçmiş asırlardaki ve günümüzdeki- oradan kaynaklandığı şaşılabilir bir şey değildir” (1964: 15). Bunun dışında “Kısıtlı kapsamda bazı batıl inançlar da eski pagan kültürleri ve erken tarihli tabiat dinlerinin bazı kalıntıları da Avrupa’da mevcuttur, bizatihi de cadı varlığı. Doğrusu nerede yaşlı bir kadın varsa orada ortaya çıkabilecekken, Avrupa’da sadece az bir kökeni olup, Drudelerin (dışı Apler) rol oynadığı geleneksel ayinler (ritüeller) esasta doğu kültürüne dayanırlar” (age 15).

aktardığına göre Strom şöyle der: “Tanrı inancım olmadan içimdeki tüm kötülüklerle savaşmayı denedim -kıskançlık, kin ve egoistlik- ve iyi bir insan olmaya çalıştım” (age: 73). Buna rağmen inançlı insanlara ve aile bireylerine dua etmelerini teşvik eder, bunu yadsımaz. Yapıtlarında da Tanrı ve dua konusunda kültürel miras inançlarını yansıtan örgeler kullanır. Bu anlamda “kâfir fikirlerini yaymada” (Jackson, 1989: 50vd) çekingen davranması ya oto sansürden ya yayıncı sansüründen ya da edebiyat sosyolojisi kuralları gereği içinde bulunduğu toplumsal beğeniye fazla zıt düşmek istememesinden olabilir. Wooley’e göre yazar Katolik dogmalarını tam reddederken, Luteryen (Evangelik) serbest Tanrı düşüncesine yatkındır (1943: 76). Ancak tipik bir dindar ve inançlı Hristiyan değil bir “agnostik (Tanrı bilinmezci) görüntüsü verme özlemindedir” (age: 77). Storm’a “Tanrıtanımaz denmesede o bir Tanrı bilinmezcidir” (Jackson, 1989: 56). Eşi Constanze, Storm’un 1852’lerde “aktif olarak bir Tanrı’ya inandığını gösterdiğini” (Wooley, 1943: 76) açıklar. Ancak Storm 1858 yıllarındaki ifadelerinde “kesinlikle Hristiyan hudutları dışında olduğunu bizzat açıklamıştır, ancak Luteryen ardalanına sadıktır” (age: 76, 68). Bunun gibi “haçın modern din inancının bir sembolü olmasını da reddetmiştir” (age: 71). Yeğeni Protestan papazı Esmarch, amcasını “dindar bir adam, ancak beyninde kâfir, kalbinde Hristiyan” (age: 77, Stuckert, 1955: 155) biri olarak tarif eder. Storm “ölümden sonra yaşama (ahirete) inanmaz” (Wooley, 1943: 79).

Düşüncelerinde hep idealist ve özgürlükçü kalan Storm, ahlaki insanın etik şuurlu olması, onur, sorumluluk ve bireyselliğinde arar. Pornoya ve çıplaklığa karşıdır, aynı zamanda zamanın ruhu olan liberal düşüncenin getirdiği toplumsal ayırıştırımlara, sınıf ayrımlarına karşı insani sosyal birliktelikten yanadır. Novellerinin çoğunda sınıf ve cinsiyet ayırımına karşı konuları da işler. Bu nedenle de novellerinde yabancılaşma ve ötekileştirme temasını da anlatır (Bu novelleri şunlardır: Marthe und Ihre Uhr, Immensee, Hans und Heinz Kirch, Auf der Universität, Veronica, Ein Doppelgänger). Ahlak anlayışı tamamen toplumun kabul ettiği “burjuva ahlak anlayışının” (Jackson, 1989: 165) bu anlamda dışındadır ki, onda “Hristiyanlık ve Alman idealizminin içtepilerini” görür. Storm’un ahlaki Avrupalı zevk ya da şekilsel görev ahlaki değil aksine sorumluluk şuurlu bir “kurban etiği”dir. İnsani ana erdemse onun için gerçekliktir. Susmak, sahtecilik ve yalanı reddederken erdemli bilgiye kayıtsız cesareti talep eder. Dış değil asillik, zenginlik vs. gibi iç değerlere önem verir: Bunlar bencil olmayan sevgi erdemi, iyilik, sosyal yardım, güven ve sadakattir. Aileyse onun için sadece dini değerler ve kan bağı topluluğu değil aynı zamanda birbirlerine aktif yardımla karşılıklı bağlanılan kader topluluğudur. Bu anlamda aile bağı güçlüdür ve babaerkil geleneksel yaşam tarzına denk düşer. Toplumsal katmanlaşmaya karşı olan yazar bir mektubunda “soyluluk (kilise gibi) milletin damarlarındaki zehirdir” der ve ekler: “Demokrasi savaşının Tyrtaios’u olmak benim en ateşli yaşam isteğimdir” (age: 165).

Sonuç olarak Storm’un zihniyeti 19. asrın dünya görüşleriyle net olarak açıklanamaz. Onda farklı örgeler bir aradadır: rasyonalizm, romantik, ideal felsefesi ve materyalizmin düşünce halkaları onda mevcuttur (age: 168).

1.4. Storm ve Batıl İnançlar

Batıl inanç batı kültüründe Hristiyanlığa yani İncil ve Hristiyan mezheplerinin görüşlerine aykırı olan düşünce, inanç ve davranış olarak karşımıza çıkar. Böylece Alman (Batı) kültüründe dinin uygun bulmadığı her şey ve eski Yunan-Latin-Roma çok tanrılı-pagan dine ait hangi inanç ve görüş varsa batıldır. Batıl inanç “dinî inançtan sapan ve dışlanan tüm halk inançları” olarak her ne kadar objektif olarak değerlendiriliyor gözükmese de aslında “resmi dinsel görüşün sübjektif değerlendirilmesi olarak devam etmiş, sapmış ve yanlışla düşüren olarak sistem zıddı bir inanç olarak kalmıştır. Çünkü bu inançlar din bilimlerinde açıklanmadığı sürece *tabiat kanunlarıyla açıklanamaz güçlerdir*” (Daxelmüller, 1987, Bd. 1: xxii). Batıl inançlar konusunda uzman ve burada kullandığımız “Alman Batıl İnançlar Rehberi” adlı derlemenin danışmanı olan E. H. Kraye tarafından batıl inançlar üç kategoriye ayrılmıştır: 1- Emarelerin yorumuyla gizlinin öğrenilme pratikleri, 2- Belanın defî veya verilmesi, 3- İnsan, tabiat ve tabiatüstü yaratıklarla ilgili görüşler, yani mutlak batıl inançlar (age, 1987, Bd. 1: xxii). Kraye günümüzdeki aksine büyü imlerini karmaşık bir gaipden haber verme tekniklerini ve gizli ilim sanatlarını bu sınıflandırmadan ayırmıştır. Bu nedenle “Alman Batıl İnançlar Rehberi” bu konularda fazla bilgi vermez (age, 1987, Bd. 1: xxii). Ancak batıl inançlar derlemesinde batıl inanç alanına giren efsane, halk tıbbı, hayır-bereket formülleri, köylü takvimi ve hava kuralları da yer bulmuştur.

Batıl inanç, İncil sözlüğünde ‘aslında kendinde olmayan nesne ve eylemlere doğüstü güçler yüklenilmesi’ olarak tarif edilir (age, 1987, Bd. 1: xxvi). Dolayısıyla dinde anılmayan “tabiattaki para-normal” varlıklar ve onlardan geldiğine inanılan tesirler batıl inanç sayılır. Ancak ‘bir zamanlar bilim olan şey bugün batıldır’ görüşü de bir doğrunun tespitidir (age, 1987, Bd. 1: xxvi). Çünkü Batı Avrupa geleneğinde Augustinus’un (354-430) ölçü alınan “superstitio” (batıl inanç) öğretisine dayanılarak, “Romalı’ya her Romalı olmayan, Hristiyan’a da her Hristiyan olmayan, Hristiyan Tanrısı’na yönelmeyen tapınmalar batıl inançtır (superstitio) ve putperestlikir (idololatria)” tanımları yapılır. Buna teologlar tarafından “gerçek dine” eklenen (bidat) her şey de katılmıştır. Bunlar Thomas von Aquin (1225-1274) tarafından antik putperestliği: superstitio olarak açıklanmıştır. Böylece Orta Çağ’da (MS 375 - 1453 veya 1789) batıl inanç Grek-Roma “cin-şeytan-kötü ruh (demon) güçleri ihtiva eden putperestlikten kalma her şeydir.” Ancak bu inançlar pagan Roma’nın dinsel olgularıdır. Yeni din Hristiyanlıkta ise batıl inanç kavramı ve eylemleri aynı zamanda bir “şeytani ve sihri özellik taşıyor” (Daxelmüller, Bd. 1: xxvi-i). Tanrı ve şeytan ikilemi böylece Hristiyanlığın temel yeni Plâtoncu şeytancılık sistematiğini oluşturur. İnsan buna göre yaratılıştan kötülüğe ve günaha (Erbsünde) düşkündür. Bu durum şeytana yenilmişlerde veya çarpılmışlarda daha fazla ortaya çıkar. Bu nedenle “*superstitio artis magicae*’den ve *crime magie*’ye (şeytana tapma putperestliğinden geç ve sonraki Orta Çağ cadıların cezalandırılmasına: cadı avına uzanan adımlara) erken Hristiyanlıkta işaret edilmiştir” (age, 1987, Bd. 1: xxvii). Reformasyon (Düzeltilme) sürecinde ise Katolik uygulamaların çoğu “haç, dualar (Liturgie), semboller, resim ve nesnel takılar, vaftiz suyu vs. Papalık-kâfir batıl inançları olarak suçlanmıştır” (age, 1987, Bd. 1: xxix). Dolayısıyla mezhepler arasında da sabit bir batıl inanç listesi yoktur. Batıl inanç konusu “reformist

(Luteryen-Protestan) ve anti-reformistler (Katolikler) arasında güç ve insanların ruhlarının kontrolü adına bir araç ve delil” aynı zamanda “dini grupların bir savaş aracı, sosyal kontrolün kriteri ve sonuçta iktidar iddialarının gerçekleşmesi aracı olmuştur” (age, 1987, Bd. 1: xxix). Katolik kilisesi dini koruma adına batıl inancı md. 2111’de şöyle açıklar:

“Batıl inanç uyulması gereken din inancı ve davranışlardan sapmadır. Bu durum gerçek Tanrı’mıza gösterdiğimiz inanca bile sızabilir. O zaman örneğin doğru veya (dinen) gerekli davranışlara da büyüdü bir anlam yüklenir. Kim ibadetlerin veya kutsal ayinlerin (sakrament) tesirini dış uygulamalara mal ederse ve bu arada bunların gereksinimi olan iç tutumları yok sayarsa batıla düşmüş olur” (Ecclesia Catholica, 1993: 544).

Dinsel anlamda ruhbanlar şeytanın insan içine girebileceği ve onu esir alacağına inanır. Bu tür insanın yakılması veya suda boğulması ise Papalık emriyle 18. asra dek süren bir kültür-hukuku oluşur. Avrupa halkları ve resmi kilise inançlarında şeytanla anlaşmış görülen cadıların cezalandırılması için sürdürülen cadı avı 1782 yılına dek devam eder. 1782 İsveç Glarus kentindeki Anna Göldi adlı cadı ailesinin çocuklarını büyülediği şikâyetiyle son resmi cadı mahkemesince yargılanır ve idam edilir. Ancak yine 13 Mart 1964 Almanya’da “cadı ustası” savıyla Hermann Dreher Ravensburg, Schöffensgericht mahkemesince 6 ay hapse mahkûm edilir (Leithäuser, 1964, 233vd.). Leithäuser modern dünyada da “cadı inancının ölmeyeceğine” örnek olarak basında (“Uranische Wende Gazetesi”) 15 Şubat 1956’da Prof. Sellmair’in “Gizli Dünya” adlı yazısında cadıların varlığını şöyle ispat ettiğini açıklar: “Bir şehirde güçlü bir kötü ruh (demonca) sahiplenmiş bir cadı 3 gün yaşarsa o günlerde orada fareler üç misli artar, normalde işlenmeyecek 100 cürüm işlenir, diğer taraftan yüz büyüdü iş tezahür eder” (1964, 329).

Geçmişte kalan “Engizisyon mahkemeleri” (Leithäuser, 1964: 233vd.) şeytan ve kötü ruhlarla temas etmek veya onlara esir olmak Luteryen ilmiyelerde de batıl sayılır (bkz. Katechismus, 1902). Böylece Kilise Tevrat ve İncil’de kabul edilen kötü ruh, cin ve şeytanı (demonları) kabul eder (Tevrat, Dtn, 18 10 ve Jer, 29, 8; İncil Matta 8: 29). Bu nedenle Batı Hristiyan kültürünün kabul ettiği batıl inançlar içinde uygulaması ve yaptırımı en yoğun olanı cadılık, şeytana çarpılmışlık, cinlenmiş insan ve hayvan ile diğer yaratıklardır (Röhrich, 1958: 230-33). Tevratla cin, cine/sheytana çarpılma ve cadı kavramı yoktur. İncil, şeytandan 20 yerde², kötü ruh’tan 7 kez³, cinlerden 19 kez⁴, bunlara çarpılmış olmaktan 8 kez bahseder.

² Matthaeus 4,10: Matthaeus 12,26: Matthaeus 16,23: Markus 1,13: Markus 3,23: Markus 3,26: Markus 4,15: Markus 8,33: Johannes 13,27: Apostel 5,3: Roemer 16,20: 1. Korinther 5,51. Korinther 7,5: 2. Korinther 2,11: 2. Korinther 11,14: 1 Thessalonicher 2,18: 1 Timotheus 1,20: 1 Timotheus 5,15: Offenbarung 2,13: Offenbarung 20,2

³ Luke 4, 33.4: 33-34 Havrada cinli, içinde kötü ruh olan bir adam vardı. Adam yüksek sesle, «Ey Nasıralı İsa, bırak bizi! Bizden ne istiyorsun?» diye bağırdı. «Bizi mahvetmeye mi geldin? Senin kim olduğunu biliyorum, Tanrının Kutsalısın sen!» 34.4:33-34 Havrada cinli, içinde kötü ruh olan bir adam vardı. Adam yüksek sesle, «Ey Nasıralı İsa, bırak bizi! Bizden ne istiyorsun?» diye bağırdı. «Bizi mahvetmeye mi geldin? Senin kim olduğunu biliyorum, Tanrının Kutsalısın sen!» Luke 8, 29. Çünkü İsa, kötü ruha adamın içinden çıkmasını

İncil’de cadı kavramı yoktur. Ancak “habis cin - şeytan” ve “kötü ruhlar” tarafından çarpılan-deliren insanlardan bahsedilir.⁵ Bu tür metafizik varlık ve kavramları içeren İncil ayetleri (ve Katechese; ilmihâl inançlarının tümü) çoğu kez gaipten haber almak için kullanılır. Bu ayetlerin yazıldığı kâğıtlar ise yastık altı muskası için kullanıldığı gibi, ev ve ahırlara asılarak insan ve hayvanların hastalıktan koruduğuna da inanılır. Özellikle Katolik mezhebinde “kutsalların resimlerini” yani Hz. İsa, Meryem ve diğer havari ve azizlerin “resimlerini yüceltme ve onlara ibadet-dua etme ile” şifa ve isteğe kavuşulacağına inanılır (Browne 2002: 11-13). Modern bilim bunların hepsini reddeder. Hristiyanlık özde akılcılık ve aydınlanma felsefesinin batıl inanç saydığı tüm dinsel inanışlar içinde bulunan varlıkları batıl saymaz ve sadece onlarla irtibata geçmeyi veya onların yönetimine girmeyi (çarpılma, antlaşma vs.) batıl kabul eder. Ancak örneğin modern bilimi öne çıkaran psikanaliz metodunun kurucusu S. Freud’a göreyse batıl inançların yerli ilkel halkların evreni beden ve ruh olarak tanıyan “animizm sistemi” ile ilişkisi vardır. Bu “töre ve kurallar olarak insana ve topluma etki eden sistem bugünün insanı tarafından batıl inanç olarak tanımlanır”. Bu anlamda Freud’a göre bir hastalık (anomalie) sayılan “batıl inanç korku, rüya ve şeytan/cin (demon) gibi psikanaliz araştırmalar tarafından yok edilen psikolojik geçici olaylardan biridir” (Freud, 1973: 110).

buyurmuştu. Kötü ruh adamı sık sık etkisi altına alıyordu. Adam zincir ve kösteklerle bağlanıp başına nöbetçi konulduğu halde bağlarını paralıyor ve cin tarafından ıssız yerlere sürülüyordu. Acts of the Apostles 19 15.kötü ruh ise onlara şöyle karşılık verdi: «İsa’yı biliyor, Pavlus da tanyorum, ama siz kimsiniz?» 16.İçinde kötü ruh bulunan adam onlara saldırdı, hepsini alt ederek bozguna uğrattı. Öyle ki, o evden çıplak ve yaralı olarak kaçtı. Revelation 16 16. Üç kötü ruh, kralları İbranice Armagedon denilen yere topladılar (<http://www.unboundbible>).

⁴ *Matthew 9 33;Matthew 17 18; Matthew 9 33; Matthew 17 18; Luke 4 35; Luke 8 2.8:2-3, 3.8: 2-3;29, 30; Luke 9 42, 49; Luke 11 14; John 8 48;49;52; John 10 20, 21. Bunlardan birkaç örnek: Matthew 9 33. Cin kovulunca adamın dili çözüldü. Halk hayret içinde, «İsrail’de böylesi hiç görülmemiştir» diyordu. Matthew 17 18. İsa cini azarlayınca, cin çocuktan çıktı, çocuk o anda iyileşti. Mark 6 13. Birçok cin kovdular; birçok hastayı, üzerlerine yağ sürerek iyileştirdiler. Luke 8 2.8:2-3 Kötü ruhlardan ve hastalıklardan kurtulan bazı kadınlar, içinden yedi cin çıkmış olan Mecdelli denilen Meryem, Hirodesin kâhyası Kuzanın karısı Yohanna, Suzanna ve daha birçokları İsayla birlikte dolaşıyordu. Bunlar, kendi olanaklarıyla İsaye ve öğrencilerine yardım ediyorlardı. John 10 20. Birçoğu, «Onu cin çarpmış, delidir. Niçin onu dinliyorsunuz?» <http://www.unboundbible.org/index.cfm?method=searchResults.doSearch>*

⁵ *Matthaeus 9,32; Markus 1,23;Markus 5,15; Lukas 4,33. Örneğin Markus 1:23-24 Tam o sırada havrada bulunan ve kötü ruha tutulmuş bir adam, «Ey Nasıralı İsa, bizden ne istiyorsun?» diye bağırdı. «Bizi mahvetmeye mi geldin? Senin kim olduğunu biliyorum, Tanrının kutsalısın sen!» Lukas 4,33 “Havrada cine tutsak, içinde kötü ruh olan bir adam vardı. Adam yüksek sesle, «Ey Nasıralı İsa, bırak bizi! Bizden ne istiyorsun?» diye bağırdı. «Bizi mahvetmeye mi geldin? Senin kim olduğunu biliyorum, Tanrı’nın kutsalısın sen!» Burada cine tutsak denen Almanca İncil’de şeytana tutsak şentanca çarpılmış olarak geçen (Teufel) ki, İslam inancında da şeytan, cindir. <http://www.bibel-online> ve <http://www.incil>.*

Maddeci (materyalist) bilime göre kendisi de batıl inanç olan din ve dini kavramlardan olan cin ve şeytan gibi unsurlar üç Kutsal Kitap'ça da tanınır ve batıl sayılmaz. Hristiyanlık tarafından iddia edilen cin veya şeytanın insanı (kendi isteğiyle, kara büyü vs. veya bir suçu olmaksızın onların insanı ele geçirmesiyle), bitki ve hayvanları ele geçirdiği inancı Hristiyanlık tarafından batıl olarak görülmez ama bunlara esir olmak suç ve batıla sapma sayılır. Bu durumu Katolik kilisesi putperestlik diye de tanımlar. Putperestlik içine demon-cin ve şeytancılık, güç, para, eğlence, ırkçılık, soyculuk, devletçilik, vb.leri de alınır ki, Hristiyanlıkta “Tanrıdan başka yaratılan birini yüceltme/tapınma” diye tanımlanır (Ecclesia Catholica, 1993: 544-48). Hristiyanlık (özellikle Vatikan) bu gibi varlıkları gelecekte haber verme, büyü ve sihir için kullanmayı, kehanet ve büyü ile ilişkilendirmediği, ruhçuluğu (ruhlarla irtibata geçmeyi; spiritizm), onlar aracılığıyla bazı güçlere kavuşma çabasını ve nüsha-tılsım asmayı/takmayı batıl sayar (Ecclesia Catholica, 1993: 545). Browne mitoloji, pagan kültürleri, Hint-Germen efsane ve masalları yanında başka dinlerin büyüsel unsurları ile beraber kilisenin ve “Hristiyanlığın da geç kurum” olarak Alman batıl halk inancına etki ettiğini düşünür. Bu nedenle dini inançla batıl inancın iç içe girdiğini savlar ve “kilise batıl inançlarla mücadele etmek için yoğun olarak bunların peşine takıldı yani onlara inanmak durumunda kaldı” (2002: 135) der.

Kültürel batıl inançlarının yansıdığı Alman halk efsanelerinde de insanoglunun fizikötesi olaylar ve tabiatın kendini tehdit ettiğini düşündüğü ve rahatsız olduğu olağanüstü durumlarda gulyabaniler (cin-demon) gibi gizemli ve saldıran güçlere yer verilir. Bunlardan “Kobold” denen cinler, insan veya hayvan suretinde köylerdeki evlere ve çiftliklere dadanır. Tabiat felaketleri; sel, yangın, deprem, fırtına ve heyelan, insanüstü güçlerin (demonların) düşmanlığına bağlanır. Cadı, dağ ruhları (Norg), su perileri (Nixe), devler, hayvanlar ve doğal afetler ya bunların direk kendi kötülüğünden veya onlara birilerinin hakaret etmesinden dolayı zarar vermeye başladıklarına inanılır. Ayrıca bu efsanelere göre insanın bireysel töre suçları onları taş, suya veya çamura dönüştürür (Beyschlag, 1969: 194-197; Petzoldt, 1989: 132-39, 143). Peuckert 1938 yılında yayımlanan Grimmlerin “Alman Efsaneleri; Deutsche Sagen” derlemesi için yazdığı ön sözde “halk hâlâ efsanelerin anlattıklarına inanmaktadır. Efsaneler halk için gerçeklik alanlarıdır” (1938: 136) der. Naumann efsanelere olan bu inancı ‘köylü mitolojisi’ (Peuckert, 1938’den: 142) olarak adlandırır ve değer vermez. Germen geleneğinde efsanelerin Peuckert’e göre dört ana kaynağı vardır: 1- Büyü-sihir: tılsımlı söz, beddua, dua, beyaz, kara büyü, farmasonlar, şeytana satılmışlar, cadılar, 2- Ölüm-ölüler: canlı cesetler, vampirler, hortlaklar, hayaletler, bataklık ışıkları, 3- Devler, cinler ve periler: ormandaki vahşi insanlar, bataklık devleri, yosun adamlar, su perileri, su adamlar, yeraltındaki varlıklar, cüceler, madenlerdeki cinler, ev perileri, ejderha, kulübe cüceleri, (görülüşünde geminin battığına inanılan) gemi cinleri, tarla cinleri, tepsi-sofra perileri, öğlen kadınları, dağlardaki kadınlar, vahşi avcılar, gece avcıları ve samanlık cinleri; veba, koyun cinleri ve soyu (1938: 144).

Alman batıl inanışları derlemelerinde inanılan yüzlerce batıl madde başlığı geçmişten bugüne sıralanır (bkz. Hiller 1993, Bächtold-Stäubli, 1987, C. 1: 1987). Günümüzde de bu inanışların bazıları Alman toplumunda hâlâ etkin olarak bulunur

(<http://www.3sat>). Bu güncel batıl inançların arasında eski Germen tanrılarının kutsal hayvanı olan yaban domuzunun uğur getirmesi (bugün bile Alman çocuklarının kumbaraları domuz sembolündedir), Paraskavedekatriaphobie denen ayın 13'üne rastlayan cuma günlerinin uğursuzluğu, buna halk tarafından şeytanın 12'lik demeti denmesi, ayna kırmakla 7 yıl mutluluğun gelmeyeceği, yolda kara kedi görülürse taşa tükürerek belalardan kurtulacağı gibi batıl inançlar hâlâ yaygındır (<http://www.stern>).

2. STORM'UN "KIRATLI" NOVELİNİN EFSANEYLE İLİŞKİSİ

Storm "Kıratlı" novelinde birkaç Alman efsanesini malzeme olarak kullanır. Novelin sürükleyici (ana) örgesiye Grimm Kardeşlerin "Alman Efsaneleri: Deutsche Sagen" (1816-18) derlemesiyle iyice tanınan kıratlı efsanesidir. Eversberg, bu kıratlı efsanesinin Weichsel (Vistül nehri) havzasında ortaya çıktığını ve Grimmlerin efsane derlemesinden sonraki hemen tüm derlemelere alınmasıyla da çok yönlü edebileştirildiğini düşünür. Çok sayıda kıratlı efsanesi gazetelerde ve derlemelerde 1838-1933 arası neşredilir ve farklı efsanelerde bu tek olayın farklı üç yerde geçtiği anlatılır: bunlar eski Prusya şehri Danzig, Şlezya Eiderstedt ve Güttland bölgeleridir. Bu efsanelerin tümünde denizle karayı taşkınlardan koruyan seddeki çatlağı onarmaya çalışan ve fırtınada atını seddeki çatlağı kontrol etmek üzere taşkın bölgesine sürüp kendini feda eden bir kıratlı sed kontunun bir nevi intiharı, sonradan hortlaması ve bölgedeki halkı olası taşkınlardan uyarması ortak malzemedir (Eversberg, 2011: 73, 80-90).

Gerçekte de Husum bölgesindeki Kuzey Denizi kıyılarında olan Şlezya-Holştein eyaletinde diğer sahil bölgelerinde olduğu gibi karada yerleşik yerleri, kabaran deniz suyu basmasın diye yüzyıllardır sedler kurulmuştur. Storm'un "Kıratlı" novelindeki olaylar da bu eyaletin Husum şehrinde geçmiş gibi anlatılır. Ancak 1500 yılına ait seddin (Neuer Hattstedter Deich) yıkılması ve bunu canı pahasına engellemeye çalışırken hayatını kaybeden, bir anlamda intihar eden, kıratlı efsanesi "bu eyalete aittir" (Şlezya-Holştein) ancak bu olay tam olarak Husum şehrinde olmamıştır. Bugüne dek bulunan altı kıratlı efsanesine konu olan olay "iki kıratlı efsanesine göre Husum'un güneyindeki Eiderstedt kırsalında olmuştur" (Eversberg, 2011: 67). Novel yazmak için yörenin bu tür efsane ve halk söylencelerinden "kırk kadar başka kaynak kullanan" Storm, kıratlı efsanesini tam olarak nerede okuduğunuysa zaten anımsayamaz. "Husumer Wochenblatt" adlı haftalık gazeteden okuduğunu sansa da bu gazetede böyle bir yayım bulunamaz (age: 69). Sonraları kendisi de bunu Mommsen'e yazdığı bir mektupta anlatır: "Kıratlı noveli sed söylencesi olarak buraların karakterine tam benzese de ne yazık ki, anavatanımıza ait değil, [o zamanki bölge devlet Şlezya Holstain'ı kastediyor N.K.]. Orada basılan haftalık gazeteyi de bulamadım" (age: 70).

Dolayısıyla bu efsanenin oluşum yöresinin tam olarak nerede, efsanenin de hangi versiyonundan kullanıldığı araştırmalarda kesinlik kazanamamıştır. Storm'un derlediği "Holstein Prensligi Efsane, Masal ve Şarkıları" adlı arkadaşı Theodor Mommsen'in redakte edip Karl Müllenhof'un 1843'te yayınladığı derlemede bir kıratlı efsanesi vardır (Nr. 277) ve Lauenburg kırsalında geçer. Buna göre Elbe nehrindeki bir seddi gezen sed kontu fırtınaya atını sürer. O günden beri orada her

gece kıratında görülür” (age: 69vd). Storm “Kıratlı” novelinde yine bu kendi efsane derlemesinin 331. (Gömülen Çocuk) ve 453. (Deniz kadınları –perileri-) efsanelerinin örgelerini de kullanılmıştır (bkz. 3. Bl. S. 11-12). Yazar Aşağı Saksonya’da 1855’de yayınlanan “Efsaneler ve Masallar” derlemesini okumuş ve burada bulunan kıratlı efsanesini de kullanmıştır (Eversberg, 2011: 73). Buna göre eserin yerel değil Alman deniz ve nehir bölgelerinin ortak sed-taşkın-kıratlı halk efsanelerinden esinlendiği kesindir.

3. “KIRATLI” NOVELİNE YANSITILAN ALMAN BATIL İNANÇLARI

Theodor Storm’un “Kıratlı” novelinde Şelzya Eyaleti, Hattstedter Marsch kıyısında geçtiği belirtilen olay örgesinde kıratın sahibi sed kontu Hauke Haien’in efsanesi ben anlatıcıya geldiği köydeki lokantada anlatılır. Novelde olayın iki anlatıcısı vardır. Asıl anlatıcı eski bir okul müdürü olan bir öğretmendir. Novelin ikinci anlatıcısı olan novel yazarına olayı o anlatır. Buna göre Hauke Haien adlı bir mühendis müdürü sed kontunun kızıyla evlenmiş ve kayınpederinin ölümünden sonra bu göreve yükselmiştir. Hauke köydeki eğitimsiz köylülerin batıl inanç ve düşüncelerinden hep uzak kalır. Hauke eğitilmiş, zeki; matematik ve teknik alanda kendi kendini yetiştirmiş, köylülerle pek anlaşamayan “kendini dışlamış” (Schuster, 1971: 175), “az konuşan [...] uzun boylu zayıf bir yalnız adam”dır (Storm, 1998, Bd. III: 646)⁶. Bu fiziksel görünüm halk inancında şeytan çarpmış insan özelliğidir. Novelin anlatan kişilerden biri de bu hikâyenin “içinde çok batıl inanç var” (III: 639) der. Novelin başkahramanı olan bu sıra dışı mühendis “kendi seçtiği yalnızlığında” (Schuster, 1971: 175) yeni bölgeye bir sed yapmakla meşguldür. Bunun için novele göre gece gündüz Euklid’i Flamanca gramer kitabı yardımıyla okur, “iyi bir arazi metresi ile oturup hesaplar yapar, çizimler ve taslaklara dalardı” (III: 693). Hauke fakirlikten gelmez, kendisi sed kontunun alt uşaklığından başuşaklığa terfi eder ve kontun kızı Elke ile evlenerek de sınıf atlar. Ancak Hauke Friesland’da “Hauke-Haien-Koog” dediği eşi benzeri görülmemiş kendi gözünde “dünyanın 8. harikası” bir yeni sed yaparak sed kontu” olmasını evlilik yoluyla değil “hak ederek” kazandığını ispatlamak ister. Köylülerden ona karşı olanlar, Ole Peters ve yandaşları “ondan batıl bir korkuyla ürkerler” (III: 722). Onun şeytanla ittifak içinde olan bir kötü ruh (demon) olduğunu düşünürler: “İnsanlar onu zayıf yüzündeki gözleri nasıldaki sabit bakıyor, paltosu uçuyor ve kıratı nasıl da kıvılcımlar savuruyor, seyretmek zorundaydılar sanki” (III: 714) denir. Bu tanımlamalar cadılar içinde yapılan tipik şeytanla anlaşmış veya çarpılmışların özellikleridir. Halk inancında cadıların ve şeytana çarpılmışların özellikleri arasında şunlar vardır: “Çehresi solgun, gözleri çukurda, ağladığında gözünden yaş gelmez, ne kadar gözleri kırmızı ve şişse ondan o kadar korkulmalı. [...] Saçları dağınık, kıvrıkcık, taranmamış ve iğrenç örülüdür” (Petzoldt 1989: 98).

Tekin görülmeyen Hauke yapacağı yeni sedde daha rahat gidip gelebilmek için bir gün pazardan bir kırat satın alır ve köye gelir. Uşağı Iven bu kıratı görür görmez onu halk inancındaki kötü imgesiyle, yani şeytanın bineği olarak alımlar, kıratı tutmayı ve onu bağlamayı istemez. Bunu anlayan Hauke şakayla yaşlı uşağına ata binmesini

⁶ “Kıratlı” novelinden bundan sonraki alıntılar sadece cilt ve sayfa no (III: sayfa) olarak verilecektir.

teklif edince bu teklifi reddeder: “Hayır, Efendim!, elbette, kırata şeytan biner” der. Hauke ona “yani ben” diyerek bu batıl inançla alay eder (III: 704). Bu beyaz atın süvarisi olan Hauke novel boyunca kıratıyla halk tarafından “gece hayaleti” olarak görülür (Stein 2006: 189). Köylülerin ondan batıl bir inanış etkisiyle korkmaları (III: 722) normaldir çünkü halkın batıl inancına göre “kırata ışıklı şekiller (ruh-cin veya şeytan), [...] diğer atlara kötü ruhlar binmektedir. Siyah atlar [Germen mitolojisindeki vahşilerin lideri olan N.K.] vahşi avcının süvarileri eşlik etmekte, [...] bunların yanında kıratlı da bulunmaktadır“ (Bächtold-Stäubli, 1987, C. 1: 1987, 1603). Hauke'nin atı aldığı satıcı novelde “pejmürde bir adam, bir serseri veya kap lehimcisi” (III: 702) olarak tarif edilir. Novelde bu vurgulanarak halkın batıl inançlarındaki kırat ile ilgili başka bir imge de sunulur. Kalaycı sonuçta demircikle ilgili bir zanaatkâr sınıfındandır. Halk inancında da cadı ve şeytana çarpılmışların en çok irtibatlı oldukları kişiler çobanlar ve demircilerdir. Burada bu örge açıkça bu halk inancını ortaya koyar.⁷ Alman kültüründeki batıl inançlarda görülen, genelde şeytanla özdeşleştirilen bu çoban ve demirciler “hatırı pek sayılmayan, genelde Slovak veya Çingene olan gezgin zanaatkârlardır” (Laage, Lohmeier (hg.), 1988, Bd. III: 1112). Pazarda atı satan bu kalaycı Hauke'nin betimlemesine göre “âdeta pençe görünümlü kara ellerli olan” (III: 703) yani halk arasındaki inanışa göre insan kılığında bir şeytan olarak tasvir edilir. Hauke'ye göre “bu adam ya deli ya da atı çalmış bir müptezeldi” (III: 703). Hatta batıla pek inanmayan Hauke bile satın aldıktan sonra “kırata atlayıp giderken arkamdan bir kahkaha duydum. Kafamı çevirdiğimde Slovak'ı gördüm; eğri bacaklarıyla, elleri arkasındaydı ve arkamdan bir şeytan gibi gülüyordu” (III: 704) der. Aldığı bu kırat “adeta kaburgaları sayılacak kadar zayıf, gözleri donuk ve kafatasına çökmüş” (III: 700) olduğundan bölgedeki sahilde sıkça görülen ve hayalet sanılan, ay ışığı altında “parlayan koyun ve at iskeletlerinden” (III: 695, 698) biri sanılır, dolayısıyla kırat şeytanla özdeşleştirilir. Atı ölümle özdeşleştiren, Kuzey Germen tanrısı Wodan'ın atının da kırat olduğuna inanan Almanlar, ölümün kurbanını bineğine aldığına inanırlar. Yukarı Pfalz bölgesinde “ölüm cılız bir kırata biner” inanışı hâkimdir. Bu nedenle bu bölgelerde ölümle “kıratlı” denmektedir (Bächtold-Stäubli, 1987, C. 1: 1617). Su cinlerinin-kötü ruhlarının (demon) at görünümlü varyasyonları da aynı zamanda ölüm atlarıdır. Kıratlar bazen 3 ayaklı ve başsız da olurlar ki, hayalet ve cin (demon) oldukları sanılır (Eversberg 2011: 73). Bu batıl halk inançlarından esinlenen Storm'un novelinde “Sette gezinen bir bodur karanlık şekilde” (III: 696) aslında bu atın hayali mevcuttur. Batıla karşı çıkan Storm novelde buna inanan uşağı Iven'e başka bir uşak ağzından “koca karı inanışı” (III: 697) dedirtir. Hauke atı yine tekin olmayan “mürver ağacının altına bağlar” (III: 700). Almanların batıl inancında mürver ağacı; ölüm ve uğursuzluk sembolüdür (Hiller, 1993, Md. Holunder -Mürver ağacı- md.). Bu ağaç noveldeki örgelerden biridir ve her uğursuzluk olayı öncesi ondan bahsedilir. Alman batıl inançlarında atlara izafe edilen ölümlerin onların iskeletine

⁷ Cadı dışında baskıcı periler ve ruhlar (Alp, Drud, Mahr, Schrätel) olup bunlar duman, tüy, yaban arısı, yılan, kara kurbağa şekline girebilirler. Bir evde 7 kız varsa biri “karabasan perisidir” (Petzoldt, 1989: 98).

girdiği (ruh göçü) ve kıratın tekin olmadığı zira şeytanın hep onu tercih ettiği, hatta direk onun ürünü ve oyuncuğu olan hayvan olarak ürkülür. Tabii sahibine de aynı özellikler vehmedilerek Hauke'den de "korkulur" (III: 712vd). Örneğin Hauke atından uzak duran uşağı Marten'e "Ne oldu bacağın yıldırıma çarpılmış gibi duruyorsun Marten?" dediğinde -Efendim, atınız, kötülük planlıyor gibi sakın görünüyor" der. Bunun üzerine "Hauke güldü ve atının eyerinden tuttu [...]" (III: 713). Alman halkının batıl inançlarında atın sakın veya kızgın duruşu, yürüyüş şekli, kişnemesi vs.den gelecek okunur. Örneğin at kişnemesi uğursuzluk, ölüm veya savaş demektir (Bächtold-Stäubli, 1987, C. 1: 1619-27). Atın sakın durması da noveldeki batıl inanişe göre beklenmedik bir kötü haberin veya olayın olacağı anlamındadır. Bu inanışlar çok sayıda Alman halk efsanesi ve anlatısında geçer. Örneğin bu hayalet atlar renk değiştirir, insanlara işlerinde yardım eder, fırtına cinleri gibi binaya taş getirirler, Pegasus gibi rüzgârla beraber uçarlar. Theophrastus'un Pfeifer'e getirdiği kırat, Faust ve Mefisto (şeytan) gibi havada gider, büyüü pardösü gibi (Bächtold-Stäubli 1987, C. 1: 1619-27).

Kıratlı novelinde kıratın başka birçok halk batıl inancı motifleri de geçmektedir: Karısını doğum sonrası loğusa hastalığından iyileştirmek için köylü kadınların sırayla papaz rolü aldıkları luteryen pietist törenlere Hauke karşıdır. Köylüler onun direk Tanrı'ya dua etmesini de yadırgar. Bu dedikodu köyde yayılınca Hauke için şöyle denir: "Tanrı'nın kudretinden şüphesi var, her şeye kadir olmayan Tanrı nedir? O bir kâfir; demek ki şeytan atlı olduğu söylentileri doğruymuş" (III: 716).

İleri günlerde karısıyla çevrede gezinirken bir "mucizeli dört yapraklı yonca" (III: 729) gördüklerinde sevinmeleri Hauke'nin ailesinde de kısmen uğura inanan batıl inançlar olduğunu gösterir. Zira Alman batıl inançlarına göre dört yapraklı yonca insana uğur getirir (Hiller, 1993, Klee md.) Bakıcı yaşlı hizmetçi Trien' Jans "zekâ özür" kızlarına körfezde denize çıkamayan "deniz (şeytanı) kadınları" ile "vahşi kazlar" ve "martılar"dan (III: 733) bahsedince Hauke kızar. Bu etkiyledir ki kızları bir gün fırtınada denizde görülen serapsal şekillere "deniz şeytanları!" (III: 734) diye korkup tepki göstermesi batıl inancın toplumsal etkisini gösterir. Novelin 2. ana örgesi çılgınlıklarıyla uğursuzluk ve kötü haberin temsilcisi olan bu martılardır. Olay örgüsünde sık sık ortaya çıkarlar, köylüler batıl inançlardan dolayı uğursuz sayıldıklarından onlardan çekinir ve korkarlar. Zira Alman batıl inanışlarında martılar ölü ruhunun göç ettiği (reankarne olduğu) hayvanlardandır (Hiller, 1993, Möve md.).

Novelin diğer bir örgesinde Trien Jans ölürken üstünde yattığı "sedirinden hafif bir çatırtı duyuldu" (III: 742) denir. Alman halk inancında tahta sedirin ve diğer tahta ev eşyalarının (sandalye, koltuk, masa, yatak vs.) çatırdaması o evden ölü çıkacağına işarettir (Hiller, 1993, Holz md.). Iven Johns'un "Ah, sevgili İsa bizi korusun!" diye başlayan konuşmasında Ann' Grethe "Sed kontu'nun kıratı alması iyi olmadı" der. Diğer hizmetçiler "sus, sus!" derler. Hizmetçi Ann' Grete sürüyle ortaya çıkan bazı mevsimsel haşaratı batıl inançlarıyla hayra yormaz: "Sinek ve haşerat, gökten yağmur gibi boşalan kan, papazın pazar sabahı yıkama leğenini aldığı anda bezelye büyüklüğünde beş ceset kafası içindeymiş, herkes onları görmeye gelmiş. Mayıs'ta ürkütücü kırmızı başlı tırtıllar her yeri sardı, hububatı, unu ve ekmeği ne buldularsa

yediler. Köklerini hiçbir ateş kurutmadı” (III: 742vd.) diyerek bunların uğursuzluk ve felaket habercisi olacağını anlatmak ister. Bu örgeler novele geçen Alman halk kültüründeki batıl inançların yansımasıdır. Ev sahibeleri Elke Haien mutfağa gelip “ne konuşuyorsunuz orada?” dediğinde susarlar: “Hanım duymasın!” derler. Ben anlatıcı “Böylece sed kontunun evinde yaygın olan batıl dedikoduların yeri yoktu” (III: 743) diyerek onun modernist olduğunu anlatır. Ancak “sed kontunun evinde bu batıl dedikodular durmak bilmez.” (III: 743). Bunun gibi köyde “herkesin üzerine ağır bir hava çökmüştür. Kuzey Frizland (Nord Frisland) üzerinde büyük bir uğursuzluk dolaştığı batıl inancı” (III: 743) yaygındır. Novelde “Yarım ay ve siyah bulutlar ekim ayında her yeri kuşatmıştır” denilmesi bu belanın yakın olduğuna yorulur (III: 743). Bunun dışında anlatının sonuna doğru fırtına başlaması, su seddinin yıkılması ve köyü sel basması öncesindeki bu tür olayların olduğunun etrafta söylenmesi bu tabiat hadiselerinin köy halkınca batıl yorumlamalarını yansıtır. Hauke’nin dışında herkes önemli oranda batıl inançlara inanmaktadır.

“Kıratlı”da bahsedilen su hayaletleri de halk arasında inanılan boğulan insanların dünyaya geri dönüşleridir. Sed kontu’nun özürkü küçük kızı Wienke’ye seddin denizle olan kısmında biriken su “çukurlarında hâlâ yüzen deniz kızları” yanında yabani kazlar ve martıları” anlatan yaşlı hizmetçisi Trien’ Jans bir gün deniz kızlarının dua edip etmediğini sorunca Wienke’ye “deniz kızları hayırsız korkunç yaratıklardır” (III: 733) der. Bunları duyan Hauke Haien “masallarını kendine sakla veya onları kaz ve tavuklara anlat” (III: 733) diye kadına çıkışır. Bunun üzerine hizmetçi kadın “bunlar masal değil, büyükannem anlattı” der. Hauke “O bunları yaşamış mı?” Diye sorduğunda “Bu önemli değil, ama siz büyükanneme inanmak istemiyorsunuz ve onu yalancı çıkarıyorsunuz” (III: 733vd.) diyerek batıl inançların kültür kökensel olduğunu ortaya koyar. Hauke batıl inançlara karşı çıksa da böylece aile ortamında da batıl inanç karşıtı pietist bir eğitim baskındır. Kızı Wienke’ye “canlılardan başka bir şey yok, ama sevgili Tanrı her yerdedir” (III: 734) diyerek onu aydınlatmaya çalışır. Noveldeki bu ifadeler yukarıda 1.3. bölümde de söylendiği gibi Storm’un özel yaşamında da inandığı düşünceleri yansıtır. Ancak evde Hauke’nin eşi Elke de toplum inancından etkilenen biridir. Daha önce babası sed kontu Tede Volkers’in öldüğü odadaki “ayna, beyaz bir bezle kapatılır” (III: 683). Bunun nedeni halk batıl inancında “ölü odasındaki aynaya bakanın öleceği” (Laage, Lohmeier (hg.), 1988, Bd. III: 1108, Hiller 1993, Bächtold-Stäubli, 1987, C. 1: 1987) inancıdır.

Novelde yaygın bir diğer örge olarak “seddin tutması için bir canlının içine atılması” yani ayinsel kurban edilmesi istenir. Hauke: Bunu söyleyen işçilerden birine “Bunu hangi ilmihâlden öğrendin?” Diye çıkışır. Adam “-Kimseden efendim” der ve “küstah” bir kakhaha atarak şöyle yanıt verir: “-Dedelerimizden biliyoruz, bunu Hristiyanlık’tan da sizin ölçebilmeniz gerek. Bir çocuk daha iyi, ama olmazsa bir köpek de iş görür” (III: 722). Karısı Elke “Çocukken hizmetçilerin konuşurken, aşağıdaki seddin tutması için canlı bir şeyin içine atılması ve üzerinin sedle beraber kapatılması gerektiğini düşündüklerini duydum. Öte taraftaki sed inşasında, 100 yıl önce, annesinden azami bir parayla satın alınan bir çingene çocuğu dama atılmış, ama şimdi kimse çocuğunu satmaz zaten!” (III: 693) dediğinde “Hauke kafasını sallar.” Bu batıla karısının da inanmasını kabullenemez. Karısına alaycı bir tarzda

cevap verse de endişelidir: “İyi ki oğlumuz yok, yoksa bizden isterlerdi!” (III: 693). Bu geleneksel ayin (ritüel), pagan zamanlardan beri uygulanmaktadır ve küçük erkek çocuklar büyük yapıların büyü, kötü ruh ve iblislerden korunması için kurban olarak sunulurdu. Daha sonra bu kurban hayvan olmuştur (bkz. Hiller, 1993). Bu gelenek Alman efsanelerinde de anlatılır “Bir efsanede örneğin bir çocuk sed gölüne daha fazla toplu balık ölümü olmasın diye atılır. Başka bir efsanede bir seddin yıkılması ancak bir deliğine canlı bir insanın atılmasından sonra durdurulabilmiştir. Büyük bir yapının, örnek bir kilisenin, bir Orta Çağ katedralinin inşası ancak canlı bir insanın duvarlarına gömülmesinden sonra mümkündür. Tüm bu tür hadiseler artık inanılmaz olduğu zamanlardan beri efsanedir” (Röhrich, 1958: 245). Bu tür uygulamaların gerçekte olduğunu ve yeterince belge olduğunu yazan Röhrich, Eugen Mogk’un bir eserini⁸ kaynak olarak gösterir. Yapılardan çıkarılan iskeletler de şato, kilise, köprü, sed vs. yapılarına özellikle çocukların “yapı kurbanı” olarak canlı atıldıklarını belgeler. Bunlar “efsanelerin edebi fantezileri artırması için anlatılan şeyler değil, bilakis gerçek yapı-kurban-geleneğinde yapıların sağlam ve uzun süre kalmalarını sağlayacak şeylerdi ve binanın uzun süre dayanması beklentisiyle yapılmıştı” (1958: 245). Bu geleneğin bir uzantısı olarak bazı efsanelerde de anlatıldığı üzere “ben bu binanın ruhuyum” diye insanların görüldüğü anlatılır ve böylece halk arasında “binaların ruhu vardır” (Honko, 1964: 288, 299) diye inanılır. Novelde bu batıl inancın bir yansıması olarak, yapılan seddin cinler, şeytanlar ve kötü ruhlardan korunması ve açılan gediğin tutması için bir “çocuk” o olmadı bir “köpek” köylüler tarafından kurban edilmek istenir. Hauke bu batıl inanca da inanmayan biridir ve köy yakınlarındaki seddi inşa ederken sağlam olsun diye işçilerce sed inşasına diri insanın da köpeğin de kurban olarak gömülmesine izin vermez. Hatta seddeki bir gediğe canlı atılan Perle adındaki köpeği kurtarır (III: 722vd.) ve onu kızına hediye eder. Köyde geçerli tüm batıl inançlara karşı olan Hauke köpeğin sedde kurban edilmesini engellediğinden “bilmeden dünyasının koruma duvarını yıkmıştır” (Theisohn, 2008: 113). Artık toplumca kıratından sonra Hauke’de tekin görülmez ve onun bir hayalet olduğuna iyice inanılır. Theisohn bu novel için “Hayalet novel, novel hayalet olmuştur” der noveli de “cinli anlatım modeli” olarak tarif eder (2008: 106, 112). Mühendis amir Hauke her ne kadar yaşadığı toplumdaki aydın insanın mecaz tiplemesi (alegorisi) olsa da bireyin yaşadığı toplumun mirasından etkilenmesi teorisini ispatlarcasına zaman zaman bazı batıl inançları olduğunu da gösterir: Örneğin bir gün bahçede dolaşırken “dişbudak ağacı uğurludur” der ve “kızımı (bu ağacın) bir dalına oturtup sallar” (III: 743). Dişbudak ağacı batıl inanç literatüründe uğur getiren, şeref veren bir bitki olarak geçer (Hiller 1993, Esche md.). “Kıratlı” novelinde batıl inançlarla beraber işlenen hayvanlardan Ankara kedisi ve kırat yanında martılar ve köpek (Perle) de vardır. Martılar tamamen uğursuz sayılıp novelde her geçtikleri yerde karamsar bir olay veya hüznün hâkimidir. Alman halk inancında “Beyaz kedi öldürene artık asla bela ilişmez” denir. Bu anlamda halk inancından novele de yansıyan “barajın inşa taslağında demon güçlerden, deniz şeytanlarından ve su kadınlarından emin olması için Ankara kedisi vazgeçilmez bir unsurdur” (Theisohn 2008: 115). Noveldeki bu

⁸ (1909), *Das Menschenopfer bei den Germanen. Abhandlungen der Sächsischen Akad. Der Wiss., Bd. 27.*

beyaz “Ankara kedisi”ni (III: 646) Trien Jans’ın tayfa olan oğlu annesine İspanya seferinden getirmiştir. Tayfa oğlu açık denizlerde bir kazada öldükten sonra annesi onun bu kediye nüzul ettiğine inanır. Annesi ayrıca oğlunun ruhunun köyden görünen Jeverssand adasında sık sık dolaştığına da inanır (III: 646). Yaşlı kadının bu inancı tamamen halk batıl inançlarının noveldeki eşdüşümüdür. Bu Ankara kedisi bir gün baraj kontu Hauke’nin yakaladığı bir kuşa saldırıp onu yiyince Hauke tarafından öldürülür (III: 647). Theisohn’a göre bu nedenle kediyle birlikte aslında bu yaşlı kadının oğlu olan tayfa gencin ikinci hayatına da kastedilmiş ve ruhu intikam almak için baraj kontunun kıratı olarak geri gelmiştir. Süvarisi Hauke de bu anlamda cinlidir (bkz. 2008: 118).

Novel’e adını veren kırat (Schimmel) da yukarıda söylendiği gibi Alman halk inancında genelde şeytan/cin olduğu ve ölenlerin onun bedeninde geri geldiğine (reankarnasyon) inanıldığından ürküten bir his uyandırır. Bu nedenle kırat süvarisi de Almanya’da “birçok bölgede öldükten sonra değişik vesilelerle tekrar geri dönen kıratlı hortlaklarla özdeşleştirilir. Burada ‘kırat süvarisi’ olan sed kontu, efsaneye göre, her ne zaman sed yıkılmaya yüz tutsa ortaya çıkmaktadır. Kıratlı motivi sık sık ‘vahşi avcı’ (veya şeytan) motifleriyle de birleşir. Storm kırat-şeytan-ölü batıl inançları çağrışımı üzerine hikâyeyi kurar” (Laage, Lohmeier (hg.), 1988, Bd. III: 1093vd.). Hauke bindiği kıratı dans ettirip, onlara yüksekte bakar ve bakışları üzerlerinden keskin ve acımayla süzülür. Schuster bu konuda şunları yazar: “Hauke’nin kendini beğenmişliğinin ve kendini toplumdaki izole etmesinin dış emaresi ‘kırat’ıdır. Bu at onu halkın gözünde bir taraftan mitik-ürkülen şeye diğer taraftan bir tanrıtanımaza ve dışlanmış biri seviyesine” (1971: 177) indirger. Shuster’e göre Hauke “toplumun selametine tüm gücüyle kendini vermiş büyük(lük taslayan) bir birey, tam bir megaloman ve vicdansız bir üstün insan olmuştur [...]. Yaptığı eser ayakta kalsa da sed kontu kendine, topluma ve tabiatla yenilir” (age: 177vd). Köylüler yeni seddi delerek çıkan dev dalgaların şiddetini kırmayı ve eski seddin yıkılmasını böylece köyü su basmasını önlemek ister. Ancak Hauke yaptırdığı yeni seddin yüz yıl dayanacağını iddia eder. Bilgisine aşırı güvenle bu çabaları engeller. Gelen aşırı dalgaların önce çok güvendiği bu yeni seddi sonra da eski seddi yıkması ile tüm köyü ve etrafı basan dalgalarda eşi ve kızının da sular altına girdiğini görünce kıratını deli dalgalara sürer ve intihar eder.

4. SONUÇ

“Kıratlı” novelinin başkahramanı Hauke Haien tıpkı noveldeki ben anlatıcılardan olan okul müdürü-öğretmen gibi tekrar edilen öрге olan kırat/kıratlı: şeytan efsanesini “batıl inanç” gören bir “aydınlanmacıdır” (Laage, Lohmeier (hg.), 1988, Bd. III: 733, 691-94, 709, 714, 718, 19, 39). “Okul müdürü de Hauke gibi tüm batıl inancı reddeder” (Schuster 1971: 180). Storm’un novelde Hauke için “İyi bir arazi metresi ile oturup hesaplar yapar, çizimler ve taslaklara dalardı” (III: 693) demesi, onun doğaya karşı bilimle bir sed yaparak karşı çıkma peşinde olmasıyla aydınlanmacı olduğunu vurgulamasındandır. Ancak bu novelde insanın toplumda mevcut akıldışı inançlarla ve tabiatla çatışmasında bazen yenilgiye yazgılıdır mesajı da açıktır. İnsan birey olarak kültürel mirasla edindiği bazı batıl fikirleri (akıldışı inanç ve güçlerin etkisinde kalmayı) akıl, ilim ve fen yoluyla alt etmeyi başarabilir. Ancak batıl inançlı bir toplumu tamamen değiştiremediği gibi, ne kadar tekniğe

sahip olursa olsun doğanın gücü karşısında bazen yenik düştüğü ortadadır. Novel Hauke örneğinde yılmadan yeni arayışlara yönelmeyi, toplumu eğitmeyi ve batıl inançlarına karşı doğadan gelen tehditlere olduğu gibi sed çekmeyi denemek gerekliliğini işler. Ancak batıl olan tabuları yıkması gereken ülkü taşıyıcısı öncü insanların bunu egolarından arınıp daha sevecen bir yaklaşımla yapmaları gerektiğini vurgular. Anlatıda dini inançlara karışan batıl düşüncelerin bilim ve fen ile toplumun yararına olacak eylemlere sed olabileceği işlenir. Toplumun batıl inançlarına karşı çıkmanın en az doğanın karşısına çıkmak kadar riskli ve tehlikeli olduğu ancak savaşın hep sürmesi gerektiği vurgulanır. Yazarın bu öyküsü halkının batıl inançlarını yansıtarak yeni tarihselcilik kuramının “metin kültürüdür” yani edebi bir metin aynı zamanda bir kültür metnidir, o kültürden izler taşır tezinin doğrular görünmektedir.

5. KAYNAKÇA

Bächtold-Stäubli, H. (Hg.) (1987). Handwörterbuch des deutschen Aberglaubens. Herausgegeben von unter Mitwirkung von Eduard Hoffmann-Krayer, Mit einem Vorwort von Christoph Daxelmüller, 10 Bände, Berlin: Walter de Gruyter.

Beyschlag, S. (1969). “Weltbild der Volksage”, in (içinde): Petzoldt, L. (Hg.) (1969) Vergleichende Sagenforschung. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft. S. 189-216

Browne, G. C. (2002). Theodor Storm. Das Spannungsverhältnis zwischen Glauben und Aberglauben in seinen Novellen. New York, Bern, Frankfurt etc. : Peter Lang

Daxelmüller, C. (1987). Vorwort, in: Handwörterbuch des deutschen Aberglaubens. Herausgegeben von unter Mitwirkung von Eduard Hoffmann-Krayer, Mit einem Vorwort von Christoph Daxelmüller, 10 Bände, Berlin: Walter de Gruyter. C. I. s. v-xxxiv

Ecclesia Catholica. (1993). Katechismus der Katholischen Kirche. (Der Lateinische Ausgabe, editio typica: Libreria Editrice Vaticana, Città del Vaticano). München, Wien u.a.: Benno Paulusverlag Veritas

Eversberg, G. (2011). “Die Schimmelreiter-Sage”, in: Schriften der Theodor-Storm-Gesellschaft. Hg. Heinrich Hetering u. Dieter Lohmeier. Band 60/2011. Heide/Holstein: Boyens. 67-92

Fechter, P. (1960). Geschichte der deutschen Literatur 1. Von Anfängen bis ins 19. Jahrhundert. Bearbeitet v. L. Tank und W. Jacobs. Band 1. Gütersloh: Sigbert Mohn

Freud, S. (1973). Gesammelte Werke. Chronologisch geordnet. Neunter Band. Totem und Tabu. 5. Aufl. Frankfurt a/M.: Fischer

Hiller, H. (1993). Lexikon des Aberglaubens. München: Gondrom

- Honko, L. (1964). "Memorate und Volksglaubenforschung", in: Petzoldt, L. (Hg.) (1969). *Vergleichende Sagenforschung*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft. 287-306
- Jackson, D. A. (1989). "Storms Stellung zum Christentum und zur Kirche", in: Brian Cohan u. Karl Ernst Laage (hg.). *Theodor Storm und das (neunzehnte) Jahrhundert: Vorträge und Berichte des Internationalen Storm-Symposionsa aus Anlaß des 100. Todestages Theodor Storms*. Berlin: Erich Schmidt. 41-99
- Katechismus für die vereinigte protestantisch: evangelisch:christliche Kirche der Pfalz, Elfte Auflage, Sperier: Verlag der allgemein. prot. Pfarrwitwenkasse Pfalz, 1902, s. 47-49
- Köppe, T. und Winko, S. (2008). *Neuere Literaturtheorien*. J. B. Metzler: Stuttgart, Weimar
- Laage K. E., Lohmeier D. (Hg.) (1988). *Storm, Theodor, Sämtliche Werke in vier Bänden, 1. Auflage*. Deutsche Klassiker: Frankfurt a/M.
- Leithäuser, J. G., (1964). *Das neue Buch vom Aberglauben. Geschichte und Gegenwart*. Safari Verlag: Berlin.
- Meier, J. (1909). "Werden und Leben des Voksepos, (erstens Halle/Saale (jetzt Tübingen). Max Niemeyer Verlag, (15.11.1909 Rede an der Basel Universität)", in: Schröder, Walter Johannes (Hg.). (1969). *Das deutsche Verspos, (eine Sammlung von Aufsätzen und Abhandlungen)*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft: Darmstadt. 143-181
- Petzoldt, L. (1989). *Dämonenfurcht und Gottvertrauen. Zur Geschichte und Erforschung unserer Volkssagen (Erst 1934)*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft: Darmstadt
- Peuckert, W.-E. (1938). *Die Welt der Sage. Sagenwharheit*, in: Petzoldt, Leander (Hg.). (1969). *Vergleichende Sagenforschung*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft: Darmstadt. 135-188
- Röhrich, L. (1958). "Die deutsche Volkssage, ein methodischer Abriß" , in: Petzoldt, Laender (Hg.). (1969) *Vergleichende Sagenforschung*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft: Darmstadt. 217-286
- Schöblier, F. (2006). *Literaturwissenschaft als Kulturwissenschaft*. Tübingen: A. France
- Schuster, I. (1971). *Theodor Storm. Die zietkritische Dimension seiner Novellen*. Bonn: Bouvier
- Stein, M. (2006). *Sein Geliebtestes zu töten. Literaturpsychologische Studien zum Geschlechter- und Generationenkonflikt im erzählerischen Werk Theodor Storms*. Berlin: Erich Schmmidt
- Stuckert, F. (1955). *Theodor Storm. Sein Leben und seine Welt*. Bremen: Schüneman

Theisohn, P. (2008). "Schimmelreiter, Gespenstisches Erzählen", in: Deupmann, Christoph, Theodor Storm: Novellen. Reclam: Stuttgart. 104-126.

Wooley, E. O. (1943). Studies in Theodor Storm, Bloomington. Indiana: Indiana Univ.

Yavuz, H., (2009). Türkiye'nin Zihin Tarihi. Türk Kültürü Üzerine Kuşatıcı Bir Söylev. Bütün Eserleri 2. İstanbul: Timaş

İnternet

İncil:

<http://www.3sat.de/page/?source=/scobel/171938/index.html>, sürüm: Eylül 2013

<http://www.bibel-online.net/suche/suche.php?s=besessen>

http://www.incil.com/doc/incil_html/frame1.html

http://www.stern.de/kultur/wissenstests/freitag-der-13-kennen-sie-sich-mit-aberglauben-aus-1592567.html#utm_source=standard&utm_medium=rss-feed&utm_campaign=alle sürüm: 13. Eylül 2013.

<http://www.unboundbible.org/index.cfm?method=searchResults.doSearch>

<http://kutsalkitap.org/index.php/component/search/?searchword=%C5%9Feytan&ordering=newest&searchphrase=all> sürüm: 27.06.2013

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE TALEP TAHMİNİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

A. Göksu ÖZÜDOĞRU¹, Ali GÖRENER²

ÖZET

Doğru ve güvenilir talep tahminleri işletmelerin verimliliğin artmasında önemli rol oynamaktadır. Her sektörde olduğu gibi sağlık sektöründe de talep tahminleri konusu önemli bir yer tutmaktadır. Özellikle medikal malzeme alımlarının temel bir maliyet kalemi olduğu hastane gibi kurumlarda, stok maliyetlerinin kontrolü için iyi bir talep tahmini yapılmalıdır. Bu çalışmada, İstanbul'da bir hastaneden alınan verilerle, kullanılan temel medikal malzemelerin 2010-2014 yıllarındaki gerçek talep verileri ile bir talep tahmini uygulaması yapılmıştır. Minitab17 istatistik programı kullanılarak mevcut verilere zaman serisi yöntemleri uygulanıp, en uygun tahmin yönteminin tespiti amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Sektörü, Talep Tahmini, Zaman Serileri

A FORECASTING APPLICATION IN HEALTHCARE INDUSTRY

ABSTRACT

Enterprises provide accurate and reliable productivity with demand forecasts. The demand forecasts in the health sector is very important, as in every sector. Especially in hospitals, the importance of purchasing medical supplies is increasing demand forecasts. Because businesses do not want to encounter such a situation would be faced with more costs than when the stock cost. In this study, selected from a hospital in Istanbul and medical supplies were made with actual demand data set for research in 2010-2014. Minitab 17 statistical programme and time series methods applied, then compared with each of the methods has been investigated most appropriate estimation method.

Keywords: Healthcare Industry, Forecasting, Time Series

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eminönü-İstanbul*

² *İstanbul Ticaret Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Küçükyalı-İstanbul*

1. GİRİŞ

Tedarik zinciri; işletmelerin üretimde kullanacağı hammaddelerin teminini yaptığı, hammaddeleri yarı mamül veya nihai ürün haline getirip bu mamülleri son kullanıcıya ulaştırdığı süreçleri kapsamaktadır (Mangan vd., 2008). Tedarik zincirleri, müşteri ihtiyaçlarını doğrudan ya da dolaylı olarak karşılayan tüm kesimleri içeren bütünleşik yapılardır. Bu yapılar içerisinde müşteriler, perakendeciler, toptancılar/distribütörler, imalatçılar ve girdi sağlayan tedarikçiler olabilmektedir. Tedarik zincirinde, zincir boyunca birimler arasındaki bilgi/ürün ve fon akışları söz konusudur (Uzun ve Karataş, 2012; Acar ve Köseoğlu, 2014).

Tedarik zinciri yönetimi, ürünlerin müşteri hizmet seviyesi gereksinimlerini karşılamak amacıyla doğru miktarda, yerde ve zamanda olacak şekilde üretim ve dağıtımının yapılması için perakendecilerin, toptancıların, üreticilerin ve tedarikçilerin entegre edilmesi için bir dizi yaklaşım olarak tanımlanmaktadır (Ungan, 2011).

Tedarik zincirinin önemli bir parçası olan, satın alma ise; mal ve hizmetlerin, tedarikçiden temin edilmesi ve bu alışveriş süreci ile ilgili faaliyetleri (sipariş, teslimat, ödeme vb.) yerine getirmek anlamına gelmektedir (Nebol vd., 2014). Satın alma üretim için gerekli olan her çeşit malzeme teçhizat ve servislerin temin edilmesiyle ve/veya kiralanmasıyla ilgili faaliyetlerin sorumluluğunu taşıyan ve malzeme yönetiminin pazar ile olan ilişkisini icraata dönüştüren bir fonksiyondur. Satın alma birçok işletmede malzeme yönetiminin esas fonksiyonu olarak kabul edilmektedir (Tengilimoğlu ve Yiğit, 2013). Satın alınacak miktarın doğru belirlenmesi, işletmenin karlılığını, özellikle de stoklara bağlı maliyetleri doğrudan etkilemektedir. Bu kapsamda gerçekleştirilmesi gereken talep tahminleri, karar vericilere yol göstermesi açısından oldukça önemlidir.

Sağlık hizmetlerinin etkinliği, kişilerin yaşamlarını refah içinde sürdürebilmesi açısından oldukça önemlidir. Hastaneler, bir ülkenin sağlığa verdiği önemi gösteren yerlerdir. Bu nedenle Türkiye'deki hastanelerin etkin ve verimli çalışabilmesi, kaliteli sağlık hizmeti sunması önem taşımaktadır (Taşlıyan ve Gök, 2012). Sağlık alanında, çeşitli hizmetlerin hızlı bir şekilde tüketicilere sunulabilmesi için malzeme ve ekipmanların çok büyük önemi vardır. İhtiyaç olduğunda elde bulunmayan bir ekipman ciddi probleme neden olurken, fazla miktarda stoklanan malzemelerde maliyetleri olumsuz yönde etkilemektedir.

Çalışmanın amacı, İstanbul'da bulunan bir özel hastanenin hizmetlerinde kullandığı bazı medikal malzemelerin 2015 yılı için talebinin aylar itibarıyla tahmin edilmesidir. Geçmişteki veriler aylık bazda bulunduğundan, zaman serileri kullanılarak aynı periyot kapsamında tahmin yapılması uygun görülmüştür. Yapılacak çalışma ile işletmenin stok planlarına ışık tutulması, göreceli olarak az sayıda çalışmanın yapılmış olduğu sağlık sektöründe tedarik zinciri literatürüne katkı sağlanması amaçlanmıştır.

2. TALEP TAHMİNİ

Talep tahmini, işletme kararlarının büyük ölçüde öngörüye dayanması bakımından oldukça önemlidir. Hangi pazarlara girileceği, hangi ürünlerin üretileceği, ne kadar satın alma yapılacağı, elde ne kadar stok bulundurulacağı ve ne kadar personel istihdam edileceği gibi kararlar bir tahmin yapılmasını gerektirir (Ersoy ve Ersoy, 2011). Talep tahminlerinin başarılı olması hedeflenen maliyetlerin tutturulmasında, amaçlanan kârın elde edilmesinde ve sonuçta sistemden faydalanan paydaşların memnuniyetinde önemli rol oynamaktadır (Yaman, 2011).

Tahminler kısa, orta ve uzun vadeli olarak sınıflandırılabilir. Kısa dönem tahminler, altı aydan az bir süreyi kapsamaktadır. Satın alma kararları, iş çizelgeleme, işgücü düzeyleri ve üretim düzeyleri için kullanılabilir. Orta dönem tahminler, altı aydan iki yıla kadar olan süreyi kapsar ve işgücü, malzeme ve stok planlaması amacıyla hizmet eder. İki yıl veya daha uzun bir süreyi kapsayan tahminler ise uzun dönemlidirler. Tesislerin genişletilmesi, yeni ürünlerin planlanması, sermaye fonlarının durumu gibi konulara ilişkin veri sağlama amacı taşır ve genellikle üst düzey yönetim tarafından gerçekleştirilir (Yenersoy, 2011; Yüksel, 2013).

2.1 Tahmin Yöntemleri

Talep tahminleri kapsamındaki literatür incelendiğinde sayısal ve sayısal olmayan yöntemleri görmek mümkündür.

Delphi Yöntemi: İstatistiksel modeller geliştirmek için geçmişe ait veri olmadığında veya işletme içerisindeki yöneticilerin, gerçekleştirilecek tahminlere ilişkin deneyimleri olmadığında yararlanılabilecek bir yöntemdir. Delphi yöntemi, ürün talebinin uzun dönemli tahmininde ve yeni ürünün satış tahminlerinde kullanılabilir (Yüksel, 2013).

Pazar Araştırması: Hipotezlerin, anket ile toplanan veriler kullanılmak suretiyle test edilerek, müşterilerin bir ürün veya hizmete ilişkin ilgilerinin sistematik bir yaklaşımla belirlenmesidir (Yüksel, 2013).

Yaşam Eğrisi Modeli: Ürün yaşam eğrisi modeli, bir mal veya hizmetin pazar ömrü tahmin edilmek amacı ile geliştirilmiş bir planlama aracıdır. Ürünün yaşamı boyunca karşılaşılabilecek pazarlama sorunlarına çözüm bulmak, uygun pazarlama stratejilerini saptamak için kullanılır. Ayrıca işletmeler talep tahmini yaparken, diğer benzer ürünlerin ürün yaşam eğrisine bakarak tahmin yapabilmektedirler (Karafakioğlu, 2012).

Uzman Görüşleri: Uzmanların veya üst düzey yönetici görüşlerinin belirtilmesiyle yapılan tahminlerdir.

Zaman Serileri: Zaman serisi; incelemesi amaçlanan konudaki gözlem sonuçlarının belirli bir zaman dönemi (gün, hafta, ay, yıl vb.) dikkate alınarak düzenlenmesiyle gerçekleştirilen tahmin süreçlerini kapsamaktadır (Altaş, 2013).

Gözlem sonuçlarının zamana bağlı olarak elde edilip düzenlenmesiyle elde edilen sayı dizisine, zaman serisi denir. Yıllara göre ithalat ve ihracat değerleri, bir işletmenin aylık satışları, bir işletmedeki haftalık veya günlük nakit girişleri, borsada oluşan fiyatlar vb. birer zaman serisi olarak ifade edilebilir (Turanlı ve Güriş, 2008; Bozkurt, 2013). Zaman serilerinin analizinde kullanılan bir çok yöntem mevcuttur. Bunlardan bazıları; basit ortalama, hareketli ortalama yöntemleri, üstel düzeltme, Holt-Winters yöntemleri olarak ifade edilebilir.

Regresyon: Regresyon, en az iki değişken arasındaki ilişkinin bir denklem ile açıklanmasını sağlayan bir yöntemdir. Değişkenler arasındaki ilişki denklem ile ifade edilebilirse, bilinen değişken değerleri yardımıyla bilinmeyen değişken değerleri tahmin edilebilir (Çil, 2013).

Ekonometrik Modeller: Ekonometrik modeller geniş bir ekonomik faaliyet alanıyla ilgili çoklu regresyon denklemlerinin birlikte çözülmesiyle tahminde bulunulmasına olanak sağlanmaktadır (Yüksel, 2013).

Simülasyon: Geçmiş dönemlerde ortaya çıkan sonuçların olasılık değerleri dikkate alınarak rastgele sayılar vasıtasıyla geleceğe yönelik tahmin oluşturmada kullanılabilecek bir yöntemdir.

Talep tahminine yönelik çalışmalar incelendiğinde genellikle zaman serileri analizinin kullanıldığı görülmektedir.

Tanrıtanır (1995), bir mobilya fabrikasında talep tahmini çalışmasında 1990-1992 yılındaki satış miktarlarına regresyon yöntemini uygulayarak 1993 yılı değerlerini tahmin etmiştir. Akbay, Aktaş ve Koç (1999) yaptıkları çalışmada konsantre meyve suyu tüketimi ve tüketimi etkileyen sosyo-ekonomik değişkenlerin etkilerini araştırmışlardır. Araştırmada Adana'da 1997 yılında hane halkının meyvesuyu tüketimini belirtmek için yapılan anketlerden sağlanan veriler kullanılmıştır. Gavcar, Şen ve Aytekin (1999) yapmış oldukları talep tahmini çalışmasında, Türkiye'de kullanılan kağıt-karton türlerinden sekiz farklı kağıt türünün talep tahminini yapmışlardır.

Patır ve Yıldız (2003) bir sanayi işletmesinde 2002 yılı satış miktarını Monte Carlo simülasyonu uygulaması ile tahmin etmiştir. Soysal ve Ömürgönülşen (2010) turizm sektöründe talep tahmini üzerine yaptıkları çalışmalarında 2000-2007 yılları arasında işletme belgesine sahip tesislere gelen yerli ve yabancı turist sayılarına ilişkin verileri kullanarak 2008 yılının ilk altı ayı için tahmin gerçekleştirmişlerdir. Tahmin yaparken zaman serisi yöntemlerinden Hareketli Ortalama, Basit Üstel Düzeltme ve Holt-Winters yöntemlerinin performanslarını karşılaştırmışlardır. Sabır ve Batuk (2013), tekstil boya terbiye işletmelerinde zaman serisi yöntemlerini

kullanılarak talep tahmini yapmıştır. Araştırmacılar talep tahmini yaparken, üstel düzeltme yöntemleri ve Winters modelini kullanmışlardır. Solak (2013) yaptığı çalışmada Türkiye'nin toplam petrol talebini ve ulaştırma sektörü petrol talebini tahmin etmek için Box-Jenkins yöntemlerini kullanmıştır. Araştırmada, 1970-2011 yılını kapsayan 42 yıllık verileri kullanmış ve 2012-2020 dönemi için tahmin yapmıştır. Çuhadar (2014), Muğla ilinde dış turizm talebinin tahminine yönelik bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmasında talebin ölçüsü olarak gelen turist sayısı, geceleme sayıları, turizm gelirleri, otel doluluk oranlarını ve ziyaretçi harcamalarını kullanmıştır. Belirtilen veriler kullanılarak üstel düzeltme ve Box-Jenkins yöntemlerini uygulamıştır.

2.2 Tahmin Yönteminin Belirlenmesi

Kullanılacak tahmin yöntemleri, tahmin edilecek periyodun uzunluğuna, istenen hassasiyet derecesine, ayrılan bütçeye göre farklılık gösterebilmektedir. Veri setlerinin tahmin yöntemleri ile analizinden sonra hata ölçütleri kapsamında değerlendirilmesi önemlidir. Hata ölçütleri, zaman serisinin gerçek davranışı ile tahmini değerler arasındaki ilişkileri yorumlamamızı sağlar. Talep tahminlerinde en çok kullanılan hata ölçütleri; ortalama hata, ortalama mutlak hata, hata kareleri ortalaması ve hata yüzdesi değerleridir.

Ortalama hata (OH-ME), tahminlerin ortalama olarak talebin ne kadar altında veya ne kadar üstünde kaldığını ifade etmektedir. Bazı periyotlardaki pozitif hatalar diğer periyotların negatif hataları ile söndürülüyorsa OH oldukça küçük değerler alır veya sıfıra yaklaşır. Bu sonuç hatanın normal dağılımından kaynaklanan doğal bir gelişmedir ve tahminin yansız/tarafsız olmasını tanımlar. Ortalama mutlak hata (OMH-MAE) hesabında ise hatanın büyüklüğünün negatif ve pozitif olmasına bakılmaz. Ortalama mutlak hata tahmin ve gerçekleşen değer arasındaki farkın ortalamasıdır. Ortalama mutlak hata yüzdesi (OMHY-MAPE) değeri ile de mutlak hata, dönem başına değil, gerçekleşen değer yüzdesi olarak dikkate alınır.

Pozitif (+) veya negatif (-) hataların birbirlerini etkilememesi için kare alma yolu tercih edilirse, hata mertebesi büyük sayılarla tanımlanmaktadır. Hata karelerinin ortalaması (HKO-MSE) ile, hataların karesi alındığından daha büyük olan hataların değeri büyümekte ve böylece büyük hatalar bir anlamda cezalandırılmış olmaktadır. Değerlendirme aşamasında HKO değeri daha düşük olan tahmin yöntemi, veri seti için en uygun yöntem olarak seçilmektedir (Ersoy ve Ersoy, 2011; Yenersoy, 2011).

3. UYGULAMA

Günümüzde sağlık sektörü ekonomide büyük bir paya sahip olmasının yanı sıra, Türkiye'de önemli bir hizmet endüstrisi haline gelmiştir. Ülkemizde sağlık sektöründeki işletmelerin sayısının hızlı nüfus artışı karşılamadığı bir gerçektir. Sağlık işletmelerinin sayısının az oluşu, hastanelerde çalışan doktor ve hemşire sayılarının eksikliği, malzeme ve ekipmanların tüketicilerin ihtiyaçlarını

karşılamadaki yetersizliği sağlık sektöründe düzeltici önlemlerin alınmasını ve hizmet kalitesinin yükseltilmesini gerekli kılmaktadır (Tutar ve Kılınç, 2007).

Sağlık sektörünün temel yapıtaşlarından biri olan hastaneler, günde yüzlerce hastanın tedavi edildiği önemli birimlerdir. Bu birimlerde tedavi amaçlı kullanılan malzemelerin bulunurluğu dikkatli biçimde ele alınmalıdır. Fazla malzeme bulundurmanın ortaya çıkaracağı stok tabanlı maliyet problemlerinin yanı sıra malzemenin olmaması durumunda ortaya çıkabilecek olumsuzluklarda göz önünde bulundurulmalıdır.

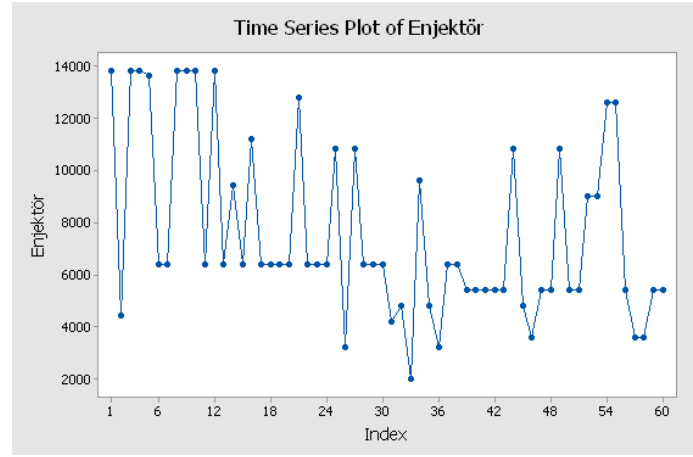
Çalışmanın amacı, İstanbul’da bulunan bir özel hastanenin hizmetlerinde kullandığı önemli medikal malzemelerin 2015 yılı için talebinin aylar itibarıyla tahmin edilmesidir. Araştırma için verilerinden yararlanılan hastane, 2600 adet yatak kapasitesi olan bir hastanedir. Bu hastanede dört adet ameliyathane ve dört adet yoğun bakım ünitesi bulunmaktadır. Yoğun bakımlar; cerrahi yoğun bakım, genel yoğun bakım, koroner yoğun bakım, yeni doğan yoğun bakımdır. Hastanenin satın alma departmanı; genel satın alma, medikal satın alma ve ilaç (eczane) satın alma olarak üçe ayrılmıştır. Medikal satın alma tüm medikal malzemeleri satın alan ve yaklaşık yirmi beş tedarikçiye sahip olan bir bölümdür.

Hastanede sıklıkla kullanılan dört farklı medikal malzemenin beş yıllık (ay bazında) satın alma verileri kullanılarak bir sonraki yılın talebi tahmin edilmeye çalışılmıştır. Minitab 17 istatistik programı yardımıyla 3 ve 5 aylık hareketli ortalama yöntemleri, tek üstel düzeltme yöntemi, Holt’un doğrusal yöntemi, çarpımsal dönemli Holt-Winters yöntemi, toplamsal dönemli Holt-Winters yöntemi ve regresyon yöntemleri uygulanarak karşılaştırmalar yapılmıştır. Yöntemleri karşılaştırmak için Ortalama Mutlak Hata (OMH), Ortalama Mutlak Hata Yüzdesi (OMHY) ve Hata Karelerinin Ortalaması (HKO) gibi hata ölçütlerinin değerleri tespit edilmiştir. Çalışma kapsamında sadece 5cc’lik Enjektör ürününe ilişkin analizler sunulmuştur. Tablo 1’de, 5cc’lik Enjektör isimli ürüne ait 2010-2014 yıllarındaki talep miktarları gösterilmiştir.

Tablo 1. Enjektörün 2010-2014 Yılları Arasındaki Talep Miktarları (adet)

	2010	2011	2012	2013	2014
Ocak	13800	6400	10800	6400	10800
Şubat	4400	9400	3200	6400	5400
Mart	13800	6400	10800	5400	5400
Nisan	13800	11200	6400	5400	9000
Mayıs	13600	6400	6400	5400	9000
Haziran	6400	6400	6400	5400	12600
Temmuz	6400	6400	4200	5400	12600
Ağustos	13800	6400	4800	10800	5400
Eylül	13800	12800	2000	4800	3600
Ekim	13800	6400	9600	3600	3600
Kasım	6400	6400	4800	5400	5400
Aralık	13800	6400	3200	5400	5400

Hastanede 5cc'lik enjektöre en fazla talep yoğun bakım, acil servis, genel biyokimya ve laboratuvar birimlerinden gelmektedir. Verilere göre, 5cc'lik enjektöre en fazla talep 2010 yılında gerçekleşmiştir. 2010 yılında 12 ay boyunca 133800 adet enjektör talebi olmuştur. 2011 yılında 91000 adet, 2012 yılında 72600 adet, 2013 yılında 69800 adet, 2014 yılında 88200 adet talep gerçekleşmiştir.



Şekil 1. Enjektör İçin Talep Grafiği

3.1 Hareketli Ortalama Yöntemleri ile Tahmin

Enjektör için belirtilen talep miktarları dikkate alınarak, öncelikle 3 aylık ve 5 aylık hareketli ortalama ile tahmin yapılmıştır. Tablo 2 ve 3'te sayfa sorunu nedeniyle 5 yıllık verilerin sadece son yılı gösterilmiştir. Hesaplamalar 5 yıl dikkate alınarak yapılmıştır. 3 aylık ve 5 aylık hareketli ortalama uygulanması ile ortaya çıkan tahmin değerleri, tahmin hataları ve hata ölçütleri ifade edilmiştir.

Tablo 2. Enjektör İçin 3 Aylık Hareketli Ortalama ile Tahmin Sonuçları

Aylar	Gerçekleşen Talep	3'lü Hareketli Ortalama	Tahmin	Tahmin Hatası
Ocak	10800	7200	4800	6000
Şubat	5400	7200	7200	-1800
Mart	5400	7200	7200	-1800
Nisan	9000	6600	7200	1800
Mayıs	9000	7800	6600	2400
Haziran	12600	10200	7800	4800
Temmuz	12600	11400	10200	2400
Ağustos	5400	10200	11400	-6000
Eylül	3600	7200	10200	-6600

Ekim	3600	4200	7200	-3600
Kasım	5400	4200	4200	1200
Aralık	5400	4800	4200	1200
OMHY (MAPE)			37	
OMH (MAE)			2682	
HKO (MSE)			11333567	

Tablo 3. Enjektör İçin 5 Aylık Hareketli Ortalama ile Tahmin Sonuçları

Aylar	Gerçekleşen Talep	5'li Hareketli Ortalama	Tahmin	Tahmin Hatası
Ocak	10800	6000	6000	4.800
Şubat	5400	6120	6000	-600
Mart	5400	6480	6120	-720
Nisan	9000	7200	6480	2520
Mayıs	9000	7920	7200	1800
Haziran	12600	8280	7920	4680
Temmuz	12600	9720	8280	4320
Ağustos	5400	9720	9720	-4320
Eylül	3600	8640	9720	-6120
Ekim	3600	7560	8640	-5040
Kasım	5400	6120	7560	-2160
Aralık	5400	4680	6120	-720
OMHY (MAPE)			33	
OMH (MAE)			2498	
HKO (MSE)			8423603	

3.2 Üstel Düzeltme Yöntemi ile Tahmin

İkinci aşamada literatürde sıklıkla karşılaşılan, üstel düzeltme yöntemi ile tahmin yapılmıştır. Üstel düzeltme yöntemi için gerekli düzgünleştirme katsayıları 0,2, 0,5 ve 0,8 olarak seçilmiştir. Bu değerlerin belirlenmesinde literatürdeki bilgiler kullanılmıştır. 0,2 değeri kullanılarak oluşan sonuçlar Tablo 4'te ifade edilmiştir. Tüm sonuçlara ilişkin değerler ise Tablo 9 ve 10'da bir arada sunulmuştur.

Tablo 4. Enjektör İçin Üstel Düzeltme Yöntemi ile Tahmin Sonuçları

Aylar	Gerçekleşen Talep	Üstel Düzeltme	Tahmin	Tahmin Hatası
Ocak	10800	6665	6060	4740
Şubat	5400	6503	6665	-1265
Mart	5400	6363	6503	-1103
Nisan	9000	6699	6363	2637
Mayıs	9000	6993	6699	2301
Haziran	12600	7708	6993	5607
Temmuz	12600	8332	7708	4892
Ağustos	5400	7958	8332	-2932
Eylül	3600	7402	7958	-4358
Ekim	3600	6917	7402	-3802

Kasım	5400	6723	6917	-1517
Aralık	5400	6555	6723	-1323
OMHY (MAPE)			38	
OMH (MAE)			2713	
HKO (MSE)			9299133	

3.3 Holt'un Doğrusal Yöntemi ile Tahmin

Holt'un doğrusal yöntemi, zaman serisinin ortalama ve büyüme oranı değiştiğinde kullanılabilecek bir yöntemdir. Talepte azalma veya artma şeklinde bir trend sözü konusu olabilir. Trendi belirlemek için ilk aşamada yeni bir temel bir düzey oluşturmak amacıyla üstel düzeltme yapılır. Trendin temel düzeyini belirlemek için kullanılacak denklem şu şekildedir (Bulut, 2006; Benli ve Yıldız, 2014):

$$L_t = \alpha Y_t + (1-\alpha)(L_{t-1} + T_{t-1}) \quad (1)$$

$$F_{t+n} = L_t + nT_t \quad (2)$$

$$T_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)T_{t-1} \quad (3)$$

L_t : t dönemindeki beklenen düzeyi
 α : Düzeyin düzgünleştirme katsayısı
 Y_t : Dönemdeki gerçekleşen değer
 T_t : t dönemindeki trendi
 β : Trendin düzgünleştirme katsayısı
 n : Öngörülecek dönem sayısı

Belirtilen eşitlikler kullanılarak, yöntem uygulanmıştır. Ortaya çıkan sonuçlar, Tablo 5'te özetlenmiştir.

Tablo 5. Holt'un Doğrusal Yöntemi ile Tahmin Sonuçları

Aylar	Gerçekleşen Talep	Üstel Düzeltme	Temel Düzey	Trend	Tahmin Talebi	Tahmin Hatası
Ocak	10800	9581	9581	-18	5303	5497
Şubat	5400	6323	6323	-24	9563	-4163
Mart	5400	5600	5600	-25	6300	-900
Nisan	9000	8240	8240	-20	5575	3425
Mayıs	9000	8827	8827	-19	8220	780
Haziran	12600	11759	11759	-14	8808	3792
Temmuz	12600	12411	12411	-12	11746	854
Ağustos	5400	6952	6952	-22	12398	-6998
Eylül	3600	4339	4339	-27	6930	-3330

Ekim	3600	3758	3758	-28	4312	-712
Kasım	5400	5030	5030	-26	3730	1670
Aralık	5400	5312	5312	-25	5004	396
OMHY (MAPE)			35			
OMH (MAE)			2738			
HKO (MSE)			16322095			

3.4 Holt-Winters Yöntemleri ile Tahmin

Holt-Winters üstel düzeltme yöntemleri, seride bulunabilecek trend ve mevsimselliği dikkate alır ve serinin her bir bileşeni ayrı bir denklem kullanılarak tahmin edilir (Şen ve Kaba, 2009). Mevsimsel zaman serileri için en yaygın kullanılan yöntemler; toplamsal mevsimsellik için olan toplamsal Holt-Winters yöntemi, çarpımsal mevsimsellik için önerilen çarpımsal Holt-Winters yöntemidir (Irmak vd., 2012). Holt-Winters'ın üstel düzeltme yöntemleri üç eşitliğe dayanmaktadır. Birincisi serinin t dönemindeki seviyesini belirlemek, ikincisi trendi belirlemek, üçüncüsü ise mevsimsel bileşeni belirlemek için kullanılır. Çarpımsal yöntem için eşitlikler şu şekilde ifade edilebilir (Çuhadar, 2014):

$$L_t = a \frac{Y_t}{S_{t-s}} + (1 - a) \cdot (L_{t-1} + b_{t-1}) \quad (4)$$

$$b_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1} \quad (5)$$

$$S_t = \gamma \frac{Y_t}{L_t} + (1 - \gamma)S_t \quad (6)$$

$$F_{t+m} = (L_t + b_t m)S_{t-s+m} \quad (7)$$

L_t : Serinin t dönemindeki genel seviyesi

Y_t : Gözlem değeri

S_t : Mevsimsel bileşen

b_t : Trend bileşen

a : Düzey düzeltme sabiti

β : Trend düzeltme sabiti

γ : Mevsim düzeltme sabiti

F_{t+m} : m ileri dönem için tahmin değeri

Holt- Winters'ın çarpımsal üstel düzeltme yönteminde mevsimsel dalgalanmanın büyüklüğü serinin uzunluğuna göre değişirken toplumsal yöntemde sabittir. Toplamsal üstel düzeltme yönteminin eşitlikleri şu şekilde formüle edilmektedir (Çuhadar, 2014);

$$L_t = a(Y_t - S_{t-s}) + (1 - a)(L_{t-1} + b_{t-1}) \quad (8)$$

$$b_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1} \quad (9)$$

$$S_t = \gamma_t(Y_t - L_t) + (1 - \gamma)S_{t-s} \quad (10)$$

$$F_{t+m} = L_t + b_t m + S_{t-s+m} \quad (11)$$

Eşitlikler kullanılarak her iki yöntem, veri setine ayrı ayrı uygulanmıştır. Parametrelerin belirlenmesi noktasında, literatürdeki veriler ışığında Minitab 17 istatistik paket programından faydalanılmıştır.

Tablo 6. Enjektör için Çarpımsal Holt-Winters Yöntemi Sonuçları

Aylar	Gerçekleşen Talep	Üstel Düzeltme	Temel Düzey	Trend	Sezon İndeksi	Talep Tahmini	Tahmin Hatası
Ocak	10800	5425	6462	110	1	5315	5845
Şubat	5400	5841	6452	86	1	5941	-541
Mart	5400	5787	6435	66	1	5864	-464
Nisan	9000	7810	6684	102	1	7890	1110
Mayıs	9000	6420	7303	206	1	6518	2482
Haziran	12600	6415	8876	479	1	6596	6004
Temmuz	12600	7940	10301	668	1	8368	4232
Ağustos	5400	12176	9689	412	1	12966	-7566
Eylül	3600	12565	8637	119	1	13099	-9499
Ekim	3600	7457	7839	-64	1	7560	-3960
Kasım	5400	6435	7535	-112	1	6382	-982
Aralık	5400	7293	7054	-184	1	7185	-1785
OMHY (MAPE)				35			
OMH (MAE)				2430			
HKO (MSE)				10591531			

Tablo 7. Enjektör için Toplamsal Holt-Winters Yöntemi Sonuçları

Aylar	Gerçekleşen Talep	Üstel Düzeltme	Temel Düzey	Trend	Sezon İndeksi	Talep Tahmini	Tahmin Hatası
Ocak	10800	4973	6262	100	721	4835	5965
Şubat	5400	5191	6384	105	-1053	5292	108
Mart	5400	5533	6441	95	-887	5638	-238
Nisan	9000	8214	6674	123	1884	8309	691
Mayıs	9000	6418	7289	221	137	6541	2459
Haziran	12600	6164	8753	470	-130	6385	6215
Temmuz	12600	7798	10089	643	-261	8268	4332
Ağustos	5400	11433	9397	376	276	12076	-6676
Eylül	3600	11861	8045	30	1083	12237	-8637

Ekim	3600	7389	7312	-122	-1267	7419	-3819
Kasım	5400	5959	7102	-138	-1422	5837	-437
Aralık	5400	7205	6629	-206	-162	7065	-1665
OMHY (MAPE)			35				
OMH (MAE)			2419				
HKO (MSE)			10161126				

3.5 Doğrusal Regresyon ile Tahmin

Regresyon yönteminde, kullanılacak katsayıları bulmak için bağımlı ve bağımsız değişkenlerle ilgili gözlemlere gerek duyulur. İki değişken arasındaki bir doğrusal regresyon denklemi şu şekilde ifade edilebilir (Serper, 2010: Altaş, 2013):

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + \varepsilon \text{ (Ana kütle regresyon yöntemi)} \quad (10)$$

$$\hat{Y} = a + bX + e_i \text{ (Örnek regresyon yöntemi)} \quad (11)$$

Y: Bağımlı değişken

X: Bağımsız değişken

\hat{Y} : Tahmini değer

β_0 ve β_1 : Regresyon denkleminin parametreleri

a ve b: Tahmini regresyon denkleminin katsayıları(β_0 ve β_1 'in tahmincileri)

ε : Hata terimi, e : Hata teriminin tahmincisi

Tablo 8. Enjektör için Basit Doğrusal Regresyon Sonuçları

Aylar	Gerçekleşen Talep	Talep Tahmini	Tahmin Hatası
Ocak	10800	6434	4366
Şubat	5400	6355	-955
Mart	5400	6275	-875
Nisan	9000	6196	2804
Mayıs	9000	6117	2883
Haziran	12600	6038	6562
Temmuz	12600	5959	6641
Ağustos	5400	5880	-480
Eylül	3600	5801	-2201
Ekim	3600	5722	-2122
Kasım	5400	5643	-243
Aralık	5400	5564	-164

OMHY (MAPE)	40
OMH (MAE)	2629
HKO (MSE)	414541241

Tablo 9. Enjektör için gerçekleşen talepler ve talep tahmin yöntemleri ile elde edilen değerler

Aylar	Gerçekleşen Talep	Gerçekleşen 3 Aylık H.O.Y.	5 Aylık H.O.Y.	Basit Ü.D.Y (0,2)	Basit Ü.D.Y (0,5)	Basit Ü.D.Y (0,8)	Holt'un Ü.D.Y.	Çarpımsal H.W.Y.	Toplamsal H.W.Y.	Doğrusal R.Y
Ocak	10800	4800	6000	6060	5307	5346	5303	5315	4835	6434
Şubat	5400	7200	6000	6665	8053	9709	9563	5941	5292	6355
Mart	5400	7200	6120	6503	6727	6262	6300	5864	5638	6275
Nisan	9000	7200	6480	6363	6063	5572	5575	7890	8309	6196
Mayıs	9000	6600	7200	6699	7532	8315	8220	6518	6541	6117
Haziran	12600	7800	7920	6693	8266	8863	8808	6596	6385	6038
Temmuz	12600	10200	8280	7708	10433	11853	11746	8368	8268	5959
Ağustos	5400	11400	9720	8332	11517	12451	12398	12966	12076	5880
Eylül	3600	10200	9720	7958	8458	6810	6930	13099	12237	5801
Ekim	3600	7200	8640	7402	6029	4242	4312	7560	7419	5722
Kasım	5400	4200	7560	6917	4815	3728	3730	6382	5837	5643
Aralık	5400	4200	6120	6723	5107	5066	5004	7185	7065	5564

Tabloda Enjektörün son 12 ay için tahmin yöntemleri ile elde edilen sonuçları gösterilmiştir. Hesaplamalar 60 aylık verilerle yapılmıştır.

Tablo 10. Hata Ölçütleri Değerleri

Talep Tahmin Yöntemleri	OMHY (MAPE)	OMH (MAE)	HKO (MSE)
3 Aylık Hareketli Ortalama Y.	37	2682	11333567
5 Aylık Hareketli Ortalama Y.	33	2498	8423603
Tek Üstel Düzeltme ($\alpha =0,2$) Y.	38	2713	9299133
Tek Üstel Düzeltme ($\alpha =0,5$) Y.	43	2760	11908603
Tek Üstel Düzeltme ($\alpha =0,8$) Y.	44	2900	14899793
Holt'un Doğrusal Yöntemi	35	2738	16322095
Çarpımsal Holt-Winters Yöntemi	35	2430	10591531
Toplamsal Holt-Winters Yöntemi	35	2419	10161126
Doğrusal Regresyon Yöntemi	40	2629	414541241

Talep tahmini yapılan enjektör isimli ürün için elde edilen hata değerlerine bakıldığında en düşük değerlerin, üç hata ölçütünden ikisinde 5 Aylık Hareketli Ortalama yöntemiyle, ölçütlerden birinde de Toplamsal Holt-Winters yöntemi ile sağlandığı görülmektedir. Elde edilen bilgiler ışığında, gelecek yılın tahmini her iki yöntem kullanılarak yapılmış, Tablo 11'de ifade edilmiştir. Oluşan değerler birbirinden farklı olduğundan, hangi yöntemin uygulanacağı noktasında ortalama değerlerin alınması veya ağırlıklandırma yapılarak elde edilen değerlerin kullanılması uygun olacaktır.

Tablo 11. Gelecek Yılın Tahmini

Aylar	5 Aylık Hareketli Ortalama Yöntemi	Toplamsal Holt- Winters Yöntemi
Ocak	4680	8557
Şubat	4680	4494
Mart	4680	6509
Nisan	4680	7272
Mayıs	4680	6245
Haziran	4680	5770
Temmuz	4680	5002
Ağustos	4680	5448
Eylül	4680	4242
Ekim	4680	4420
Kasım	4680	3139
Aralık	4680	3886

Enjektör için gerçekleştirilen tüm hesaplamalar, diğer üç medikal malzeme için de gerçekleştirilerek tahmin yöntemlerinin hata değerleri belirlenmiştir. Makaledeki sayfa sınırı açısından benzer işlemler olması dolayısıyla bu kısımda yer verilmemiştir.

5. SONUÇ

Sağlık sektörü, insan yaşamı için çok önemli bir alan olmasının yanı sıra, hizmet sektörü içerisindeki payı giderek artan bir iş koludur. Sağlık hizmetlerinin verimli ve etkin bir şekilde sağlanması, ülkelerin gelişmişlik düzeyinin temel bir göstergesidir. Bu hizmeti veren işletmeler, artan rekabet nedeniyle aynı pazarda faaliyet gösteren işletmelerle hizmet kalitesi açısından ciddi bir yarış içerisinde. Kaliteli hizmet sağlanırken sunulacak imkânlar, doğal olarak maliyetleri etkilemektedir. Maliyetlerin istenen seviyelerde tutulmasına ilişkin ilk aşama, iyi planlanmış tedarik süreçleridir.

Talep tahmini, tedarik planlama açısından işletmeler için büyük bir öneme sahiptir. Kuruluşlar, bir sonraki aşamada ne kadar malzemeye ihtiyaçları olacağını, ne kadar personele gereksinim duyulacağını, ne ölçüde cihaz yatırımının yapılması gerektiği gibi konuları öngörebilirse, üretim planlama ve tedarik zinciri yönetimi açısından ciddi avantaj sağlayabilmektedirler. Bu avantajların başında fazla stok tutma gereksiniminin belli oranda ortadan kalkması neticesinde maliyet avantajı ve stoksuzluk nedeniyle imalat veya hizmet süreçlerinin duraksamaması gelmektedir.

Bu çalışmada, İstanbul'da bir hastanede en sık kullanılan dört farklı medikal malzemenin (enjektör, anjioket, flaster, eldiven) 2009-2014 yılları arasında talep miktarları incelenerek geleceğe yönelik tahmin yapılmıştır. Enjektör dışındaki malzemeler için yapılan işlem ve sonuçlar, sayfa kısıtı nedeniyle aktarılamamıştır. Farklı tahmin yöntemleri karşılaştırılarak veri setleri kapsamında en az hata oluşturan yöntemler tespit edilmiştir. Seçilen yöntemle, bir sonraki yıl için tahmin gerçekleştirilmiştir. Ortaya çıkan bulgular ışığında, hastanenin satın alma departmanının planlamalarında güncelleme yapılabilme imkanı doğmuştur. İlerleyen çalışmalarda, literatürde var olan farklı tahmin yöntemleri kullanılarak hata değerleri analiz edilebilir. Ayrıca fazla sayıda tahmin yöntemi olması nedeniyle, uygulama kolaylığı vb. ölçütlerde dikkate alınarak tahmin yönteminin seçimine ilişkin çok ölçütlü bir model oluşturulabilir.

6. KAYNAKÇA

Acar, Z., Köseoğlu, A. M. (2014), *Lojistik Yaklaşımıyla Tedarik Zinciri Yönetimi*, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Akbay, A. Ö., Aktaş, E., Koç, A (1999), "Analysis of Concentrated Fruit Juice Demand Using The Tobit Model", *Turkish Journal of Agriculture and Forestry*, 3(5), 493-499.

Altaş, D. (2013), İstatistiksel Analiz, İstanbul: Beta Yayınları.

Bozkurt, H. Y. (2013), Zaman Serileri Analizi, Bursa: Ekin Yayınevi.

Bulut, Ş. (2006), “Orta Ölçekli Bir İşletmede Talep Tahmin Yöntemlerinin Uygulanması”. Kırıkkale Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Mühendisliği Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale.

Çil, B. (2013), İstatistik, Ankara: Detay Yayıncılık.

Çuhadar, M. (2014), “Muğla İline Yönelik Dış Turizm Talebinin Modellenmesi ve 2012-2013 Yılları İçin Tahminlenmesi”, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 12, 1-22.

Ersoy, M. S., Ersoy, A. (2011), Üretim ve İşlemler Yönetimi, Ankara: İmaj Yayınevi, 2011.

Gavcar, E., Şen, S., Aytekin, A. (1999), “Prediction Forecasting of the Papers used in Turkey”. Turkish Journal of Agriculture and Forestry, 3 (2), 203-211.

Göktaş, Ö. (2005), Teorik ve Uygulamalı Zaman Serileri Analizi. İstanbul: Beşir Kitabevi.

Irmak, S., Köksal, C. D., Asilkan, Ö., (2012), “Hastanelerin Gelecekteki Hasta Yoğunluklarının Veri Madenciliği Yöntemleri İle Tahmin Edilmesi”, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 4(1), 101-114.

Karafakioğlu, M. (2012), Pazarlama İlkeleri. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Mangan, J., Lalwoni, C., Butcher, T. (2008), Global Logistics and Supply Chain Management, England: John Wiley and Sons.

Nebol, E., Uslu, T., Uzel E. (2014), Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi, İstanbul: Beta Yayınları.

Patır, S., Yıldız, S. (2003), “Talep Tahmininde Monte Carlo Simülasyonu'nun Uygulanması”. Erzurum: Ekev Akademi Dergisi, 17, 327-336.

Sabır, E. C., Batuk, E. (2013), “Demand Forecasting Withof Using Time Series Models In Textile Dyeing-Finishing Mills”, Tekstil ve Konfeksiyon Dergisi, 23(2), 143-151.

Serper, Ö. (2010), Uygulamalı İstatistik. Bursa: Ezgi Kitabevi.

Solak, A. O. (2013), "Türkiye'nin Toplam Petrol Talebi ve Ulaştırma Sektörü Petrol Talebinin Arıma Modeli İle Tahmin Edilmesi", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18 (3), 131-142.

Soysal, M., Ömürganülşen, M. (2010), "Türk Turizm Sektöründe Talep Tahmini Üzerine Bir Uygulama", Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi, 21(1), 128-136.

Şen, A. B., Kaba, G. (2009), "Öncü Göstergeler Kullanımının Tahminin Doğruluğuna Etkisi: Türk Otomotiv Pazarı Üzerine Bir Araştırma", Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 27(2), 397-411.

Tanrıtanır, E. (1995), "Bir Mobilya Fabrikasında Talebin Tahmini", İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi, 45(1), 45-62.

Taşlıyan, M., Gök, S. (2012), "Kamu ve Özel Hastanelerde Hasta Memnuniyeti: Kahramanmaraş'ta Bir Alan Çalışması", Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(1), 69-94.

Tengilimoğlu, D., Işık, O., Akbolat, M. (2009), Sağlık İşletmeleri Yönetimi, Ankara: Nobel Yayıncılık.

Tengilimoğlu, D. Yiğit, V. (2013), Sağlık İşletmelerinde Tedarik Zinciri ve Malzeme Yönetimi, Ankara: Nobel Yayıncılık.

Turanlı, M., Güriş, S. (2008), İşletmelerde Uygulamalı İstatistik, Alfa Yayınları.

Tutar, F., Kılınç, N. (2007), "Türkiye'nin Sağlık Sektöründeki Ekonomik Gelişmişlik Potansiyeli ve Farklı Ülke Örnekleriyle Mukayesesi", Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi. 9 (1), 31-54.

Türk, M., Şeker, M. (2011), "Stratejik Stok Yönetimi: Bir Kamu Hastanesi Örneği". Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 8 (1), 713-727.

Ungan, M. C. (2011), "En İyi Tedarik Zinciri Uygulamaları ve Bir Saha Çalışması", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 16 (2), 307-322.

Uzun, A., Karataş, E. (2012), "Tedarikçi- Müşteri İlişkilerinin Stoklar Açısından Tedarik Zinciri Performansına Etkisi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 26, 257-272.

Yaman, R. (2011), Üretim Planlama ve Kontrol, Ankara: Nobel Yayıncılık.

Yenersoy, G. (2011), Üretim Planlama Kontrol, İstanbul: Papatya Yayıncılık.

Yüksel, H. (2013), Üretim ve İşlemler Yönetimi: Temel Kavramlar, Ankara: Nobel Yayıncılık.

ÇOK NOKTALI GENELLEŞTİRİLMİŞ GEZEN SATICI PROBLEMİ ve PERAKENDE SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA

Timur KESKİNTÜRK¹, Bahadır Fatih YILDIRIM², Ümran TÜZÜN³, Hilal KAYA⁴

ÖZET

Çalışmamızda Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Probleminin (GGSP) yeni bir versiyonu olan Çok Noktalı Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Problemi (ÇNGGSP) ele alınmıştır. ÇNGGSP her bir salkımda tek bir noktaya uğramak yerine, belirlenen oranda noktaya uğraması yönüyle GGSP probleminden ayrılmaktadır. Problem perakende sektöründe faaliyet gösteren bir marketler zincirinde denetim faaliyetlerinin planlanmasında kullanılmıştır. Farklı oranlar için problem geliştirilen bir metasezgisel ile çözülmüş ve sonuçlar tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Problemi, Rotalama, Denetim

MULTI POINT GENERALIZED TRAVELLING SALESMAN PROBLEM

ABSTRACT

In our study, we handle the Multi-point Generalized traveling Salesman Problem (MP-GTSP) which is a new version of the Generalized Traveling Salesman Problem (GTSP). MT-GTSP differ from GTSP with the node selection. MP-GTSP tour including at least one node from each cluster depending on specified rate instead of single point in each cluster. Problem designed for the retail industry, which operates a chain of grocery stores in the audit of the activities used in planning. Problem solved for different rates with using developed metaheuristic and the results are discussed.

Keywords: Generalized Travelling Salesman Problem, Routing, Auditing

¹ Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı, tkturk2010@gmail.com

² Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Yüksekokulu, Ulaştırma ve Lojistik Yönetimi Anabilim Dalı, bahadirfildirim@gmail.com

³ Y.Lisans Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sayısal Yöntemler Bilim Dalı, tuzun.umran@gmail.com

⁴ Y.Lisans Öğrencisi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sayısal Yöntemler Bilim Dalı, sahinhilal@gmail.com

1. GİRİŞ

Günümüz işletmeciliğinde, işletmeler için yönetim kademesinde karar alma önemli bir süreç olmakla birlikte, alınan kararların uygulamaya konulması da büyük önem arz etmektedir. Özellikle büyük işletmelerde yönetim kademesi ile hiyerarşinin en alt kısmı arasında irtibat kopukluğu yaşanabilmekte bu durum beraberinde kararların etkin uygulanması noktasında bir takım problemlere neden olmaktadır. Operasyonel denetim faaliyetlerinin amaçlarından birisi, firma standartlarının oluşturulması, standartların değişen iş koşullarına ve alınan yeni yönetsel kararlara paralel olarak güncel kalmasının sağlanması ve standartların işletmenin tüm kademelerine hızlı ve doğru şekilde ulaştıracağı bir altyapının tahsisini sağlamaktır. Bu çalışma kapsamında Gıda Perakendeciliğinde İndirim Mağazaları olarak da adlandırılan zincir mağazalar üzerindeki operasyonel denetim ele alınmıştır. Operasyonel denetim faaliyetleri sağladığı mağazalar arası rekabet avantajı, iş performansının artırılması ve risklerin yönetilmesi, marka değerinin artırılması, müşteri güveninin oluşturulması ve iç iletişimin geliştirilerek çalışan motivasyonunun artırılması gibi avantajlardan dolayı işletmecilikte üzerinde önemle durulan bir süreç olmaktadır (<http://www.vericert.com.tr>).[29.12.2014, WEB;]

Gıda Perakendeciliği sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde en önemli birimler şüphesiz ki, müşteriye en yakın konumda bulunan ve zincir mağazaların son halkası durumunda olan marketlerdir. Bu nedenle operasyonel denetim faaliyetleri ağırlıklı olarak mağaza ve mağaza personeli için organize edilmektedir.

İndirim Mağazalarında uygulanacak operasyonel denetim süreci aşağıdaki adımlar ile özetlenebilir (<http://www.perakende.org/guncel/zincir-magazacilikta-operasyonel-denetim-faaliyetleri-1342018036h.html>). [29.12.2014, WEB;]

- Standartların belirlenmesi

Sürecin ilk adımında denetime temel oluşturacak,

- Görsel ve yerleşim düzeni,
- Temizlik ve hijyen koşulları,
- Ürün sergileme ve satış,
- Yasal zorunluluklar,
- Kasa ve nakit akışı,
- Personel denetimi gibi,

konularda standartlar yetkililer tarafından belirlenerek ilgili personellere bildirilir.

- Standartlar ile ilgili eğitim verilmesi

Yönetim tarafından belirlenen personele bildiri yapılan standartlar için çalışanlara gerekli olması durumunda eğitimler verilir. Çalışanlara eğitim vermek üzere eğitim departmanı ile entegrasyon sağlanır. Bilgilendirme ve eğitimler bir döngü içerisinde belirli aralıklarla tekrarlanmalı, terfi ve yeni işe giriş oryantasyonlarının da mutlaka yapılmalıdır.

- Denetim Formu ve Karnelerin Oluşturulması

Firma standartlarının belirlenmesine paralel olarak denetim esnasında denetçi tarafından doldurulacak olan denetim formu ve denetim sonucunda mağazanın durumunu özetleyecek olan karne formatları hazırlanır. Hazırlanacak denetim formu denetim standartlarına göre denetlenmeye tabi olacak konuları eksiksiz ve net bir biçimde ifade etmelidir. Denetim karnesi ise her bir konu başlığı için verilen puanları, puanların açıklamalarını ve mağazanın başarı seviyesini gösterecek şekilde tasarlanmalıdır.

- Zaman ve lokasyon planlaması yapılarak denetimin gerçekleştirilmesi

Denetime zemin oluşturacak kurumsal hazırlıklar yapıldıktan sonra, denetimin yapılacağı zamanın planlanması gerekmektedir. Belirlenen zamanlarda hangi lokasyonlarda denetim yapılacağı planlanması gereken bir diğer unsurdur. Gerekli planlamaların ardından denetimi yapacak kurum içi görevli(ler) ya da dış hizmet alımı yapılan denetim firması tarafından denetim faaliyeti gerçekleştirilir.

- Denetim sonuçlarının raporlanması ve yorumlanması

Denetimler sonucunda elde edilen karneler veri tabanında tutularak personel ve mağazaların geçmişe dönük verilerine bakılabilir ve gelişimleri gözlenebilir. Ayrıca firma genelinde veya bölgesel olarak en çok hangi konularda hata yapıldığı raporlanabilir veya bu sonuçlardan gelecek geri besleme ile denetim kriterleri geliştirilebilir.

Özetlenen operasyonel denetim faaliyeti sürecinde lokasyon planlaması özellikle birden çok lokasyonda birden çok mağaza ile faaliyet gösteren firmalar için bir problem olarak ele alınabilir. İşletme rutin denetim faaliyetlerini belirli aralıklarda yapmak istediğinden lokasyon planlaması tekrar eden bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada operasyonel denetim faaliyetlerinde karşılaşılan lokasyon planlaması problemi, işletmenin faaliyet gösterdiği bölgeler, küme; faaliyet noktası mağazalar ise düğüm kabul edildiği Çok Noktalı Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Problemi (ÇNGGSP) olarak modelleneyecektir.

Bu bağlamda çalışmanın izleyen bölümlerinde gezgin satıcı, genelleştirilmiş gezgin satıcı ve çok noktalı genelleştirilmiş gezgin satıcı problemleri tanıtılacaktır.

2. GENELLEŞTİRİLMİŞ GEZGİN SATICI PROBLEMİ

Gezgin satıcı problemi (Traveling Salesman Problem), bir kişinin belirli bir şehirden başlayarak, rotasındaki her şehre bir kez uğrayarak başlangıç noktasına geri dönmesi problemidir. GSP de amaç en kısa turun ve ya en az maliyetli turun hesaplanmasının sağlanmasıdır. Bu bağlamda şehirlerarasında bir yol olduğu ve ilgili yolların arasında mesafenin bilindiği varsayılır. (Sural, 2003:37)

Optimizasyon (eniyeleme) bir problemin en iyi (uygun) çözümünü bulma işi olarak tanımlanabilir. Optimizasyon problemlerin de parametre setinin belirlenmesi, ilgili

parametrelere ilişkin minimum yapılacak maliyet fonksiyonu ve ya maksimum yapılacak kar fonksiyonu ve problemle ilgili kısıt fonksiyonları belirlenmelidir (Karaboğa, 2004:2). Optimizasyon (eniyileme) konusunda yapılan araştırmalarda GSP her daim önemli bir yer tutmuştur.

GSP, anlatılması kolay fakat çözümü şehir (düğüm) sayısı arttıkça oldukça zorlaşan bir problemdir. 1900'lerin ortasından günümüze kadar GSP için uygulanan çözüm yöntemlerinde gelişmeler hızlanarak devam etmiş dolayısıyla problemdeki şehir sayısı hızlı bir şekilde artmıştır.

Örneğin, Almanya'nın 15.112 adet şehrini gezen ve her şehirden bir kez geçen kişi için, en kısa yolu bulabilmek amacıyla Rice ve Princeton Üniversitelerindeki bilgisayarlar 22 yıldan daha fazla çalışarak yaklaşık 66.000 km'lik rotayı tespit etmişlerdir (Sural, 2003:40). Tablo 1'de GSP çalışmalarında hesaplanan şehir (düğüm) sayısına istinaden özet tablo bulunmaktadır.

Tablo 1: Gezgin Satıcı Probleminde Kilometre Taşları

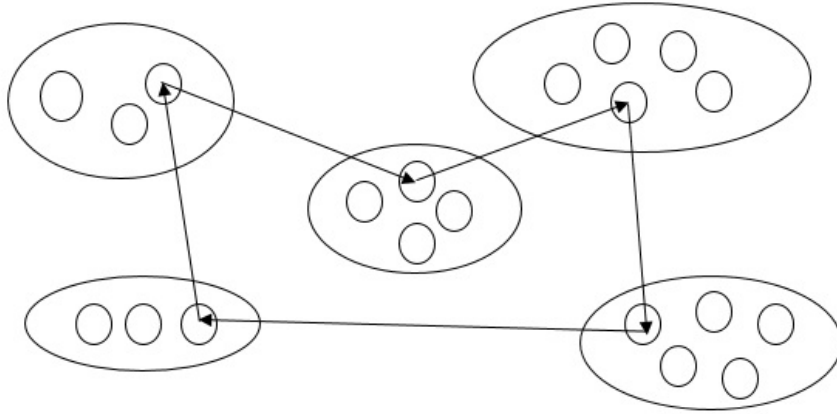
Yıl	Araştırmacılar	Örnek Büyüklüğü (şehir)
1954	G. Dantzig, R. Fulkerson ve S. Johnson	49
1971	M. Held ve R. M. Karp	64
1975	P. M. Camerini, L. Fratta ve F. Maffioli	67
1977	M. Grötschel	120
1980	H. Crowder ve M. W. Padberg	318
1987	M. Padberg ve G. Rinaldi	532
1987	M. Grötschel ve O. Holland	666
1987	M. Padberg ve G. Rinaldi	2392
1994	A. Applegate, E. Bixby, V. Chvatal ve W. Cook	7397
1998	A. Applegate, E. Bixby, V. Chvatal ve W. Cook	13509
2001	A. Applegate, E. Bixby, V. Chvatal ve W. Cook	15112
2004	A. Applegate, E. Bixby, V. Chvatal, W. Cook ve K. Helsgaun	24978

Kaynak : (<http://www.math.uwaterloo.ca/tsp/history/milestone.html>). [28.12.2014,WEB;]

Gezgin satıcı probleminin pratik hayatta araç rotalama, posta kutusu dağıtım problemleri, GSM operatörlerinin baz istasyonu yerleşim yerlerinin belirlenmesi problemi gibi birçok uygulaması olduğu için optimizasyon ve modelleme çalışmaların da her zaman önemli bir yer tutmuştur, zaman içerisinde problemin temelinden sapmayan, çok çeşitli GSP türleri geliştirilmiştir. Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında GSP çeşitlerinden biri olan Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı problemi üzerinde durulacaktır.

Bir gezgin satıcı, a salkımlı b düğümlü bir serimde bir başlangıç noktasından başlayıp, başladığı yere geri dönmek ve her salkımdan bir düğüme sadece bir defa

uğramak şartıyla uğrayacağı yerlerin sırasını belirlerken toplam yol ve maliyetin küçük olması yani optimuma ulaşmasını amaçlar. Bu tür problemlere Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Problemi denir. Şekil 1 'de genelleştirilmiş gezgin satıcının yaptığı bir tura örnek verilmiştir.



Şekil 1: 5 Salkımlı 20 Düğümlü Serimde Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Turu

Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Probleminin Matematiksel Modeli

$G = (V, A)$ yönlü serimi, $V = \{0, 1, 2, \dots, n\}$ düğüm kümesi, $A = \{(i, j) : i, j \in V, i \neq j\}$ V kümesi V_1, V_2, \dots, V_k şeklinde karşılıklı ayırık ve boş olmayan k tane alt kümeye ayrılmış olmak üzere ve $V_0 = \{0\}$, $c_{ij}, (i, j) \in A$ ayrıtının maliyetini, $u_p = p$. Salkımın turdaki durak numarasını göstermek üzere matematiksel model aşağıdaki gibidir:

$$\sum_{i \in V_p} \sum_{j \in V \setminus V_p} x_{ij} = 1, \quad p = 0, 1, 2, \dots, k \quad (1)$$

$$\sum_{i \in V \setminus V_p} \sum_{j \in V_p} x_{ij} = 1, \quad p = 0, 1, 2, \dots, k \quad (2)$$

$$\sum_{i \in V \setminus V_p} x_{ij} - \sum_{i \in V \setminus V_p} x_{ji} = 0, \quad \forall j \in V_p, p = 0, 1, \dots, k \quad (3)$$

$$x_{ij} \in \{0, 1\}, \quad \forall (i, j) \in A \quad (4)$$

$$u_p - u_q + k \sum_{i \in V_p} \sum_{j \in V_p} x_{ij} + (k-2) \sum_{j \in V_q} \sum_{i \in V_p} x_{ij} \leq k-1 \quad (5)$$

$$u_p \geq 0, \quad p = 0, 1, 2, \dots, k$$

kısıtları altında

$$\text{enk} \sum_{i \in V} \sum_{j \in V} c_{ij} x_{ij} \quad (6)$$

Burada, (1) ve (2) numaralı kısıtlar her salkıma bir giriş ve her salkımdan bir çıkış olmasını, (3) numaralı kısıt bir düğüme girilirse çıkışın da olmasını sağlamaktadır. (1), (2) ve (3) numaralı kısıtlar ilk olarak Noon ve Bean (1991) tarafından geliştirilmiştir. (4) numaralı kısıt karar değişkenlerinin tanımının uzantısı olup, bunların sıfır veya bir değerini almalarını öngörmektedir. (1), (2), (3) ve (4) numaralı kısıtlar tüm modellerde yer alan ana kısıtlardır. Sözel olarak ifade edilen; Burada, (5) numaralı kısıt Laporte vd. (1987) tarafından GSP için önerilen kısıtların GGSP'ne uyarlanmış şeklidir. (6) numaralı fonksiyon tur tamamlanana kadar oluşacak toplam maliyet veya toplam mesafenin en az olmasını sağlayan amaç fonksiyonudur (Kara vd., 2011:804).

3. LİTERATÜR

GGSP için geliştirilen çözüm yöntemleri, kesin çözüm yöntemleri, problemi GSP ye dönüştürerek çözen yöntemler ve metasezgisel yöntemler olmak üzere temel olarak üç sınıfa ayrılabilir (Uluşans, 2010:17).

GGSP problemimin çözümü için, Srivastava (1970), Laporte vd.(1987), Noon ve Bean (1991), Fishetti (1997) çeşitli kesin çözüm yöntemlerini kullanmışlar. Kesin (tam sayı programlama, dal ve sınır yöntemi, dinamik programlama) yöntemler, sonuç verme garantisi içerse bile çözüm süresi çok uzun sürebilmektedir.

Dimitrijevic (1997), Langevin (1997) yaptıkları çalışmalarda GGSP'yi GSP'ye çeviren yöntemler geliştirmişlerdir, yöntem belli oranda başarı gösterse de, kullanılan transformasyon işlemi genelde probleminin boyutunu arttığı için ilerleyen yıllarda bu tarz yöntemlere literatürde sık rastlanmamıştır.

Problemde lokasyon sayısının artması, problemin çeşitli varyasyonlarının geliştirilmesi, optimum sonucu ulaşmak için zaman tasarrufunu önemli bir etken hale gelmiştir. Bu bağlamda son dönemlerde gelişen bilgisayar teknolojisine paralel metasezgisel yöntemler araştırmacılar tarafından tercih sebebi haline gelmiştir.

Özellikle 2005 yılı sonrasında metasezgisel yöntemlerden olan genetik algoritma, genetik algoritmanın lokal arama ile birleştirilmiş şekli olan memetik algoritma ve karınca kolonisi algoritmasının farklı araştırmacılar tarafından GGSP problemine uygulandığı görülmektedir.

Snyder (2006), Silberholz ve Golden (1997) , Bontoux ve Dominiquefeillet (2009) genetik algoritmayı GGSP'ne uygulamışlardır. Tasgetiren vd. (2010) Hibrit Itere Greedy Algoritmasını (Iterated Greedy Algorithm) GGSP'ye uygulamışlardır. Bontoux vd. (2009) , Gutin ve Karapetyan (2010) memetik algoritmayı GGSP'nin çözümü için kullanmışlardır.

GGSP uygulamalarında, genetik algoritma ve memetik algoritmanın yanında diğer bir metasezgisel yöntem olan karınca kolonisi algoritmasının da, çeşitli araştırmacılar tarafından tercih edildiği görülmektedir (Pinteau vd. (2007), Mou, L., (2011), Kan ve Zhang (2012), Lian Ming-Mou (2012)).

Yerel literatüre bakıldığında, GGSP ile ilgili Uluşans (2010) tarafından hazırlanmış, “Yerel Tarama İle Birleştirilmiş Kesikli Farksal Evrim Algoritması kullanarak “Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Probleminin Çözümü”, konulu tez çalışması bulunmaktadır. Ayrıca Kara vd. (2011), “New Formulations For The Generalized Traveling Salesman Problem” adlı çalışmalarında GGSP için yeni bir model önermişlerdir.

Tablo 2’de, literatürde yer alan çalışmalardan bazıları, yazarları ve kullanılan yöntemleriyle beraber belirtilmiştir.

Referans	Kullanılan Model	Konu
Srivastava vd. (1970)	Possible Permutation And Combination Of Tour And Certain Propositions	Generalized TSP Through n Sets of Nodes
Laporte vd. (1987)	Integer Linear Programming, Branch And Bound Algorithm	Generalized TSP Through n Sets of Nodes The Asymmetrical
Noon ve Bean (1991)	Routing With Alternatives Efficient Relaxation,Transportation	A Lagrangian Based Approach For The Asymmetric Generalized TSP
Chentsov ve Korotayeva (1995)	The Dynamic Programming, Diversion of sets system.	The Dynamic Programming Method in the Generalized TSP
Dimitrijevic ve Saric, Z (1997)	Transformation Of The TSP Problem Into The Traveling Salesman Problem On Digraphs	An Efficient Transformation Of The Generalized TSP Into The Traveling Salesman Problem On Digraphs
Laporte ve Semet (1999)	Computational Evaluation Of A Transformation	Computational Evaluation Of A Transformation Procedure For The Symmetric Generalized TSP
Fischetti vd. (1997)	A Branch And Cut Algorithm	A Branch And Cut Algorithm For The Symmetric Generalized TSP
Dror ve Langevin (1997)	Arc And Node Routing Problems CCRP	Generalized TSP Approach To The

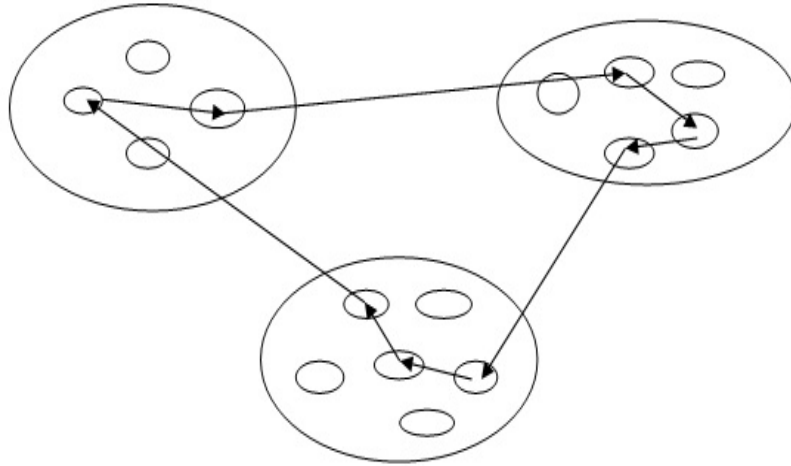
	Transformation Of GTSP	Directed Rural Problem	Clustered Postman
Renaud ve Boctor (1998)	Composite Heuristic	An Composite For The Generalized TSP	Efficient Heuristic For The Symmetric Generalized TSP
Ben-Arieh vd. (2003)	Generalized Domination Heuristics	TSP, Analysis,	Transformations of Generalized ATSP into ATSP
Kara ve Bektas (2003)	Integer Programming	Integer Programming Formulation of the Generalized Vehicle Routing Problem	Linear
Snyder vd. (2006)	Genetic Algorithms; Random Keys; Metaheuristics	A Random-Key Genetic Algorithm For The Generalized TSP	
Silberholz ve Golden (1997)	Genetic Algorithm	The Generalized TSP A New Genetic Algorithm Approach	
Gutin ve Karapetyan (2010)	Memetic Algorithm, Genetic Alg. Local Search, Asymmetric GTSP	A Memetic Algorithm For The Generalized TSP	
Suganthan vd. (2010)	Evolutionary Algorithms Discrete Differential Evolution Algorithm	An Ensemble Of Discrete Differential Evolution Algorithms For Solving The Generalized TSP	
Bontoux ve Dominiquefeillet (2009)	Genetic Algorithm Large Neighborhood Search	A Memetic Algorithm With A Large Neighborhood Crossover Operator For The Generalized Traveling Salesman Problem	
Uluşans (2010)	Farksal Algoritması	Evrım	Yerel Tarama İle Birleştirilmiş Kesikli Farksal Evrim Algoritması Kullanarak Genelleştirilmiş GSP
Zaheed vd. (2010)	Genetic Algorithms, Greedy Insert Mutation,	A Novel Genetic Algorithm For GTSP	

	Partially Crossover	Greedy	
Karapetyan ve Gutin (2011)	Heuristics, Kernighan, TSP Optimization.	Lin- Generalized Combinatorial	Lin-Kernighan Heuristic Adaptations for the Generalized TSP
Cacchiani vd. (2011)	Metaheuristic, Network, Experiments	Layered Computational	A Multistart Heuristic For The Equality Generalized TSP
Golden vd. (2012)	Heuristic Local Search	Algorithms,	The Generalized Covering Salesman Problem
Lian Ming-Mou (2012)	Ant Colony System		The Continuous Selective Generalized TSP
Kara vd. (2011)	Mathematical Modeling, Integer Programming, Logistics, Routing		New Formulations For The Generalized Traveling Salesman Problem
Kan ve Zhang (2012)	Ant Optimazation, Optimization	Colony Route	Application Of An Improved Ant Colony Optimization On Generalized TSP
Karapetyan ve Gutin (2012)	Heuristics ,Local Search Neighborhood, Combinatorial Optimization		Efficient Local Search Algorithms For Known And New Neighborhoods For The Generalized TSP
Lian Ming (2012)	NGTSP, ACS, Parameter Adaptive		An Efficient Ant Colony System FoSolving The New GTSP
Rice ve Tsotras (2012)	Exact Graph Search Algorithms		Exact Graph Search Algorithms For Generalized TS Path Problems
Pintea vd. (2007)	Ant Colony System		The Generalized TSP Solved With Ant Algorithms
Tang vd. (2013)	Discrete State Transition Algorithm, Double R-Probability	K-Circle,	A Discrete State Transition Algorithm For Generalized TSP
Shaelaie vd. (2014)	Memetic Variable Neighborhood	Algorithm,	The Generalized Covering TSP

	Search
Helsgaun (2014)	Equality Generalized Solving The Equality Traveling Salesman Generalized TSP Using Problem, E-GTSP, Lin- The Lin-Kernighan- Kernighan Helsgaun Algorithm

4. ÇOK NOKTALI GENELLEŞTİRİLMİŞ GEZEN SATICI PROBLEMİ

M salkımlı n düğümlü bir serimde bir başlangıç noktası belirlenip her salkımdan bir ya da birden fazla düğüme uğramak ve başlanılan noktaya geri dönmek şartıyla izlenen en kısa ve en az maliyetli tura çok noktalı genelleştirilmiş gezgin satıcı problemi denir. Burada gidilecek nokta sayısı her salkımından belirli bir yüzde oranı alınarak hesaplanır. Genelleştirilmiş gezgin satıcı probleminin özelleştirilmiş halidir. Şekil 2’de çok noktalı genelleştirilmiş gezgin satıcının bir turuna örnek verilmiştir.



Şekil 2: 3 Salkım 15 Düğümden Oluşan Çok Noktalı Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Turu Örneği

$G = (V, A)$ yönlü serimi, $V = \{0, 1, 2, \dots, n\}$ düğüm kümesi, $A = \{(i, j) : i, j \in V, i \neq j\}$ ve V kümesi V_1, V_2, \dots, V_k şeklinde karşılıklı ayrık ve boş olmayan k tane alt kümeye ayrılmış olsun. $V_0 = \{0\}$, c_{ij} , i .düğümden j . düğüme geçiş mesafesi ya da maliyetidir. x_{ij} , $(i, j) \in A$ ayrıtı turdaysa 1, değilse 0 değerini alan tam sayılı karar değişkeni olmak üzere matematiksel model aşağıdaki şekildedir:

$$V_1 \cdot \frac{A}{100} = S_1, V_2 \cdot \frac{A}{100} = S_2, \dots, V_k \cdot \frac{A}{100} = S_k \quad (7)$$

$$S = \{S_1, S_2, \dots, S_k\} \quad (8)$$

$$\sum_{i \in V_p} \sum_{j \in V \setminus V_p} x_{ij} = 1, \quad p = 0, 1, 2, \dots, k \quad (9)$$

$$\sum_{i \in V \setminus V_p} \sum_{j \in V_p} x_{ij} = 1, \quad p = 0, 1, 2, \dots, k \quad (10)$$

$$\sum_{i \in V_1} \sum_{j \in V_1} x_{ij} = S_1 - 1, \quad \sum_{i \in V_2} \sum_{j \in V_2} x_{ij} = S_2 - 1, \quad \sum_{i \in V_k} \sum_{j \in V_k} x_{ij} = S_k - 1 \quad (11)$$

$$\sum_{i \in V \setminus V_p} x_{ij} - \sum_{i \in V \setminus V_p} x_{ji} = 0, \quad \forall j \in V_p, p = 0, 1, \dots, k \quad (12)$$

$S_1 + S_2 + S_3 + \dots + S_k + k$ toplam uğranılan düğüm sayısı

Kısıtları altında

$$enk \sum_{i \in V} \sum_{j \in V} c_{ij} x_{ij} \quad (13)$$

ÇNGGSP, GGSP'den farklı olarak her salkımda birden fazla düğüme uğranıyor olmaktadır. Burada (7) numaralı kısıt ile her salkımdan ne kadar düğümün seçilerek ziyaret edileceği gösterilmektedir. Belirli bir yüzde belirlenip her salkımdan o oranda düğüme uğranmaktadır. Belirlenen oran üzerinden belirlenen düğüm sayısı ondalıklı olduğu durumda ise tam kısmın bir fazlası kadar düğüme gidilmekte yani saptanan değer bir üst tam sayıya yuvarlanmaktadır. (8) numaralı kısıt her salkımda gidilecek düğüm sayılarının oluşturduğu bir alt kümeyi ifade etmektedir. (9) ve (10) numaralı kısıtlar her salkımdan diğer bir salkıma bir giriş ve bir çıkışın olması gerekliliğini ifade etmektedir. (11) numaralı kısıt her salkıma ait düğümler arası geçiş sayısını göstermekte ve (12) numaralı kısıt da başlangıç noktasına geri dönüşünü ifade etmektedir. (13) numaralı eşitlik ise en az maliyet ya da en kısa mesafe ile turu tamamlanmasını sağlayacak olan amaç fonksiyonudur.

5. UYGULAMA

Çalışmanın uygulama bölümünde gıda perakendeciliği sektöründe faaliyet gösteren ve pazarda indirim mağazası olarak konumlandırılmış bir işletmenin İstanbul Avrupa yakasında faaliyet gösterdiği 10 ilçede yer alan 50 mağazası, operasyonel denetim faaliyetleri uygulanmak üzere ÇNGGSP problemi olarak ele alınmıştır. GGSP probleminden farklı olarak her bir bölgeden sadece bir mağaza seçmek yerine belirli bir oran üzerinden gidilerek mağaza sayısının belirlendiği ÇNGGSP modellenmiştir. Denetimin tek bir görevli tarafından yapılacağı varsayımı ile firmanın mağazası bulunan 10 ilçe, küme ve 50 mağaza ise düğüm kabul edilerek, her bir turda her bir ilçeden belirlenen oranda mağazaya uğramak koşuluyla turun tamamlanması amaçlanmıştır. Çalışmada bölgelerden mağaza seçim oranları sırasıyla %10, %20, %30 ve %40 olarak belirlenmiştir. Buna göre geliştirilen

metasezgisel örneğin %30 oranında seçim yapacak şekilde çalıştırıldığında 13 mağazanın bulunduğu bir ilçeden ($13 * 0,30 = 3,9$) 4 mağaza seçimi yapacaktır. Çalışmanın dördüncü bölümünde belirtildiği üzere belirlenen oran ile ifade edilen mağaza sayısı ondalıklı olduğu için bir üst tamsayıya yuvarlanmaktadır.

Çalışmaya konu olan indirim mağazaları zincirine ait faaliyet noktaları belirlendikten sonra Google Maps servisi üzerinden mağazalar arası mesafeler matrisi kilometre cinsinden oluşturulmuştur. Hesaplanan mesafeler mağazalar arası gerçek uzaklıklar olup kuş uçuşu mesafeler değildir.

Çalışmada kullanılan mağazaların lokasyonları Şekil 3 üzerinde gösterilmiştir.



Şekil 3: Mağaza Lokasyonları

Çalışmamızda ele alınan ÇNGGSP'nin çözümü için yeni bir metasezgisel önerilmiştir. Popülasyon temelli olan metasezgisel, farklı lokal arama algoritmalarıyla desteklenmiştir. Öncelikle problemin uygun çözüm alanı içerisinde başlangıç popülasyonu oluşturulmaktadır.

İlgili bölümde anlatıldığı üzere ÇNGGSP problemi GGSP'den alt kümelerde birden noktaya uğrama kısıtı ile ayrılmaktadır. Her bir alt kümedeki uğranılacak nokta sayısı oran olarak isimlendirilen bir parametre ile belirlenmektedir. Buna göre her alt

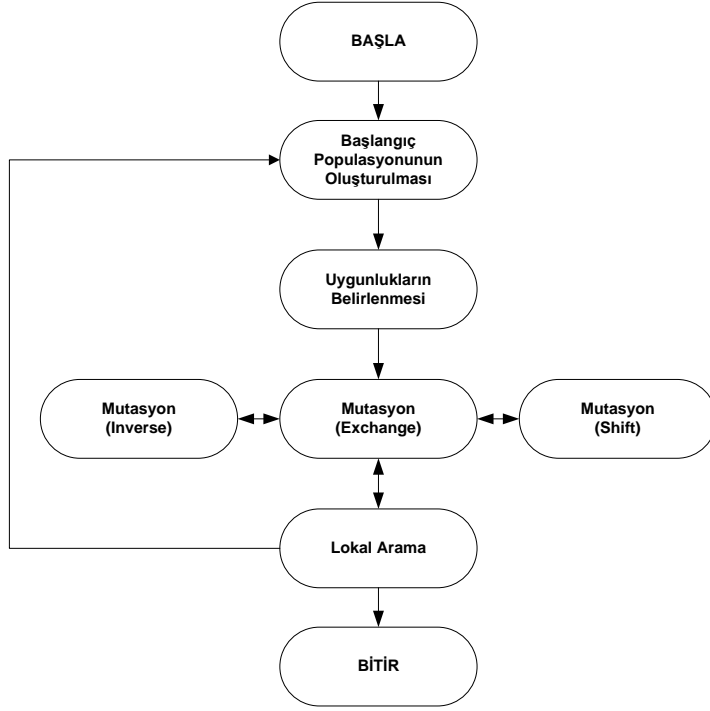
kümeden ziyaret edilecek mağaza sayısı bir veri olarak belli olmaktadır. Bu bilgiler kullanılarak alt kümelerdeki ziyaret edilecek mağazalar tesadüfi olarak seçilmektedir. Başlangıçta ziyaret edilecek ilçeler ele alınarak en uygun ziyaret sıralaması elde edilmektedir. Bu belirlendikten sonra bu sırada alt kümeyi temsil eden marketleri içeren en uygun tur bulunmaya çalışılmaktadır.

Başlangıç çözümleri belirlendikten sonra her bir çözüme ait uygunluk değeri Eşitlik (13) kullanılarak hesaplanmaktadır.

İteratif olan algoritmanın tekrar eden döngüsü, uygunlukların belirlenmesi ile başlayıp, daha iyi çözümlerin mevcut çözümler de kullanılarak üç farklı mutasyon ve probleme özgü farklı bir lokal arama ile bitmektedir. Sırasıyla bu operatörler aşağıda anlatılmıştır.

- **Exchange Mutasyonu:** Mevcut turda iki farklı mağazanın turdaki pozisyonlarını karşılıklı olarak değiştirmektedir.
- **Shift Mutasyonu:** Turdaki bir mağazanın pozisyonunu iki yönden birinde kaydırarak değiştirmektedir.
- **Inverse Mutasyonu:** Turdaki iki nokta arasındaki noktaları, aynı noktalar içerisinde ters çevirmektedir.
- **Lokal Arama:** Herhangi bir alt kümedeki (problemimizde bir ilçe) rota içerisinde olan nokta ve ya noktaları, tur içerisinde olan nokta veya noktalarla tesadüfi olarak değiştirmektedir. Ayrıca bu aşamada pozisyon da belli bir olasılık oranında değiştirilebilmektedir.

Geliştirilen metasezgisele ait akış diyagramı Şekil 4 üzerinde gösterilmiştir:



Şekil 4: Metasezgisele Ait Akış Diyagramı

Problemin çözümündeki parametreler Tablo 3'te belirtildiği gibidir.

Tablo 3: Parametre ve Parametre Değerleri

Parametre	Değer
Popülasyona büyüklüğü	200
İterasyon sayısı	5000
Mutasyon oranı	0,05
Lokal arama oranı	0,05

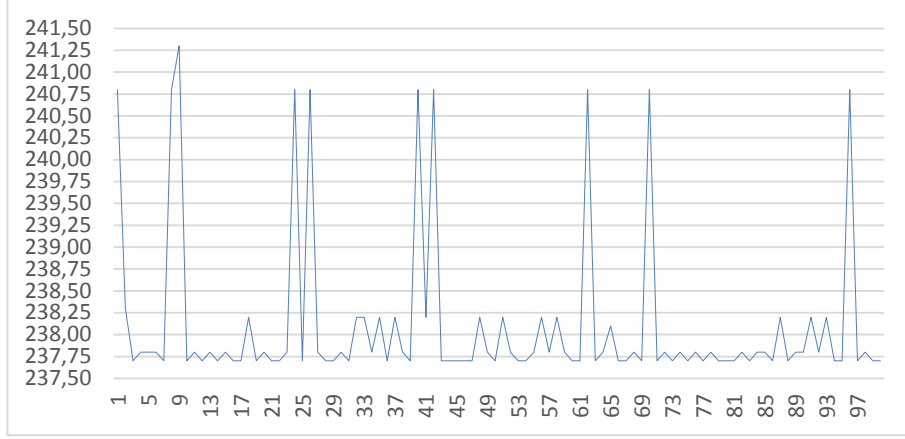
Algoritmaya ait kodlar MATLAB programlama dili ile yazılmıştır. Geliştirilen metasezgisel, uygulama probleminde 4 farklı oran için 100 kere çalıştırılmıştır. Bu oranlar %10, %20, %30 ve %40'tır. 100 çalıştırma sonucunda elde edilen bulgulara ait minimum, maksimum, ortalama, standart sapma değerleri Tablo 4'te özetlenmiştir.

Tablo 4: Bulgular

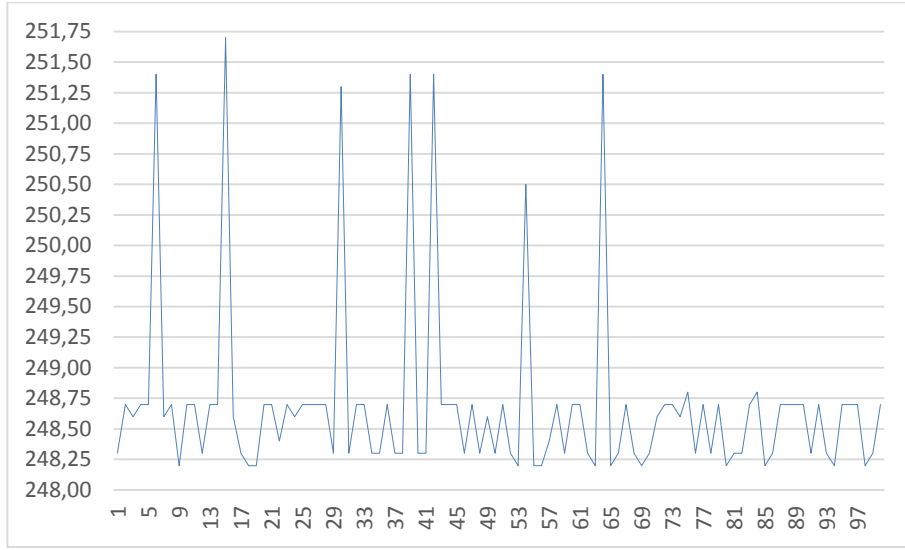
Problem	Oran	Mağaza Sayısı	Minimum	Ortalama	Maksimum	Standart Sapma
1	%10	10	198,3	198,3	198,3	0
2	%20	12	200,8	200,8	200,8	0
3	%30	19	237,7	238,12	241,3	0,93
4	%40	22	248,2	248,69	251,7	0,75

Sonuçlar incelendiğinde her bir orana göre ayrı ayrı sonuçların birbirlerine yakın çıktığı ve sapmalarının düşük olduğu söylenebilir. Özellikle mağaza sayısının daha düşük olduğu %10 ve %20 oranları için her seferinde aynı sonuçlar elde edilmiştir. Oranın artmasıyla ve dolayısıyla mağaza sayısı arttığında sapma biraz artmıştır. Buna rağmen algoritmanın tutarlı sonuçlar bulabildiği söylenebilir.

Lokasyon sayısının %30 ve %40 oranında belirlendiği durumda çalıştırma sonuçlarında meydana gelen sapmalar Şekil 5 ve Şekil 6 'da yer alan grafikler üzerinde gösterilmiştir.



Şekil 5 : %30 Oran ile Yapılan Çalıştırmalarda Elde Edilen Sonuçlar



Şekil 6 : %40 Oran ile Yapılan Çalıştırmalarda Elde Edilen Sonuçlar

6. SONUÇ

Bu çalışmada, genelleştirilmiş gezgin satıcı probleminin yeni bir versiyonu ele alınmıştır. GGSP problemleri, literatürde her alt kümeden bir noktaya uğrama esasına dayanmaktadır. Çalışmamızda ise her alt kümeden uğranılacak nokta sayısı belirlenen oran sayısında olmakta bu yönü ile GGSP'den ayrılmaktadır. Bu oran her alt küme için sabit olup, alt kümedeki nokta sayısına göre alt kümelerden seçilerek uğranılacak nokta sayıları farklılık gösterebilmektedir. Problem bir indirim mağazası zincirinin İstanbul Avrupa yakasındaki mağazaları için uygulanmıştır. 10 ilçedeki 50 mağaza için ÇNGGSP olarak modellenmiş ve ilçede belirlenen oranlardaki mağazalara uğrayıp başlangıç mağazasına dönecek şekilde tasarlanmıştır. Mağazaların periyodik olarak denetiminde kullanılabilir model benzeri problemlerde de kullanılabilir. Her denetim zamanı, henüz periyodik denetimi yapılmamış mağazalardan orana göre belirlenen sayılarda noktalar için en uygun tur bulunabilmektedir. Kullanılan metasezgisel ile en iyi ya da iyi bir çözüm bulunabileceği görülmüştür. Geliştirilen algoritma ile birlikte, bilinen metasezgiseller problemin çözümünde kullanılabilir ve daha büyük boyutlu problemler için geliştirilen metasezgisel ile karşılaştırılabilir. Ayrıca çalışmamızda ilçe sıralaması kullanılmış olup, bu sıralamadan bağımsız olarak turlar elde edilip çözüm geliştirilebilir. Son olarak, 50 mağazadan belirlenen oranlarda seçim yapılmak suretiyle tek bir rotanın belirlendiği çalışmamız, tüm lokasyonları kapsayacak şekilde rota seti oluşturacak şekilde geliştirilebilir.

KAYNAKLAR

Ben-Arieh D., Gutin G., Penn M., Yeo A., Zverovitch A., (2003), "Transformations Of Generalized ATSP Into ATSP", *Oper. Res. Lett.*, 31(5):357-365

Bontoux, B., Christian , A. Dominique, F. , (2009) , "A Memetic Algorithm with a large neighborhood crossover operator for the Generalized Traveling Salesman Problem", *Computers & Operations Research* 37 ,1844 – 1852

Cacchiani, V., Muritiba A., Negreiros, M, Toth,P. (2010), "A Multistart Heuristic For The Equality Generalized Traveling Salesman Problem", Published Online 22 December 2010 In Wiley Online Library

Chentsov, G, Korotayeva, N., (1995), "The Dynamic Programming Method in the Generalized Traveling Salesman Problem", *Mat/J. Compnt. Modelling* Vol. 25, No. 1, 93-105

CM Pinte, PC Pop, C Chira, (2007), “The Generalized Traveling Salesman Problem Solved With Ant Algorithms”, *Journal Of Universal Computer Science*

Dimitrijevic, V., Saric, Z. (1997). “Efficient Transformation Of The Generalized Traveling Salesman Problem Into The Traveling Salesman Problem On Digraphs”, *Information Science*, 102, 65–110.

Dror, M., Langevin, A., (1997),” Generalized Tsp Approach To The Directed Clustered Rural Postman Problem”, *Transportation Science* , 187-192

Fischetti, M., (1997). Salazar-Gonzalez, J., Toth, P., “A Branch-And-Cut Algorithm For The Symmetric Generalized Traveling Salesman Problem”, *Oper. Res.* 45(3), 378–394.

Golden, B, Naji-Azimi, Z.Ragyavan S, Salari, M.,Toth, P, (2012), “The Generalized Covering Salesman Problem”, *Inform Journal, Pubsonline.Informs.Org*

Gutin, G., Karapetyan, D., (2010), “ A Memetic Algorithm For The Generalized Traveling Salesman Problem”, *Nat. Comput.*, 9(1) ,47-60

Helsgaun, K. (2014), “Solving The Equality Generalized Traveling Salesman Problem Using The Lin-Kernighan-Helsgaun Algorithm”, *Computer Science Research Report*

Kan, J, Zhang Y. ,(2012) , “Application of an Improved Ant Colony Optimization on Generalized Traveling Salesman Problem”, 2012 International Conference on Future Electrical Power and Energy Systems, *Energy Procedia* 17, 319 – 325

Kara, I. Guden, H., Koç, Ozge, (2011),” New Formulations For The Generalized Traveling Salesman Problem”, *Recent Researches In Applied Mathematics And Economics*

Kara, İ., Bektaş, T., (2003),” Integer Linear Programming Formulation Of The Generalized Vehicle Routing Problem ”,Presented In 5th EURO/INFORMS Joint International Meeting, July 6-10 2003 İstanbul, Turkey

Karaboğa, D., (2004), *Yapay Zeka Optimizasyon Algoritmaları*, İstanbul, Atlas Yayın Dağıtım.

Karapetyan, D., Gutin, G., (2011),” Lin-Kernighan Heuristic Adaptations For The Generalized Traveling Salesman Problem. *European Journal Of Operational Research*” 208, 221–232

Karapetyan. D., Gutin, G., (2012), "Efficient Local Search Algorithms for Known and New Neighborhoods for the Generalized Traveling Salesman Problem"., *Eur. J. Oper. Res.*, 219(2):234-251

Karp, R.M, (1972), "Reducibility Among Combinatorial Problems", In R. E. Miller and J. W. Thatcher (editors), *Complexity of Computer Computations*, 85–103

Laporte, G., Mercure, H., Nobert, Y. (1987). "Generalized Traveling Salesman Problem Through N -Sets Of Nodes - The Asymmetrical Case", *Discrete Appl. Math.* 18(2), 185–197.

Laporte, G., Semet, F. (1999), "Computational Evaluation Of A Transformation Procedure For The Symmetric Generalized Traveling Salesman Problem", *INFOR* 37(2), 114-120

Lian Ming-Mou, (2012), "The Continuous Selective Generalized Traveling Salesman Problem: An Efficient Ant Colony System", 8th International Conference on Natural Computation, 1242-1246

Mohammad, S., Majid S. , Zahra N., (2014), "The generalized covering traveling salesman problem", *Applied Soft Computing* 24 , 867–878

Mou, L., (2011), "An Efficient Ant Colony System For Solving The New Generalized Traveling Salesman Problem", *Proceedings Of IEEE CCIS2011*

Noon, C., Bean, J. (1991). "A Lagrangian Based Approach For The Asymmetric Generalized Traveling Salesman Problem", *Oper. Res.* 39(4), 623–632.

Renaud, J., Boctor, F. (1998), "An Efficient Composite Heuristic For The Symmetric Generalized Traveling Salesman Problem", *Eur. J. Oper. Res.* 108(3), 571–584.

Rice, M. Tsotras, V., (2012), "Exact Graph Search Algorithms For Generalized Traveling Salesman Path Problems", 11th International Symposium On Experimental Algorithms, Springer

Silberholz, J., Golden, B. (1997). "The Generalized Traveling Salesman Problem: A New Genetic Algorithm Approach", *Extending The Horizons: Advances In Computing, Optimization And Decision Technologies*, Vol. 37, Pp. 165–181. Heidelberg, Springer.

Shaelaiea , H., Azimib , Z., Salari, M., (2014) . “ The generalized covering traveling salesman problem”, Applied Soft Computing, Volume 24, 867–878,Elsevier

Snyder, L., Daskin, M. (2006), “A Random-Key Genetic Algorithm For The Generalized Traveling Salesman Problem”, *Eur. J. Oper. Res.* 174, 38–53.

Srivastava, S., Kumar, S., Garg, R., Sen, R. (1970). “Generalized Traveling Salesman Problem Through N Sets Of Nodes”, *Journal Of The Canadian Operational Research Society* 7, 97–101.

Sural, H., (2003)“Gezgin Satıcı Problemi”, *Matematik Dünyası Dergisi*, Güz Sayısı

Tasgetiren, M., Suganthan, P., Pan, Q.-K., (2010). “An Ensemble Of Discrete Differential Evolution Algorithms For Solvining The Generalized Traveling Salesman Problem” , *Applied Mathematics and Computation*, 215 (9), 3356-3368.

Uluşans, İ., (2010), “Yerel Tarama Ile Birleştirilmiş Kesikli Farksal Evrim Algoritması Kullanarak Genelleştirilmiş Gezgin Satıcı Probleminin Çözümü”, *Yaşar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi*

X Tang, C Yang, X Zhou, W Gui, (2013), “A Discrete State Transition Algorithm For Generalized Traveling Salesman Problem”, *Arxiv:1304.7607 [Math.OC]*

Zaheed, A.Younas, I., Zahoor M., (2010), “A Novel Genetic Algorithm For GTSP”, *International Journal Of Computer Theory And Engineering*, Vol.2, No.6, December, 1793-8201

ELEKTRONİK KAYNAKLAR

Cook, W. , “Milestones in the Solution of TSP Instances”, *The Travelling Salesman*

(<http://www.math.uwaterloo.ca/tsp/history/milestone.html>) . [28.12.2014,WEB;]

Vericert, “Gıda Zincir Mağaza/Şube Ve Bayi Denetimleri”

(<http://www.vericert.com.tr/>). [29.12.2014, WEB;]

Taşkın, S. , “Zincir Mağazacılıkta Operasyonel Denetim Faaliyetleri”

(<http://www.perakende.org/guncel/zincir-magazacilikta-operasyonel-denetim-faaliyetleri-1342018036h.html>).[29.12.2014,WEB;]

PROJE YÖNETİMİ VE PROFESYONEL PROJE YÖNETİCİLERİ KAVRAMI

Murat ÇEMBERCİ¹ Muhteşem Gökhan YÜCEL²

ÖZET

Bu çalışma proje ve proje yönetimi kavramları üzerinde durmuş ve muhtelif ölçekli projelerin temel proje yönetimi prensipleri ile yönetilmesi için gerekenleri açıklamıştır. Global ekonominin çok sayıda paydaş ile ortak çalışma zorunluluğunu getirdiği ve bunların tamamını mutlu etme yönünde yönlendirdiği özel şirketler ve kamu işletmeleri, üzerlerine aldıkları projeleri, bütçe hedefleri ile uyumlu, zamanında ve doğru bir biçimde teslim etme baskısını aşmak durumundadırlar. Bu başarıya ulaşmak için gerekli proje yönetimi organizasyonunun nasıl yapılacağı çalışmada gösterilmiştir. Proje Yönetimi Profesyoneli (PMP) sertifikasyon usul ve esasları ile bu uzman personelin getireceği faydalar değerlendirilmiştir. Buna ek olarak proje yönetimi muhtelif aşamalarında yürütülecek faaliyetler açıklanmıştır. Bu çalışmamız ile sistematik bir şekilde proje yönetim profesyonelleri ile yönetilen projelerin sonuçlara ulaşma konusunda diğer projelere göre çok daha avantajlı ve başarılı oldukları sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Proje, Proje Yönetimi, Profesyonel Proje Yöneticileri

PROJECT MANAGEMENT AND PROJECT MANAGEMENT PROFESSIONALS CONCEPT

ABSTRACT

This paper is focusing project and project management concepts and requirements for managing various size projects with basic project management principles. Global economy is forcing private companies and public organizations to satisfy needs of multi stakeholders involved in projects. To achieve this target on time delivery, budget discipline, and correctness at first time are constraints. Our study explains project management structures and processes including procedures to be qualified as project management professional (PMP). Benefits of project management professionals (PMP) and activities at various phases of projects are also discussed in this study. As a conclusion projects organized and managed by project management professionals are much more successful and advantageous to achieve project goals and targets.

Keywords: Project, Project Management, Project Management Professionals

¹ Yrd. Doç. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi, mcemberci@ticaret.edu.tr
² Doktorant. İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, mgokhan.yucel@gmail.com

1. GİRİŞ

Her geçen gün artan tüketici talebi ve refah isteği hem kamu hem özel sektörün yeni ürün geliştirme, muhtelif ölçekli yatırımlara yönelme çabalarını artırmaktadır. Bu artan çabaların başarıya ulaştırılmasında ortaya çıkan aksaklıklar projelerin etkin bir biçimde yönetilmesi gereğini ortaya koymuştur. Bu noktada proje kavramı ve ele alınma yöntemi açısından proje yönetimi uygulamaları detaylı bir inceleme gerektirmektedir.

Düşünme; beyinde depolanan bilgilerin seçilmesi, harmanlanması, zeka katkısı ile yoğunlaştırılması, akıl süzgecinden geçirilmesidir. Bu bilgilerin sözel, görsel veya yazılı kalıplara dökülerek sunulması süreci doküman, eser oluşturma sürecidir. Düşünme sürecinde toplanan bilgilerin kökü veya derinliği, bu bilgilerin gövde ve dallarının uzunluğu; uzmanlığın başarısını belirler. Düşünüleni görebilme yeteneğine vizyon denilebilirse, projelerin tüm personel için görsel hale getirilmesi de bir nevi proje vizyonunun uygulayıcılarla bölüşülmesidir(Clarke, 2012; 128).

Organizasyonlarda proje anlayışı yerleşmemişse, proje uygulamaları için bir ekip oluşturulmamışsa, problem çözümü için sınır şartları tanımlanmamışsa, etkili bir yönetim becerisi bulunmuyorsa, karar vermede yetersiz bilgi ve veri varsa birçok problemin varlığından söz edilebilir(Webster, 2003; 11).

Bu noktada karşımıza Proje Yönetimi ve Profesyonel Proje Yöneticisi kavramlarının önemi ortaya çıkmaktadır.

2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Bu çalışmada, proje yönetimi aşamaları açıklanmış ve her aşama ile ilgili bilgi verilerek, proje yönetimi etkinliği için uzmanlık ihtiyacı belirlenmiştir. Buna ek olarak proje yönetimi uzmanlığı kazanabilmek için ön görülen sertifikasyon programlarından birisi olan Project Management Professional (PMP) onay süreci açıklanmıştır.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde proje ve proje yönetimi kavramını değişik yönleri ile açıklayan çalışmalar yer almaktadır. Bu çalışmalar proje yönetimi kavramının işletmeler açısından ne kadar önemli olduğunu doğrulamaktadır. Czuchry ve Yasin çalışmalarında günümüz yöneticilerinin küresel ekonomide başarıya ulaşmaları için birden çok iş çevresi içinde farklı organizasyonel yapılarda muhtelif aşamalarda bulunan projeleri etkin bir şekilde kontrol etmeleri gerektiğini belirtmiş ve sadece hissedar mutluluğunun sağlanmasının ötesinde sonuçlara ulaşma gereğinden bahsetmiştir. Ancak bu şekilde inovasyon, büyüme, müşteri ve çalışan tatmini gibi sonuçlara ulaşma imkânının varlığını belirlemiştir(Andrew, 2003; 39).

Webster projenin; tek bir sorumlu müdür yönetiminde, belirli bir bütçe çerçevesinde, başlangıç ve tahmini bitiş tarihi olan, birçok görevinin tek ve tekrar etmeyen bir yapıda olduğu, çapraz fonksiyonları bir araya getiren ve sadece proje süresince çalışan ekiplerin kurulduğu bir çalışma olduğunu açıklamıştır. Ayrıca, Webster çalışmasında proje yönetimi uygulamaları ve bu sırada kullanılan PERT (Programmed Evaluation and Review Techniques) ve CPM (Critical Path Method) gibi araçların 1. Dünya savaşından itibaren sürekli olarak geliştirildiğini belirtmektedir. Bu usul esas ve araç geliştirme çalışmalarının temel amacı projeden projeye yapılan hatalar ve bunlardan dolayı ortaya çıkan maliyetlere katlanmamaktır. Bu araçlar sayesinde proje yöneticisi projenin herhangi bir anda hangi safhada olduğunu şeffaf bir biçimde izleyebilmektedir (Webster, 2003; 11).

Bryde çalışmasında proje yönetimi performansı ile proje performansının ilişkili ancak birbirinden farklı kavramlar olduğunu açıklamaktadır. Bazı projeler kendileri başarılı olsa da proje yönetimi başarısız olabilmekte, bazen de tersi olabilmektedir. Bütçesi, zamanlaması vb. anahtar performans göstergeleri açısından çok başarılı bir proje yönetimi uygulaması gelecek açısından faydası olmayan bir projeyi etkin bir biçimde sonuçlandırabilir (Bryde, 2003; 229).

Clarke araştırmaların, gerçek hayatta görülen büyük proje başarısızlıklarının temel sebeplerinden birisinin liderlik boşluğu olduğunu göstermekte olduğunu ele almaktadır. Zamanında tamamlanmayan projelere sebep olan ve sponsorlarına büyük maliyetler yükleyen problemlerin çoğunun etkin liderlikle ortadan kalkabileceği öngörülmektedir. Proje yönetimi geleneksel mühendislik yapısından muhtelif endüstriler ve iş sektörleri arasında gelişen organizasyona evrilmiş demektir. Bu durum daha kompleks yapıları oluşturmakta ve proje gerçeklerine paralel yeni liderlik modellerine ihtiyaç duymaktadır (Clarke, 2012; 128).

Söderlund ve Geraldı proje yönetimi ve organizasyonu literatür geçmişinden faydalanmanın öneminden bahsetmektedir. Bu konuda hazırlanmış olan klasik makalelerin her zaman önemlerini muhafaza edeceğini öngörmektedir (Söderlund ve Geraldı, 2012; 559).

Bowers ve Khorakian risk yönetiminin yöneticilere projeler hakkında, projenin iptaline kadar varabilecek olan kararlar verme konusunda kolaylık sağlayacağını belirtmektedir. Risk yönetimi aynı zamanda iyi ve kötü yönler, inovasyon projeleri konusunda yön göstermesine rağmen çoğu kez etkin bir biçimde ele alınmamaktadır demektir (Bowers ve Khorakian, 2014; 25).

Rolstadas vd. proje başarısının seçilen proje yönetim yaklaşımına bağlı olduğunu belirtmektedir. Aynı çalışmada projenin ortaya koyduğu hedeflerin analitik yöntemlerle ölçülebilir hale gelmesinin önemi vurgulanmaktadır. Aynı çalışmada bir proje organizasyonunun performansını anlayabilmek için organizasyonun ne tür çerçeve koşullar içerisinde çalıştığını anlamak gerektiği açıklanmaktadır. Rolstadas ve diğerlerine göre projeden projeye değişebilmekle birlikte;

Ortaklarla İlişkiler: Tüm ortaklar için basitleştirilmiş bir karar sürecinin oluşturulması ve gecikmelerin önlenmesi,

Dış Paydaşlar: proje yönetim stratejisi ile projenin gerçekleştiği bölgenin yerel desteğinin sağlanması ve bu amaçla açık ve şeffaf yönetim,

Sözleşme Stratejisi: rekabet ortamında faydanın maksimizasyonuna yönelik sözleşmelerin imzalanması. Performans ve proje kontrolü için gereğinde sözleşmeleri birleştirme dahil esnekliğin varlığından ibarettir(Rolstadas vd., 2014; 638).

Cooke-Davies proje başarısı için hangi faktörlerin kritik olduğunu sorgulamaktadır. Çalışmasında; proje, proje yönetimi ve sürekli olarak başarılı projeler gerçekleştirmek için hangi faktörlerin kritik önem taşıdığı üzerinde durmuştur(Rolstadas vd., 2002, 185).

Spalek çalışmasında proje yönetimini olgunlaştıran firmaların beklenen performansı yakalayacağı yönündeki öngörünün bilgi temelli olmadığı tartışılmaktadır. Bu sebeple Spalek çalışmasında makine, inşaat ve bilişim alanında geliştirilen projelere şu soruyu sormaktadır. Proje yönetiminin etkin ve olgun olması daha sonraki projelerde maliyetlerin azaltılmasına fayda sağlamakta mıdır? Bu çalışma içerisinde elde edilen miktar ve oranlar değişimle birlikte proje yönetimi alanında kazanılan tecrübeler sayesinde sonraki projeler daha tasarruflu yönetilebilmektedir(Spalek, 2014; 832).

Bloom değerlendirmesinde profesyonel sertifikasyonun önemine işaret etmektedir. Ayrıca PMP sertifikasyonu için uzmanın uzun dönem beklentilerini doğru tanımlaması gerektiği üzerinde durmaktadır. Bloom'a göre PMP sertifikasyonu zaman ve para yatırmak gereken bir çalışmadır ve bu çalışmanın karşılığını almak imkânı görülmekte ise yatırım yapmakta sakınca görmemektedir(Bloom, 2011).

Liu vd. çalışmasında bir anket gerçekleştirmiştir. Bu anketin amacı Çin'de yapılan inşaat projelerinde profesyonel proje yönetimini gerçekleştirmeyi önleyen faktörleri ele almaktır. Bu çalışma sayesinde benzer gelişmekte olan ülkelerde proje yönetimi geliştirilmesinde etkin uygulama stratejileri önerilmektedir. Çalışma ile uluslararası proje yönetim şirketleri ile işbirliği, müşterilerin eğitilmesi, dış ortam etkileri vb. faktörlerin değerlendirilmesi gerektiği açıklanmaktadır(Liu, 2003; 203).

Alam vd. çalışmasında uzaktan eğitim yolu ile geliştirilen profesyonel proje yöneticisi (PMP) programını değerlendirmektedir. Üniversite, sanayi işbirliği ile yaklaşık sekiz senede üretilen bu çalışma sonucunda geliştirilen program kompleks bir program değildir. Web tabanlı uygulamanın anketlerle değerlendirilmesi sonucunda paydaşların gereksinimlerinin karşılandığı ve performans kriterlerinin karşılandığı görülmektedir(Alam, 2007; 223).

Ahern vd. iki şirket özelinde yapmış olduğu çalışma ile proje yönetiminin problem

çözme aracı olarak kullanılabileceğini açıklamaktadır(Ahern, 2013; 1371). Literatürde yapılan bu araştırmalar projelerin başarı faktörleri ve başarısızlık nedenleri hakkında bakış açısı sunmaktadır.

4. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak proje tanımlaması yapılacaktır. Profesyonel Proje Yöneticisi sertifikasyonunu sunan Proje Yönetimi Enstitüsü (Project Management Institute – PMI) projeyi tek bir ürün, hizmet ya da sonucu üretmek üzere geçici olarak tasarlanan faaliyetler bütünü olarak tanımlamaktadır.

Bir faaliyeti proje olarak adlandırmak için geçici olması önem taşımaktadır. Faaliyetin geçici olması demek tanımlanmış başlangıç ve bitiş zamanlarının varlığı demektir. Bu anlamda projenin aynı zamanda tanımlı bir kapsamı ve kaynakları olmalıdır. Proje rutin bir operasyon faaliyeti değildir. Tek bir hedefe kilitlenen operasyonlar bütünüdür. Proje ekibi çoğu kez daha önce birlikte çalışmamış personelden oluşturulur. Bazı hallerde bu ekip farklı organizasyonlardan hatta farklı coğrafyalardan teşkil edilebilir (www.pmi.org).

E-devlet süreçlerini oluşturmak için yazılım geliştirme, köprü ya da havalimanı inşaatları, Sanayi ve Ticaret Odaları tarafından yeni bir bölgede sanayicilere üretim imkânlarının sağlanması için bölgeye giriş yapılması, her biri proje olarak ele alınır. Tüm bu projelerin zamanında ve bütçeye uygun olarak tamamlanması uzman proje yönetimi ile mümkün olabilir.

4.1. Proje Yönetimi ve Özellikleri

Proje yönetimi özellikleri aşağıda şekil halinde verilmiştir.



Şekil 1. Proje Özellikleri

Bu durumda proje yönetimi, proje gerçekleştirme süreçlerine bilgi, beceri ve tekniklerin etkin ve etkili uygulanması olarak tanımlanabilir. Her organizasyon için proje sonuçlarını iş hedeflerine bağlayacak şekilde proje gerçekleştirmek stratejik bir yeterlilik olarak ortaya çıkmaktadır(www.pmi.org/24.12.2015).

Proje yönetimi karar ve kapanış, ya da başlangıç ve bitiş tarihleri arasında gerçekleştirilen muhtelif aktivitelerin bütünü olarak tanımlandığına göre bu alt aktiviteleri anlamak proje yönetimini anlamak ile sonuçlanacaktır.

4.2. Proje Yönetiminin Çerçevesi

Proje yönetimi çerçevesinde etkin bir proje yönetim sürecinin alt modülleri aşağıda kısa kısa açıklanmıştır. Bu çalışmaların bütünü proje yönetimini açıklayabilecektir(www.pmi.org/24.12.2015).

a) Proje Açılışı, Fizibilite, İş Planı: Proje ile ilgili öngörülerin belirlenmesi ardında nihai kararın verilmesi için temel faaliyetlerden birisidir. Günümüz ekonomik koşullarında kredi veren kurumların da temel taleplerinden birisi fizibilite etüdüdür. Bu etüt bir anlamda projeye yapılacak olan yatırımın yatırımcı açısından geri dönüşünü dokümanete eder. Buna karşılık tek amacı bu olmayıp aynı zamanda projenin teknik, coğrafi, personel, ekipman vb. tüm detaylarını ilk adımda ardından görünür kılar. Fizibilite etütlerine dayanarak proje kararları verilir ve geleceğe açılım kısa iş planları vesilesi ile sağlanır.

PROJE YÖNETİMİ ÇERÇEVESİ							
KARAR		PLANLAMA		GERÇEKLEŞTİRME		KAPANIŞ	
İş Planı	Fizibilite	Proje Planı	Kalite Planı	Zaman Yönetimi	Kalite Yönetimi	Proje Raporu	Uygulama
Berat	Görev Tanımı	Kaynak Planı	Finans Planı	Maliyet Yönetimi	Kalite Kontrol	İletişim Yönetimi	
	Proje Ofisi	Risk Planı	İletişim Planı	Değişiklik Yönetimi	Risk Yönetimi	Sorun Yönetimi	
		Tedarik Planı	Taşeron Planı	İhale Yönetimi	Tedarik Yönetimi	Kabul Yönetimi	

Şekil 2 Proje Yönetimi Çerçevesi

b) Proje Planı: Proje planının temel görevi zaman ve sorumluluklar ile birlikte faaliyetleri zaman boyutunda açmaktır. Bu amaçla muhtelif yazılımlar ve araçlar kullanılabilir. Gantt şeması, pert, cpm şemaları projenin zaman boyutunu tanımlayan araçlardan bazılarıdır.

c) Proje Beratı: Proje Beratı, projenin resmen tanındığını belgeleyen dokümandır. Genelde proje dışından bir yönetici tarafından yayınlanır. Bu berat aynı zamanda proje yöneticisine örgüt kaynaklarını proje çalışmalarında kullanması için yetki verir.

d) Görev Tanımları: Görev tanımları proje ekibinde yer alan personelin, yetki sorumluluklarını açıklar. Buna ek olarak bazı dokümantasyon yapısı, yeterlilik ile ilgili şartları da tanımlar ve vekâlet durumunu açıklar.

e) Kaynak Planı: Kaynak Planı, proje için gerekli fiziksel kaynakların tanımlanmasıdır. Kaynak planı işgücü, ekipman ve malzemeyi içerir ve her bir

kaynağın ne zaman kim tarafından kullanılacağına çizelgelenmesi sağlar. Her bir faaliyetin tamamlanması için gerekli kaynaklar belirlenmiş olur.

f) Finansman Planı: Finansman planı, kaynakların sağlanması için ihtiyaç duyulan finansmanın ne zaman hangi yöntemlerle temin edileceğini belirler. Proje herhangi bir adımda finansman sıkıntısı çekmemelidir.

g) Maliyet Yönetimi: Finansman planını başarıya ulaşması maliyetlerin etkin yönetimi ile mümkündür. Proje için gerekli, malzeme, personel, taşeron ekipman tamamına ilişkin maliyetler belirlenmeli ve buna uygun olarak ödemeler gerçekleştirilmelidir.

h) Kalite Planı ve Kalite Kontrol: Projenin gerçekleşme aşamalarında muhtelif imalatlar gerçekleştirilir, satın alma yapılır. Bu faaliyetlerin hangi kalite seviyesinde olması gerektiği önceden kalite planları ile belirlenmeli ve her bir kalemin teknik spesifikasyonları belirlenmelidir. Bu spesifikasyonlar kullanılarak gerekli kalite kontroller gerçekleştirilecek ve proje adımları kabul edilecektir.

ı) İletişim Planı ve Yönetimi: Proje süresince her bir faaliyetten kimin sorumlu olacağı etkin bir şekilde bilinmeli ve diğer paydaşların iç ve dış iletişim kanalları açık olmalıdır. Herhangi bir soru ya da sorun durumunda kiminle irtibat kurulacağı bilgileri ile birlikte tüm ekibe açıklmalıdır. Acil durum iletişim planlaması önemli bir konudur.

i) Proje Ofisi: Proje boyunca projenin idare edildiği fiziksel mekân proje ofisidir. Tüm destek süreçler, proje dokümantasyonu bu ofisten sağlanır ve yönetilir.

j) Risk Planı ve Yönetimi: Risk yönetimi muhtelif alanlara uygulanan bir model olup, şiddet ve olasılık temeline dayanarak projenin gerçekleşmesini tehdit eden riskler, çevre ve iş güvenliğinin sağlanması vb. hususlarda uygulanır ve risklerin dokümente edilerek yönetilmesi esasına dayanır.

k) Değişiklik Yönetimi: Projenin planlanan şeklinden her türlü sapması bir onay mekanizması ile yönetilmelidir. Plan, makina, ekipman, personel, organizasyon değişiklikleri onaydan geçecektir.

l) Sorun Yönetimi: Proje içerisinde karşılaşılan her türlü sorunun tekrarını önleyecek şekilde çözülmesi önemlidir. Bu faaliyetin esasını sebep analizi teşkil eder. Temel gaye sorunları elden geldiğince dokümente ederek tekrarların önlenmesidir.

m) Tedarik ve Taşeron Planı ve Yönetimi: Malzeme, ekipman alımları tedarik, işlerin bölümler halinde alt yüklenicilere verilmesi taşeron tanımı ile açıklanır. Projenin başarısı bu her iki tip satın almanın güvenilir kuruluşlarla yapılması, bunların takibi değerlendirilmesi ve hakkedişlerinin düzgün ödenmesi ile mümkündür.

n) Zaman Yönetimi: Başarılı zaman yönetiminin daha çok çalışmayla ya da her günü son dakikasına kadar doldurup gece yorgun düşmek ile ilgisi yoktur. Başarılı Zaman Yönetimi daha çok çalışmak değil daha etkin ve daha akıllıca çalışmaktır. Esas olan projenin zaman planına bağlı kalarak başarıya ulaşmaktır.

o) Proje Raporu, Uygulama Gözden Geçirmesi: Proje yöneticisi belirlenen bir format ile projeyi düzenli olarak raporlamalıdır. Proje sonuna gelindiğinde uygulamalar geriye dönük gözden geçirilecek ince ayar yapılacak ve proje kabule uygun hale getirilecektir.

p) Kabul Yönetimi: Kabul süreci en az proje kadar önemlidir. Proje kapanışı aslen iyi üretilen bir ürünün güzel şekilde paketlenmesi ve sevke hazır hale getirilmesidir. Kabul sürecinde proje çıktılarının proje beklentilerine uyumu iş sahibi tarafından doğrulanır.

r) Proje Kapanışı: Kabulün gerçekleşmesi sonrasında müşteri memnuniyetinin sağlandığının teyit edilmesi ve kapanış kriterlerinin resmi bir liste yoluyla doğrulanmasıdır. Önemli faaliyet, risk ve sorunların listesi bu aşamada teslim edilmelidir. Kapanış projenin hayata geçişidir.

4.3. Proje Yönetimi Profesyoneli

Yukarıda sayılan ve çok sayıda faaliyeti paralel olarak yürütebilecek proje yöneticisi yetiştirme ve sertifikasyon programlarından birisi PMP'lerin yetiştirilmesidir.

Proje Yönetim Profesyoneli dünyada bugüne kadar 2,9 milyon uzmana hizmet vermiş Project Management Institute tescilli markasıdır. Tüm dünyada proje yönetimi süreçlerinde yer alan 50 Milyona yakın uzman personel bulunduğu hesaplanmaktadır. PMI bu marka ile proje yönetimi alanında standartlar geliştirilmekte ve uzmanlık seviyeleri tanımlanmaktadır. Proje yönetimi profesyoneli farklı seviyeleri aşağıda tanımlanmaktadır.

Project Management Professional (PMP): Profesyonel proje yöneticisi, projeleri yönetir ve sorumluluk üstlenir.

Certified Associate in Project Management (CAPM): Proje Yönetim Yardımcı-Sertifikası. Temel PMBOK (*A Guide to the Project Management Body of Knowledge*) kitabında yer alan bilgi ve terminolojisine sahip personeldir.

Program Management Professional (PgMP): Birden fazla ilgili projeyi organizasyonel hedefler doğrultusunda yönlendiren ve gözetken tecrübe, yetenek ve performans sahibi yöneticidir.

Diğer bazı uzmanlıklar da aşağıda gösterilmektedir(www.pmi.org/24.12.2015).

Portfolio Management Professional-PfMP
PMI Agile Certified Practitioner - PMI-ACP
PMI Professional in Business Analysis - PMI-PBA
PMI Risk Management Professional -PMI-RMP
PMI Scheduling Professional - PMI-SP

4.4. Proje Yönetimi Profesyoneli Sertifikasyon Aşamaları

Proje Yönetimi Profesyoneli Sertifikası için gereken aşamalar aşağıdaki gibidir(www.pmi.org/24.12.2015).

- Hangi sertifikasyonun uygun olduğuna karar verilmesi
- Sınava Hazırlık ve Sınav
- Test politika ve prosedürlerine yakınlık
- Terminolojiye yakın olmak için A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) dokümanını okuma ve anlama
- PMI, PMI bileşeni, PMI REP ya da diğer eğitim kurumlarından eğitim alma
- Çalışma grubu oluşturma ve iletişim
- Sertifikasyonun sürdürülmesi – CCR – PDU toplama

PMP sertifikasyonu bir ön yeterlilik gerektirir. PMP için ön yeterlilik şartları; En az lise diploması, beş yıl proje yönetimi tecrübesi, 7.500 saat proje yönetimi, 35 saat proje yönetimi eğitimi; ya da dört yıllık üniversite diploması, üç yıl proje yönetimi tecrübesi, 4.500 saat proje yönetimi, 35 saat proje yönetimi eğitimidir. PMI proje yönetimi eğitimlerini de onaylamakta ve R.E.P onaylı eğitim tedarikçileri de oluşturmaktadır. Türkiye’de sekiz adet onaylı kuruluş bulunmaktadır (www.pmi.org/24.12.2015).

4.5. Proje Yönetimi Profesyoneli Sınavı

Proje Yönetimi Profesyoneli sınavları aşağıda belirtilen değerlendirme skalasında incelenir ve dört saat sürer. Bu sınavlarda toplam 200 adet soru sorulmaktadır.

Konu	Oran
Projenin başlatılması	% 13
Proje Planlanması	% 24
Proje Gerçekleştirilmesi	% 30
Projenin izlenmesi ve kontrolü	% 25
Projenin kapatılması	% 8

PMP’lerin ilk değerlendirme çevrimi (CCR) çevrimi, sınavla başlar 3.yılsonu 31 Aralıkta biter. Her bir çevrimde 60 PDU elde edilmelidir. PDU öğrenme ve profesyonel faaliyetlerin niceliksel hale getirilmesidir (Örnek 1 saat – 1 PDU 6

kategoride PDU kazanılır). Eğitim alma, eğitim verme, makale yazma, kendi kendine öğrenme iş tecrübesi, gönüllü hizmet vb. uzmanın yeterliliğini devam ettirmesine imkân verecektir(www.pmi.org/24.12.2015).

5. SONUÇLARIN TARTIŞILMASI

Proje yönetiminde karar alma en etkili ve zor işlemlerden biridir. Bu nedenle Proje yöneticilerinin güçlü karaktere sahip olmaları gerekmektedir. Bir petrol sondaj projesinin kararı düşünüldüğünde, bir kişinin “bu noktadan başlanacak” sözünden, milyonlarca doların bu noktaya akacağı anlamı çıkmaktadır. Her karar beraberinde önemli kaynak tahsislerini gerektirir. Bu kararı veren ekibin uzmanlık ihtiyacı çok büyüktür.

Proje yönetimi son derece kapsamlı faaliyetlerin ahenkli bir biçimde yürütülmesinden ibarettir. Projenin bütçe ve zamanlama planı çerçevesinde başarıya ulaşması uzmanlık ihtiyacı duyar. Ülkemizde zamanında bitirilemeyen, proje bütçe hedeflerinden sapan ve nihai fayda anlamında sıkıntılar yaşayan birçok proje vardır. Bunlara örnek olarak, Bolu Dağı tüneli, Formula 1 ve Olimpiyat stadı gibi projeler verilebilir.

Proje yönetiminin odak noktasını, ekibin kültürel yapısı oluşturur. Bireysel ilişkilerin, ekip ruhuna etkisi önemli olmakla birlikte, bu konu beşeri ilişkilerin bir konusudur. Değişimi oluşturan, değişimin sebebi insanlar olsa da değişimi kısıtlayan, değişimi şartlandıran da insanlardır. İnsanlar, değişimin sebebi ve şartlandırıcılarıdır. Kültür de bu demektir. Kültür insanın kendi yeteneğidir. Çevresel dirence rağmen bir projeyi gerçekleştiren ekip olmak, bir bakıma kültürel bağın pekiştirilmesi demektir. Her durumda, bir proje ekibini, takım ruhuna bağlamak yoğun emek ve çaba gerektirir. Üyeler arasında bir iletişim ortamı doğmalıdır. Her üye bilgisini, becerisini arzu ile özenle ve gayretle bölüşmelidir. Ekipte yer alan tüm personel birbirini teşvik etmeleri ve desteklemeleri gerekmektedir. Proje yönetimine atanan kişinin; projenin gerekçesini, geliştirildiğinde nelere ulaşılacağını, ne zaman neyin gerçekleşeceğini, projeye nasıl yaklaşılacağını belirtmesi gerekmektedir. Aynı zamanda projede nitelikleri belli kimlerin görev alacağını, kaynakların nasıl organize edileceğini, proje maliyetini ve projenin iş stratejisi ile uyumunu net bir şekilde ortaya koyması gerekmektedir.

Proje yöneticisinin tüm bu eylemleri dökümante etmeden projeye başlamaması gerekir. Proje kararları ile projenin doğuşu hakkında sağlıklı bilgiler edinilmeli, yöneticinin, projenin performansını ölçebilecek, tanım ve formülasyonları yapabilmesi gerekir. Performans ölçütleri tanımlanamamış projelerin yönetilmesi sorunlu olabilir. Proje yönetim raporu, ayrıntılara inmelidir çünkü proje yöneticisi bu raporla, yönetim şeklini dökümante edecektir. Her türlü yönetim formatı, kontrol listesi raporda bulunmalı, ne zaman nasıl ve kimler tarafından doldurulacağı hususu netleştirilmelidir. Yukarıda sayılan bu bilgi ve birikimi, tecrübe eğitim ve öğrenimi

ile belgeleyen personelin için PMP sertifikasyonu proje sahibi için önemli bir değer oluşturabilir.

KAYNAKÇA

Andrew J., Czuchry M., Yasin M., (2003),"Managing the project management process" *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 103 Iss.1 pp. 39 – 46.

Ahern T., Leavy B., Byrne P.J., (2013) Complex project management as complex problem solving: A distributed knowledge management perspective *International Journal of Project Management* 32 (2014) 1371–1381.

Alam M., Gale A., Brown M., Kidd C.,(2007) The development and delivery of an industry led project management professional development programme: A case study in project management education and success management *International Journal of Project Management* 26 (2008) 223–237.

Bloom E., (2011) “Top 10 reasons to get a PMP certification, even if you’re a seasoned pro” *IT World*.

Bowers J., Khorakian A., (2014),"Integrating risk management in the innovation project" *European Journal of Innovation Management*, Vol. 17 Iss 1 pp. 25 – 40.

Bryde D.J., (2003),"Modelling project management performance” *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 20 Iss 2 pp. 229 – 254.

Clarke N., (2012),"Leadership in projects: what we know from the literature and new insights", *Team Performance Management: An International Journal*, Vol. 18 Iss 3/4 pp. 128 – 148.

Cooke-Davies, T., (2002), “The ‘real’ success factors on projects”, *International Journal of Project Management*, Vol. 20 No. 3, pp. 185-190.

Liu G., Shen Q., Li H., Shen L., (2003) “Factors constraining the development of professional project management in China’s construction industry” *International Journal of Project Management* 22 (2004) 203–211.

Project Management Professional (PMP) examination content outline (2011)
Rolstadås A., Tommelein I., Schiefloe P.M., Ballard G., (2014),"Understanding project success through analysis of project management approach. *International Journal of Managing Projects in Business*, Vol. 7 Iss 4 pp. 638 – 660.

Spalek S., (2014),"Does investment in project management pay off?", *Industrial*

Management & Data Systems, Vol. 114 Iss 5 pp. 832 – 856.

Söderlund J., Geraldi J., (2012), "Classics in project management: revisiting the past, creating the future" International Journal of Managing Projects in Business, Vol. 5 Iss 4 pp. 559 – 577.

Webster G, (1994), "Whole brain Project Management for All" Industrial and Commercial Training, Vol. 26 Issues. pp. 11.

www.pmi.org

BUSINESS CYCLES, ESTIMATION OF DEMAND FOR AUTOMOBILES IN TURKEY AND CALCULATION OF TIME-VARYING PRICE ELASTICITIES

Ahmet ÖZÇAM¹, Dilek SAĞLIK ÖZÇAM²

ABSTRACT

We investigated the automobile as a durable consumption good in Turkey and found quite a strong positive correlation with the business cycles of GDP and auto sales as expected. The cyclical behavior of auto sales were found to be correlated but magnified in magnitude with that of real GDP in Turkey. We used regression analysis to estimate automobile demand in Turkey using the official auto price index of TurkStat and also an index of ours (Fisher's price index) based on 4 major auto categories. The demand for autos in Turkey was found to be both price and income elastic. We pointed out to the possibility that the position of the demand curve for automobiles in Dec-2010 to have been located much further to the right compared to that in Jan-2009 (Global crisis). Therefore we concluded that the price elasticity may change over time due to a change in the price of autos, but also due to shifts arising from other factors like income, interest rates...and suggested to use a linear model in estimation from which a time-varying elasticity can be recovered. We find an inverse relationship between the business cycles and the price elasticities of a durable good like autos. Finally, and most importantly, if the government cares about its tax collections then the fact that the price elasticity of demand may change over the business cycles in a way we tried to show in this article must always be taken into account by the government officials in a big micro sector like automobiles!

Key words: Estimation of automobile demand, business cycles, varying price elasticity, taxes.

KONJONKTÜREL DALGALANMALAR, TÜRKİYE'DE OTOMOBİL TALEBİ TAHMİNİ VE ZAMANA BAĞLI FİYAT ESNEKLİKLERİ

ÖZET

Türkiye'de otomobil ürünü dayanıklı bir mal olarak incelenmiş ve reel GSYH dalgalanmaları ile otomobil satışları arasında kayda değer pozitif bir korelasyon bulunmuştur. İlaveten, Türkiye'de oto satışlarının dönemsel gelişmesinin reel GSYH'nin dönemsel gelişmesinden kat ve kat fazla olarak etkilendiği bulunmuştur. TÜİK'in resmi otomobil fiyat endeksi yanında 4 segmente dayanan Fisher fiyat endeksi kullanılarak otomobil talebi regresyon analizi ile tahmin edilmiştir. Türkiye'de otomobil talebinin hem fiyat ve hem de gelir açısından esnek olduğu bulunmuştur. Otomobil talebinin Aralık-2010'daki geometrik durumunun Ocak-2009'a mukayeseye çok daha sağ tarafa kaymış olabileceği gösterilmiştir. Dolayısıyla, otomobil fiyat esnekliklerinin zaman içinde fiyat değişkeninin dışında diğer değişkenlerden de etkilendiği göz önünde bulundurulduğunda değişebileceğini ve tahmin yönteminde zaman içinde değişen fiyat esnekliğini de gözeten doğrusal modelinin kullanılmasının uygun olabileceği tavsiye edilmiştir. Gelirin konjonktürel dalgalanmalarıyla fiyat esnekliği arasında ters bir ilişki bulunmuştur. Devletin otomobil gibi büyük bir mikro sektörde vergi gelirlerine önem verdiği düşünüldüğünde fiyat esnekliğinin zaman içinde değişebileceğinin göz önünde tutulmasında büyük fayda vardır!

Anahtar kelimeler: Otomobil talep tahmini, iş devreleri, değişken fiyat esnekliği, vergi.

¹ *Yeditepe University, Department of Economics, Doç. Dr.*

² *Yeditepe University, Department of Business Administration, Yrd. Doç. Dr.*

1. INTRODUCTION

Durable goods' production (autos, refrigerators, televisions...) constitutes roughly 60-70 % of aggregate production. In particular, automobiles are durable goods and the total stock of autos owned by the consumers is large relative to annual production. Therefore, a small change in the stock that consumers want to hold can result in a larger magnitude in the current purchases of new autos. If aggregate income rises we would expect a greater increase in sales in the short run compared to the long run. As a result, the sales patterns of the durables goods industries tend to magnify the cyclical changes in Gross Domestic Product (GDP) (Pindyck and Rubinfeld, 2009).

We investigated whether this relationship between the business cycles of real GDP and autos sales also held in Turkey and if so, to which degree? We found that a minimum of 5-6 % real GDP growth in Turkey was necessary in order for the annual % change in auto sales to stay positive when the period of January-2006 through December-2011 was considered. On the upturn portion of the business cycles, auto sales were found to be magnified by a factor of 5 to 10 with respect to real GDP.

There have been voluminous studies analyzing automobile demand in the literature besides Turkey on the aggregate level. These studies generally estimated the price elasticity below unity whereas some studies found price elasticity little over unity. Income elasticities were found to be around 2 (McCarthy, 1996; Carlson, 1978; Verboven, 1996; Levinsohn, 1988). As far as Turkey is concerned, there have been only 2 studies on automobile industry in the last 18 years using rigorous econometric regression methods. Aslan and et. all. (2009) indicated that the demand price elasticity was around 2 using an aggregated data. However, using disaggregated data 1994-1997, Alper and Mumcu (2007) found that the demand curve was price inelastic for 3 automobile categories: domestically produced, imported from EU (European Union) and imported from other than EU.

In this paper we favored the estimation of a *linear specification* which allowed us to obtain an estimated constant price elasticity when based on sample averages of price and quantity of autos was quite close to the constant price elasticity of Cobb-Douglas type non-linear demand functions for automobiles, also estimated as an alternative. The reason that we favored the linear specification was that it additionally permitted the estimation of time-varying price elasticities, which are not possible under constant price elasticity Cobb-Douglas type functions.

Ozcam and Ozcam (2014/a) estimated some disaggregated demand curves in Turkey where 4 auto segments covering about 66% of all autos sold were considered: Compact-Sedan (C1), Compact-Hatch Back (C2), Entry-Hatch Back (B2) and Medium-Sedan (D1), finding some differences among segments. They also constructed a 4-segment Fisher price index for automobiles. In this paper we used that price index in addition to official TurkStat's (Turkish Statistical Institute) automobiles price index in the estimation of demand curves and the results from these two price indexes were compared. Even though the compiling methods were very different for these two indexes, the sample averages of time-varying price elasticities obtained from them were quite close to each other: 4.01 and 4.91 respectively. Hence we found the auto demand in Turkey to be price elastic for our sample on the average with a lowest value of 1.77 and a highest value of 9.63.

We also compared the positions of the demand for automobiles in January-2009 and in December-2010 corresponding to these 2 extreme values of demand price elasticities. We found the demand curve for autos to lie much further to the right in the latter case compared to the former one. We concluded that there existed a possibility for the demand curve for a durable product like autos to shift over time over the business cycles of income (RGDP) and the price elasticity to be high when the business cycle is around its trough and low when the business cycle is around its peak. Therefore, we proposed an inverse relationship between the business cycles and the price elasticity of a durable good. The shifts in the demand curve due to fluctuations in real GDP and other variables (real interest rate, real amounts of credits, consumer confidence...) seemed to affect the demand price elasticity besides the price of autos.

The tax issue implication of the paper from a perspective of revenue maximizing fiscal policy is that the price elasticity of auto demand may *change substantially over time* in Turkey and elsewhere during the business cycles due to automobiles being durable consumption goods.

In Section-2, the long run relationship between the real GDP and auto sales is discussed. In Section-3, both the non-linear and linear demand curves for automobiles in Turkey are estimated and the implied varying price elasticities are discussed. Section-4 concludes the paper.

2. BUSINESS CYCLES AND AUTOMOBILE SALES IN TURKEY

In this section we would like to explore *descriptively* the relationship between the real GDP (RGDP) and auto sales in Turkey. The theory of durable consumption goods like autos indicates that the changes in RGDP (national income) affect the

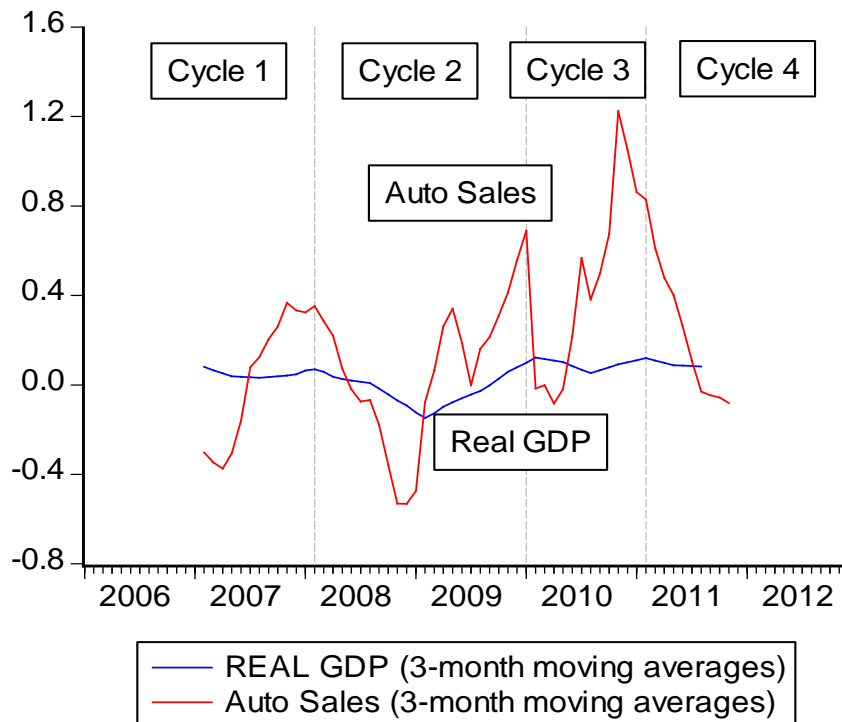
sales of such goods with a magnifying effect due to the stocks of automobiles being much larger in magnitude compared to current sales. In this paper we wanted to check whether such a magnifying effect was also valid for Turkey covering the period of global crisis.

The real GDP series data constant at 1998 prices are obtained from TurkStat and the auto sales data are obtained from the Association of Automotive Distributors in Turkey. The 3-month moving averages were calculated with respect to the same 3-month periods a year before for both series, and therefore these represented their yearly percentage changes. In Figure-1 below, the Feb-2007 to Dec-2011 period is separated into 4 sub-periods in an attempt to explain the *long run* relationship between the business cycles and automobile sales. In this paper, we decided on the lengths of the cycles based upon the major peaks and troughs of GDP (rather than those of auto sales). In general, the monthly movements of auto sales coincided with those of real GDP as expected, since automobiles are durable consumption goods and their sales are known to be heavily affected by business cycles.

a) February 2007-February 2008: At the end of this sub-period of time, RGDP reached a peak annual growth rate of 7% whereas auto sales increased up to 35.3% (Table-1 below). Even though the auto sales reached a peak of 36.6% three months before (November 2007), we can say that at the completion of the first cycle, RGDP and auto sales arrived at their highest points almost simultaneously. Since automobiles are durable goods, we expect RGDP to have a magnified effect on sales, and it is about 5 times ($35.3/7$) in this sub-period.

b) March 2008- January 2010: In the downturn portion of this sub-period, RGDP was reduced substantially down to -14.7% in the first quarter of 2009 due to the effects of the global crisis. Auto sales were heavily affected and decreased down to -53.1% in December 2008. The negative magnifying effect was 3.6 ($-53.1/-14.7$) during this severe recessionary period.

FIGURE-1: BUSINESS CYCLES AND AUTOMOBILE SALES (YEARLY % CHANGES USING 3-MONTH MOVING AVERAGES)



In the upward portion of the same sub-period, auto sales picked up fast and started increasing at an annual growth rate of 6.5% in March 2009 boosted by a temporary decrease in personal consumption tax by the government from 37% down to 18% which lasted for about 6 months. However, the % change in RGDP did not turn positive until October 2009. At the end of this sub-period, the % change in auto sales increased up to 68.9% whereas RGDP reached a peak of 12.2% annually. The magnifying effect was quite similar to that of the upturn portion of the previous cycle and was equal to 5.65 (68.9/12.2).

c) *February 2010- February 2011*: Even though the previous business cycle lasted for about 2 years, this one continued for about a year. Auto sales dropped sharply down to -8.3% annually in April 2010 when RGDP decreased down to a moderate 5.3% growth much later in August 2010. This growth rate in RGDP (5.3%) in this

sub-period is well above compared to the 2 previous troughs where RGDP growths were 3.2% and -14.7%. Consequently the drop in auto sales (-8.3%) was reasonable compared to the 2 previous deepest points of -37.5% and -53.1% respectively. This shows that in order to have a positive growth rate in auto sales in Turkey, a *minimum* of 5% growth in GDP seems to be necessary.

TABLE-1: BUSINESS CYCLES AND AUTOMOBILE SALES (YEARLY % CHANGES)

	TROUGH	PEAK	TROUGH	PEAK	TROUGH	PEAK	-
TIME	FEB-2007	FEB-2008	MARCH-2009	JAN-2010	AUG-2010	FEB-2011	AUG-2011
Real GDP	3,2	7	-14.7	12.2	5.3	12	8.2
Auto Sales	-37.5	35.3	-53.1	68.9	-8.3	122.3	-8

In the upturn section of the same sub-period, auto sales reached a remarkable all-time growth of 122.3% in November 2010. GDP kept increasing till February 2011 and reached a 12% peak. An accumulated lagged demand due to the global crisis seems to have been affected auto sales during this time period. The sales were about 10 times magnified.

d) *March 2011- December 2011*: The annual change in auto sales turned negative (-3%) again in September 2011, and decreased further down to -8% in December 2011. RGDP growth slowed down from 12% to 8.2% in August 2011. The growth rate of RGDP for the whole of 2011 is expected to be 8.5%. The Turkish government followed a discretionary policy of slowing down the economic activity and tightened the credit conditions, increased taxes during the second half of 2011 in order to fight with the deepening Current Account imbalance. RGDP grew only 2.2% for the whole of 2012. Auto sales shrunk already down to -20% during the first 4 months of 2012.

PROPOSITION-1: *The changes in real GDP has a magnifying effect on auto sales in Turkey as expected, and a minimum of 5-6 % real GDP growth in Turkey seems to be necessary in order for the annual % change of the auto sales to stay positive. On the upturn portion of the business cycle auto sales are found to be magnified by a factor of 5 to 10 with respect to real GDP, but this high figure of 5-10 may be due partly to the overdue revival of auto demand after the global crisis.*

In the near future, the fluctuations in auto sales may be expected to be more moderate unless another global wave occurs.

We now turn to the estimation of demand for automobiles.

3. ESTIMATION OF DEMAND FOR AUTOMOBILES IN TURKEY USING AGGREGATED DATA

VARIABLES:

a) Dependent variable: AUTO SALES: automobile sales (in units).

b) Independent variables:

- RPRICE: Real automobile price index (Auto index divided by CPI (Consumer Price Index), 2003=100).

- RGDP: Real GDP at constant 1998 prices.

- RINT: Real Interest Rate on Vehicle Credits (Nominal interest rate (in %) minus the rate of annual change in CPI (inflation)).

- RCRED: Real New Vehicle Credits in TL (Deposit Banks-New Vehicle Credits published by CBRT (Central Bank of Turkey) in thousands (1,000) TL divided by CPI (2003=100)).

- DUM-SCT: A Dummy Variable taking the value of 1 from February 2009 to September 2009 representing the temporary decrease in Special Consumption Tax (SCT), and 0 otherwise.

- RGAS: Real Price of Gasoline (Gasoline prices in TL divided by CPI (2003=100)).

- NIP: Non-Institutionalized Population over 15 years of age.

- LEAD-IND: Leading Indicators Index of CBRT.

- CCI: Consumer Confidence Index of CBRT.

- REE: Real Effective Exchange Rate of CBRT.

- TREND: Time Trend variable.

Data cover January 2006 through December 2011 in Models 1– 4 and January 2006 through October 2010 in the Model-5 below.

3.1. NON-LINEAR ESTIMATION OF AUTOMOBILE DEMAND

In this sub-section, the dependent variable is the logarithm of Auto Sales and the RPRICE variable is obtained by dividing the TurkStat's Automobile Price Index by CPI¹. In Table-2 below, Model-1 gives the estimates of the *non-linear* auto demand function using the sales of automobiles and all of the independent variables defined above. The logarithm specification corresponds to Cobb-Douglas type of demand. All variables are significant except CCI and REE. Moreover, all variables have the correct sign NIP being the only exception, where we would expect a priori a positive sign, since the population growth must support auto sales.

In Model-2, we eliminated the insignificant variables using a stepwise method in reducing the number of variables taking into account of t-statistics, Adjusted R^2 , Akaike and Schwarz criteria. The coefficient of log (RPRICE) indicates a price elasticity of -3.06 when all other variables are taken to be constant. The coefficient of log (RGDP) is 1.21 which is the income elasticity. The other variables have also the expected signs: a 1% increase in Real Interest Rates reduces auto sales by 7%; a 1% increase in Real Auto Credits increases auto sales by 1.28%; a 1% increase in Leading Indicators increases auto sales by 2.73%; a 1% increase in Real Price of Gasoline decreases auto sales by 1.86%; the Tax Decrease of the government during Feb-Sept 2009 supported the auto sales by about 49%. The calculated Durbin-Watson statistic of 1.955 indicated that it was almost equal to the critical upper bound value of 1.97 indicating no autocorrelation and additionally some robustness toward the specification of the Model-2. A correlation matrix showed no high correlation among the independent variables of Model-2, which is given in Notes-2

at the end of the paper. The Chow Breakpoint test for March-2009 showed no instability in parameters giving a p-value 0.86 for an F-statistic (8,56) and leading us to accept the null hypothesis of no instability.

TABLE-2: *NON-LINEAR* ESTIMATION OF AUTO DEMAND

DEPENDENT VARIABLE: LOG (AUTO SALES) (in quantity)

INDEPENDENT VARIABLES	MODEL 1	MODEL 2
Constant	1,557 (0.055*)	-26.79 (0.02**)
LOG(RPRICE)	-2.39 (0.01**)	-3.06 (0.00**)
LOG(RGDP)	1.03 (0.07*)	1.21 (0.01**)
RINT	-0.07 (0.01**)	-0.07 (0.02**)
LOG(RCRED)	1.65 (0.003**)	1.28 (0.00**)
DUM-SCT	0.49 (0.01**)	0.49 (0.008**)
LOG(CCI)	1.13 (0.14)	-
LOG(LEAD-IND)	2.001 (0.09*)	2.73 (0.00**)
LOG(REE)	-1.076 (0.25)	-
LOG(RGAS)	-1.91 (0.103)	-1.86 (0.06*)
LOG(NIP)	-146.8 (0.052*)	-
TREND	0.217 (0.051*)	-
<i>AdjustedR²</i>	0.513	0.507
<i>Akaike criterion</i>	0.645	0.612
<i>Schwarz criterion</i>	1.02	0.865
<i>Durbin-Watson</i>	1.963	1.955
<i>No of Obs.</i>	72	72

Note: The number parentheses in are the p-values. ** indicates 5% significance level and * indicates 10% significance level.

Notice that even though we found an income elasticity of 1.21 holding all other variables constant (*ceteris paribus*) in the present Section, the magnified effects we showed in Section-2 above were much larger. Even though income (RGDP) seems to be the main determinant of the large fluctuations in auto sales during the business cycles other factors like real price of autos, interest rates, credits and consumer confidence... complement the income variable seem to be additionally responsible for the large variations in auto sales as in the theory. The joint effect of all these factors may explain better the magnified picture in auto sales we obtained in Section-2 above. We will discuss this issue further below in Sections 3-4 and 3-5. ³

3.2. LINEAR ESTIMATION OF AUTOMOBILE DEMAND

In Section 3-1 above, a non-linear specification (logarithmic form) or a Cobb-Douglas type demand function was used *assuming that the price elasticity was constant*. In this section, we try an alternative: a linear specification where the *estimated slope of price variable* is constant instead. The linear specification will allow us to calculate a time-varying price elasticity at each month as shown in eq. (3) below.

TABLE-3: LINEAR ESTIMATION OF AUTO DEMAND

DEPENDENT VARIABLE: AUTO SALES (in quantity)

INDEPENDENT VARIABLES	MODEL 3	MODEL 4 (HCSE)	MODEL 5 (HCSE)
Constant	5,018,653 (0.03**)	57,044 (0.12)	88,465 (0.03**)
RPRICE	-354.88 (0.03**)	-519.23 (0.00**)	-18,280,777 (0.002**)
RGDP	0.0028 (0.26)	0.0054 (0.014**)	0.005 (0.02**)
RINT	-113.3 (0.003**)	-98.12 (0.01**)	-116.42 (0.05**)

RCRED	2.46 (0.01**)	1.32 (0.00**)	1.71 (0.00**)
DUM-SCT	15,565 (0.03**)	14,337 (0.04*)	18,016 (0.004**)
CCI	406.05 (0.27)	-	-
LEAD-IND	482.92 (0.07*)	616.47 (0.00**)	452.44 (0.00**)
REE	-297.99 (0.34)	-	-
RGAS	-4,959,114 (0.02**)	-4,663,908 (0.01**)	-3,801,790 (0.02**)
NIP	-102.78 (0.03**)	-	-
TREND	8,173 (0.03**)	-	-
<i>AdjustedR²</i>	0.496	0.473	0.332
<i>Akaike criterion</i>	21.66	21.661	21.889
<i>Schwarz criterion</i>	22.04	21.913	22.014
<i>Durbin-Watson</i>	2.054	2.041	2.13
<i>No of Obs.</i>	72	72	57

Note: The number in parentheses are the p-values. ** indicates 5% significance level and * indicates 10% significance level.

In Models 3-4, the RPRICE variable is TurkStat's official auto price index divided by CPI, whereas in Model-5, it is a 4-segment weighted automobile Price Index (Fisher Index) calculated in Ozcam and Ozcam (2012/b)

i) **Models 3-4** : TurkStat's automobile index divided by CPI, as before in Section 3-1 above.

In Table-3 above, Model-3 gives the initial estimates of the parameters of linear demand function of autos using all of the independent variables. The RPRICE variable in this model is TurkStat's official auto price index divided by CPI as mentioned before.. All variables have the expected sign except the NIP variable which again has a negative sign. RPRICE, RINT, RCRED, DUM-SCT, LEAD-IND, RGAS and TREND are all significant. Even though RGDP is not significant in this Model, it becomes significant in Models 4-5 when some insignificant variables are eliminated.

To arrive to Model-4, we eliminated the insignificant variables (CCI, REE) and accounted for a possibility of heteroskedasticity. The p-values in parentheses are

calculated using White's Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors (HCSE), since Breusch-Pagan test had indicated possible heteroskedasticity. We used a stepwise method again in reducing the number of variables using t-statistics, Adjusted R^2 , Akaike and Schwarz criteria. Both NIP and TREND turned out to be insignificant, while RGDP became significant now. The coefficient of DUM-SCT indicates that the government's tax decrease policy in 2009 allowed the sales of 14,337 more cars compared to the case if no such tax change policy were in effect.

ii) **Model-5**: Ozcam and Ozcam (2014/a) discussed another price index (4 segment-based Fisher price index) for the automobile sector in Turkey using the individual quantities in the 4 most heavily sold segments as weights (Compact-Sedan (C1), Compact-Hatch Back (C2), Entry-Hatch Back (B2) and Medium-Sedan (D1)) representing about 66% of total auto sales in a total of 42 segments. This definition of segmentation is established by the Association of Automotive Distributors in Turkey. They decided on Fisher type price index to reflect the overall price index after some trials also with some competing price indexes like Laspeyres, Paasche, Edgeworth...

In Model-5, we used our 4-segment weighted automobile Price Index (Fisher Index) calculated in Ozcam and Ozcam (2012/b) as RPRICE variable to try an alternative index to TurkStat's official auto Price Index. All estimated coefficients were relatively close compared to their values in the previous Models (3 and 4) except the RPRICE variable. RPRICE was equal to -18,280,777 compared to its value of -354 in Model 3 (or -519 in Model 4). This outcome was due to the fact that we used a Fisher price index with a base period value of 1 in January 2006 in Model 5, whereas the TurkStat's price index used in Models 3-4 indicated nominal prices of automobiles. Since the independent variable RPRICE was measured in different units, the estimated coefficients changed accordingly. The other variables besides RPRICE had similar estimated values compared to those in Models 3-4. All variables had the expected signs. The Durbin-Watson statistic indicated no autocorrelation.

3.3. IMPLIED TIME-VARYING PRICE ELASTICITY OF THE LINEAR MODEL

3.3.a. CLOSENESS OF ESTIMATED ELASTICITIES FROM THE NON-LINEAR AND LINEAR MODELS

In Model-2 in Section 3-1 above, we showed that the *constant price elasticity* using a non-linear model (Cobb-Douglas model or logarithmic form) was estimated to be equal to -3.06. Now we show that similar values can be obtained from the linear specifications (Models 4-5) used in Section 3-2 above, provided that Price (Price_Index_Auto) and Quantity (Fitted_Auto_Sales) variables are calculated as *sample means*.

$$ELAS = \text{Slope_Estimate} * (\text{MEAN_Price_Index_Auto} / \text{MEAN_Fitted_Auto_Sales})$$

Model-4

$$ELAS(\text{TurkStat}) = -519 * (209.8) / (34,859) = -3.12 \quad (1)$$

Model-5

$$ELAS(4_Segment) = -18,280,777 * (0.00754) / (30,157) = -4.57 \quad (2)$$

where 209.8 and 34,859 are sample means of price and estimated quantity variables for Model-4 and, 0.00754 and 30,157 are sample means of price and estimated quantity variables for Model-5. Therefore, using the linear specifications (Models 4-5) and employing eqs. (1-2) above, we can approximately recover the constant price elasticity (-3.06) of the non-linear model. The fact that the estimated price elasticity of -3.12 (Model-4) is closer to -3.06 (Model-2) than -4.57 (Model-5) is to -3.06, was of course expected since in Models 2 and 4, we used TurkStat's price index whereas in Model-5 we used our 4-segment Fisher price index.

3.3.b. TIME VARYING ELASTICITIES BASED ON THE TWO PRICE INDEXES

Turning to our linear specification, we are now able to calculate the time-varying price elasticities. In Figure-2 below, we show 2 possibilities for time-varying price elasticities: based on TurkStat's and our 4-segment weighted price indexes. In each case, the elasticity formulae that are used shown in eq. (3) below using again the two constant slope estimates of price variable (-519 and -18,280,777 as in eq. 1-2 above). However, notice that this time the price index, the sales and CPI variables have time (t) subscripts indicating that they are the observed/estimated values of these 3 series. Changing the price and fitted quantity variables produce elasticities that change over time (each month). The fact that the price and quantity series

change seems to be due to the shifts in demand curve owing to other factors besides price like income, interest rates, consumer confidence, credits etc...⁴.

Model-4

$$ELAS_t = -519 * \left(\frac{(TurkStat's Index)_t}{CPI_t} \right) / (Fitted_Auto_Sales)_t$$

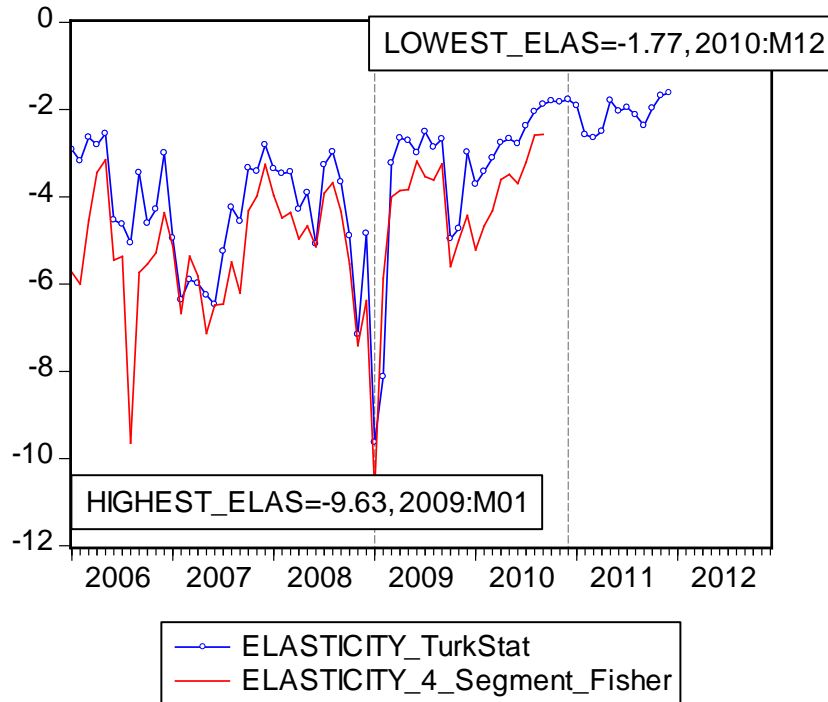
Model-5

$$ELAS_t = -18,280,777 * \left(\frac{(4_Segment_Index)_t}{CPI_t} \right) / (Fitted_Auto_Sales)_t$$

(3)

In Figure-2 below, we observe that these 2 price elasticities (based on TurkStat's and our 4-segment Fisher Price indexes) are remarkably close to each other and move generally in the same direction. Their sample correlation coefficient is 0.92, which attests that even though they were compiled quite differently they can be close substitutes for each other. The sample averages of these elasticities are -4.01 and -4.91 respectively. The TurkStat's price index had an implied elasticity with a highest *absolute value* of 9.63 in January-2009 versus a lowest absolute value of 1.77 in December-2010. Much more importantly, these 2 months correspond to the greatest decrease and increase in RGDP (see Table-1 in Section 2 above).

FIGURE-2: PRICE ELASTICITIES BASED ON TURKSTAT AND OUR 4-SEGMENT WEIGHTED PRICE (FISHER) INDEXES



Our main finding is summarized in the Proposition below.

PROPOSITION-2: *There exists a possibility for the demand curve for a durable product like autos to shift over time over the business cycles due to the fluctuations in real income (RGDP) and also the other factors like real interest rate, real credits, real gasoline prices, consumer confidence...This shift will result in time-varying price elasticities. In particular, it seems that the price elasticity is high when the business cycle is around its trough and low when the business cycle is around its peak. Therefore, we propose an inverse relationship between the business cycles and the price elasticity of a durable good.*

Moreover, our 4-segment Fisher Price index which depends on calculations of fixed quantity-weighted prices of autos sold in 4 major segments indicated additionally that in August 2006, the auto demand price elasticity could have been unusually high (9.64) (Figure-2 above). Very interestingly the end of 2006

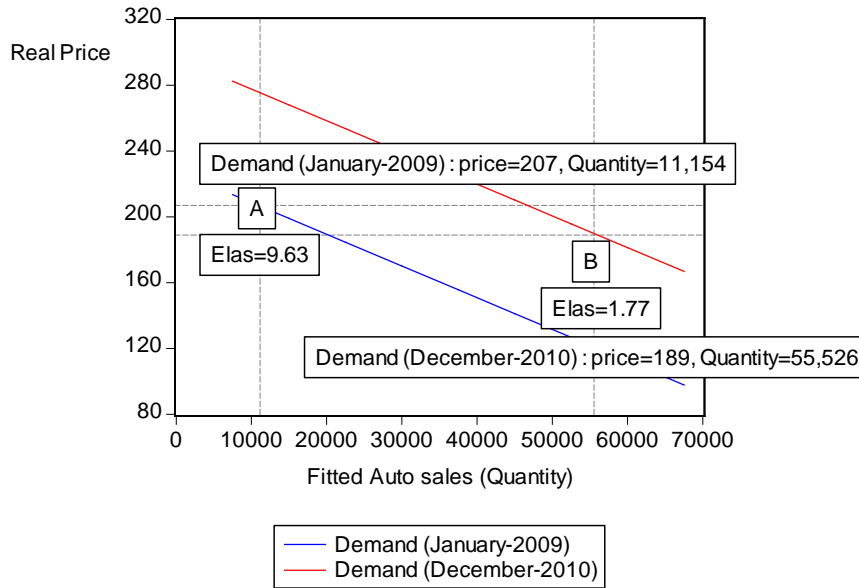
corresponds roughly to the *second lowest* (negative) growth rate of auto sales in Figure-1 above in Section-2 where the auto sales shrank by -37.5% in our sample where the biggest drop was of course during the global crisis with an all-time low of -53.1%.

3.4. IMPACT OF SHIFTS IN LINEAR DEMAND CURVE ON PRICE ELASTICITY

We now show how the shifts in demand affect the price elasticity. For example, when the linear demand curve shifts to the right, at each price level the price elasticity is smaller than before, since the quantity is higher.

In Figure-3 below, we drew the positions of the estimated linear automobile demand curves when the price elasticities shown in Figure-2 above, achieved their highest (9.63) and lowest (1.77) values. Point A represents the RPRICE and the fitted value of AUTO SALES in January-2009, whereas point B shows the same combination in December-2010. It is obvious that there was a shift in the demand curve for automobiles to the right during that period. The shift was due to the joint effect of values of RGDP, RINT, RCRED etc... which determined the final position of the demand curve in December-2010. For example, RGDP increased from TL 7,179,184 to TL 9,453,803 and RINT decreased from 11.85% down to 2.95%. However, RCRED decreased from TL 31,576 down to TL 29,356. Nevertheless, the shift is the *net* result of the change *in all other factors*.

FIGURE-3: ESTIMATED DEMAND CURVES FOR AUTOMOBILES: JANUARY-2009 VERSUS DECEMBER-2010



As a conclusion we can assert that the decrease in price elasticity from 9.63 down to 1.77 (Jan-2009 versus Dec-2010) was caused by two reasons: real price of automobiles decreased from 207 (Point A) down to 189 (Point B) and there was also a shift in the demand curve to the right especially due to a higher level of income (RGDP).

3.5. TAX ISSUES

From a tax point of view the investigation of knowing whether the demand is elastic or inelastic in the auto sector seems to remain the most important practical issue in Turkey. During the global crisis of 2008-2009, in the domestic automobile market in Turkey (the leading exporting industry) the Turkish government decreased the Special Consumption Tax (SCT) temporarily from 37% down to 18% during March-June 2009, and up to 27% during July-September 2009 in order to save this important industry where annual sales are around 750-900,000 units per year during the difficult times and finally brought the tax rate to its original level of 37% at the end of September for autos below 1600cc, which accounts for about 85% of all cars

sold in the domestic market. In 2009, whether a decrease in the tax policy raised the government's revenues or not seemed to be a minor issue. However, later in 2012, a *contractionary* tax policy was deemed to be appropriate. An *increase* in SCT on some products like tobacco and alcoholic beverages including the autos was implemented in October 2012 in order to increase the tax revenues. The tax increase was an additional 12.5% for autos 1,600-2,000 cc. and 25% for autos above 2,000 cc which were already high: 60% and 80%. Of course, an additional 18% VAT (value added tax) is always applied. It is interesting to note that, unlike the situation during the global crisis (Great Recession) then the government's tax collections seemed to be the main issue to consolidate the fiscal stance even though again the growth rate of GDP was very low and unsatisfactory (2.2% at the end of 2012), (Ozcam, 2014/b). Therefore, whether the government tries to raise its tax collections in a normal macroeconomic environment or tries to subsidize a big micro sector like automobiles, but somewhere at some point of the business cycles, the central issue seems to be to estimate empirically the price elasticity of demand for autos taking into account a possibly changing nature of it. Furthermore, even though the optimal amount of tax rate that can be levied by the government on a product to maximize tax revenues depends very much on the elasticity of the product, there is always the possibility of Laffer effect. This effect states that under certain conditions, a decrease in the tax rate may very well improve the government's tax collections (Ozcam, 2014/b).

In addition to considering the famous Laffer effect, we suggested in this paper (Sections 3-4 above) that the government officials take into account the possibility of the price elasticity of demand to change over time as a second very essential subject of discussion. Of course, the government may very well have other objectives besides maximizing tax revenues, like the effect of sales in that sector on Current Account Imbalance if there is heavy importation into that industry.

4. CONCLUSION

It is known that the sales patterns of the durables goods industries tend to magnify the cyclical changes in Gross Domestic Product (GDP). Firstly, we investigated whether this relationship between the business cycles of real GDP and autos sales also held in Turkey and if so, to which degree? We found that a minimum of 5-6 % real GDP growth was necessary in order for the annual % change of the auto sales to stay positive. On the upturn portion of the business cycles, the changes of auto sales were found to be magnified by a factor of 5 to 10 with respect to changes in real GDP during our sample period.

Secondly, we found an income elasticity of 1.21 which is much smaller than the magnified effect of the business cycles on auto sales. Therefore, we concluded that other factors like real price, real interest rate, consumer confidence, auto credits ... along with income may be jointly responsible for the magnified effect (sharp large fluctuations) of sales of a durable good like automobile during the business cycles.

We ran two aggregated regressions based on TurkStat's and our 4-segment weighted price indexes. Even though the compiling methods were very different for these two indexes, the sample averages of time-varying price elasticities obtained from them were quite close to each other: 4.01 and 4.91 respectively. Hence we found the auto demand in Turkey to be price elastic. Moreover, we showed that compared to Jan-2009, the position of the demand for automobiles was much further to the right when drawn in Dec-2010. Hence, we pointed out that there might exist a possibility for the demand curve for a durable product like autos to shift over time over the business cycles of income which very well affect its price elasticity. We found the price elasticity to be high when the business cycle is around its trough and low when the business cycle is around its peak. Therefore, we proposed an inverse relationship between the business cycles and the price elasticity of a durable good.

Whether the government tries to raise its tax collections in a normal macroeconomic environment or tries to subsidize a big micro sector like automobiles, but somewhere at some point of the business cycles, the central issue seems to be to estimate empirically the price elasticity of demand for autos taking into account a possibly changing nature of it. Therefore, in this paper, we suggested that the government officials take into account the possibility of the price elasticity of demand to change over time due to shifts in the demand for autos caused by changes in income, interest rates, credits, consumer confidence...

NOTES

¹ TurkStat publishes 3 different types of Automobile Price Indexes: Gasoline, Diesel and autos above 2,000 cc. In this study, we used the Gasoline-type autos price index since it covers the longest period. TurkStat's method attempts to find a definition of the automobile which is sold the most in the domestic market by communicating with the sellers and gathering information rather than using some traditional price indexes like Laspeyres, Paasche or Fisher taking all quantities sold into account as we have done.

2

A Correlation Matrix for Model-2 above in the text is as follows:

	Real PRICE	Real GDP	Real GAS	Real Interest Rate	Real Credit	Leading Indicators	2009 Dummy
Real PRICE	1	-	-	-	-	-	-
Real GDP	-0.20	1	-	-	-	-	-
Real GAS	0.09	0.46	1	-	-	-	-
Real Interest Rate	0.08	-0.21	-0.35	1	-	-	-
Real Credit	0.68	-0.20	0.31	0.09	1	-	-
Leading Indicators	-0.29	0.62	0.52	-0.31	-0.41	1	-
2009 Dummy	-0.26	-0.23	-0.49	0.63	-0.28	-0.24	1

* All variable are in logarithms except Real Interest Rate and Dummy variable

Most correlation coefficients have the expected sign like: $\text{Corr}(\text{Real GDP}; \text{Lead-Indicators}) > 0$, $\text{Corr}(\text{Real Credit}, \text{Real Prices}) > 0$... However, Gasoline prices may depend heavily on world petroleum prices and are not expected to be correlated in some meaningful sense with Turkish domestic variables. The correlation coefficients of Real Interest rate with Real GDP, Real Credit and Lead-Indicators may be somehow surprising. However, during the sample period, the interest rates were steadily falling due to the shrinking Public Deficit and Public Debt of Turkish Government.

³ However, note that this issue is further complicated due to the fact that the *other* variables may not always be correlated with income (RGDP) in the same direction in each and every business cycle. For example, we did not find the real interest rates to decrease at each downturn of the cycle and increase on the upturn portion of it (calculations not shown).

⁴ It is interesting to note that the elasticity calculations obtained under the linear specification (eqs. (1)-(3) above in the text) are *invariant* to changes in base year of

CPI (2003=100). For example if January 2006 were taken to be the base period, then the whole CPI series must have been divided by 1.23 since CPI was 123 in January 2006 in Turkey. But then, the price slope estimate β would decrease by 1.23 in the regression estimation.

$$ELAS_t = \beta / 1.23 * (\text{Index}/\text{CPI}/1.23) / \text{Fitted_Auto_Sales} = \beta (\text{Index}/\text{CPI}) / \text{Fitted_Auto_Sales}$$

(N1)

Therefore our elasticity calculations as shown in eqs. (1)-(3) above in the text remain unchanged if the base years of indexes are changed, since in the regression analysis multiplying an explanatory variable by some constant c, say 1.23 reduces the estimated coefficient of that explanatory exactly by the same constant c, leaving other estimates of the regression intact (Of course, the same feature is valid for the logarithmic specification as well).

REFERENCES

- Alper, C. E. and Mumcu, A. (2007), 'Interaction between Price, Quality and Country of Origin when Estimating Automobile Demand: the Case of Turkey', *Applied Economics*, 39, 1789-96.
- Aslan, I. Y. et.al, (2009), 'Itinerary on Automobile Trade in the next 10 years', Istanbul, Association of Automotive Distributors in Turkey, Ch.11.
- Carlson, R. L. (1978), 'Seemingly Unrelated Regression and the Demand for Automobiles of Different Sizes', 1965-75: a disaggregated approach", *Journal of Business*, 51 (2), 243-62.
- Levinsohn, J. (1988), 'Empirics of Taxes on Differentiated Products: The case of Tariffs in the U.S. automobile industry, *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Ed: R. E. Baldwin, Chicago: University of Chicago Press, 11-40.
- McCarthy, P. S. (1996), 'Market Price and Income Elasticities of New Vehicle Demands', *The Review of Economics and Statistics*, 78 (3, Aug), 543-547.

Ozcam, A., and Ozcam D. S. (2012), 'A Review of Econometric Estimation of Consumer Demand for Automobiles and the Country of Origin (COO) Effects', *The Journal of Dokuz Eylul University*, 27 (1), 97-132.

Ozcam, A. and Ozcam, D. S. (2014/a), 'Construction of Segment-Based Price Indexes in Turkish Automobile Market and Estimation of Varying Segment-Based Price Elasticities', *Sütçü İmam Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 2014, Cilt 4, Sayı:1.

Ozcam, A. (2014/b), 'Should Before or After Tax Equilibria Point Elasticities be Calculated When the Laffer Effect is Considered in a Micro Market?' *Journal of Economic Studies*, Vol.41 (6), 754- 770.

Pindyck, R. S. and Rubinfeld, D. L. (2009), *Microeconomics*, Pearson International Edition.

Verboven, F. (1996), 'International Price Discrimination in the European Car Market', *Rand Journal of Economics*, 2, 240-68.

STANDART BELGE İLE FARKLILAŞMA MÜMKÜN MÜ? AKREDİTASYON SÖYLEM ANALİZİ

Serkan TÜRKELİ¹

ÖZET

Bu çalışma akreditasyonun sağlık sektörüne etkisini araştırmaktır. Özel hastaneler 2000’li yılların başında kendilerini diğer özel hastanelerden ayırıştırma ve farklılıklarını ortaya koyma maksadıyla Joint Commission International’dan (JCI) hastane sertifikası almaya başlamışlardır. 2000’li yılların ortalarından itibaren ise akredite olan hastanelerin önemli kısmı Akredite Hastaneler Derneği (AHD) çatısı altında toplanmış ve ortak hareket etmeye başlamışlardır. Araştırmanın örneklemini Türkiye’de faaliyet gösteren 47 akredite örgüttür. Bu çalışmanın amacı örgütler tarafından farklı bir şekilde telaffuz edilen akreditasyonun anlamını belirlemektir. Sonuçlar yazındaki anlamı ile sağlık örgütlerinin akreditasyon anlamının farklı olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar kelimeler: akreditasyon, jci, akreditasyon sertifikası, sağlık

IS IT POSSIBLE TO DIFFERENTIATE BY A STANDART CERTIFICATE? A DISCOURSE ANALYSIS OF ACCREDITATION

ABSTRACT

This study is exploring the effects of accreditation on the healthcare sector. Starting from the beginning of 2000, Turkish private hospitals started to get certified by Joint Commission International (JCI) in order to differentiate and split from the other similar hospitals. Moreover, in the middle of 2000s, many of accredited hospitals have come together and act accordingly under the Accredited Hospital Association. The sample size of this study is 47 accredited organizations in Turkey. The aim of this research is to investigate the meaning of accreditation, which is interpreted differently by healthcare organizations. The results of the study reveal that meaning of accreditation in literature is different than healthcare organizations.

Keywords: Accreditation, jci, accreditation certificate, healthcare

¹ Öğr.Gör. Dr. Serkan TÜRKELİ. İstanbul Teknik Üniversitesi, Bilişim Enstitüsü, Maslak-İstanbul/TÜRKİYE. Elektronik posta: sturkeli@itu.edu.tr Tel: +90 505 488 84 45

1. GİRİŞ

Son dönemde, sağlık sektöründe gündemde olan önemli konulardan biri sağlıkta dönüşüm projesidir. Bu proje, her ne kadar ulusal bir perspektifte gündeme geldiyse de esasen Avrupa'da birçok ülkeyi etkileyen, "Yeni Kamu Yönetim Reformları (The new public management reforms)" üzerinde temellenmektedir. Yeni Kamu Yönetim Reformları kamu kurumlarının pazar etkinliğinin artırılması ve ekonomik olarak etkin hale getirilmeleri için yapılması gerekenlerin tanımlandığı bir dönüşüm projesidir (Hood 1995, Pettersen ve Nyland 2006).

Batı dünyasında 1990'lı yıllarda yeni kamu yönetimi reformları uygulamaya sokulmuştur. Türkiye'de ise proje 2003 yılından sonra başlamıştır. Proje başlangıcında Türkiye'de sağlık sektörü denildiğinde, yoğunlukla devlet hastanelerinin göze çarptığı ve sektörün devlet kontrollü otorite tarafından yönetildiği bir yapı öne çıkmaktadır. Aynı dönemde var olan özel hastanelere bakıldığında ise üstün kaliteli olmaya çalıştıkları ve yüksek gelir düzeyindeki hastalara hitap eden bir hizmet anlayışına odaklanmış oldukları görülmektedir. Üstün kaliteli olduklarının meşru bir otorite ile belgelenmesi ihtiyacı bu dönemde ortaya çıkmıştır. Türkiye'de ilk JCI akreditasyonu 2002 yılında alınmıştır. (Url 1). Yine bu dönemde IMF ve Dünya Bankası, Türk sağlık sektörünü ekonomik etkinlik bakımından problemliler olarak tanımlamıştır. Avrupa'da esen yeni kamu yönetimi rüzgarı, IMF ve Dünya bankası raporları, sağlık sektöründe ekonomik etkinliğin artırılması konusunda 59. Hükümeti ikna etmiştir. "Sağlıkta Dönüşüm Projesi" bu sorunların üstesinden gelecek bir girişim olarak 2003 yılında Dünya bankasının ve Hazine bakanlığının desteklediği yaklaşık 60 Milyon Avro bütçe ile kabul edilmiştir(Dünya Bankası Rapor No:277 17 –TU).

IMF ve Dünya Bankası gibi uluslar arası kuruluşların müdahil olduğu bu proje için yeni bir yaklaşıma gereksinim duyulmuştur. Bu dönemde girişimin başarıya ulaşması için sağlıkta dönüşüm projesinin gerektirdiği yeni bir yaklaşım arayışına en iyi cevap olarak JCI akreditasyon sistemi sunulmuş ve otoriteler tarafından kabul görmüştür. Bu süreçte kabul edilen ilk 150 kriterin (Url 2) açıklamalarında en sık geçen kelimelerden biri performans olmuştur. Hazırlanan Alt Yapı ve Süreç Değerlendirme Rehberi dokümanının sunuş bölümünde:

"Ülkemize özgü bir model olarak geliştirilen performans ölçümü ve buna dayalı ek ödeme sistemi, bireysel performans ölçerek sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesi, kaliteli, verimli hizmet sunumunun teşvik edilmesi ve sağlık çalışanlarının motive edilmesi amacıyla 2003 yılından bu yana uygulanmaktadır. 2004 yılı başından itibaren ise Bakanlığımıza bağlı tüm sağlık kurum ve kuruluşlarımızda

uygulamaya konulmuştur. Kurumsal performans ve kalite geliştirme ölçütleri hayata geçirilerek entegre bir denetim modeli oluşturulmuştur.”

Böylelikle ülkemizde otoriteler tarafından akreditasyon ile ilişkilendirilen kavramlardan en önemlisi performans olmuştur. İlerleyen bölümlerde JCI akreditasyonu ile anılan bu kavramların akreditasyon ile ilişkisi değerlendirilecektir.

2003 yılından sonra sağlık bakanlığının akreditasyon ile ilgili yaptığı çalışmalar şunlardır:

“Kurumsal Değerlendirme Hastane Akreditasyon Sistemi”-George Purvis,
Kalite ve Akreditasyon Çalıştayı- Antalya,
JCI International Summer Practicum on Quality Improvement and Accreditation –
12,16 Temmuz 2004,
Sağlık Hizmetlerinde Akreditasyon- 23 Eylül 2004 – İstanbul,
JCI ile işbirliği anlaşması,
Sağlık Hizmetlerinde Kalite ve Akreditasyon- 18 Aralık 2004 – Bursa,
Akreditasyon Yönlendirme Komitesi ve çalışma grupları (Aydın, 2008).

Bu süreçte Sağlık Bakanlığı'nın JCI ile yaptığı işbirliği anlaşmasının sonucunda ilk fazda 100 ikinci fazda 150 üçüncü fazda 400 kriter belirlenmiş ve sağlık kurumlarının bu kriterler ile denetleneceği duyurulmuştur. Son faz olarak tanımlanan 2011 yılından itibaren 621 kriter olarak belirlenmiştir. İlk olarak eğitim ve araştırma hastanelerinde uygulanan bu denetim çıktıları, performans kriteri olarak kabul edilmiş ve yapılan değerlendirmeden (“KPK= Kurum performans katsayısı”, “KMEK= Kurum muayene erişim katsayısı”, “HMAK= Hasta yakınları memnuniyet anket katsayısı”, “KASDK=Kurum Altyapı ve Süreç Değerlendirme Katsayısı”, “KVK=Kurum Verimlilik katsayısı” ve “KHK=Kurum Hedef katsayısı” ortalamaları ile) alınan notlar ölçüsünde döner sermaye dağıtılacağı belirtilmiştir (Aydın 2008, SB Diyalog Eylül 2005, Url 3, Url 4).

Sağlık bakanlığının sağlık sistemi üzerindeki otoritesi ve sektördeki etkinliği sayesinde JCI akreditasyonu ülkemizde hızla yayılmaya başlamıştır. Sağlık Bakanlığı'nın aylık yayın organı olan SB Diyalog 2005 yılı Eylül sayısında kapak olarak “Akreditasyon Sağlık Yönetiminin Yeni Gözdesi” ana başlığını kullanmış ve dergide akreditasyon sistemi ile ilgili 18 makale yayınlanmıştır. Bunlardan en ilgi çekici olanı, “Akreditasyon Sağlığın Olmazsa Olmazıdır” başlığıyla yayınlanan ve Dönemin Hacettepe Üniversitesi Rektörü ile yapılan söyleşidir (SB

Diyalog Eylül 2005, 26-28). Bu yayınların, Sağlık Bakanlığı'nın JCI ile ilgili düzenlediği kongrelerin ve yönetmeliklerin etkisi ile 2003 yılına kadar yalnızca 2 hastane JCI akreditasyonuna sahip iken bu dönemden sonra ortaya çıkan JCI akreditasyonu alma yarışı sonucunda günümüzde bu sayı 45'i geçmiştir (Url 1) .

Takip eden bölümde akreditasyon kavramı incelenmekte ve akreditasyonun özellikle Türkiye'de yeniden kurgulanışında ilişkili kavramlar olarak lanse edilen performans ve kalite kavramlarıyla ilişkisi yazında yer alan çalışmalar eşliğinde irdelenmektedir.

2. YAZINDA AKREDİTASYON KAVRAMI VE İLİŞKİLENDİRİLMEMEYE ÇALIŞILAN KAVRAMLAR

Bu bölümde yazında akreditasyonun tanımı ve nitelikleri yazın taraması ile açıklanmakta, ilerleyen bölümlerde ise akreditasyon ile ilişkilendirilmeye çalışılan belli başlı kavramlar arasındaki ilişkiler yazında görgül verilere dayanarak yapılan çalışmalar eşliğinde incelenmektedir.

2.1. Yazında Akreditasyon Tanımı

Sağlık sektöründe akreditasyon, yönetim ve kalite kontrolünü, sürekli kalite gelişimi prensiplerini temel alan önemli bir terimdir (Touti ve Pomey 2008). Bir sağlık kuruluşunun, önceden belirlenmiş ve yayınlanmış standartlara uygunluğunun, genel kabul gören bir tüzel kişilik tarafından değerlendirilip onaylandığı resmi bir süreçtir (Bilge 2008'den Rooney ve Van Ostenberg 1999).

Yazın taramasında akreditasyonun tespit edilen faydaları şunlardır:

- Profesyonel yöneticiler ve tüm çalışanlarda kalite farkındalığına yol açmaktadır (Pomey ve diğerleri 2004)
- Hastanelere yazma kültürü(yapılanları kayda alma) kazandırmaktadır (Pomey ve diğerleri 2004)
- Akreditasyon el kitabı gerçek işleyişin anlaşılmasına yardımcı olur (Pomey ve diğerleri 2004)
- Profesyonel kontrolün etkin uygulandığı kurumlarda değerler ve örgüt kültürü üzerinde olumlu etkileri olmaktadır (Paccioni ve diğerleri 2008, Pomey ve diğerleri 2004)
- Czarniawska- Jones (1988) akreditasyonu ideolojik kontrol olarak kavramsallaştırır ve örgütsel kontrolün, gelişim doğasını zorlayıcı

kurallardan (coercive) çok ideolojik formlar temelinde olduğuna inanır (Paccioni ve diğerleri 2008: 147)

- Kurum içi iletişimi artırır (Paccioni ve diğerleri 2008, Pomey ve diğerleri 2004)
- Akreditasyon kurum içerisinde bazı iş bölümlerinin gücünü ve saygınlığını (Örneğin hemşirelerin) arttırmaktadır (Touti ve Pomey 2008).

Akreditasyon ülkemizde her ne kadar performans ölçüm sistemi olarak kabul edilse de (Bilge, 2008) yukarıda belirtilen faydalı unsurları arasında performansın yer almadığı görülmektedir.

Akreditasyon süreci öz değerlendirme (self assessment), alan incelemesi ve rapordan oluşur (Pomey ve diğerleri 2004). Türkiye’de bu uygulama aynen kabul edilmiştir. Sağlık Bakanlığı’nın belirlediği denetçiler hastaneleri denetlemekte ve raporu il sağlık müdürlüğü ve sağlık bakanlığı ile paylaşmaktadır. Dünyada yeni kamu yönetimi reformunun öngördüğü çalışmaların yapıldığı ülkeler incelendiğinde (İsveç, Kanada, Fransa, ABD, İngiltere gibi) ülkemize en yakın uygulamanın Fransa’da gerçekleştiği görülür. Fransa’da akreditasyon sistemi aşağıdaki gibidir:

- Zorunlu olarak 4 ayda bir sağlık kurumlarında denetleme yapılır.
- Denetim Sağlık Bakanlığı’na bağlı bir kurum tarafından gerçekleştirilir.
- Sağlık bakanlığı ve belirlenen kurumlarla göstergelerin sonuçlarının yer aldığı denetim raporu paylaşılır.
- Denetim raporu yarı halka açıktır ve bölgesel otoritelere gönderilir.
- Yetkili otorite rapordaki bilgiler doğrultusunda hastanenin bütçesine ve planlanan aktivitelere müdahale eder.
- Akreditasyon, dış denetim kullanıldığından sağlık kurumlarına meşruiyet kazandırır (Pomey ve diğerleri 2004).

2.2. Yazında İlişkilendirilmeye Çalışılan Kavramlar

Yazında akreditasyon ile birçok kavram bir arada anılmıştır. Performans, kalite, mesleki gelişim, hasta memnuniyeti, değişim bunlardan bazılarıdır. Greenfield ve Braithwaite’in (2008) yaptıkları çalışmada 2007 Mayıs’ına kadar olan dönemde; 1950 yılından itibaren Medline, 1980 yılından itibaren EMBASE, 1982 yılından itibaren CINALH veritabanlarında yer alan ve akreditasyon ile ilgili (akreditasyon, JCAHO, akreditasyon ve araştırma gibi kelimelerin geçtiği) tüm makaleler incelenmiş ve uygun 58 makale seçilmiştir. Bu çalışma ve bu veritabanlarında yer

almayan benzer çalışmalar sonucunda JCI ve akreditasyon ile anılan kavramlar arasında tespit edilen ilişkiler aşağıdaki gibidir:

Kalite göstergeleri ve performans

Kalite göstergeleri ile akreditasyon sistemi ilişkisi yapının çok karmaşık olmasından dolayı tespit edilememiştir (Greenfield ve Braithwaite 2008). Bir başka deyişle, kalite göstergeleri ve akreditasyon çıktıları arasında ilişki kurulamamıştır. Akreditasyon kriterlerinin klinik göstergeleri ve klinik kaliteyi arttırdığı yönünde de bulgu saptanamamıştır (Pettersen ve Nyland 2006).

Bunlardan başka Keeler (1992), Duckett (1983), Pettersen ve Nyland (2006), Lemieux ve diğerleri'nin (2003) yaptığı çalışmalarda da akreditasyonun performans artışına olumlu etkisi olduğuna dair bulgu saptanamamıştır. Bununla birlikte, Avusturya'da isteğe bağlı olan akreditasyonun servis kalitesi üzerinde olumlu etkileri tespit edilirken operasyonel düzeyde etkisiz olduğu görülmüştür (Duckett 1983). Amerika'da ise kaliteyi arttırdığına dair kanıt bulunamamıştır (Keeler 1992). Kanada'da geliştirilen kriterlerin organizasyonun performansını izlemeye izin vermediği saptanmıştır (Lemieux-Charles ve diğerleri 2000). Norveç'te ise performans ölçümünün yönetim ve operasyon arasında "görünürde yapma (decoupling)" sorununa neden olduğu sonucuna varılmıştır (Pettersen ve Nyland 2006, Sack ve diğerleri 2011).

Türkiye özelinde düşünüldüğünde proje sağlıkta dönüşüm olarak adlandırılmış ancak sağlık kurumlarının dönüşümünü izleyecek gösterge tanımlanmamıştır (Türkeli ve diğerleri 2008, Türkeli ve Erçek 2010).

Değişime etkisi

Akreditasyon sistemlerinin iletişime, birlikte karar almaya olumlu etki ettiği, aynı zamanda hemşirelik hizmetlerinde değişimi sağladığı saptanmıştır (Greenfield ve Braithwaite 2008). Pomey ve arkadaşları (2004) akreditasyonun kültürel değişim aracı olarak hastanelerde kullanılması ile ilgili bir çalışma yapmış; iletişimi artırma, meslek güçlerinin değişimi (hemşirelerin saygınlık kazanmaları), yazma kültürü ve öğrenen örgüt uygulamalarına olumlu etki etmesinden dolayı kurumsal kültürü değiştirdiği sonucuna varmıştır.

Finansal etki

Yazında akreditasyon sistemlerinin pahalılığı ile ilgili birçok çalışma mevcuttur (Greenfield ve Braithwaite 2008). Akreditasyonun finansal etkisinin olumlu olduğuna dair herhangi bir bulguya rastlanmamıştır.

Hasta memnuniyeti

Yazında bu konuda yapılan çalışmalar kısıtlıdır. Sınırlı sayıdaki bu çalışmalarda da hasta memnuniyeti ile akreditasyon arasında ilişki kurulamamıştır. Akredite olan ve olmayan kurumlar karşılaştırıldığında aralarında fark saptanmamıştır (Greenfield ve Braithwaite 2008).

Mesleki gelişim

Mesleki gelişim ile akreditasyon arasında pozitif ilişki saptanmıştır. Akredite kurumlarda mesleki sınavlarda daha fazla başarı tespit edilmiştir (Greenfield ve Braithwaite 2008). Medikal mesleklerde ise akreditasyon ve mesleki gelişim arasında ilişki tanımlanamamıştır. Mesleklerin performansı ile akreditasyon arasında ilişki bulunmamıştır (Greenfield ve Braithwaite 2008).

Yapılan çalışmalarda doktorların akreditasyon sisteminin kendileri ile ilgili olmadığını düşündükleri bulgulanmıştır. Başhemşirelerin ise akreditasyon konusunda yüksek motivasyona sahip oldukları saptanmıştır. Benzer şekilde hastane müdürlerinin akreditasyona pozitif baktıkları ve akreditasyonun bakım süreçlerini iyileştirdiğine inandıkları görülmüştür. Ne var ki, operasyonel çalışanların akreditasyonu bürokratik gördüğü tespit edilmiştir. Operasyonel seviye ve yönetim seviyesi arasındaki bu farklı algının görünürde yapma (decoupling) ile sonuçlandığı sonucuna ulaşılmıştır (Pettersen ve Nyland 2006; Lemieux-Charles ve diğerleri 2003). Yönetmel seviye akreditasyonu desteklerken, operasyonel seviye bunun faydalı olmadığını düşünmektedir. Operasyonel seviyenin akreditasyonun faydasına inanmaması ve genellikle verilerin operasyonel seviyede yürütülen faaliyetlerden toplanması görünürde yapmanın (decoupling) sağlık kurumlarında sıklıkla rastlanması ile sonuçlanmaktadır (Lemieux-Charles ve diğerleri 2003).

Yöneticilerin akreditasyon sistemine destek verme nedenleri akreditasyon sisteminin kaliteyi garantilemek için etkin bir strateji olarak görülmesi, örgütsel performansı arttırdığı inancı ve birlikte karar vermeye olumlu etkisi olduğu fikri olarak belirtilmiştir (Greenfield ve Braithwaite 2008).

Operasyonel seviyede çalışanlar tarafından akreditasyon süreci bürokrasiyi arttırdığı ve zaman kaybı yarattığı, hasta bakımı konusunda değer katmadığı, doğrudan ve dolaylı olarak maliyeti arttırdığı ve tutarlı olmadığı gerekçeleriyle benimsenmemektedir (Greenfield ve Braithwaite 2008, Lemieux-Charles ve diğerleri 2003).

Tablo 1: Yazın Taramasında Mesleklerin Akreditasyona İlgisi

	İlgili	İlgisiz
Doktor		X
Hemşire	X	
Müdür	X	
Operasyonel (hasta bakıcı, tıbbi dokümantasyon gibi)		X

Farklılaşma

Ülkemizde akreditasyon ile birlikte en sık anılan kavramlar performans ve kalitedir. Sağlık Bakanlığının Alt Yapı ve Süreç Değerlendirme Rehberinde 27 defa “performans”, 40 defa “kalite” kelimesi geçmektedir. Türkiye özelinde akreditasyon alan sağlık kurumlarında ise en sık rastlanan kavram diğer sağlık kurumlarından bu belge ile farklılaştıklarıdır. Yazında akreditasyon ve farklılaşma ile ilgili Medline veritabanında tek makale (Seppanen 1995) mevcuttur. Analiz bölümünde bu farklılaşma söylemlerine yer verilecektir.

Tablo 2: Yazın Taramasında Mesleklerin Akreditasyona İlgisi

	İlişki li	İlişkisi z	Tanımsı z
Kalite			X
Değişim	X		
Finansal			X
Hasta Memnuniye ti	X		

Mesleki Gelişim (Müdür, Hemşire)	X		
Mesleki Gelişim (Doktor, operasyon)		X	
Farklılaşma			X

3. KURAMSAL ÇERÇEVE: YENİ KURUMSAL KURAM VE EŞBİÇİMLİLİK KAVRAMI

Çağdaş bir örgüt kuramı olarak 1980’li yıllarda ortaya çıkan yeni-kurumsal kuram temelde “örgütler neden bu kadar çok benzeşmektedir?” sorusuna yanıt arar. Bu soruya yaptıkları öncü çalışmaları ile DiMaggio ve Powel (1991) şöyle cevap vermektedir: Kurumlar çevrelerinde “meşru” görünmek için benzeşirler. Kurumların hayatlarına devam etmeleri sadece teknik ve ekonomik etkinliklerine bağlı değildir, çevrelerindeki kurumlara benzeyerek (eşbiçimli) kendilerini meşru kılmalıdır (Selznick 1996, Özen ve diğerleri 2007). Kurumsallaşma örgütün dahil olduğu çevre kapsamında kendisini sınırlayan rasyonel kuralların oluşması sürecidir. Örgütleri çevrelerine uyum sağladıkları ölçüde hedeflerine ulaşabilen organizmalar olarak tanımlayan Selznick, örgütlerin bireylerden bağımsız kendilerine ait formları olduğunu belirtmiştir. Bir kurum sahip olduğu değerler ve faaliyetlerden ne ölçüde zor vazgeçebiliyorsa, o değer ya da faaliyet o derecede kurumsallaşmıştır (Özen ve diğerleri 2007).

Yeni kurumsal kuram olarak adlandırılan yaklaşım sosyal süreçlerin rasyonel kurallar haline dönüşmesi ile kurumsallaşma sürecinin oluştuğunu savunur. Rasyonel hale dönüştürülen değerler yeni kurumsal kuram kapsamında efsaneler ve mitler olarak kabul edilmiş ve meşrulaştırılmıştır. Efsane ve mitlerin törensel şekilde uygulanması, örgütü faaliyet gösterdiği çevrede meşru ve hesap verebilir hale dönüştürmektedir (Meyer ve Rowan 1977).

Örgütler eşbiçimli oldukları ölçüde kurumsal olarak algılanırlar. Kurumsallaşmayı tetikleyen mekanizma zorlayıcı (coercive) eşbiçimlilik, öykünmecî (mimetic) eşbiçimlilik ve normatif (normative) eşbiçimlilik olarak tanımlanmıştır (DiMaggio ve Powel 1983). Zorlayıcı eşbiçimlilik politik etki meşruiyetinden dolayı, öykünmecî eşbiçimlilik belirsizlikleri azaltma yöntemi olarak çevredeki

kurumların yaptıklarının taklit edilmesinden dolayı, normatif eşbiçimlilik uzmanlaşma veya aynı meslek grubunun etkisinden dolayı gerçekleşmektedir (DiMaggio ve Powel 1991, Özen ve diğerleri 2007). Daha güncel çalışmalarında Frumkin ve Galaskiewicz (2004:284) regülasyon, lisanslama, akreditasyon konularının zorlayıcı eşbiçimlilik; örgütü etkileyen dernek, meslek odası gibi grupların etkisini içeren konuların normatif eşbiçimlilik; diğer örgütlerin performansına bakılmasını içeren konuları öykünmecî eşbiçimlilik konusu olarak belirtmekte ve bunların kamu sektörü örgütlerinin şekillenmesinde önemli rol oynadığına değinmektedir.

Türkiye’de akreditasyon süreci incelendiğinde eşbiçimliliğe neden olan üç mekanizmanın da aktif rol oynadığı görülmektedir. Sağlık Bakanlığının JCI ile ilgili çıkardığı yasalar ve yönetmelikler zorlayıcı, meslek odalarının ve derneklerin (Akredite Hastaneler Derneği gibi) desteği normatif ve belge alan ilk kurumların A grubu hastaneler (Bakınız. Notlar 1) olmaları dolayısıyla taklit edilmeleri öykünmecî eşbiçimlilik mekanizmaları olarak tanımlanabilir. Akreditasyon süreci tarif edildiği şekilde eşbiçimliliğe hizmet eden bir yönde işlemesine rağmen akreditasyon alan sağlık kurumları bu belge ile diğer hastanelerden farklılaştıklarını savunmaktadırlar.

4. AKREDİTASYON VE YENİ KURUMSAL KURAMIN İLİŞKİLENDİRİLMESİ

Akreditasyon sistemleri incelendiğinde performans kriterlerinin geliştirilmesinde ve kullanımında meşruiyet ve rasyonelliğin tetkik edildiği görülmektedir (Lemieux-Charles ve diğerleri 2003). Townley (2002) ise kamu performans reformu ve performans ölçme sistemlerinin rasyonel kurumsallaşma efsanesi statüsü kazandığını ve genellikle daha iyi yönetim ve hesap verebilirlik (accountability) yolu olarak görüldüğünü belirtmektedir.

Sağlık hizmetleri değerlendirilmesi, çıktılarının genellikle belirsiz olması sebebiyle, oldukça zordur. Bunun sonucu olarak da sağlık sektöründe performanstan ziyade meşruiyete vurgu yapıldığı görülmektedir (Scott ve diğerleri 2000). Meşrulaşma kavramı örgüt hedeflerinin sosyal fonksiyonlarla uyumu olarak kavramsallaştırılmıştır (Lemieux-Charles 2003). Bu noktadan hareketle hastaneler, özellikle kamu hastaneleri, kârlılık üzerinden değerlendirilmemelidir. Çünkü bu kurumlar kamu takdirine meşruiyet ve kaynak yönünden bağımlıdırlar, bu yüzden prosedürlerin uygulanması ve yapıları ile değerlendirilirler (Lemieux-Charles 2003). Akreditasyon süreci dış denetim yoluyla meşrulaşma olarak

görülür. Yine akreditasyonun hesap verebilirliği arttırması beklentisi, kurumsallaşma kuramı ile ilgili olduğunu göstermektedir. Dış denetimin çeşitli kurumlarla paylaşılmasının şeffaflığı arttırdığı yönündeki bulgular (Lemieux-Charles 2003) yeni kurumsal kuram ile ilişkilendirilir.

Bu noktada, Türkiye'deki JCI akreditasyonunun yayılım gerekçelerinde iddia edilen ile gerçekleşen arasında bir tutarsızlık olabileceği akla gelmektedir. Bu iddiayı sınamak ve JCI akreditasyonundan geçmiş olan hastanelerin bu akreditasyonu paydaşlarına ne şekilde anlattıklarını anlayabilmek için takip eden bölümde bir söylem analizi çalışması yapılmıştır. Söylem analizinde günümüzde gitgide paydaşlarla en etkin iletişim kurma aracı olarak ön plana çıkan internet sayfalarının incelenmesi öngörülmüştür. Akredite olmuş hastanelerin sayfaları çeşitli kriterler açısından söylem analizine tabi tutulmuş ve bulgular sonraki bölümde sunulmuştur. Takip eden bölüm söylem analizi yöntemi ve uygulamasına ilişkin bilgiler vermektedir.

5. SÖYLEM ANALİZİ METODOLOJİSİ

Son yıllarda yapılan çalışmalarda “dil”in öneminin arttığı görülmektedir. Sosyal bilimlerde birçok araştırma “dil” üzerinde kurgulanmaktadır (Oğuz, 2008). Sosyal bilimler açısından madde, gerçeklik, katı olgular, başvuru noktası olarak deney ve gözlemden söylemlere kayış olmuştur ve bu kayma “söylemimiz dışında bir şeyimiz yok” gibi iddialı ifadelerle betimlenecek hale gelmiştir (Sözen 1999). Kendimizi sosyal hayatın dışında tutarak bir gözlemci olamayacağımız düşüncesi önem kazanmıştır. Bilgi ile nesnel gerçeklik arasında doğrudan bir ilişki olmadığı, dilin doğayı yansıtmadığı, anlamlı kıldığı ve kurduğu düşüncesi ön plana çıkmıştır (Denzin ve Lincoln 2000, Oğuz 2008). Dolayısıyla gerçeklik hakkında bilgi elde etmek isteniyorsa söylem incelenmelidir.

Söylem basit olarak kullanılan dil ve dil pratiğidir (Oğuz 2008:53). Söylemler metinlerin (textlerin) içinde gizlidir, metinler ile nesne haline dönüşür. Metinler yine birçok formda yazılı, sözlü, resim, logo, sembol halinde bulunabilir. Söylem ile sosyal yapı arasında bir bağ vardır. Metinler ile yola çıkılan analizde bağlam (context) göz önünde tutularak gerçeklik ve söylem arasındaki ilişki incelenir (Oğuz 2008).

Makale kapsamında söylem analizi yapılırken sadece metinler incelenmemiştir. JCI akreditasyonu alındığını gösterir logonun internet sayfasındaki konumu, JCI akreditasyonu alındığına dair grafiklerin ve logoların ne derece ön plana

çıkarıldığı, açılış sayfasında JCI akreditasyonu alındığına dair haberin varlığı, JCI akreditasyonu alınmasının meşrulaştırılması ile ilgili cümlelere yer verilmesi, JCI akreditasyonunun faydalarının açıklanması, süresi dolan akreditasyonun yeniden alınıp alınmadığı gibi unsurlar analiz edilmiştir. Ancak tüm bu sorular yanında, bu çalışma kapsamında incelen en önemli unsur JCI'nin farklılaşma aracı olarak kurgulanıp kurgulanmadığı sorunsalıdır.

6. BULGULAR

Makale kapsamında akreditasyon alan tüm (47 adet) sağlık kurumlarının internet siteleri incelenmiştir. Söylemler analiz edildiğinde şu sonuçlara varılmıştır:

- İlk JCI akreditasyonu 2002 yılında alınmıştır. Sağlık bakanlığının JCI ile anlaşması öncesinde sadece 2 hastanede JCI akreditasyonu bulunurken, anlaşma sonrasında bu sayı 47'ye çıkmıştır (şubeler ayrı hastaneler ayrı olarak sayılmıştır, zira akreditasyon şubelere verilmektedir).
- 3 sağlık kurumu klinik laboratuvar, 1 sağlık kurumu medikal nakil, 1 sağlık kurumu ayakta tedavi ve diğer 42 sağlık kurumları hastane akreditasyonu almıştır.
- 38 sağlık kurumu (şubeler ayrı hastane sayılmıştır) açılış sayfasında JCI logosuna yer vermiştir. 9 tanesinde JCI logosu yer almamaktadır.
- 32 sağlık kurumunda JCI akreditasyonunun İnternet sayfasında özellikle vurgulandığı görülmektedir. A grubu olarak değerlendirilen hastanelerde JCI akreditasyonunu ön plana çıkarılmadığı gözlenmiştir. Bununla birlikte JCI akreditasyonunun görece olarak en fazla vurgulandığı internet sayfalarının kamu kurumlarına ait olduğu gözlemlenmektedir.
- 15 sağlık kurumunun açılış sayfasında JCI akreditasyonu ile ilgili habere yer verilmiştir. Bu sayı analize konu tüm kamu kuruluşlarını kapsamaktadır.
- 4 sağlık kurumu dışındaki tüm kurumlarda JCI akreditasyonu ile ilgili bilgilendirme sayfasına açılış sayfasından bağlantı bulunmaktadır.

- 8 kurum dışında incelenen sayfaların tamamında JCI akreditasyonun faydasına ilişkin açıklamalar mevcuttur.
- 31 kurum akreditasyon belgesi olarak benzerlerinden farklılıklarını belirtmektedirler (Şubeler tek hastane sayılır ise 31 hastaneden 17'inde, yaklaşık %55'sinde farklılaşma cümlesi geçmektedir). Bu hastanelerin 2 tanesi dışında 29 kurumun akreditasyon başlangıcı 2010 yılından öncedir.

Tablo 3. Kurumların Farklılaşma İfadeleri

Kurumların farklılaştıklarına ilişkin ifadeleri	Farklılaşma Kelimesi
Ankara'da JCI akreditasyon belgesine hak kazanan ilk hastane oldu.	İlk
JCI akreditasyonuna sahip, dünyadaki ilk ve halen tek kan merkezidir.	İlk ve tek
Joint Commission International tarafından, hizmet kalitesi belgelenecek akredite olan, sektöründe bu belgeyi alan dünyanın ikinci, Türkiye'nin ise ilk acil sağlık hizmeti kuruluşudur.	İlk
Türkiye de ilk kez JCI Hasta Güvenliği Hedeflerine yönelik Göztepe Hastane Kompleksi'nde kendi doktor ve hemşireleri ile eğitim film çekerek; tüm sağlık grubu çalışanlarına eğitim amaçlı izlettirilmiştir.	İlk
Türkiye'de bir ilke imza atarak danışmanlık hizmeti almadan JCI akreditasyon belgesini alan X Hastanesi ayrıca, genellikle 18 aylık bir çalışma sonrasında kurulan kalite sistemini kendi bünyesinde 16 aylık yoğun bir çalışma sonrasında oluşturmayı başardı.	İlk
Bu kadar kısa sürede tüm alanlarını JCI standartlarına göre hazırlayan ve iki hastanesine de aynı anda akreditasyon belgesi alan bir başka kurum yoktur.	Başka yok (tek)
Uluslararası standartlarda tanı ve tedavi hizmeti sunan referans	Referans

bir hastaneyiz.	
Türkiye'de akredite olan ilk üniversite laboratuvarı olma ünvanını elde etmiştir.	İlk
Türkiye'nin Göz Branşında İlk Akreditasyon Belgeli Hastanesi...	İlk
Türkiye'de JCI tarafından akredite edilen ilk ve tek üniversite hastanesi olmuştur.	İlk ve tek
Kuruluşunun 1. yılında Joint Commission International Akreditasyonu (JCIA) almaya hak kazanmıştır.	1.yılında alan
Akreditasyon Kalite Belgesi almaya hak kazanan Türkiye'de ilk, Dünyada 21. hastanedir.	İlk
ISO 9001, JCI ve ISO 14001 belgelerinin üçüne birden layık görülen Türkiye'nin ilk özel hastanesi..	İlk
Başka bir deyişle kalitesini ve başarısını uluslar arası düzeyde belgeleyen ilk Türk Üniversite Hastaneleri Grubu oldu.	İlk
JCI (Joint Commission International) tarafından Akredite edilen, böylelikle uluslar arası üstün kalite standartlarında tanı ve tedavi hizmeti verdiğini, hizmeti sunarken Hasta Güvenliği standartlarını en üst düzeyde karşıladığını kanıtlamış olan Türkiye'nin ilk ve tek nöropsikiyatri hastanesi ünvanını almıştır. Aynı zamanda NİSTANBUL Nöropsikiyatri Hastanesi, bu başarısı ile JCI tarafından akredite edilen Dünya'nın 3. Nöropsikiyatri hastanesi olmuştur.	İlk ve tek Dünya'nın 3.
X Hastanesi olarak yeni açılmış bir hastane olmamıza rağmen hasta güvenliği ve kalite standartları altında sıfır hata ile bölgenin ilk JCI akreditasyonuna sahip olmuş bir hastaneyiz.	İlk

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dünyada akreditasyon kavramının kurgulanmasında, akreditasyonun birlikte anıldığı başka kavramlar ile ilişkilerine bakıldığında söylem ile olguların birbirini tutmadığı görülmektedir. Örneğin, performans ile akreditasyon kavramları çoğu

kere hem yurtiçinde hem de yurt dışında beraber anılmalarına rağmen performans ve akreditasyon arasında ilişki bulunamamıştır. Ülkemize özgü olarak akreditasyonun birlikte anıldığı kavramlara “farklılaşma” kavramı eklenmiştir. Kurumların belge alarak farklılıklarına inanmaları ise ülkemize özgü dinamiklerin sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Zira, bu çalışmanın ilk bölümlerinde de açıklandığı gibi, akreditasyon benzeri sistemlerin kurumlarda eşbiçimliliğe yol açtığı belirlenmiştir. 2010 yılından önce akredite olanlar ilk ve tek gibi ifadeler ile farklılıklarını ortaya koyarken 2010 yılından sonra 40’den fazla kurumun bu belgeye sahip olmasının etkisi ile farklılık ifadelerine daha az rastlanır olmuştur. Dolayısıyla 2002-2010 yılları arasının “standart belge ile farklılaşma”, 2010 ve sonrasında ise “standart belge ile benzeşme” dönemi olduğu bulgulanmıştır.

Farklılaşma aracı olarak görülen JCI akreditasyonu aslında bu hastanelerin eşbiçimli olmasına yol açmaktadır. Bu eşbiçimlilik akreditasyon süreçlerinin benzeşmesi, akreditasyon sistemi ile ilgili komisyonların benzeşmesi gibi birçok konuya etki etmektedir. Ayrıca akredite olan kurumların sayısı oransal olarak belirli düzeye ulaştığında bu belgenin kanıksanmasına yol açacak ve kurumları farklılaşma adına yeni belgelerin alınmasına yönleltecektir. Oysa akreditasyonun standart bir belge olarak farklılaşma sağlamayacağını görülmüştür, bu belgelerin esas fonksiyonundan da daha etkin yararlanılmasını sağlayacaktır.

Sağlık Bakanlığı’nın JCI ile anlaşmasından önce özel hastaneler kamu hastanelerinden “kaliteli hizmet” yönünden farklılaşma aracı olarak akreditasyon belgesi almışlardır. Bu belgeyi alan özel hastaneler kendilerini kamu hastanelerinden bu uluslararası belge ile ileri kalitede göstermekteydi. Anlaşma yapılmadan önceki dönemde kamu hastanelerinde gerek teknoloji eksikliği, gerekse maddi eksiklikler nedeniyle bazı tıbbi işlemlerin özel hastanelerde yapılması özel hastanelerin “kaliteli hizmet” olarak ileri seviyede olarak algılanmasını desteklemiştir (Günümüzde aynı nedenlerle bazı tıbbi işlemlerin özel kurumlarda yapılması bu algıyı desteklemeye devam ettirmektedir). Özel hastanelerin kaliteli olması olgusu bu hastanelerin kamu hastanelerinden farklı olarak sahip oldukları akreditasyon belgesinin kalite ile ilişkilendirilmesine bağlı olmakta ve bu ilişki de bilgi asimetrisinden (information asymmetry) kaynaklanmaktadır. Zira bir kurumun rakiplerinden daha kaliteli hizmet verebilmesinin kaynağı verdiği hizmeti mümkün kılacak işlevler yoluyla sağlanamaz. Bunu sağlamanın yolu hem örgütsel kaynakların hem de örgütsel süreçler ve kabiliyetlerin (capability) işlevsel amacı destekler şekilde yapılandırılmış olmasına ve bu sistemin rakiplere göreli üstünlük

sağlayabilmesindedir. Özel hastanelerin sayıca artmasından sonra bile akreditasyon özel hastaneler arasında bir farklılaşma unsuru olarak algılanmıştır. Yapılan söylem analizi sonucunda JCI akreditasyonunun A grubu hastanelerin tarafından ön plana çıkarılmazken, diğer hastaneler tarafından ön plana çıkarılması büyük ölçüde öykünmecî eşbiçimlilik kavramını destekler niteliktedir. Yani, öncü ve lider konumdaki örgütler örgütsel alan dahilindeki diğer örgütler tarafından belirsizliği azaltmak amacıyla yapış edişler açısından taklit edilmektedirler.

Sağlık Bakanlığı'nın JCI ile anlaşmasından sonra akredite olan hastane sayısının 2'den 47'ye çıkması Sağlık Bakanlığının sektör üzerindeki düzenleyici etkisini göstermektedir. Bu etki ile hastaneler zorlayıcı eşbiçimli olmaktadır. JCI alan kamu kurumlarının akreditasyon aldıklarını çok fazla ön plana çıkarması Sağlık Bakanlığı ile bağlarının özel kurumlara kıyasla daha yoğun olduğunu göstermektedir.

Akredite olan hastanelerin yarısından fazlasının bu akreditasyonu stratejileri ile birleştirmemeleri akreditasyon alınmasının stratejilerden bağımsız olarak kurgulandığını düşündürmekte ve bu durum JCI akreditasyonunun boşlukta kalmasına neden olmaktadır. Bilindiği gibi farklılaşma aslında önemli bir rekabet stratejisi kavramıdır ve piyasada yer alan rakiplerden sunulan mal ve/veya hizmet algısı açısından farklılaşarak yüksek katma değer yaratmak üzerine bina edilir. Halbuki, strateji ile akreditasyonu birleştirmemek ve bir yandan da bunu bir farklılaşma aracı olarak kullanmaya gayret etmek hem kavramsal olarak hem de içerdiği mesaj bakımından önemli tutarsızlıklar içerir niteliktedir.

Akreditasyon alan hastanelerden sadece 8 tanesi alınma gerekçesine yer vermemiştir. Büyük çoğunluğun alınma gerekçelerini açıklamaları akreditasyon kavramının meşrulaştırılmasına çalışıldığını göstermektedir. Örneğin meşrulaştırmak için "en çok kabul gören standarttır" ifadesine yer verilmektedir. Birçok kurumda ise "Neden akreditasyon?" başlığı altında alınma nedenleri paylaşılmaktadır.

Makale kapsamında performans yönetimi veya kalite modeli olarak kullanılan akreditasyon sistemlerinin yapılan çalışmalarda bu yönde etkisinin saptanmaması akreditasyona bakışımızın sorgulanması ve bu kavramı yeniden kurgulama ihtiyacımızı ortaya koymaktadır. Sağlık Bakanlığının Alt Yapı ve Süreç Değerlendirme Rehberinde

“Ülkemize özgü bir model olarak geliştirilen performans ölçümü ve buna dayalı ek ödeme sistemi, bireysel performansı ölçerek sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesi, kaliteli, verimli hizmet sunumunun teşvik edilmesi ve sağlık çalışanlarının motive edilmesi amacıyla 2003 yılından bu yana uygulanmaktadır. 2004 yılı başından itibaren ise Bakanlığımıza bağlı tüm sağlık kurum ve kuruluşlarımızda uygulamaya konulmuştur. Kurumsal performans ve kalite geliştirme ölçütleri hayata geçirilerek entegre bir denetim modeli oluşturulmuştur.”

söylemi yer almaktadır. Oysa, bu söylemde yer alan altı çizili kelimeleri ölçen göstergeye belirlenen 150 kriterde rastlanmamıştır. Akreditasyonun önemi fonksiyonel tanıma uygunluğu denetlemesidir. Zira fonksiyonel tanım olarak hastane olamaz iseniz altı çizili kavramları ve modelleri uygulamanız mümkün olmayacaktır. Akreditasyon süresi dolan tüm hastanelerin tekrar akreditasyon almaları belgeye güveni göstermektedir.

JCI akreditasyonu performans amaçlı ve farklılaşma aracı olarak kurgulanmasının ülkemizde değişmesi gerektiği bu çalışma sonucunda ortaya çıkmıştır. İlk olma, öncü olma gibi payelerin kültürümüzde önemli olmasının esasen eşbiçimliliğe yol açan belgenin farklılaşma aracı olarak anlaşılmasına neden olduğu düşünülmektedir.

Türkeli ve Erçek (2010) belirtildiği gibi JCI akreditasyon sistemi hastanelerin fonksiyonel tanımını denetlemektedir. Örneğin “Morg giriş ve çıkışı farklı mı?” sorusu (göstergesi) hastanenin fonksiyonel tanımını denetler, performans üzerinde etkisi yoktur. Sorguladığı fonksiyonel tanım aslında denetleme sırasında kaynakların uygunluğunu sorguladığı ve performans ölçmediği birçok akademik çalışma ile ortaya konulmuştur.

Sonuç olarak JCI akreditasyon sistemi performans ve farklılaşma ile ilişkilendirilmemeli ve bu yönde beklenti oluşturulmamalıdır. JCI belgesi farklılaşma aracı olarak görülmemeli ve bu belgeyi alan hastanelerin eşbiçimli olacağı önceden fark edilmelidir. Hastanelerin fonksiyonel tanımının aynı olması beklenen durumdur. Farklılaşmanın süreçler ve kabiliyetler (capability) ile sağlanacağı fark edilmeli ve her hastane kendine özgü stratejik yönetim modeli (Türkeli ve diğerleri 2008) oluşturarak özellikle elle tutulamayan kaynaklar ve kabiliyetleri ölçen modeller geliştirmelidir (Türkeli ve Erçek 2010). JCI akreditasyonu hastane olma fonksiyonlarının denetlemesi nedeniyle

önemsenmelidir ancak fonksiyonel tanım dışında kalan kavramlar, kurumlara özgü olacak şekilde geliştirilen bir model kapsamında değerlendirilmelidir.

NOTLAR

1. A Grubu Hastane: Ruhsatlandırılmış yatak kapasitesi en az elli olan, en az beş farklı dahili ve beş farklı cerrahi uzmanlık dalında tam gün kadrolu uzman tabip çalıştırmak suretiyle sağlık hizmeti veren; birinci fıkrada belirlenen asgari standartlara ilave olarak hasta kabul ve tedavi ettiği uzmanlık dalları için gerekli ve günün gelişmiş tıp teknolojisine uygun olan diğer bütün teşhis ve tedavi birimlerini ve ayrıca asgari radyoloji, biyokimya, mikrobiyoloji, hematoloji ve patoloji laboratuvarlarını bünyesinde bulunduran genel hastanelerdir (Kaynak: ÖZEL HASTANELER YÖNETMELİĞİ Resmi Gazete Tarihi: 27.3.2002; Sayı:24708).

KAYNAKÇA

Aydın, B.(2008), <http://www.izleme.saglik.gov.tr/aa/ab1.ppt>

Czarniawska-Jorges, B. (1988), *Ideological Control in Nonideological Organizations*, Praeger, New York, NY, .

Denzin N., and Lincoln Y. (2000) Handbook of qualitative research Sage Publications

DiMaggio, P. J. and Powell. W. W. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." American Sociological Review 48:147-160.

DiMaggio, P. J. and Powell. W. W. 1991. "Introduction." 1-38 The New Institutionalism in Organizational Analysis içinde bölüm, editör Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press

Duckett, S.J. (1983), "Changing hospitals: the role of hospital accreditation", Social Science & Medicine, Vol.17, No.20, pp.1573-1579

Dünya Bankası Rapor No:27717 –TU

Greenfield D., Braithwaite J.(2008) Health sector accreditation research: a systematic review. International journal for quality in health care. Journal of the International Society for Quality in Health Care 20(3):172-83.

Frumkin, P. and J. Galaskiewicz (2004). "Institutional Isomorphism and Public Sector Organizations." Journal of Public Administration Research and Theory 14(3): 283-307.

Hood, C. (1995), "The new public management in the 1980's: variation on a theme", Accounting Organisations Soc Vol.20, pp.93-100

Keeler, E.B., Rubenstein, S.J., Kahn, K.L., Draper, D., Harrison, E.R., McGintry, M.L.,

Rogers, W.H., Brook, R.H. (1992). Hospital characteristics and quality of care, Journal of the American Medical Association. 268:1709-14.

Lemieux-Charles, L., Gault, N., Champagne, F., Barnsley, J., Trabut, I., Sicotte, C. and

Zitner, D.(2000), "Use of mid-level indicators in determining organizational performance", Hospital Quarterly, pp.48-52

Lemieux-Charles, L., Guire, W., Champagne, F., Barnsley, J., Cole, D., Sicotte, C.(2003),

"The use of multilevel performance indicators in managing performance in health care organizations", Management Decision , pp.760-770

Meyer, J. and Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth

and Ceremony. American Journal of Sociology, 83, 340-363.

Oğuz M.C.(2008) Söylem Analizi, Sosyoloji Notları, 52-57

Özen, Ş ve Sargut, S. Örgüt Kuramları, İmge Kitabevi, 2007

Paccioni A., Sicotte C., Champagne F.(2008) Accreditation: a cultural control strategy. Int J

Health Care Qual Assur. 21: 146-158

Pettersen I.J., Nyland K. 2006. Management and control of public hospitals--the use of

performance measures in Norwegian hospitals. A case-study IntJ Health Plan Mgmt, 21:133-149

Pomey M.P, Contandriopoulos A.P, Francois P, Bertrand D.(2004). Accreditation: a tool for organizational change in hospitals. *Int J Health Care Qual Assur.* 17:113–24

Sack C, Scherag A, Lutkes P, Gunther W, Jockel KH, Holtmann G (2011). Is there an association between hospital accreditation and patient satisfaction with hospital care? A survey of 37,000 patients treated by 73 hospitals. *Int J Qual Health Care.* 23(3): 278-83

SB Diyalog Eylül 2005

Selznick, P. (1996), "Institutionalism 'old' and 'new'", *Administrative Science Quarterly*, Vol.4 No.2, pp.270-7.

Seppanen L (1995). Accreditation : differentiation from regulation. *National Council of State Boards of Nursing Issues*;16(2):3,8-9,13.

Scott, W.R., Ruef, M., Mendel, P.J., Caronna, C.A. (2000), *Institutional Change and Healthcare Organizations: From Professional Dominance to Managed Care*, University of Chicago Press, Chicago

Sözen, E. (1999) Söylem. Belirsizlik, Mücadele, Bilgi/Güç ve Refleksivite, İstanbul: Paradigma Yayınları.

Touati, N., Pomey, M.P. (2008), "Accreditation at crossroads: Are we on the right direction?" *Health Policy*, Article In Press

Townley, B. (2002). 'The Role of Competing Rationalities in Institutional Change'. *Academy of Management Journal* .Vol. 45, 1, 163-179.

Turkeli, S., Ercek M.(2010) "Designing a Capability-Focused Strategic Management Model for a Turkish Public Hospital: Learning from Failure" *Systemic Practice and Action Research*, Vol.23(5),p.353-370

Türkeli S., Akal U., Baş S., Özalp H., Egeli Ü. (2008) Sağlık Sektöründe Stratejik Yönetim Modeli Olarak Kurumsal Karne Uygulaması: Vakıf Gureba Hastanesi Örneği", *VI. Ulusal Sağlık Kuruluşları Yönetim Kongresi*, Bodrum

Url 1 <http://www.jointcommissioninternational.org/JCI-Accredited-Organizations/#Turkey>

Url

2 http://www.performans.saglik.gov.tr/content/files/haberler/genel/altyapi_ve_surec_degerlendirme_rehberi.pdf

Url

3 http://www.kalite.saglik.gov.tr/content/files/duyurular_2011/2011/2014/sas_tr.pdf

Url

4 http://www.kalite.saglik.gov.tr/content/files/yayinlar_yeni/saglikta_performans_yonetimi.pdf

DÜNYA SİGORTA PAZARINDA TÜRKİYE’NİN YERİ

Merve KAYAKÖY TAŞ¹

ÖZET

Son yıllarda dünyada sigorta pazarı oldukça güçlü bir konuma gelmiştir. Özellikle Türkiye bu pazarda genç nüfusu ve hızla büyüyen ekonomisiyle önemli bir potansiyele sahiptir. Türkiye pazarındaki büyüme potansiyeli gelecek yıllarda da yabancı yatırımcıları sigorta sektörüne çekecektir. Sigorta sektörünün büyümesi sürdürülebilir olması açısından oldukça önemlidir. Sigorta sektörünün ülke ekonomisine ve topluma olan faydaları toplumsal organizasyonlarda doğru ve anlaşılır bir biçimde aktararak topluma sigorta bilinci kazandırılması gerekmektedir. Sigorta mevzuatlarındaki yeni yasal düzenlemeler de sektörün büyümesini pozitif etkili olacaktır. Ancak Türkiye sigorta pazarını Avrupa ve dünya sigorta pazarı ile karşılaştırdığımızda gidilmesi gereken daha çok yol vardır.

Anahtar kelimeler: Sigorta, sigorta pazarı

TURKEY'S PLACE IN THE WORLD INSURANCE MARKET

ABSTRACT

In recent years, the world has quite a strong position in the insurance market. Turkey, especially in this market, a young population and rapidly growing economy has a significant potential. Potential for growth in the coming years, the Turkish market will attract foreign investors in the insurance sector. Insurance is very important for the growth of the industry to be sustainable. The country's economy and the insurance industry the benefits to society in an understandable manner to the community organizations that accurate and it is transferred to the society increasing the awareness of insurance are required. Insurance legislation the new legal regulations will be effective in the growth of the sector is positive. However, compared with European and world insurance market the insurance market in Turkey has a long way to go.

Keywords: Insurance, insurance market

¹*İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Pazarlama İletişiminde Sosyal Medya Kullanımı: Sigorta Pazarına Bir Uygulama tezinden türetilmiştir.*

1. GİRİŞ

Sigorta, varlığı bilinmeyen, ileride meydana gelme ihtimali bulunan tehlikelere karşı bireyleri ve varlıkları, yaşanacak tehlikeden doğan zararların giderilmesi için önceden yapılan ödemeler ile güvence altına alır. Bunun dışında ülke ekonomisine uzun vadeli kaynak finansı sağlayarak ekonomiyi güçlendirir, fon yaratır, devlete vergi geliri sağlar. Ekonominin büyümesinde ve gelişmesinde oldukça etkili ve önemlidir.

Gelişmiş ülkelerde sigortacılık sektörü doyum noktasına ulaşmıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerde ise sigortalanabilir boş kapasite oldukça fazladır. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin dünya sigorta pazarına katkısı gittikçe artacaktır. Türkiye sigorta sektörü tüm dünyada köklü değişikliklerin olduğu, hızlı teknolojik gelişmelerin yaşandığı ortama ayak uydurabilmek için rekabetçi faktörleri iyi anlayarak, değişime uyum göstermektedir.

Buradan yola çıkarsak, Türkiye sigorta pazarını dünya sektörüne kıyaslayarak genel bir değerlendirme yapmak ülkenin sigorta sektöründe dünyaya kıyasla nerede olduğunu ve gelecekte nelerin olacağını incelemek gerekmektedir.

2. SİGORTANIN GELİŞİMİ

İnsanlığın her devrinde doğal veya sosyal nitelikli birçok tehlike ile karşı karşıya kalınmıştır. İnsanın yaşamı boyunca hayatı ve sahip olduğu mal varlıkları her zaman tehlikeler ile karşılaşmıştır. Karşılaşılan ya da karşılaşılabilecek bu tehlikelere önlem alma isteği sigorta kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur.

İnsanların tüm varlık ve girişimleri risk (riziko) adı verilen belirsizliklerin tehdidi altındadır. Sigorta, risklerin gerçekleşmesi halinde doğan zararı karşılar, böylece geleceğin maddi açıdan belirli hale gelmesini sağlar. Sigorta kişi ve kurumlara güven sağlar, böylece geleceğin planlanmasını mümkün kılar, girişimciliği teşvik eder.

Sigortanın temellerinin, ticaretin gelişmeye başladığı dönemlerde, ticari malların kara ve deniz yolu ile nakliyesi sırasında, haydutların ve korsanların saldırısına maruz kalma durumuna karşı alınan tedbirlerle atıldığı düşünülmektedir. (İnel ve Çekici, 2013: 136)

Dünyada sigortacılığa benzer ilk uygulamalara günümüzden yaklaşık 4000 yıl önce Babil'de rastlanmaktadır. Zamanın ticaret durumundaki Babil'de, kervan tüccarlarına borç veren sermayedarlar, kervanların soyulması veya fidye ödeme durumuyla karşılaşmaları halinde tüccarların borçlarını silmekte, buna karşılık borcu tüccarlardan geri aldıkları zaman, taşıdıkları riskin karşılığı olarak ana borç miktarı

üzerinden bir miktar para almaktaydılar. Bu olay daha sonra Kral Hammurabi tarafından yasallaştırıldı. Hammurabi kanunlarının en büyük özelliği haydutların saldırısına uğrayan kervanların zararlarının bütün diğer kervanlar arasında paylaşılmasını öngörmesiydi. Bu, tehlike paylaşmasının kara taşımacılığındaki ilk örneğidir. (www.tsb.org.tr)

Deniz ticaretinin gelişmesiyle Venedik, Floransa ve Cenova kentlerinde deniz sigortacılığı uygulamaları artmıştır. Ancak günümüzdeki sigorta kavramının sözü edilebilmesi ise 14. yüzyılda oluşmuştur.

Ekonomik koşulların değişmesi ile ticaret, 14. yy. 'dan başlayarak çok önemli gelişmeler gösterdi. O devirde deniz ticaretinde en ileride bulunan İtalya'da sigortaya gereksinim duyuldu ve deniz sigortası kavramı da ilk defa burada ortaya çıktı. İlk sigorta poliçesi olarak kabul edilen mukavele 23 Ekim 1347 tarihini taşımaktaydı ve İtalya'nın Cenova Limanı'ndan Mayorka'ya SantaClara adlı geminin yükünü temin etmek amacıyla düzenlendi. (www.tsb.org.tr)

İtalyan tüccarların deniz ticaretine ilişkin faaliyetleriyle başlayan ilk sigortacılık uygulamaları daha sonraları İngiltere'ye ulaşmış ve deniz sigortacılığı uygulamaları İngiltere'de daha da gelişmiştir. Bu bağlamda 1574 yılında İngiltere'de ilk sigorta ofisi açılmış ve 1601 yılında da sigortacılık ile ilgili düzenlemeler İngiliz hukukuna girmiştir. (Çipil, 2008: 29)

17. yüzyıldan itibaren İngiltere'de ilk sigorta şirketleri kurulmaya başladı. O zamana dek sigorta işi tüccarlar tarafından yapılıyordu. Ancak 1666'da 13.200 ev ve 87 kiliseyi yok eden Büyük Londra Yangını sonrasında öyle büyük zararlar oluştu ki, sadece yangın sigortası üzerine uzmanlaşan sigorta şirketleri kuruldu. Önemli bir ticaret merkezi olan Londra, bu yüzyıldan itibaren dünya sigortacılığının önde gelen şehri haline geldi.

17. yüzyılın sonlarında sigortacılık tarihinin en önemli olaylarından bir diğeri yine Londra şehrinde gerçekleşmiştir. 1688 yılında Edward Llyod'un işlettiği kahvehane zamanla gemi sahipleri, işadamları ve tüccarların buluştukları bir mekân haline gelmiştir. Söz konusu mekânda buluşan ve gemilerini veya yüklerini sigortalatmak isteyenlerle teminat vermek isteyen kişiler zamanla Llyod's adına bir topluluk kurmuşlardır. Daha sonra bu topluluk 1871 yılında İngiltere Parlamentosu'nun çıkardığı bir kanunla (Llyod's Kanunu) birlik haline gelmiştir. İlk dönemlerde sadece deniz sigortası (köle ticaretine konu gemilerin sigortalanması) konusunda faaliyet gösteren Llyod's zamanla her türlü sigortanın yapılabilirdiği dünya çapında bir sigorta piyasası haline dönüşmüştür. (Akbaş, 2010: 43)

Modern anlamda sigorta şirketlerinin oluşmaya başladığı dönem, 17.-19. yüzyıllar arasındaki dönemdir. 1666 yılında meydana gelen büyük Londra yangınından sonra, özellikle yangın sigortaları alanında önemli gelişmeler kaydedilmiştir. 19. yüzyılda hız kazanan sanayi devrimi de, pek çok alanda sigorta talebini artırmıştır. Günümüzde ise, hayatımızın her alanında sigortacılık ürünleri ile karşılaşmamız

mümkündür ve sigortacılık sektörü, özellikle gelişmiş ülkelerin milli geliri içinde oldukça önemli ve gittikçe artan bir yere sahiptir. (www.mfa.gov.tr)

Günümüze baktığımızda sigorta kavramını açıklamamız gerekirse 6272 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 1263. maddesinde yapılan tanıma göre;

“Sigorta bir akittir ki bununla sigortacı bir prim karşılığında diğer bir kimsenin para ile ölçülebilir bir menfaatini halele uğratan bir tehlikenin meydana gelmesi halinde tazminat vermeyi yahut bir veya birkaç kimsenin hayat müddetleri sebebiyle veya hayatlarına meydana gelen belli bir takım hadiseler dolayısıyla bir para ödemeyi veya sair edalarda bulunmayı üzerine alır.”

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin yaptığı tanıma göre ise;

“Sigorta, aynı türden tehlikeyle karşı karşıya olan kişilerin, belirli bir miktar para ödemesi yoluyla toplanan tutarın, sadece o tehlikenin gerçekleşmesi sonucu filen zarara uğrayanların zararını karşılamada kullanıldığı, bir risk transfer sistemidir. Bu sistem sayesinde kişiler, karşı karşıya buldukları tehlikelerin neden olabileceği, parayla ölçülebilen zararlarını, nisbeten küçük miktarlarda ödemiş oldukları primler yoluyla paylaşmaktadırlar.”

Sigorta, insanların zarar gördükleri durumlarda zararın birebir temininin mümkün olmadığı durumlarda bile insanların maddi olarak herhangi bir kayba uğramamalarını ve hayatlarına kaldıkları yerden devam etmelerini sağlamaktadır.

3. TÜRKİYE'DE SİGORTANIN GELİŞİMİ

İngiltere' de 1666 tarihli Londra yangınından sonra gelişen sigortacılığa karşılık, Türkiye'ye sigortacılık 1860'lı yıllarda Türkiye'ye adım atan birkaç yabancı sigorta şirketin öncülüğünde girmiş, 1870 tarihli Beyoğlu yangınından sonra sigortacılığın önemi anlaşılmaya başlanmıştır. (Taşkın ve Şener, 2005:996)

Orta Asya'dan başlayan Türklerin göçebe hayatı onları sadece günü kurtarmak amacıyla yaşamaya yönlendirmiştir. Osmanlı döneminde ise inançları gereği dini açıdan caiz olmadığı düşünülen sigorta fikrine çok yakınlık gösterilmemiştir. Bu nedenle 1870 yılında çıkan Beyoğlu (Pera) yangını sigortanın anlam kazanmasına neden olmuştur. Bu yangından sonra yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye'ye ilgisi artmış ve Türkiye pazarında sayıları giderek yükselmeye başlamıştır.

1872 yılında İngiliz sigorta şirketleri, açtıkları temsilciliklerle Türkiye' de ilk sigortacılık faaliyetlerini başlattılar. İngilizler' den sonra Fransızlar da Türkiye' ye ilgi gösterdiler ve 1878 yılında ilk Fransız şirketi faaliyetlerine başladı. Bundan sonra Alman, İtalyan, İsviçre gibi yabancı ülkelerin sigorta şirketlerinin çalışmaları ile sigortacılık genişlemeye başladı. (www.tsb.org.tr)

Beyoğlu yangınından bir süre sonra 1872’de Bank Hanson adlı bir İngiliz Bankası’nın önderliğinde Sun, Northern ve North British adındaki üç İngiliz sigorta şirketi İstanbul’da faaliyete geçmiştir. Avrupa kapitalinin Osmanlı Devleti’ne yerleşmesini hızlandırmış, devletle ve halkla ilişkilerde aracılık eden ve ticari temsilcilikler alan Levanten ve azınlık nüfusu kalkınmıştır. (www.sigortacıgazetesi.com.tr). 1893 yılında da Osmanlı Umum Sigorta Şirketi ilk Türk sigorta şirketi olarak çalışmaya başlamıştır.

Bunu izleyen yıllarda sigortacılığın düzene sokulabilmesi için yabancı şirketler arasında birlikte hareket etme eğilimi belirdi. 12 Temmuz 1900 tarihinde 43 tanesi yabancı olmak üzere 44 sigorta şirketi bir araya gelerek sabit bir yangın tarifi belirlendi. Bu Türkiye’de ik tarifeydi. (www.tsb.org.tr)

1908 ve 1914 yılında yapılan yasal düzenlemelerle keyfi bir biçimde faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin denetim altına alınması amaçlanmıştır. Söz konusu düzenlemelerle sigorta şirketlerinin teminat göstermeleri ve vergi vermeleri zorunlu hale getirilmiştir. Gerçekleştirilen yasal düzenlemeler sonucunda bazı yabancı sigorta şirketleri yerli sermaye grupları ile ortaklık kurma yoluna gitmiştir. (Akbaş, 2010:45)

Cumhuriyetin ilanına kadar Türkiye’de yabancı sermayenin hâkim olduğu bir sigorta sektörü mevcuttur. Cumhuriyetin ilanı ile birlikte Türkiye’de milli sigortacılık hem yasal hem de sigorta faaliyetleri olarak gelişmeye başlayacaktır.

Cumhuriyetin ilanı ile birlikte her alanda başlatılan ilerleme ve kalkınma hareketlerinden sigortacılık da yararlanmış ve 1925 yılında Türkiye İş Bankası tarafından Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi kurulmuştur. 1927’de 1149 ve 1173 sayılı, Sigorta Şirketlerinin Teftiş ve Murakabesi hakkındaki yasalar çıkartılarak sigortacılık yasal düzenlemeye kavuşturulmuştur. Yine aynı dönemde sigorta faaliyetleri üzerinde düzenleyici rolü oynamak ve tamamıyla yurt dışına çıkan reasürans primlerinin teknik olanaklar elverdiğince ülkede kalmasını sağlamak amacıyla 1160 sayılı Mükerrer Sigorta hakkındaki kanun yürürlüğe girmiştir. 1929 yılında Milli Reasürans T.A.Ş.’nin kurulmasıyla Türkiye sigortacılığında yeni bir dönem başlamıştır. Haksız rekabet ortadan kalkmış, tazminat işlemlerindeki düzensizlik ve yolsuzluklar denetim altına alınmıştır. (www.trete.com).

1950’li yıllarla birlikte Türkiye’de siyasi ve ekonomik gelişmeler olmuştur. Demokrasi ve sanayileşme hamleleri sigorta sektörünü etkilemiş ve özellikle de hayat sigortasında 1960’lı yıllara doğru patlama yaşanmıştır. Bunun temelinde 1953’ten itibaren motorlu taşıt araçlarının zorunlu kaza sigortası kapsamına alınmasıyla insanlarda sigorta bilincinin oluşması ve 1959 yılında yürürlüğe giren 7297 sayılı sigorta Murakabe Kanunu etkili olmuştur. (Hızlı, 2007: 45)

Sigorta sektörünün düzenlenmesi ve denetlenmesi Ticaret Bakanlığı’ndan sonra 18 Aralık 1987 tarih ve 303 sayılı K.H.K ile Başbakanlığa ve müteakiben Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı’na devredilmiştir. 20 Aralık 1994 tarih ve 4059 sayılı

Hazine Müsteşarlığı Teşkilat Kanunu ile Sigortacılık Genel Müdürlüğü kurulmuştur. 1 Mayıs 1990 tarihinden itibaren zorunlu sigortalar hariç, sigorta primlerinde serbest tarife sistemine geçilmiştir. (Kızıltan, 2011: 18)

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin yaptığı açıklamaya göre günümüzde Türkiye'deki sigorta şirketi sayısı şu şekildedir:

“Mayıs 2014 tarihi itibarıyla 68’ü sigorta, 2’si reasürans olmak üzere 70 şirket Birliğimize üyedir. Halihazırda 8 şirket aktif olarak yeni sigorta ve reasürans sözleşmesi yapmamakta, toplam 61 sigorta ve 1 reasürans şirketi faaliyette bulunmaktadır. Şirketlerin 4’ü hayat, 18’i hayat/emeklilik, 39’u hayat-dışı şirkettir. Türkiye’de kurulu reasürans şirketi sayısı ise 2’dir. Ancak bunlardan bir tanesinin prim üretimini bulunmadığından faal reasürans şirket sayısı 1’dir.”

Görüldüğü üzere sigortacılık konusunda Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerine denk gelen gelişme süreci Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasıyla hız kazanmıştır. Tüm bu süreci üç bölüme ayırabiliriz; cumhuriyetin ilanından 1960'lara kadar olan düzenleme dönemi, buradan 1980'lerin başına değin uzanan ve sektöre giriş çıkışların nispeten az olduğu durağan dönem ve liberal akımların etkisiyle hayat bulup, günümüzde de devam etmekte olan değişim dönemi. (Çipil, 2003: 62)

Sigortacılık ülkelerin gelişmişlik düzeyini belirlemede önemli bir göstergedir. Sigorta sektörünün ülke ekonomisine katkısı büyüktür. Ekonominin canlanmasını sağlar, sosyal refah düzeyini artırır. Bu nedenle insanlardaki sigorta bilinci artırılmalıdır.

4. TÜRKİYE SİGORTA PAZARININ DÜNYA PAZARINDAKİ YERİ

Sigortacılık faaliyetleri hayat ve hayat dışı olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Hayat dışı sigortalar, hayat branşı dışında, sigortalının varlığında çeşitli risklerin sebep olacağı hasarlar ile meydana gelecek kayıpları sigorta teminatı altına almaktır. Bunlar; yangın sigortaları, kaza sigortaları, nakliyat sigortaları, tarım sigortaları, mühendislik sigortaları ve diğer sorumluluk, meslek sigortaları gibi sigortalardan oluşmaktadır. Hayat branşı ise, sigortalıya hayatı boyunca sıkıntıya düşmeden yaşamasına imkân sağlamak ve ölümü halindeyse ailesine aynı imkânı sağlayan bir sigortadır.

Dünyanın en büyük reasürans şirketlerinden biri olan Swiss Re'nin yayınlamış olduğu 2013 Dünya Sigorta (World Insurance in 2013) raporuna göre, Dünya prim üretimi reel olarak 2013 yılında bir önceki yıla göre %1,4 oranında artmıştır. Toplam 4,6 trilyon ABD doları olan prim üretiminin 2,6 trilyon ABD doları hayat, 2,0 trilyon ABD doları ise hayat dışı branşlarda gerçekleştirilmiştir. 2013 yılı prim üretimi hayat branşında %0,7 oranında, hayat dışı branşlarda ise %2,3 oranında yükselmiştir. (www.hazine.gov.tr)

Swiss Re'nin yayınlamış olduğu 2013 Dünya Sigorta Raporu'na göre, tüm dünya 2013 yılında toplam 4,6 trilyon dolar prim üretimi gerçekleştirmiştir. Bu üretimin 1,5 trilyon dolarını Amerika, 1,6 trilyon dolarını Avrupa ülkeleri, 1,2 trilyon dolarını Asya ülkeleri, 72,425 milyon dolarını Afrika, 89, 638 milyon dolarını ise Okyanusya ülkeleri gerçekleştirmiştir. Bu üretimin 2,6 trilyon doları hayat sigortalarına, 2,03 trilyon doları ise hayat dışı sigortalarına aittir.

Tablo 1: Dünya Toplam Prim Üretimi

	2013 Toplam Prim Üretimi (Milyon Dolar)	2012 Toplam Prim Üretimi (Milyon Dolar)	2013 Dünya Pazar Payı (%)
Tüm Dünya	4640,941	4598,951	100
Gelişmiş Ülkeler	3853,267	3870,861	83,03
Gelişmekte Olan Ülkeler	787,674	728,089	16,97

Kaynak:Swiss Re, 2013: 34.

Dünya toplam prim üretiminde 2013 yılında gelişmiş piyasalar %83, gelişmekte olan piyasalar ise %17 oranında bir paya sahiptir. Gelişmekte olan piyasalardaki prim artışı gelişmiş piyasalardan daha yüksek olduğundan toplam üretimdeki payları yıllar itibariyle artmaktadır. Gelişmekte olan piyasaların2009 yılında %13 ve 2010 ile 2011 yıllarında %15 olan payları 2012yılında %16'ya, 2013 yılında ise %17'ye yükselmiştir. (www.hazine.gov.tr)

Tablo 2: Avrupa Ülkeleri Toplam Prim Üretimi

Ülkeler	2013 Toplam Prim Üretimi (Milyon Dolar)	2012 Toplam Prim Üretimi (Milyon Dolar)	2013 Dünya Pazar Payı (%)
Birleşik Krallık	329,643	322,013	7,10
Fransa	254,754	237,605	5,49
Almanya	247,162	232,432	5,33
İtalya	168,554	143,986	3,63
Hollanda	101,140	95,854	2,18
İspanya	72,510	72,179	1,56
İsviçre	62,597	60,814	1,35
İrlanda	55,780	51,353	1,20
İsveç	41,478	37,079	0,89
Belçika	39,008	42,444	0,84
Danimarka	34,347	32,265	0,74
Lüksemburg	29,726	29,916	0,64
Rusya	28,421	26,027	0,61
Finlandiya	27,606	25,775	0,59

Norveç	24,147	24,124	0,52
Avusturya	22,052	20,994	0,48
Portekiz	19,205	14,106	0,41
Polonya	18,084	19,037	0,39
Türkiye	12,460	10,870	0,27
Çek Cumhuriyeti	7,998	7,846	0,17
Diğer Ülkeler	35,003	33,965	0,75
Toplam	1631,699	1540,684	35,16

Kaynak:Swiss Re, 2013: 36.

Swiss Re'nin yayınlamış olduğu 2013 Dünya Sigorta Raporu'na göre Avrupa kıtasında bulunan tüm ülkelerin 2013 yılında ürettiği toplam prim üretimi, 1,631.699 milyon dolar olarak gerçekleşmiş ve pazardan aldıkları pay %35,16'dır. Avrupa sigorta endüstrisi global sigorta pazarındaki %35'lik payıyla dünyanın en büyük piyasasıdır. Türkiye ise 2013 yılında 12,460 milyon dolar üretim ile Avrupa ülkeleri arasında toplam prim üretiminde 19. sırayı almıştır. Buna göre Türkiye sigorta sektöründe toplam prim üretiminde gelişmiş birçok Avrupa ülkesine kıyasla çok geride kaldığı söylenebilir.

5. TÜRKİYE SİGORTA PAZARI

Türk sigortacılık sektöründe 2013 yılında hayat dışı branşlarda 20,8 milyar TL, hayat grubu dallarında ise 3,4 milyar TL olmak üzere toplam 24,2 milyar TL prim üretimi gerçekleştirilmiştir. Toplam üretimin 23,7 milyar TL'lik kısmı direkt prim üretimi olup, kalan 507 milyon TL'lik kısmı sigorta şirketleri tarafından reasürans yoluyla sağlanmıştır. (www.hazine.gov.tr)

Sigortacılık sektörü, 2013 yılı sonu açıklanan rakamlar itibariyle %22 oranında bir artış kaydederek yaklaşık 24 milyar TL prim üretmiştir. Sektör prim artış oranının, geçen yıl ulaşılan %16 artış oranına göre nispeten daha yüksek olmasının yanı sıra, reel değişim bakımından da geçen yıl kaydedilen %9 oranına karşılık 2013 yılında bu oran yaklaşık %14 seviyesinde gerçekleşmiştir. (Milli Reasürans, 2013:30)

Ülkemizde hayat dışı sigorta dallarındaki prim üretimi yıllar itibariyle hayat grubundandaha yüksektir. Toplam prim üretimi içinde hayat sigorta grubunun payı 2009 yılında %14,7olarak gerçekleşmiş iken bireysel kredilere bağlı hayat sigortalarındaki artışın etkisiyle takip eden iki yılda %15'e kadar yükselmiş, ancak 2012 ve 2013 yıllarında yeniden %14 seviyesine gerilemiştir.2013 yılında hayat dışı sigorta dallarının toplam üretimdeki payı %86 düzeyinde gerçekleşmiştir. (www.hazine.gov.tr)

2014 yılının sigorta sektörünün 9 aylık prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6.37 artarak 18 milyar 998 milyon liraya çıkmıştır. Üretimin 16 milyar 623

milyon liralık bölümü elementer branşlardan, 2 milyar 375 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. 2014 yılının 9 aylık döneminde hayat dışı sigortalarda üretim artışı yüzde 8.98 olurken hayat sigortaları üretimi geçen yıla göre yüzde 8.92 oranında azalmıştır. İlk altı aylık dönemde hayat sigortalarındaki yüzde 16'lık düşüşün 9 ay sonunda gerilemesi dikkat çekmektedir. (www.sigortacıgazetesi.com.tr)

Bir ülkenin sigorta sektörünün GSYH içerisindeki oranı ne kadar yüksek ise o ülke ekonomisinin hızla geliştiği bir ülkedir. Bu nedenle bu ülkelerde sigortacılık hızla gelişmekte ve büyümektedir. GSYH'ya bakıldığında gelişmiş ülkelerde sigortaya verilen önemin gelişmekte olan ülkelere göre daha fazla olduğu sonucuna varılmaktadır.

Tablo3: Dünya Toplam Prim Üretimi GSYH İçerisindeki Payı

	2013 yılı toplam prim üretimlerin GSYH içerisindeki payı (%)
Kuzey Amerika	7,4
Latin Amerika ve Karayipler	3,2

(Tablonun Devamı)

Avrupa	6,8
Türkiye	1,5
Asya	5,4
Afrika	3,5
Okyanusya	5,2
Dünya	6,3

Kaynak:Swiss Re, 2013: 42.

Kuzey Amerika'da sigortacılık sektöründe GSYH'nın % 7,4'ü kadar, Latin Amerika ve Karayipler'de GSYH'nın % 3,2'si kadar, Avrupa'da GSYH'nın % 6,8'i kadar, Asya'da GSYH'nın % 5,4 'ü kadar Afrika'da GSYH'nın % 3,5'i kadar prim üretilmektedir. Türkiye'de ise GSYH'nın % 1,5'i kadar prim üretilmektedir.

Ülkemizde sigortacılık sektörü 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz sonucu önemli oranda küçülmüş, ancak 2009 yılından itibaren toparlanmaya başlamış ve krizin etkilerinin azalmasıyla birlikte yüksek oranlı reel büyüme sürecine girmiştir. Sektörde direkt prim üretimi 2013 yılında GSYH'nın yaklaşık on bir puan üzerinde reel olarak %15 oranında artmıştır. 2013 yılında prim üretiminde meydana gelen artış son beş yılda kaydedilen en yüksek orandır. (www.hazine.gov.tr)

Tablo 4: Dünya Kişi Başına Düşen Prim Üretimi

	2013 Kişi Başı Prim Üretimi (ABD Doları)
Kuzey Amerika	3938
Latin Amerika ve Karayipler	300
Avrupa	1833
Türkiye	166
Asya	303
Afrika	66
Okyanusya	2429
Dünya	652

Kaynak:Swiss Re, 2013: 41.

Swiss Re'nin yayınlamış olduğu 2013 Dünya Sigorta Raporu'na göre; 2013 yılında kişi başına düşen prim üretimi dünya ortalaması 652 ABD dolarıdır. Türkiye' de ise kişi başına düşen prim üretimi 166 ABD dolarıdır. Bu duruma göre, ülkemizde sigortalılık oranı düşük ve sigorta pazarı büyümeye açıktır.

Sigortalılık oranının düşük, buna karşılık potansiyelin yüksek olması uluslar arası yatırımcıların Türk sigortacılık piyasasına ilgisini çekmeye devam etmektedir. Ülkemizde 2001 yılında 15 olan uluslar arası sermayeli şirket sayısı 2008 yılından itibaren ciddi bir artış trendine girmiş ve 2013 yılı sonu itibariyle 44'e yükselmiştir. (www.hazine.gov.tr)

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin yayınlamış olduğu resmi istatistiklerde, Türkiye'deki sigorta şirketlerinin ilk 9 ayında ürettiği primlere bakıldığında Anadolu Sigorta %11,68 pazar payı ve 2 milyar 217 milyon lirayla pazarın birincisi konumundadır. Ardından ikinci olarak %11,18 pazar payı ve 2 milyar 123 milyon lira üretim ile Axa Sigorta ve %7,87 pazar payı, 1 milyar 495 milyon lira üretim ile Allianz Sigorta üçüncülüğü üstlenmektedir.

İstihdama baktığımızda, ülkemizde sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörlerinde faaliyet gösteren 61 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketinde 2013 yılı sonu itibariyle toplam 18.511 kişi istihdam edilmektedir. Diğer yandan, sigorta ve emeklilik şirketlerinin sigortacılık faaliyetine aracılık etmek üzere kurulan ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği nezdinde tutulan Levha'ya kayıt yaptırmış acente sayısı 15.494, bireysel emeklilik sisteminde aracılık yapmak üzere EGM' ye kayıtlı bireysel emeklilik aracısı sayısı ise 26.639'dur. Yıl sonu itibariyle mevcut 111 adet brokerin 79'u sigorta ve reasürans, 29'u sadece sigorta, 3'ü ise sadece reasürans alanında ruhsat sahibidir. Sektörde mevcut 1.379 adet gerçek kişi sigorta eksperinden 540 adedi tek başına, 839 adedi ise bir tüzel kişi sigorta eksperine nezdinde çalışmaktadır. Sektörde ayrıca 1.953 adet tarım eksperisi bulunmaktadır. Aktüerler siciline kayıtlı 120 aktüerden Şirketlerle anlaşmalı olarak faaliyet gösteren aktüer sayısı ise 42'dir. (www.hazine.gov.tr)

Sigortacılık sektörünün gelişmesinde en önemli etkisi olan faktör enflasyondur. Enflasyon yükseldiğinde tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektörü de olumsuz etkilenir. Enflasyon sigortanın düşmanıdır. Çünkü paranın değerinin düşeceği yönündeki algıya sahip olan sigortalılar primleri sabit olduğu için sigorta poliçelerini satın almak istemezler. Bu nedenle yüksek enflasyon bir ülkenin sigortalanma oranını düşürür.

Swiss Re'nin yayınlamış olduğu 2013 Dünya Sigorta Raporu'na göre Almanya 2012 yılında enflasyon oranı % 2 iken, 2013 yılında % 1,5' e gerilemiştir. Fransa 2012 yılında enflasyon oranı % 2 iken, 2013 yılında % 0,9' a gerilemiştir. İngiltere 2012 yılında enflasyon oranı % 2,8 iken, 2013 yılında % 2,6' ya gerilemiştir. Türkiye'nin ise 2012 yılında enflasyon oranı % 8,9 iken 2013 yılında % 7,5 olmuştur. 2013 yılı sonundaki yıllık enflasyon oranı dikkate alındığında (TÜFE: 7.40, ÜFE: 6.97) sigorta sektörü reel olarak yüzde 14.57 oranında büyümüştür. (www.sigortacigazetesi.com.tr) Buradan da Türkiye'nin Avrupa ülkelerine kıyas ile yüksek enflasyona sahip olduğunu ancak 2012 yılına göre 2013 yılında daha düşük bir enflasyon oranına sahip olması sigorta sektörünün büyümesine yol açtığını söyleyebiliriz.

Türk ekonomisinde yüksek enflasyon oranlarının gerçekleşmesi sigorta sektörünün gelişimi için önemli bir engeldir. Enflasyon oranlarına bağlı olarak belirlenen primler mevcut potansiyeli bu sektörden daha da uzaklaştırmakta sigortacıların yayılma politikasını engellemektedir. Özellikle hayat sigortacılığı büyük darbe almaktadır. (Taşkın ve Şener, 2005:1017-1018) Bir diğer engel, Türk toplumu dini inançları ve kadercı anlayışları gereği kurallara uymak yerine kural dışı yaşamayı tercih etmektedir. Gelenek ve göreneklerine olan bağlılıkları, toplumun birbirine yardım etme inancı Türkiye'de sigorta bilincinin çok geç oluşmasına neden olmuştur.

Sigorta sektörünün gelişmesini engelleyen faktörlerden bahsettikten sonra, sigortanın Türkiye ekonomisine katkılarında da kısaca bahsetmemiz gerekirse; sigorta sektörü, ülkede fonların birikimine ve bu fonların verimli alanlara yönetilmesini sağlayan bir faaliyet alanıdır. Bu bakımdan sigorta sektörü kurumsal tasarrufların oluşmasına ve sermaye piyasasında fon arzına yardımcı olmakta, ülkenin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmaktadır.

Sigortacılığın fon oluşturma fonksiyonunun yanı sıra, ekonomik faaliyetlerin güven içerisinde yapılmasına olanak verecek koşullar hazırladığı ülke ekonomisinin gelişmesine yardımcı olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Örneğin, yangın, deprem, su basması gibi herhangi bir felaket belki de bir fabrikanın ya da büyük bir sanayi kuruluşunun yok olmasına, kapanmasına veya küçülerek düşük kapasitede çalışmasına neden olabilecek iken, sigortanın devreye girmesiyle oluşan zarar ziyanın tazmin edilmesi söz konusu olabilecek ve bu suretle zarara uğrayanların eski hallerine iadeleri sağlanabilecektir. Böylece, müteşebbis de garantisinin olduğunun bilinci içerisinde daha cesur ve güven içerisinde çalışacak, yatırım kararlarını daha

bir güven içerisinde verecek bu ise ekonomik gelişmeyi arttırıcı bir fonksiyon sağlayacaktır. (Kaya, bt:22)

Türkiye'deki sigorta pazarı değerlendirildiğinde; (Yıldırım ve Başar, 2013:61-64'den adapte edilmiştir)

Güçlü Yönleri:

- Sigorta ile ülkenin ekonomik kıymetlerinin maruz kaldığı riskler teminat altına alınmakta ve böylelikle milli servet korunmaktadır.
- Doğal afetlerin yarattığı bireysel psikolojiyi olumsuz etkileyen riskler, yapılan reasürans anlaşmaları sonucunda ülke riski olmaktan çıkmakta ve bu yolla riskin uluslar arası paylaşımı sağlanmaktadır.
- Reasürans anlaşmaları nedeniyle uluslararası sigorta piyasalarında gelişen sigorta teknikleri çok kısa sürede Türk sigorta sektöründe de uygulanabilmektedir. Dolayısıyla uluslararası standartlar yakalanabilmektedir.
- Sektör uluslararası niteliği nedeniyle Avrupa Birliği normlarına en kolay uyum sağlayacak yapıdadır.
- İnsan gücü kalitesi yüksektir.
- Türk sigorta pazarı özellikle yabancı yatırımcıların katkısıyla geniş bir ürün yelpazesine kavuşma yolunda ilerlemektedir.
- İstihdam sağlaması yönüyle ülkemizde sosyal refaha katkısı olan sigorta sektörü, sermaye piyasasına önemli bir fon yaratabilme potansiyeline sahiptir.
- Türkiye'deki sigorta pazarı çok uluslu şirketler tarafından çekici bir piyasa olma özelliği taşımaktadır.
- Toplum gelecekle ilgili daha az kuşku ve korku duymaktadır.

Zayıf Yönleri

- Sigortacılık ülke genelinde yaygınlaştırılmamıştır.
- Vergi uygulamaları sektörün ve sigortalının aleyhine sonuçlar vermektedir.
- Sektör için gerekli olan yasal altyapı henüz tamamlanamamıştır.
- Denetim eksikliği nedeniyle zorunlu sigortalar hedeflenen sigortalı sayısına ulaşamamaktadır.
- Türkiye geneline bakıldığında, sigorta acentelerinin bilgi teknolojilerine sahip olma ve bunları etkin bir şekilde kullanma yetisine sahip olmaması zayıf bir yöndür. 2005 yılından itibaren sigortalının geçmişi hakkındaki verilerin bulunduğu TRAMER sistemi bilgi paylaşımı bir nebze kolaylaştırmıştır.
- Sektörde belli başlı ürünler pazarlanmakta ve müşterilerin ihtiyacına yeterli şekilde cevap verebilecek ürünler geliştirilememektedir. Sigortacılık müşteri- pazarlama odaklı yapıya henüz tam olarak geçememiştir. Belli

başlı ürünler pazarlanmakta, müşterinin ihtiyacına en iyi cevap verecek yaratıcı ürünler geliştirilmemektedir.

- Hizmet kalitesi konusunda özellikle diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında boşluklar bulunmaktadır. Örneğin kaza branşında hâlihazırda bazı sigorta şirketlerinin özellikle hasar ödeme sürelerinin gecikmeli durumu düşündürücüdür. Diğer taraftan hayat branşı, gelişmiş ülkelerle kıyasla gelişmemiştir, az olarak nitelendirilebilecek prim tahsilâtı sonucu toplanan fonlar ise etkin değerlendirilememektedir.
- Sanat, spor, eğitim, sağlık projelerinde sosyal fayda ile ilişkili olan sigorta sektörünün tanıtımları etkin olarak yapılmamaktadır.
- Türkiye’de tek bir reasürans şirketinin bulunması, sektörün henüz yeterince büyük olmaması nedeniyle uygun reasürans anlaşmalarının yapılamaması sektördeki maliyetleri arttırmaktadır.
- Risk analizlerinin doğru bir şekilde yapılamaması nedeniyle fiyatlar gerçekçi seviyelerde belirlenmemektedir.

Fırsatlar

- Avrupa Birliği’ne giriş süreci sonucu sektörde yapılan birtakım iyileştirme faaliyetleri bulunmaktadır.
- Ölçek ekonomisi avantajına sahip yabancı işletmelerle birleşme sonucu yabancı sermaye sektöre katkı sağlamaktadır.
- Yerli sigorta işletmelerinin birleşmeleri ve pazar paylarının artış gösterdiği görülmektedir.
- Türk Sigorta Sektörü’ndeki düşük penetrasyon seviyesi ve yeni sunulan sigorta ürünleri ile büyüme potansiyelinin yüksek olması özellikle yeni girişler için cazip bir fırsattır.
- Türkiye’deki genç nüfus yapısı, kişi başına düşen gelirdeki artış yatırımcılar için çekici bir pazar olarak görülmesini sağlamaktadır.
- Sektör günümüzde hala düşük bir gelişim seviyesi gösterdiğinden her an patlama potansiyeli mevcuttur.
- Sektörde rekabet artmaya başladıkça sigorta şirketlerinin ürün ve hizmetlerinin kalitesi de artacaktır.

Tehditler

- Sigorta sektörünün etkinliği ve güncelliği olmayan yöntem ve yaklaşımlarla denetlenmeye çalışılması karşılaşılan bir diğer önemli sorundur.
- Eksper ihtiyacını karşılamak amacıyla açılan kurslara katılanların sınavla belirleniyor olması, sektöre deneyimi olan, kendilerinden yararlanılabilecek pek çok sigortacının eksper olmasını zorlaştırmakta, hiç sigorta bilgisi olmayan, okuldan yeni mezun olmuş, genelde işsizlere iş bulma müessesesi gibi algılanmaya neden olmaktadır.
- Özel sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve sigorta eğitiminin yetersizliği karşısında sigortacılığın genel eğitim programlarında yer alması konusunda ilgili kuruluşlara sunulan birlik önerileri sonuçsuz kalmıştır.
- Rekabet durumuna bakıldığında sektörde rakiplerin çeşitliliğinin arttığı görülmektedir: düşük maliyetli, müşteri ile daha iyi ilişkiler kuran, tanınmış

markalara sahip, dağıtımı iyi mevcut ve potansiyel rakipler, alternatif tasarruf ürünleri sunan ikameler, çok iyi müşteri bilgisine sahip bancassurance'lar.

- Ölçek ekonomisi avantajına sahip olan yabancı sermayenin, rekabet gücünü elinde bulundurarak Türkiye'deki yerel sigorta şirketlerini sektör dışı bırakması bir tehdit unsurudur.
- Özellikle sağlık ve emeklilik sigortaları, ülkenin sosyal güvenlik sistemleriyle tam olarak entegre edilememiştir.
- Hali hazırda Türkiye'deki tüketicilerin sosyo kültürel yapısı nedeniyle, sigorta, refah düzeyi yüksek kesimler için gereksinim olarak görülmüştür. Yine aynı nedenle bir olayı ancak yaşadıkdan sonra gelecekteki olaylar için tedbirli olmayı seçen insanımız yaşayarak öğrenmeyi tercih etmektedir. Bu nedenlerle, tüketici bilincini oluşturabilmek için, eğitim ve tanıtım faaliyetleri üzerine yoğunlaşıp, poliçe satın almanın özendirilmesi gerekmektedir. Bağımsız kuruluşlar tarafından sigorta şirketlerinin faaliyetleri hakkında yapılan değerlendirmeler, bilgiler aktarılarak, müşterilerin şirketler hakkında karar vermeleri kolaylaştırılmalıdır.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gelişmiş ülkelerde finansal piyasaların en önemli yapı taşlarından biri olan sigorta sektörü, gelişmekte olan ülkelerde en dinamik sektördür. Gelişmiş birçok ülkede sigortacılık sektöründe sigortalılık oranının yüzde yüze ulaşması ve pazarı geliştirme potansiyelinin tükenmesi ile doyum noktasına ulaşılması sonucu dünya sigorta hacmi gelişmekte olan ülkeler lehine değişmektedir.

2013 yılında dünyada küresel prim üretiminde ilk sırada yer alan Amerika Birleşik Devletleri %27,13 pazar payı ile sigorta sektöründe dünya birincisidir. İkinci sırada yer alan % 11,45 pazar payı ile Japonya, üçüncü sırada yer alan %7,10 pazar payı ile Birleşik Krallık olmuştur. Türkiye ise pazarda % 0,27 pay ile sigortacılık sektöründe sigortalı alanın çok olduğunu göstermektedir. Türkiye pazarında yer alan sigortalı alanın boş kapasite yabancı sermayeye büyüme imkânı fırsatı tanıyan bir unsurdur. Bu nedenle yabancı sermaye gözetini Türkiye'ye çevirmiştir.

Türkiye, sigortacılık sektörünün sermaye piyasasındaki yerini arttırabilmesi için prim üretimlerinin GSYH içerisindeki payının arttırılması gerekmektedir. Ayrıca Türkiye de sigorta sektörünün birçok ülkeye göre daha az gelişmesinin en büyük nedeni toplumda yeterli düzeyde sigorta bilincinin oluşmamış olmasıdır.

AB'ye uyum sürecinde sigorta sektörüne getirilecek belirli standartlar ve yeni rekabet stratejilerinin geliştirilmesi, sigorta bilincinin arttırılmasına yönelik yapılacak çalışmalar Türkiye'de sigorta sektörünün gelişmesine yardımcı olacaktır.

KAYNAKÇA

Akbay, O. S., (2008), *Dünyada ve Türkiye’de Sigortacılığın Tarihçesi*, Kaya, F., (edt.), Sigortacılık, (41-47), İstanbul

Çekici, M. E. Ve İnel, M. N.,(2013), *Türk Sigorta sektörün Direkt Prim Üretimlerinin tahmin Teknikleri İle İncelenmesi*, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, 34, 135-152

Çipil, M.,(2008),*Risk Yönetimi ve Sigorta*, Ankara, Nobel Yayınları

Çipil, M. (2003), *Türk Sigortacılık Sektörünün Pazarlama Karması*, Hazine Dergisi, 16, 61-88

Hızlı, P. B.,(2007), *Sigorta Sektörünün Gelişimi, Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi ve Türkiye Uygulaması*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Kaya, M., (b.t.), *Sigorta Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Yeri ve Önemi İle Fon Yaratma İşlevi ve Sermaye Piyasalarındaki Etkinliği*, Reasürör Dergisi, 37, 22-36

Kızıltan, A. N.,(2011), *Senaryo Yaklaşımı ve Türkiye’de Sigortacılık Sektöründe Uygulama*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Swiss Re, *Sigma World Insurance in 2013: Steering Towards Recovery*, No:3/2014

Taşkın E. Ve Şener H. Y.,(2005), *Türkiye Sigorta Pazarının Avrupa ve ABD Sigorta Pazarları ile Karşılaştırılması*, Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, 49, 996-1018

Yıldırım F. Ve Başar, Ö.D.,(2013), *Marka Sloganları Türkiye Sigorta Pazarı’na İlişkin İçerik Analizi*, İstanbul, Beta Yayınları

<http://www.sigortacigazetesi.com.tr/buyuk-beyoglu-yangini-padisahin-sigorta-policesi/>, (15.11.2014)

http://www.millire.com/FaaliyetRaporu_TR_2013.pdf, (15.11.2014)

<http://www.sigortacigazetesi.com.tr/sector-eski-formunu-ariyor/>, (16.11.2014)

<http://www.trete.com.tr/sigortagentar.html>, (16.11.2014)

<http://www.tsb.org.tr/turkiyede-sigortacilik.aspx?pageID=439>, (16.11.2014)

<https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=247&cid=28&nm=43>, (22.11.2014)

Merve KAYAKÖY TAŞ

http://www.mfa.gov.tr/oecd-sigortacilik-pazari-icinde-turkiye_nin_yeri-.tr.mfa,
(22.11.2014).

İŞLETMELERDE DEMOKRATİK YÖNETİM ANLAYIŞININ İNOVASYON VE FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ: İSTANBUL AVRUPA YAKASI LOJİSTİK İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Erdal ŞEN¹, Mustafa BOLAT²

ÖZET

Çalışmanın ilk bölümünde kavramsal çerçeve oluşturularak, demokratik yönetimin tanımı, demokratik yönetimin uygulanma alanları ve katılımlı yönetim düzeyleri açıklanmıştır. İnovasyon başlıklı ikinci bölümde inovasyon yaklaşımları, inovasyon çeşitleri ve inovasyon yapmanın zorlukları ve avantajları tanımlanmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde genel hatlarıyla firma performansı açıklanmış; tanımı, özellikleri, çeşitleri, düzeyleri, üstün ve zayıf yönleri ile firma performansı hakkında bilgi verilmiştir. Çalışmanın dördüncü bölümünde regresyon analizi yapılmış ve demokratik yönetim anlayışının inovasyon performansı üzerine olan etkisi belirlenerek tablolarda gösterilmiştir. Yine aynı şekilde, demokratik yönetim anlayışının firma performansı üzerine olan etkileri regresyon analizi yapılarak sonuçları açıklanmıştır. Son olarak demokratik yönetim anlayışı ve firma performansı arasındaki ilişkiye inovasyon performansının etki etmesi sonucu demokratik yönetim anlayışının firma performansı üzerine olan etkisinin ortadan kalktığı ve inovasyon performansının tam aracılık rolü üstlendiği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Demokratik Yönetim, İnovasyon Performansı, Firma Performansı

THE EFFECT OF DEMOCRATIC MANEGEMENT ON INNOVATION AND THE PERFORMANCE OF FIRMS: AN APPLICATION ON THE LOGISTIC FIRMS LOCATED AT THE EUROPEAN SIDE OF İSTANBUL

ABSTRACT

In the first part of the study, the definition and the application areas of democratic management and participatory management levels are described. In the second part titled innovation, approaches and types of innovation and challenges and advantages of it are defined. In the third part, the performance of the company are described in general terms; the performance of the company are described about its definition, properties, types, levels, strengths and weaknesses. In the fourth part of the study, regression analysis is applied and the effect of concept of democratic management to the performance of innovation is determined and showed in the tables. Likewise, the effects of the concept of democratic management to the performance of the company are described with regression analysis. In conclusion, it is determined that the effect of the concept of democratic management to the performance of the company is disappeared and the performance of the innovation plays an intermediary role as a result of the effect of the performance of innovation to the relationship between the concept of democratic management and the performance of the company.

Key Words: Democratic Management, performance of innovation, performance of company

¹ *İstanbul Gelişim Üniversitesi*

² *İstanbul Gelişim Üniversitesi*

1. GİRİŞ

Demokratik yönetim şeklini benimsemiş İşletmelerde çalışanların yönetime katılması, yönetimin alacağı kararlarda söz sahibi olması işletmenin bulunduğu pazardaki payının artmasına katkıda bulunmaktadır. Çalışanların yönetime katılması ile yaratıcılık ve yeni fikirlerin ortaya çıkarılması ve aidiyet duygusunun gelişerek çalışanların işletmeyi sahiplenmesine neden olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; demokratik yönetim anlayışının bir yönü olan yönetime katılma anlayışının işletmenin inovasyon ve firma performansı üzerine etkisi incelemektedir. Hiç şüphesizdir ki inovasyon yapmak işletmeler için vazgeçilmez bir kavram olarak yerini almıştır. Ayrıca İnovasyon o kadar önemli konu oldu ki ülkelerin politikaları haline gelerek küresel kalkınmada bile etkili bir rol almaya başlamaktadır. Bu kadar geniş alana yayılan bir kuram, eylem ve çıktı süreçlerini içine alan etkinliğin her ülkenin, her bilimsel araştırma alanının, her sanayi ünitesinin ve her lojistik işletmenin kendi özelliklerine göre oluşturması doğal bir beklenti haline gelmiştir. Yani inovasyon içinde bulunduğu duruma göre, yerel ve ulusal özellikleri olan bir etkinliktir.

2. DEMOKRATİK YÖNETİM

2.1. Demokratik Yönetimin İçeriği

Günümüzde örgüt üyeleri, gerek işletmelerde gerekse kamu kuruluşları, sendika ve mesleki kuruluşlarda çalışanlar olsun, basit birer işgören olmak yerine çalıştıkları örgütün yönetimine katılmak istemektedirler. (EREN, 2012) Klasik yönetim anlayışının giderek yerini Katılmalı yönetime doğru değişmesinin nedenlerinden birisi insanların kültür ve bilgi seviyesinin artması sebebiyle yönetimlerinin başkaları tarafından uygulanmasını istememeleridir. (EREN, 1993) Organizasyon uyum gösterebilen, yaşamını sürdürebilmek için çevresindeki değişimlere uymak zorunda olan bir sistemin olması sayesinde çalışanların ve bölümlerin birbirleriyle diğer örgütlerle ve çevre ile etkileşimleri üzerinde önemle durulmaya çalışılır. (HİCK, H. ve GULLUET, C.R., 1981)

2.2. Demokratik Yönetim Kavramları

Yönetime katılma, sınırları özel mülkiyetle çizilmiş bir alanda ortak sorunları çözerek emek verimliliğinin artırılması amacıyla; çalışanlarla yöneticilerin işbirliği yapmalarını sağlayan mekanizmanın adıdır.(FİŞEK, 1975) “Katılmalı Yönetim bir çok yerde, demokratik yönetimle eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Türkçe’de yönetime katılma yerine, “işçinin yönetime katılması”, “katılmalı yönetim”, “kararlara katılma” vb. kavramlar kullanılabilir. (DİCLE, 1980) Aslında endüstriyel demokrasinin uygulama biçimlerinden yalnızca bir kesimini kapsayan yönetime katılma, endüstriyel demokrasiyle eş anlamlı olarak da kullanılmaktadır. Yönetime katılma biçiminin daha esnek ve kapsamlı bir tanımına göre, bir firmada çalışanların temsilcileri aracılığı ile o işletmede alınan tüm karar ve değişimlerde söz ya da oy hakkı ile katılmalarıdır. (DİCLE, 1980) Demokratik yönetimin uygulamada

katılım, yetki devri, yönetim gibi diğer bazı kavramlarla karıştırılması sürekli karşılaşılan bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Nedeni ise yönetim alanında insan merkezli arayışlar süreç içerisinde kavramları güncellemekte ve birbirine yakınlaştırmaktadır. Bu gibi terimler demokratik yönetimle doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkilidir. Ve hatta yönetim alanında demokrasinin yerini ve durumunu belirleyebilmek için öncelikle yönetici ve yönetim kavramlarının iyi anlaşılması ve bu yönüyle iyi değerlendirilmesi gerekir. (ZORLU, 2009)

2.3. Demokratik Yönetimin Tarihsel Gelişimi

Birçok araştırmacı ve yazar, katılımcı yönetim anlayışının tarihsel gelişim sürecini, endüstri devriminin ortaya çıkardığı sorunlara tepkisel yaklaşımlarıyla bilinen toplumcu düşünürlerle dayandırmaktadır. Böyle bir bakış açısının temel nedeni ise yönetime katılım olgusunun endüstriyel demokrasi fikrinin bir uzantısı veya bir alt türü olarak görülmesidir. Katılımcı yönetimin doğru bir şekilde yorumlanmamasından kaynaklanan bu durumun doğurduğu karmaşa en somut ve belirgin şekilde kendisini özel mülkiyet hakkının sınırlandırılması düşüncesinde göstermektedir. Saint Simon, Robert Owen, C. Fourier, Baptiste Buchez gibi düzenleyici ya da uzlaşmacı yaklaşımları benimsemiş bulunan düşünürlerle birlikte ondokuzuncu yüzyılın ortalarına doğru, eşitlikçi bir topluma kavuşabilmek için devrim ve sınıf çatışmasına vurgu yapan Karl Marx, M. Bakunin ve Pierre J. Proudhon gibi düşünürler bu kapsamda yer almaktadır. Farklı çözüm yolları geliştirmiş olmalarına karşın bu düşünürlerin başlangıç noktaları büyük ölçüde benzerlik göstermektedir. Onlara göre, endüstride karşılaşılan birçok sorunun gerçek sebebi üretim araçlarının kişilerin özel mülkiyetinde olması ve çalışanların anamal sahipleri tarafından sömürülmesidir. Bu yaklaşımın doğal sonucu olarak ileri sürülen çözümler arasında üretim araçlarının toplumsallaştırılması; işletmelerin, işçilerin yönetimine verilmesi; endüstri üzerinde işçi denetiminin sağlanması gibi uygulamalar bulunmaktadır. (DİCLE, 1980)

3. İNOVASYON PERFORMANSI

3.1. İnovasyon (Yenilik) Tanımı

“İnovasyon”, kavram olarak, hem bir süreci (yenilemeyi / yenilenmeyi) hem de bir sonucu (yenilik’i) anlatır. AB ve OECD literatürüne göre, inovasyon, süreç olarak, “bir fikri pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni yada geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine, ya da yeni bir toplumsal hizmet yönetimine dönüştürmeyi ifade eder. Aynı sözcük, bu dönüştürme süreci sonunda ortaya konan, “pazarlanabilir, yeni ya da geliştirilmiş ürün, yöntem ya da hizmeti” de anlatır. Verilen tanımda dikkati çeken nokta, gerek süreç gerekse sonuç açısından, pazarlanabilirlik, üzerindeki vurgulamadır. Yaratılan yenilik arıtımsalda olabilir (bir ürün, yöntem ya da hizmet birbirini izleyen küçük adımlar halindeki, ‘incremental’ yenilikler); köklü ama pazarlanabilir olmasıdır. Tanımda dikkati çeken diğer nokta ise, dönüşüme konu olan ‘fikir’ üzerinde hiçbir nitelemenin olmamasıdır. Ne var ki, artık, inovasyon konusu olan hemen hemen her ürün, üretim yöntemi ya da hizmetin

bilim ve teknoloji içeriği (muhtevası) yükselmiş durumdadır ve giderek de yükselmektedir. Bu durumda, ister istemez, inovasyon sürecinin kendisi de giderek bilim ve teknoloji ile çok daha fazla ilintili hale gelmiştir ve artık, ana kaynağında bilim ve teknoloji alanında ortaya konan yeni fikirler / yeni bilgiler oluşturmaktadır. (TÜSİAD, 2003) Diğer bir ifadeyle yenilik; bilimsel araştırmadan icada, geliştirmeye ve ticarileştirmeye kadar yeni bir ürün veya üretim süreci yaratmadaki tüm faaliyetlerdir. Yani yenilik; mevcut bir ürün veya üretim sürecinin geliştirilmesi olabileceği, yeni bir ürün veya üretim süreci bulmayı da kapsar. Yenilik kavramını, genel olarak, ürün ve üretim süreci yeniliği şeklinde sınıflandırmak mümkündür. Ancak üretkenliğini yükseltebilen bir ulus uluslar arası pazarlarda rekabet üstünlüğü kazanabilir; üretkenliği yükseltebilmek ise, inovasyonda etkinlik kazanmaya bağlıdır.(KORKMAZ, 2004)

3.2. İnovasyonun Tarihsel Gelişimi

İngiltere, ABD, güney Kore gibi ülkelerin endüstriyel teknolojik inovasyonları incelendiğinde firmaların ve bu “inovatif” ülkelerin yüksek ekonomik yararlar sağladığı görülür. Özellikle 19 yy. da gerçekleşen inovasyonlar bu yüzyıldaki endüstriyel devrimi ateşleyen en önemli unsurdur. 19 yy. da ki bu gelişmeler ekonomik büyüme ile teknolojik gelişmeler arasındaki ilişkiye dikkati çekmiştir. Ancak bunun nasıl olduğu konusunda az çalışma yapılmıştır.(KORKMAZ, 2004) Yeni ürünlerin (inovasyon) ekonomik büyüme konusundaki önemine değinen ilk ekonomist Schumpeter (1939) olmuştur. “ Yeni ürünlere dayanan rekabetin, var olan ürünlerin fiyatları üzerindeki marjinal değişikliklerden de önemli” olduğunu vurgulamıştır. Örneğin ülkelerin yeni yazılımlar veya yeni kimyasallar, ilaçlar geliştirmelerinin ekonomik büyüme etkisi, var olan telefon, otomobil gibi ürünlerin fiyatlarında yapacakları indirimlerle elde edecekleri büyümeden daha fazladır. (KORKMAZ, 2004) 18. ve 19. yüzyıllarda ekonominin çekici gücünün teknolojik değişim ve sermaye birikiminin olduğunun genel kabul gören görüş olduğu görülür. Büyüme ise verimlilik artışının ve buna bağlı olarak da nüfus artışının sağladığını söyleyebiliriz. Nüfus artışının verimliliği arttırdığı oysaki günümüzdeki gelişme ve değerlendirmeler tarafından doğrulanmamaktadır.

3.3. İnovasyon Çeşitleri

İnovasyonun daha iyi anlaşılması ve pekiştirilmesi için pek çok farklı çalışma ve sınıflandırmalar yapılmıştır. Bu çalışmalarda inovasyon yapıldığı alana, yapıma şekline, boyutuna ve özelliğine göre sınıflandırmalar bulunmaktadır.

3.3.1. Ürün İnovasyonu

Günümüzde, müşteri ihtiyaçları sürekli değişmekte ve teknoloji hızla ilerlemektedir. Bu durum, ürünlerin kullanım sürelerini kısalttığından piyasaya yeni veya değiştirilerek geliştirilmiş ürünlerin sürülmesini gerektirmektedir. Bir işletmenin müşteri, pazar talepleri doğrultusunda, ürettiği ürünlerde veya sunduğu hizmetlerde değişiklik ve yeniliklere yer vermesine ürün inovasyonu denilmektedir. Burada ürün kelimesi hem malı hem de hizmeti içermektedir.

3.3.2. Süreç novasyonu

Yeni ya da önemli şekilde iyileştirilmiş bir üretim veya dağıtım metodunun uygulanmasıdır. Teknik alanda ekipman ve/veya yazılım alanındaki önemli değişiklikleri de kapsar. (ERSAN, 2011) Süreçler dış çevreden girdilerin alınıp, işlendikten sonra yine çevreye çıktı olarak aktarıldığı sistemlerdir. Süreç inovasyonu girdinin alınıp değer yaratılarak müşteriye çıktı sunulmasını sağlayan faaliyet ya da faaliyetler kümesinin yenilenmesi ile ilgilidir. Süreç inovasyonun da ürün veya hizmet üretme süreçlerinde yeni bilgi, teknoloji ve tekniklerin kullanılması ifade edilmektedir. Bu da işletmenin yeni yetenekler edinmesi anlamına gelmektedir.

3.3.3. Hizmet İnovasyonu

Bir işletme tarafından pazara sunulan, alıcılara sağlanan faydalar hizmet olarak adlandırılır. İşletmeler, hem ürün, hem de hizmet sunabildikleri gibi, sadece ürün veya sadece hizmet sunabilirler. Örneğin, hastaneler ve oteller genellikle sadece hizmet sunarlar. Fakat restoranlar hem hizmet hem de ürün de sunarlar (yemekler onların ürünleridir).

3.3.4. Pazarlama İnovasyonu

Pazarlama inovasyonu ürünün veya hizmetin pazara sunulmuş şeklinde veya fiyatlandırılması gibi unsurlarda yapılan inovasyonlardır. Tasarım, ambalajlama, fiyatlandırma, özendirme ve satış kanallarında pazarlama inovasyonu yapılabilir. Pazarlama inovasyonuna güzel bir örnek olarak amazon.com'un kullandığı farklı satış teknikleri örnek verilebilir. Rekabetçi ortamda müşteri geri beslemesinin ve müşteri kazanmanın, bağlılığın önem kazanmasıyla birlikte pazarlama inovasyonu kavramı da önemli hale gelmiştir.

3.3.5. Organizasyonel İnovasyon

Yeni çalışma ve iş yapış yöntemlerinin geliştirilmesi ve/veya uyarlanarak kullanılması ile bir firmanın rekabet gücünün yükseltilmesini ifade eder. (OSLO KLAVUZU, 2005) Bir organizasyonel inovasyon, firmanın ticari uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntem uygulanmasıdır.(OSLO KLAVUZU, 2005)

3.4. İnovasyon Stratejilerinin Türleri

İnovasyon stratejisi, organizasyonun belirlemiş olduğu stratejiye hem müşteriler hem de organizasyonun kendisi için yeni bir değer katması olarak tanımlanmaktadır.(ERSAN, 2013) Organizasyonların inovasyon stratejilerini üç ana başlık altında incelemek mümkündür. Bu stratejiler saldırgan, savunmaya yönelik, taklitçi ve bağımlı stratejiler olarak sıralanabilir. Organizasyonlar buldukları konumlara, kaynaklarının düzeyine yahut diğer iç ve dış etkenlerin sekilendirmeleri ile söz konusu inovasyon stratejilerini hayata geçirir.(ERSAN, 2013)

3.4.1. Saldırgan İnovasyon Stratejisi

Bu strateji, yeni bir ürünü veya yeni bir üretim sürecini rakip organizasyonlardan daha önce geliştirip pazara sunarak teknik alanda ve pazarda liderliği ele geçirmek amacını taşır. Bu stratejinin hayata geçmesi; organizasyonun dünya çapında bilim ve teknoloji sistemi ile ilişki içinde bulunmasını, güçlü bir araştırma ve geliştirme sürecini yürütmesini, sağladığı yeni teknik olanak ve üstünlüklerden hızla yararlanmayı bilmesini gerektirir.

3.4.2. Savunmacı İnovasyon Stratejisi

Bu stratejide önemli olan, tamamen yeni ürün veya süreçler yerine mevcut bir ürün ya da süreci iyileştirerek ondan tam anlamıyla yararlanmaktır.(İRAZ, 2010) Savunmaya yönelik inovasyon stratejisini izleyen organizasyonlar dünyada ilk olmayı istemezken, aynı zamanda teknik değişimin de gerisinde kalmak istemezler. İlk olmanın ağır riskine katlanma niyetinde değildirler ve ilk inovasyonu gerçekleştiren organizasyonların hatalarından ve açtıkları pazardan yararlanma umudundadırlar.

3.4.3. Taklitçi ve Bağımlı İnovasyon Stratejisi

Taklitçi inovasyon stratejisi izleyen organizasyonlar genellikle yenilikleri belirli bir mesafeden izleyerek mevcut teknoloji ve bilgileri kullanmaya çalışmaktadır. Patentler ile koruma altına alınmış yeniliklerde patent süresinin dolmasının beklenmesi de bu tür bir stratejinin sonucudur. Bu şekilde organizasyon herhangi bir lisans ücreti ödemek durumunda kalmamaktadır. Bu tür organizasyonlar yeni pazarlar bulabilirlerse taklit ettikleri yeniliklerden daha fazla kar elde edebilmektedir.

4. FİRMA PERFORMANSI

4.1. Performans Kavramı

Performans sözcüğü, belirli bir zaman birimi içerisinde üretilen mal veya hizmet miktarı olarak tanımlanmakta ve işlevine göre “etkinlik”, “verim”, “çıktı” kavramlarıyla, bunun yanı sıra bireyin yeteneği ve motivasyonu arasındaki etkileşimin bir sonucu şeklinde ifade edilmektedir. Performans; görev çerçevesinde önceden belirlenen ölçütleri karşılayacak biçimde, görevin yerine getirilmesi ve amacın gerçekleştirilmesi yönünde ortaya konan mal, hizmet ya da düşüncedir. (HELVACI, 2002) Performans Sistemi'nin amacı, bir taraftan kurumun vizyonu doğrultusunda hedeflerini belirlemesi ve bu hedeflerin çalışanların katkılarıyla gerçekleşmesinin sağlanmasıdır; diğer taraftan da hedeflere ulaşırken, çalışanların katılımlarının adil, sistemli ve ölçülebilir bir yöntemle değerlendirilmesi ve motive edici bir çalışma ortamı oluşturarak kişisel gelişimin desteklenmesidir.

4.1.1. Nitel Firma Performansı

Nitel Performans, Firmanın, parasal yani finansal olmayan değerleri ve özelliklerine ilişkin göstergelerine işaret etmektedir.

4.1.2. Nicel Firma Performansı

Nicel Firma Performansı, Firmanın, parasal - finansal değer ve özelliklerine ilişkin tablolara veya göstergelere işaret etmektedir.

4.2. Firma Performansı Türleri

Sürekli değişen ve gelişen günümüz dünyasında küresel rekabet koşulları, firma performanslarını birçok yönden detaylı olarak ele almayı gerektirmektedir. Firma performansını değerlendirirken sadece finansal performansın ölçülmesi yeterli olmayıp finansal olmayan performans ölçülerinin de göz önünde bulundurulması şarttır. Bu da performans ölçümünün firmanın stratejik kararlarını etkileyecek olmasından ileri gelmektedir. (OLSON, 2005)

4.2.1. Firma Finansal Performansı

Bir firmanın stratejisinin ve bu stratejiye yönelik uygulamaların firma gelişimine katkıda bulunup bulunmadığını ortaya koyan şey finansal performans ölçütleridir. Belirlenen her ölçütün, finansal performansta olumlu bir gelişme sağlayacak sebep-sonuç ilişkisinin bir parçası olması gerekmektedir.

4.2.2. Firma Pazarlama Performansı

Pazarlama performansı örgütün pazarlama işlevinin bir sonucu olmakla birlikte firmanın pazar payı, satış hacmi, maliyet, müşteri memnuniyeti konularında göstermiş olduğu başarıyı ifade eder. Sadece sahip olunan ürünlere ilişkin elde edilen başarıyı değil, pazara yeni sunulan ürünlerden beklenen satış, karlılık, yatırım getirisi, pazar payı büyümesi gibi hedeflere de ne derece ulaşıldığını ve bundaki başarı derecesini de tanımlar.(ÖZTÜRK, 2012)

4.2.3. Firma İnovasyon Performansı

İnovasyon yeni fikirlerin ortaya çıkarılması ve başarılı bir şekilde kullanılması yani yenilikçi fikirlerin yeni ürünler, hizmetler, işletme biçimleri hatta yeni iş yapma biçimleri yoluyla hayata geçirilmesi olarak tanımlanmıştır. (OECD, 2003)

5. İŞLETMELERDE DEMOKRATİK YÖNETİM ANLAYIŞININ İNOVASYON VE FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ: İSTANBUL AVRUPA YAKASI LOJİSTİK İŞLETMELER ÜZERİNE UYGULAMASI

5.1. Yöntem Ve Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde araştırmanın yöntemi ile ilgili olarak, araştırmanın dayandığı problem durumu, araştırmanın amacı ve önemi üzerinde durulduktan sonra, araştırmanın modeli, hipotezleri, evren ve örnekleme ile varsayımlar, sınırlılıkları ele alınarak verilerin toplanması ve analizleri üzerinde durulmuştur.

5.2. Problem

Günümüz işletmelerinde kullanılmaya başlanılan kara katılma, yetki devri, ortaklık, birlikte yönetim, öz yönetim gibi çeşitli yönetim şekillerinin çalışan personelini

sorumluluk sahibi yaparak inovasyon yapma (yenilik, yaratıcılık) eğilimlerinde ne derece etkili olduğunu belirleyebilmek ve buna bağlı olarak da inovasyon performansının firma performansına olan etkisini ortaya koyabilmek bu araştırmanın problemini oluşturmaktadır. Bu anlamda firma performansının öncülleyicileri arasında inovasyon performansının ve demokratik yönetim anlayışının gücü adına bir yorum yapılabilecektir.

5.3. Araştırmanın Amacı Ve Önemi

Bu araştırmanın amacı, işletmelerde yeni bir yönetim şekli olan demokratik yönetim anlayışının lojistik işletmelerde çalışan tüm personelin inovasyon (yaratıcılık ve yenilik) performansı ile firma performansı üzerine etkilerinin incelenmesidir.

5.4. Evren Ve Örneklem

Araştırma örneklemini İstanbul Avrupa yakasında faaliyet gösteren lojistik işletmelerinden 150 çalışan oluşturmaktadır. Yapılan uç değer analizine göre 8 kişinin verisi diğer verilere göre uç noktalara sahip olduğu için değerlendirmeye tabi tutulmamıştır. Araştırma örneklemine katılan çalışanların yaşları literatürde X ve Y kuşağı olarak ayrımı yapıldığı üzere; 33 yaş altı ve üstü olarak iki boyuta ayrılmıştır. Araştırmaya katılanların eğitim seviyesi genellikle (45,1) lise ve üniversite (52,8) düzeyindedir. Çalışanların toplam görev yapma sürelerine bakıldığında çoğunluğu (%29,6) ile (6-10) yıl arasındaki çalışanlar oluştururken bu yüzdeye en yakın çalışma kıdemini (%28,2) ile (16-20)yıl ve yukarısı oluşturmaktadır. Yapılan örneklem yeterliliği testleri doyurucu sonuçlar vermiştir. Bu sonuçlar doğrultusunda çalışanların yönetime katılmalarının, söz sahibi olmalarının işletmenin inovasyon performansını doğrudan etkilediği ve buna bağlı olarak da firma performansının olumlu yönde yükseldiği söylenebilir.

5.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma uygulayıcının zaman, maliyet vb. imkânları dâhilinde uygulanması sınırlılıkları arasındadır. Aynı zamanda çalışanların araştırmalara mesleki kaygı nedeniyle tereddütte yaklaşması, sınırlı sayıda bir örneklem hacminin olması, araştırmaya örnek olarak seçilen işletmelerin tesadüfi biçimde seçilememesi ve tüm çalışanlara ulaşamama durumu araştırmanın sınırlılıkları arasındadır. Araştırma kapsamına alınan değişkenler dışındaki başka değişkenlerin etkilerinin göz ardı edilmiş olması, bir çok araştırmada olduğu gibi bu araştırmada da bir sınırlılık olarak görülmektedir.

5.6. Verilerin Toplanması

Araştırmanın veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anketler bir işletmede çalışan katılımcılara uygulanmadan önce gerekli açıklamalar yapılmış ve katılımcıların sorduğu sorulara cevap verildikten sonra anketin uygulanmasına geçilmiştir.

5.6.1. Demografik Sorular

Araştırmada kullanılan anketin demografik sorularını; yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, çalışma hayatınız ve bulunduğu kurumda çalışma kıdemi sorularından oluşmaktadır. Anketin demografik sorularına frekans analizi uygulanmış olup, araştırma katılımcılarının demografik özellikleri ortaya çıkarılmıştır.

5.6.2. Demokratik (Katımlı) Yönetim Ölçeği

Araştırmada konu olan ölçekler ayrıntılı bir literatür taramasından sonra tespit edilmiş ve araştırmada kullanılmak üzere anketimize dahil edilmiştir. Araştırmada kullanılan demokratik (katımlı) yönetim ölçeği sorularını öğretici (2006, s.134) hazırlamıştır. Anket 27 sorudan meydana gelmekte ve sorular 5'li Likert Ölçeğine göre hazırlanmıştır. Öğretici, ölçeğin güvenilirlik düzeyini Cronbach Alpha Katsayısını % 96.6 olarak belirlemiştir. Öğreticinin çalışmasına göre (2006, s.93) anket sorularının hazırlanmasında çalışanların katılımcılık düzeyini etkileyen faktörler 8 ana gruba ayırmış ve her grubu deneyecek farklı sayıda soru bulunmaktadır. Bu ölçeğin İşin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim olmak üzere iki boyutu bulunmaktadır. ölçek Likert tipinde olup; "1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde puanlandırılmıştır.

5.6.3. İnovasyon Performansı Ölçeği

Araştırmada kullanılan anketin ikinci bölümünde inovasyon performansının ölçülmesi için kullanılan ölçek, Daft (1982), Tsai (1997), Lio (2008), Wang ve Ahmed (2004) ve Hurley ve Hult (1998)' den yararlanılmıştır. (KAPUCU, 2012) İnovasyon Performansı ölçeği tek boyut üzerinden incelenmiştir. Ölçek Likert tipinde olup; "1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde puanlandırılmıştır.

5.6.4. Firma Performansı Ölçeği

Araştırma için yapılan anketin son bölümünde kullanılan firma Performans ölçeği; Akgün ve arkadaşlarının 2007 yılında Ellinger ve arkadaşları (2002)'dan aldıkları ve Türkiye'de geliştirdikleri 13 sorudan oluşan ölçek kullanılmıştır.(ÇEMBERCİ, 2011) Ölçek Likert tipinde olup; "1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde puanlandırılmıştır.

Bu ölçeklerdeki yayınlar yabancı kaynaklardan derlendiği için önce Türkçe'ye çevrilmiş, tekrar bir uzman tarafından İngilizceye çevrilerek aslı ile kıyaslanmıştır. Bu karşılaştırma sonucunda asıl verilerle uyumluluğu onaylandıktan anketler uygulanmaya başlanmıştır.

5.7. Araştırma Modeli Ve Hipotezleri

Araştırmanın modeli, demokratik yönetim anlayışının (işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim) firma performansı üzerine

H12 : Kurumsal yönetimde demokratik yönetimin firma performansına olan etkisinde inovasyon performansının aracılık etkisi vardır.

5.8. Araştırmada Kullanılan İstatistikî Analizler

Araştırmada önce, demografik bulgular frekans analizleri yardımı ile sunulmuştur. Bundan sonra parametrik analizlerin gerçekleştirilebilmesi için veri tarama işlemi yapılmıştır. Bunun yanında tüm maddeler bazında verilerin Z değerleri belirlenmiş +3 aralığı dışında kalan maddeler analiz kapsamı dışında bırakılmıştır. Tüm bu çalışmalar verilerin daha sağlıklı ve parametrik analizlere uygun hale getirilebilmesi için gerçekleştirilmiştir. Daha sonra araştırmada kullanılan çalışan insan odaklı demokratik yönetim (katımlı yönetim)'in boyutları olan İşin yönetiminde demokratik yönetim ile kurumsal yönetimde demokratik yönetim ölçeği, inovasyon performansı ölçeği ve firma performansı ölçeği üzerinde yapısal geçerliliği sınamak amacıyla faktör analizleri gerçekleştirilmiştir. İki değişken arasındaki ilişkinin yönü ve şiddetini ölçmek amacıyla korelasyon analizi uygulanmıştır. Araştırma modeli kapsamında kurulan hipotezlerin testi için hiyerarşik regresyon analizi testi gerçekleştirilmiştir.

5.9. Araştırmanın Bulguları

5.9.1. Demografik Değişkenlerin Bulguları

Araştırmanın bulgularına ilk olarak demografik bulgulara yönelik sayısal ve yüzdesel dağılım sonuçları paylaşılmıştır.

Tablo-1 Çalışanların Yaşlarına İlişkin Frekans Analizi

		YAŞ			
		Frekans	Yüzde	Geçerli	Kümülatif
Geçerli	Y Kuşağı	72	50,7	50,7	50,7
	X Kuşağı	70	49,3	49,3	100,0
	Toplam	142	100,0	100,0	

Örneklemin özelliğine göre; yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, toplam çalışma süresi ve şu anki çalıştığı işletmedeki çalışma süresi araştırma kapsamına alınan demografik değişkenlerdir. Araştırmaya katılan çalışanların yaşlarına ilişkin frekans analizi tablosunda da belirtildiği üzere yaş analizi iki grupta incelenmiştir. Literatürde de X ve Y kuşağı olarak bilinen 1980 öncesi doğumlu olan çalışanlar ve 1980 sonrası doğumlu olan çalışanlar olarak belirlenmiştir.

Tablo-2 Çalışanların Cinsiyetlerine İlişkin Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Geçerli	Kümülatif
Geçerli	KADIN	49	34,5	34,5	34,5
	ERKEK	93	65,5	65,5	100,0
	Toplam	142	100,0	100,0	

Araştırmada katılımcıların cinsiyetlerine ilişkin bilgiler sorulmuş ve Tablo-2’de alınan frekans analizleri gösterilmiştir. Buna göre katılımcılardan Erkek olanların oranı bayan olanlara oranla daha fazladır. Katılımcılardan Bayan olanların oranı %34,5 iken Erkek katılımcı olanların oranı %65,5’dir.

Tablo-3 Çalışanların Medeni Durumlarına İlişkin Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Geçerli	Kümülatif
Geçerli	EVLİ	81	57,0	57,0	57,0
	BEKAR	61	43,0	43,0	100,0
	Toplam	142	100,0	100,0	

Tablo-3’de medeni katılımcıların medeni durumlarına ilişkin bilgiler sorulmuş ve alınan frekans analizleri aşağıda gösterilmiştir. Buna göre katılımcıların evli olanların oranı bekâr olanlara oranla daha fazla olduğu görülmektedir. Yapılan araştırmaya göre katılımcılardan evli olanların oranı %57 iken bekâr katılımcıların oranı %43 olduğu frekans analizi tablomuzdan anlaşılmaktadır.

Tablo-4 Çalışanların Eğitim Durumlarını Gösteren Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde	Geçerli	Kümülatif
Geçerli	İLKOKUL	2	1,4	1,4	1,4
	LİSE	64	45,1	45,1	46,5
	ÜNİVERSİTE	75	52,8	52,8	99,3
	MASTER/DOKTORA	1	,7	,7	100,0
	Total	142	100,0	100,0	

Tablo-4’de katılımcıların eğitim durumlarına ilişkin frekans analizi incelendiğinde araştırmaya katılanların büyük bir bölümünün lise ve üniversite mezunu olduğu izlenmektedir. İlkokul mezunu olanların oranı %1,4, lise mezunu olanların oranı %45,1, üniversite mezunu olanların oranı %52,8 iken master/doktora mezunu olanların oranı %0,7 olduğu görülmektedir.

Tablo-5 Çalışma Süresine Ait Frekans Analizi

		ÇALIŞMA HAYATI			
		Frekans	Yüzde	Geçerli	Kümülatif
Geçerli	1-5 Yıl	30	21,1	21,1	21,1
	6-10 Yıl	42	29,6	29,6	50,7
	11-15 Yıl	30	21,1	21,1	71,8
	16 ve üzeri	40	28,2	28,2	100,0
	Total	142	100,0	100,0	

Tablo-5’de katılımcıların çalışma sürelerine ilişkin frekans analizi sonuçları izlenmektedir. Bu tablo incelendiğinde, çalışma süresi 6-10 yıl olan katılımcıların oranının %29,6 ile en yüksek değere sahip olduğu görülmektedir. Bu oranı en yakın takip eden ikinci oran %28,2 ile 16 ve üzeri çalışma yılına sahip katılımcılar oluşturmaktadır. Diğer katılımcılar ise %21,1 ile çalışma süresi 1-5 yıl olanlar ile %21,1 çalışma süresi ile 11-15 yıl arası çalışma süresi olan katılımcılar üçüncü sırayı kapsamaktadır.

Tablo-6 Çalışanların Buldukları Kurumdaki Çalışma Süresine İlişkin Frekans Analizi Sonuçları

		BU KURUMDA ÇALIŞMA KIDEMİNİZ			
		Frekans	Yüzde	Geçerli	Kümülatif
Geçerli	1-5 Yıl	61	43,0	43,0	43,0
	6-10 Yıl	61	43,0	43,0	85,9
	11-15 Yıl	17	12,0	12,0	97,9
	21 ve Üzeri	3	2,1	2,1	100,0
	Toplam	142	100,0	100,0	

Tablo-7’de katılımcıların bulunduğu kadrodaki çalışma süresine ilişkin frekans analizi sonuçları verilmiştir. Buna göre; çalışanların buldukları kadroda 1-5 yıl arası çalışanların oranı %43, 6-10 yıl çalışanların oranı %43, 11-15 yıl çalışanların oranı %17 ve 21 yıl ve üzeri çalışanların oranı %2,1 olduğu izlenmektedir.

5.9.3. Demokratik Yönetim Ölçeği Faktör Analizi Bulguları

Tablo-8 Demokratik Yönetim Anlayışına İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Tablosu

İşin Yönetiminde Demokratik Yönetim Tarzı İfadeleri	Faktör Ort.	Faktör Yükleri		Cron. Alpha
Çalıştığınız kurumda kurallar konulurken bu kuralların neden olabileceği tepkiler düşünülerek esneklik payı bırakılır.	4,4468	,733		0,883

Kurumunuz, çalışanların çabalarını artırabilmek için onların beklentilerini bilir.		,726		
Kurumunuzun vizyonu hakkında tüm çalışanlar bilgilendirilir.		,726		
Kurumunuzda yatay, dikey ve çapraz iletişim ağları bulunur.		,687		
Çalıştığınız kurumda, doğru insanlarla doğru işler bir araya getirilir.		,677		
Kurumunuzda ilişkilerde insan önceliklidir, insana değer verilir ve yatırım yapılır.		,667		
Çalışanlara mevcut durum hakkında değerlendirmelerde bulunularak, süreçle ilgili endişelerini dile getirmek için fikirleri sorulur.		,666		
Kurumunuzda oluşturulan çalışma gruplarının; fikirlerinin, önerilerinin, sorun çözümüne katkıları değer görür.		,562		
Kurumunuzda her zaman çalışanlarla yöneticiler arasında karşılıklı sevgi ve saygı vardır.		,544		
Kurumsal Yönetimde Demokratik Yönetim Tarzı İfadeleri				
Çalıştığınız kurumun vizyonu sizce anlamlı bulunmakta ve paylaşılmaktadır.			,755	
Kurumunuzda çalışanların yenilikçi çabaları teşvik edilir, ödül vs. verilir.			,742	
Çalıştığınız kurum, çalışanların düşünsel yeteneklerinden yararlanır.	4,3891		,725	0,869
Çalıştığınız kurumda çalışanlara farklı yetenekler kazandıracak programlar uygulanır.			,725	
Kurumunuzdaki iş ortamının fiziksel ve sosyal değişkenleri, işgörenlerin istekleri dikkate alınarak düzenlenir.			,640	

Kurumunuzda oluşturulan çalışma gruplarının işe yaklaşımı ve entelektüel yapısı birbirinden farklı kişilerden oluşur.			,603
Kurumunuzun vizyonu belirlenirken çalışanların fikirlerine başvurulur.			,577
Çalıştığınız kurumda kararlar tüm çalışanların katılımıyla alınır.			,565
Eigen Value (özdeğer)	4,731	4,284	
Açıklanan Varyans	27,827	25,201	
Skewness	-1,066	-1,162	
Kurtosis	0,666	1,360	
Toplam Açıklanan Varyans: 53,027			
KMO Değeri: 0,898			

Demokratik yönetim (katılmalı) anlayışı ölçeğinde toplamda 27 maddelik soru olmasına rağmen, ilgili geçerlilik ve güvenilirlik analizleri sonrasında geriye 17 maddelik soru kalmıştır. Araştırmada analiz dışı bırakılan soru maddeleri ilk olarak faktör analizi bulgularına dayanarak belirlenmiştir. Faktör yükü 0,50'nin altında kalan maddelerin ölçekten çıkarılmasının daha doğru olduğu öngörülmüştür. Bu kavramla ilgili olarak; Hair ve diğerleri (1998) 0,50 faktör yükünü faktörlerin ayrıştırılması bakımından en doğru değer olarak belirlemişlerdir.(HAİR, 1998) Ayrıca faktör analizi sonrasında geriye kalan maddeler üzerinde güvenilirliği olumsuz yönde etkileyen maddeler SPSS 22 paket programındaki "Scale if item deleted" seçeneği kullanılarak çıkarılmıştır. Bu belirlemeler kapsamında Demokratik Yönetim Anlayışı maddelerinden 10 soru ayrıştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Yapılan faktör analizi sonucunda Kaiser-Meyer-Okin (KMO) değeri 0,898 gibi oldukça yüksek kabul edilebilecek bir oran olarak saptanmıştır. Bulunan KMO sonucu Kalaycı (2005)'ya göre bu değer faktör analizi için yeterli bir oran olarak görülmektedir. Elde edilen analiz değerleri, veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. (KALAYCI, 2005) Tablo-8'deki faktör analizi bulgularına göre iki faktör için açıklanan toplam varyans oranı %53,027'dir. Aynı zamanda faktörlerin öz değerleri de gerekli olan 1 değerinden önemli derecede yüksek görülmektedir. Bunların yanında verilerin faktör bazında normal dağılıma uyup uyumadığı da çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılarak ifade edilebilir durumdadır. Bu değerlere bakıldığında her iki faktör için çarpıklık ve basıklık değerinin +3 aralığında olduğu görülmektedir. Bu değerler Kalaycı (2005)'ya göre arasındaki veri setinin normal dağıtıma uygun olduğu varsayılmalıdır.(KALAYCI, 2005) Bu yüzden ortalama değerler üzerinden de yorumlama yapılabilir. Araştırmadaki örneklem sayısı da bu dağılıma uygunluk açısından yeterli düzeydedir. İşin yönetiminde demokratik (katılmalı) yönetim anlayışı faktörüne

katılımcıların verdikleri ortalama değer 4,4468, kurumsal yönetimde demokratik (katılnmalı) yönetim anlayışı faktörüne verdikleri ortalama değer ise 4,3891'dir. Demokratik yönetim anlayışının faktör analizinde son olarak ölçeğin güvenilirliği açısından faktörler düzeyinde Cronbach Alpha değerleri incelenmiştir. Tablo-9'da da görüldüğü üzere işin yönetiminde demokratik yönetim faktörünün güvenilirlik katsayısı 0,883, kurumsal yönetimde demokratik yönetim faktörünün güvenilirlik katsayısı 0,869 düzeyinde olduğu görülmüştür. Bu değerler Kalaycı (2005)'ya göre oldukça yüksek güvenilir düzeylerdir. Böylece demokratik yönetimle ilgili maddelerin ilgili faktörlere doğru bir şekilde dağıldığı ve ölçeğin yapısal geçerliliği varsayımının doğrulandığı yorumu yapılabilir. Bu ölçeğin madde ve örneklem bağlamında geçerliliği ve güvenilirliği yeterli düzeyde ve parametrik testlere uygun halde olduğu belirlenmiştir.

5.9.4. İnovasyon Performansı Ölçeği Faktör Analizi Bulguları

Tablo-9 İnovasyon Performansına İlişkin Faktör Analizi Tablosu

İnovasyon Performansı Maddeleri	Faktör Ort.	Faktör Yükleri	Crn. Alpha
Firmamız sürekli olarak, özellikli ve patentli ürünlerin geliştirilmesine ağırlık verir.	4,4175	0,752	0,894
Firma yönetimi sürekli olarak yenilikçi fikirleri araştırır.		0,728	
Firmamız pazar taleplerini karşılamada ve yeni ürünleri hızla geliştirmede başarılıdır.		0,698	
Firmamızda, yeni ürün ve hizmetler için yeni kanallar oluşturulması sürekli devam eden bir süreçtir.		0,693	
Firmamız devamlı eski ürünlerini geliştirir ve yeni ürünlerin kalitesini artırır.		0,682	
Firmamız sürekli olarak yönetsel yenilikler (bilgisayar tabanlı yönetim, çalışan eğitim/ödüllendirme sistemleri, yeni departman ya da proje takımları vb.) sunar ve destekler.		0,677	
Firmamız yenilik önerilerini destekler.		0,674	
Program/proje yöneticileri yenilikçi fikir, deney ve yaratıcı süreçleri teşvik eder ve desteklerler.		0,644	
Firmamızda çalışanlar başarılı olmayan yeni fikirler için cezalandırılmazlar.		0,619	
Firmamız özel ürünlerini, müşteri taleplerine uygun bir şekilde, esnek olarak sunmayı başarır.		0,607	

Firmamız ürünlerinin tasarımını devamlı değiştirir ve yeni pazarlara hızlı bir şekilde girer.	0,599
Firmamız, müşterilerinin istek ve şikayetleriyle anında ve itina ile ilgilenir.	0,577
Firmamız pazarlama yeniliklerinde (yeni pazarlara giriş, yeni fiyatlandırma ve yeni dağıtım yöntemleri vb.) rakiplerinden daha başarılıdır.	0,572
Firmamız son 5 yıl içinde rakiplerine oranla daha yenilikçi ürün ve hizmetler sunmuştur.	0,570
Eigen Value (özdeğer)	5,952
Açıklanan Varyans	42,515
Skewness	-0,801
Kurtosis	0,703
Toplam Açıklanan Varyans: 42,515	
KMO Değeri: 0,876	

Demokratik yönetim ölçeğinde olduğu gibi bu ölçekte de ilgili geçerlilik ve güvenilirlik analizleri sonrasında 18 sorudan geriye 14 soru kalmıştır. Araştırmada analiz dışı bırakılan soru maddeleri ilk olarak faktör analizi bulgularına dayanarak belirlenmiştir. Faktör yükü 0,50'nin altında kalan maddelerin ölçekten çıkarılmasının daha doğru olduğu öngörülmüştür. Tablo-9'daki inovasyon performansı ölçeği faktör analizi bulgularına göre faktör için açıklanan toplam varyans oranı tek boyut inceleme olması sebebiyle %42,515 olduğu görülmektedir. Ayrıca faktörlerin öz (Eigen Value) değerleri de 1 değerinden önemli derecede yüksek olduğu izlenmektedir. Bunların yanında verilerin faktörler bazında normal dağılıma uyup uymadığı da çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılarak ifade edilebilir. Bu değerlere bakıldığında faktör için çarpıklık ve basıklık değerlerinin +-3 aralığında olduğu izlenmektedir. Bu değerler Kalaycı (2005)'ya göre arasındaki veri setinin normal dağıtıma uygun olduğu varsayılmalıdır. Bu yüzden ortalama değerler üzerinden de yorumlama yapılabilir. Araştırmadaki örneklem sayısı da bu dağılıma uygunluk açısından yeterli düzeydedir. İnovasyon performansı faktörüne katılımcıların verdiği yanıtların ortalama değeri 5,952 olduğu izlenmektedir. İnovasyon performansı ölçeğinin güvenilirliği açısından faktörler düzeyinde Cronbach Alpha değerleri de incelenmiştir. Tablo-11'de de görüldüğü gibi inovasyon performansı faktörünün katsayısının 0,894 düzeyinde olduğu görülmektedir. Bu değerler Kalaycı (2005)'in belirttiğine göre oldukça güvenilir düzeydedir. Böylece inovasyon performansı ile ilgili maddelerin ilgili faktörlere doğru bir şekilde dağıldığı ve ölçeğin yapısal geçerliliği varsayımının doğrulandığı yorumu yapılabilir. Bu ölçeğin madde ve örneklem bağlamında geçerliliği ve güvenilirliği yeterli düzeyde ve parametrik testlere uygun halde olduğu belirlenmiştir.

5.9.5. Firma Performansı Ölçeği Faktör Analizi Bulguları

Tablo-10 Firma Performansına İlişkin Açıklayıcı Faktör Analizi Tablosu

Firma Performansı Maddeleri	Faktör Ort.	Faktör Yükleri	Crn. Alpha	
Şirketimizin piyasa değeri rakiplerimizin piyasa değerinden yüksektir.	4,3617	0,777	0,889	
Faaliyet gelirlerimiz rakiplerimizden yüksektir.		0,741		
Ürünü/hizmeti üretip piyasaya verme süremiz rakiplerimizden yüksektir.		0,735		
Şirketimizin piyasa değeri rakiplerimizin piyasa değerinden yüksektir.		0,734		
Yatırımlarımızın getirisi rakiplerimizden yüksektir.		0,725		
Satışlarımız rakiplerimizden yüksektir.		0,688		
Karlılığımız (yüzde olarak) rakiplerimizden yüksektir.		0,671		
Büyüme oranımız rakiplerimizden yüksektir.		0,658		
Piyasa payımız rakiplerimizden yüksektir.		0,656		
Çalışan başına ortalama üretkenliğimiz rakiplerimizden yüksektir.		0,612		
Öz sermaye getirisi (Vergi Sonrası Kar/Ortalama Öz Sermaye) rakiplerimizden yüksektir.		0,594		
Eigen Value (özdeğer)		5,270		
Açıklanan Varyans		47,911		
Skewness	-0,703			
Kurtosis	0,144			
Toplam Açıklanan Varyans :47,911				
KMO Değeri: 0,828				

Firma performansı ölçeğinde toplam 13 maddelik soru bulunmasına rağmen ilgili geçerlilik ve güvenilirlik analizlerinin uygulanması sonrasında geriye 11 maddelik soru kalmıştır. Araştırmada analiz dışı bırakılan soru maddeleri ilk olarak faktör analizi bulgularına dayanarak belirlenmiştir. Faktör yükü 0,50'nin altında kalan maddelerin ölçekten çıkarılmasının daha doğru olduğu öngörülmüştür. Bu kavramla ilgili olarak; Hair ve diğerleri (1998) 0,50 faktör yükünü faktörlerin ayrıştırılması bakımından en doğru değer olarak belirlemişlerdir. Ayrıca faktör analizi sonrasında geriye kalan maddeler üzerinde güvenilirliği olumsuz yönde etkileyen maddeler SPSS 22 paket programındaki "Scale if item deleted" seçeneği kullanılarak çıkarılmıştır. Bu belirlemeler kapsamında demokratik yönetim anlayışı maddelerinden 2 soru ayrıştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Yapılan faktör

analizi sonucunda Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0,828 gibi yüksek kabul edilebilecek bir oran bulunmuştur. Kalaycı (2005)'e göre bu değer faktör analizi için yeterli olarak görülmektedir. Elde edilen değerler veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Tablo-10'deki faktör analizi bulgularına göre firma performansı faktörü için toplam açıklanan varyans oranı ölçeğin tek boyut üzerinden açıklanması sebebiyle 47,911 olduğu görülmektedir. Ayrıca faktörün öz değerleri de gerekli olan 1 değerinden önemli derecede yüksek olduğu izlenmektedir. Bunların yanında verilerin faktör bazında normal dağılıma uyup uymadığı da çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılarak ifade edilir. Bu değerlere bakıldığında faktör için çarpıklık ve basıklık değerinin $+3$ aralığında olduğu görülmektedir. Bu değerler Kalaycı (2005)'e göre veri setlerinin normal dağılıma uygun olduğu varsayılmalıdır. Bu yüzden ortalama değerler üzerinden de yorum yapılabilir. Araştırmada ki örneklem sayısı da bu dağılıma uygunluk açısından yeterli düzeydedir. Firma performansı faktörüne katılımcıların verdiği ortalama değer 4,3617 olduğu izlenmektedir. Firma performansı faktör analizi için son olarak ölçeğin güvenilirliği açısından faktörler düzeyinde Cronbach Alpha değerleri de incelenmiştir. Tablo-10'den de izlendiği üzere firma performansı güvenilirlik kat sayısı 0,889'dır. Bu değer Kalaycı (2005)'nin da belirttiğine göre oldukça yüksek bir güvenilirlik düzeyidir. Böylece firma performansı ile ilgili maddelerin ilgili faktörlere doğru bir şekilde dağıldığı ve ölçeğin yapısal geçerliliği varsayımının doğrulandığı yorumu yapılabilir. Bu ölçeğin madde ve örneklem bağlamında geçerliliği ve güvenilirliği yeterli düzeyde ve parametrik testlere uygun halde olduğu belirlenmiştir.

5.9.6. Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular

Tablo-11 Korelasyon Analizi Tablosu

		KORELASYON			
		İşin Yönetiminde Demokratik Yönetim	Kurumsal Yönetimde Demokratik Yönetim	İnovasyon Performansı	Firma Performansı
İşin Yönetiminde Demokratik Yönetim	Pearson Correlation	1	,688**	,686**	,466**
	Sig.(2- tailed)		,000	,000	,000
	N	142	142	142	142
Kurumsal Yönetimde Demokratik Yönetim	Pearson Correlation	,688**	1	,653**	,438**
	Sig.(2- tailed)	,000		,000	,000
	N	142	142	142	142

İnovasyon Performansı	Pearson Correlation	,686**	,653**	1	,620**
	Sig.(2-tailed)	,000	,000		,000
	N	142	142	142	142
Firma Performansı	Pearson Correlation	,466**	,438**	,620**	1
	Sig.(2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	142	142	142	142

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Korelasyon analizine ait bulgular Tablo-11’de verilmiştir. Tablo’da iş ve kurumsal yönetimde demokratik yönetimin inovasyon performansı ve firma performansı ile olan ilişkisi ile inovasyon performansı ve firma performansının iş ve kurumsal yönetimde demokratik yönetimle olan ilişkisi incelenmiştir. İşin yönetimde demokratik yönetim ile İnovasyon performansı arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ($p < 0,001$) ve bu ilişkinin (0,686) düzeyinde olduğu görülmektedir. İşin yönetimde demokratik yönetim ile firma performansı arasında da anlamlı bir ilişkinin bulunduğu görülmekte ($p < 0,001$) ve bu ilişkinin (0,466) düzeyinde olduğu izlenmektedir. Kurumsal yönetimde demokratik yönetim ile İnovasyon performansı arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ($p < 0,001$) ve bu ilişkinin (0,653) düzeyinde olduğu görülmektedir. Kurumsal yönetimde demokratik yönetim ile firma performansı arasında da anlamlı bir ilişkinin bulunduğu görülmekte ($p < 0,001$) ve bu ilişkinin (0,438) düzeyinde olduğu izlenmektedir. İnovasyon performansı ile firma performansı arasında anlamlı ilişki bulunduğu ($p < 0,001$) ve bu ilişkinin (0,620) oranında yüksek bir düzeyde olduğu görülmektedir. Korelasyon analizine göre oluşturulan Model 1’e göre, demokratik yönetimin (işin yönetimde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim) lojistik işletmelerde inovasyon performansı arasında işin yönetimde (0,686), kurumsal yönetimde (0,653) düzeyinde yüksek ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Böylece hipotezlerden; H2, H3 hipotezinin kabul edildiği görülmektedir. Burada çağdaş yönetim biçimlerinden demokratik yönetim biçimini benimsemiş lojistik işletmelerde işin yönetiminin çalışanlarla birlikte yürütülmesinin işletmenin inovasyon performansını (yenilik, buluş, değişim, yaratıcılık) arttıracak önemini göstermektedir. Yine aynı şekilde regresyon analizine göre demokratik yönetimin (işin yönetimde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim) inovasyon performansına etki düzeyinin işin yönetimde (0,423), kurumsal yönetimde ise (0,383) oranında anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir. Böylece hipotezlerden H6 ve H7 hipotezlerinin kabul edildiği görülmektedir.

5.9.7. Hipotez Testlerine Yönelik Hiyerarşik Regresyon Analizi

Tablo-12 Hiyerarşik Regresyon Analizi Tablosu

Faktörler	Model 1	Model 2	Model3
HAMYAS	-0,213	-0,188	-0,133
CİNSİYETİNİZ	0,036	0,045	0,022
EĞİTİM DURUMUNUZ	0,057	-0,003	-0,032
ÇALIŞMA HAYATINIZ	0,140	0,070	0,056
İŞİN_YONETİMİ	0,423**	0,302*	0,072
KURUMSAL_YONETİM	0,383**	0,251*	0,048
İNOVASYON PERFORMANSI			0,540**
F	27,060	8,095	12,635
R ²	0,546	0,265	0,398
Düzeltilmiş R ²	0,526	0,232	0,366
R ² Değişimi		0,265	0,133

Model 1: Inovasyon Performansı

Model 2-3: Firma Performansı

**0.001 (%99 güvenilirlik) seviyesinde anlamlılığı ifade eder.

*0.05 (%95 güvenilirlik) seviyesinde anlamlılığı ifade eder.

İnovasyon performansı etkileşiminin, işin yönetimindeki demokratik yönetim, kurumsal yönetimde demokratik yönetim ile firma performansı arasındaki ilişki üzerindeki aracılık etkisini belirleyebilmek için Baron ve Kenny (1986:1177) tarafından önerilen üç aşamalı regresyon analizi yapılmıştır. Bu kapsamda, öncelikle bağımsız değişken işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim ile aracılık etkisine sahip olduğu düşünülen değişken (inovasyon performansı) arasında bir regresyon analizinin yapılması ve anlamlı bir ilişkinin olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. İkinci olarak yine bağımsız değişken (işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim) ile bağımlı değişken (firma performansı) arasındaki sebep sonuç ilişkisi araştırılmalıdır. Son olarak, aracı değişken (inovasyon performansı) ile bağımlı değişken (firma performansı) arasında bağımsız değişkenin (işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim) kontrol edildiği bir regresyon analizi yapılmalıdır. Bu analizler sonucunda, bir aracılık etkisinin olup olmadığını ortaya koyabilmek için ikinci aşamada bağımsız değişkenin (işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim) bağımlı değişken (firma performansı) üzerindeki etkisinin tamamen ortadan kalkıp kalkmadığına bakılmalıdır. Bu noktada, etkide bir düşme görülüyor ve ilişki anlamlılığını

sürdürüyorsa, mediating değişkenin “kısmi aracılık etkisinden; etki tamamen ortadan kalkıyorsa “tam aracılık etkisi”nden söz edilebilir. Öte yandan bu aşamada aracı değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin anlamlılık düzeyini koruması da gerekmektedir (Baron ve Kenny 1986:1177). Bu açıklamalardan hareketle, Tablo 12’den de görüldüğü gibi, öncelikle işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim ile kontrol değişkenlerinin bağımsız değişken olduğu, inovasyon performansının bağımlı değişken olduğu bir regresyon analizi yapılmıştır (Model 1). Oluşturulan modelde, işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim değişkeni, aracı değişken olarak ele alınan inovasyon performansı değişkenindeki değişikliğin işin yönetiminde 0,423’ini, kurumsal yönetimde 0,383 oranı ($p < 0,001$) açıklamaktadır. Oluşturulan ikinci modelde, işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim ile kontrol değişkenlerinin bağımsız değişken olduğu ve firma performansının bağımlı değişken olduğu bir regresyon analizi yapılmıştır (Model 2). Oluşturulan modelde, demokratik yönetim değişkeni, firma Performansı değişkenindeki değişikliğin işin yönetiminde 0,302’sini, kurumsal yönetimde 0,251 oranı ($p < ,05$) açıklamaktadır. Oluşturulan üçüncü modelde ise, işin yönetiminde demokratik yönetim ve kurumsal yönetimde demokratik yönetim, inovasyon performansı ve kontrol değişkenlerinin bağımsız değişken olduğu, firma performansının bağımlı değişken olduğu bir regresyon analizi yapılmıştır. (Model 3). Bu modelde, inovasyon performansı firma performansının 0,540’ını ($p < 0,05$) açıkladığı belirlenmiştir. Bu aşamada, demokratik yönetimin (işin yönetiminde demokratik yönetim ve Kurumsal yönetimde demokratik yönetim) firma performansı üzerindeki etkisinin ortadan kalktığı ve anlamlı bir sebep sonuç ilişkisinin kurulamadığı görülmektedir. Bu yüzden inovasyon performansının demokratik yönetim anlayışı ile firma performansı arasındaki nedensellik ilişkisinde tam aracılık rolü üstlendiği tespit edilmiştir. Bu bulgular doğrultusunda araştırma modeli aşağıdaki şekilde sunulmuştur.

6. SONUÇ

Lojistik işletmelerde İnovasyon, ekonomik büyümenin, artan istihdamın, piyasada mevcut pazar pastasından pay sahibi olmanın ve yaşam kalitesini arttırmanın anahtarıdır. Mevcut bulunan tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmaların tüm iş alanlarında inovasyona gereksinimi vardır. İnovasyon yapmanın, inovasyon olarak adlandırılabilmesi için "firma için yeni" olması yeterlidir. Bu nedenle araştırmada, demokratik yönetim anlayışı ile inovasyon performansı arasında anlamlı ve pozitif bir etkinin (işin yönetiminde (0,423), kurumsal yönetimde (0,383)) oranında varlığı belirlenmiştir. Bu sonuca göre demokratik yönetim anlayışı yüksek olan lojistik

işletmelerin inovasyon performansı da yüksek olmaktadır. Başka bir deyişle demokratik yönetim anlayışını benimsemeyen lojistik işletmelerin inovasyon performansı da buna bağlı olarak düşük olmaktadır. Bu araştırma kapsamında ortaya çıkan diğer bir sonuç ise, demokratik yönetim anlayışı ile firma performansı arasında da anlamlı bir (işin yönetiminde (0,302), kurumsal yönetimde (0,251)) oranında etkinin söz konusu olmasıdır. Yani demokratik yönetim anlayışı yüksek olan lojistik işletmelerin, demokratik yönetim anlayışı olmayan lojistik işletmelere göre firma performansının da yüksek olmasıdır. Araştırmada ayrıca inovasyon performansı ile firma performansı arasında anlamlı (0,540) seviyesinde anlamlı bir etki tespit edilmiştir. Buna göre inovasyon performansı yüksek olan lojistik işletmelerin, düşük olan lojistik işletmelere nazaran firma performansı da yüksek olacağı söylenebilir. Değişkenler arasındaki bu etkiler dışında demokratik yönetimin firma performansı üzerine olan etkisinde (işin yönetiminde (0,302), kurumsal yönetimde (0,251)), inovasyon performansının aracılığıyla da (0,540) oranında bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Bu etki nedeniyle demokratik yönetimin firma performansı üzerine olan etkisi inovasyon performansının aracılık rolü üstlenmesiyle birlikte ortadan kalkmakta iken demokratik yönetimin inovasyon performansı üzerinden firma performansına etkisi (0,540) oranında arttığı görülmektedir. Bu sonuçlar doğrultusunda genel olarak lojistik işletmelerin demokratik yönetim anlayışını benimsemesinin ve çalışanlarıyla olan ilişkilerini geliştirmesinin inovasyon performansı ile firma performansını arttıracığı söylenebilir. Bu amaçla lojistik işletmelerin demokratik yönetim anlayışını benimsemeye yönelik olarak, çalışanların olumlu deneyim yaşayabilmeleri için onlara bilgi, becerilerini ve kendilerine verilen yetkilerini kullanabilecekleri olanakların sunulması, bu deneyimleme esnasında başarısızlığa yol açabilecek olası engellerin ortadan kaldırılması ve çalışanların harekete geçme konusunda cesaretlendirilmesi ile sahip oldukları bilgi, beceri, deneyim ve yetenekleri konusunda övülmeleri de yararlı olabilir. Ayrıca demokratik yönetim anlayışını benimseyen lojistik işletmelerin, diğer lojistik işletmelere model olarak sunulması da demokratik yönetim anlayışının olumlu yönde geliştirilmesi açısından da yararlı olabilir.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- Eren, E. (2012). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Eren, E. (1993). *Yönetim Psikolojisi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Kalaycı, Ş. (2005), *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım, Ankara, s.322
- Korkmaz, N. (2004). *Sorularla Yenilikçilik (İnovasyon)*. İstanbul: İto Yayınları.
- Tüsiad. (2003). *Ulusal İnovasyon Sistemi*. İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş.

MAKALE

- Dicle, İ. (1980). *Endüstriyel Demokrasi ve Yönetime Katılma*. Ankara.
- Fişek, K. (1975). *Yönetime Katılma (Dünyada ve Türkiye'de)*. Ankara: Todaie.
- Helvacı, M. A. (2002). *Performans Yönetimi Sürecinde Performans Değerlendirmenin Önemi*. Ankara: Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi.
- Hair vd. *Multivariate Data Analysis*, 5.Ed., Prentice Hall PTR, 1998, s.385.
- Hicks, H. v. (1981). *Organizasyonlar: Teori ve Davranış*. İstanbul: İ.İ.T.İ.A. İşletme Bilimleri Enstitüsü Yayınları.
- OECD-EUROSTAT. (2003). *Yenilik ve Verilerin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler*. Ankara: OECD ve EUROSTAT Ortak Yayını.
- Olson, M.E., SLATER, S.F. ve HUNT, G.T.M. (2005). *The performance implications of fit among business strategy, marketing organization structure and strategic behavior*. Journal of Marketing, 69, July, 49-65.
- Klavuzu, O. (2005). *Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler*. OECD ve Eurostat Ortak Yayını.
- TEZLER
- Çemberci, M. (2011), *Tedarik Zinciri Yönetimi Performansının Göstergeleri ve Firma Performansı Üzerine Etkileri: Kavramsal Model Önerisi*, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Gebze, s.69
- Ersan, A. (2013). *İnsan Kaynaklarının İnovasyon Strtejilerinin Verimliliğindeki Rolü*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.s.128.
- Ersan, G. (2011). *Türkiye'nin Rekabet Gücünün Ve İnovasyon Performansının OECD ve AB Ülkeleri İçerisinde İyi Örnekler Oluşturan Ülkeler İle Karşılaştırılması*. Gebze: Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü.s.27.
- Kapucu, A. (2012), *Örgütsel Öğrenme Kültürü, Yenilikçi Kültür ve Yenilikçiliğin Firma Performansı Üzerine Etkisi*, *Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü*, Gebze, s.39.
- Öztürk, A. D. (2012). *Girişimsel Pazarlama ve Firma Performansı: İzmir Bölgesinde Bir Uygulama*. İzmir: Yaşar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.s.4.
- Zorlu, K. (2009). *İşletmelerin Demokratik Yönetim Sürecinde Karşılaştığı Sorunlar ve Bir Uygulama*. Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi.s.7.

ÇİN ULUSAL HABER AJANSI: XINHUA VE GÜNCEL ÇİN MEDYASI

Levent ELDENİZ, Bikeertiemuer MAIMAITIMIN¹

ÖZET

Günümüzde ekonomi, nüfus, insan kaynakları, üretim ve ihracat açısından Dev Ülke olarak adlandırılan Çin'in hemen hemen her ülkenin dikkatini çektiği ortadadır. Ülkenin gelişmesiyle beraber kitle iletişim araçları da hızla gelişmekte ve büyümektedir. Bu büyüme ve gelişmenin özellikle Çin Ulusal Haber Ajansı Xinhua'da daha çok belirgin olduğunu söylemek tamamen mümkündür. Çünkü 1930'larda kurulmasına rağmen sadece Asya'daki değil hatta dünya çapındaki önemli medya kuruluşundan sayılabilecek konuma sahip olmuştur. Yani Associated Press (AP), Agence France Press (AFP), Wolf, Havas, Reuters gibi dünya çapındaki en etkili haber ajanslarıyla aynı sıraya koyabilecek birçok nitelikleri bulunmaktadır.

Bu çalışmada Xinhua haber ajansını tarihçesi, temel işlevi, kuruluş amacı, örgütlenmesi üzerinde durulmuştur. Odan başka CNC (China Xinhua News Network Corporation) ve Xinhua Ağı (Xinhua net) ile ilgili gerekli detaylar açıklanmakla birlikte Çin'deki görsel-işitsel medya, yazılı basın ve internetin son zamanlardaki genel durumuna da değinilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Medya, Yazılı Basın, İnternet

CHINESE NATIONAL NEWS AGENCY: XINHUA AND CONTEMPORARY CHINESE MEDIA

ABSTRACT

The increasing reliable and speed information need of mass media has provided the spread of news agencies. From Havas, which is that considered to be the world's first news agency who is established in 1835 to today, the reliable and speed flow of information provided by news agencies. Firstly mass media including public institutions and private companies take service from news agencies. Consequently, in recent years apart from the United States and European Union's big news agencies, some news agencies in the far and middle east countries are starting to appear on international platform.

In this thesis, first of all, we were concentrated on China news Agencies, Xinhua, after the short explanation of basic conceptions of news agencies. And then, Xinhua news agency's purpose of the foundation, organizational structures and forms, human resources management and economic situation, CNC, Xinhua Net, the contemporary audio-visual media and the written press of China were analyzed in detail.

Key Words: Media, Print Media, Internet

¹ Bu çalışma Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Gazetecilik Anabilim Dalı Basın Ekonomisi ve İşletmeciliği Bilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi Bikeertiemuer MAIMAITIMIN'in (Muhammed Emin Beytemur) hazırlanmış olduğu yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

1. ÇİN MEDYASININ GENEL TARİHÇESİ VE GELİŞİMİ

1.1. Yazılı Basının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

1.1.1. Kâğıdın ve Matbaanın İcadı

Bugün algıladığımız anlamdaki ilk kâğıdın M.Ö. 200'lü yıllarda Çin'de yapıldığı sanılmaktadır. Keten ve pamuklu paçavraların ıslatılarak bir hamur elde edilmesi ve bunun bir dibekte dövülüp kurutulmasıyla kâğıda benzer bir materyal elde edilmiştir. Diğer ulusların bunu öğrenip günlük yaşamda kullanmaya başlaması Türkistan bölgesinde Çinlilerle Müslümanlar arasındaki savaşlar sırasında gerçekleşmiştir. Avrupalıların ise kâğıt yapmayı Müslümanlardan öğrendiği çeşitli kaynaklarda iddia edilmektedir. 14. yüzyılda Avrupa'da kâğıt yapım evleri kurulmuş, 15. yüzyılın sonunda ise bol miktarda kâğıt yapımına başlanmıştır. Bu bollaşmada rol oynayan ana etmen ise basım evlerinin sayısını artmasıdır. Çinlilerin paçavralardan elde ettiği kâğıt ilerleyen zamanlarda giderek daha pahalı bir maliyetle üretilmeye başlayınca yeni hammaddeler aranmış ve odun, saman gibi hammaddelerden de kâğıt yapımına başlanmıştır.²

1.1.2. İlk Yazılı İletişimin Oluşumu

Çin'in yazılı basın tarihi Tang Hanedanlığı (milattan sonra 8. asır) dönemine kadar uzanmaktadır. Yani Feodal bürokrasinin iç bünyesinde yayınlanan, içeriği hükümetin hizmet raporlarından oluşan ve sadece üst düzey bürokrasiler yaralanabilen sahife halindeki yazılarla ilk adımı atmış olduğu söylenebilmektedir. Bu yazılı basının ilk örneğinin oluşumu ve gelişimi Tang Hanedanlığının orta dönemlerine denk gelmekte ve bunlar Tang Hanedanlığı farklı idari sisteminin gelişimiyle yakından ilişkilidir.

Bu mektup halindeki raporların temel içeriği, Padişahın kıyafet ve giğişatları, emir ve fermanlar, devlet görevlilerinin buluşması, diğer askeri ve siyasi bilgilerden oluşmuştur. Bu mektuplar padişah tarafından düzensiz olarak yerel hükümetlere ulaştırılmış; üzerine padişahın mühür ve imzası atılmış; bilgilerin kaynağı ise sadece padişah ve vezirlerin sohbet hem muhakemeleri olmuştur.

1.1.3. Küçük Gazete

Çince'de "Xiaobao" olarak adlandırılan, Song hanedanlığı (10. asır) döneminde ortaya çıkan bu küçük gazete, Çin tarihindeki ilk gayri resmi gazete olarak tanınmaktadır. Bu gayri resmi gazetenin şöyle özellikleri bulunmaktadır:

1. Gazetede padişahın emir-fermanları, yasa ve kurallar, hükümet kararlarının yanı sıra, halkı yakından ilgilendiren güncel olaylar da yer almıştır.
2. Bu gazeteler çoğu zaman vezirler, üst düzey yöneticiler hem bunların akrabaları, hükümet bünyesinde çalışan kâtipler tarafından yayınlanmıştır.
3. Küçük gazeteler son zamanlarda, sadece hükümetin emir ferman ve yasa hem kurallarını yayınlamaktan uzaklaşarak, halk içindeki en güncel olaylara odaklanmıştır.

² Murad Karaduman "Değişen İletişim Ortamı, Yeni Medya ve İnternet Gazeteciliği", Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir: 2002.

4. El yazısıyla ve baskıyla çoğaltılmıştır.
5. Geniş okuyucu kitlesine sahiptir. Yani gerek hükümet bünyesinde çalışan olsun gerek sıradan bir vatandaş olsun, okuryazarlığı olan herkes bu gazetenin okuru olabilmektedir.
6. Halk içinde en yaygın bir iletişim aracı olmuştur.
7. Tek sayfadan oluşmuştur.

1.1.4. İlk Gazete

4 Şubat 1874 Hongkong'da yazar Wangtao tarafından yayınlanan "Cycle Daily News" ise Çinliler tarafından yayınlanan ilk Çince gazetedir. Aynı zamanda burjuva ve kapitalizm ideolojisini ileri süren ilk gazetelerdendir.

Bu dönemdeki gazetelerin ortak özellikleri şunlardır:

1. Gazetelerin kuruluşu açısından, kurucuların kimliği çok karmaşıktır. Yani o dönemdeki gazeteler gelişmiş aydınlar, tüccarlar, hükümet mensupları ve batılılaşmış burjuvalar tarafından kurulmuştur.
2. Sahiplik açısından, bazı gazeteler hariç, bu dönemdeki gazetelerin çoğu özeldir.
3. Gazete içeriği açısından, bu gazetelerin ekserisi Batılılaşma Hareketinin destekçileri ve savunucularıdır.
4. Siyasi açıdan, bu gazetelerin yayınlanması vatanseverliğin zayıflamaya başladığının bir göstergesiydi.

1 Ocak 1995 kurulan Huaxi Gazetesi ise Çinin ilk metropoliten gazetesidir.

Şu an ülkede toplam 1943 gazete ve 10 binden fazla ulusla ve uluslar arası dergi bulunmaktadır. Ülkenin bir numaralı gazetesi olarak bilinen Halk Gazetesi (Renmin Ribao)'nin günlük tirajı milyondur.

1.2. İnternet Dönemi

1987 yılı Pekin üniversitesi profesörü Qian'ın Almanya'ya göndermiş olduğu e-mail ise Çin tarihindeki ilk internet kullanımı olarak kabul edilmektedir. Lakin o vakitte Çin'e internet girmiş değildi. Ekim 1991'de Çin-ABD Yüksek Enerji Fiziği yıllık toplantısında ABD sözcüsü White Torquay'ın Çin'in de İnternet İşbirliği Programına dâhil edilmesi gerektiği fikriyle, Mayıs 1994'te ancak gerçek anlamda Çin'de internet kullanımını başlatmıştır.

Mayıs 1995'te, ilk İnternet Servis Sağlayıcısının kurulmasıyla, halkın da internetten yararlanabilmesi mümkün olmuştur.³

1.2.1. İnternetin Çin'deki Gelişim Süreci

İnternetin Çin'deki gelişim sürecini aşağıdaki gibi üç aşamaya ayırmak mümkündür:

³ http://www.360doc.com/content/07/0905/11/42953_720503.shtml (19 Kasım 2013)

1) Araştırma ve Deneme Süreci (06,1986- 03,1993)

Bu dönemde Çin'in bilimsel araştırma kurumları ve bazı üniversiteler internet ağ teknolojisine yönelik birçok bilimsel araştırma projesini yürütmüştür. Bu aşamada, internetin kullanımı sadece birkaç tane araştırma kurumlarına ve üniversitelere e-mail hizmeti vermekle sınırlı kalmıştır.

2) Başlangıç Süreci (04,1994-1996)

Nisan 1994, Pekin Zhongguancun Eğitim ve Araştırma Okulunda internet TCP/IP bağlantısının gerçekleştirilmesiyle, internet bütün özellikleriyle hizmete açılmıştır. Bu tarihten itibaren Çin uluslararası sahnede resmi şekilde internet kullanan ülke olarak kabul edilmiştir. Böylelikle ülke çapında ChinaNet, CERnet, CSTnet, ChinaGBnet gibi diğer birçok projenin başlatılmasıyla, internet kişilerin günlük hayatına girmeye başlamıştır. 1996 yılının sonunda, ülke genelinde internet kullanıcılarının toplam sayısı 200 bine ulaşmıştır.

3) Hızlı Büyüme Süreci (1997'den şimdiye kadar)

1997 yılından sonra yurtiçi internet kullanıcıların sayısı her altı ayda iki kat büyüme hızıyla artmıştır. Günümüzde ise internet kullanıcılarının sayısı 100 milyondan fazladır.

1.2.2. İnternet Yayıncılığı

12 Ocak 1995, Devlet Eğitim Bakanlığı tarafından yayınlanan “Yurtdışı Âlimleri” dergisi ise internet ortamında Çin’ce olarak yayınlanan ilk yayındır. Fakat bu derginin yayınlanması, bu ülkenin kitle iletişim araçlarının elektronikleşmesinin başlangıç noktası sayılmamaktadır.

20 Ekim 1995, internette yayınlanan “Çin Ticaret Gazetesi” ise internette yayınlanan ilk gazete ve gerçek anlamda kitle iletişim araçlarının elektronikleşmesinin başlangıç noktasıdır. Bu gazetenin internette yayınlanması yurt içi ve yurt dışındaki birçok medyanın dikkatini kendine çekmiştir. Reuters derhal harekete geçerek, bu gazeteye abone olmuştur.⁴

Günümüzde internet teknolojisinin hızlı gelişimiyle, Çin internet kullanıcılarının sayısı açısından dünyanın dev ülkesi haline gelmektedir.⁵ Haziran 2013'te yapılan araştırmalara göre, ülke genelindeki internet kullanıcılarının sayısı 591 milyona ulaşmıştır. İnternetin kapsama oranı yüzde 44.1 olmakta ve internet kullanıcılarının sayısı her ay 6 milyonluk bir hızla artış göstermektedir.⁶

1.3.Radyo İstasyonunun Kuruluşu ve Gelişimi

Tarihe bakıldığında, 2 Kasım 1920'de Amerika'da kurulan Pittsburgh KDKA radyo istasyonu ise dünyanın ilk resmi radyo istasyonu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ondan sonra İngiltere, Fransa, Rusya, Almanya ve İtalya gibi ülkelerde radyo istasyonları peş peşe kurulmaya başlanmıştır.⁷ Buna istinaden, 1923 yılında Çin'de

⁴ Hanqi. F, *Çin İletişim Tarihi*, Pekin: 2009: Pekin Üniversitesi Yayınlar, s.634.

⁵ <http://wenwen.soso.com/z/q511690924.htm>. (3 Ocak 2014)

⁶ <http://zhidao.baidu.com/link> (3 Ocak 2014)

⁷ <http://www.crup.com.cn> (15 Kasım 2013)

radyo istasyonu kurulduğuna göre, Çin ilk radyo istasyonu kuran ülkelerden sayılmaktadır.

1923 yılının başında, Amerikalı E. G. Osborn tarafından kurulan Çin Radyo Şirketi, aynı yıl 23 Ocak akşamı ilk yayınına başlamıştır. İstasyon çağrı işareti XRO olarak yürütülen bu radyo şirketi ise yabancıların Çin’de kurduğu ilk radyo istasyonudur.

1 Ağustos 1928, Kuomintang hükümeti (bundan önceki milliyetçi parti) tarafından Nanjing şehrinde “Çin Merkezi Radyo”su kurulmuştur. Kasım 1932, bazı reform ve çabalar sonucunda, bu radyo istasyonu Asya kıtasındaki en büyük radyo istasyonuna dönüşmüştür. Ağustos 1929’da, Kuomintang hükümetinin ilgili karar ve düzenlemelerine göre, özel radyo kuruluşuna izin verilmiştir. Bu sayede eğitim, ticari ve dini birçok hususi radyo istasyonları ardı ardından kurulmaya başlamıştır. Haziran 1937’ye kadar Çin topraklarında toplam 78 radyo istasyonu kurulmuş olup, bunların 55’i ise özel radyolar idi.

Bu radyonun kurulması ise Çin işitsel medya kuruluşlarının başlangıç noktası sayılmaktadır. O günden itibaren, komünist partinin medya alanında yazılı basın ve ajansçılığın yanı sıra işitsel medya da kendini göstermeye başlamıştır.

Günümüzde ülke genelinde Hongkong, Makao ve Taiwan hariç toplam 600 küsur radyo istasyonu bulunduğu söylenmektedir.

Çin Komünist Partisi tarafından kurulan ilk radyo ise Yan’an Xinhua Radyosudur. Bu radyo 30 Aralık 1940 tarihinde Yan’an şehrinde kurulmuş ve çağrı işareti XNCR (X ise Çin’in radyo çağrı işaretinin ilk harfidir, NCR ise New Chinese Radio’nun kısaltılması) dır.

1.4. Televizyon Devri

1 Mayıs 1958, Pekin Televizyonu ilk yayınına başlayarak, ülkenin televizyon endüstrisine attığı ilk adımı dünyaya ilan etmiştir. Pekin televizyonu (yani şimdiki CCTV’nin önceki ismi) ise bu ülkede kurulan ilk televizyon olarak kabul edilmektedir.

1 Mayıs 1973 PAL (Phase Alternating Line) sistemini kullanarak televizyonda renkli yayının ilk sayfasını açmıştır. Günümüzde dünyadaki renkli televizyonun yüzde 50’si Çin’de üretilmekte, yani renkli televizyon kullanımı ve üretiminde ilk sıradadır.

1979 yılından itibaren gazete ve televizyonda reklamlara yer vermeye başlamıştır. 4 Ocak 1979 “Tianjin Gazetesi” ülke çapında ilk olarak gazete reklamını başlatmıştır. Aynı yıl 28 Ocak Şangay TV, Çin tarihindeki ilk televizyon reklamını yayınlama şansına mazhar olmuştur.

Şu an ülke genelinde Makao, Hongkong ve Taiwan hariç tüm il ve ilçeler dâhil olmak üzere toplam 500’den fazla televizyon istasyonu bulunmaktadır. Bu TV istasyonlarının en azından 20’si uyduya sahiptir.⁸

⁸ <http://baike.baidu.com/view/5580.htm> (8 Ekim 2013)

2.ÇİN ULUSAL HABER AJANSI: XINHUA

Çin ulusal haber ajansı XinHua ise, Çin'deki yasal haber denetleyici üst kurul ve dünya çapında haber dağıtan tek medya kuruluşu özelliğini taşımaktadır. Bu ajans Çin'in en eski medya kuruluşlarından sayılmaktadır. Çin Halk Cumhuriyetinin resmi haber ajansı olan XinHua, Küba, Kuzey Kore, Vietnam ve dağılan Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler birliğinin resmi ajansı TASS'inkine benzer yönetim ve amaçla kurulmuştur. Komünist Partinin liderliği ile sürekli gelişmekte olan XinHua, parti ve halkın ağzı, gözü, burnu, kulağı olma görevini omzuna alarak ve partinin ülkedeki 56 ulusu ittifaklaştırarak bugüne kavuşmasında çok önemli rol oynamıştır.

2.1. Xinhua Haber Ajansının Tarihçesi



Xinhua Haber Ajansı Logosu

7 Kasım 1931 yılında JiangXi eyaletinin Ruijin ilçesinde kurulan Kızıl Çin Haber Ajansı, 1937 yılı ocak ayında ShanXi eyaletinin YanAn şehrinde XinHua (Yeni Çin Haber Ajansı) adını almıştır. Bu ajans Çin Komünist Partisi liderliğinde kurulan en eski medya kuruluşudur. 30 Aralık 1940'ta XinHua haber ajansı Yan'an Xinhua radyosunu, yani şimdiki Merkez Halk Radyosunu kurmuştur. 1 Eylül 1944, yabancı ülkelere İngilizce radyo haberleri yayınlamaya başlamıştır. Japon-Çin savaşı döneminde, Huabei, Suiyuan, Jinchaji, Shandong, Huazhong gibi Japon'a karşı mücadelede bulunan her bölgede şubeler kurulmuştur. O dönemde XinHua haber ajansı, savaş bölgelerinde olup bitenlerden yurt içi yurt dışına haber aktaran tek kaynak olmuştur.

Çin Kurtuluş Savaşı döneminde, Xinhua Haber Ajansı hızla gelişmiştir. 1946 yılı Mayıs'ta, Xinhua Haber Ajansı Genel Müdürlüğü kurumları yeniden yapılandırarak, önemli savaş bölgelerine savaş muhabiri ya da muhabir grubu göndermiştir.

1Ekim 1949 Çin Halk Cumhuriyetinin kurulmasından sonra, XinHua haber ajansı ülke genelindeki irili ufaklı tüm şubelerini birleştirerek ve düzenleyerek, resmi anlamda bir devlet haber ajansı olma şansına sahip olmuştur.

Yirminci yüz yılın ikinci yarısından itibaren, XinHua haber ajansı gelişmekte olan ülkenin ulusal haber ajansı olabilmekle beraber, uluslar arası haber ajansının bazı özelliklerini de oluşturmaya başlamıştır. 1983 yılı Çin Komünist Partisi'nin onaylamasıyla, XinHua haber ajansı daha hızlı adımlarla gelişmektedir. Ayrıca,

Xinhua Haber Ajansı, Associated Press, Reuters, Agence France-Presse'lerle birlikte dünyanın büyük haber ajanslarından biri olarak bilinmektedir.

2.2. XinHua Haber Ajansının Temel İşlevi

1970'li yıllarda parti ve devletin gelişmesiyle birlikte, Xinhua Haber Ajansının fonksiyonları yavaş yavaş güçlenmiş ve genişlemiştir. Yeni dönemde, Xinhua Haber Ajansı dört ana işlev çerçevesinde hareket etmektedir:

1. Parti ve halkın gözü, ağzı, burnu ve kulağı olmak.
2. Ulusal haber ajansı olmak.
3. Bilgi ve haber merkezi.
4. Uluslararası medya kuruluşu.

Ajansın yukarıdaki bu dört işlevi genellikle üç türlü dağıtım biçimi aracılığıyla yerine getirilmektedir:

1. Geleneksel dağıtım biçimi: genellikle kamuya açık haberler, rapor vs,
2. Çağdaş haber dağıtım biçimi: yeni teknik olanaklarla gelişen internet, ses, video, SMS ve diğer haber dağıtım biçimleri,
3. Ajansın gazete ve dergileri.

Bu haber dağıtım biçimleri bir birini tamamlayarak ve ortak bir güç oluşturarak, ülke içinde doğru kamuoyu oluşturmak ve uluslararası kamuoyu üzerinde olumlu etki yaratmak için önemli rol oynamaktadır.

1991 yılı XinHua ajansının 60. yıldönümü vesilesiyle düzenlenen kutlama töreninde, Çin Halk Cumhuriyetinin Cumhurbaşkanı Zhang, XinHua haber ajansının yayınladığı haberlerin sadece ülke kamuoyuna değil, hatta uluslar arası kamuoyu üzerine de önemli etkisi olduğunu, onun için, komünist partinin XinHua haber ajansını ülkenin durum ve stratejisine uyan, Çin'in sosyalizm özelliklerini taşıyan, dünyanın en büyük ve en güçlü modern haber ajansı olarak geliştireceğini bildirmiştir.

2.3. Xinhua Haber Ajansının Kurumsal Ayar ve Personel Dağılımı

2010 yılsonu itibarıyla, Xinhua Haber Ajansında çalışanların toplam sayısı 15 bin 160; çalışmakta olanlar 11 bin 373 kişi; emekli olanlar 3 bin 787 kişi; çalışanlar içinde kadın erkek oranı 1:1.36, yani çalışanlar içinde erkeklerin sayısı kadınların sayısından baya yüksektir; Parti üyesi olanlar 8 bin 863 kişi; yüksek lisans veya üzeri eğitime sahip olanlar 1564 kişidir.

2.4. XinHua Haber Ajansının Örgütlenmesi

Xinhua haber ajansı ofis, editör odaları, yerel haberler merkezi, yabancı haberler merkezi, dış haberler editörlüğü, foto muhabirliği yayın bölümü, referans haberciliği, spor haberleri yayın bölümü, genel müdür ofisi, iletişim teknolojileri merkezi, insan kaynakları, dışişleri bürosu, planlama ve finans merkezi, emekli

kadrolar bürosu, kurum parti temsilciliği, denetleme bürosu gibi kısımlardan oluşmaktadır.

1. Baş Ofis

Xinhua Haber Ajansının parti temsilcileri ve ajans genel müdürlüğünden oluşan, tüm sosyal ve toplumsal hizmetleri entegre ve koordine etme fonksiyonuna sahip yönetim kuruludur. Bu yönetim kurulunun başlıca işlevleri şunlardır: Toplumsal ve sosyal hizmetleri ön plana koymak şartıyla, bünyesindeki tüm birim, bölüm ve personellere liderlik ederek ajansın temel işlevini en iyi şekilde yerine getirmektir.

2. Editörlük

Ajans parti temsilcileri ve ajans genel müdürlüğünden oluşan, haberle ilgili tüm hizmetleri yöneten birimdir. Bu bölümün başlıca işlevleri şunlardır: Parti temsilciliğinin talebine göre, ajans genel müdürünün liderliğinde, editörlüğün doğrudan komutası altında, ajansa ait tüm haberleri organize ve koordine ederek, haber içeriğinin oluşturulmasını yönetmek, ayrıca haber ve haber malzemesiyle ilişkin tüm hizmetleri işlemektir.

3. Yurtiçi Haberler Merkezi

Yurtiçi Haberler Merkezine, ulusal haber planlanması ve koordinasyonu, yurt içi haberlerin editörlüğünü onaylamak, yurt içindeki şubelerin hizmetlerini yönetmek gibi sorumluluklar üstlenmiştir.

4. Uluslar arası Haber Merkezi

Çince, İngilizce, Fransızca, Rusça, İspanyolca, Arapça ve diğer dillerde uluslar arası haber ve haber malzemeleri toplayarak, metin, ses, video, SMS ve diğer formlar ile yurt içi ve yurt dışına haber aktarmakla sorumludur. Üstelik bu merkez uluslar arası ilişkileri araştırmak ve yurtdışı şubelerinin neler yapması gerektiği konusunda onları yönlendirmekle mükelleftir.

5. Dış Haberler Merkezi

Bu bölüm ise yurt içinden toplanan haberleri Çince, İngilizce, Fransızca, Rusça, İspanyolca, Arapça ve diğer dillerde yurt içi ve yurt dışındaki medya ve medya dışı kuruluşlarına iletmekte, hem de yurt içi şubelerinin yurt dışına gönderdiği devlete ilişkin haber ve haber malzemelerini yakından denetlemektedir.⁹

6. Foto Muhabirliği Yayın Bölümü

Foto muhabirliği yayın bölümü, yurtiçi ve yurt dışı abonelerine ulusal ve uluslar arası foto haber, grafikler ve sergi fotoğrafları sunmak; foto muhabirliği teorik çalışmalar ve fotoğrafçılık; "Fotoğraf Dünyası" dergisi ve resim albümü düzenleyerek yayınlamak, fotoğraf arşivleri toplamak, depolamak, geliştirmek ve kullanmak; yurt içi ve yurt dışı şubelerinin foto haberciliğini organize etmek, onların

⁹ http://en.wikipedia.org/wiki/File:Xinhua_Logo.png (9 Ekim 2013)

profesyonel fotoğrafçıları geliştirmesine yardımcı olmak gibi hizmetleri yürütmektedir.

7.Referans Haber Bölümü

Referans haber bölümünün temel fonksiyonu, yurt içindeki önemli olay, hadise ve eğilimleri yansıtmak, yurt dışındaki referans değeri olan yeni bilgileri toplamak ve çevirmek, yurt içi ve yurt dışı medyaların oluşturduğu kamuoyunu göz önünde bulundurmakla beraber ulusal ve uluslararası önemli konularda derin araştırmalar yaparak, bir sonraki adım için referans değeri olan bilgileri temin etmekle sınırlıdır. Ondan başka “Yurtiçi Dinamik Deliller”, “Referans Kanıtı”, “İç Referans”, “Seçilen İç Referans”, “Referans Malzemesi”, “Referans Haberler” gibi dergileri yayınlamaktadır.

8.Spor Haberleri Yayın Bölümü

Bu bölüm yurt içi ve yurt dışı spor haberlerini Çince ve İngilizce olarak hazırlayıp yerel ve yabancı medyalara ulaştırmak, yurt içi ve yurt dışındaki şubelerinin yapacağı spor haberlerini denetlemek, ulusal ve uluslararası sporların gelişim eğilimini irdelemek, spor alanındaki önemli trendleri anında yansıtmak vs. görevleri yerine getirmektedir.

9. Genel Müdür Ofisi

Ajans parti temsilcileri ve ajans genel müdürlüğünden oluşmakta, ajans bünyesindeki tüm yönetim ve organizasyon fonksiyonuna sahip olmaktadır. Temel işlevi şunlardır:

Devletin ilgili yasa ve mevzuatlarına, ajans parti temsilciliği ve genel müdürlüğünün kararına göre, çalışma planı, organizasyon, yönetim, koordinasyon ve değerlendirme vs. hizmetleri iyi işlemekle beraber ajansın çalışma kuralları ve politikalarından sorumludur.

10. İletişim Teknolojileri Merkezi

İletişim teknolojileri merkezi de ajans parti temsilcileri ve ajans genel müdürlüğünden oluşmakta olup, ajansın tüm teknik işlerini yönetme ve organize etme fonksiyonuna sahiptir. İletişim teknolojileri merkezinin temel işlevleri şunlardır:

Teknik cihaz ve çalışmaları geliştirme planı ortaya koymak; İletişim teknolojisi standartlarına uygun proje ve tasarımları yönetim kurulunun onayından sonra uygulamak; aynı platformda aynı planlama, aynı standart ve aynı yönetim ilkeleri doğrultusunda hareket ederek teknik hizmetlerin makro yönetimini elinde tutmak; teknik projeleri denetlemek, teknik çalışma kontrolü vs.

11.İnsan Kaynakları

Bu birim ajansın kadro ve personel yönetimi fonksiyonuna sahiptir. Genellikle: Ajans parti temsilciliğinin kararına göre, yönetim üyeleri, kalifiye personel ve insan kaynaklarının geliştirilmesi, yapılandırması, maaş, teşvik, ceza ve ödüllendirme, refah, sosyal güvenlik, eğitim ve öğretim, profesyonel personeller yetiştirmek, kadro

ve personel sisteminin reform edilmesi, örgütsel değerlendirme ve benzer işlevleri yerine getirmektedir.

12. Dışişleri Bürosu

Xinhua Haber Ajansı dışişleri idari bölümü olarak dile getirilen bu birim, devletin ilgili yasal mevzuatlarına, ajans parti temsilciliği ve genel müdürlüğünün kararına göre, dışişleri ve Hongkong, Makao ve Tayvan ile ilgili türlü değişim ve sosyal faaliyetlerle ilgilenmek, dışişlerini dış propaganda ve dış haber akışı ile birleştirmek, yurtdışı bürolarının günlük faaliyetlerini koordine etmek, ilgili birim ve yurt dışı şubelerinin yabancı uzman ya da yabancı işçi istihdamına yakından yardımcı olmakla yükümlü tutulmaktadır.

13. Planlama ve Finans Bölümü

Ajans parti temsilcileri ve ajans genel müdürlüğünden oluşan bu birim, ajansın planlama, mali operasyon ve tüm finansal hizmet ve faaliyetleri yönetmektedir. Planlama ve finansal bölümün işlevlerini, ilgili yasa ve kararların gereğince, ajansa ait bütçe, para, mal, devlet ihaleleri ve finansal bilgileri yönetmek; muhasebe denetimi, önemli finansal konuları tartışarak belli sonuca varma, verimli finansal sistem oturtma, muhasebe ekibi oluşturma şeklinde sıralayabiliriz.

14. Emekli kadroları Bürosu

Ajans bünyesinde emekli olanlara yönelik politikaların geliştirilmesi ve uygulanması, emeklilerin siyasi, ideolojik ve türlü sosyal faaliyetlere katılması, tedavi, sigorta, sosyal güvenlik, yaşam koşulları ve diğer emeklilikle ilişkin tüm çalışmalar bu bölüm tarafından yürütülmektedir.

15. Denetleme Bürosu

Ajans parti temsilcileri ve ajans genel müdürlüğünden oluşan denetleme bürosu ajansın idari denetimi, iç denetim, ajans bünyesindeki tüm birimleri gözetim ve sansür, personellerin ulusal yasalara ve ajansın türlü kural ve ilkelere uyması, disiplin ihlali gibi hizmetlerle mükelleftir.

2.5.CNC (China Xinhua News Network Corporation)

CNC ise temel içeriği dünya haberlerinden oluşan Çin uluslar arası televizyon ağıdır. Bu televizyon ağı uydu, kablo, telefon, internet, billboard ve diğer iletişim araçların aracılığıyla dünyanın her tarafına yayılan mükemmel iletişim sistemine dayanarak, hemen hemen her ülkede birçok hedef kitleye sesini duyurabilmektedir. Şu anda CNC dünyanın en etkili uluslar arası televizyon kuruluşlarından BBC World, CNN, NHK World, FOX, Russia Today ve France 24 gibi televizyonlarla rekabet edebilecek konuma sahiptir. Bu anlamda, Xinhua Ajansı ilk olarak uluslar arası televizyon başlatan ajanslardan sayılmaktadır.¹⁰

¹⁰ <http://www.xinhuanet.com/video/xhsspzx/> (15 Kasım 2013)

Xinhua Haber Ajansı tarafından, 31 Aralık 2009 tarihinde Pekin'de kurulan CNC, 1 Ocak 2010 resmi olarak Asya-Pasifik bölgesi ve Avrupa bölgelerine yayın hizmetini başlatmıştır.

1 Temmuz 2010, CNC WORLD (İngilizce) resmen hizmete girmiştir. Ajansın dünyanın dört bir köşesinden elde ettiği TV programlar "CNC World News" adı altında, 24 saat sürekli yayınlanmaktadır.

Asya-Pasifik bölgesi başta olmak üzere Kuzey Amerika, Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve diğer 200'den fazla ülke ve bölgede, 5,5 milyar nüfuslu bir izleyici kitlesine sahiptir. Sadece Hong Kong, Makao ve Oakland'da ise 1,7 milyon kablolu TV aboneleri bulunmaktadır.

16 Temmuz 2010, Apple sistemiyle eşleşebilen CNC Cep'i başlatarak, iPhone ve iPodtouch kullanıcıların CNC(Çince) ve CNC World (İngilizce)'a AppStore'den kolayca erişebilmesini mümkün kılmıştır.

18 Nisan 2011, tüm dünyadaki Android telefon kullanıcıların Android Market, Mobil Market, aMarket ve eoeMarket üzerinden CNC(Çince) ve CNC World (İngilizce)'u bedava yükleyebilmesine kolaylık yaratmıştır.

CNC programları Çince ve İngilizcenin yanı sıra Fransızca, İspanyolca, Portekizce, Arapça, Rusça ve diğer dillerde yayınlanmaktadır. Her gün 24 saat sürekli olarak toplam 960 dakikadan fazla TV programı yayınlamaktadır.¹¹

2.6. Xinhua Ağı (Xinhua Net)

Xinhua Ağı ise yönetimi doğrudan Komünist Partiye bağlı olan, ulusal haber ajansı Xinhua tarafından kurulan Çin'in en büyük uluslar arası haber sitesidir. 7 Kasım 1997 "Xinhua Haber Ajansı Web Sitesi" adıyla kurulan bu haber sitesinin adı, Mart 2000'de "Xinhua Ağı" (Xinhua Net) olarak değiştirilmiştir.

Bu site yurt içindeki 30'dan fazla yerel TV kanalı ve ajansın hem de onlarca haber sitesinin iş birliği yapmasıyla kurulmuştur. Dünyanın en büyük ve en önemli Çince haber sitelerinden biridir. Site aynı anda Çince, İngilizce, Fransızca, İspanyolca, Rusça, Arapça ve Japonca olmak üzere toplam yedi farklı dilde işlemektedir. Günlük yayınlanan haber sayısı yaklaşık 4 bin 500 parçadan, kelime sayısı ise 1 milyon 8 binden fazladır.¹²

Site her gün 19 bin kere güncellenmekte, 1 milyon 7 bin kere tıklanmaktadır. Günlük sayfa görüntüleme sayısı 364 milyon, ziyaretçi sayısı ise ortalama 68 milyondan aşağı değildir.

Bu haber sitesinin içeriği hem ulusal hem uluslararası finans, menkul kıymetler, spor, bilim ve teknoloji, bilişim, askeri, hukuk, felsefe, sosyal, kültür, eğlence, eğitim-öğretim, tıp ve sağlık, araba ve diğer sahalardaki toplumu yakından ilgilendiren tüm konulara değinmektedir. Bu açıdan bakıldığında, Xinhua Ağı değil sadece Çin'in, belki dünyanın da en önemli haber sitelerinden sayılmaktadır. Yurt içinde 33 ilde, yurt dışında ise 100'den fazla ülkede muhabirleri bulunmaktadır.

¹¹ <http://baike.baidu.com/view/3127143.htm?fr=aladdin> (15 Kasım 2013)

¹² <http://www.xinhuanet.com/> (15 Kasım 2013)

2004 yılı Haziran, Google'ın açıklamasına göre, bu haber sitesi ülke içinde en çok tıklanan 9 siteden biridir. Ziyaretçi sayısı CNN, Yahoo, Microsoft ve Amazon gibi dünyanın dev sitelerine çok yaklaşmıştır.¹³

SONUÇ

Bilindiği üzere, Xinhua haber ajansının yurt dışında birçok bürosu ve muhabiri bulunmakta, uydu aracılığıyla dünyanın dört bir köşesine bir çok yabancı dilde yayın yapmakta, öteki ülke ajanslarından aboneleri ve onlarla haber değişimi anlaşmaları imzalanmaktadır. Gerek sermaye ve personel açısından, gerek kapsam oranı ve hedef kitle açısından, gerek haber üretim miktarı açısından, gerekse yurt içi ve yurt dışı abone açısından olsun gayet büyük bir medya kuruluşu olarak çıkmakta karşımıza. Ondan başka birçok uluslar arası nitelik taşımaktadır. Fakat sahiplik açısından yola çıkarak, maddi desteğin büyük ölçüde devlet tarafından karşılanıyor olmasını göz önümüzde bulundurursak, bu ajansın bulunduğu her yerde haber satmak için değil belki farklı amaçlarla haber topladığını ve yayınladığını görebiliyoruz. Demek bu ajans her ne kadar güçlü, uluslar arası niteliklere sahip ve uluslar arası sahnede söz sahibi olsa bile yine de gerçek anlamda bir uluslar arası haber ajansı sayılmaz ve sayılmamaktadır.

Çalışmamızda bahsettiğimiz gibi yazılı basının çoğu devlet desteğiyle kurulmuştur ve ilgili tüm kararlar devlet tarafından alınacaktır. Şu an ülkede bulunan 1943 gazete ve 10 binden fazla derginin hemen hemen hepsi devletin tekeliyle işlemektedir. Bir bakışta bu rakamlar gerçekten biraz şaşırtıcı olabilir, ama başka bir açıdan bakacak olursak hiç de şaşırtıcı değil belki üzücüdür. Çünkü gerçi ülkede toplam 2000 civarında gazete yayımlanıyor ise bile ülke nüfusuna orantılandığında bu gazetelerin tirajı çok düşüktür. Örneğin ülkenin bir numaralı gazetesi olarak bilinen Halk Gazetesi (Renmin Ribao)'nin günlük tirajı sadece 3 milyondur. Türkiye gibi 80 milyon nüfusa sahip bir ülke için bu tiraj gerçekten çok yüksek bir rakamdır. Ama 1 milyar 400 milyon nüfusa sahip bir ülke için bu yok denecek kadar düşük bir rakamdır. Ondan başka, 1869 yılında Fransa'da günlük tirajı 600 bine ulaşan Küçük Paris Gazetesi'ne mukayese edildiğinde, Halk Gazetesinin 2010 yılındaki 3 milyonluk günlük tirajı ise gerçekten üzücü bir durumdur. Demek bu ülkede okuryazar oranı hakikaten düşük düzeydedir.

Görsel medya açısından bakacak olursak, ülke genelinde tüm eyalet, özerk bölge, il ve ilçe dâhil olmak üzere aşağı yukarı 500 televizyon istasyonu bulunmaktadır. Her istasyon en azından iki ya da ikiden fazla kanala sahiptir. Bu istasyon ve kanallar kendi istediği film, dizi, reklam, haber ya da başka çeşitli programları üretme ve yayınlama yetkisine sahiptir, fakat her bir programın içeriği, biçimi, dili, süresi, yayınlanacağı vakit gibi tüm detaylar denetleyici üst kurul tarafından onaylanmak şartıyla. Üretilen bu programlar kalite açısından ne kadar iyi, çeşitleri bin bir türlü, yatırılan sermayesi ne kadar çok olsa bile, sonuçta ülkedeki bu 500 televizyon istasyonu Devletlik Radyo Televizyon Üst Kurulu tarafından adeta tek bir kanal gibi yürütülmektedir. Her bir istasyon her bir kanal bastığı he adımı kedi bağlı olan denetleyici kuruma bildirmek zorundadır.

¹³ <http://news.xinhuanet.com/misc/> (15 Kasım 2013)

Çin’de 1990’lı yıllardan sonra radyo endüstrisi hızla gelişmektedir. Ülkede şimdi en az 500 radyo istasyonu mevcuttur. Bu radyolar da her kasaba, ilçe, il, eyalet, özerk bölgelerdeki yerel ve bölgesel hem de CNR gibi ulusal ya da uluslar arası radyo kuruluşlarını da içermektedir. Bu radyo istasyonlarının çalışma metodu, yönetim ve organizasyon yapısı, sahiplik, içi ve dış örgütlenmesi ve denetlenmesi aşağı yukarı başka medya kuruluşlarıyla aynı sistemde yürütülmektedir.

Demek ki son zamanlarda Çin’de Xinhua haber ajansı başta olmak üzere görsel-işitsel medya, yazılı basın ve internet gibi tüm kitle iletişim araçları sürekli gelişmekte ve büyümektedir. Bu medya kuruluşlarının bazıları uluslar arası platformda da kendini gösterebilmekte ve geniş yelpazesıyla dünyanın her köşesine ulaşabilmektedir. Hatta batıdaki en etkili medya kuruluşları da Çin mediasından sürekli haber satın almakta, bu medya kuruluşlarıyla bilgi paylaşımında bulunmaktadır. Çünkü bu kitle iletişim araçlarının maddi desteği devlet tarafından karşılanmakta ve dolayısıyla medya işletmelerinin iflas olması, zarara uğraması, küçülmesi ya da kapanması asla söz konusu değildir. Sürekli büyümesi ve gelişmesi mutlak garanti altındadır. Ve dolayısıyla Komünist Partinin liderliğinde Küba, Kuzey Kore, Vietnam ve dağılan Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği’ninkine benzer yönetim sistemi ve amaçla yürütülmektedir. Parti ve halkın ağzı, gözü, burnu, kulağı olma görevini her an yerine getirebilmektedir. Yani medya tamamen devletin tekelindedir. Gerçi orta doğu ve uzak doğu ülkelerine kıyaslandığında azıcık olsa bile iletişim özgürlüğünden söz edilebilirse bile, fakat batı ülkelerinin gözüyle bakıldığında bir bağımsız medyadan, iletişim özgürlüğünden söz etmek mümkün olmayabilir.

KAYNAKÇA

- Hanqi, F, Çin İletişim Tarihi, Pekin: 2009: Pekin Üniversitesi Yayınlar, s.634.
Murad Karaduman “Değişen İletişim Ortamı, Yeni Medya ve İnternet Gazeteciliği”, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, İzmir: 2002.
<http://baike.baidu.com/view/5580.htm> (8 Ekim 2013)
http://en.wikipedia.org/wiki/File:Xinhua_Logo.png (9 Ekim 2013)
<http://www.xinhuanet.com/video/xhsspzx/> (15 Kasım 2013)
<http://baike.baidu.com/view/3127143.htm?fr=aladdin> (15 Kasım 2013)
<http://news.xinhuanet.com/misc/> (15 Kasım 2013)
<http://wenwen.soso.com/z/q511690924.htm>. (3 Ocak 2014)
http://www.360doc.com/content/07/0905/11/42953_720503.shtml (19 Kasım 2013)
<http://www.crup.com.cn> (15 Kasım 2013)
<http://www.xinhuanet.com/> (15 Kasım 2013)
<http://zhidao.baidu.com/link> (3 Ocak 2014)

TÜRKİYEDE BİR ENDÜSTRİYEL KALKINMA ETMENİ OLARAK YÖNETİM DANIŞMANLIĞI SEKTÖRÜNE BAKIŞ

Emin Başar BAYLAN¹

ÖZET

Endüstriyel kalkınma konusu günümüzde serbest piyasa ekonomilerinin en fazla kafa yordukları konuların başında gelmektedir. Türkiye de bu konunun dikkate alındığı dünyanın önde gelen ekonomilerindedir. Türkiye 80’li yıllarda serbest piyasa ekonomisini benimsedikten sonra özel sektörün endüstriyel kalkınma konusundaki rolünün daha fazla farkına varmıştır. Böylece özel sektörün gelişmesi için bazı kavramlar öne sürülmeye başlanmıştır. 90’lı yıllarda üretimde verimlilik ve kalite kontrol kavramı bir endüstriyel kalkınma tetikleyicisi olarak öne sürülürken 200’li yıllarda bunun yeterli olmadığı anlaşılıp araştırma ve geliştirme kavramı verimlilik kavramının yanına konmuştur. Ar-ge olarak nitelendirdiğimiz bu kavram yenilikçilik kavramının vurgulanmasına da sebep olmuştur. Ülke çapında birçok üniversiteye bağlı olarak teknoparklar açılmıştır ve ayrıca ar-ge birimi kuran şirketlere vergi indirimi teşviki yapılmıştır. Sonuç olarak endüstriyel kalkınma konusunda gelişim sağlanmasına rağmen bu ilerlemeler yeterli görülmemiştir. Bu çalışmamızda endüstriyel kalkınma konusunda faydalı olacağına inandığımız bir sektörü tanıtırıp bu konu ile bağlantısını anlatacağız.

Anahtar Kelimeler: Verimlilik, Yönetim Danışmanlığı, Endüstriyel Kalkınma, Değer Zinciri Analizi

MANAGEMENT CONSULTANCY SECTOR; AS TOOL FOR INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN TURKEY

ABSTRACT

In this decade, industrial development is one of the primer subject that makes think hard free market economies. Turkish economy is an important one which considers this subject deeply. In the years 80’s, by increasing the adaptation level of free market economy, impact of private sector on industrial development was started to be considered more than before. Thus, some concepts suggested for improving the private sector. In 90’s, while productivity and quality control notations were assumed as key drivers of industrial development, in 2000’s it was realized that they were not sufficient and research and development concept was added next to productivity and quality control. R&D concept also caused the emphasis of innovation concept in Turkey. After all, technoparks were established all over the country that are integrated with universities. Besides that government incentives (tax relief) were provided to firms which have R&D department. Actually, there has been achieved important improvements but these progresses are not sufficient. In this study, we introduce a sector (Management Consultancy) which we believe it is favorable for industrial development and also we stress the link between those subjects. Namely, we are going to explain “Management Consultancy Sector” that

Keywords: Efficiency, Management Consultancy, Industrial Development, Value Chain Analysis

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi, Mühendislik ve Tasarım Fakültesi, Küçükalya, 34840 İSTANBUL, bbaylan@iticu.edu.tr*

1. GİRİŞ

Endüstriyel kalkınma ekonomik büyüme ile ilişkisi en net olan kalkınma türüdür. Bu kalkınma türünün temel olarak iki parametresi vardır. Bunlardan birisi verimlilik diğeri ise yeni yatırımlardır. Türkiye’de özel sektörün önem kazanması ile birlikte 90’lı yıllarda verimlilik konusunda çalışmalar artmaya başlamıştır. Üretim planlama ve toplam kalite yönetimi gibi konular iş hayatımızda aktif rol oynamaya başlamıştır. Verimlilik çok kısa olarak ifade edecek olursak bir ürünün ve veya hizmetin maddi değerinin o ürün veya hizmet için katlanılan maliyetlere oranıdır. Bu durumdan anlaşılabilceği gibi verimliliği etkileyen birçok etken vardır. Enerji maliyetleri, işgücü maliyetleri, teknoloji maliyeti, altyapı maliyeti, finans maliyeti, pazarlama maliyeti bunlardan yalnızca bazılarıdır. Bu maliyetlerin değişimi yalnızca şirket yönetiminin performansı ile ilgili olmayıp aynı zamanda ülke yönetiminin performansı ile de ilgilidir. Enerji maliyetleri, enflasyon, döviz ve borsadan etkilenen finansal maliyetler gibi öğeler ülkenin siyasi yönetim performansından etkilenir. Özel sektörde verimlilik konusunun vurgulanmasıyla birlikte akademik alandaki verimlilik çalışmaları da artmıştır. Üretim yönetimi, kalite yönetimi ve kontrolü gibi konularda araştırmalar yapılmıştır. Bu dönemde maliyetleri düşürmek kar etmenin temel sebebi olarak algılanmış ve stratejik düşünceye pek önem verilmemiştir. Bunun yanı sıra 90’lı yıllarda yaşanan ekonomik krizler de endüstriyel kalkınmaya zarar vermiştir. 2000li yıllara gelindiğinde küreselleşme endüstriyel çapta kendisini hissettirmeye başlamıştır. Büyük şirketlerin dünyada siyasetten daha etkin bir rol oynadığı bir döneme girilmiştir. Yeni bir dünya düzeni oluşturulurken endüstriyel kalkınma dinamiklerinin ağırlıkları da değişmeye başlamıştır. Dünya çapında ithalat ve ihracat faaliyetlerine kolaylıklar getirilmiştir. İnternette ticaretin yaygınlaşması ticarete ülke sınırlarını önemsiz hale getirmiştir. Firmalar farklı ülkelerin pazarlarına hakim olmayı bir kar etme yolu olarak görmeye başlamıştır. Bu durumda yeni yatırımlar farklı pazarlarda satış yapabilmeye yönlendirilmiştir. Yenilikçilik dediğimiz kavram bu noktada oldukça önem kazanmaya başlamıştır. Uluslararası firmaların rekabeti stratejik planlama ve yönetim anlayışı bu dönemde daha çok gelişmiştir.

Endüstriyel kalkınma konusuna geri dönecek olursak dünyada ve Türkiye’de 2000li yıllarda kalkınma aracı olarak yeni yatırımlar ve yenilikçi ürün ve hizmet tasarımı verimlilik konusunun yanına eklenmiştir. Yenilikçiliğin vazgeçilmez bir gereği olan ar-ge teşvik edilmeye başlanmıştır. Türkiye’de yenilikçi ürün geliştirme için firma düzeyin araştırma geliştirme çalışmaları devlet tarafından teşvik edilmiştir. TÜBİTAK, ilgili bakanlıklar, kalkınma ajansları gibi önemli devlet kurumları arge için destekler vermiştir. Avrupa birliği çerçeve programları ise bütün Avrupa çapında ar-ge konusunda proje çağruları yapmıştır. Türkiye’de ar-ge ve yeni ürün geliştirme konularında akademik düzeyde de birçok çalışma yapılmıştır. Kobilerin faydalanması için üniversitedeki araştırmacıları ve iş adamlarını bir araya getirilebilecek teknoparklar kurulmuştur. Bu teknoparklarda üretilmesi mümkün olan yenilikçi ve yüksek kar elde edilebilecek ürünlerin tasarlanması beklenmektedir. Türkiye’de faaliyette olan ve altyapı çalışmaları devam eden 36 şehirde 52 teknopark bulunmaktadır. Bu teknoparklar yenilikçi

ürün geliştirme bazında ülkemize faydalı olmaktadır. Ancak bu oluşumların bazı sorunları da vardır. Gayri safi yurtiçi hasıladaki ar-ge harcamalarının oranı her yıl artmaktadır. Teknoparklar aynı zamanda yurtdışına olan beyin göçünün de engellenmesine yardımcı olmaktadır. Özet olarak söylenebilir ki Türkiye endüstriyel kalkınma konusundaki gelişmeleri biraz geçte olsa takip etmiştir ve bunları uygulamaya çalışmıştır. Ancak verimlilik ve ar-ge uygulamalarındaki başarılar tartışmalıdır ve bunlar iyi analiz edilmelidir.

2. TÜRKİYE'DE VERİMLİLİK VE AR-GE PERFORMANSININ ÖLÇÜMÜ

Giriş bölümünde endüstriyel kalkınmanın bilinene iki kritik başarı faktörünün ve tarihsel gelişimini kısaca vurguladık. Verimlilik ve yenilikçilik birer başlık olarak görünmesine rağmen ölçülmesi karmaşık bir iştir. Firma düzeyinde verimlilik ölçümleri firmanın genel performansını ölçmek, birimler düzeyinde performansı ölçmek, üretim kapasitesini belirlemek, çıktı tahminini belirlemek ve iş süreçlerini iyileştirmek için yapılır. Ülke, bölge ve sektörel düzeydeki verimlilik ölçümleri ise makroekonomik yorumlar yapabilmek ve endüstriyel kalkınma politikaları geliştirebilmek için yapılır (Biswas ve Twitchel,1999). Verimlilik artışını sağlayan iki temel yaklaşım vardır. Bunlardan birincisi mevcut kaynakların, işgücünün, teknolojinin, ekipmanların ve altyapının etkin kullanılmasıdır. Etkin üretim yönetimi teknoloji ve hammaddelerin müşteri beklentilerini karşılayacak şekilde etkin kullanılmasıdır. Düşük maliyetle, müşterinin istediği kaliteye sahip ürün ve hizmeti tam zamanında teslim etmektir. Üretim yönetimi talep tahmini, ana üretim programının hazırlanması, kapasite planının yapılması, stok yönetimi ve iş çizelgeleme faaliyetlerini kapsar. Çalışanlardan etkin verimi elde etmek için ise etkin bir insan kaynakları yönetimine ihtiyaç vardır. İnsan kaynakları yönetimi ise insan kaynakları planlaması, yeni personel seçimi (işe alma), çalışanların eğitilmesi, çalışanların performansının değerlendirilmesi ve maaş ve ücret yönetimi faaliyetlerini kapsar. İnsan kaynakları birimi çalışanların verimliliğinden sorumludur. Personelin verimliliğini yönetmek makina ve teçhizatın verimliliğini yönetmekten çok daha karmaşık bir iştir. Aynı zamanda çalışanlardan alınan verim teknolojiye alınan verimden çoğu zaman daha değerlidir. Beşeri sermaye diye nitelendirilen bu kavram bu noktada ortaya çıkmaktadır. Bahsedeceğimiz ikinci verimlilik yaklaşımı ise mevcut olan sistemi daha verimli hale gelecek şekilde değiştirme yaklaşımıdır. Söz konusu değişimler firmanın verimsizliğine sebep olan süreçlerin ve sistemlerin belirlenmesi ile başlar. Bu sistemler yönetim sistemleri ve teknoloji altyapısını ve tesis altyapısını kapsar. Mevcut sistemin verimlilik analizi yapıp daha sonra değişim mühendisliği (re-engineering) ve yeniden organize etme (re-organization) çalışmaları yapılır. Bu süreçte finansal yönetim sistemi, insan kaynakları yönetim sistemi, pazarlama yönetim sistemi, muhasebe yönetim sistemi, üretim yönetim sistemi gibi sistemler daha verimli olacak şekilde tasarlanır.

Kurum düzeyinde verimliliğin ölçülmesi işletmenin üst düzey yöneticilerinin sorumluluğundadır. Bu görev firma içinde halledilebilecek kolay bir iştir. Ancak

ülke düzeyinde verimliliğin ölçülmesi zor ve karmaşık bir iştir. Makro düzeyde verimliliği ölçmek için birçok gösterge kullanılabilir. Bunlardan bazıları bölgesel düzeyde bazıları da sektörel düzeydedir. Türkiye’de bu tür istatistikleri Türkiye İstatistik Kurumu ve Verimlilik Genel Müdürlüğü yapmaktadır. Verimlilik Genel Müdürlüğü diğer bütün kurumlara göre daha detaylı araştırmalar yapmaktadır. Bütün alt sektörler düzeyinde çeşitli verimlilik parametrelerini ölçmektedir. Bu ölçümler üç aylık dönemlerde yapılmaktadır. Ölçüm konuları aşağıda listelenmiştir.

- Çalışan Kişi Başına Üretim Endeksi (Ort=100)
- Önceki Döneme Göre Çalışan Kişi Başına Üretim Endekslerindeki Değişim (%)
- Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Çalışan Kişi Başına Üretim Endekslerindeki Değişim (%)
- Çalışan Saat Başına Üretim Endeksi (Ort=100)
- Önceki Döneme Göre Çalışan Saat Başına Üretim Endeksindeki Değişim (%)
- Önceki Yılın Aynı Dönemine Göre Çalışılan Saat Başına Üretim Endeksindeki Değişim (%)

Verimlilik Genel Müdürlüğü yıllık olarak aşağıdaki konularda verimlilik araştırmaları yapmaktadır. Bu araştırmalar bütün alt sektörler düzeyinde yapılmaktadır.

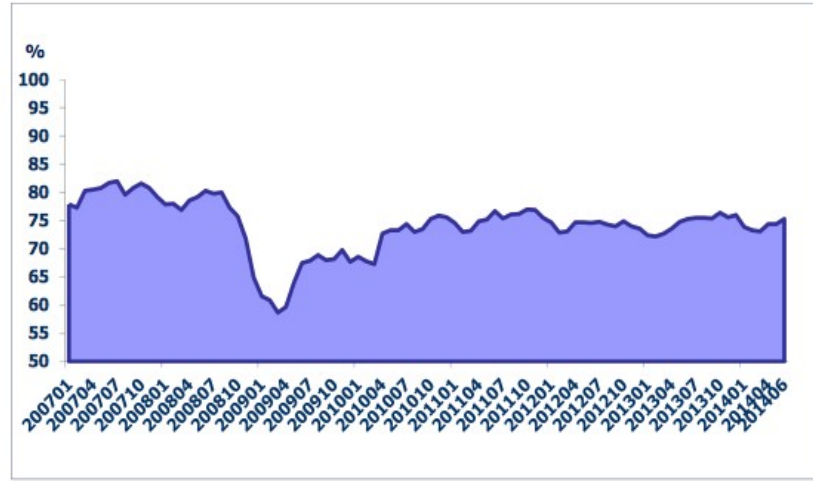
- “Çalışan Kişi Başına Katma Değer
- Çalışan Kişi Başına Katma Değer Endeksi
- Önceki Yıla Göre Çalışan Kişi Başına Katma Değer Endeksindeki Değişim (%)
- Çalışan Saat Başına Katma Değer
- Çalışan Saat Başına Katma Değer Endeksi
- Önceki Yıla Göre Çalışılan Saat Başına Katma Değer Endeksindeki Değişim (%)
- Birim Emek Maliyeti
- Birim Emek Maliyeti Endeksi
- Önceki Yıla Birim Emek Maliyeti Endeksindeki Değişim

Türkiye İstatistik Kurumu ise “Sanayi” başlığı altında aşağıdaki konularda araştırmalar yapmaktadır.”(sanayi.gov.tr., 2014)

- “Sanayi Ciro Endeksi ve Değişim Oranları
- Sanayi İşgücü Endeksi ve Değişim Oranları (%)
- Sanayi Üretim Endeksi (%)”(sanayi.gov.tr., 2014)

Bu istatistiklere bakıldığında genel bir istikrar görülse de gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında durumun çok parlak olmadığı gözlenmektedir.

Kapasite kullanım oranları verimlilik ölçümleri konusunda önemlidir. Tanım olarak kapasite kullanım oranı bir üretim biriminin birim zamanda üretebileceği maksimum miktarın mevcut ürettiği miktara oranıdır. İmalat sanayi ilgili ölçümlerde bu oran çok anlamlıdır. “İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı, Merkez Bankası'nın imalat sanayi sektöründe çalışan işyerlerine her ay uyguladığı İktisadi Yönelim Anketi'ne verilen cevaplara göre hazırlanıp yayımlanır. Bu anket Mart 2012'de 2614 işyerine gönderilmiş ve 2212 işyeri bu anketi yanıtlamıştır. İmalat sanayi geneli ve alt sektörleri itibarıyla hesaplanan kapasite kullanım oranları, ankete katılan işyerlerinin bildirdikleri, fiziki kapasitelerine göre fiilen gerçekleşen kapasite kullanımlarının ağırlıklı ortalaması alınarak bulunur. İktisadi yönelim anketinde yer alan imalat sanayi kapasite kullanım oranıyla ilgili sorunun yanıtları yüzde olarak alınır ve ağırlıklı ortalaması alınarak imalat sanayi ve alt sektörleri genelinde toplulaştırılır” (www.mahfiogilmez.com, 02.07.2014). Kapasite kullanım oranını etkileyen birçok faktör vardır. Bunlardan en önemlilerini yetersiz planlama, makine arızaları, elektrik kesilmeleri, personelin verimsiz ve isteksiz çalışması, ekonomik krizler, tatiller, grevler, talep tahmininde yapılan hatalardır.



Şekil 1. İmalat Sanayinde Kapasite Kullanım Oranları

“2014 yılı Haziran ayında imalat sanayinde faaliyet gösteren 2678 işyerine "İktisadi Yönelim Anketi" formu gönderilmiştir, 2217 katılımcıdan yanıt alınmıştır. Tüm katılımcıların yanıtları ağırlıkları ile birlikte analiz edilmiştir. 2014 yılı Haziran ayında imalat sanayinin kapasite kullanım oranı, geçen yılın aynı ayına göre değişmemiştir. %75,3 seviyesinde tespit edilmiştir. (İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı, Haziran 2014)”

Giriş bölümünde bahsedildiği üzere endüstriyel kalkınmanın ikinci bir aracı yeni

yatırımlardır. Marjinal kar elde etmek için yeni yatırımlar etkin bir şekilde yapılmalıdır. Yapılan çalışmalar boşa gitmemelidir. Yenilikçi ürün geliştirme yeni yatırım yapmanın en etkin yollarından biridir. Çoğu yeni ürün veya hizmet tasarımı arka planında detaylı bir ar-ge çalışması barındırır. Bu da dolaylı olarak ar-ge projelerini endüstriyel kalkınmanın vazgeçilmez bir parçası yapmaktadır. Ar-ge en basit tanımıyla üç farklı faaliyeti bünyesinde barındıran bir süreçtir. Bu süreçler;

- Temel Araştırma
- Uygulamalı Araştırma
- Deneysel Geliştirme

Ar-ge çalışmalarını firmalar kendi bünyelerinde kurdukları ar-ge birimlerinde yapabildikleri gibi bir üniversite veya teknopark işbirliği ile de yapabilirler. Yenilikçi ürün geliştirme ise yapılan ar-ge çalışmalarını pazar ihtiyaçları ile harmanlayarak ticari sonuç elde edecek ürün tasarlama süreçleridir.

Türkiye’de ar-ge bilinci 2000’li yılların ortalarına doğru yerleşmeye başlamıştır. Ar-ge konusunda akademik çalışmalar artmış üniversite s anayi işbirliği çalışmalarına teşvik verilmiştir. Bu teşviklerden başlıcaları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1: Türkiye’de ki Ar-Ge Destekleri (Kaynak: <http://www.pwc.com.tr>)

5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu	5746 Sayılı Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun	4691 Sayılı Teknoloji Bölgeleri Geliştirme Kanunu
%100 Ar-Ge indirimi	%100 Ar-Ge indirimi	Kurumlar vergisi istisnası
	Gelir vergisi stopajı teşviki (%80-90)	Gelir vergisi
	Sigorta primi işveren hissesi desteği (%50)	
	Damga vergisi istisnası	Damga vergisi
	-	KDV istisnası

Türkiye geneline bakıldığında ar-ge ve yenilikçilik konularına ilgi artmaya başlamıştır. KOBİler ve büyük firmalar bu teşviklerden faydalanma eğilimindedir, ancak yapılan ar-ge ve yeni ürün geliştirme projelerinde yeterli verim alınamamaktadır. Dünya çapında marka yaratamama sorunu devam etmektedir (Eren, 2010). Girişimciler ar-ge konularında eğitimler almaktadır. Üniversite-sanayi işbirliği kongreleri düzenlenmektedir. Bu toplantılarda ar-ge ve yenilikçiliğin önemi anlatılmaktadır. Bu çalışmalar daha çok ar-ge ve yenilikçilik projelerinin yönetimi firmaya entegrasyonu ve teknoloji yönetimi ile ilgili olmaktadır. Türkiye'deki ar-ge ve ürün geliştirme çalışmalarının yeterince başarılı olmamasının en önemli sebeplerinden birinin pazar ihtiyaçlarının gerçekleriyle ürün tasarımının arasındaki uyumun zayıflığı olduğu söylenmektedir. Türkiye'de ar-ge konusundaki istatistikleri Türkiye İstatistik Kurumu yapmaktadır. Bu istatistiklerin yapıldığı başlıca konular aşağıda sıralanmıştır.

- Merkezi yönetim bütçesinden ar-ge faaliyetleri için ayrılan bütçe ve harcamalar ile birlikte dolaylı ar-ge destekleri
- Sosyo-ekonomik hedeflere göre merkezi yönetim bütçesinden ar-ge faaliyetleri için yapılan ödenek ve harcamalar
- Sektöre ve toplam harcama grubuna göre toplam ar-ge harcaması
- Sektöre ve finans kaynağına göre ar-ge harcaması
- Meslek grubu ve sektöre göre ar-ge insan gücü
- Araştırma Geliştirme Faaliyetleri İstatistikleri

Türkiye İstatistik Kurumunun Yenilikçilik konusunda yaptığı istatistikler aşağıdaki temel başlıklar altında toplanmaktadır.

- Faaliyet Grubu ve Büyüklük Kollarına göre Teknolojik Yenilikleriz
- Yenilik Faaliyeti Yürüten Girişimlerin Oranı

Tablo:2 Yenilik İstatistikleri (Kaynak: TÜİK)

Yenilik İstatistikleri (%)	2004-2006	2006-2008	2008-2010	2010
Yenilikçi girişimler	58,2	37,1	51,4	48
Ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyetinde bulunan girişimler (devam eden ve sonuçsuz kalan dahil)	31,4	29,8	35,2	27,0
Ürün ve/veya süreç yeniliği yapan girişimler	29,9	27,4	33,2	24,6
Ürün yeniliği yapan girişimler	22,0	21,7	24,4	17
Süreç yeniliği yapan girişimler	22,6	19,9	27,4	20,4

Ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyeti sonuçsuz/yarıda kalan girişimler	5,4	4,9	5,0	3,7
Ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyeti devam eden girişimler	17,5	12,6	14,6	14,2
Organizasyon ve/veya pazarlama yeniliği yapan girişimler	50,8	22,7	42,5	43,7
Organizasyon yeniliği yapan girişimler	43,2	12,7	24,7	31,7
Pazarlama yeniliği yapan girişimler	29,4	16,6	35,5	34,7

3. YÖNETİM DANIŞMANLIĞI SEKTÖRÜ VE ENDÜSTRİYEL KALKINMA

Çalışmamızın buraya kadar olan bölümünde endüstriyel kalkınmanın ne olduğundan ve onu tetikleyen en önemli parametreler olan verimlilik, yenilikçi ve ar-ge kavramlarından söz ettik. Bu konuda özet olarak şu ifade edilebilir ki, Türkiye de endüstriyel kalkınmaya destek olan bu etmenlerden akademik hayatta ve iş hayatında oldukça fazla bahsedilmektedir(Gross ve Poor, 2008). Ancak yeterince başarılı projeler gerçekleştirilememektedir ve Türkiye hayal ettiği kalkınmayı yapamamaktadır. Bunun en önemli sebeplerinden biri verimlilik, yenilikçilik ve ar-ge çalışmalarının firmalar tarafından iyi yönetilememesi ve müşteri odaklı bir şekilde yapılamamasıdır. Yukarıda bahsettiğimiz yenilikçilik, ar-ge ve verimlilik etmenlerini endüstriyel kalkınma odaklı olarak düşündüğümüzde aşağıdaki hiyerarşik yapıyı oluşturabiliriz.



Şekil 2: Endüstriyel Kalkınma Açısından Firma Düzeyinde Verimlilik, Ar-Ge ve Yenilikçilik İlişkisi

Bir serbest piyasa ekonomisinde ekonomik büyüme endüstriyel kalkınma ile doğrudan ilişkilidir. Endüstriyel kalkınma ise firmaların çok yönlü olarak büyümeleri ile ilişkilidir. Bu da firmaların müşteri odaklı değer yaratmasını gerektirir. Yenilikçilik, ar-ge ve verimlilik kavramlarını dikkatli incelediğimizde bunların aslında müşteriye değer yaratmak amaçlı oluşturulmuş kavramlar olduğunu fark ederiz. Ancak bu kavramlardan doğru faydalanmak ve değer yaratmak için makro ekonomik düzeyde irdelemenin yanı sıra mikro ekonomik düzeyde de irdelemek gerekir. Firma düzeyinde kalkınma öğeleri incelediğinde her birinin önemini vurgulandığını görülür (Bayraktaoğlu vd, 2011). Ancak aralarında olması gereken hiyerarşik yapı konusunda kesin bir fikir birliği yoktur. Türkiye’de birçok girişimci ar-ge ve yenilik yapmayı mucitlik olarak algılamaktadır. İlginç bir ürün fikri akla geldiğinde bunun hemen tasarlanıp üretimine geçmesi gerektiğini düşünürler. Bu çaba çoğu zaman yeterli olmayabilir çünkü ar-ge ve yenilikçilik projeleri yüksek kar getirebilmesi için müşteri odaklı yapılmalıdır. Firmaların pazarlama bölümleri müşteri ile doğrudan temas halinde olan bölümlerdir. Yenilikçi bir ürün üretilmek istendiğinde pazarlama bölümünün yöneticisinden ve çalışanlarından görüş almak önemlidir. Pazarlama bölümü ve satış elemanları müşterilerin satın almayı arzuladıkları ürün özelliklerini araştırma yaparak öğrenebilmektedirler.

Müşterinin istediği özelliklere sahip ürün tasarlayabilmek yeni ürün geliştirme sürecinin vazgeçilmez bir parçasıdır. Üründe istenen bu özellikleri sağlayabilmek

için yapılan araştırma çalışmaları ar-ge bölümü tarafından yapılır. Tasarlanan yeni ürün müşterinin isteğine uygun olarak tasarlanmaya çalışılır. Ancak bu her zaman mümkün olmayabilir. Teknolojik imkânsızlıklar, ar-ge bölümünde çalışan personelin bilgi eksikliği, hammadde ve donanım eksikliği gibi sorunlar buna engel olur. Böyle durumlarda müşterinin istediği özelliklere en yakın olan bir ürün tasarlanır. Yeni ürün tasarlama sürecinde düşünülmesi gereken diğer bir husus da ürünün verimli bir şekilde üretilebileceğinden emin olmaktır. Yönetmel birimleri birbiriyle koordineli bir şekilde çalışan bir firmada yeni ürün geliştirme sürecinde bu ürünün nasıl bir süreçle üretileceği de tasarlanır. Bu çalışmaya “eşanlı mühendislik” denir. Verimlilik çalışmaları bu noktada devreye girmektedir. Üretim yerindeki bütün çalışanlar, makine, donanım, hammadde ve bilgi birikimi yeni ürünün istenilen kalitede, istenilen sürede ve düşük maliyetle üretilmesi için seferber edilir. Üretim sisteminin ver süreçlerinin tasarım ve uygulama etkinliği firmanın ekonomik başarı elde etmesinde kilit rol oynar. Dolayısıyla yukarıdaki şekilde hiyerarşik olarak gösterilen yenilikçilik, ar-ge ve verimlilik çalışmalarının birbirinden bağımsızlığı söz konusu değildir. Bu çalışmalara daha geniş bir perspektiften irdelemek istersek “Değer Zinciri Analizi”ni dikkate alabiliriz. Değer Zinciri müşteriye değer yaratan temel ve destek süreçlerinin şematize edilmiş halidir. Değer Zincirine göre temel süreçler giriş lojistiği, operasyonlar, çıkış lojistiği, pazarlama ve satış, servis ve bakımdır. Bu süreçlerde yapılacak verimlilik çalışmaları ve farklılaştırmalar firmanın müşteriye doğrudan değer yaratmasına sebep olacaktır. Giriş ve çıkış tedariklerindeki hız ve hatasızlık, üretimdeki kalite, müşteriye temin süresi, etkin kaynak kullanımı, pazarlama becerisi ve müşteri tatmini, satış sonrası etikn servis ve bakım desteği müşteriye değer yaratarak firmanın yüksek kar etmesini sağlayacaktır. Bir firma için katma değer yaratmak temel süreçlerin çıktılarını kalitelerini düşürmeden daha düşük maliyete elde etmek veya bu süreçlerin çıktılarını farklılaştırmaktır. Değer Zincirinde yer alan ikinci süreç tipi ise destek süreçleridir. Bu süreçler temel süreçlerin başarılı olarak uygulanması için tasarlanır ve uygulanırlar. Bu süreçler müşteriye dolaylı yoldan değer yaratırlar. Bu süreçler aşağıdaki şekilden de görülebileceği üzere şirket altyapısı, insan kaynakları yönetimi, teknoloji yönetimi ve tedarik yönetimi görevlerini kapsar.

Şekil 3: Değer Zinciri Analizi (Kaynak: <http://www.slideshare.net>)

Bu süreçlerin kalitelerinin artırılması temel süreçlerin uygulamalarının da kalitelerini artıracaktır. Yenilikçi ürün geliştirme, ar-ge çalışmaları ve verimlilik çalışmalarını değer zinciri analizi çerçevesinde değerlendirirsek. Yeni ürün geliştirme ve ar-ge çalışmaları destek süreçleri içinde yer almaktadır. Analize bakıldığında bu süreçlerin insan kaynakları, tedarik süreçleri ve şirket alt yapısı ile ilgili olduğu görülmektedir. Nitelikli insan kaynağı teknoloji geliştirme süreçleri açısından çok önemlidir. Eğitimli ve motive olmuş personel yenilikçilik çalışmalarında verimli olabilmektedir. Tedarik yönetimi bölümleri hammadde, makine, ekipman ve diğer işletme malzemelerini temin eder. Bu görevin etkin bir şekilde yeni ürün tasarımı için gereken hammadde ve ekipmanın düzenli bir şekilde temin edilmesi açısından faydalı olacaktır. Şirketin genel yönetim alt yapısı da yenilikçilik ve ar-ge bakımından önemlidir. Özellikle stratejik planlama büyük önem taşımaktadır. Çünkü ar-ge ve yenilikçilik konuları strateji olarak ele alınmalıdır. Ayrıca bu stratejiler firmanın diğer stratejileri ile uyumlu olmalıdır. Bu stratejiler projelere ve faaliyetlere dönüştürülmelidir. Bütün yönetim birimleri bu projelerin ihtiyaçlarını gözetmelidir. Verimlilik konusu ise değer zincirinin daha çok temel süreçler kısmı ile ilgilidir. Firmaya giriş ve çıkış lojistiği aşamalarında yapılacak kontratlar, tedarik zinciri eniyilemeleri, işlemler yönetimi kısmında başarılı talep tahminleri, stok yönetimi, malzeme ihtiyaç planlaması, kapasite planlaması, iş çizelgelemeleri, kalite kontroller, pazarlama faaliyetlerin etkin reklam kampanyaları, promosyonlar, tutundurma politikaları, satış sonrası hizmetler kısmında ise etkin teknik destek ve bakım hizmetleri verimliliğin kritik başarı faktörlerini oluşturmaktadır. Bütün bunlardan çıkaracağımız sonuç endüstriyel kalkınmanın dinamikleri olan yenilikçilik, ar-ge ve verimliliğin performanslarının birbirleri ile ilintili olduğu ve bu çalışmaların başarıyla uygulanabilmesi için bütüncül ve çağdaş bir yönetim anlayışı gerektiğidir. Çağdaş bir yönetim anlayışı temel ve destek süreçlerinin etkin olarak tasarlanmasını ve yönetilmesini sağlar. Bu da dolaylı olarak yeni yatırım süreçlerini,

ar-ge süreçlerini ve verimlilik çalışmalarını olumlu etkiler. Çağdaş yönetim modeli etkin planlama, organize etme, yürütme, kontrol etme faaliyetlerinden oluşur. Yönetim mesleği diğer mesleklerden farklı bir meslektir. Firmadaki bütün yönetsel birimleri eş zamanlı olarak algılayabilip bütün bu birimlerin toplamını tek bir birim gibi değerlendirebilmeyi gerektirir. Firma sahipleri işyerlerinde profesyonel yöneticiler çalıştırırlar. Ancak çalışan bu yönetici personel her ne kadar bilgili ve yetenekli olursa olsun bazen yetersiz kalabilmektedirler. Bu yetersizliklerin sebebi kurumsal körlük veya bazı kişisel yıpranmalar olabilir. Bu tür durumlarda firmaların profesyonel yönetim danışmanı kullanmaları mantıklı olabilmektedir. İşletmenin dışından bir uzmanın işletmeyi değerlendirmesini büyük bir avantajı vardır. Güçlü yönler ve gelişmeye açık yönler uzman bir danışman tarafından daha net bir şekilde tespit edilebilir. Başarılı danışmanlık projeleri işletmenin daha fazla değer yaratmasına katkıda bulunur. Firmanın değer zincirine yapılacak her katkı firmanın kalkınmasına sebep olacaktır, ayrıca firmada ki yeni ürün geliştirme, ar-ge ve verimlilik çalışmalarına da güç katacaktır.

Yönetim danışmanlığı projeleri bir danışman takımı ve kurum içinden danışmanlarla birlikte çalışacak ayrı bir takım ile birlikte yürütülür. Firma yönetim kurulunun ve üst yönetimin proje ilgili fikrini ve onayını almak önemlidir. Bu projelerde şeffaflık, takım çalışması ve uzlaşma önemlidir. Yönetim danışmanlığı sürecini aşağıdaki tabloyla özetleyebiliriz.

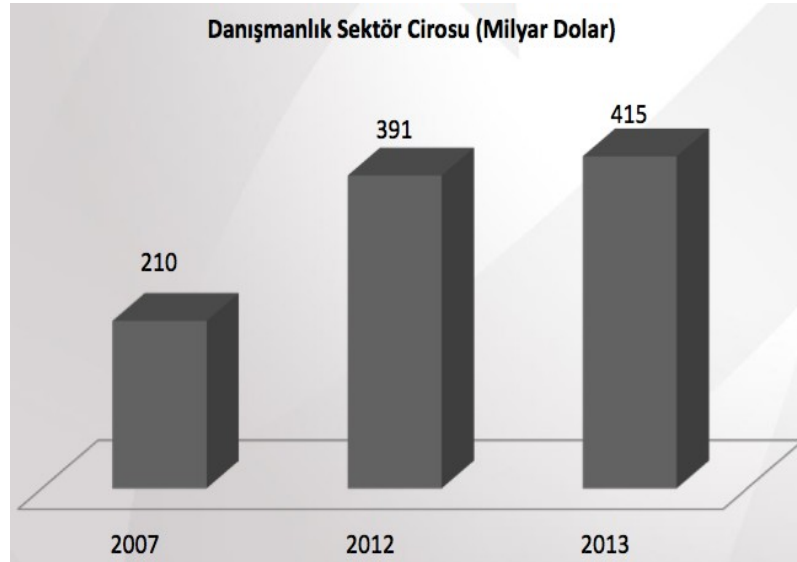
Tablo 3: Yönetim Danışmanlığı Süreci (Kaynak: Kubr, 2002)

GİRİŞ	TEŞHİS	EYLEM PLANLAMASI	UYGULAMA	GÖREVİN SONA ERDİRİLMESİ
<ul style="list-style-type: none"> İlk Temaslar Öncül Sorun Teşhisi Görev Tanımı Proje Stratejisi ve Planı Müşteriye Sunulan Teklif Danışmanlık Sözleşmesi 	<ul style="list-style-type: none"> Teşhis için Kavramsal Çerçeve Amaçların ve Sorunların Teşhis Edilmesi Gerekli Verilerin Tanımlanması Veri Kaynakları ve Veri Elde Etmenin Yolları Veri Analizi Müşteriye Geri Bildirim 	<ul style="list-style-type: none"> Muhtemel Çözümlerin Araştırılması Seçeneklerin Geliştirilmesi ve Değerlendirilmesi Eylem Önerilerini Müşteriye Sunulması 	<ul style="list-style-type: none"> Uygulamada Danışmanın Rolü Uygulamanın Planlanması ve İzlenmesi Müşteri Personelinin Eğitimi ve yetiştirilmesi Çalışma metodlarında değişiklik yapılması konusunda bazı taktik rehber kurallar Yeni uygulamanın bakımı ve kontrolü. 	<ul style="list-style-type: none"> Çekilme İçin Doğru Zaman Değerlendirme Görev Sonrası Takip Nihai Rapor

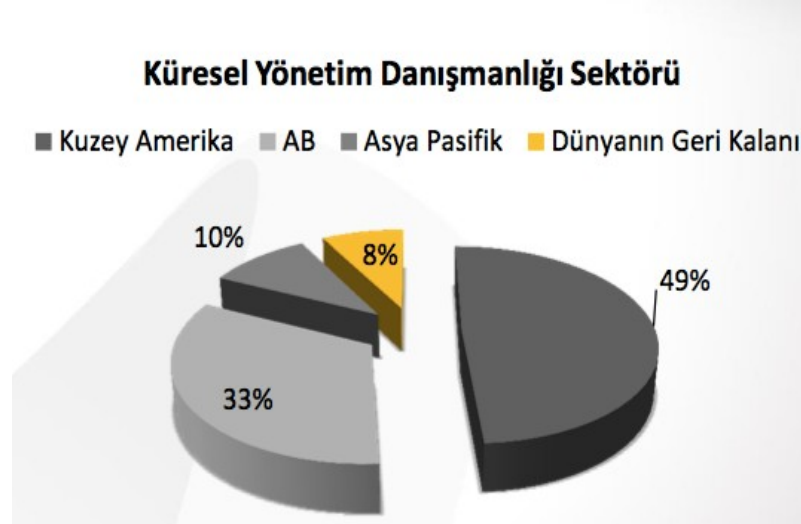
Danışmanlık projelerinde diğer bir önemli konu da eğitimidir. Firmada yaratılan kazanımların devam etmesi danışmanlık sürecinin bitiminden sonrada devam etmelidir. Bu danışmanlık projeleri sonlandırıldığında firmadaki yetkili kişilerin yeterince bilinçlendirilmiş olmaları ile ilgilidir. Firmalardaki gelişimlerin sürdürülebilir olması firmanın kalkınmasını da sürekli kılar.

Çalışma yaşamında yönetim danışmanlığı projesi yapılan başlıca konular işletme stratejilerini belirleme, iş planlaması yapma, finansal planlama ve kontrol, bilgi işlem sistemleri, ofis ve haberleşme sistemleri, üretime yönelik danışmanlık hizmeti, ekonomik gelişmeler bakımından danışmanlık, proje bazlı danışmanlık, ücretlendirme sistemleri bakımından danışmanlık, pazarlama ve üretim bakımından danışmanlık ve insan kaynakları yönetiminde danışmanlık şeklinde ifade edilebilir (Bayraktaroğlu, 2011). Bu projeler daha çok büyük ve orta ölçekli firmalar için yapılmaktadır. TÜİK'in 2012 yılı istatistiklerine göre KOBİ'ler toplam girişim sayısının %99,9'unu, istihdamın %77,8'ini, maaş ve ücretlerin %51,5'ini, cironun %64,8'ini, faktör maliyetiyle katma değerinin %55,5'ini, maddi mallara ilişkin brüt yatırımın %41,1'ini oluşturmaktadır. Bu istatistiklerden de anlaşılacağı üzere KOBİ'ler sayıca büyük işletmelerden çok fazla olmaklar birlikte ekonomiye olan ağırlıklı etkileri büyük firmalara göre azdır. Bu durum yönetim danışmanlığı

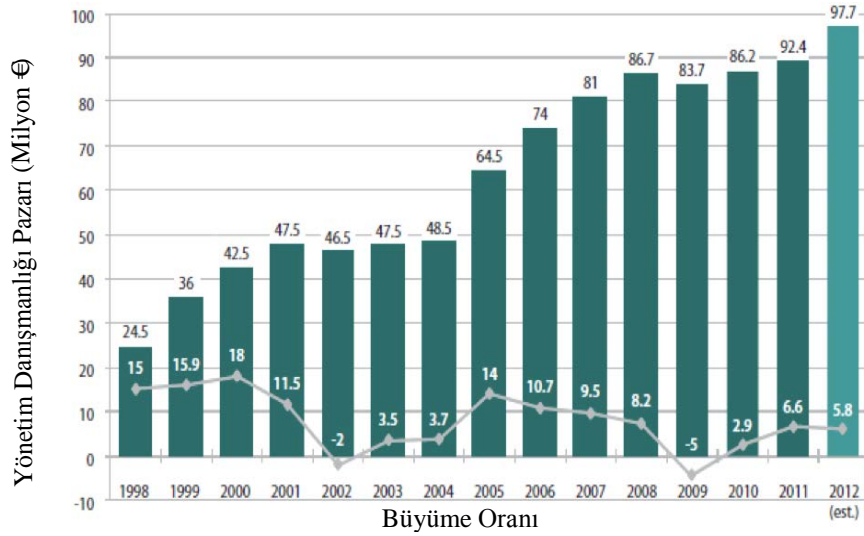
sektörünü de etkilemektedir. Teknik olarak bakıldığında firmalar büyüdükçe danışmanlık ihtiyaçları da artmaktadır. Yönetim danışmanlığı sektörünün önündeki diğer bir engelde firmaların kurumsallaşma anlayışlarındaki sorunlardır. Yönetim konusunda profesyonelleşme eksikliği danışmanlık projelerinin başarılı bir şekilde yürüyememesine de sebep olmaktadır. Çünkü danışman kullanabilmek için danışmanlık projesinde çalışan firma personelinin yeterince yetkilendirilmiş olması gerekir. Türkiye’de danışmanlık projelerinin standartları konusunda da sorunlar vardır. Kimler danışmanlık yapabilir sorusunun cevabı henüz netlik kazanmamıştır. Bu sorununun çözümü için YDD (Yönetim Danışmanları Derneği) çalışmalar yapmaktadır. Bu bağlamda “YDD, yönetim danışmanlığı sektörünün ulusal ve küresel ölçekte temsilcisi olarak, sektörün hukuki altyapısı ve standartlarının oluşturulması, insan sermayesinin geliştirilmesi ve büyümesine öncülük etmek, uluslararası sertifikalandırma yetkisi ile sektörü ve sunulan hizmet kalitesini güvence altına almak yönünde çalışmalar yapmaktadır.”(www.ydd.org.tr, 2014) CMC (The Certified Management Consultant) sertifikasyonu programının Türkiye’de düzenlenmesi YDD tarafından yapılmaktadır. CMC sertifikasyonu yönetim danışmanlarını Uluslararası Yönetim Danışmanlığı Kuruluşları Konseyine (ICMCI– International Council of Management Consulting Institutes) göre akredite eden bir programdır. YDD aynı zamanda yönetim danışmanları için etik eğitimleri, mesleki beceri geliştirme eğitimleri ve sektör sorunlarının çözümlerini aramak için çalıştaylar düzenlemektedir.



Şekil 4: Küresel Yönetim Danışmanlığı Sektörü (Kaynak: Gross and Poor, 2008)



Şekil 5: Küresel Yönetim Danışmanlığı Sektörü (Kaynak: Gross and Poor, 2008)



Şekil 6: Avrupa Birliğinde Yönetim Danışmanlığı Sektörünün Büyüme Trendi (Kaynak:FEACO)

Avrupa birliği ülkelerinde yönetim danışmanlığı sektörü yıllar ilerledikçe büyüme göstermektedir. Türkiye’de yönetim danışmanlığı konusunda Avrupa Birliği kadar fazla araştırma ve veri bulunmamaktadır. Türkiye genelinde 10.000’e yakın danışman olduğu tahmin edilmektedir. İstanbul Ticaret Odasına yönetim danışmanlığı firması sayısı 370 civarındadır. Ayrıca Türkiye’deki yönetim danışmanlığı şirketlerinin verdiği hizmetlerin dağılımı da çeşitlilik göstermektedir.

Verimlilik Genel Müdürlüğünün bu konuda yaptığı araştırmanın sonuçları aşağıda tablo ile gösterilmiştir.

Tablo 4: Türkiye’de yönetim danışmanlığı hizmetlerinin dağılımı
(Kaynak: VGM)

Kuruluşlar	Sayı	Yüzde
Kamu ve Büyük Ölçekli İşletmelere Danışmanlık Yapanlar	23	29,5
Kamu-KOBİ-Büyük Ölçekli İşletme- STK ve Diğer Kuruluşlara Danışmanlık Yapanlar	6	7,7
Kamu-KOBİ-Büyük Ölçekli İşletmelere Danışmanlık Yapanlar	15	19,2
Kamu-KOBİ-Büyük Ölçekli İşletme- STK'lara Danışmanlık Yapanlar	15	19,2
KOBİ-Büyük Ölçekli İşletme- STK'lara Danışmanlık Yapanlar	6	7,7
Kamu-KOBİ'lere Danışmanlık Yapanlar	6	7,7
Sadece Kamu Kuruluşlarına Danışmanlık Yapanlar	1	1,3
Sadece KOBİ Danışmanlığı Yapanlar	6	7,7
Toplam	78	100,0

4. SONUÇ

Yapılan bu çalışmada endüstriyel kalkınma, verimlilik, yenilikçilik, ar-ge ve yönetim danışmanları kavramlarına bütünsel bir bakış açısı geliştirip aralarındaki bağlantıları ortaya çıkarıp tanımlamaya çalıştık. Endüstriyel kalkınma bütün ülkelerin önemsedikleri sosyo-ekonomik bir konudur. Teorik olarak bakıldığında verimlilik ve yeni yatırımlar endüstriyel kalkınmanın itici güçleri olarak görülmektedir. Ancak bu güçleri harekete geçirmesi gereken çok önemli bir güç vardır ki bu da Türkiye’de teori ve uygulamada yeterince vurgulanmamaktadır. Bu güç “iyi yönetim”dir. Yönetim bir kurumdaki bütün birimleri ve süreçleri bütüncül olarak değerlendirip ahenk içinde çalışmalarını sağlayan birimdir. Bir kurum içindeki bütün sorunlar doğrudan veya dolaylı olarak yönetimi ilgilendirir. Yönetim süreci genel hatları ile planlama, organize etme, yürütme ve kontrol süreçlerinden oluşur. Kurum içinde sadece üst yönetim değil bütün yönetim kademelerinin performansı da verimlilik ve yeni yatırımların başarısı açısından önemlidir. Ancak yönetim çok kolay bir iş değildir. Çünkü yönetim hem sayısal hem de sosyal bir bilimdir. İyi bir yönetici yeri geldiğinde bir mühendis gibi problem çözebilmeli ve yeri geldiğinde de bir psikolog gibi davranıp personel arasında çıkabilecek problemleri çözebilmelidir. İyi bir yönetici olmak için tatmin edici bir eğitimin yanı sıra bazı önemli kişisel özelliklere de sahip olmalıdır. Bu özelliklerden bazıları aşağıda maddelenmiştir;

- Analitik düşünme yeteneği

- Tarafsız düşünebilme yeteneği
- Yeniliklere açık olmak
- Güçlü iletişim
- Tahmin yeteneği
- Motivasyon yeteneği
- Adaletli olmak

Bu özelliklerin sayısı daha da artırılabilir. Ancak iş hayatında bu özelliklerin hepsinin bir kişide bulunmasını ve bu özellikleri etkin bir şekilde kullanabilmesini beklemek bazen hayalcilik olmaktadır. Yöneticiler bazı durumlarda profesyonel yardıma ihtiyaç duyarlar. Bu durumlarda yönetim danışmanlığı hizmetlerinin devreye girmesi mantıklı bir seçenektir. Elbette ki doğru durumda doğru yönetim danışmanını seçmek önemli bir karar ve ayrı bir uzmanlıktır. Ancak bilinmelidir ki doğru danışmanın seçilmesi ve etkin proje yapılandırması kurumlara büyük değer katmaktadır. Yönetim danışmanlığı hizmetlerine hangi durumlarda başvurulması gerektiği ve danışman seçimi yapılırken nelere dikkat edilmesi gerektiği gelecekte bu konuda çalışmak isteyen araştırmacılara tavsiye edilebilir.

KAYNAKLAR

Adıgüzel M, (2011). Türkiye Ekonomisi ve Stratejik Dönüşümü. (1. ed.) Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık. (pp. 220).

Andrew C. Gross, Jozsef Poor (2008). The Global Management Consulting Sector. Business Economics, (FOCUS ON INDUSTRIES), 69-78.

Bayraktaroğlu S, Kayabaşı S, Ersoy Yılmaz S (2011). Yönetim Danışmanlığı Ve İşletmelerin Yönetim Danışmanlığına Bakış Açıları: Marmara Bölgesinde Faali yet Gösteren İşletmeler Üzerine Bir Araştırma. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 38, 1-26.

Biswas S, Twitchel D (1999). Management Consulting. United States: John Wiley & Sons. (pp. 288).

Değer Zinciri, [Blog]. Retrieved 07.07.2014, from <http://strateji-nedir.blogspot.com>

Eren E, (2010). Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, (8. ed.) İstanbul: Beta Basım. (pp. 565).

European Federation of Management Consultancies Federation (FEACO), [Website]. Retrieved 10.10.2013, from <http://www.feaco.org>

Kendime Yazılar (2012) [Website]. Retrieved 01 . 07 . 2014 , f rom h t t p : / / www.mahfiyegilmez.com/2012/03/kapasite-kullanm-nedir-nasl-olculur-ne.html

Kubr M, (2010). Yönetim Danışmanlığı Meslek Rehberi, (Dördüncü Baskı ed.) Milli Produktivite Merkezi Yayınları . (pp. 905).

<http://www.slideshare.net>, 12.07.2014

T.C. Merkez Bankası (2014). İmalat Sanayinde Kapasite Kullanım Oranı [Website]. Retrieved 02.07.2014, from <http://www.tcmb.gov.tr/imalat/KKO-Rapor-Int.pdf>

Türkiye'de Ar-Ge Teşvikleri [Website]. Retrieved 02.07.2014, from <http://www.pwc.com.tr/tr/ar-ge/turkiyede-arge-tesvikleri.jhtml>

Türkiye İstatistik Kurumu, (2014)[Website]. Retrieved 05.07.2014, from http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1082

Verimlilik Genel Müdürlüğü Web Sayfası (<http://vgm.sanayi.gov.tr/>), 10.07.2014

HACZEDİLEN MAL VE HAKLARIN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

İsa TEKİN¹, Ali Altuğ BİÇER²

ÖZET

İşletmelere ait mal ve hakların haczedilmesi, bu mal ve hakların yetkili kamu dairesi tarafından satışı yapılması ile işletmenin elinden çıkması durumları için farklı vergi ve muhasebe uygulamaları gerekmektedir. Çalışmada işletme bilançolarında yer alan ve hacze konu edilen menkul, gayrimenkul mallar ile hakların vergi ve muhasebe uygulamaları ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Haciz, Mal Haczi, Hak Haczi, Muhasebe Uygulamaları

ACCOUNTING OF CONFISCATED PROPERTY AND RIGHTS

ABSTRACT

Various tax and accounting practices are required for confiscation of property and rights of a company, sale of property and rights by a state authorized public agency or disposal of these property and rights. In this study, tax and accounting practices are discussed for the tangible, intangible assets and rights which are subject to confiscation and reported on company's financial statements.

Keywords: Confiscation, Confiscation of Property, Confiscation of Right, Accounting Practices

¹ YMM

² Yrd.Doç.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Denetim Bölümü, Sütluçe-İSTANBUL

1. GİRİŞ

Özel borçtan ya da kamu borcundan doğan alacağın vadesinde ödenmemesi durumunda kamu gücünden yararlanarak, özel borç ilişkisinden kaynaklanan alacaklar için İcra ve İflas Kanunu (İİK), kamu alacakları içinse AATUHK hükümleri çerçevesinde borcun tahsil edilmesi yoluna gidilmektedir. Haciz işleminin genel mantığı özel ya da kamu alacak-borç ilişkisinde aynı olup, haciz, işletme ve/veya kişiler tarafından taahhüt edilen edimlerin yerine getirilmemesi üzerine kamu gücü kullanılarak alacağın tahsiline imkân veren müessesedir.

Makro anlamda finansal piyasalarda meydana gelen krizlerde, mikro anlamda ise işletme veya bireylerin ekonomik beklentilerinin gerçekleşmediği ya da basiretsiz yönetimlerden kaynaklanan durumlarda karşılaşılan ödeme güçlükleri sonucunda haciz müessesesi ile karşılaşılmaktadır. Haciz sayısı veya haciz edilen menkul ve gayrimenkullerin detayları, ülke veya sektör bazındaki ekonomik durumların tahlilinde kullanılabilir. 2014 yılında sadece medyada yer alan ilan ve haberlerden yapılan bir analizde; "İcradan Satılık" ilanların sayısında, 2014'ün ilk altı ayında icradan satılık menkul, gayrimenkul ve taşıt ilanlarının yaklaşık %40 oranda artarak, toplam 26.889'a ulaştığı, 2013 yılının aynı döneminde ise bu sayının 19.266 adet olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada, ilk altı ayda yazılı basında yayımlanan "İcradan Satılık" ilanlarının 16.345 tanesinin arsa, bina, dükkan ve daire başta olmak üzere gayrimenkullerden oluştuğu, 9.253 tanesinin ise farklı türlerdeki motorlu taşıtlardan oluştuğu belirlenmiştir. Aynı araştırmada, 1.291 adet ilanın ise çeşitli makine, elektronik alet ve ofis ile ev mobilyasını içeren menkul malların icra ilanlarını oluşturduğu ortaya konulmuştur ([http://www.halkbank.com.tr/investment/..](http://www.halkbank.com.tr/investment/)).

2. HACİZ KAVRAMI

Türk Dil Kurumu sözlüğünde haciz "bir alacağın ödenmesi için borçlunun parasına, aylığına veya malına icra dairesi tarafından el konulması" olarak tanımlanmıştır (www.tdk.gov.tr). Haciz, kesinleşmiş olup vadesinde ödenmemiş bir alacağın ödenmesini sağlamak amacıyla, bu alacağı karşılayacak miktar ve değerdeki borçluya ait mal ve haklara yetkili makamlarca hukuken el konulmasıdır. Yetkili makam özel hukuk kişi alacakları için icra dairesi, kamu alacakları için ise alacaklı kamu idaresinin mahalli en büyük amirdir (Kayışoğlu, 1979, 29).

Haczin özel alacaklar için tanımı; borçlunun borcunu kendiliğinden ödememesi durumunda, kamu gücü kullanılmak suretiyle borçlunun haczedilebilir mallarının paraya çevrilerek alacaklılarının tatmin edilmesi³; borçlunun borcunu kendi arzusu ile ödememesi durumunda, alacaklının istemi ile, borçlunun borca yetecek mal ve haklarına devlet aracılığı ile (icra dairesi tarafından) el konulması⁴; kesinleşmiş bir icra takibinin konusu belli bir para alacağının ödenmesini sağlamak için, bu yolda

³ İlhan E. POSTACIOĞLU, *İcra Hukuku Esasları, Dördüncü Bası, Yayın No: 412, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, 1982, s. 270.*

⁴ Ejder YILMAZ, *Hukuk Sözlüğü, 7. Baskı, Ankara: Yetkin Yayınları, 2002, s. 434.*

talepte bulunan alacaklı lehine, söz konusu alacağı karşılayacak miktar ve değerdeki borçluya ait mal ve haklara, icra dairesi tarafından hukuken el konulması,⁵ olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kamu alacaklarına yönelik uygulanan haciz ise, kamu borçlusunun menkul ve gayrimenkul malları ile alacak ve haklarına kamu alacaklısı tarafından zorla el konulması ve bunların satılıp paraya çevrilmesi yolu ile kamu alacağının tahsiline imkân sağlayan bir cebri takip yolu⁶; kendisine usulüne uygun olarak ödeme emri tebliğ edilmesine karşın, borcunu yedi gün içerisinde ödemediği gibi bu süre içerisinde ödeme emrinin iptali istemiyle idari dava açmayan veya açmış olduğu davada idari yargıca verilmiş bir tehirli icra kararı da bulunmayan kamu borçlusunun, mal bildiriminde gösterilen veya başka suretle tespit olunan mal, hak ve alacakların kamu alacağını karşılamaya yeterli miktar üzerine, AATUHK hükümlerine uygun olarak tahsil dairesince el konulması⁷ olarak tanımlanmaktadır. Görüldüğü üzere tanımlar kısmen farklı olsa da haciz işleminin genel mantığı her iki alacak-borç ilişkisinde de aynıdır (Aslaner, 2010, 184). Haciz, satışın kamu alacakları için yetkili tahsil idaresi ve/veya özel alacaklar için icra dairesi tarafından yapılması veya haczedilen malların geri verilmesine kadar mal ve haklar üzerindeki tasarruf yetkisinin kısıtlanmasıdır.

İhtiyati haciz ise alacaklının bir para veya teminat alacağının zamanında ödenmesini garanti (güvence) altına almak için, kesin haciz aşamasından önce borçlunun mallarına mahkeme kararı ile geçici olarak el konulması⁸, diğer bir tanımda ise bir alacağın tahsilini veya bir teminatın alınmasını mümkün kılmak maksadı ile alacaklının talebi üzerine, borçlunun bazı mal ve alacaklarına salahi yetli makam tarafından el konulması şeklinde tanımlanmaktadır⁹ (Akdeniz, 2006, 197). Kamu alacaklarının güvence altına alınmasında ihtiyati haciz, kamu alacağının AATUHK'un 13. maddesinde yer alan durumların ortaya çıkması halinde, vadesinin beklenmesi alacağın tahsilini tehlikeye düşürecekse ödeme süresi beklenmeden vadesinden önce uygulanan bir güvenlik müessesesidir.

2.1. Haczedilen Mal ve Haklara İstinaden İşletmeler Tarafından Yapılacak İşlemler

2.1.1. Haczedilen Mallara İstinaden Yapılacak Muhasebe Kayıtları

Haciz işlemi kısaca hukuken el koyma, tasarruf yetkisinin kısıtlanması işlemi olduğundan, işletmenin ister haczedilen mallar işletmede fiilen bulunsun isterse bir

⁵ Baki KURU, Ramazan ARSLAN ve Ejder YILMAZ, *İcra ve İflas Hukuku*, 21. Baskı, Ankara: Yetkin Yayınları, 2007, s. 231.

⁶ Yusuf KARAKOÇ, *Genel Vergi Hukuku*, 4. Bası, Ankara: Yetkin Yayınları, 2007, s. 610.

⁷ Turgut CANDAN, *Anne Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun*, Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları, 2007, s. 364.

⁸ Baki KURU, *İcra İflas Hukuku*, Cilt 3, Ankara: Seçkin Yayınları, 1993, s. 2495.

⁹ Necmettin BERKİN, *İhtiyati Haciz*, İstanbul, 1962, s.15.

yedimeine tevdi edilsin, envanter kayıtlarından çıkartarak diğer stoklar hesabında izlenmelidir. Haciz ve ihtiyati haciz işlemi ile işletmenin mal ve haklar üzerindeki hukuki tasarrufları sınırlandırılmış olsa da, bunların satış işlemi gerçekleşinceye kadar işletmenin envanterinde kalması gerekmektedir. Satış işleminin gerçekleşmemesi dolayısıyla mal ve haklar üzerindeki haczin kaldırılması veya borçlu işletmenin borcunu farklı bir şekilde ödemesi durumunda mal ve haklar üzerindeki tasarruf etkisi devam edecektir.

Hacedilen mal ve hakların yetkili daire tarafından satışı gerçekleşinceye kadar 157 Diğer Stoklar, 256 Diğer Maddi Duran Varlıklar veya 267 Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı gibi hesaplarda izlenmesi gerekir. Eğer hacedilen şey menkul kıymetler, ticari alacaklar, mali duran varlıklar vs. ile ilgili ise yine ilgili hesaplarda ya da nazım hesaplarda izlenmelidir. Konu hakkında aşağıdaki örnekte yer aldığı üzere muhasebe kayıtlarının yapılması, muhasebe uygulamaları ve özellikle Tek Düzen Hesap Planı (TDHP) açıklamalarına başvurulması daha uygun olacaktır.

21.01.2014 tarihinde X Vergi Dairesi, işletmenin 700.000,00 TL vergi borcundan dolayı 800.000,00 TL tutarında değer biçtiği 4.657 adet takım elbise, 323 adet erkek gömlek, 823 adet ceket ve 4 adet masaüstü bilgisayarı hacederek yedimeine tevdi etmiştir.

Kayıtların haciz makamı tarafından yapılan değer takdiri yerine, işletme envanterinde yer alan stoklar için tespit edilen 213 sayılı VUK kapsamında yapılan değerlendirme yönteminin, maddi ve maddi olmayan duran varlıklar içinse maliyet değerlerinin kullanılarak 157, 256 veya 267 no'lu hesaplara aktarılması gerekmektedir. İlgili tarihte işletmenin aşağıda yer alan kayıtları yapması gerekmektedir:

İşletme stoklarını ortalama maliyet yöntemi ile tespit etmiş olup, 31.12.2013 tarihli bilançosunda yer alan tutarları üzerinden ilgili hesaplara aktarması gerekmektedir. 31.12.2013 tarihli envanter kayıtlarında Takım elbise = 113,00 TL, erkek gömlek = 27,50 TL, ceket 84,25 TL ve masaüstü bilgisayar = 1,250,00 TL olarak yer almaktadır.

	Miktar (ad)	Birim Tutar (TL)	Toplam (TL)
Takım Elbise	4.657	113,00	526.241,00
Erkek Gömlek	323	27,50	8.882,50
Ceket	823	84,25	69.337,75
Masaüstü Bilgisayar	4	1.250,00	5.000,00
		Toplam	609.461,25

Haciz yapan vergi dairesi, hacediği mallar için 900.000,00 TL değer biçmesine rağmen işletmenin envanter kayıtlarında söz konusu malların kayıtlı değeri

609.461,25 TL'dir. İşletmenin haciz edilen bu mallara istinaden aşağıda yer alan muhasebe kayıtlarını yapması gerekmektedir.

21.04.2014	
157 Diğer Stoklar Hesabı	604.461,25
256 Diğer Maddi D.V. Hesabı	5.000,00
153 Ticari Mallar Hesabı	604.461,25
255 Demirbaşlar Hesabı	5.000,00

Haczi yapan tahsil idaresi veya icra dairesi tarafından satış işlemi yapılincaya kadar ya da işletmeye haczedilen mal ve hakları geri verilinceye kadar işletmenin kayıtlarında yukarıda yer alan kayıtların yapılması gerekmektedir.

2.2. Haczedilen Mal ve Haklar için Amortisman ve İtfa Payı Ayırma

Üzerinden amortisman ve itfa payı ayrılan varlıklar işletmede fiili olarak bulunuyor ve VUK'un 313. maddesinde yer aldığı üzere "kullanılıyorsa" amortisman ve itfa payı ayrılmasına devam edilir. İhtiyati hacze konu olsa da yedimeine tevdi edilen veya haczi yapan tahsil idaresi veya icra dairesi tarafından işletmeden el konularak alınan maddi duran varlıklar için 313. madde uyarınca amortisman ayrılmaz. Maddi olmayan duran varlıklarda ise işletmenin tasarruf yetkisi kısıtlanmış olsa dahi itfa paylarının ayrılmaması gerekmektedir.

Ancak amortisman ve itfa payının ayrılmasında hesap dönemi içerisinde kıst amortisman uygulanan mallar için işletmenin mallarının haciz tarihine kadar olan ay kesiri, diğer amortisman yöntemlerinde ise ilgili hesap döneminde -bir gün dahi olsa- kullanımda olma şartına dikkat etmek gerekir. Haczin gerçekleşmediği durumlarda mal ve hakların amortisman ve itfa paylarının amorti edilmeyen dönemlere ait kalan tutarları, sürelerine uygun olarak son yılda amorti veya itfa etmek gerekmektedir.

2.3. Haczedilen Mal ve Hakların Satılmadan İşletmenin Tekrar Tasarrufuna Bırakılması

Haciz işlemi gerçekleştiren idareye haciz konusu borcun ödenmesi veya idare tarafından haczedilen mal ve hakların satış işlemlerinin gerçekleştirilemediği durumlarda haciz konusu yapılan mal ve haklar işletmenin tasarrufuna bırakılacaktır. Bu durumlarda 2.1. bölümde yapılan kayıtların ters kayıtlarla ilgili hesaplara alınması ve amortisman ve itfa paylarının ayrılmasına devam edilmesi gerekmektedir. İşletme fiilen bulunmayan ve kullanılmayan mallar ile tasarruf yetkisi kısıtlanan haklar için ayrılmayan amortisman ve itfa payları yararlı ömrün son yılında ayrılabilir.

3. HACİZ YOLU İLE SATIŞI YAPILAN VE İŞLETMEDEN ÇIKAN MAL VE HAKLARIN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Haczi yapan tahsil idaresi ve/veya icra dairesi tarafından satış işlemi tamamlandığında -ister hacze konu borç tamamen veya kısmen ödenmiş olsun- işletme envanterinde kayıtlı olan mal ve haklarını envanterden çıkarması gerekmektedir.

3.1. Haciz Edilerek İşletmeden Çıkışı Yapılan Mal ve Haklar İçin Belge Düzeni

İcra yoluyla haciz edilen malların satışıyla alakalı olarak 48 Seri No.lu KDV Genel Tebliği'nin (D) Bölümünün "1.Verginin Mükellefi" alt başlığında, icra yoluyla yapılan satışlarda verginin mükellefinin, satışı gerçekleştiren icra daireleri olduğu, "2. Verginin Beyanı ve Ödenmesi" alt başlığında (91 Seri No.lu KDV Genel Tebliği ile değiştirilen bölümü) ise, icra dairelerince müzayede mahallinde yapılan satışlar nedeniyle hesaplanan KDV'nin, ilgili mevzuat uyarınca en geç bedelin tahsil edildiği günü izleyen günün mesai saati bitimine kadar vergi dairesine beyan edilip aynı süre içinde ödeneceği açıklanmıştır.

Buna göre, icra dairelerince işletmeye dâhil mal ve hakların haczedilerek satılması işleminde işletme tarafından icra dairelerine satılan bir mal söz konusu olmadığından, malları haczedilen işletme tarafından icra dairesi/icradan mal alanlar adına fatura düzenlenmesi söz konusu değildir. Mallarına icra dairelerince bu şekilde el konularak satılan işletmelerin İcra Müdürlüğü'nden alınacak belgeye istinaden haczedilerek satılan malları kayıtlarından çıkarmaları gerekmektedir.

Nitekim konu ile ilgili olarak verilen bir özalgede, "İcra dairelerince işletmeye dâhil ticari malların haczedilerek satılması işleminde, satılan bir mal söz konusu olmadığından işletme tarafından fatura düzenlenmesi de söz konusu değildir. Öte yandan "şirketinizin haczedilerek satılan mallarının İcra Müdürlüğü'nden alınacak belgeye istinaden kayıtlarınızdan çıkarılması mümkün bulunmaktadır." şeklinde idari görüş bildirilmiştir. (GİB. Bursa VDB.nin 04/09/2013 tarihli ve 95462982-105[VUK.ÖZLG-13-9]-257 sayılı özalgesi)

3.2. Haciz Edilerek İşletmenin Çıkışı Yapılan Mal ve Haklara Ait KDV'nin Muhasebeleştirilmesi

KDV esas itibarıyla vergi indirim mekanizmasına dayanan bir vergilendirme şekli olmakla beraber, uygulamada, vergi indirimine imkân tanınmayan bazı haller Kanunun 30. maddesinde yer almaktadır. Kanunun 30/a bendine göre: "Vergiye tabi olmayan veya vergiden istisna edilmiş bulunan malların teslimi ve hizmet ifası ile ilgili alış vesikalarında gösterilen veya bu mal ve hizmetlerin maliyetleri içinde yer alan katma değer vergisi, mükellefin vergiye tabi işlemleri üzerinden hesaplanan katma değer vergisinden indirilemez."

Satışı yapan tahsil - icra dairesi, satışı yapılan mal ve haklar için hesaplanacak KDV'nin mükellefidir. Mal ve hakları haczedilerek satışı yapılan işletmeler, bu mal ve haklar için KDV hesaplamayacak ve beyan etmeyecektir. Ancak işletme satış işlemine ait tahsil dairesinden alınan belgeye istinaden envanterinde yer alan mal ve hakları envanterinden çıkartması gerekmektedir. Bu mal ve haklar için daha önce indirim konusu yapılan KDV tutarları ise KDV Kanunu 30/a maddesi hükmü gereğince indirimlerden çıkartılır.

KDV Uygulama Tebliği'nde madde uygulaması "Vergi indiriminden yararlanabilmek için bu indirimle ilgili vergiye tabi bir işlemin yapılmış olması şarttır. Bu nedenle, Kanun'un (30/a) maddesinde, vergiye tabi olmayan veya vergiden istisna edilmiş bulunan malların teslimi ve hizmetin ifası ile ilgili alış vesikalarında gösterilen veya bu mal ve hizmetlerin maliyetleri içinde yer alan KDV'nin indirim konusu yapılmayacağı hükme bağlanmıştır (1 seri Nolu KDVK Genel Tebliği VIII-B Bölümü, KDV Genel Uygulama Tebliği III-C-2. Bölümü)" şeklinde yer almaktadır.

İndirimden çıkartma, tahsil dairelerince satışı yapılan mal ve hakların 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 262. Maddesi'nde yer alan maliyet bedeli kapsamında yüklenilen KDV tutarlarının, tahsil dairesince satışın yapıldığı dönemde İlave Edilecek KDV olarak beyan edilmesidir. Bu işlemlere istinaden indirilemeyecek KDV tutarı, gelir ve kurumlar vergisi matrahının tespitinde işin mahiyetine göre gider veya maliyet unsuru olarak dikkate alınabilecektir.

KDV Kanunu'nun 17-4/m bendine göre "Bankalar Kanunu uyarınca; mal ve hakların TMSF (Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu)'ye teslimi ile bunların TMSF tarafından (müzayede mahallinde satışı dâhil) teslimi, bu Fon'un devraldığı alacakların tahsili amacıyla, bunların teminatını oluşturan mal ve hakların (müzayede mahallinde satışı dâhil) teslimi ve temettü hariç ortaklık haklarıyla yönetim ve denetimleri devralınan şirketlerin aktiflerinin Fon alacaklarının tahsili amacıyla (müzayede mahallerinde yapılan satışlar dâhil) teslimi" KDV'den istisnadır. Bu istisna işlem bedelinden Fon'a intikal eden tutarla orantılı uygulanır. Bu maddeye göre mal ve hakların TMSF'ye teslimi ile bunların TMSF tarafından (müzayede mahallinde satışı dâhil) teslimi KDV'den istisna edilmiştir.

KDV Kanunu'nun 17-4/r bendine göre de kurumların aktifinde veya belediyeler ile il özel idarelerinin mülkiyetinde, en az iki tam yıl süreyle bulunan iştirak hisseleri ile taşınmazların satışı suretiyle gerçekleşen devir ve teslimler ile bankalara borçlu olanların ve kefillerinin borçlarına karşılık taşınmaz ve iştirak hisselerinin (müzayede mahallerinde yapılan satışlar dâhil) bankalara devir ve teslimleri KDV'den istisnadır.

Konu hakkında verilen bir özalgıda; "satış hakkı TMSF'de bulunan İstanbul'daki araziye satın aldığınızı, bu taşınmaz için, TMSF'nin protokol ile devraldığı taşınmazın önceki hak sahibi olan gerçek kişiye, arsa TMSF'nin mülkiyetinde bulunduğu sırada gelir paylaşım modeline göre arsa üzerinde inşaat yapma hakkı

bulunan yaptığı ödemelere ve sözleşmeden feragat bedeli karşılığı olarak müteahhit firmaya, TMSF'den önce arsa üzerinde lehine ipotek bulunan bankaya, TMSF'ye devrinden önce icra alacaklısı olan firmaya, TMSF'ye devrinden önce faaliyet gösteren firmanın işçilerine ödenmek üzere sendikaya ve TMSF'ye ödemeler yapılacağı belirtilerek gerçek ve tüzel kişilere yapılacak bu ödemeler üzerinden KDV hesaplanıp hesaplanmayacağı" sorulmuş idare "TMSF tarafından müzayede suretiyle yapılan taşınmaz satışında satışın yapıldığı tarihte vergiyi doğuran olay gerçekleşmekte ve KDV uygulanması gerekmektedir. Ancak, satış bedelinden TMSF'ye intikal eden tutar 3065 sayılı Kanunun (17/4-m) maddesi gereğince KDV'den istisna olacağından, TMSF'ye intikal eden tutar düşüldükten sonra kalan tutar üzerinden KDV hesaplanması gerektiği" yönünde görüş bildirmiştir (İVDB, 2013, 39044742-130-1418).

Şirket aktifinde kayıtlı taşınmaz ve makinelerin satışından doğan kazanç dolayısıyla KDV istisnasından yararlanılıp yararlanılmayacağı konusunda İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı 06.08.2013 tarih ve 39044742-KDV.28-1192 sayılı özelge İcra ve İflas Müdürlüğü'nce yapılan açık arttırmada Anonim Şirkete ait arsa ve üzerindeki fabrika binasını, fabrikaya ait tesis ve makineyle birlikte satın alınan arazinin Anonim Şirket adına 1985 yılından evvel tescil edildiği ve satışın yapıldığı tarihe kadar aktifte bekletilen ve iki yıldan daha fazla süreyle şirketin aktifinde bulunan söz konusu taşınmaz ve makineler dolayısıyla KDV istisnasından yararlanılıp yararlanılmayacağı hususunda İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'nın, 8/8/2011 tarih ve KDVK-60/2011-1 sayılı KDV Sirküleri'nin 8.2.4. "İki Tam Yıl Süreyle Sahip Olunan Taşınmazların Satışı" başlıklı bölümüne de yer verdiği görüşü özetle şu şekildedir:

"... ana sözleşmesinde; şirketin faaliyet konuları arasında her türlü taşınmaz alım, satım, inşaa ve kiralama faaliyetlerinin yer almaması ve şirket aktifinde en az iki tam yıl süre ile kayıtlı bulunması koşulu ile ... tarafından tarafınıza yapılan taşınmaz satışının KDV'den istisna olması mümkün bulunmaktadır. Ancak, fabrika içindeki müstemilat ve demirbaşın fabrikadan ayrı olarak değer tespiti yapılarak satılması halinde bunların bedeline genel oranda (%18) KDV uygulanması gerekmektedir. Diğer taraftan, taşınmazın finansal kiralama yoluyla elde edilmiş olması, istisnanın uygulanmasında önem arz etmemektedir."

(www.ankaraymmo.org.tr).

3.3. Envanterden Çıkartma İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi

Hazredildikten sonra satışı tahsil-icra dairesi tarafından yapılan mal ve haklar, yetkili tahsil-icra idaresinden alınan bir belge ile işletme envanterinden çıkartılır. Envanterden çıkartırken, mal ve haklara ait ayrılan amortisman ve itfa payları da muhasebeleştirmede dikkate alınması gerekmektedir. 2.1 bölümünde yer alan örnekte yer alan mukayyet değeri 609.461,25 TL olan malları 750.000,00 TL'ye tahsil dairesi tarafından satılmıştır. İşletmenin tahsil dairesine borcu olan 700.000,00 TL'den artan 50.000,00 TL'nin de işletmeye verildiği varsayımında, işletme tahsil

dairesi tarafından satışı yapılan bu mallara istinaden aşağıda yer alan muhasebe kayıtlarını yapması gerekmektedir:

Elden çıkan bilgisayar bedelinin tamamı için işletme önceki yıllarda amortisman ayırmış, mukayyet değeri 609.461,25 TL olan mallar için de 49.256,90 TL KDV önceki dönemlerde indirim konusu yapılmıştır.

----- 12.09.2014 -----	
102 Bankalar Hesabı	50.000,00
360 Ödenecek Vergi ve Fonlar Hesabı	700.000,00
257 Birikmiş Amortismanlar Hesabı	5.000,00
157 Diğer Stoklar Hesabı	604.461,25
256 Diğer Maddi D.V. Hesabı	5.000,00
391 Hesaplanan KDV Hesabı (İlave Edilecek KDV)	49.256,90
649 Diğer Olağan Gelir ve Kârlar Hesabı	96.281,85
----- / -----	

2.1 bölümünde yer alan örnekte yer alan mukayyet değeri 609.461,25 TL olan malların 500.000,00 TL'ye tahsil dairesi tarafından satıldığı varsayımda ise muhasebe kayıtları aşağıdaki gibi olacaktır.

----- 12.09.2014 -----	
360 Ödenecek Vergi ve Fonlar Hesabı	500.000,00
257 Birikmiş Amortismanlar Hesabı	5.000,00
659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar Hesabı	153.718,15
157 Diğer Stoklar Hesabı	604.461,25
256 Diğer Maddi D.V. Hesabı	5.000,00
391 Hesaplanan KDV Hesabı (İlave Edilecek KDV)	49.256,90
----- / -----	

İşletmeler, üçüncü kişiler adına mal ve haklarını teminat olarak gösterebilir. Üçüncü kişilerin borçlarını ödememeleri durumunda işletme tarafından teminat olarak gösterilen mal ve haklar yetkili haciz- icra dairesi tarafından satışa konu edilebilir. Üçüncü kişiler adına teminat verme işlemi işletmenin ortaklarının tasarrufu ile meydana geleceğinden, işletmeden çıkan mal ve hakların bedelleri ortaklardan alacaklar hesabı ile ilişkilendirilmesi gerekecektir. Bu durumda işletmeler yukarıda

yer alan örneklerdeki muhasebe kayıtlarını yaparken, 360 Ödenecek Vergi ve Fonlar Hesabı yerine 131 Ortaklardan Alacaklar Hesabı'nı kullanmaları gerekecektir.

Kefillerin, borcu ödemeleri durumunda ise, KDVK 17-4/r bendine göre “kefillerinin borçlarına karşılık taşınmaz ve iştirak hisselerinin (müzayede mahallerinde yapılan satışlar dâhil) bankalara devir ve teslimleri KDV'den istisnadır” hükmünün KDV hesaplaması açısından dikkate alınacağı, envanterden çıkarma ve indirim konusu yapılan KDV'nin KDV hesaplamalarından çıkartılması çalışmanın önceki bölümlerindeki yer alan muhasebe işlemlerine tabi tutulacağı açıktır.

4. SONUÇ

Ekonomik beklentilerin gerçekleşmemesi ile işletmeler haciz işlemleri ile muhatap olmakta ve sonrasında mal ve hakları elden çıkmaktadır. Genelde iflas ve işyerlerinin kapatılması ile sonuçlanan bu durumlarda muhasebe uygulamalarına dikkat edilmemektedir.

Çalışmada haciz ve haciz yolu ile elden çıkan mal ve hakların muhasebe ve vergi uygulamaları olayın gerçek mahiyeti, ticari ve vergisel boyutları teorik bazda ele alınmıştır. Belge düzeni ve KDV hesaplaması açısından Gelir İdaresi'nin görüşü bulunmasına rağmen, envanterden çıkarma ve yüklenilen KDV'nin durumu hakkında ise herhangi bir özelge veya çalışmaya rastlanılmamıştır.

KAYNAKÇA

T.C. Yasalar (21.07.1953). 6183 sayılı Amme Alacakları Tahsili Usulü Hakkında Kanun (AATUHK) Ankara: Resmi Gazete (8469 sayılı)

T.C. Yasalar (02.11.1984). 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu(KDVK). Ankara: Resmi Gazete (18563 sayılı)

T.C. Yasalar (09.06.1932). 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu (İİK). Ankara: Resmi Gazete (2128 sayılı)

1 seri Nolu KDVK Genel Tebliği (16.10.2014) VIII-B Bölümü, KDV Genel Uygulama Tebliği III-C-2. Bölümü. Ankara. Ankara: Resmi Gazete (29147 sayılı)

Aslaner, Hakan, Kamu Alacaklarının Haciz Yolu İle Takibi, Marmara Ün. Sosyal Bilimler Ens., Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 2010. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>

Kayısoğlu, M. Bahattin. Kamu Alacaklarında Haciz, <http://www.ankarabarusu.org.tr/siteler/ankarabarusu/tekmakale/1979-6/3.pdf> (Erişim Tarihi: 22.05.2014)

Akdeniz, Umut, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi c. X, s.1,2 y.2006 webftp.gazi.edu.tr/hukuk/dergi/10_9.pdf (Erişim Tarihi: 22.05.2014)

GİB. Bursa VDB'nin 04/09/2013 tarihli ve 95462982-105[VUK.ÖZLG-13-9]-257 sayılı özelgesi, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028>

GİB. İVDB'nin 03.09.2013 tarih, 39044742-130-1418 sayılı özelgesi, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=1028>

ankaraymmo.org.tr, <http://www.ankaraymmo.org.tr/otomasyon/ekler/MEVZUAT%20KARARI-153-03.pdf> (Erişim Tarihi:18.09.2014)

www.tdk.gov.tr

www.halkbank.com.tr <http://www.halkbank.com.tr/investment/investment.asp?type=3&date=20140707101108> (Erişim Tarihi:18.08.2014)

KAVİMLER ARASI DOLAŞIM VE DÖNÜŞÜMÜN TOPLUMLARIN YENİDEN OLUŞUMUNA ETKİSİ

Hüseyin ARSLAN*

ÖZET

Kavim, ırk, ulus, millet kavramları ile anlatılan sosyal topluluklar arası ilişkilerin niteliği pek çok ilim adamının dikkatini çekmiştir. Bu sayılanlar arası etkileşim, dolaşım, karışım, değişim, dönüşüm ve özümleme hala pek çok insanın ilgisini çekmektedir. Pek çok kimse çeşitli ve farklı topluluklar arası ilişkilerin sayılan kavramlar çerçevesinde nasıl ve ne şekilde geliştiğini sorgulamaktadır. Araştırmanın tezi; kavimler arası dolaşım, dönüşüm, karışım, değişim ve özümlemenin etkisi altında toplumların yeni bir yapıya kavuştuğu şeklindedir. Bulgularımız, bunu destekler niteliktedir. Çalışma, nitel araştırma yöntemi ile literatür taraması olarak yapılmıştır. Konuya ilişkin birincil ve ikincil kaynaklar değerlendirilmiştir. Girişte kavim, ırk, ulus, millet kavramları hakkında bilgi verilmiştir. Taramanın nasıl yapıldığı hakkında bilgi verildikten sonra kullanılan yöntem anlatılmıştır. Araştırmanın amacına vurgu yapıldıktan sonra elde edilen bulgular kısmında veriler üzerinde durulmuştur. Her bulgu maddesi sonunda orijinal tespitini ne olduğu gösterilmiştir. Değerlendirme ve Sonuç ile çalışma tamamlanmış olup sonunda kaynakça verilmiştir. Bulgular örneklem olarak almış olup insanlığı oluşturan kavim, ırk, ulus ve milletlerin tarihin belli kesitlerinde ve yeryüzünün belli kesimlerinde birbiri ile etkileşim, dolaşım, karışım, değişim, dönüşüm ve özümleme gibi durumlardan en az birini yaşamış olabileceği düşüncesi bulgular sonucunda pekiştirilmiştir. İlim dünyasına, insan topluluklarına, toplumbilimcilere, siyasetçilere, yasa yapıcılara, sosyal gruplara ve bireylere; topluluklar arası ilişkilerin barışçıl ve insanî yönde oluşturulması noktasında bir katkı olabilmesi için yerel ve evrensel düzlemde bütün insanlığa katkı sağlayacağı ön görüşüyle bu tespitlerin kitlelere yönelik çalışmalarda dikkate alınması önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ulus, etkileşim, dolaşım, karışım, dönüşüm

CIRCULATION AND TRANSFORMATION BETWEEN TRIBES AND IT'S INFLUENCE TO RECOMPOSITION OF SOCIETIES

ABSTRACT

Interactions between different social communities such as tribes, races, nations and peoples have attracted attention of many social scientists. Such interactions due to migration, mixing, conversion, transformation and assimilation processes still draw attention of many people. Many question relationships between various multicultural communities within the framework of such concepts. Our thesis is that societies transform with migration, mixing, conversion, transformation and assimilation processes. Our findings support our thesis. This study contains a literature review with qualitative research methods. First and second-hand sources have been evaluated on the subject matter. In the introduction, information on concepts of tribe, race, nation and people are provided. After the method used for the literature review is explained, research methods that have been used is related. The point of reasearch is explained before we have elaborated on our findings. We have provided authentic explanations after each finding. After evaluation and conclusion sections, we have provided a bibliography. Our findings have reaffirmed our beliefs by demonstrating that tribes, races, nations and peoples that have lived at certain time frames and places on earth, have some type of interaction with each other due to migration, mixing, conversion, transformation or assimilation processes. Our suggestion to academia, social communities, human scientists, politicians, policy-makers, social groups and individuals is to use of these findings in cultural studies locally and universally, in order to contribute in conducting of interactions between different communities in a peaceful and humane manner.

Key Words: Nation, Interaction, Migration, Mixing, Transformation

*Asst. Prof. İstanbul Commerce University, Vocational School Küçükyalı– İstanbul/ Türkiye.
E-mail:harslan@ticaret.edu.tr

1. GİRİŞ

Üzerinde yaşadığımız coğrafya; soluklandığımız, yeteneklerimizi, enerjilerimizi, birikimlerimizi bilgi ve beceri, başarı ve hayatımızı icrâ ettiğimiz toprak asırlar önce de farklı yöre ve bölgeleriyle çeşitli medeniyetlere beşiklik etmiştir. Bugünkü demografik yapı ve nüfus mozaiğimizi oluşturan insan unsurunu teşkil eden fert ve toplulukların taşıyageldiği gelenek, görenek, adet, kültür, inanç, dil, fizikî uyum ve farklılıkların kiminde hemen hepsi, kiminde bir kısmı geçmiş medeniyetlerin etkilerini, izlerini ve özlerini içermektedir. Ayrıca geliştirdikleri, hayata geçirdikleri, ıslah ve tanzim ettikleri modern çağdaki yaşam modelleri şöyle ya da böyle bu geçmiş medeniyetlerin izlerini, özlerini ve karakterlerini taşımaktadır.

Mezopotamya, Mısır, Urartu, Asur, Hitit, Grek, Arami, Nabati, Sasani, Roma, Bizans, Ortaçağ İslam Medeniyeti, Yeniçağ Osmanlı Medeniyeti ve devamı ile Modern Avrupa Medeniyeti, işte bütün bu medeniyetlerden her biri az veya çok, halen bölgesel ve yerel de olsa insanın; tanrı, evren, kozmos, dünya, insan, devlet, zaman, bilim ve teknoloji ile olan ilişki ve ilgisine etki etmeye devam etmektedir.

Osmanlı Medeniyeti biyolojik, siyasal ve idari açıdan var olmamakla birlikte, fizikî, kültürel, sosyal, tarihi ve ilmî alanlarda, coğrafi, demografi, nüfus bünyesi, zihniyet, inanç, adet, gelenek ve görenek bakımından yayıldığı bütün coğrafi alanlarda insan unsurunun kültür ve zihniyet dünyasında egemenliğini sürdürmektedir. İnsan ve toplumların yaşam modellerini, zihniyet dünyalarını ve ufuklarını etkilemektedir.

Yukarıda anılan medeniyetleri oluşturan insan topluluklarının birbiri ile ilişkisi, etkisi, etkileşimi, dikkat çekicidir. Bu çalışmada geçmişten günümüze birçok yönü ile farklılaşan bu topluluklar arası etkileşim, dolaşım, değişim, dönüşüm ve yeniden biçim alma süreçleri incelenerek bunlara ilişkin sorulara cevaplar aranacaktır.

Bu çalışma ile belirtilen çerçevede, ilgilenele, ufuk açıcı, değerlendirme ve yorumlamaya etki sağlayıcı bir katkı sağlamayı arzulamaktayız. Bundan önce bu konuyu yakından ilgilendiren “kavim”, “ulus”, “ırk”, ve “millet” kavramları ile ilgili bilgi vermek yararlı olacaktır.

Kavim sözcüğü Arapçadan Türkçeye geçmiş bir kelimedir. Çoğulu “akvâm” şeklinde gelir. Beşerî cemaat, aralarında bir ilişki olup bir heyet oluşturan insanlar, küçük ümmet veya bir büyük ümmetin şubesi: Kürt kavmi, Çerkes kavmi, Türkmen kavmi gibi. Akvam-ı Arab; Ad kavmi, Semud kavmi. Kavim ve kabile. Güney Afrika vahşi akvamı. Bir peygamberin gönderildiği topluluk. Nuh kavmi, Lut kavmi gibi (Sami,2004:1113).

“al-Mu’cam al-‘Arabî al-Asâsî”de (Ahmad al-Ayid ve diğerleri, 1991:1016) “kavim” kavramı; “Dil, kültür veya ortak paydalardan birinin, birbirine bağladığı topluluk. Tek bir atadan gelen akrabalar.” Ve “Vatan dil ve tarih birliğinden kaynaklanan duygusal ve sosyal bir bağ ve ilişki.” olarak açıklanır

Bir diğer sosyolojik kavram olan “ulus”un İngilizcesi “tribe”dir. Türkçede, millet kavramının eş anlamlısı olarak sıkça kullanılan ulus kavramı, aslında milletin karşılığı değildir. Erkal’ın belirttiğine göre, kavramın aslı “uluş”dur. Moğalcadan Türkçeye geçmiş bir kelimedir. Herhangi bir insan topluluğu değil; arazi, bölge, kasaba, köy, memleket anlamına gelmektedir. Bu kavram on ikinci asrın ikinci çeyreğinden itibaren Moğol hâkimiyeti devrinde görülmüştür. Batıdaki feodalitenin malikâne rejimine benzer bir yapılaşmayı ifade eder. Moğol idarî yapısında kabileler birliğine ad olarak verilmiştir. Moğolca aşiret ve kabile anlamına gelir. Türkçeye yerleşmiş hali ile ulus; boy veya urugların birleşmesinden meydana gelir. Oğuz, Uygur, Kırgız, Kazak, Kıpçak, Peçenek, Ağaçeri, Kanglı, Yağma, Çiğil ve benzeri ulusların hepsi Türk milletini meydana getirir (Erkal ve diğerleri, 1997:303-304). Bugün millet ve ulus eş anlamlı kullanılmakla birlikte aslında bu kullanım sadece kavram karışıklığından kaynaklanmaktadır.

Diğer bir kavram ise “ırk” kavramıdır. Öncelikle Türkçede kullanılan ırk sözcüğü Arapçadan Türkçeye geçmiş bir kelimedir. Çoğulu ‘Uruk. Kök, asıl, bih, damar, rek, nesil, sülale, zürriyet, nesep, cins, nevi, şube, hissiyat, havass anlamlarına gelmektedir (Sami,2004:934).

Kimi zaman ırk sözcüğü ile aynı anlamda kullanılan millet kelimesi de Arapçadan Türkçeye geçmiştir. Sami, (2004:1300) “Kamus-ı Türkî”de şu anlamları verir: Millet: Arapça bir kelime olup çoğulu milel’dir. Din, mezhep. Millet-i İbrahim. Din ve millet ikisi birdir. Bir din ve mezhepte bulunan cemaat. Millet-i İslâm. Milel-i muhtelif rüesâsı/ Muhtelif milletlerin reisleri. Lisanımızda bu kelime sehven ümmet ve ümmet kelimesi millet yerine kullanılıyor. Mesela milel-i İslâmiyye ve Türk Milleti. Aksine ümmet-i İslamiyye diyenler vardır. Hâlbuki doğrusu millet-i İslâmiyye, Ümem-i İslâmiyye ve Türk Ümmeti demektir. Zira millet-i İslâmiyye bir, ümem-i İslâmiyye yani İslam dinine tabi kavimler ise çoktur. Düzelterek kullanılması elzemdir. Sami, burada, ümmet ve millet kavramları arasındaki kapsayıcılık farkına dikkat çekmektedir. Milleti daha kuşatıcı ve kapsayıcı anlamda kullanmaktadır. Ümmet kavramını Erkal’ın Türk Milleti tanımında belirttiği anlamda kullanır. Pratik kullanımda ümmet; bir dine mensup olan bütün milletleri, ırkları, ulusları ve kavimleri kapsar şekilde kullanılmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatur taraması niteliğindeki bu araştırmada, tarih, sosyal, ekonomik ve siyasal tarih, sosyoloji ve nüfus hareketlerini işleyen kaynaklardan yararlanılarak konu ele alındı. Bunlar birincil ve bunlara dayalı telif edilmiş ikincil nitelikteki eserlerdir.

Yararlandığımız birincil kaynaklar; Aksarayî’nin Müsâmeret ü’l-Ahbâr’ı, Eflakî’nin Menâkib ü’l-Arifin’i, İdris-i Bitlisî’nin Heşt Behişt’i, İbn-i Bibi’nin el-Evâmir ü’l-Ala’iye fi’l-Umur i’l Ala’iye (Selçukname)’si, İbn Haldun’un Mukaddimesi, İbn Battuta Tancî’nin Seyahatnamesi, Gerlach’ın ve Niebuhr’un seyahatnamesi, Samî’nin Kamus-ı Türkîsi gibi kaynaklardır.

İkincil kaynaklar ise; Akdağ'ın eserleri, Barkan'ın çalışmaları, Braudel'in eserleri, Sümer'in yazıları, Gibbons, Göğünç, Gökalp, Köprülü, Köymen, Lowry ve Mc. Carthy'nin çalışmalarıdır.

Yukarıda belirtilen kaynaklar, dil olarak Arapça, Farsça, Osmanlı Türkçesi, Modern Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılmış kitap ve makalelerdir. Bütün bunlardan bir makalede olabilecek kadarı ile yararlanmaya çalıştık.

Zikrettiğimiz kaynakların bir kısmı doğrudan nüfus hareketlerini ele alırken kimi de dolaylı olarak ifade ettiğimize çerçevede konuyu ele almıştır. Bir kaçı ise günün ve asrın gelişmelerini ele almış kayıt ve değerlendirmelerden ibarettir.

3. AMAÇ

Kavimler, uluslar ve milletler arası anlaşmazlıklar, çekişmeler ve bir diğerini yadsıma gibi durumlar bütün bir insanlık zemininde problem olarak durmaktadır. Bu durumun insan nesli için barış esaslı ve sağlıklı gelişmelere imkân vermediği açıkça gözlenmektedir. Nüfus hareketlerinin insanlar ve toplumlar arası çatışma ve çekişme yerine dayanışma ve kaynaşmaya imkân sağladığının farkına vardığımızda bunu ilişkin kanıt niteliğindeki verileri ortaya çıkarmanın ve bu araştırmanın gerekliliği doğdu.

İşte çevremizde sıklıkla karşılaşılabildiğimiz farklı insan toplulukları, ırk, kavim, ulus ve benzeri niteliler altında bir arada yaşayan insanlar arasındaki ilişki, ilinti, birbirinden etkileşim, değişim, dönüşüm, sirkulasyon ve yeni bir forma girme anlamında reformasyon adına gelişmeleri tespit etmek, değerlendirmek, sosyal topluluklar arası yaklaşımcı, yakınlaştırmacı ve barıştırmacı noktaları bulmak amacı ile bu araştırma gerçekleştirildi. İnsan toplulukları arasında çekişme, çatışma ve bunların yersizliğini tespit ederek uzlaşma zemini oluşturmada nüfus hareketleri kapsamında sayılan gelişmeler değerlendirildi.

Bu çalışmada, kavim, ırk, ulus, millet diye nitelenen insan topluluklarının birbiri ile etkileşimine, aralarındaki değişim ve dönüşüm, karışım, dolaşım ve birleşime, niçin birlikte yaşamayı tercih ettiklerine, bu sayılan hareketliliğe yönlendiren etkenlerin nelel olduğuna ilişkin sorulara cevaplar arandı.

4. YÖNTEM

Bu çalışmada, kavimler arası dolaşım, değişim, karışım, dönüşüm, özümleme ve benzeri nüfus hareketleri ile ilgili gelişmeler; kaynakçada belirtilen tarihi, sosyal ve iktisat tarihi ile ilgili kaynaklardan edinilen bulgulardan yola çıkarak konu ile ilgili örnek vakalar ve yer değiştirmelere dayalı nüfus hareketleri olarak zikredildi. Malzemenin çokluğu ve problemin çok yönlü bir boyuta sahip olmasından dolayı, ilgi alanı belirtilen temalarla ve kaynaklarla sınırlandırıldı.

Çalışmada; girişte, kavim, ırk, ulus, millet kavramları ile ilgili birgi verildi. Amaç ve yöntemden sonra bulgular kısmında; dolaşım, etkileşim, değişim, karışım, dönüşüm, özümleme ve benzeri konu ile ilgili kavramlar örnek vaka tespitleri ve yorumları ile ele alındı. Her bulgu verisinin sonunda kaynak yazarın tespitlerine özetle yer verildi. Sonda değerlendirme ve sonuç ile ilgili elde edilen ve vardığımız sonuçları belirtildi. Kaynakçada ise verilen kapsamda nüfus hareketlerine ilişkin yararlanılan çalışmaların listesi eklendi.

5. BULGULAR

5.1. Irkların Menşe Problemi ve üç Kafatasının Yapısal İlişkisi

İnsan neslinin kökeni sorunu bir başka ifade ile hangi insan topluluğunun hangisinden türediği meselesi zihinleri meşgul edegelmiştir. Doğal bir gelişme olan bir ırktan gelme vakası insan nesli arasında zaman içerisinde ayrışma ve kapışmaya araç kılınmıştır. Bu mücadelenin etkisi ile ırkçılık doğmuştur. Kendi soyunu, ırkını önceleme, önemseme, diğerlerinden üstün tutma şeklinde ortaya çıkan ırkçılık anlayışı sonucunda insanların kafatasına göre tasnif edilmesi bilim adamlarını meşgul eder hale gelmiştir. Diğer taraftan Fransız inkılabının etkisiyle yeryüzüne yayılan ulusçuluk-milliyetçilik akımı,19.yüzyılda çok uluslu, çok milletli devletleri ırk, din, cins, kavim... esasına göre mikronize edip ayrıştırarak batılı sömürgeci devletlerin emellerine hizmet eder bir nitelik kazandığı değerlendirmeleri dikkat çekicidir (Bilgeseven, 1990:62-63).

Kafatasına dayalı tasnif çerçevesinde yapılan araştırmalara göre ırkçılığın ikili kökeninden söz etmek mümkündür. Bu yaklaşıma göre iki temel ırk sözkonusudur. Bunlar brakisefalle ve dolikosefal kafatası yapısına sahip ırklardır. Bir üçüncü tasnif ise belirtilen iki kafatası arasında bulunan bir başka ifade ile bu ikisinin bazı özelliklerini taşıyan mezatisefal kafatasıdır. Bu kafatası şekline bağlı üç ırk yaklaşımı ile ilgili araştırmacıların değerlendirmeleri ve yapılan çalışmalara ilişkin aşağıdaki bilgiler aydınlatıcı niteliktedir: “Dünyanın dört bir yanından kafatasları toplandı ve bunları barındıran “müze”ler kuruldu. Artık “kafatası”dönemine girilmişti ve “Ethnica Crania” incelemeleri, antropoloji çalışmalarına egemen oldu.” (Timur,1986:1,124)

Bu anlamda Amerikalı antropolog S.G. Morton’un, 1839’da yayınladığı Crania Americana’sı insanları beş ırka ayırmaktadır. Her ırkı, alt bölümler şeklinde incelemektedir. Blumenbach’dan farklı olarak Morton, Türkleri Moğol ırkının bir dalı olarak ele alır. Türklerin epeyce eski tarihlerde “Çerkez, Gürcü, Rum ve Araplarla karışarak fiziki özelliklerini değiştirdiklerini ve güzel bir halk olduklarını” yazar. Bu araştırmalardan biri olan iki İngiliz antropoloğunun 1865’de yayınladıkları Crania Britanica’da, Britanya adalarının en eski halklarına ulaşmak amaçlanıyor. Yazar, brakisefal kafalı olduğuna inandığı bu halkın, İskandinav etnologlarına dayanarak “Turan” kökenli olduğunu ileri sürüyor. (Timur,1986:1,124). Bu durumda, Çanakkale savaşlarındaTuran kökenli bir ırk olduğu ileri sürülen İngilizler ile Türkler karşı karşıya gelmişti.

Britanya adası yerleşiklerinin kökeninin Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da halen varlığını sürdürmekte olan, kimi yerlerde Kürt, kimi yerlerde Türk olarak ortaya çıkan Beritan aşiretine dayandığı ileri sürülmüştür. Bu aşiretten bir topluluğun bu adaya ayak basması ve yerleşmesi neticesinde Britanya veya Beritanya ismini aldığı ifade edilir. Bu iddia, yukarıda belirtilen etnologların tezini destekler mahiyettedir. Aynı konuyu destekler nitelikte bir başka anlatım ise Kürt mitolojisinde anlatılan ortak menşe hikâyesidir. Bu hikâyeye göre bir Kürt hükümdarı ölüm döşeğinde iken geniş ülkesini beş şehzadesi arasında taksim eder. Bunlar; Tur, İr, Ermen, Yun ve Kürd'dür. Her biri kendisine ayrılan ülkeye bağluları ile birlikte yerleşir. Turân, İrân, Ermeniyân, Yunân ve Kürdân gibi ırkî ve coğrafi ayrımların bundan sonra başladığı anlatılır. Tur-ân, İr-ân, Yun-ân, Ermen-yân gibi çoğul ekleriyle bu isimlerin doğduğu belirtilir.

Macar asıllı Fransız bir ilim adamı olan Charles Eugene Ujfalvy (1842-1904) da ilk göçler ve ilk uygarlıklar ile ilgilenmişti. Ujfalvy, asıl önceliği kafatası özelliklerine vermekle beraber, karşılaştırmalı dil çalışmalarından da esinlenerek yeni bir görüş ortaya atmıştı. Orta asya seyahatleri ile toplanan kafatasları üzerinde incelemeleri sonucu şunları söylüyordu: Dünyada ilk göçler, Orta asyalı ırklar ve "özellikle onların Moğol ve Turan kolları tarafından başlatıldı. Bunlar Germen, hatta Keltlerden önce Avrupa'ya yerleşerek Avrupa'nın ilk halkını oluşturdular. Çağdaş filologlara dayanarak eski Mezopotamya dilleri ile Turan dilleri arasındaki benzerliklere dikkati çeken Ujfalvy, "aryan"ların beşiğini bulmaya çalıştı (Timur,1986:1,125).

Gobineau, aryanların ilk beşiği olarak Orta Asya'yı Hazar Denizi ile altay dağları arasındaki bölgeyi ve "Turan"ı gösteriyor"; Turan denilen ülkede, en eski çağlarda, sanılanın aksine sadece sarı ırktan değil, aryan halklar da oturuyordu. Gobineau, Türkleri sarı ırktan sayıyor ve onlarla ilgili farklı düzeyde fikirler geliştiriyor. Gobineau'ya göre dört yüzyıl içinde Osmanlı Türkleri devşirme usulü ve köle ticareti yoluyla son derece karışmış ve beyaz ırka özgü bir görünüm kazanmıştı (Timur,1986:1,129-130,2,221).

Yukarıda ifade edilen bulguların tespitlerine göre; insan ırkları, üç farklı kafatasına göre tasnif edilebilir. Nüfus hareketleri çerçevesinde Türklerin; Çerkez, Gürcü, Rum ve Araplarla karıştığı, Britanyalıların Turanî bir ırk olduğu dile getirilir. Yine ırkların aynı kökten geldiği ve karışım sonucu özgün görünüm kazandığı çıkarılabilir.

5.2.Dolaşım ve Dönüşüm

Gelecek; cemiyetler için, fertler için olandan daha büyük bir değere sahiptir. İnsanoğlu diğer canlılar gibi ölümcül olmakla birlikte ebediyete uzanan yolda umutlar beslemekte, hayaller kurmakta, uzun emel ve arzular taşımaktadır. Söz konusu olan cemiyet, devlet denilen kurumlar manzumesi ve insan topluluklarının canlı mekanizması olunca iş daha bir önem kazanır. Bu canlı mekanizmanın insanoğlunun hizmetinde faal bir süreç üzere olması durumunda fert ve cemiyet için

maslahat ve fayda söz konusu olur. İşte, bu biyolojik ve aktif organizma bütünü varlığını, mevcudiyetini ikame edebilmesi daimî ve arızî hastalıklardan korunması ile mümkün olur. Aksi durumda bir beşer organizması gibi o da örneklerinde olduğu gibi fenâ bulma hastalığına kapılır. İbn Haldun'un devlet ve cemiyetleri insan organizmasına benzetmesi herhalde yerinde bir sosyolojik ve yönetsel teşbihtir. Ölümlü dünyada, insanlar gibi cemiyetlerin de sonunun geleceği tezi kendini pratize ederek ve tekrarlayarak ifade etmiştir. Kaçınılmaz olan bu son'lar bir gün hayatın sonu ile neticelenebilir. Ancak şimdiye kadar olagelenler kimileri için gerçekten son olurken kimileri için ise yeni bir başlangıç olma niteliğinde olagelmıştır. Bu ifade her hal ve şartta veya her yeni- eski, her başlangıç-bitiş arasında geçerliliğini koruyamayabilir. Ama bir nebze de olsa gerçeği ifade eder (İbn Haldun,1989:c.1;431,444,c.2;86-116).

Sosyal siyaset, sosyoloji ve demografik seyir tarihinde kavimler arası ve sosyal gruplar arası geçiş, değişim, başkalaşım, özümleme, erime gibi sosyal vak'alar alabildiğine sık görülen olaylardır. Bu genellemeyi yaparken durum tespiti anlamında örnekler vermekle yetineceğiz. Bilim adamlarının konu ile ilgili tesbitlerine değinmekle iktifa edeceğiz. Aykırı vak'aların mevcut olmadığı ama insanlık tarihinin, sosyal grup ve kavimlerin, ulus, ırk ve milletlerin özel tarihinin her şeye rağmen kesintiye uğramaksızın devam ettiğini söylemek de mümkündür. Bir sosyal grup veya kavimden bir kısmı bir diğeri ile karışınca, bir arada yaşayınca, komşu olunca, elbette bütünü bu hal içinde bulunmamaktadır. Ya coğrafya bakımından ya da dünyaya bakış açılarının farklılığı nedeni ile birbirinden uzak ve kopuk olan, aynı zamanda büyük sosyal kütleler halinde bir arada yaşayan insan toplulukları arasında böyle bir vak'anın gerçekleşmesi güç görünmektedir. Ama birçok yönden sosyal gruplar ve kavimlere ait cemaat, aşiret, yurt, oba, aile ve fertleri arasında kültürel, zihinsel, ekonomik, sosyal ve daha pek çok noktadan bir veya bir kaçından yana ortak paydaları söz konusu ise yani ilişkiler ağı örülmüş ise olumlu- olumsuz bu ilişkiler ağı herhangi bir şekilde dönüşüm, değişim, başkalaşım, özümleme, erime ve eritme veya yabancılaşma vak'aları tercihli ya da gönüllü veya cebir ve baskı altında gerçekleşmektedir.

Bu kapsamda a,b,c ve d veya daha fazla sosyal topluluk, ırk, ulus, kavim ve millet arasında sözkonusu olaylar cereyan etmektedir. Tabii bu hadiselerin cereyanı zaman dilimlerine yayılarak tarih yüzüne yansımaktadır. Doğrusu bu hadiselerin ani ve hemen vukubulması düşünülse de mümkün görünmemektedir. Yavaş ve tedrici bir seyir halinde, kimi zaman zikzaklar çizerek, kimi zaman belli bir gelişme trendi izleyerek nihai noktasına varmaktadır. Böylece tarihi seyir içinde yavaş ve kendini bazan hissettirmeksizin gelişen bu olaylar, genellikle sonraki nesiller arasında maziye ait öykülerle, menşe ve orijin mitleri ile hayatını sürdürmektedir. Şüphesiz, böyle bir folklorik çalışma yapılması halinde bu görüşü pekiştirecek sayısız olaylar ile karşılaşmak mümkündür. Braudel ve Aymard da bu görüşü desteklemektedir. Buna göre; İtalyadan ilk göç dalgası, 19. yüzyılın hemen başlarında, özellikle Akdeniz ülkelerine, Mısır'a, Tunus'a, özellikle de Osmanlı imparatorluğuna yönelikti. İtalyanlar Cenevizliler'in ve Venedikliler'in mirasçısı olarak İstanbul'un "Frenk" mahallesi Pera'ya ve Galataya tüccar, dükkan sahibi, mimar, doktor,

mühendis ve demiryolu işçisi olarak yerleşmişlerdi. Bu, bir “teknisyenler” göçüydü. Bir diğer ifade ile nitelikli beyaz ve mavi yakalı işgücü göçüydü. Fakat İtalyan Birliği'nin kurulması, yarımada'nın toplumsal düzenini ve ekonomisini alt üst etti (Braudel ve diğerleri,1991:91-95, Braudel,1989 bakınız).

Bu kaynağımızın anlatımından; dolaşımın etki alanının boyutlarının ne denli büyük bir coğrafi ve beşeri kütleleri kapsağı anlaşılıyor. Bu göç dalgası sonucu Kuzey Afrika ve Osmanlı coğrafyasında İtalyanlar Anadolu ve Türkler arasında bir karışımından söz etmek mümkündür. Yine Braudel ve Aymard'a göre değişim ve dönüşüm devam ediyor.

5.3.Akdeniz Coğrafyası'nda Özümleme Niteliğinde Dolaşım ve Dönüşüm

Akdeniz havzasına yerleşimin nasıl gerçekleştiğini şöyle açıklamaktadır: “Bugün Akdeniz çevresinde yaşayan halkların çoğu dışarıdan gelmiştir. Ve bu gelişler oldukça yakın tarihlerde olmuştur. Öyle ki milattan önce iki bin yıllarından başlayarak Ortaçağ'a kadar bu halkların Akdeniz yöresine geliş tarihlerini görece bir kesinlikle söylemek mümkündür. Bu çerçevede göçebe topluluklar, vardıkları topraklar verimsiz ve dağlık da olsa, burada topraklarına bağlı yerleşik topluluklar haline geldiler. Kendilerinden önce o topraklara gelmiş olanları egemenlikleri altına aldılar, nüfus olarak onları geçtiler, onları özümlediler ya da topraklarından kovdular. Böylece Grekler, Akdeniz havzasının ilk sakinleri olarak kabul ettikleri Pelasgoslar'a, Lelegler'e veya Karlar'a; Araplar da Mağripli Berberiler'e aynı şeyi yaptılar.”(Braudel ve diğerleri,1991:101-103)

Yazar, bu göçmenlerin üretim biçimlerini ve hayat tarzlarını değerlendirmeyi şöyle sürdürür: “Hayvan yetiştiricisi olan bu topluluklar, yük taşıma ya da savaş aracı olarak kullandıkları hayvanları buralara getirip bu iklime uyum göstermelerini sağladılar. Grekler atı, Araplar hecin devesini, Türkler deveyi getirdiler. Geldikleri yerde tarım tekniklerini de öğrendiler. Bunu genellikle bu ürünleri daha iyi dağıtabilmek için yaptılar.” (Braudel ve diğerleri, 1991:101-103)

Yine bu toplulukların kuvvet kullanarak, diplomasi yoluyla ya da kurnazlığa başvurarak kendilerinin saydıkları ve sahipleri olarak kaldıkları kıyı topraklarda kök saldıklarını ifade eder. Buralarda kentler, devletler kurduklarını, belirtir. Başlangıçtaki kara insanına özgü deniz korkularını zamanla yenerek denizci halklar haline geldiklerini ve kendilerini maceranın çekiciliğine kaptırmaktan alıkoyamadıklarını vurgulayarak şöyle der: “Keşifler yaptılar, koloniler kurdular, denizi tekrar tekrar fethettiler. Akdeniz tarihi, havzaya yeni gelen bu halkların yol açtığı art arda gelen genişleme hareketlerine sahne oldu: Grekler, Fenikeliler, Romalılar, Araplar, Hristiyanlar, Osmanlılar.” (Braudel ve diğerleri,1991:101-103)

Bu toplulukların yerleşmeleri ile ilgili tarih içerisindeki yürüyüşün boyutlarını (Braudel ve diğerleri,1991:101-103) tespit ederek; “Aşama aşama kurdukları bu birlik Roma İmparatorluğu ile zafere ulaştı; sonra, uygarlık, din, halk ve dil sınırlarını sağlamlaştırdı. Bu öğeler öte yandan bu dünyanın parçalanmasına,

farklılaşmasına da yol açtı. Gelip geçen her egemenlik kendi izini bırakırken, önceki egemenliklerin izlerini ne örtebildi, ne de silebildi”,der. Devamla derinlemesine alınan her kesit bu müstesna tarih katmanlarını ortaya çıkarmakta ve çeşitli bölgelerde görülen sürekliliği oluşturan ayırıcı nitelikleri gözler önüne sermektedir.” diye tespitte bulunur. Bugün Anadolu’da, İstanbul’da, Bursa’da, Diyarbakır’da ve daha pek çok yerde, gözlemlediğimiz hemen her coğrafya Braudel’i haklı çıkarmaktadır.

İşte Akdenizin; insan ve toplum planında bugünkü görünümünü üç bin yıllık bir tarihi süreye yayılan ve üç büyük bölüme ayrılan göçler dizisinin oluşturduğunu söylemek mümkündür. Braudel’e göre; “bunlardan birincisi ve en uzun süreni, aynı zamanda en kitlesel olanı Hint- Avrupalılar’ın gelişidir; bu göç dalgası ile gelenler milattan önce iki bin yıldan, Barbar istilasının sonuna kadar yarımadalarda ve kuzey kıyılarda yerleştiler. Söz konusu göç dalgası iki aşamalı oldu. Önce ikinci binyıldan başlayarak Hititler, Grekler, İtalikler, Keltler geldiler. Sonra, Roma İmparatorluğu’nun yeni gelenleri içine alma konusundaki başarısızlığının ardından imparatorluğun zenginliğinin ve uygarlığının büyümesine kapılan farklı etnik kökene sahip çok sayıda savaşçı topluluk geldi.” (Braudel ve diğerleri,1991:101-103) Bu yeni gelenlerin kimlerden oluştuğunu ve etkilerinin ne ve nasıl olduğunu şöyle açıklar: “Bunlardan Franklar’ın, Lombardlar’ın ve Slavlar’ın geldikleri yerdeki halkların yaşamları ve dilleri üzerindeki etkileri kalıcı nitelikte oldu. Ama bu etki, şiddet kullanımı ve uzun süren gerileme dönemlerine yol açan yıkımlar sonucunda gerçekleşti.” (Braudel ve diğerleri,1991:101-103) Bu iki aşamalı ilk göç dalgası ile Hitit, Grek, İtalik, Kelt, Frank, Lombard ve Slavların göçleri gerçekleşir.

Bu dönemdeki göç dalgalarını açıklamaya devam ederek şöyle der: “İkinci bir Grek istila dalgası gerçekleşir. Milattan önce ikinci yüzyılda Mykenai ve Argos’taki Akhaia krallıklarının yıkılmasından sonraki dönemle karşılaştırılabilecek bir ortaçağ döneminin başlatıcısı oldular.” (Braudel ve diğerleri,1991:101-103) Bu kavimlerin akıbetinin ne olduğunu şöyle açıklar: “Bu kavimlerden bazılarının, Anadolu Hititleri’nden Güney İtalya Normanları’na kadar olan toplulukların, başlangıçta küçük askeri gruplar oldukları, daha sonra yaptıkları fetihlerle aristokrat yönetici sınıflar haline geldikleri anlaşılıyor. İktidarlarının geçiciliği de buradan kaynaklanıyor.” (Braudel ve diğerleri,1991:101-103) İbn Haldun da (1989:1-411,444) bu konuyla ilgili olarak bu tür küçük savaşçı toplulukların geniş kitlelere ve yönetici insan gücüne dayanmaması durumunda elde ettikleri başarıları sürdüremeyeceklerini dile getirir. Devamla bu grupların belli başlılarının, kendilerinden önce gelenleri olduğu gibi, sonra gelenleri de özümleyebilecek yeteneği gösterdiklerini belirtir. Bunun bir kanıtı olarak yedinci yüzyıl ile sekizinci yüzyıl arasında Yunanistan yarımadasını işgal eden Slavların Helenleştirilmeleri olduğunu ifade ederek bir özümleme örneği verir. Ayrıca farklı bir uygulama örneği ile bunların Akdeniz’in güney kıyılarına yüzeysel olarak yerleştirilmiş olduklarını ileri sürer. Bu kıyılarda ticaret yapmalarına izin verildiğini vurgulayarak buna benzer nitelikte Nil deltasındaki nehir kollarının biri üzerinde kurulmuş olan Naukratis’te Grekler’in yaptığı gibi imparatorluk içinde politik bakımdan egemenlik altında tutulup imparatorluğun bir parçası kabul edildiklerini ifade eder. Büyük

İskender'in veya Roma İmparatorluğunun yaptığı gibi bunlara kendi yöneticilerini atıyordu. Bu yerleştirilenler İskenderiye gibi eski askerlerden oluşan koloniler ve merkezler kurulabiliyorlar ama hep azınlık halinde yaşıyorlar.” (Braudel ve diğerleri,1991:101-103). Doğal olarak her azınlığın başına gelen bunların da başına geliyor. Zaman bunları da eritiyor ve çoğunluğa katıyor. Yani özümleme egemen hale geliyor.

Bu konuyla ilgili iki göç hareketine daha değinmek insanlığın tarihî macerasının anlaşılması bakımından aydınlatıcı olacaktır. “Bunlar sayıca daha az olan iki büyük göçebe topluluğudur. Bugünkü ifade ile Ortadoğu, Mezopotamya, Afrika, Önyasya, Asya ve Avrupa kıtalarını etkisi altına alan bir göç hareketidir. Bu mobilizasyonun başını Araplar ve Türkler çekmektedir. Birinciler, yani Araplar yedinci yüzyıldan başlayarak Ortadoğu'nun tropikal çöllerinden kopup gelmişlerdi; Bizans'ın zayıflamış direncini kırarak iki yüzyıl içinde Bağdat'tan Cebelitarık'a kadar yepyeni olan inançlarını ve dillerini oradaki halklara benimsettiler, hatta daha da kuzeye taşarak İspanya'yı ve Sicilya'yı fethettiler, İtalya ve Fransa kıyılarına ulaştılar.” (Braudel ve diğerleri,1991:101-103) Bu yeniler, bu coğrafyaları fethetmekle yetinmediler. Bu yeni yerlerde Endülüs İslam Medeniyetini kurdular. Bu medeniyet 711 yılından 1492 yılına kadar varlığını sürdürdü.

Mezopotamya'dan Ortaasya'ya göçtükleri de ileri sürülen ikinci grup ile ilgili şu tespitite bulunur: “Ortaasya'nın soğuk steplerinden gelen Türkler ise, onbirinci yüzyıldan başlayarak Anadolu'ya yerleşti. Üç yüzyıl sonra Osmanlı Devleti, henüz Konstantinopolis'i ele geçirmeden önce Balkanlar'da köklü bir biçimde yerleşmeyi başardı. Daha sonra Cezayir'e kadar bütün İslam Akdenizi'ni egemenliği altına aldı (Braudel ve diğerleri,1991:101-103).

Son devir Osmanlı yazar ve aydınlarından Celal Nurî (1919:13) Anadolu ve Rumeli'nin Türkleşmesi ve İslamlaşması üzerine Edebiyat-ı Cedide Mecmuası'nda “Garb Türkleri” adlı yazısında konu ile ilgili tespitlerini ve değerlendirmelerini yayınladı. Ona göre Garp Türkü, İzmirli, İstanbullu, çevresinin ve ortamının bir oğlu ve kendisinden öncekilerin yerine geçendir. Türk Anadolu ortamının mahsulüdür. Orta Asya bozkırlarını bırakıp da bin sene evvel bu iklime göçen Türkler ancak bir nüve idiler. Finlandyalılar nasıl Turanı terk edip Seum yarım adasına, Macarlar Translatyan ovalarına göç etmişlerse bizim atalarımız da yaklaşık aynı devirlerde tıpkı onlar gibi alemin bu bölgelerinde birleşmişlerdir. Nuri devamla şöyle der: “Bizans zamanından beri Sekpenya diye bilinen memleketlerden buraya ferdi veya kitlesel bir şekilde Türkler gelirdi. Her milletin, temsilcilerinden oluşan Doğu Romalılar türlü türlü hastalıklar sonucunda eksilmiş ve sönüp gitmişlerdi. Sürgit savaşlar, Arap hücumları, Bulgar ve Slavların galibiyetleri, Panokla denilen bir tür İspanyol hastalığı, açlık, Türk istilaları, dördüncü ve ondan daha evvelki Haçlı seferleri, daha Osman Gazi dünyaya gelmeden doğunun meskûnlarını şekil ve milliyet, mezhep ve din itibarıyla değiştirmiş idi. Mevcut yerleşiklerin çoğunluğu Turani malzemeye karıştı. Buna birçok Slav ve Frank da eklendi. Bundan bir karışım meydana geldi. Rum Ortodoks Anadolu, Türk ve Müslümanlaştı.”(Nuri, 1919:13).Yazar, bu gelişmeleri kanıt göstererek şu yargıyı paylaşır: “Eğer öyle

olmasaydı hiç deryadan haberi olmayan Turanlı, Altaylı nasıl olur da Adriyatik denizinde Venedik'in en meşhur amiralleriyle karşılaşabilirdi.” (Nuri, 1919:13).

Nuri'ye (1919:13) göre yeni bir milletin oluşması işte bu yöntemle gerçekleşebiliyor. “Anadolu'nun mukadderatı hep böyle gidiyor. Osmanlılardan evvel Romalılar Milleti de böyle oluşmuştu. Esas Romalı idi. Roma Devleti'nin ikiye bölünmesi üzerine burası bir Latin merkezi olmuş idi. Yunanlı'lık devrede kulak idi. Ortodoks kilisesi, Yunan unsuru etrafında bir nüve teşkil etti. Buna birçok Sekis, Barba, Slav, hatta Sami, İbrani, Arap ve Ermeni unsurları karıştı. Kilise pek yüksek ve parlak Yunan lisanını muhafaza etti. Bizans kendisini Yunan irfanına halef bildi.” Bilim tarihi ile ilgili şu gerçeğe vurgu yaparak şöyle der; gerçekte bağınazlık çağlarında bu irfandan istifade edilmediyse de itiraf etmeliyiz ki Konstantiniyye, bütün Yunan kütüphanesini on bir asır güzel bir şekilde muhafaza ederek Rönesans devrinde İtalyaya ve Avrupaya devir ve nakil etti. İşte Rum saltanatı da Rum Türklerinin hükümet ve milleti de buraya her taraftan gelen unsurlardan oluşmuştu (Nuri, 1919:13-14).

Braudel'e göre Türkler Mezopotamyadan Ortaasya'ya ilk göçlerini gerçekleştirmişlerdir. Nuri'nin tespitlerine göre ise Romalılar gibi Türkler de kendilerinden önce bu topraklarda yaşayanları içlerine almışlar. Kendilerine benzetmişler, dönüştürmüşler ve özümlemişlerdir.

5.3. Anadolu'da Dolaşım ve Dönüşüm

Sosyal ve iktisadi gelişmelerin doğru anlaşılmasında ve geleceğe projeksiyon tutmada kavimler arası dolaşım ve yeniden oluşum kadar nüfus yapısı, iskân gibi konuların önemli olduğu bilinmektedir. Bu bakış açısı ile Anadolu'da nüfus ve toplumsal yapının nasıl şekil aldığı ile ilgili bilgiler bize ışık tutar niteliktedir. Burada Anadolu'ya ışık tutarken bir kıyaslama ile diğer mekânların da aktörler değişse de benzer süreçlerden geçmiş olabileceğini düşünmek mümkündür.

5.3.1. XI- XV. Yüzyıl'da Anadolu'nun Nüfus ve Toplum Yapısı

Bu çerçevede, Sultan Alprasan'ın Bizans ordularına karşı 30 Ağustos 1071'de elde ettiği Malazgirt zaferinden sonra Anadolu'ya, önceki yayılmalardan farklı, daha hızlı ve gür bir tonla yayılan Türk halkının çoğunluğunu, göçebe Oğuzların oluşturduğu bilinmektedir. Bu göçebelerin bu zaferden önce Büyük Selçuklu-Bizans sınır boylarına yığılarak nasıl sıkışık bir hal aldığı ve iki yönetim arasında ne tür sorunlara yol açtığı ile ilgili yararlandığımız kaynak geniş bilgiler vermektedir (Köymen,1947:159-173,563-620).

Yeni gelen Türk göçebeleri ile yerleşik halk arası sosyo-ekonomik ilişkileri Akdağ şöyle betimler.” (Akdağ, 1974:472) :“Bu göçebelerin, şehirlerde yaşayan zenaat ve ticaretle uğraşan Bizans Hıristiyan ahalinin mamül ürünlerine müşteri oldukları, yaylacılık ve hayvancılık yaparak bu şehir ahalisine ürünlerini sattıkları anlaşılmaktadır.”Marco Polo da (Akdağ, 1974:472) bu devirde Çukurova-Erzincan-

Erzurum güzergâhında Türklerin yaylalarda yaşadığını vurgular. O devirde, şehir ve kasabalarda meskûn halkların Rum, Ermeni gibi unsurlardan oluştuğu anlaşılmaktadır. Elbette bunların içerisinde yerleşmiş Türk, Kürt, Arap ve diğer Müslüman unsurlar da vardı.

Braudel'in Akdeniz coğrafyasında nüfus sirkulasyonu ve reformasyonu çerçevesinde dile getirdikleri konuya ışık tutmakla birlikte Anadolu'daki durum ile ilgili değerlendirmelere yer vermekte yarar vardır. Akdağ'ın birçok tarihi kaynağa dayanarak yaptığı yorumlar konuya katkı sağlayıcı niteliktedir.

Bu kapsamda araştırmacıların değindiği bir başka önemli konu ise nüfus boşalmasıdır. Sosyal hareketler, sosyal değişim ve dönüşüme zemin hazırlayıcı etkileri olan askeri ve sivil istilalar ve yerleşmeler üzerine düşünen kimselerin farkında olduğu bir durum, burada kendini göstermektedir. Akdağ, (1974:1,476) ele aldığı on üçüncü asırda, Moğolların Anadolu'ya yönelmeleriyle birlikte gerçekleşen nüfus boşalmasının sosyal ve ekonomik yapıyı olumsuz etkilediğini tespit eder: "Uç beylerinin kendi başlarına ayrı ayrı kollardan bütün Batı Anadolu'yu ve Marmara çevresini zaptetmiş olmaları hadisesinin, eski Konya sultanlığı topraklarında 2,5 asra yakın zamandan beri istikrar bulmuş olan Türkiye üzerinde ictimai-iktisadi yönden ne kadar büyük tesirler yapmış olacağını tasavvur etmek yerinde olur. Gerçekten de hem yeni alınan yerlerin iskâna daha müsait olması, hem de Irak, Suriye ve Orta ve Doğu Anadolu'da Moğol zulümlerinin ve buna karşı meydana gelen direnişlerin ve ayaklanmaların sebep olduğu huzursuzluk, önemli miktarda Türk ve diğer kitleleri yerlerinden oynatmış (İbn-i Bibi, 1996:2,62-85), Aksarayî, 2000:87-96) bundan dolayı doğal olarak nüfus boşalması ekonomik ve sosyal kurumlar bakımından eski Selçuklu Türkiye'sindeki bünyeyi zayıflatmıştır." (Akdağ, 1974:1,476) Ayrıca Moğol zulümleri altında gerçekleşen bu göçlerin güneye, yani Suriye yönüne olduğunu dile getirir. Ne var ki bugün de Suriye'de son üç yıldan beri devam eden iktidar-muhafız güçleri arası çatışmanın etkisi ile göçler Suriye'nin güneyine, batısına ve doğusuna olduğu gibi en çok kuzeye yani Türkiye topraklarına doğru gerçekleşmektedir. Sosyal, ekonomik ve siyasal bakımdan bütün Türkiye vatandaşları ve kurumları bu göç dalgasından etkilendiği gibi diğer Suriyeye komşu olan ülkelerin yanı sıra Avrupa ve ABD de bundan etkilenmektedir.

Bu devrin idari ve kültürel kadrosu ile ilgili tespitleri; bugünkü sosyo-kültürel zemin konusunda geriye dönük projeksiyon tutar niteliktedir: "Toplumsal kadro, Türkmen kitleler sayesinde, tamamıyla Türk, fakat kültür "İslam-İran asıllı olduğundan dolayı, bürokratik idare, hatta dini kurumlar doğudan gelenlerin elinde bulunuyordu. İran ve Horasan'ın kültür merkezlerinde umdukları istikbali elde edemeyerek çoğu da maceracı olan bu insanlar, Anadolu'ya geldiklerinde, saf yayla adamı olan Türkmenleri bilgi ve hünelerine hayran bırakırlar. Böylece örgütün baş mevkilerine bunlar geçirdi." (Aksarayî, 1943:190, Türkçe çevirisinde 152-153, Akdağ, 1974:2,9). Bu ifade edilenlerle; sosyal, kültürel ve dini anlayışın ne tür bir nüfus bünyesinden etkilendiği dile getirildiği gibi İran ve Horasandan Anadolu'ya ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücü göçünün etkin bir şekilde gerçekleştiğini vurgular.

Akdağın (1974:2,10) tespitlerinde Anadolu'da dağ-taş Türkmenlerle dolu olsa da şehirlerde eski Hristiyan yerli ahali henüz kalabalık topluluklar durumunda bulunuyor ve şehir ekonomisi onlara dayanıyordu. Anadolu'ya has zenaata Türkler ne kadar heves etseler de Rum ve Ermeni ustalar tezgâh başlarını bırakmamıştı. Şehirler, yeni mahallelerin kurulması ile Bizans devrine göre çok genişlemekte olduklarından, yapı işlerinde çalışan usta ve kalfalar da çoğunlukla yerli Hristiyanlardan idi. Ahmet Eflakî'nin (1995:2,391) anlatımıyla Mevlana'nın oğlu Bahaüddin Veled, evini inşa ettirirken inşaat işlerini Rum ustalar ve işçiler yapmaktaydı.

Akdağ'ın anlamlı bir başka (1974:2,10) tespiti ise toplumsal organizasyonel yapılanma ve toplum kesimleri arasında vaki meslekî görev dağılımı ile ilgilidir. Ona göre Selçukî devri'nde kültür kurumları, hükümet yönetimi gibi öğrenim görmüşlüğe, uzmanlığa ve bilgiye dayanan alanlarda Müslüman İranlı ulemadan, memleket imarında ve zenaat işleminde yerli Hristiyan ustatlardan faydalanılmaktaydı. Bu durumda Türklere, meslek olarak askerlik ve yaylacılık kalıyordu. Tabii bu arada iktidarı elde tutmayı ve bu sayılanları örgütlemeyi de unutmamak lazım gelir.

Akdağ'ın (1974:1,474) anlatımı ile Türkler Anadolu'daki siyasi teşkilatlarını tamamladıktan sonra da Doğu'dan "Rum Sultanlığı" topraklarına Türkmen aşiretlerinin ve birtakım dini zümrelerin, hiç ara vermeden gelmekte devam ettiklerini, görmekteyiz. Bu durumda Anadolu'daki Türk nüfus sıklığının Osmanlıların meydana çıktıkları XIV. asır başlarına kadar fazlasıyla arttığı kabul edilebilir. Özellikle Moğolların Anadolu'yu işgallerinden önce, İran'da ve diğer Doğu memleketlerinde işgal faaliyetinde buldukları esnada, Batıya kaçan bazı Türklerin Anadolu'ya geldikleri, doğal olarak değerlendirilebilir.

Müslüman Türklerle Bizans halkı arasında dini bir taassubun olmayışı sayesinde Türk halkının Hristiyan yerli ahali için mevcut üretim ve yaşayış tarzlarıyla faydalı olacaklarını gösterir olayların varlığını ifade ederek ve bunlara dayanarak Türkmenlerin Bizans toprakları içinde yerleşme imkânını bulduklarını söyler. Daha Selçuklu sultanlığı zamanında Müslüman Türklerin, özellikle Türkmenlerin, Bizans topraklarında, Müslüman cemaati halinde yaşamalarına Bizanslılarca müsaade edildiğini vurgular. Buna güzel bir örnek olarak Osmanlılar; Marmara çevresini fethetme giriştikleri zaman meşhur Samsa Çavuş ve kardeşi Sülemiş'in kendilerine bağlı Türkmen ahali ile birlikte Sakarya ötesinde, Bizans'a ait topraklarda yaylak ve kışlak sahibi olarak Rumlarla birlikte yaşadıkları anlaşılıyor, der. (Akdağ,1974:1,474)

Devamla Akdağ (1974:2,12-14) şu tesbitlerde bulunur: "XIII. yüzyılın sonlarından itibaren Ege ve Marmara çevreleri ve bunların arkasından Rumeli, Türk gazilerince ele geçirildikleri vakit eski Selçukî Türkiye'si topraklarındaki huzursuzluğun ve iktisadi darlığın da etkisiyle pek çok insan, Orta Anadolu'daki yurtlarını bırakıp bu yeni yerlere göç ettiler. Bu suretle hem Türk toplumu miktar bakımından büyüme

koşulları sağladı, hem de eski Doğu Hristiyanlığı komşuluğundan ötelere aşarak, Batı Hristiyanlığı ile yamaç yamaca geldi.”

İdris-i Bitlisî’ye dayanarak toplumsal, kültürel etkileşim ve nüfusun yeniden yapılanmasıyla ilgili şöyle der: “Bizans’ın ileri zenaat bölgeleri zaptedilip buraların kibar ve medeni Hristiyanları, Türk idaresi altına girince, bunların ev yapma ve döşeme usulleri, beslenme tarzları, giyinişleri, hatta birçok halk töreleri ister istemez Türk halk tabakalarınınki ile karıştı.” (Bitlisî: 2008:150-160, Akdağ, 1974 :2,12 -14)

Yeni aile yapısı, ev yaşamı ve yemek kültürünün oluşması ile ilgili olarak; “gazilerin ve Türk erkeklerinin Hristiyan kızları ve dul kadınları ile evlendikleri, bunların ya akın edilen Hristiyan topraklarından ya da deniz korsanlığından yahut Türklere geçen Bizans şehirlerini korumuş bulunan “harbî” Hristiyanların ölmeleriyle erkeksiz kalan Hristiyan ailelerinden elde edildiklerini belirterek Türk evlerinin bu yeni dönme hanımları, doğumlarından bu yaşlarına kadar kendi Hristiyan ana-baba ve çevrelerinden aldıkları terbiyeyi unutmalarına, doğurdıkları çocuklarına Hristiyan nine ve annelerinden öğrendikleri masal ve hikayeleri anlatmamaları mümkün mü diye sorgulayarak değişim, etkileşim ve dönüşümün boyutlarına işaret eder. Devamla “Hristiyan dünyasından gelme bu dönme Türk gelinlerinin yemek yapmak, ev döşemek ve erkekleriyle ilişkilerinde kendi eski Hristiyan toplumlarından hiçbir şeyi hatırlamamaları mümkün mü? diye sorar ve bundan dolayı Aşıkpaşazade’nin şikayetçi olduğunu ekler (Akdağ,1974:2,12-14).

Yine imparatorluk bilincinin oluşmasında bu çift yönlü evliliklerin etkisini dile getirerek kadınların yanında erkeklerin de evlilik yolu ile toplumsal değişim, dönüşüm ve etkileşime katkıda bulunduğuna işaret eder: “Marmara-Ege yöresi Rumları ve Frenklerden, Türk evlerine hanım olarak giren Hristiyan kadın ve kızlarının uzun yüzyıllar süresince Türk ırkını diğer Akdeniz komşularına benzetmekte ne büyük rol oynadıklarının yanı sıra erkeklerinin köle olarak alınmaları ve sonra bunlardan çoğunun azad edildikten sonra yuva kurarak çoluk çocuk sahibi olmaları da hesaba katılınca XV. yüzyıl Türk toplumunun siyasî, sosyal ve ekonomik yapısının nasıl olup değiştiğini ve imparatorluk toplumsal bilincinin nasıl oluştuğunu daha iyi anlamak mümkündür.” (Akdağ,1974:2,12-14)

Yukarıda anlatılanlardan değişim etkileşim, dönüşüm, karışım ve özümlemenin ırk, kültür, adet, gelenek, görenek, aile kültürü, yeme-içme ve eşler arası ilişkilere kadar geniş boyutlarda zamanla gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

5.3.2. XVI. Asırda Etkileşim, Değişim ve Dönüşüm

Burada,16.yy.da bugünkü Türkiye sınırları içerisinde yer alan Güney Doğu Anadolu’da, Mardin ilinde gerçekleştiğini söyleyebileceğimiz nüfus yapısı, yerleşme, etkileşim, değişim ve dönüşüm ve belki de özümlemeye ilişkin değerlendirmeleri içeren bulgular konuya katkı sağlamaktadır. Göğünç, XVI. Yüzyılda Mardin Sancağı isimli eserinde (Göğünç,1969:155-157) göçebe

topluluklardan bahsederken Tapu defterlerinde cemaatler başlığı altında gösterilen birçok topluluğun varlığından söz eder. Bunların bir kısmının “oturak”, yani yerleşik düzene geçmiş olduklarını ifade eder. Örnek olarak Sürgüciyan’ı verir. Halen Mardin’de, Savur ilçesinin Sürgücü nahiyesinin bu aşiretin ismini taşıdığına vurgu yapar. Millili-Akkeçililü, Millilü-Karakeçililü, Mişki, Dinabi, Şah Nasibi, Zoli, Duraçlı, Behramki, Bradi, Dehleki aşiretleri gibi pek çok aşiretin bu durumda olduğuna işaret eder. Yine Mişki aşiretinin 1518 tarihlerinde Mardin’in Bab-ı Cedid mahallesi’nde kışladıklarını, Türkmen deresi köyünün Mişki aşiretine tabi olarak gösterilmesine rağmen bu aşiretin sonradan buradan göçtüğünü belirtir. Yine Berriyecik (Birecek-Urfa) bölgesindeki Dede-Kargın köyünün, adı geçen aşiret tarafından daha sonraki yüzyılda neredeyse tamamen boşaltıldığını ifade eder. Bu arada “oturak” olarak kaydedilen cemaatlerin de tam yerleşik olarak sayılamayacaklarının anlaşıldığına dikkatimizi çeker. Millilü aşiretinin bir kısmının “göçer” olarak kayıtlı olduğunu belirtirken aynı zamanda XVII. ve XVIII. yüzyılda yerleşik hayata geçirildiklerini kaydeder.

Yazar, tarihi kaynaklarda yapılmış olduğunu var saydığı bir karışıklığa değinir. Ona göre Tahrir Defterlerinde, bu cemaatlerden bahsedilirken hep “cemaat-i ekrâd” deyimi kullanılmaktadır. Oysa aşiret veya kendilerine bağlı oymak beyleri arasında Timurtaş Bey, Budak Bey gibi tamamen Türkçe şahıs adları taşıyanlarının da olduğunu belirterek bu aşiretlerden bir kısmının zamanla Kürtleşmiş Türk aşiretleri olduğunu, veya önceki kültürel –ırkî kimliğini kaybetmiş Türk unsurların da bulunduğu aşiretler olabileceğine işaret eder. Osmanlı Devleti’nin iskan politikası araçlarından biri olan iskan edilen aşiretlerden her köye veya mezraaya cebri iskan yolu ile yerleştirenlerin üç,beş,on aileden oluşması neticesinde farklı unsurların aynı mekanda yaşamaya alışmalarını göz önüne alırsak bu tespitin doğru olabileceğini söylemek mümkün olur.

Gökalp, Terkân/Tırkân aşireti gibi bir kısım Türk aşiretlerinin zamanla Kürtleştiklerini, hatta Araplaştıklarını ifade eder. Ona göre eski Türklerde saf bir ırk yoktur. Mesela Tatar Milleti adını alan Kuzey Türkleri aslında Hun, Avar, Suvar, Bulgar, Huzar, Peçenek, Kuman, Uz, Mişar, Tibiter, Kıpçak gibi çeşitli illerin karışımından ve dönüşümünden (imtizac) oluşmuştur. Yine ifade ettiğine göre Türkmen ismi Türk ve Farsça benzer, gibi anlamına gelen manend sözcüğünden oluşmaktadır. Türk gibi, Türk-eş şeklinde kendisini öz Türk olarak ifade etmeyen toplulukları niteler (Gökalp,2007:623-626). Kurmanç için de buna benzer bir değerlendirme söz konusudur. Buna göre bu isim Kürd-manend kelimesinden gelmektedir. Kürt gibi olmuş toplulukları ifade eder. Nikitin’in kaydettiğine göre bu isim Kard ve Mattanilerin birbirine katılmasından ve karışmasından oluşarak bugünkü halini almıştır (Nikitin, 2013). Bu durumlar tarihi seyir içinde mümkündür. Göğünç; Mardin havalisindeki cemaatlerin kendilerine yakıştırılan “Ekrad” sıfatına bakılarak tamamen Kürt olduklarını düşünmemek gerekir, diye değerlendirir (Göğünç, 1969:9-10). Yine Kürt kelimesinin gelişi güzel kullanıldığına işaret ederek şu örneği verir; 1520’de Diyarbekir Beylerbeyliği’ne bağlı sancakları ve beylerini gösteren bir listede Berriyecik Sancakbeyi Akkoyunlu Tur Ali Bey de

Kürt olarak gösterilmektedir, (Göğünç,1969:9-10) der. Benzer halen yaşayan sözlü anlatımlara rastlamak mümkündür.

5.3.2.1. Yerleşik ve Göçebe Topluluklar

Göğünç'e göre Mardin sancağı'nın nüfusu; XVI. yüzyılda, Tahrir Defterlerinden edinilen bilgilere dayanarak, şehir ve köylerdeki yerleşik halk ile aşiret halindeki göçebe topluluklardan oluşmaktaydı. Bu nüfus yapısının etnik ve dini yapısı ile ilgili şu bilgileri verir: Şehir ve köylerde oturan, şehirde kısmen, köylerde ise tamamen ziraatle uğraşan yerleşik halkı dini bakımdan dört grupta toplamak mümkündür: Müslümanlar: Mezhep bakımından Hanefi ve Şafii oldukları anlaşılmaktadır. Mardin'in güney-batısındaki Kasım Padişah medresesinde XVI. yüzyılda hem Hanefi, hem Şafii müderris ve öğrenciler bulunmaktaydı. Bu medresede ve Mardin'in diğer muhteşem san'at eserlerinden biri olan Zinciriyye medresesinde hem Şafiiler, hem de Hanefiler için iki mescidin varlığı bu hususta deliller olarak değerlendirilebilir (Göğünç, 1969:156).

Mardin sancağındaki Müslüman halkın etnik kökenini tayin ve tesbit edebilmek pek kolay değildir. Mardin'e uğrayan seyyahlar burada çoğunlukla konuşulan dilin Arapça olduğunu bildirmekte ise de, İslam ülkelerinde dil bir toplumun etnik menşeiini tayin konusunda göz önüne alınabilecek biricik unsur değildir. Mardin ve havalisinde Akkoyunlular zamanında bu hanedana mensup Hamza b. Kara Yülük Osman'ın "Türkman perakendelerin Mardin etrafına iskân hizmetine tayin" olduğunu Münecimbaşı kaydetmektedir (Göğünç, 1969:156).

Akkoyunlulardan önce Mardin ve havalisine hâkim olan Artukoğulları'nın bir Türk hanedanı olduğu düşünülürse, elbette bunlarla birçok Türk topluluğunun bu havaliye gelerek yerleşmiş olmaları durumu kabul olunabilir. Nitekim XVI. yüzyıla ait Tahrir Defterlerinde köy ve mezra'a adları incelendiğinde, bunlardan pek çoğunun tamamen Türkçe isimler oldukları, hatta bir kısmının Türk kabile isimleri olduğu görülür. Mesela Kızıltepe ile Viranşehir arasındaki Dede-Kargın sahrası böyle bir Oğuz boyunun ismini taşımaktadır (Faruk,1964:IX,378-386). Yine Mardin'in güneyinde, Şenyurt ile Nusaybin arasındaki Duraçlı aşiretinin oturduğu bölgede Döğer-oğlu adını taşıyan iki köy vardır. Bunların da Oğuz boylarından Döğer'ler ile ilişkisi olduğu açıkça anlaşılmaktadır. Yine Savur sipahileri timarlarından bir köy Bayındır ulusuna nisbet edilir. Diğer bir köy de Kapı Kışlağı adını taşımaktadır. Kayıların Artuklularla ilişkileri bulunduğu malumdur (Köprülü, 1943:VII, 271).

Bir kısım köy isimlerinin Türk boylarına ait adları taşıması diğer taraftan köy ve mezraalara verilmiş olan isimlerin tamamen Türkçe ve Türk toplumunca hemen her yere verilenlere tıpa tıp benzemesi, XVI. yüzyılda Mardin ve çevresinde çok kuvvetli bir Türk topluluğunun yerleşik bir halde bulunduğunu gösterir delillerdir. Bu durum, aynı zamanda sözü edilen bölgede yerleşmiş nüfusun heterojen yapısını da göstermektedir. Burada da yazarın tespiti Türklerin Kürtleşmiş olmaları ya da Kürt diye nitelenmeleri yönündedir.

Hristiyanlara gelince bunlardan defterlerimizde “Erâmine” diye bahsolunmuştur. Erâmine, “Ermeni” kelimesinin çoğulu olmakla beraber, Mardin ve çevresinde oturan Hristiyanların hepsi Ermeni değildir. Bilakis bunların büyük bir kısmı Süryanidir. Süryanilerle Ermenilerin de ayrı ırklardan oldukları bilinen bir durumdur.

Mardin’e uğrayan seyyahlar şehrin nüfusundan bahsederlerken Hristiyan toplulukları da sınıflandırdılar. Ermeni, Katolik, Süryani Katolik, Yakubi, Nasturi, Keldani (Niebuhr, 1792:380-392).Şehirdeki bu farklı mezhep veya menşeli halkların sancak içerisinde Hristiyanların oturdukları köylerde de bulunmaları doğaldır. Yazar Hristiyanların kendi aralarında mezhepsel ve ırksal bir değişim ve dönüşümün yaşandığını tespit eder.

Yahudiler: Mardin sancağında, XVI. yüzyılın ilk yarısında, sadece Mardin şehrinde müstakil bir mahalle teşkil etmekteydiler. Aynı yüzyılın ikinci yarısında Nusaybin’de de ufak bir Yahudi kolonisine rastlamaktadır. Bunun dışında Mardin sancağı’nda Yahudilere rastlanmaz.

Şemsilere gelince güneşe ibadet ettiklerinden güneşe nisbetle Şemsî denmiştir. xvi. yüzyılda Mardin şehrinin bir mahallesi Şemsiyye adını taşımaktadır. Burada oturan halk Erâmine arasında gösterilmektedir. Bunlar “Şemsî”lik dininin mensupları olmalıdırlar. XVII. yüzyıl başlarında Diyarbekir’e gelen aslen Kefe’li bir Ermeni ailesine mensup olan Polonya’lı Simeon Diyarbekir’i, Şemsilerin merkezi olarak zikir eder ve Diyarbekir’de Mardin Kapısı dışında bunların bir tapınağı olduğunu bildirir. Ona göre, Şemsiler putperesttirler ve Ermenice konuşurlar. 1766’da Mardin’den geçen Alman Seyyah C. Niebuhr (1733-1815), Şemsilerin Mardin’de iki mahalle teşkil ettiklerinden, ayrı mezarlıkları bulunduğundan bahseder. Görünüşte kendilerini Diyarbekir’deki Yakubî kilisesine bağlı göstermelerine rağmen, aslında Hristiyan olmayıp ayrı bir dinin mensupları olduklarını söyler. Bu konu ile ilgili şu linklere bakılabilir.

XVIII. yüzyıl Ermeni müelliflerinden P.L.İnciyan’da “Şemsiler güneşe taparlarsa da, Süryani kilisesine gider ve orada vaftiz olurlar. Bunlara ait bir rivayete göre, Sultan IV. Murad Bağdad seferi dönüşünde Mardin yakınında konakladığı vakit, Şemsilerin ne Kur’ân’ı ne de başka bir semavî kitabı tanımadıklarını duyunca, Müslümanlık hiç bir kitapsız millet tanımadığı için Şemsilerin semavî bir dine girmelerini aksi durumda tamamen imha edilmelerini emr eder. Bunun üzerine Süryani patriği padişaha yalvararak, kendi kitaplarını onlara tanıtacağına dair teminat verir ve bu suretle onları kurtarır.”,der. Bu rivayetten C.Niebuhr’ında bahs ettiği gibi, H.Southgate de Şemsilerin İslâm, Hristiyan veya Musevi dinlerinden birisini kabule, Mardin Paşası vasıtası ile zorlandıklarını nakl eder. Ayrıca, bunların eskiden Mardin yakınlarında bir kasabada oturduklarından ve orada serbestçe ibadetlerini yapabildiklerinden bahseder. V.Minorsky’ye göre (Göğünç, İA, Mardin, 1987);bu mezhep veya din mahalli bir paganizmin Diyarbekir-Mardin ve çevresindeki son kalıntılarını oluşturmaktadır. Göğünç’ün tespitlerine göre Şemsiler, Süryaniler, Ermeniler arasında dini bir dönüşüm ve değişim vukubulmuştur.

5.4. Kavim ve Nesev Karışması

Bir diğev konu ise fert ve toplum olarak kavim, ulus, ırk ve milletlerin birbirine karışmasıdır. Bu konuyu İbn Haldun (1989: I,329-331) “Neseplerin Karışması” başlığı altında ele alır. Ona göre; “nesepler, ırkların akrabalık bağları veya ittifak akdederek anlaşma veya velâ yani özgür bırakma ya da ırklardan birinin himayesine sığınma veya başka ırkların hamiyet ve kardeşlik bağından yararlanmak” amacı ile ferdi olarak ve toplu olarak gerçekleştirilebilir. Zamanın akışı içerisinde birey ve sosyal toplulukların önceki nesepleri unutulmuş içinde buldukları topluluktan kabul edilir hale gelirler. Sonradan bir topluluğun içine giren kimselerin liderlik konumuna kadar toplumsal mevki elde edebildiklerine örnek verir. Devamla çağımızda ve bundan önceki çağlarda bunun benzerleri çok olup nesepler birbirine karışmıştır, diye tespitite bulunur.

Bir başka örneğimiz İbn Battuta’nın anlattıklarıdır. Ona göre Hürmüz adasında, Hücüsâl’da Türkmenler meskündür. Türkmenler, Araplar ve Farslar karışık veya yan yana topluluklar halinde yaşamaktadır (Tancî, 2000:389-391).

16.yy.da gerçekleşen karışma örnek verirken ilk örneğimiz Sirem’den Gelibolu’ya Rumların arasına yerleştirilen Sırp topluluğu ile ilgilidir. Emecen (1990:179), XVI. asrın ikinci yarısından itibaren baskın Rum kültürü altında kalan Gelibolu Sırpı’nın bir kısmının Rumlarla karışmış, bir kısmının eski hatıralarını ve kültürlerini devam ettirebilmiş olduklarına işaret eder. Karışık siyasi şartların, mahalli idarecilerin ağırlaşan baskılarının, olumsuz etki bırakmış olabileceğini, kaçıp geri döndürülmeleri sırasında müşterek ortodoks kültürü içinde zaten iyice zayıflamış olan eski adet ve geleneklerini büsbütün unuttuklarını dile getirir. Bu ikinci yerleşmenin daha taze izleri yaşanmış olduğunu ve artık hatıralarında Sirem ile ilgili hiçbir şeyin kalmadığını, belirtir. XVI. yüzyılın başlarından itibaren bu sürgün cemaatinin asıl vatanlarından uzakta bu yeni vatanlarında üç asır boyunca yaşamış olduklarını belirtir.

Bir başka örneğimiz on yedinci yüzyılda Osmanlı Devleti’nin iskân politikası neticesi olarak farklı unsurlara mensup aşiretleri Anadolu ve Rumeli’nin, Arabistan’ın ve Mezopotamya’nın çeşitli güvenli ve verimli bölgelerine birbiri içine beşer-onar hane şeklinde zorunlu iskâna tabi tutmasıdır. Konar- göçer olan Cimikanlı veya Camegânlı aşireti, Badıllu-Begdilli, Beritanlı Okçu İzeddinli, Karakeçili gibi aşiretler bunlar arasında hemen akla gelenleridir. Bunlar ve diğev pek çok konar-göçer aşiret; Kars, Erzurum, Diyarbakır, Urfa, Kilis, Maraş, Adana, Aksaray, Niğde, Konya, Ankara, Kırıkkale, Çankırı, Çorum, Tokat, Amasya, Kütahya, Afyon Karahisar-ı Sahip, Aksaray, Niğde, Halep, Suriye, Rakka, şimdiki Irak sınırları içerisinde pek çok yere iskâna tabi tutularak ırklar arası yeniden bir karışım ve kaynaşma, etkileşim, değişim ve dönüşüm kapı aralanır (Orhonlu,1987, Halaçoğlu, 1988).

Günümüz Amerikasında da ırkların, dinlerin, orijinlerin karışımının etkisinde olduğu, saf ve arı bir ırktan söz etmenin mümkün olmadığı, hatta kültürlerin etkileşim ve karışım altında bir değişim ve dönüşüm yaşadığı Gordon tarafından dile getirilmiştir. Yazar, bunun baskın etkisiyle “hangi ırktan, dinden, kültürden olursam olayım, ben Amerikalıyım” diyerek Amerikalılar için ortak bir paydayı önermiştir (M.Gordon, 1964:115-131).

5.4.1. İstanbul’da Karışım

Osmanlı başkenti İstanbul, Kanuni Sultan Süleyman döneminde en önemli Türk kenti haline gelmeyi başarmıştı, ama çelişkili olarak aynı zamanda en önemli Rum, Ermeni ve Yahudi kentiydi. Kemal Beydilli bu konu ile ilgili editörlüğünü yaptığı *Gerlach’ın kitabına dipnot olarak* şu yorumda bulunur: “Gerlach, (2007: 22) şehirle ve insanlarla ilgili gözlemlerinde dikkatlidir. İstanbul muhakkak ki bir “dünya şehri”dir. Dünyanın en kalabalık şehridir. Dünyanın sadece en büyük Müslüman şehri değil, aynı zamanda en büyük Rum ve Yahudi şehridir. Ayrıca önemli miktarda Ermeni nüfusu barındırır. Galata-Pera’da çeşitli din ve milletlerden, tüccar, maceraperest, gizli ajan-casus, rahip-misyoner, memleketinde başı belaya girmiş kaçkın-suçlu, her cins insandan oluşan önemli karmaşık bir yabancı kitlesi yaşamaktadır.” İstanbul çok dilli bir şehir olduğunu, çok renkli ulusları barındırdığını ifade ederek aynı zamanda özellikle casusların kaynaştığı bir haber alma merkezi olduğunu vurgular. Değerlendirmelerine göre burada konuşulmayan ve yazılmayan bir dil yoktur. Yalnız Galata’daki ecnebi topluluklarda değil, Osmanlı İmparatorluğu resmi evrakının tanzim edildiği Divan-ı Hümayun kalemlerinde de her dilden yazılar yazılır. Bu diller; Gerlach’ın, muhatabıyla Hırvatça da konuştuğunu belirttiği Sokullu Mehmed Paşa örneğinde olduğu gibi yönetimdeki paşalar tarafından da rahatlıkla kullanılmakta olduğu anlaşılıyor. Yine elçilik hizmetinde görevlendirilmiş olan Divan-ı Hümayun’un resmi tercümanlarından Bavyeralı Mahmud, Erdelli Murad, Frankfurtlu Ali gibi kimseler Almanca’nın yan ısıra Latince de bilen mühtedilerdir. Nakşa Dükü Josef Nassi padişah II. Selim’in has adamıdır. Dr. Salomon Aşkenazi ise yalnız Sokullu’nun doktoru olmakla kalmaz aynı zamanda Osmanlı Devleti’nin resmi temsilcidir (Gerlach, 2007:22). Burada dil, ırk ve kültür bakımından İstanbul’da karışımın ileri boyutları görülmektedir.

5.5. Osmanlı Milleti’nin Teşekkülü/ Geniş Bir Kültür Birliği

Osmanlı Devleti’nin nüfus yapısı ve bu yapının oluşumu da ilim adamlarını meşgul etmiştir. Özellikle 1789 Fransız inkılabından sonra ulus temelli bakış açılarının egemen olmasıyla birlikte bir anlamda mevcut sistemin tersine okunmaya çalışması yeni sorunların doğmasına yol açmıştır. Bu sorunlar, Osmanlı nüfusu ve toplumu hangi ırk, ulus, kavim ve milletlerden oluşmaktaydı, çerçevesindeydi. Ne var ki Osmanlı kaynakları tarihe ve ilim çevrelerine kendi bakış açısı ile bu meseleye bakılmasını zorunlu kılmıştır. Bu bakış açısına dayalı olarak Anadolu’daki Müslüman nüfusu etnik gruplar bakımından homojen bir yapıdaydı. Osmanlı hükümeti Müslümanlar arasında olduğu gibi diğer din mensupları arasında da etnik farklılıklar gözetmeyi reddetmekteydi. Osmanlı nüfus (tahrir) defterlerine göre

ortada sadece Müslümanlar, Hristiyanlar, Yahudiler vardı. Türk, Kürd, Arab diye bir unsur neredeyse yoktu. Sadece kimin Türk, kimin Kürd olduğuna ilişkin bilgi verilmemekle kalınmıyordu. Zorunlu olarak demografik çalışmalar, bütün bunları birleşik bir grup olarak ele alıp Müslümanlar diye nitelemek mecburiyetindeydi. Aynı büyük zorluk Hristiyanlar için de geçerlidir. Arap Ortodoks Hristiyanları, Rum kategorisi altında (Rum Ortodoks) idi. Ancak, söz konusu Anadolu olunca burada bir kaç problem çıkmaktaydı. Çünkü Anadolu'daki Rum ortodoksları etnik olarak da Rum (Grek) idi (Mc.Carthy, 1983:59). Bu durum ve anlayışın hakim olduğu cemiyetlerde sirkulasyon ve reformasyon doğal bir seyir ve masum bir gelişme olarak algılanıyordu.

Osmanlı Milleti homojen mi heterojen bir yapıya mı sahipti? Nasıl oluştu? Kimlerden oluştu gibi sorular ilgilenenleri meşgul edegelmiştir. Geniş malzemesi ve engin kültürü ile Osmanlı milletinin ve kültürünün oluşması dikkatleri üzerine çekmiştir. Bununla ilgili pek çok yerli ve yabancı araştırmacı çalışmıştır. Bunların vardıkları sonuçlar birçok yerde benzerlik göstermektedir. İşte bunlardan biri olan Gibbons şöyle demektedir (1916:173, 1928:151): “Bütün Hristiyanlar, Balkan Harbi davasına sadık değiller. Dikkate şayandır ki, Osmanlılar, Balkan yarımadasını fetherderken Müslüman boyunduruğu altına koydukları milletlerin kanına ve dinine mensup bir müttefikin yardımı olmaksızın hiçbir muharebe etmemişlerdir.”

Barkan ise şu değerlendirmeyi yapmaktadır: “Orhan’ın saltanatının nihayetinden evvel küçük Söğüt köyünde Osman’ın etrafında toplanmış olan Asyalı sergüzeştçilerin nüvesi yarım milyona varmıştı. Bu tabii bir artma olamazdı. Şarktan gelen göçebelerin katılması ile de mümkün değildi. Çünkü Orhanın, Asya hinterlandı ile teması kesik idi. Bu durumda, Orhan, milletini bulunduğu yerlerdeki unsurlardan teşkil etmiştir. Bunların çoğu Rum idi.” (Barkan, 1949-1950:525-527) Barkan, bunun üzerine ilk Osmanlı tarihçilerinin izah tarzlarında olduğu gibi oryantalistler de Osmanlılarla bütün Türk ve İslam dünyasının insan kaynakları arasındaki ilişkileri hesaba katmadığından 400 çadırılık bir aşireti koskoca bir Bizans medeniyeti ile karşı karşıya bırakıyorlar, der. Bu haliyle İslamî bir renk ve cilâ altında devam ettiği var sayılan bu yeni Bizans imparatorluğunda müthiş bir bulaşma gücüne ve etkisine sahip bir salgın halinde Bizans Rumları ve Balkanlı milletleri İslamlaştırarak yeni bir sistemin hizmetine soktuğu farzedilen ve bu yeni kültürü ve Türk dilini Tuna boylarına kadar götürmüş olan hamlenin gücü gerçekten mucizeli bir hal alıyor, diye belirtir.

Barkan (1949-1950: 525-528) bir başka yerde getirdiği yorumunda; henüz göçebe hayatının alışkanlıklarını muhafaza eden bir avuç Türkün bu büyük tarihi oluş içindeki hakiki rolü, olsa olsa böyle bereketli bir mayanın, Bizanslı Rumlar ve Balkan milletlerine aktarılan İslami renk ve cilanın getiricisi olmaktır, der. Bu haliyle Osmanlı Devleti, Rum vezir ve idareciler tarafından Bizans'ta görülen teşkilata göre kurulmuş olduğu söylenebilir. Türkler'in yalnız yeni bir imparatorluk kurmak için kendilerine lazım olan devlet adamlarını tek değil aynı zamanda harplerde savaşıacak askerleri de yerli unsurlardan tedarik ettiklerini ifade eder. Yine kültürel

ve demografik yeni oluşuma dikkatleri çekerek nüfus kütleleri büyük ölçüde yer değiştirmiş, memleketlerin ırkî oluşumu ve nüfusun yayılış şekli değişmiştir.

Burada, iki önemli tespit dikkatleri çekmektedir. Osmanlı nüfus yapısının ulus esaslı değil, din birliği esasına dayalı millet sistemi esaslı olduğudur. İkinci tespit ise Osmanlı nüfusun Türkleşmiş ve İslamlaşmış yerli halkların yanı sıra Türklerden ve diğer Müslüman unsurların katılmasından oluştuğu tespitidir.

6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bütün bu çalışmaların ve araştırmaların öz olarak dile getirdiği husus; tarihin seyri içerisinde Akdeniz’de, Avrupa’da, Asya’da, Küçük Asya’da ve daha pek çok coğrafi mekânda kavimlerin, ırkların, kültürlerin, inançların, dinlerin; gel-gitler, yerleşmeler, birbiriyle temasta bulunmalar sonucunda ötekenden etkilendiği, birbirine dönüştüğü, yeni bir form aldığı orijin ve ismi tarihi isim olarak kalsa da mahiyetin tarihteki aslî hal üzere kalmadığı görüşüdür. Yine pek çoğunun yeni bir isimle, kimi zaman rakip ve öteki olarak algılandığı topluluğun ismi veya kültürü altında varlığını sürdürdüğü görülmektedir.

Bugün için aradaki mekânsal uzaklığa rağmen toplulukların geçmiş zamanlarda aralarındaki ilişkilere bağlı olarak etkileşim içerisinde bulunduğu, bu etkileşimin kimi mekânlarda ve topluluklarda sadece dolaşım düzeyinde kaldığı, kiminde reformasyona maruz kaldığı, değişim geçirerek yeni bir bünyeye dönüştüğü ve bunun sonucu elimine olduğu, yine bunun etkisi ile bir alinasyon yaşandığı söylenebilir. Bu çerçevede kiminde ise asimilasyon veya gönüllü entegresyon yaşandığını, neticede bir özümlemenin gerçekleştiğini tespit etmek mümkündür.

Bu çalışma bulgularında adı geçen ırklar olarak Hitit, Grek, İtalik, Kelt, Aryan, Türk, Kürt, Arap, Bulgar, Macar, Rum, Ermeni, Slav, Latin, Lombard, Fin, Frank, Alman, İspanyol sayılabilirken inanç olarak Müslümanlık, Hristiyanlık, Yahudilik, Şemsilik dinleri zikredilebilir. Alan olarak Asya, Anadolu, Avrupa, Translatyan, Afrika, Kuzey Afrika, Rumeli, Balkanlar gibi alanlar anılabilir.

Bu sayılan, ırklar arasında bulgular kısmında belirtildiği gibi karışım, değişim, dolaşım, dönüşüm, yeniden oluşum, özümleme, aline olma, elimine edilme gibi sosyal yeniden yapılanmalar gerçekleşmiştir. Bu durumlar sosyal, kültürel, dinî, ailevî, pedagojik, bilimsel, sanatsal, düşünsel birçok yönden zikredilen coğrafyalarda vukubuldukları tespitler olarak verildi.

Bunlara dayanılarak yeryüzünün çeşitli coğrafyalarında yaşayan topluluklar birçok yönden yakın ilişkiler geliştirmişlerdir. Birbirine katılmış, dönüşmüş, değişmiş ve bütünleşmişlerdir. Bu bakış açısı ile incelendiğinde, hangi ırk, kavim, millet olursa olsun insanlar arası geçmişte vuku bulan ilişkilerin ortak noktaları; birleştirici, kaynaştırıcı ve barışık tutma yönlerinin etkinliğidir.

Sonuç olarak önerimiz; kavim, ırk, boy, ulus, millet, din, devlet gibi genetik, sosyal, kültürel, dini ve idari örgütlenmeler ve yapılanmalar insanlığı ayrıştırma yerine kaynaştırma ve anlaştırma zeminine hizmet edebilecek niteliktedir. Bu doğal farklılıklar; birlikte yaşama, barış ve kardeşliği tesis etme, insanlığın huzur ve mutluluğunun gelişimine ve refahına hizmet etme noktalarında etkin olarak değerlendirilebilir. İnsan merkezli bir anlayış ile ırkçılığın, ulusçuluğun insanlığı sürükleyebileceği ayrıştırma ve çarpıştırma tehditlerinden uzak durmak mümkün olabilir.

KAYNAKÇA

- Ahmad al-Ayid, D. A. (1991). al-Mu'cam al-'Arabî al-Asâsî, al-Munazzama al-Arabiyya li't-Terbiyye va's-Sakafa va'l-'Ulum, Beyrut, Lübnan.
- Akdağ, M. (1974). Türkiye'nin İktisadî ve İctimaî Tarihi 1243-1559, Cem Yayınları İstanbul.
- Aksarayî. (1943). Müsamere tü'l-Ahbar. (Farsça. Yayına Hazırlayan: Osman Turan), TTK, Ankara.
- Aksarayî, K. M. (2000). Müsâmeretü'l-Ahbar. (M. Öztürk, Çev.),TTK, Ankara.
- Barkan, Ö. (1953-1954). H.933-934 (M.1527-1528) Mali Yılına Ait Bir Bütçe Örneği (Cilt 15), İ.Ü.İktisat Fakültesi Mecmuası, İstanbul.
- Barkan, Ö. (1949-1950). Osmanlı İmparatorluğunda Bir İskan ve Kolonizasyon Metodu Olarak Sürgünler. İ. Ü. İktisat Fakültesi Mecmuası Ayrı Basım, 13 (1-4), İstanbul.
- Bibî, İ.-i. (1996). el-Evamir ü'l-Ala'ie fi'l-Umur i'l-Ala'ie (Selçukname). (M. Öztürk, Çev.), Ankara,Kültür Bakanlığı.
- Bilgeseven, A. K. (1990). Türkiyede Sosyal Çözülme Tehlikeleri, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Bitlisî, İ.-i. (2008). Heşt Behişt, BETAV. Ankara.
- Braudel, F. (1989). Akdeniz ve Akdeniz Dünyası, Eren Yayıncılık, İstanbul.
- Braudel ve diğerleri, F. (1991). Akdeniz,İnsanlar ve Miras, Metis Yayınları, İstanbul.
- Eflaki, A. (1995). Ariflerin Menkibeleri, MEB, İstanbul.
- Emecen, F.(1990). XVI. Asır Başlarında Bir Göçün Tarihçesi Gelibolu'da Sirem Sürgünleri. Osmanlı Araştırmaları, İstanbul.

- Faruk, S. (1964). "Oğuzlar". İslam Ansiklopedisi, Cilt IX, MEB, İstanbul.
- Gerlach, S. (2007). Türkiye Günlüğü 1573-1576, (T. Noyan, Çev.), Kitap Yay., İstanbul.
- Gibbons. (1928). Osmanlı İmparatorluğunun Kuruluşu. İstanbul Devlet Matbaası. İstanbul.
- Gibbons, H. A. (1916). The Foundation of the Ottoman Empire. The Century Co., New York.
- Göğünç, N. (1969). XVI. Yüzyılda Mardin Sancağı. İ.Ü. Edebiyat Fakültesi, İstanbul.
- Göğünç, N. (1987). "Mardin", İslam Ansiklopedisi. MEB.İstanbul.
- Gökalp,Z. (2007). Ziya Gökalp Kitaplar. Kürt Aşiretleri Hakkında Sosyolojik Tetkikler. YKY, İstanbul.
- Halaçoğlu, Y. (1988). XVIII. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğunun İskân Siyaseti. TTK, Ankara
- Haldun, İ. (1989). Mukaddime , (Z. K. Ugan, Çev.), MEB, İstanbul.
- Köprülü, M. F.(1943). Osmanlı İmparatorluğunun Etnik Menşei Meseleleri, Belleten VII/27, Ankara.
- Köymen, M. A. (1947). Büyük Selçuklu İmparatorluğu Tarihinde Oğuz İstilas, DTCF Dergisi. Ankara.
- Köymen, M. A. (1947). Büyük Selçuklu İmparatorluğunda Oğuz İsyanı, DTCF Dergisi. Ankara.
- Lowry, H. W. (1981).Trabzonun İslamlaşması ve Türkleşmesi.1461-1583,Boğaziçi Ün.Yay. İstanbul.
- M.Gordon, M. (1964). Assimilation in American Life. The Role of Race, Religion and Nationality Origins. Oxford University Press Inc. Oxford, UK.
- Mc.Carthy, J. (1983). Muslims and Minorities. The Population of ottoman Anatolia and the End of the Empaire. New York University Press. New York,USA.
- Mustafa Erkal, B. B. (1997). Ansiklopedik Sosyoloji Sözlüğü, Der Yayınları, İstanbul.

Niebuhr, C. (1792). *Travels Through Arabia and Other Countries in the East*, Edinburg-London, England.

Nikitin, B. (2013). *Kürtler*, Deng Yayınları, Diyarbakır.

Nuri, C. (1919). *Garp Türkleri*. *Edebiyat-ı Cedide Mecmuası*, 5(109), İstanbul.

Orhonlu, C. (1987). *Osmanlı İmparatorluğunda Aşiretlerin İskânı*, Eren Yayıncılık, İstanbul.

Sami, Ş. (2004). *Kamus- ı Türkî (Cilt 1)*, Kapı Yayınları, İstanbul.

Tancî, E. A. (2000). *İbn Battuta Seyahatnamesi*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.

Timur, T. (1986). *Osmanlı Kimliği*, Hil Yay, İstanbul.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

YAYIN KOŞULLARI VE YAZIM KURALLARI

- İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Dergisi hakemli bir dergidir.
- Dergi her akademik yılın Güz ve Bahar Dönemlerinde, en az iki sayı yayımlanır.
- Dergimizde yayımlanacak yazılara ilişkin koşullar aşağıdadır.

YAYIN KOŞULLARI

1. Dergide Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca yazılmış yazılar yayımlanır.
2. Dergiye basılmak üzere gönderilen araştırma makalesi, tarama makalesi ve bildiri niteliğindeki yazılar daha önce başka bir yerde yayımlanmamış olmalıdır.
3. Dergide yayımlanacak yazıların yazım ve dilbilgisi kurallarına uygun olması şarttır.

Bu kuralara uygun olan yazılar iki ayrı hakem tarafından değerlendirilir. Hakemlerden birinin olumlu, diğerinin olumsuz görüş bildirmesi halinde üçüncü bir hakeme başvurulur.

Yazıların yayımlanması için en az iki hakemin olumlu görüş bildirmesi şarttır.

Hakem görüşü doğrultusunda yazarlardan kısaltma ve/veya düzeltme yapmaları istenebilir.

Yazılar olumlu hakem görüşleri alındıktan sonra sıraya konularak yayımlanır.

Dergide yayımlanan yazılar ayrıca elektronik ortamda aşağıdaki adreste de yayımlanır.

<http://www.ticaret.edu.tr/tr/Sayfa/Akademik/İstanbulTicaretUniversitesiYayinlari/İstanbulTicaretUniversitesiSosyalBilimlerDergisi>

4. Dergide yayımlanan yazıların telif hakları yazarı veya yazarları tarafından karşılıksız olarak İstanbul Ticaret Üniversitesine devredilir. Yazarlar başvuru dilekçesine ekledikleri Makale Sunum Formu'nu doldurmak ve imzalayarak telif haklarını devrettiklerini beyan etmek zorundadır.
5. Dergiye basılmak üzere gönderilen yazılar, disketler ve CD'ler yayımlansın veya yayımlanmasın yazarına geri gönderilmez.
6. Dergide yayımlanan yazılardaki görüşler ve bu konudaki sorumluluk yazarına veya yazarlarına aittir.
7. Dergide yayımlanacak çeviri yazılarda çevirmen eserin yazarından ve/veya yayın hakkına sahip kişi veya kurumdan yazılı yayım izni almak ve bu izin belgesini yayın kuruluna iletmek zorundadır.

8. Derginin bir sayısında bir yazarın birden fazla yazısı yayınlanmaz. Ancak ortak çalışma ürünü olan ve birden çok yazarlı çalışmalarda bu koşul aranmaz.

YAZIM KURALLARI

1. Yazılar Microsoft Windows Word 6.0 veya daha üst programda yazılmalıdır.
2. Yazılar “Times New Roman” 10 punto ile tek aralıklı yazılmalıdır. Sayfa düzeni için üst 6 cm, alt 5 cm ve kenarlarda sağ 4,5 cm, sol 4,5 cm boşluk bırakılmalı ve her sayfa numaralandırılmalıdır.
3. Yazının ilk sayfasında
 - Yazının başlığı sola dayalı, 12 punto koyu yazılmalıdır (Büyük harf).
 - Başlığın alt ve sol tarafında yazarın ismi 10 punto koyu verilmelidir.
 - Yazarın bağlı bulunduğu kuruluş ve unvanı birinci sayfanın en altında 8 punto italik olarak verilmelidir.
 - Türkçe ve İngilizce olarak yazılmış 100-150 kelimelik özetler 8 punto olarak verilmelidir. Özetler 2. sayfaya taşmamalıdır.
 - Özetin üzerindeki başlık özetin hemen üstünde, özet dilinde ve 10 punto olarak verilmelidir.
 - Özetlerin altlarında anahtar kelimeler (keywords) 8 punto koyu ve italik olarak belirtilmelidir
4. Makale metni 2. sayfadan başlamalıdır.
5. Giriş ve Sonuç kısımları da dahil olmak üzere yazının tüm bölümleri ve başlıkları numaralandırılmalı ve koyu yazılmalıdır.

Örneğin,

1. GİRİŞ

2. YÖNETİM VE ORGANİZASYON

2.1. Yönetim Kavramı

2.2. Organizasyon Kavramı

2.3.....

6. Yazılarda yer alan tablo içermeyen bütün görüntüler (fotoğraf, çizim, diyagram, grafik, harita vb.) “şekil” olarak adlandırılmalıdır. Tablo ve şekillere başlık (sıra numarası ve ad) verilmelidir. Tablolarda başlıklar üstte, şekillerde ise başlık altta yazılmalıdır. Tablo ve şekil başlıkları ortalanarak koyu yazılmalıdır. Başlıkta yer alan kelimelerin baş harfleri büyük yazılmalıdır. Tablo başlığından sonra 6 pt boşluk bırakılmalıdır. Tablo veya Şekillere ilişkin olası kaynak bilgileri de tablo veya şeklin altında gösterilmelidir. Denklemlerde verilecek sıra numaraları parantez içinde ve sağ tarafta yer almalıdır.

7. Kaynaklara göndermelerin (atıfların) gösterilmesinde yayın bilgileri, metinde parantez içinde (yazar soyadı, yayın tarihi ve sayfa numarası) sırasıyla verilmelidir. Örneğin;
- Tek yazar; (Smith, 1989: 123),
 - İki yazarlı; (Coleman ve Berrie, 1990: 124-129)
 - Çok yazarlı; (Smith vd., 1993: 23-27)
 - Bir yazarın aynı yıl içinde yapmış olduğu birden fazla çalışması kaynak olarak kullanılıyorsa; (Smith, 1992 / a), (Smith, 1992 / b)
 - Aynı soyadına sahip ilk adları farklı yazarlar (R. D. Luce, 1959), (P. A. Luce, 1986)
 - Gönderme yapılan kaynaklar birden fazla olduğunda alfabetik olarak (Dinçkol, 1986; Lalik, 1998; Oğuz, 1997)
 - Bir Kurum'un veya Grup'un eseri olan yayınlara ilk defa yapılacak bir atıf için (Türk Psikologlar Derneği [TPD], 1997); bu kaynağın sonraki tekrarlarında (TPD, 1997)
 - Tarihsiz Çalışmalar'da "bilinmeyen tarih" bt olarak (Eflatun, bt)
 - Anonim yazılarda (Anonim, 1976)
- olarak verilmelidir.
8. Yazının sonuna eklenecek Kaynakça'da yazarlar soyadlarına göre alfabetik sıralanmalıdır.
9. Çalışmanın içeriğinde gösterilmemiş bir kaynak esere kaynakçada yer verilmemelidir.
10. Bir yazarın aynı yıl içinde yapmış olduğu birden fazla çalışması kaynakçada yer alacaksa, yayım tarihinden sonra "a,b,c" gibi ibareler konulmalıdır. (1992 / a) (1992 / b)
11. Kaynakça'da
- Kitaplar
Yazar(lar)ın Soyadı, ve Adının Baş harfi., (yıl), Kitabın Adı, Basım Yeri, Yayımevi.

Sevilengül, O., (2004), Genel Muhasebe, Ankara, Gazi Kitabevi.
 - Editörlü Kitap
Editör(ler) in Soyadı ve Adının Baş harfi., (edt.), (Yıl), Kitabın Adı, Basım Yeri, Yayımevi.

Şenyüz, K., (edt.), (2004), Takı Tasarımı, İstanbul, Urart Yayın ve Dağıtım.
 - Editörlü Kitaptan Bölüm
Yazar(lar)ın Soyadı ve Adının Baş harfi., (Yıl), Bölümün Başlığı, Editör(ler) in Soyadı ve Adının Baş harfi.,(edt.), Kitabın Adı, (Sayfa Aralığı), Basım Yeri, Yayımevi.

Arens, A., and Loebbecke, J., (2000), The Audit Process, Elder. R., Beasley. M., (eds), Auditing-An Integrated Approach, (141-217), New Jersey, Prentice Hall,

- Dergilerdeki Makaleler
Yazar(lar)ın Soyadı, Adının Baş harfi., (Yıl), “Makalenin Başlığı”, Derginin Adı, Cilt Sayı, sayfa aralığı.

Ertuna, Ö., (2004), “Osmanlı ve Türkiye Ekonomilerinin Borç Bunalımı”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 24, 6-22.

- Web Sitesinden Doküman
[http://www.\(sitenin_adi\).\[Gün, Ay, Yıl, WEB;\]](http://www.(sitenin_adi).[Gün, Ay, Yıl, WEB;])

olarak verilmelidir.

NOT: Dergimize yayımlanmak üzere makale gönderecek Sayın yazarların bu gösterilen yazım kurallarına uymaları zorunludur. Ancak, bu kurallar arasında yer verilmemiş bir kaynaktan alıntı yapmak ve yaptıkları alıntıyı paragraf içinde göstermek zorunda olan yazarlar; kaynak gösterme yordamlarını aşağıdaki sitede veya kitapta bulabilirler.

* www.elyadal.org (Akademik Yazım Kuralları Kitapçığı)

* Halil Seyidoğlu, (2003) **Bilimsel Araştırma ve Yazma El kitabı**, 9.Baskı, İstanbul: Güzem Can Yayınları (7. ve 8. Bölüm)

12. Yazının sonuna yazar ya da yazarların e-posta adresi eklenmelidir.
13. Yazının bir kopyası (hard copy) ve yazıyı içeren CD elden veya posta ile aşağıdaki adrese gönderilmelidir.

Adres

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sütlüce Mahallesi, İmrahor Caddesi, No: 90, Beyoğlu 34445, İstanbul
Tel: 444 0 413

Yazılar dergi adresine elektronik postayla “.doc” ve “.pdf” uzantılı olarak da gönderilmek zorundadır.

Dergi e-mail adresi: sosyaldergi@ticaret.edu.tr

14. Yazarlar kendilerine ait haberleşme adreslerini veya diğer iletişim bilgilerini yayın kuruluna bildirmelidir.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
ISTANBUL COMMERCE UNIVERSITY JOURNAL OF SCIENCE

Makale Sunum Formu
Manuscript Submission Form

Makaleyi sunan yazar : _____
Corresponding Author

Makalenin Başlığı : _____
Title

Makalenin ilgili olduğu anabilim dalı : _____
Research field of the submitted work

Makale ile ilgili anahtar sözcükler : _____
Keywords

Makalenin yazarları : _____
Complete list of authors

Makalenin Türü : _____
(Araştırma Makalesi, Tarama Makalesi, Bildiri, Çeviri, Diğer)
Category of the manuscript (Research Article, Review Paper, Report, etc)

Makale No : _____
(Makale teslim alındığında verilecek numara)
Manuscript reference number (Assigned Upon submission)

Makaleyi sunan yazarın, *Corresponding author's*

Çalıştığı kurum (company) : _____
Posta adresi (address) : _____
e-posta adresi (e-mail) : _____
Telefon no (Phone) : _____
Faks No (Fax) : _____

Sunulan makalenin sayfa sayısı : _____
Number of pages

Makalenin sunulduğu tarih : _____
Submission date

İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi'nde yer alacak yazılara ilişkin koşulları kabul ettiğimi ve yazımın telif haklarını İstanbul Ticaret Üniversitesine devrettiğimi bildiririm.
I accept to comply with the requirements for the articles to be submitted to İstanbul Commerce University and the transfer of copyright to İstanbul Commerce University.

Makaleyi sunan yazarın imzası : _____
Signature of the corresponding author

Forma ulaşmak için
To obtain form

<http://www.ticaret.edu.tr/tr/Sayfa/Akademik/İstanbulTicaretUniversitesiYayinlari/DergiFormlari>

A4 (210x297mm)

6 cm

Makalenin Yazılacağı Alan
Yazı Karakteri: Times New Roman

4,5 cm

3 Satır boşluk (Yalnızca ilk sayfada)

4,5 cm

BAŞLIK (12 punto kalın)

Yazarın Adı ve SOYADI *(10 punto, kalın)

ÖZET (8 punto, kalın)

8 punto, normal

Anahtar Kelimeler: (8 Punto, İtalik, Kalın) - en fazla 5 tane -

İNGİLİZCE BAŞLIK (10 punto, italik)

ABSTRACT (8 punto, kalın)

8 punto, normal

Keywords: (8 Punto, İtalik, Kalın) - en fazla 5 tane -

1. GİRİŞ (10 punto, kalın) (2. Sayfa başından başlanılacak)

10 punto, normal

* *İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Özel Hukuk Bölümü, Beyoğlu-İSTANBUL (8 punto, italik)*

5 cm

Yayın koşulları için <http://ticaret.edu.tr/tr/Sayfa/Akademik/İstanbulTicaretUniversitesiYayınlari/DergiFormlari> linkini kullanabilirsiniz.