



ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ

**İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
D E R G İ S İ**

Cilt
Volume 4

Sayı
Number 1

Yıl
Year 1993

Muammer TEKEOĞLU	Hayek'in Ekonomik ve Sosyal Sisteminin Temelleri.....	7
Soner ÖĞÜT	Evolution of Agricultural Development Strategies.....	19
Tuncer ÖZDİL	Girdi-Çıktı Analizi Yaklaşımıyla Türkiye Ekonomisinde Sektörler Arası İlişkiler ve Yapısal Bağımlaşma.....	31
Veyis Naci TANIŞ A.Kadir TUAN	Yönetim Muhasebesinde Yeni Bir Yaklaşım: Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme.....	45
Kemalettin ÇONKAR	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katkıları Açısından Factoring.....	65
Çağatay ÜNÜSAN	Marketing Channel Structure of Turkish Economy and Importance of Franchising.....	83
Mustafa ÇEKER	Türkiye'de Kredi Kartı Uygulaması.....	97
Eser NALBANT	Kalite Çemberlerinin Başarısını Etkileyen Sorunlar.....	115

**JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES UNIVERSITY OF ÇUKUROVA**

Ç.Ü. İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Journal Faculty Economics and Administrative Sciences
University of Çukurova

Yayın Kurulu / Board of Editors

Prof.Dr. Serpil CANBAŞ
Prof.Dr. Zeki USLU
Prof.Dr. Mahir FİSUNOĞLU
Doç.Dr. Muammer TEKEOĞLU
Yrd.Doç.Dr. Refia YILDIRIM

Derleme Sekreteri / Editorial Secretary

Doç.Dr. Muammer TEKEOĞLU

Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda 1 kez yayınlanır.
Dergi'de yayınlanan yazılar yazarların kişisel görüşleri olup kaynak
gösterilerek kullanılabilir.

Yazışma Adresi:

Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergi
Yayın Kurulu Başkanlığı
ADANA

Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences is published
one issue per year,
Articles Published in the Journal reflects personal views and may be
referred by source.

For correspondence:

The Editor
Faculty of Economics and Administrative Sciences
Adana/TURKEY

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Cilt	4	Sayı	1	Yıl	1993
Volume		Number		Year	

Muammer TEKEOĞLU	Hayek'in Ekonomik ve Sosyal Sisteminin Temelleri.....	7
Soner ÖĞÜT	Evolution of Agricultural Development Strategies.....	19
Tuncer ÖZDİL	Girdi-Çıktı Analizi Yaklaşımıyla Türkiye Ekonomisinde Sektörler Arası İlişkiler ve Yapısal Bağınlaşma.....	31
Veyis Naci TANIŞ A.Kadir TUAN	Yönetim Muhasebesinde Yeni Bir Yaklaşım: Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme.....	45
Kemalettin ÇONKAR	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Katkıları Açısından Factoring.....	65
Çağatay ÜNÜSAN	Marketing Channel Structure of Turkish Economy and Importance of Franchising.....	83
Mustafa ÇEKER	Türkiye'de Kredi Kartı Uygulaması.....	97
Eser NALBANT	Kalite Çemberlerinin Başarısını Etkileyen Sorunlar.....	115

**JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES UNIVERSITY OF ÇUKUROVA**

THE HISTORY OF THE CITY OF BOSTON

The history of the city of Boston is a subject of great interest and importance. It is a city of many centuries, and its history is a record of the growth and development of one of the most important cities in the world. The city has been the center of many great events, and its history is a record of the progress of the human race. The city has been the home of many great men, and its history is a record of the achievements of the human mind. The city has been the scene of many great battles, and its history is a record of the courage and valor of the human spirit. The city has been the center of many great movements, and its history is a record of the power of the human will. The city has been the home of many great institutions, and its history is a record of the wisdom and knowledge of the human race. The city has been the scene of many great events, and its history is a record of the progress of the human race. The city has been the home of many great men, and its history is a record of the achievements of the human mind. The city has been the scene of many great battles, and its history is a record of the courage and valor of the human spirit. The city has been the center of many great movements, and its history is a record of the power of the human will. The city has been the home of many great institutions, and its history is a record of the wisdom and knowledge of the human race.

The history of the city of Boston is a subject of great interest and importance. It is a city of many centuries, and its history is a record of the growth and development of one of the most important cities in the world. The city has been the center of many great events, and its history is a record of the progress of the human race. The city has been the home of many great men, and its history is a record of the achievements of the human mind. The city has been the scene of many great battles, and its history is a record of the courage and valor of the human spirit. The city has been the center of many great movements, and its history is a record of the power of the human will. The city has been the home of many great institutions, and its history is a record of the wisdom and knowledge of the human race.

HAYEK'İN EKONOMİK VE SOSYAL SİSTEMİNİN TEMELLERİ

Muammer TEKEOĞLU*

1. GİRİŞ

Savunduğu görüşleri ile bir neo-liberal olarak tanımlanan Avusturya asıllı iktisatçı ve filozof Friedrich August Von Hayek (1989-1992), çağdaş liberalizme damgasını vuran, çok sayıdaki eserleri hem geniş bir zaman dilimine, hem de çok farklı toplumsal konulara yayıldığı için, hakkında olumlu ve olumsuz çok sayıda abartılı değerlendirmenin yapıldığı önemli bir kişiliktir.

İktisatçılık yaşamı teorik iktisatla başlamış olan ve 1930'lu yılların hareketli iktisadi tartışmalarına taraf olan Hayek, asıl şöhretini 1970'li yıllardan sonra elde etmiştir. Hayek'in siyasal iktisat alanına yönelmesi de, aslında 1930'lardaki bazı olaylara dayandırılmaktadır (Barry, 1979, s.2).

Bir defa, onun Keynes'le olan bilimsel-entellektüel tartışmalarından yara aldığı görülmektedir. Hayek'e göre Keynes, ortaya koyduğu ekonomi anlayışı ile politik bürokrasilerin tabiatlarının gereği megolaman olan özlemlerine, müthiş bir destek sağlamıştı. Keynes'ten önce liberal hükümetler, haklı olarak, para, bütçe, vergi, faiz oranlarıyla oynandığında, ekonomik dengelerin bozulacağından korkarlardı. Ama Keynes'ten sonra bunu yapmaya hak kazanmışlardı; devletçilik bilimsel, entellektüel açıdan saygıdeğer olmuştu (Sorman, 1987, s.27-28). İkinci olarak, o, aynı tarihlerde akademik ve pratik alanda hızla kabul gören ve savunulan iktisadi planlamanın, piyasa sistemi için tehlikeli ilerleyişine karşı çıkmak gerektiğine inanmıştır. Üçüncü olarak, Hayek, toplum sorunlarına iktisadın tek başına çözüm getiremeyeceğini düşünmüştür.

Hayek'in belirtilen nedenlerden büyük ölçüde etkilenecek yürüttüğü çalışmalar, bütün dünyada etkili olan karma ekonomi, refah devleti iktisadi ve sosyalist felsefe ve planlamayı eleştiren, buna karşın liberalizm felsefesinin ve piyasanın temellerine ilişkin eski fikirlerle kendi düşüncelerini sentezleyen bir yönde ilerlemiştir. Bunu, benzer görüşteki düşünce adamlarıyla birlikte kitlelerin düşüncesine aktarmaya çalışmıştır.

Bu amaçla onun 1 Nisan 1947'de İsviçre'nin Mont Pelerin kasa-

* Doç.Dr., Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

başında 36 bilim adamıyla Mont Pelerin Topluluğunu (Mont Pelerin Society) kurduğu görülmektedir. Görüşlerinin etkisiyle de, 1956'da Antony Fisher tarafından Londra'da Ekonomik İşler Enstitüsü (Institute of Economic Affairs) kurulmuştur. Bunu Paris'teki Ekonomi Enstitüsü (Institut Economique), Kanada'daki Fraser Enstitüsü (Institut Fraser) takip etmiştir. Tüm bu örgütlü çabaların temel görevleri her türlü toplum problemi için liberal bir cevabın bulunduğunu göstermektir. Ve ikna edilmesi gereken öncelikli kesim, kitleler değil, toplum üzerindeki etkili gruplar (the establishment) dır. Dolayısıyla, hareket tarzı bir entellektüel fetih hareketi olarak düşünülebilir. Tüm bu çabalar, aynı zamanda, Hayek'in uzun dönemde toplumlara politikacıların değil, düşünce adamlarının tesir edebileceği inancına dayanmaktadır.

1970'li yıllar Hayek'in yıldızının parladığı yıllardır. Keynesci iktisada yönelik eleştirilerin bunda etkisi olmuştur. Bunu, Yeni Avusturyalılar adıyla bilinen iktisatçılar grubunun, Yeni Klasik İktisat Okulunun ve Anayasal İktisat Okulunun (Kamusal Tercihler) Hayekçi düşünceye yönelik olumlu görüşleri takip etmiştir. En son da, Sovyet Sosyalizminin çöküşü Hayek'i ön sıralara taşımıştır.

2. TOPLUM VE EKONOMİK DÜZEN

Kısaca belirtilen gelişme çizgisi içerisinde Hayek'in özellikle, özgürlük, liberalizm ve piyasa üzerine yürüttüğü çalışmalar, günümüzün en önemli tartışmalarını oluşturmaktadır. Bu kavramların içeriğine ilişkin düşünceler, Hayek'in öngördüğü sosyal ve ekonomik sistemin özünü oluştururlar. Aynı zamanda bu, onun disiplinlerarası özelliğini karşımıza çıkarır. Kendi ifadesiyle de o, "teknik bir iktisatçı olarak yetişmesine rağmen, sadece iktisat açısından veya bir başka bilim disiplini açısından sosyal düzenin açıklanamayacağı ve sosyal sorunlara çözüm getiremeyeceğini" söyleyerek bunu doğrulamaktadır (Hayek, 1960, s.3).

Onun öngördüğü sosyal ve ekonomik sistemin anlaşılabilmesi bakımından da aşağıdaki iki referans düşünceden hareket edilmesi faydalı olacaktır.

Hayek, her toplumda var olan düzenlerin kaynağını iki kategoriye ayırır. Birincisi, yapma düzen (Made order)dır. İkincisi ise büyüyen düzen (Growth order)dir. Bunların yanında büyük ölçüde yapma düzene yaklaşan örgütlenme düzeni vardır; fakat ayrı bir kategoriye sokulmasına gerek yoktur. Yapma düzen bir düzenleme veya kurmadır. Büyüyen düzen ise, kendiliğinden doğan, kendi kendini oluşturan, büyüten düzendir (Hayek, 1973, s.57-58).

Yapma düzenler (taxis) somut, varlıkları kolayca anlaşılabilen, somut amaçlara, yapımcılarının amaçlarına hizmet ederler. Oysa büyüyen düzenler (cosmos) kişilerin bilinçli davranışlarıyla ortaya çıkmayan, insan

aklının hükmedemediği nitelikte, olsa olsa kendini muhafaza etme anlamında bir amaca sahip olan özelliktedir. Böyle bir düzen doğrudan değil, olsa olsa soyutlamalar ışığında algılanabilir.

Büyüyen düzenin önemli bir bölümünü oluşturan ekonomi bilimi de, aslında orijini itibarıyla, insan ilişkileri iç içe girmiş düzenin, hayal gücümüzü aşan bir değişim, harmanlama ve eleme süreciyle nasıl varlık alanına girdiği ile ilgilidir. Ekonomi biliminin kurucusu Adam Smith'in yaptığı şey de aslında budur. Onun "görünmeyen el" tasviri, insanın nasıl farkında bile olmadan niyetleriyle hiç ilgisi olmayan sonuçları yönlendirdiğini ifade etmektedir (Hayek, 1973, s.37).

Asıl olan kendiliğindenlik olmakla birlikte, her düzende yönlendirici iradeler de ortaya çıkmaktadır. Yani, kendiliğinden doğan düzenin dayandığı kuralların da bazı hallerde kendiliğinden doğan kurallar olması mümkündür. Bu durumda önceden düşünülmüş kurallara dayanan bir düzenin, kendiliğinden düzen olarak tasvir edilmesi mecburiyeti doğabilir (Yayla, 1993, s.122).

Başka bir deyişle, hiçbir planlayıcı herşeyi yok sayarak toplumu yeniden yaratmaya muktedir olamayacak, beşeri hayatın kendiliğindenliğini bütünüyle ortadan kaldıramıyacaktır. Bu, Mises'in piyasa ekonomisinin asla yok edilemeyeceğini, dalları kolları budansa da varolacağını görüşünü hatırlatmaktadır (Mises, 1949, s.266). Kendiliğinden doğan düzenin kendisi bir organizasyon değildir; ama bünyesinde organizasyonlar barındırabilir.

Ancak, Hayek'in alt-düzenler de dediği organizasyonlar için geçerli olan kuralların kendiliğinden düzene uygulanması, düzeni ve medeniyeti tahrip eder (Hayek, 1989, s.18). Çünkü büyüyen düzenin ve medeniyetin gelişmesi, yavaş ve uzun bir sürecin sonucudur. Dolayısıyla insan ve toplumun akılcı, kavrayış derecesi yükselmiş bir şekli olduğundan böyle bir optimumu bozmak yanlıştır. Ancak, büyüyen düzene yönelik güçlü ve etkili karşı çıkımlar önemli engeller oluşturmaktadır.

Yanlış bir bilim anlayışına ve aklın gücünü abartan varsayımlara dayanan bu akımlar, gerçekte geleneği küçümseyen, saf aklın bu tür bir araç olmadan da arzularımıza hizmet edebileceğine ve bir düzen kurulabileceğine inanmaktadırlar. Ve çoğu sanatçı, bilim ve düşünce adamı hâlâ bunu savunabilmektedirler (Crespigny, 1981, s.64-65).

Oysa, doğru olan, kendiliğinden oluşum sürecini, kendiliğinden sosyal güçlerin işleyişini bu geniş sürecin bir bölümünü oluşturan kurumları

bazı kısmi müdahaleler ve düzeltmeler yaparak geliştirmenin umulabilmesidir. Fakat, asla kendiliğinden doğan sosyal güçlerden yararlanmayı ve onları etkilemeyi aşarak, bu düzeni bütünüyle bilinçli kontrole dayanan bir düzenle değiştirmenin hatıra getirilmemesidir (Hayek, 1976, s.8).

3. ÖZGÜRLÜK

Belirtilen düşüncelerdir ki, Hayek'in özgürlük kavramının tanımına ve kapsamına ilişkin çalışmalar üzerinde yoğunlaşmasına yol açmıştır. Denilebilir ki Hayek, sosyal ve iktisadi düzenle ilişkilendirilmiş özgürlükçü düşüncenin yüzyılımızdaki en önemli savunucularından biridir. Onun Köleliğe Giden Yol (The Road to Serfdom-1944) isimli eserinin, özgürlüğün her alanda aşındırıldığı ve de bunun kabul gördüğü bir dönemde yayınlanmış olmasının ayrı bir önemi vardır.

Özgürlük üzerine Batı'daki tartışmalarda iki çizgi veya kavramla karşılaşmaktadır: Negatif özgürlük ve pozitif özgürlük. Klasik liberal öğretinin temelinde yatan özgürlük negatif karakterlidir. Yani başkalarına, kaçınma veya müdahale etmeme yükümlülüğünü öngörür. Yükümlülüğün muhatabı ise, herşeyden önce devlettir. Zira, klasik liberaller açısından hakların potansiyel anlamda en büyük ihlâl edicisi devlettir. Bu nedenle de bireylerin özgürlüğü yasa teminatı altında tutulmalıdır. Dolayısıyla, liberal devletin siyasal teorisi özgürlüğün anayasasını kurmaya yöneliktir (Scruton, 1983, s.270).

Pozitif özgürlük ise, devlete aktif rol tanıyan bir anlayışı ifade etmektedir. İngiliz T.H.Green (1836-1882) tarafından ortaya atılan bu düşünce, özgürlüğün bireylere ait bir hak olarak devlet ihlâllerine karşı korunmasını savunan bir kavram olmasından çok, özgürlük topluma aittir ve devlet tarafından genişletilip geliştirilebilecek bir değerdir (Cranston, 1972, s.458-460).

Hayek negatif özgürlükten yanadır. Özgürlüğü esas itibariyle sonuçları bakımından değerlendirir. Bireysel özgürlüğe dayanan kurumsal yapılar, insanlar için olumlu sonuçlar verir. Bunun en belirgin örneği ise bireylerin özgür davranışları sonucu kendiliğinden ortaya çıkmış olan piyasa sistemidir.

Ancak, özgürlük ortamında birey-toplum arasında bazı bağlantılar korunmak zorundadır. Ferdi özgürlük sorumsuzluk demek değildir. Özgür insanlar bireysel sorumluluğa da inanmalıdırlar (Hayek, 1967, s.232). Toplum içinde fert, tercih imkânına sahip olmalı; ama, eylemlerinin bedelini de yüklenmelidir.

Bu çerçevede özgür toplum, bireysel özgürlüğün korunduğu, kanun

hakimiyetinin gerçekleştirildiği ve kanun hakimiyetiyle bağdaşan bir ekonomik-siyasal sistemin, yani piyasa ekonomisi ve liberal sosyal düzenin bulunduğu toplumdur (Yayla, 1993, s.53). Böyle bir toplumun aşırı materyalist olacağı savunmasına karşı, Hayek, özgür toplumdan uzaklaşmış refah devleti ve totaliter devlet toplumlarının özgür topluma göre daha materyalist olduğunu ileri sürer. Özgür toplumlarda daha geniş, etkili, gerçek ve gerçekçi dayanışmanın ve insani yardımlaşmanın olduğunu savunur (Hayek, 1990, s.230-235).

4. LIBERALİZM

Hayek'in özgür toplum ve ilerleme ile ilgili ileri sürdüğü felsefi ve siyasi sistem ise liberalizmdir. Liberalizm, devletin amacı ve kapsamı, siyasi iktidarın sınırları hakkında bir teodir. Doğal olarak demokrasiden farklı bir alanı ifade eder. Demokrasi, siyasi iktidarın kimin elinde olması gerektiği ile ilgilidir. Hayek bu farklılığı açıklamak için "Liberalizm yasanın ne olması gerektiğine ilişkin bir doktrindir" derken, demokrasi için "yasanın ne olacağını belirleme tarzına ilişkin bir doktrindir" der. İyi yasayı çoğunluğun belirleyeceğine ilişkin inanca katılmamakla birlikte, yine de demokrasi lehine bazı kanıtlar ileriye sürer. Demokrasi barışçı değişimin tek usulüdür. Özgürlüğe diğer hükümet etme biçimlerinden daha elverişlidir; ve de siyasi eğitimin düzeyini yükseltmenin en iyi yoludur (Crespigny, 1981, s.65).

Hayek'in savunduğu liberalizm, 17-19. yüzyıllarda geliştirilen, Hume, Smith, Burke, Macanlay, Lord Acton çizgisini takip eden "kanun hakimiyeti altında ferdi özgürlük" düşüncesini işleyen klasik liberalizmdir. Liberalizmin diğer versiyonu ise, Descartes, Voltaire, Condorcet, Rousseau, Bentham çizgisini izleyen başlangıçta hükümetin gücünü sınırlamayı amaçladığı halde, giderek "çoğunluğun sınırsız gücü" idealine dönüşen müdahaleci liberalizmdir.

Klasik liberalizm, tüm kültür ve düşünce olgularının evrimci bir yorumuna ve insanın akıl gücünün sınırlarının kavranmasına dayanır. Buna göre devlet, toplum, kanun, para ve piyasa gibi sosyal olgu veya kurumlar insanların belirli planlanmış amaçlarla geliştirdikleri bilinçli davranışların sonucunda değil, tesadüfi oluşumların sonucunda ortaya çıkmış kendiliğinden kurumlardır (Hayek, 1967, s.161).

Müdahaleci liberalizm, rasyonel doğal hukuk felsefesine dayanması nedeniyle Descartesci kartezyen akılcılık ile Benthamcı klasik faydacılığın bir karışımıdır (Barry, 1979, s.6-7). Bu yaklaşım tarzına göre, bazı başlangıç ilkelerinden hareket etmek kaydıyla toplumlarda bir ahlâki (ethic) normlar seti oluşturularak toplumun geçmiş tecrübelerini (geleneklerini) dikkate almadan yasal bir düzen içerisinde hayata geçirilebilir.

Oysa, Hayek'in de içinde yer aldığı İngiliz ampirik geleneğinde ve Amerikan liberalizminde, akıla, kurucu (constituend) bir rol yüklenmez. İnsanı rasyonel bir varlık olarak kabul eder ve davranışlarında akılcı hareket ettiğini varsayar. Bu nedenlerle büyük ölçekli sosyal teorilerin inşâasında akıl yetersiz bir araçtır. Buna karşın tecrübe, siyasal pratik için "saf akılcı" spekülasyonlardan daha iyi bir rehberdir (Barry, 1986, s.12).

Hayek'in belirtilen anlamda savunduğu klasik liberalizmin müdahaleci liberalizme yönelttiği temel eleştiri, fertleri kendi bilgilerini kendi amaçları için kullanmada özgür bırakan ve soyut ilkelere dayanan kendiliğinden düzen ile, belirli amaçlara hizmet eden ve emirlere dayalı organizasyonlar arasındaki farkın karıştırılmasıdır. Başka bir deyişle, aradaki fark ferdin doğal ve yapay uyumu olgularının karıştırılmasıdır.

Smith'in doğal hukuk ilkesinde temel vurgu, ademi merkezi sistemlerin sürekli problem çözme ve koordinasyon sağlama niteliği üzerinedir. Dolayısıyla, süreçte etkinsizliğin ortaya çıkması, onun mutlaka devlet faaliyetleri ile çözülmesini gerektirmez. Gerçekte özgür bireylerin faaliyetleri zaman içerisinde bir uyuma yönelecektir. Bentham'da ise, ferdin özgürlüğü hakim yasama organının yetkisinde olan bir izindir. Ancak açık, görünür faydaları olduğu taktirde haklı görülebilir. Bu tür bir fayda söz konusu değilse, devlet faaliyeti ile ikame edilebilir (Barry, 1990, s.23-27).

Konuya ilişkin son bir irdeleme de liberalizm-muhafazakarlık ilişkisi üzerine yapılmak zorundadır. Çünkü, Hayek'in liberal özelliği kadar muhafazakâr özelliği üzerinde de çok farklı görüşler ileri sürülmektedir. Bunun temel sebebi, muhafazakârlığın Amerika'da ve Batı Avrupa'daki tanımsal özellikleri arasındaki farktır. Gerçekte muhafazakârlığın 18. ve 19.yüzyıl versiyonu ile Hayek'in de içinde olduğu düşünülebilecek çağdaş Amerikan muhafazakârlığı versiyonu arasında belirgin farklar bulunmaktadır.

Bu bağlamda herşeyden önce çağdaş muhafazakârlık, "modern toplumla" uyum arayışının bir sonucu olarak, "geleneksel toplum" formasyonları özlemi üzerindeki vurgusunu hafifletmiş ve bazı modern kurumları temel öğretilerine yeniden biçimlendirme denilebilecek bir anlayışla dahil etmiştir. Aile, ahlâk, din, cemaat, dayanışma ve uyumlu toplum gibi geleneksel değerlerinden vazgeçmemekle beraber, bunların varlıklarını modern hayatın gerekleriyle bağdaşmış ve biraz farklılaşmış olarak sürdürmelerine rıza gösterir olmuştur. Yeni muhafazakârlığın liberal bir muhafazakârlık karakteri göstermesinin bir anlamı, bireysel özgürlüğe bir değer olarak yer vermesinde ortaya çıkar. Ancak bu değer, özellikle ve

esas olarak girişim özgürlüğü biçiminde kendini gösterdiğine ve aşırı özgürlüğün toplumsal uyumu tahrip ettiği düşüncesinden vazgeçmek anlamını taşımadığına işaret etmek gerekmektedir. Bu anlayışa uygun olarak da, liberal anlamda özerk bireyden çok, mensubu bulunduğu toplumun üyesi bireyden söz etmek söz konusudur (Erdoğan, 1993, s.83-85).

Belirtilen nedenlerledir ki, Hayek kendi muhafazakârlık anlayışını geleneksel anlayıştan ayrı tutmak için "Niçin muhafazakâr değilim" isimli makalesini (Hayek, 1960, s.397-411) yayınlayarak ve daha sonraki çalışmalarıyla, yukarıda belirtilen yeni muhafazakârlık anlayışına yakın görüşlerin sahibi olmuştur.

5. PİYASA VE DEVLET

Hayek'in klasik liberalizm ilkesi, normal olarak iki önemli kavramla ilişkilendirilmektedir: Devlet ve piyasa. Bu konudaki görüşlerinin onunla ilgili çeşitli çalışmalarda farklı yansıtılıyor olmasını görmek şaşırtıcıdır. Hayek'in bu alandaki çalışma ve görüşlerinin uzun bir zaman aralığına (en az 40 yıl) yayıldığı düşünülürse, böyle bir sonucu anlamak daha kolaydır. Bir düşünce adamı olarak, onun da fikirleri zaman içerisinde az çok değişikliğe uğramış veya bazı konulardaki görüşleri netleşmiştir. Kaldı ki, bir kısım yazıları da, kendisine atfedilen görüşlerin düzeltilmesi çabası üzerinedir.

Genel bir ilke olarak, Hayek'in öngördüğü liberal devlet ve onun piyasa sistemi içerisindeki konumu, soyut, hayali ve tam rekabet şartlarının idealize edilmesine değil, piyasanın kaçınılmaz eksikliklerine dayanır. Uzun bir sürecin sonucunda meydana gelen piyasa sistemi, ekonomi içerisindeki iktisadi sujelerin başka bir yolla elde edemeyecekleri bilgileri üreten ve dağıtan bir kurumdur. Bu bağlamda, tercihlerin açıklanmasını ve koordinasyonunu da sağlayan bir keşif sürecidir. Piyasadan yana olmak, aynı zamanda özgürlükle ilgili bir tavidir (Gray, 1989).

Dolayısıyla, Hayek'in piyasa anlayışının bazı özellikleri vardır. Herşeyden önce piyasanın bizzat kendisi bir düzeltici veya uyarlayıcı mekanizmadır. Piyasa, insanların eylemlerinin başkaları veya kendileri bakımından amaç ve niyetler yönüyle uyuşmadığı durumlar için onları uyaran, eylemlerini çevreye uyduran veya bireysel eylemler arasında koordinasyon sağlayan düzeltici bir mekanizmadır. Öte yandan piyasa, bu etkilerini kendi iç süreçleriyle başaran, dış müdahaleye uğradığında bu özelliklerini kaybedecek olan dinamik bir sosyal süreçtir.

Ancak onun dinamik bir süreç ve düzeltici bir mekanizma rolüne sahip olması, piyasanın bütün sonuçlarının mükemmel olduğunu

göstermez. Ayrıca, davranışlarını piyasa şartlarına uyarlayan fertlerin elde edecekleri sonuçların iyi ve tatmin edici olacağını, başarısızlıkların yaşanmayacağını ifade etmez. Tam tersine yeryer belirtilen olumsuzlukların yaşanması piyasa sisteminin fonksiyonelliği açısından gereklidir (Kukathas, 1990, s.95).

Piyasa üniteleri arasındaki rekabetin niteliğine değinirken de Hayek, tam rekabetin birkaç alan dışında varolmadığını; çoğu alanda yaratılmasının mümkün olmadığını, var olsaydı bile yararının olmayacağını gerçekçi biçimde teslim eder (Hayek, 1979, s.65). Rekabet daha esnek bir çerçevede, yani insanların bilgi edindiği ve bilgi iletişimini gerçekleştirdiği bir süreç olarak değerlendirilmelidir.

Diğer taraftan rekabet teorisi, piyasa sürecine dahil olan her ekonomik süjenin rasyonel olduğu varsayımına değil, rekabet süreci içerisinde başkalarına göre daha rasyonel olan az sayıdaki ekonomik ünitenin davranışlarının taklit edildiği, bunu varlıklarını sürdürebilmek için yapmak durumunda oldukları varsayımına dayanmaktadır. Gerçekte, toplumların entelektüel gelişmesi büyük ölçüde az sayıda insanın yeni fikirlerinin yayılmasıyla olmaktadır. Rekabet de öyle bir süreçtir ki, bu süreç içinde az sayıda insan çok sayıdaki insanın belki de hiç sevmedikleri bir şeyi yapmalarını zorunlu hale getirir. Örneğin bu, daha sıkı çalışmak olabilir; alışkanlıkları değiştirmek olabilir; işlerin yürütülmesinde daha fazla dikkat göstermek, sürekli uygulama ve düzenlilik tesis etmek olabilir (Hayek, 1979, s.75-77).

Hayek piyasa sistemi içerisinde devlete nasıl bir rol veriyor sorusu da çeşitli cevaplara konu edilmiş bir meseledir. Onu minimal devletçi veya laissez-faire'ci olarak tanıtan çalışmaların sayısı hayli fazladır. Oysa, gerçekte o, bireysel özgürlüğün ve piyasa rekabetinin sağlanması açısından devlet faaliyetinin gerekliliğini savunması ile "minimum devlet" ya da "laissez-faire" anlayışından ayrılır.

Bu konuda herşeyden önce, piyasa sisteminin işleyebilmesinin önlemleri alınmalıdır. Şiddetin ve hilenin önlenmesi, mülkiyetin korunması, sözleşmelerin gerektiğinde zor kullanarak yerine getirilmesi, tüm ekonomik ünitelerin diledikleri kadar üretmeye ve istedikleri fiyattan satmaya eşit haklarla sahip olduğunun kabul edilmesi gerekmektedir (Hayek, 1960, s.229).

Hükümetlerin sağlamaları gereken en önemli hizmetler, sağlam ve etkili bir para sisteminin oluşturulması, ölçü ve tartı standartlarının konulması, çeşitli alanlardan elde edilmiş istatistik bilgilerin sağlanması, eğitimin desteklenmesidir. Bunlar bireysel kararlar için sağlıklı bir çerçeve oluştururlar ve bireylerin kendi amaçları için kullanabilecekleri araçları sağlarlar (Hayek, 1973, s.47).

Diğer önemli bir konu olan mülkiyet hakları konusunda da doğal hak kavramına karşıdır. Mülkiyet hakları ancak, doğal hukukun ebedi doğruları olarak değil, refah ve kişisel bağımsızlık için gerekli bir görenek olarak değerlendirilir. Mülkiyet, düzeltme ve revizyondan bağıışık olmayıp, sürekli reforma açık bir kavramdır. Devletin temel iktisadi görevi geçmişten devralınan mülkiyet haklarını, rekabetçi düzenin gereklerine uygun şekilde yeniden düzenlemektir (Gray, 1989, s.136).

Devletin ekonomideki rolü konusunda Hayek'in en ayırdedici özelliği, Smith'den bu yana sorulmamış olan bir soruyu sorması ve cevaplandırmasıdır. Gerçekte Smith, "devlet ne yapabilir" sorusunu sormuştu; fakat sonraları bu, "devlet ne yapmalıdır" sorusuna dönüşmüştü. İşte Hayek'in irdelediği nokta bu olmuş ve o, enformasyonun niteliğinden dolayı, devletin hem kuramsal hem pratik olarak ekonomiyi yönetemeyeceğini öne sürmüştür (Hayek, 1989).

Hayek'e göre devletin faaliyetlerinin niteliği, uygulamanın elverdiği ölçülerde otorite iradesinden çok, sıkı ilkelerle düzenlenmesidir. Bu, onun aynı zamanda aşağıda belirtilen politika önerilerinin de çıkış noktasıdır (Yay, 1993, s.74-75).

a. Özelleştirme bunlardan ilkidir. Hükümetler, kamu teşebbüslerine yardım için baskı güçlerini ve özellikle vergileme güçlerini kullandıklarında fiili monopollere yol açabilmekte; bu ise piyasa rekabetini bozucu bir etki yaratmaktadırlar.

b. İkincisi, sabit döviz kurunun savunulmasıdır. Uygulamada esnek döviz kuru sistemi piyasa güçleri ile politikacı-bürokratların keyfi yönetimlerinin etkisine girebilmektedir.

c. Üçüncüsü, sabit oranlı vergilerdir. Hayek'e göre, artan oranlı vergilemenin oran ve yansımasının belirlenmesinde rasyonel ilkeler olmadığından, bu çeşit vergileme keyfiliğe dayanacak ve hakim seçmen koalisyonlarının çıkarlarını arttıracaktır. Oysa, sabit oranlı vergileme kesin kurallarla belirlendiğinde, bu keyfiliğin önüne geçilebilecektir.

Hayek, piyasa sistemi içerisinde gönüllü kuruluşların iktisadi-sosyal rolünü de dikkatle vurgulamıştır. Üçüncü sektör de denilen bu faaliyet alanının birçok hizmeti daha etkin yapabileceğine inanır. Bu sektör büyük ölçüde kamusal hizmetler bakımından devletin etkisiz ve verimsiz tekeller kurmasını engelleyecek ve sosyal hayatın bütünüyle hükümetlerin kontrolüne girmesini önleyebilecektir (Hayek, 1989, s.150-152).

Hayek, kurmak istediği iktisadi ve sosyal sistem bakımından bazı yerleşmiş kavramlara da pek sempatik bakmamaktadır. Bu bağlamda kapitalizm önyargılı bir kavramı çağırıştırdığında bunu pek kullanmak istemez. Laissez-faire'i yetersiz ve yanlış yönlendirici olarak görür. Pazar ekonomisi kavramı, "ekonomi" kavramına çok farklı bir anlam verdiğinden yeterince

yerinde değildir". "Toplum", "sosyal" ve "muhafazakarlık" deyimlerini de yalın olarak daha flu veya vurgusuz kullanmayı tercih etmektedir (Yayla, 1993, s.164-165).

SONUÇ

1970'lerde yaşanan stagflasyon krizine karşı Keynesçi iktisadın bu olguya bir açıklama getirememesi ve çözüm önerememesi karşısında 1929 buhranının iktisatçılarınca yeniden değerlendirilmesine ve bu dönemin tartışmalarında Keynes karşıtı Hayek'çi iktisadın stagflasyon olgusuna çözümler üretmeye müsait yapısı, Hayek'in popülaritesinin artmasına yol açmıştır. Doğal olarak bu popülarite, sadece bu alanla sınırlı kalmamış, onun özgürlük, liberalizm ve piyasa sistemine ilişkin görüşlerinin de şöhret kazanmasına imkân vermiştir.

Hayek'in düşüncelerinin bir parçasını oluşturan iktisadi analiz boyutunun Avusturya İktisat Okuluna, siyaset felsefesi boyutunun ise 19.yüzyıl klasik liberalizm geleneğine dayanan bir paradigma oluşturduğu söylenebilir. Paradigmasını, diğer paradigmalardan ayıran özellik, tüm görüşlerinin belirli metodolojik ilkelere dayanması ve uyumluluğudur (Yay, 1993, s.177).

Bu bağlamda denilebilir ki, Hayek, ömrünün büyük bölümünü daha iyi bir toplum ve ekonomi ideali için harcamış, görüşlerinden taviz vermeye yanaşmamıştır. Zaman içerisinde görüşlerinin isabet derecesi, disiplinlerarası yaklaşımının orijinal katkılar içermesi yönüyle ekonomi politikası uygulamalarında etkinliği artmıştır.

Özgürlük, liberalizm ve piyasa üzerine ortaya koyduğu kavramların, daha önceleri kabaca ve ideolojik önyargıyla değerlendirilmesi nedeniyle dikkatlerden uzak kalan orijinalliği adeta yeniden keşfedilmektedir. Bu keşif süresince farkedilmektedir ki, Hayek'in görüşleri diye sunulan düşüncelerin bir kısmı çarpıtılarak sunulmuştur.

Şimdi olan hadise, disiplinlerarası nitelikte dahil olmak üzere, Hayek'in düşüncelerinin yeniden toparlanması olmaktadır. Bu yolda dünya ölçüsünde neo-liberal ve neo-muhafazakâr bir entellektüel hareket de ortaya çıkmış bulunmaktadır. Elbette bu entellektüel hareketi besleyen aydınlar grubu, dünyanın değişim sürecine katkıda bulunmaktadır.

REFERANSLAR

- Barry, Norman, Hayek's Social and Economic Philosophy, Macmillan, London 1979.
- Barry, Norman, On Classical Liberalism and Libertarianism, Macmillan, London 1986.
- Cranston, Mourice, "Liberalism", Encyclopedia Philosophy, Vol. 3-4, 1972.
- Crespigny, A., "F.A. Hayek: İlerleme İçin Özgürlük" (Çev.H.Türsan) Çağdaş Siyasal Felsefecileri, Remzi Kitabevi, İstanbul 1981.
- Erdoğan, M., Liberal Toplum, Liberal Siyaset, Siyasal Kitabevi, Ankara 1993.
- Gray, John, "Hayek on the Market Economy and Limits of State Action" (Ed.D.Helm) The Economics Borders of the State, Oxford University Press, 1989.
- Hayek, F.A., The Constitution of Liberty, Chicago University Press, 1960.
- Hayek, F.A., Studies in Philosophy, Politics and Economics, Routledge and Kegan Paul, London 1967.
- Hayek, F.A., Law, Legislation and Liberty, Vol.I, Rules and Order, Chicago University Press, 1973.
- Hayek, F.A., Law, Legislation and Liberty, Vol. II, The Mirage of Social Justice, Chicago University Press, 1976.
- Hayek, F.A., Law, Legislation and Liberty, Vol. III, The Political Order of A Free People, Routledge and Kegan Paul, London 1979.
- Hayek, F.A., The Fatal Conceit: The Errors of Socialism, (Ed.W.W. Bartley), Routledge and Kegan Paul, London 1989.
- Kukathas, C., Hayek and Modern Liberalism, Clarendon, Oxford 1990.
- Mises, Ludwig, Human Action, W.Hodge and Company, 1949.
- Scrutan, Roger, A Dictionary of Political Thought, Pan Books, London 1983.
- Sorman, Guy, Liberal Çözüm: Dünya'da Piyasa Ekonomisi Uygulamaları, TÜSİAD Yayını No: 87.1.97., İstanbul 1987.
- Yay, Turan, F.A. Hayek'te İktisadi Düşünce, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa 1993.
- Yayla, Atilla, Özgürlük Yolu: Hayek'in Sosyal Teorisi, Turhan Kitabevi, Ankara 1993.



EVOLUTION OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT STRATEGIES

Soner ÖĞÜT*

ABSTRACT

Agriculture as the largest sector of a developing economy has concerned development economists since the beginning of development studies in 1950s. However, the approaches to dealing with agriculture have been mixed. In the 1950s the development models assigned relatively passive role to agriculture, which was seen as a pool of resources that would be transferred to industrial sector. In the 1960s, it became clear that the transfer of resources from agriculture could not be easily achieved, and the interdependence of agriculture and industry was firmly recognized. Therefore, agriculture had to be treated carefully if overall economic development was to be realized.

In the 1950s and 1960s, the failure of many developing countries to achieve a satisfactory economic progress, both in agriculture and industry, led some radical economists to find out the causes of underdevelopment. Their views are called "dependency theories", which assert that Third world countries have been pauperized through a process of unequal exchange with industrialized world.

Finally, since 1977s, the period called the "Growth-With-Equity", economist and planners implied a greater role for agriculture including income distribution, employment, nutrition, and other social variables, through which self-sustaining economic development could be achieved.

1. INTRODUCTION

Development economics has existed as a separate branch of economics only since about 1950; and agriculture has surely been the integral part of development issues.

The history of the field can be roughly divided into two periods: the economic-growth-and-modernization era of the 1950s and 1960s, when development was defined largely in terms of growth in average per capita output; and the growth-with-equity period since around 1970, when the concern of most development economists broadened to include income

*Yrd.Doç.Dr., Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.

distribution, employment, nutrition, and a host of other variables (Eicher and Staatz, 1982, 3).

The article will attempt to outline the changing view of agriculture in economic development since 1950. In the first section it will examine the relatively passive role assigned to agriculture in the economic growth models of the 1950s, the increasing recognition of the interdependence between agricultural and industrial growth during the 1960s, the lessons learned from agricultural development experience of the 1950s and 1960s, and the contribution of radical and dependency scholars to an improved understanding of the process of agricultural and rural development. In the next section the article will discuss the increased emphasis given to agricultural and rural development during the growth-with equity period beginning around 1970.

2. THE ECONOMIC-GROWTH-AND-MODERNIZATION ERA, 1950-69

The Relative Neglect of Agriculture in the 1950s

Most western development economists of the 1950s did not view agriculture as an important contributor to economic growth. As I.M.D. Little comments in his survey of development economics, "Development was often equated with the structural transformation of the economy, that is, with the decline in agriculture's relative share of the national product and of the labor force. The role of development economics was seen as facilitating that transformation by discovering ways to transfer resources, especially labor, from traditional agriculture to industry, the presumed engine of growth" (Little 1982, 106).

In the context stated above, development economics throughout the 1950s, and 1960s was strongly influenced by W.Arthur Lewis's 1954 article "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor" (Lewis 1954). Lewis's model focused on how the transfer of labor from the subsistence sector-where the marginal productivity of a laborer approached zero as a limiting case -to the capitalist sector facilitated capitalist expansion through reinvestment of profits. Many development economists concluded that since economic growth facilitated the structural transformation of the economy in the long-run, the rapid transfer of resources (especially "surplus labor") from agriculture to industry was an appropriate short-run economic development strategy (Nicholls 1964, 11-44).

The propensity of development economists to give relatively little attention to agriculture's potential positive role in facilitating overall

economic growth was based in part on the empirical observation that agriculture's share of the economy inevitably declines during the course of development for at least two reasons: First, the income elasticity of demand for unprocessed agricultural products is less than unity and declines with higher incomes. Second, increasing labor productivity in agriculture means that the same farm output can be produced with fewer workers, implying a transfer of labor to other sectors of the economy. Because agriculture's share of the economy was assumed to be declining, many economists downplayed the need to invest in the agricultural sector.

The relative neglect of agriculture in the 1950s was reinforced by two other developments. In 1949, Raul Prebisch and Hans Singer independently formulated the thesis that there is a secular tendency for the terms of trade to turn against countries that export primary products and import manufactures. From this they concluded that the scope for growth through agricultural and other primary exports was very limited. This "secular-decline hypothesis" became an article of faith for some development economists and planners who advocated that priority be given to import substitution of manufactured goods rather than to production of agricultural exports (Singer, 1950, 170-80).

The second important event affecting development economists' view of agriculture was the publication of Albert Hirschman's influential book, The Strategy of Economic Development (1958).

Hirschman argued that investment in industry, due to stronger linkages in income generating activities, would generally lead to more rapid and more broadly based economic growth than would investment in agriculture (Hirschman 1958, 109-10).

The Recognition of Agriculture's Role in Economic Development in the 1960s.

Lewis's two-sector growth model, which led many development economists to focus heavily on the role of industry in economic development, in the early 1960s led others to stress the interdependence between agricultural and industrial growth. Among others, Stephen Enke (1962) showed that food shortages could choke off growth in the nonfarm sector by making its labor supply less than infinitely elastic. He therefore concluded that in order to avoid falling into a low-level equilibrium trap, in the early stages of development a country probably needed to make some net investment in agriculture to accelerate the growth of its agricultural surplus.

In 1961, Bruce F. Johnston and John W. Mellor's famous article entitled "The Role of Agriculture in Economic Development" argued that far from playing a passive role in development, agriculture could make five important contributions to the structural transformation of Third World economies: it could provide labor, capital, foreign exchange, and food to a growing industrial sector and could provide a market for domestically produced industrial goods.

William H. Nicholls's influential article "The Place of Agriculture in Economic Development" (1964) was also instrumental in encouraging economists to view agriculture as a potential positive force in development.

The Agricultural Development Experiences of the 1950s and 1960s, Which Emphasized the Role of Agriculture in Economic Development

Despite the emphasis that development economists placed on industrialization during the 1950s, governments of many low-income countries and international donor agencies undertook a number of activities aimed at increasing agricultural output and rural incomes. In this process Western agricultural economists played an important advisory role. They assumed that transferring agricultural technology and models of agricultural extension from the west to the Third World could help rural people overcome the backwardness of traditional farming. These efforts were based on what Vernon Ruttan calls the "diffusion model" of agricultural development. The model assumed that Third World farmers could substantially increase their agricultural productivity by allocating existing resources more efficiently and by adopting agricultural practices and technologies from the industrial countries (Ruttan 1982, 38-45).

Like the diffusion model, the community development effort of the 1950s and early 1960s assumed that small farmers were often poor decision makers who required outside assistance in planning local development projects. Community development grew out of the cold-war atmosphere of the 1950s, when Western foreign assistance programs were searching for a nonrevolutionary approach to rural change. Community development advocates assumed that villagers, meeting with community development specialists, would express their "felt needs" and unite to design and implement self-help programs aimed at promoting rural development. They also presumed that rural development could be achieved through direct transfer of Western agricultural technologies and social institutions to the rural areas of the Third World.

Many agricultural extension programs (the diffusion model) and community development projects were unable to achieve rapid increases in agricultural output and to solve the basic food problem in many countries (particularly India in the mid-1950s). This led to a reevaluation of these approaches to agricultural development. Two elements were critical in this reappraisal. First, it became apparent that in many countries there were important structural barriers to rural development, such as highly concentrated political power and asset ownership. The research by economists such as Warriner (1955), and Raup (1967), on land tenure and land reform in Asia, North Africa, and Latin America documented how institutional barriers inhibited the expansion of agricultural output. They argued that in some countries basic institutional reforms were prerequisites to effective agricultural extension and community development.

The second element leading to a reevaluation of the diffusion model was research by scholars such as Krishna (1967), and Behrman (1968) that documented the responsiveness of Third World farmers and consumers to economic incentives and helped to demolish the myth of the "tradition-bound peasant". The findings of these studies suggested that if farmers were not responsive to agricultural extension efforts, perhaps it was because extension workers had few profitable innovations to extend. This viewpoint was advanced most forcefully in T.W. Schultz's well-known book "Transforming Traditional Agriculture" (1964).

Schultz argued that Third World farmers were highly efficient in the allocation of the factors of production available to them, given existing technology. This implied that "no appreciable increase in agricultural production is to be had by reallocating the factors the disposal of farmers who are bound by traditional agriculture..." (Schultz, 1964, 39). The Third World farmer's allocative efficiency became known as the "efficient-but-poor hypothesis". Schultz suggested that major increases in per capita agricultural output in the Third World would come about only if farmers were provided new, more productive factors of production (that is, new agricultural technologies) and the new skills needed to exploit them. The cause of rural poverty, in other words, lay in the lack of profitable technical packages for Third World farmers and the lack of investment in human capital needed to cope with rapidly changing agricultural technologies. Schultz later attributed the low levels of investment in agricultural research and rural education in most Third World countries to national policies that undervalued agriculture (Schultz 1978).

Transforming Traditional Agriculture called for a major shift from agricultural extension towards investment in agricultural research and

human capital. International Rice Research Institute (IRRI) in the Philippines and the International Center for Maize and Wheat Improvement (CIMMYT) in Mexico, financed by the Rockefeller and Ford foundations, reinforced the increasing emphasis being given to agricultural research, and succeeded in developing high-yielding dwarf varieties of rice and wheat which were rapidly adopted in many areas of the Third World during the 1960s. This process, which was later named as "the green revolution", or high-payoff input model, replaced the diffusion/community development model as the dominant agricultural development model.

The appearance of the high-yielding grain varieties had important effects on the theory as well as on the practice of agricultural development. Several authors, such as Ohkawa (1964), Mellor (1966), and Ohkawa and Johnston (1969) noted that the new grain/fertilizers technologies were highly divisible and scale-neutral, allowing them to be incorporated into existing system of small-scale agriculture. The high-yielding varieties, it was argued, made it possible to achieve both employment and output objectives.

However, the early enthusiasm for the green revolution was met by a barrage of criticism by Frankel (1971), Griffin (1974), and others. These authors argued that the new varieties often benefitted mainly landlords and larger farmers while they frequently impoverished small farmers and tenants, by inducing lower grain prices and evictions from the land as landlords found it profitable to farm the land themselves using mechanization.

Although some authors, such as Lester Brown (1970) did tend to oversell the accomplishments of the green revolution, in Asia the impact to the varieties was substantial. The evidences showed that within villages there had been little difference between small farmers and large farmers' rates of adoption of the modern varieties. Farmers in upland areas, however, may have been hurt relative to farmers in irrigated areas because new varieties are more suited to irrigated conditions. Low-income consumers, who spend a high proportion of their income on food grains, have been major beneficiaries of the larger harvests and lower prices made possible by the green revolution.

One of the important lessons of the 1950s and 1960s is that with rising population pressure on land throughout the Third World, technological change must be included as a central component in both the theory and the practice of agricultural and rural development.

Radical Political Economy and Dependency Perspectives on Agriculture

The radical political economy models have their roots in the writings of Lenin on imperialism and Kautsky on agriculture and in the post-World War II writings of Paul Baran and other Marxist economists. Baran, in an important article entitled "On the Political Economy of Backwardness" (1952), argued that in most low-income countries it would be impossible to bring about broad-based capitalist development without violent changes in social and political institutions. Baran, like many other economists, believed that "very few improvements that would be necessary in order to increase productivity can be carried out within the narrow confines of small-peasant holdings" and that therefore farm consolidation was necessary (Baran 1952, 85).

In the 1950s and 1960s, several Latin American scholars, such as Raul Prebisch (1981) and Dos Santos (1970) blended Marxian analysis with dependency theory. The basic hypothesis of this perspective is that underdevelopment is not a stage of development but the results of the world capitalist system. Underdevelopment, in other words, is not simply the lack of development; it is a condition of impoverishment brought about by the integration of Third World economies into the world capitalist system. In this integration the low-income countries ("the periphery") were pauperized through both a process of unequal exchange with industrialized world ("the center") and repatriation of profits from foreign-owned businesses. Marxist economists argued that unequal exchange between industrialized and Third World countries resulted from the maintenance of procapitalist relations of production in the Third World, which depressed wage rates, and the use of monopoly power by industrialized nations to turn the terms of trade against the Third World.

Although the radical scholars made several important contributions to the understanding of agriculture and rural development they suffered from the shortcomings of inadequate attention to the need for technical change in agriculture, lack of attention to the biological and location-specific nature of agricultural production process, and lack of a solid micro foundation based on empirical research at the farm and village level. Recognition of some of these shortcomings was an important element leading to a reevaluation of the goals and approaches of development economics and of the role of agriculture in reaching those goals in the period following 1970.

3. THE GROWTH-WITH EQUITY ERA SINCE 1970

Around 1970, development economists began to give greater attention to employment and the distribution of real income, for at least three reasons. The first was ideological, a response to the radical critique of Western development economics. The goal of economic growth for Third World countries was seriously questioned by this critique, and some development economists may have felt the need to redefine the goals of development more broadly in order to preserve the legitimacy of their discipline.

Second, from the 1960s onwards it became apparent that rapid economic growth in some countries, such as Pakistan, Nigeria, and Iran, had deleterious, and in some cases disastrous, side effects. Hirschman (1981) argues that development economists were forced to reevaluate the goals of their profession because "the series of political disasters that struck a number of Third World countries from the sixties on... were clearly somehow connected with the stresses and strains accompanying development and modernization".

The third reason for the reevaluation of development goals was a growing awareness among development economists that even in countries where rapid economic growth had not contributed to social turmoil, the benefits of economic growth often were not trickling down to the poor and that frequently the income gap between rich and poor was widening. Even where the incomes of the poor were rising, often they were rising so slowly that the poor would not be able to afford decent diets or housing for at least another generation.

Rather than simply waiting for increase in average per capita incomes to solve the problems of poverty and malnutrition, economists, political leaders in the Third World, and the leaders of major donor agencies argued in the early 1970s that greater explicit attention needed to be paid to employment, income distribution, and "basic needs", such as nutrition and housing (McNamara 1973).

These growth-with-equity concerns stimulated a number of important theoretical and policy debates during the 1970s. The first debate concerned the interactions between income distribution and rates of economic growth. The experiences of some countries, such as South Korea, Taiwan, and Sri Lanka, showed that greater equality in income distribution may in fact be a condition for self-sustaining economic growth.

A second debate centered on employment generation and the possible existence of employment-output trade-offs in industry and

agriculture. Although Dovring (1959) had shown that the absolute number of people engaged in agriculture in developing countries would probably to grow for several decades, most economists during the 1960s still assumed that urban industry would absorb most of the new entrants to the labor force. By 1970, however, it had become apparent that urban industry in most countries could not expand quickly enough in the short run to provide employment for the expanding rural labor force. Hence, the concern of development planners shifted to finding ways to hold people in the countryside.

During the 1970s economists and planners also began to give explicit consideration to the impact of development programs on nutrition. Empirical studies revealed that increases in average per capita income did not always lead to improved nutrition. Therefore, many analysts argued that nutrition projects, targeted to the poor and malnourished, were needed to supplement other development activities (Berg 1973; Reutlinger and Selowsky 1976).

4. CONCLUSION

The change in orientation of development economics in the early 1970s implied a much greater role for agriculture in development programs. Because the majority of the poor in most Third World countries live in rural areas and because food prices are a major determinant of the real income of both the rural and the urban poor, the low productivity of Third World agriculture was seen as a major cause of poverty. Furthermore, because urban industry had generally provided few jobs for the rapidly growing labor force, development planners increasingly concentrated on ways to create productive employment in rural areas, if only as a holding action until the rate of population growth declined and urban industry could create more jobs (Nonetheless, investment policies in many countries continued to favor urban areas).

It soon became apparent that if agriculture was to play a more important role in development programs, policy makers needed a more detailed understanding of rural economies than the provided by the simple two-sector models of the 1950 s and early 1960s. In the late 1960s and early 1970s there was a rapid expansion of micro-level research on agricultural production and marketing, farmer decision making, the performance of rural factor markets, and rural nonfarm employment.

ÖZET

Tarım, kalkınma ekonomisinin ekonomi biliminin yeni bir dalı olarak başladığı 1950'lerden beri, kalkınma ekonomistlerini yakından ilgilendirmiştir. Bununla beraber, tarımın ekonomik kalkınmada yeri ve önemi zaman içerisinde değişik şekillerde yorumlanmıştır. 1950'lerde kalkınma modelleri ve planları tarıma oldukça pasif rol atfetmişler ve tarım sadece geliştirilmesine öncelik verilen endüstriyel sektöre kaynak aktaracak bir kesim olarak görülmüştür. Ancak, 1960'larda, tarımdan kaynak aktarmanın o kadar kolay olmadığı, tarım ve endüstri arasındaki vazgeçilmez bağımlılık anlaşılmıştır. Böylece, ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi için, tarıma özel bir önem verilmeye başlanmıştır.

1950 ve 1960'larda, birçok gelişmekte olan ülkenin yeterli düzeyde ekonomik gelişmeyi gerçekleştirememesi, bazı radikal ekonomistleri az gelişmişliğin nedenlerini araştırmaya yöneltmiştir. Bu ekonomistlerin öne sürdükleri fikirlere "bağımlılık teorileri" adı verilmiştir. Üçüncü Dünya Ülkelerinin, sanayileşmiş ülkelerle eşit olmayan değişim ilişkileri sonucu fakirleştirildikleri tezini savunmuşlardır.

Son olarak, 1970'lerden beri, "eşitlik içinde büyüme" adı altında, tarıma kalkınmada daha büyük bir rol veren, gelir dağılımı, istihdam, beslenme ve diğer sosyal faktörleri de içeren bir model benimsenmiştir. Bu şekilde, gelişen ekonomiler kendilerine yeterli hale gelerek ekonomik kalkınmalarını daha kararlı bir şekilde gerçekleştirebilecekleri kabul edilmektedir.

REFERENCES

- Baran, P.A. 1952. "On the Political Economy of Backwardness." Reprinted in The Economics of Underdevelopment, edited by A.N. Agarwala and S.P. Singh, 75-92. London: Oxford University Press.
- Behrman, J.R. 1968. Supply Response in Underdeveloped Agriculture. Amsterdam: North-Holland Publishing Co.
- Berg, A. 1973. The Nutrition Factor: Its Role in National Development. Washington D.C.; Brookings Institution.
- Brown, L.r. 1970. Seeds of Change. New York: Praeger.
- Dos Santos, T. 1970. "The Structure of Dependence". American Economic Review 40(2): 231-36.

- Dovring, F. 1959. "The Share of Agriculture in a Growing Population". Reprinted in Agriculture in Economic Development, edited by C.K. Eicher and L.W. Wittt, 78-98. New York: McGraw-Hill, 1964.
- Eicher, Carl K. and J.M. Staatz (eds.). 1982. Agricultural Development in the Third World. The John Hopkins Univ. Press.
- Enke, Stephen. 1962. "Economic Development with Unlimited and Limited Supplies of Labour". Reprinted in Readings in Economic Development, edited by W.L. Johnson and D.R. Kamerschen, 241-55. Chicago: South-Western Publishing Co.
- Frankel, F.R. 1971. India's Green Revolution: Economics Gains and Political Costs. Princeton: Princeton University Press.
- Griffin, K. 1974. The Political Economy of Agrarian Change: An Essay on the Green Revolution. Cambridge. Harvard University Press.
- Hirschman, A.O. 1958. The Strategy of Economic Development. New Haven: Yale University Press.
- Hirschman, A.O. 1981. "The Rise and Decline of Development Economics". In Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond. New York: Cambridge University Press.
- Johnston, B.F. and J.W. Mellor. 1961. "The Role of Agriculture in Economic Development". Reprinted in Economic Development: Challenge and Promise, edited by S. Spiegelglas and C.J. Welsh. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1970.
- Krishna, R. 1967. "Agricultural Price Policy and Economic Development". In Agricultural Development and Economic Growth, Edited by H.M. Southworth and B.F. Johnston, 497-540. Ithaca: Cornell University Press.
- Lewis, W. Arthur. 1954. "Economic Development With Unlimited Supplies of Labour". Reprinted in Readings in Economic Development, Edited by T. Morgan, G.W. Betz, and N.K. Choudry, 214-231. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, Inc. 1963.
- Little, I.M., D. 1982. Economic Development: Theory, Policy and International Relations. New York: Basic Books.
- McNamara, R.S. 1973. Address to the Board of Governors. Washington D.C.: International Bank for Reconstruction and Development.
- Mellor, J.W. 1964. The Economics of Agricultural Development. Ithaca: Cornell University Press.

- Nicholls, W.H. 1964. "The Place of Agriculture in Economic Development." In Agriculture in Economic Development, Edited by C.K. Eicher and L.W.Witt, 11-44, New York: McGraw-Hill.
- Okhawa, K. 1964. "Concurrent Growth of Agriculture with Industry: A Study of the Japanese Case." In International Explorations of Agricultural Economics, edited by R.N. Dixey, 201-12. Ames: Iowa State University Press.
- Okhawa, K. and B.F. Johnston. 1969. "The Transferability of the Japanese Pattern of Modernizing Traditional Agriculture" In The Role of Agriculture in Economic Development, edited by E. Thorbecke, 277-303. New York: National Bureau of Economic Research.
- Prebisch, R. 1981. "The Latin American Periphery in the Global System of Capitalism." CEPAL Review, April, 143-50.
- Raup, P.M. 1967. "Land Reform and Agricultural Development." In Agricultural Development and Economic Growth, edited by H.M. Southworth and B.F. Johnston, 267-314. Ithaca: Cornell University Press.
- Reutlinger, S. and M. Selowsky. 1976. Malnutrition and Poverty: Magnitude and Policy Options. World Bank Staff Occasional Paper, No: 23. Baltimore: John Hopkins University Press for the World Bank.
- Ruttan, V.W. 1982. "Models of Agricultural Development". In Agricultural Development in the Third World, edited by C.K. Eicher and J.M. Staatz, 38-45. John Hopkins University Press.
- Schultz, T.W. 1964. Transforming Traditional Agriculture. New Haven: Yale University Press.
-, 1978. "On the Economics and Politics of Agriculture". In Distortions of Agricultural Incentives, edited by T.W. Schultz, 3-23. Bloomington: Indiana University Press.
- Singer, H.W. 1950. "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries". Reprinted in Studies in Economic Development, edited by B. Okun and R.W. Richardson, 170-80. New York: Holt, Rinehart and Winston. 1965.
- Warriner, D. 1955. "Land Reform in Economic Development". Reprinted in Agriculture in Economic Development, edited by C.K. Eicher and L.W. Witt, 272-98. New York: McGraw-Hill, 1964.

GİRDİ-ÇIKTI ANALİZİ YAKLAŞIMIYLA TÜRKİYE EKONOMİSİNDE SEKTÖRLER ARASI İLİŞKİLER VE YAPISAL BAĞINLAŞMA

Tuncer ÖZDİL*

ÖZET

1963 ve 1990 yılları arasında planlı dönemde, Türkiye Ekonomisinin önemli yapısal değişmelere sahip olduğu bilinmektedir. Ekonomik yapı açıklaması, kavramın oldukça geniş bir alanı kapsamı nedeniyle, farklı teknikler kullanımıyla farklı yaklaşımları gerektirmektedir. Girdi-Çıktı yöntemi bu farklı yöntem ve yaklaşımlardan biri olarak kabul edilebilir.

Bu makalede, ekonomik yapı, ekonomik sektörler arasındaki teknolojik ilişkiler ve ekonomi genelindeki yapısal bağınlaşma olarak kabul edilmektedir. Bütün bu ilişkiler, girdi-çıktı analizi yaklaşımıyla, DİE tarafından 1963-1973-1985 yıllarında yayımlanmış Girdi- Çıktı sonuç tabloları yardımıyla açıklanmıştır.

1. GİRİŞ

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde kalkınma amacına paralel olarak uygulanan ekonomik politikaların amaçlarından biri de kalkınmayı sağlayacak şekilde ekonomik yapı değişimini gerçekleştirmektir. Bu değişimi gerçekleştirebilmek için uygun politikaların belirlenebilmesi ancak ekonomik yapının dolayısıyla sektörlerarası teknolojik ilişkilerin ve birbirleriyle olan etkileşimlerinin biliniyor olmasıyla olanaklıdır. Belli bir dönemde, karşılaştırmalı olarak ortaya konacak sektörlerarası teknolojik ilişkiler, hem ekonomik yapının açıklanmasında ve geleceğe yönelik tahminlenmesinde hem de bu yapıya uygun ekonomik politikaların belirlenmesinde çok önemli bilgiler sağlayacaktır.

Zaten kavram olarak oldukça geniş kapsamlı ekonomik yapı kavramı, bu özelliği nedeniyle bir çok çalışmada başlangıçta ciddi sınırlamalar yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle çalışmamızda da ekonomik yapı, sektörlerarası teknolojik ilişkiler veya daha genel bir ifadeyle ekonomide yapısal bağınlaşma yönüyle inceleme konusu yapılmaktadır.

* Arş.Gör., Celal Bayar Üni. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Çalışmamızda sektörlerarası teknolojik ilişkilerin belirlenmesi, girdi-çıkıtı tekniği yardımıyla, sektör genelinde doğrudan ve dolaylı taleplerin, ileri ve geri bağlantı katsayılarının ve yapısal bağınlaşma derecesinin incelenmesi yardımıyla yapılmaktadır. Bu nedenle ülkemizde DİE'nce hazırlanmakta olan girdi-çıkıtı sonuç tablolarından yararlanılmıştır. Yapısal bağınlaşma derecesi, 1963, 1973 ve 1985 tabloları dikkate alınarak hesaplanmıştır. İleri ve geri bağlantı katsayıları ve doğrudan ve dolaylı talepler karşılaştırmanın çarpıcı olabilmesi bakımından, sadece 1963 ve son yayımlanmış tablo olan 1985 yılı tablosu yardımıyla hesaplanmıştır.

2. GİRDİ-ÇIKTI ANALİZİ YAKLAŞIMIYLA SEKTÖRLERARASI TEKNOLOJİK İLİŞKİLER

Bilindiği gibi genel olarak girdi-çıkıtı analizi, bir ekonomik sistemin belirli yapısal özelliklerini tanımlayan bir veriler toplamı ve sistemin belirli bir zaman aralığı içinde belirli bir anındaki davranışını etkileyici ve açıklayıcı analitik bir teknik olarak tanımlanabilmektedir (Todaro, 1987:17). Analizin temeli, herhangi bir ülke ekonomisinin kendi içerisinde homojen ya da olabildiğince birbirine benzer mallar üreten endüstrilere bölünebilmesi ve bu endüstrilerin birbirleriyle ve ekonomiyle olan etkileşimlerinin matematiksel ifadesine dayanır.

Girdi-Çıkıtı sonuç tabloları üç ana tablodan oluşmaktadır. Bu tablolardan ilki, sektörlerarası mal ve hizmet akımlarını, sektör üretimlerinin nihai talep unsurlarına dağılımını ve sektörel katma değeri gösteren endüstrilerarası akım tablosudur. Diğerleri, teknik katsayılar matrisi ve ters matris tabloları olmaktadır. Bu iki tablo modeldeki varsayımlar ışığında, bazı matematiksel işlemlerle ilk tablodan türetilmektedirler.

Girdi-Çıkıtı analizinde, tüm hesaplamalara ve ayrıntılı analizlere kaynaklık eden endüstrilerarası akım tablosu, diğer teknik katsayılar ve ters matris tabloları dikkate alınmadan bile, makro düzeyde bir ülke ekonomisiyle ilgili olarak ciddi, betimleyici bilgiler içermektedir. Öyle ki bu tabloda her bir sütun ilgili sektör için bir faktör bileşimini yani birim üretimde kullanılan ana girdinin diğer sektörlerle ve yaratılan katma değerinin üretim faktörlerine dağılımını yansıtmaktadır. Her bir satır ise ilgili sektör için, sektörel üretimin ara talep olarak diğer sektörlerle nihai talep unsurlarına dağılımını ya da bir başka deyişle pazar profilini yansıtmaktadır (Miernyk, 1966:31-42).

Girdi-Çıkıtı analizinin her bir sektörün homojen tek mal ürettiği varsayımı dikkate alındığında, Girdi-Çıkıtı sonuç tablolarındaki sektör sayısının binlere varması gerekir. Ancak çözümleme tekniklerindeki sınırlamalar ve alt sektörlerle inilmesi halinde istatistik veri elde edilmesinde ve bu bilgile-

rin derlenmesindeki sorunlar nedeniyle girdi-çıkıtı tablolarının belli hacimlerde tutulma zorunluluğu vardır. Bu nedenle tablolardaki her bir sektöre ait sıra ve sutunda görülen değerler tek, homojen bir malı değil, bir toplulaştırmayı gösterirler. Tercih toplulaştırma işleminin olması ya da olmaması değil, daha az ya da daha çok olması arasındadır.

Toplulaştırmanın hangi kriterlere göre yapılacağı, hangi sektörün hangi gruba dahil edilerek sınıflandırılacağı önemli sorunlardan birisidir. Toplulaştırma kriterleri olarak, sektörlerin girdi ve çıkıtı yapılarındaki benzerlik, üretim fonksiyonlarındaki (teknolojilerindeki) benzerlik, sektör üretiminin tamamının bir başka sektör tarafından aragirdi olarak kullanılıp kullanılmaması, sektörlerin nisbi önemleri v.b. sayılabilir (Korum,1963:28).

Bu kriterler dikkate alınarak yapılacak toplulaştırma işleminde sektör kapsamaları sorunu gerek farklı tabloların birbirleriyle karşılaştırılmalarına gereksede aynı tablodan elde edilen sonuçların yorumunda kendini hissettirmektedir. Bu nedenle girdi-çıkıtı tabloları kullanılarak yapılacak analizlerde, yapılan hesaplamalar sonucu elde edilen bulguların yorumunda toplulaştırma işleminde dikkate alınması gerekmektedir. Sektör sayısı çalışmanın amacına, niteliğine ve eldeki varolan olanaklara göre belirlenmektedir.

Çalışmada sektörlerarası teknolojik ilişkiler sadece 1963 ve 1985 yılı tablolarıyla incelenmiştir. 1973 yılı içinde aynı hesaplamalar yapılmıştır. Ancak bulunan değerlerin, 1963 ve 1985 arasındaki eğilimi bozmadığı ulaşılan sonuçları etkilemediği görülmüştür. Makalenin hacmini genişletmemek bakımından çalışmaya alınmamıştır (1973 yılı değerleri için bkz. Özdil,1992:111).

Girdi-çıkıtı analizi, modelin varsayımlarının doğruluğu ve güvenilirliği tam kabul edildiğinde %100 olurlu, kesin, tartışmaya yer vermeyecek şekilde çözüm veren bir tekniktir. Ancak bu analiz yardımıyla yapılan çalışmalarda, teorik olarak doğruluğu kabul edilen varsayımların güncel ekonomik yaşamda geçerli olup olamayacağı tartışması ve tabloların hazırlanması sırasında sektör kapsamaları, gerekli istatistiksel bilgilerin yetersizliği v.b. sorunlar ve bunlara ilişkin çözümler kapsam dışı bırakılmaktadır. Girdi-çıkıtı sonuç tablolarındaki bilgiler veri kabul edilmektedir (Kepenek, 1977:30-33). Çalışmamızda da bu düşünce benimsenerek, tabloların karşılaştırma yapmaya elverişli oldukları kabul edilmiş ve tüm hesaplamalar adı geçen üç temel tablo yardımıyla yapılmıştır. Tablolar arasında homojenliği sağlamak bakımından tüm tablolar 10 sektöre indirgenmiş ve bütün hesaplamalar bu 10 sektör üzerinden yapılmıştır.

A-1963-85 Yılları Sektörel İleri ve Geri Bağlantı Etkileri

Girdi-Çıktı analizi sadece katma değeri ölçen milli gelir muhasebesini içinde barındırmakla kalmayıp, sektörler arası karşılıklı etkileşimi, üretim içi ilişkileride kapsamaktadır. Sektörlerarası ilişkiler de ileri ve geri bağlantı katsayılarıyla, doğrudan ve dolaylı taleplerin incelenmesini kapsamaktadır (Kepenek, 1966:20-25; Korum, 1963:120-128). Aslında ileri ve geri bağlantı etkileriyle, doğrudan ve dolaylı talepler aynı konuya iki farklı açıdan yaklaşımı ifade etmektedirler. Öyle ki, ileri ve geri bağlantı katsayıları endüstrilerilerarası akım tablosu yardımıyla hesaplanırken, doğrudan ve dolaylı talepler ters matris yardımıyla hesaplanmakta, ancak sonuçta her ikisi sektörlerarası bağımlılığı yansıtmaktadırlar. Ters matris elemanları toplam (doğrudan artı dolaylı)bağımlılığı vermektedir.Sektörlerin ekonomi içerisindeki etkinliğinin belirlenmesinde yararlanılan bu katsayılar yardımıyla planlamada sıkça kullanılan "kilit sektörler" kavramı açıklık kazanmaktadır.

Sektörlerarası ilişkilerde ileri bağlantı etkisi; sektör üretimine olan ara talebin, sektör üretimi içerisindeki payıdır. Sonuçta bu bir oran olduğundan bir katsayıyı ifade ettiğinden ileri bağlantı katsayısı olarak da bilinmektedir.

Herhangi bir i sektörü üretimine olan ara talep (W_i)ve sektör üretimi (X_i) dikkate alındığında ileri bağlantı katsayısı (B_i);

$$B_i = W_i / X_i \quad \text{olmaktadır.}$$

Geri bağlantı etkisi (B_g), sektörün ara girdi kullanımlarının (U_i), sektör üretimi (X_i) içerisindeki payı olmaktadır. Yani;

$$B_g = U_i / X_i \quad \text{olmaktadır.}$$

Sonuçta bu katsayılar sektörel üretimlerin artış ya da azalışlarında diğer sektörlerle olan katkırı yansıtmakta, 0 ve 1 arasında değer alan bu katsayıların 0,5'ten büyük ya da küçük olmasına göre sektörlerarası bağımlılığın(=ilişkinin) kuvvetli ya da zayıf olduğu anlaşılmaktadır.

İleri ve geri bağlantı katsayılarının yardımıyla kilit sektörlerinin belirlenebilmesi, ancak sektörel yayılma derecelerinin hesaplanmasıyla olanaklıdır. Bağlantı etkisi büyük, fakat yayılma derecesi küçük olan sektörün

kilit sektör olarak seçilmesi gerekmektedir. Bu katsayıların bir özelliği de sektörlerin verimliliği ya da teknoloji düzeyleri hakkında bilgi veriyor olduğudur. Ancak etkin olmayan girdi kullanımı, yüksek bir geriye bağlantı etkisi verebilir. Bu nedenle aslında bu katsayılar toplulaştırma düzeyinin olabildiğince düşük olduğu tablolar için anlamlıdır. Ancak, bu halleriyle bile sektörlerarası ilişkiler hakkında ciddi, tutarlı bilgiler elde etmek olasıdır.

1963 ve 1985 yılı girdi-çıktı tabloları 10 sektöre indirgenerek, her iki yıl için 10 sektör üzerinden ileri ve geri bağlantı katsayıları hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 1'de verilmiştir.

Tablonun incelenmesiyle de anlaşılacağı gibi, 1963 yılında ileri bağlantı etkisi yüksek, yani üretimini girdi olarak kullanan sektörlerle katkının en yüksek olduğu sektörler, Tarım-Ormancılık-Hayvancılık-Madencilik, İmalat sektörlerinden, genellikle ara malı üreten sanayiler ve enerji sektörleri olmaktadır. 1985 yılı için ileri bağlantı etkisi yüksek olan sektörler ise, genellikle ara mali üreten sanayiler ile enerji sektörü olmaktadır. 1963 yılındaki üretime katkı düzeyleri yüksek olan 1 ve 2 no'lu temel üretim sektörlerinin, dönem içerisinde 1985 yılında bu özelliklerini yitirdiklerini görüyoruz. Buradan da dönem içerisinde ekonomi genelinde, diğer sektörlerde tarımsal girdi kullanımlarının azaldığı sonucuna ulaşmak olasıdır.

Geriye bağlantı etkisi yüksek olan sektörler, yani diğer sektörlerden oldukça fazla ara girdi talep eden sektörler incelendiğinde, 1963 yılı için geri bağlantı etkisi yüksek olan sektörün sadece 3 nolu genellikle tüketim malı üreten sanayiler olduğu görülmektedir. Böylelikle, 1963 yılında sektörlerin birbirlerinden pek fazla ara girdi talep etmedikleri anlaşılmaktadır. 1985 yılına baktığımızda, 1963 yılına ek olarak, dönem içerisinde geri bağlantı etkisi yüksek olan sektörler arasına genellikle ara ve yatırım malı üreten sektörlerle inşaat sektörünün katıldığını görmekteyiz. Buradan da dönem içerisinde sektörel ara girdi kullanımlarının arttığını, bir başka deyişle sektörlerarası teknolojik ilişkilerin geliştiğini söyleyebiliriz (İmalat sanayinin alt sektörlerindeki ileri ve geri bağlantı katsayıları için bkz. Kepenek, 1991).

TABLO 1 : 1963-85 YILI İLERİ-GERİ BAĞLANTI ETKİLERİ

1963 1985

EKONOMİK SEKTÖRLER	B_i	B_g	B_i	B_g
1. Tarım Ormancılık Hayv.	0,51	0,39	0,43	0,33
2. Madencilik	0,83	0,29	0,31	0,25
3. Gen.Tük.Malı Ür.San.	0,20	0,64	0,24	0,68
4. Gen.Ara.Malı Ür.San.	0,84	0,44	0,82	0,64
5. Gen.Yat.Malı Ür.San.	0,47	0,43	0,32	0,57
6. Enerji	0,59	0,44	0,78	0,43
7. İnşaat	-	0,49	-	0,53
8. Ulaştırma-Haberleşme	0,24	0,41	0,30	0,40
9. Ticaret, Bank., Sig.	0,23	0,12	0,33	0,18
10. Konut Sahipliği	0,09	0,06	-	0,03

Kaynak : 1963 ve 1985 yılı Girdi-Çıktı tabloları yardımıyla hazırlanmıştır.

B-1963-1985 Yılı Doğrudan ve Dolaylı Talepler

Girdi-Çıktı analizinin ilginç özelliklerinden birisi de, herhangi bir sektörün nihai talebindeki artışın bu ve diğer sektörlerin üretimlerinde yaratacağı etkinin hesaplanmasına olanak vermesidir. Herhangi bir sektörün nihai talebindeki 1 birimlik artışın sektörün kendi üretimine olan etkisi doğrudan talep, bu sektörün girdi talep ettiği sektör üretimlerine olan etkisi ise dolaylı talep olmaktadır.

Doğrudan ve dolaylı taleplerin toplamı olarak, toplam etki iki farklı şekilde yorumlanabilmektedir. Bunlardan birincisi, herhangi bir i sektörünün nihai talebindeki 1 birimlik artışın diğer tüm sektör üretimlerine olan toplam etkisi (doğrudan artı dolaylı, bu da ters matris elemanlarının sütun toplamıdır) dir. Diğerisi ise, ekonomideki tüm sektörlerin nihai talebi 1 birim arttığında herhangi bir i sektörü üretimine olan toplam etkisi, (buda ters matris elemanlarının satır toplamı olmaktadır) şeklindedir.

Ters matris elemanlarının satır ve sütun toplamlarıyla bulunan toplam talep değerleri yüksek olan sektörler için, nihai talebin bu sektörlerle yönelmesi halinde ekonomik yapıyı, dolayısıyla sektörler arası bağımlılığı daha fazla etkileyebilecekleri söylenebilir.

Doğrudan ve dolaylı talepler yardımıyla sektörlerin birbirlerine olan etkilerini inceleyebilmek amacıyla 1963 ve 1985 yılları için hazırlanmış 10 sektörlü girdi-çıktı tabloları ters matris, sıra ve sütun toplamları Tablo 2'de verilmektedir.

Herhangi bir i sektörü nihai talebindeki artışın diğer tüm sektör üretimlerine olan etkisini anlayabilmek için ters matris sütun toplamlarına baktığımızda, 1963 yılı için en yüksek değerlerin tüketim-tra ve yatırım malı üreten imalat sektörleriyle inşaat ve enerji sektörlerinde olduğu görülmektedir. Bunlardan en yüksek değerli tüketim malı üreten sanayilerin nihai talebindeki 1.000.000 TL.lık artış, diğer tüm sektörlerde 2.110.000 TL.lık üretim artışına neden olmaktadır. Benzer mantıkla diğer tüm sektörler için de aynı şeyi söylemek olasıdır.

1985 yılı için de sütun toplamlarına bakıldığında, 1963'deki aynı sektörlerin katkılarının daha da arttığı görülmektedir. Buradan da dönem içerisinde bu sektörlerin ekonomik gelişmeye paralel diğer sektörleri etkileme güçlerinin arttığı anlaşılmaktadır.

Tüm sektörlerin nihai talebindeki artışın herhangi bir i sektörü üretimine olan etkisini inceleyebilmek için sıra toplamlarına baktığımızda, 1963 yılında üretimi en fazla artan sektörler olarak, Tarım-Ormancılık-Hayvancılık, Ara Malı Üreten İmalat Sektörleri ve Ticaret-Banakacılık Sektörleri ilk üç sırayı almaktadır. Burada da yine benzer mantıkla; ekonomi genelinde tüm sektörlerde 1.000.000 TL.lık nihai talep artışı gerçekleştiğinde, 1 no'lu Tarım-Ormancılık-Hayvancılık sektöründeki artışı

TABLO 2 : 1963-85 YILLARI TERS MATRİS SIRA VE SÜTUN TOPLAMLARI

	1963	1985		
	SIRA	SÜTUN	SIRA	SÜTUN
EKONOMİK SEKTÖRLER	TOPLAMI	TOPLAMI	TOPLAMI	TOPLAMI
1.Tarım-Orm.Hayv.	2,55	1,63	1,72	1,61
2.Madencilik	1,29	1,41	1,98	1,49
3.Gn.Tk.M.Ü.S.	1,33	2,11	1,39	2,23
4.Gn.Ara.M.Ü.S.	2,93	1,74	4,03	2,16
5.Gn.Yat.M.Ü.S.	1,56	1,71	1,53	2,17
6.Enerji	1,15	1,71	1,41	1,82
7.İnşaat	1,00	1,82	1,00	2,08
8.Ulaştırma-Hab.	1,29	1,66	1,70	1,82
9.Tic.,Ban.,Sig.	1,93	1,18	2,01	1,33
10.Konut Sahipliği	1,03	1,09	1,00	1,07
TOPLAM	16,06	16,06	17,77	17,77

Kaynak : 1963-1985 yılı girdi-çıkı sonuç tabloları yardımıyla hazırlanmıştır.

2.550.000 TL. olacaktır. Dönem içerisinde, beklenen gelişmeye paralel 1 no'lu Tarım-Ormancılık-Hayvancılık Sektörünün endeks değeri azalmakta, diğer iki sektörün de Ara Malı Üreten İmalat Sektörleriyle, Ticaret-Bankacılık-Sigortacılık Sektörlerinin artmaktadır. Özellikle, ara malı üreten imalat sanayilerinde sanayileşme olgusunu destekleyecek şekilde ciddi bir artış gerçekleşmiştir. Tablo 2 değerlerinden de anlaşılacağı gibi, 1963 yılı için tüm sektörlerdeki nihai talep 1.000.000 TL artığında, ara malı üreten imalat sanayilerindeki üretim artışı 2.930.000 TL., 1985 yılında aynı sektörde 4.030.000 TL. olmaktadır.

Sonuçta doğrudan ve dolaylı taleplerin incelenmesiyle elde edilen bulguların dönem içerisinde sanayileşme olgusunu destekleyecek yönde gerçekleştiği görülmektedir.

C-Planlı Dönemde Türkiye Ekonomisinde Yapısal Bağınlaşma

Varsayımların gerçeğe uygunluğu kabul edildiğinde girdi-çıktı modelinin planlama tekniği olarak başarı ile kullanılması, ekonomi içerisindeki sektörlerarası bağınlaşmanın kuvvetine bağlıdır. Yeterli istatistik bilgilerin sağlanma zorluğunun yanında, yapısal bağınlaşmanın zayıf olduğu az gelişmiş ülkelerde girdi-çıktı tablolarının hazırlanmasının oldukça yüksek maliyetlere yol açması nedeniyle bir lüks olduğu görüşü egemendir. Sektörler arası yapısal bağınlaşmanın zayıf olması nedeniyle endüstrilerarası akım tablosundaki mal-hizmet akımları bölmesi boş kalacaktır. Bu da girdi-çıktı analizinden beklenen faydanın sağlanmasını engelleyecektir. Bu nedenle böyle bir durumda milli gelir muhasebesinin kullanılması daha uygun olacaktır.

Çok genel olarak sektörlerarası her türlü ilişki olarak tanımlayabileceğimiz yapısal bağınlaşmanın farklı ülke tablolarıyla ya da aynı ülkede farklı tablo değerleriyle karşılaştırılmasına olanak verecek genel bir ölçü yoktur. Ancak, buna rağmen birincil mallar üreten sektörlerin girdi değerleriyle, sınai ürünler üreten sektörlerin girdi değerlerinin ayrı ayrı toplam çıktıya oranlanmasıyla bulunan P/X ve E/X oranlarıyla, endüstriler arası akım tablosunda, mal-hizmet akımları bölmesindeki dolu gözler (D_g) sayısının, toplam gözler sayısına (T_g) oranı olan D_g/T_g değeri yapısal bağınlaşma derecesi hakkında somut karşılaştırılabilir bilgiler sunmaktadır.

Sanayileşme arttıkça ithal ikamesi de artar ve eskiden üretilmeyen bir çok mal yurt içinde üretilmeye başlanır. Gelişme sırasında yeni kurulan endüstrilerin ekonomi üzerindeki en önemli doğrudan etkisi, içerideki çeşitli endüstrilerin mallarına talep doğurmasıdır. Böyle bir durumda

yapısal değişme vardır. Yapısal değişimin ekonomi içindeki yayılma hızı yapısal bağımlaşma derecesi ile doğru orantılıdır. Bağımlaşma zayıf endüstrinin ekonomi içerisinde yaratacağı dolaylı etkiler de zayıf olacaktır. Eğer bağımlaşma kuvvetliyse, yeni endüstrinin kurulması ekonomiye hız verecektir. Yapısal bağımlaşma bu yönüyle de ekonomiyle ilgili olarak ciddi ilgiler içermektedir.

Sektörler arası bağımlaşma tam yani her sektör birbirinden girdi alıp veriyorsa hiç boş göz yoksa bağımlaşma derecesi 1 olacaktır. Sektörler birbirlerinden alış veriş yapmıyor ise, yani tüm gözler boş ise bu kez bağımlaşma derecesi 0 olacaktır. Ancak pratikte bu oran ne 0, ne de 1'dir. İleri teknolojiye sahip gelişmiş ülkelerde bu oran 0,5-0,6 civarında bulunmaktadır (Çınar, 1966:31). Ülkemiz ekonomisi için hazırlanan girdi-çıkıtı tabloları içinde benzer oranlar hesaplanabilir. Ancak, bu hesaplamaların sağlıklı sonuçlar verebilmesi ve karşılaştırmaların yapılabilmesi için hazırlanan tabloların birbirinin aynı ya da yakın ve toplulaştırma düzeyinin makul sınırlar içerisinde olması gerekir. Toplulaştırma düzeyinin çok yüksek, yani sektör sayısının 5-10 gibi olduğu bir tabloda bu oranın 1'e yakın çıkabileceği söylenebilir. Fakat, toplulaştırma düzeyi yüksek olan tablolarda bu oran hesaplanır da 0,5 civarında bir değer bulunursa, sektör sayısı artarak toplulaştırma düzeyi azaldıkça bu oranın daha da düşebileceği anlaşılabılır. Sonuçta yapısal bağımlaşma derecesini ölçmede daha sağlıklı kriterlerin olmadığı dikkate alınırsa, bu oranların bu halleriyle bile önemli bilgiler sağladığı belirtilebilir.

Ülkemiz ekonomisi için DİE tarafından hazırlanan 1963, 1973 ve 1985 yılı girdi-çıkıtı tabloları yardımıyla yukarıda açıklanan iki ayrı yöntemle göre yapısal bağımlaşma dereceleri hesaplanmış ve sonuçlar tablo 3'de özetlenmiştir.

Tablo 3 yardımıyla birincil girdi kullanımlarının ve endüstriyel girdi kullanımlarının toplam çıktı içerisindeki payları incelendiğinde, 1963 yılı için $P/X = 0,18$ $E/X = 0,13$ olduğu görülmektedir. Buradan da 1963 yılında birincil girdi kullanımlarının endüstriyel girdi kullanımlarından daha büyük olduğu anlaşılmaktadır. Sonuçta 1963 yılı için ekonomimiz istenen gelişmişlik düzeyinde olmayıp, tarım geleneksel olarak hakim sektör konumundadır. Zayıf bir yapısal bağımlaşma vardır. 1973 ve 1985 yılları için hesaplanan oranlar, her iki yılda da ekonominin gelişmişlik düzeyinin doğrularcasına $P/X < E/X$ şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Hem de oranlar arasında hatırı sayılır ciddi farklar vardır. Böylece 1973 ve 1985 dönemlerinde ülkemiz ekonomisinde birincil girdi kullanımları oransal azalmakta, endüstriyel girdi kullanımları yine oransal olarak artmakta sonuçta gelişmişlik düzeyi artarak, yapısal bağımlaşma derecesi de gittikçe kullanımlarının azaldığı ve buna paralel endüstriyel girdi kul-

lanımlarının arttığı görüşünü hem aynı yılda oranların birbirleriyle karşılaştırmaları, hem de farklı yıllarda aynı oranların kendileriyle karşılaştırılmaları doğrulamaktadır. Gerçektende dönem, içerisinde P/X oranı hatırı sayılır ölçüde azalmakta E/X oranı artmaktadır.

TABLO 3 : GİRDİ-ÇIKTI TABLOLARINDA YAPISAL BAĞINLAŞMA

BAĞINLAŞMA ÖLÇÜLERİ	1963	1973	1985
P/X	0,18	0,099	0,058
E/X	0,13	0,19	0,26
D_g / T_g	(628/1369) 0,45	(1310/4096) 0,31	(1751/4096) 0,42

Kaynak : 1963, 1973 ve 1985 yılı Girdi-Çıktı tabloları yardımıyla hazırlanmıştır.

1963 yılı için toplam (37x37) 1369 tane, 1973 ve 1985 tabloları için (64x64) 4096 tane göz üzerinden yapılan hesaplamalarda D_g/T_g oranları sırasıyla 0,45, 0,31 ve 0,42 bulunmuştur. 1963 yılıyla 1973 ve 1985 yılı tabloları toplulaştırma düzeyleri farklı olduğundan 1963 yılıyla 1973 ve 1985 yılı değerlerinin karşılaştırılmaları pek doğru değildir. Ancak, 1973 ve 1985 değerleri yapısal bağınlaşmanın dönem içerisinde arttığı sonucunu desteklemektedir.

D_g/T_g oranının daha anlamlı olabilmesi için toplulaştırma düzeyi az çok birbirine yakın tabloları oranlarıyla karşılaştırılmaları gerekir. Bu amaçla 1958 yılı 77 sektörlü İsrail girdi-çıktı tablosunda hesaplanan D_g/T_g oranı 0,32, 1954 33 sektörlü Mısır girdi-çıktı tablosunda hesaplanan D_g/T_g oranı 0,49'dur(Çınar, 1966:33). Sektör sayılarının birbirine yakın olduğu dikkate alınarak oranlar incelendiğinde, Ülkemiz ekonomisinin 1958 İsrail ekonomisindeki kadar kuvvetli yapısal bağınlaşmayı ancak 1973 yılında yakalayabildiğini görmekteyiz. Benzer mantıkla 33 sektörlü Mısır tablosuna bakıldığında, 1963 yılı ülkemiz ekonomisi yapısal bağınlaşmasının 1954 yılı Mısır ekonomisinininkinden daha zayıf olduğu görülmektedir.

Ancak hemen belirtmek gerekir ki, bu tür karşılaştırmalar tabloların sektör sayılarının ve kapsamlarını farklılığı, hazırlanış ilkelerindeki farklılıklar v.b. nedenlerle aslında pek de objektif değildirler. Nitekim toplulaştırma düzeyi arttıkça, D_g/T_g oranının çok yüksek çıkacağı gayet açıktır. Fakat ekonomideki yapısal bağınlaşma derecesini ölçmenin daha sağlıklı bir yo-

lunun olmayışı ve bu yönteminde hiç değilse yapısal bağımlaşma hakkında fikir verebiliyor olması analizin yapılmasını gerektirmektedir.

Sonuçta başlangıçta zayıf olan yapısal bağımlaşma, dönem içerisinde ekonomik gelişmeye paralel gittikçe artmaktadır.

3- SONUÇ

Özellikle planlı dönemde ülkemiz ekonomisinin hızlı bir yapısal değişme geçirdiği bilinmektedir. Ekonomik yapıdaki bu hızlı değişim, oldukça geniş kapsamlı ekonomik yapı kavramının farklı yöntemlerle değişik açılardan incelenmesini gerektirmektedir. Girdi-Çıktı analizi bu farklı yaklaşımlardan biri olarak düşünülebilir. Girdi-Çıktı çözümlemeleri, modelin doğası gereği öncelikle sektörler arası karşılıklı etkileşimi kapsamaktadır. Modelin bu karşılıklı etkileşimi içinde barındırma özelliği bir yana bırakıldığında, geriye kalan çözümlemelerle sadece katma değeri ölçen milli gelir muhasebesi çözümlemeleri arasında ulaşılacak sonuçları değiştirecek kadar ciddi farklılıklar yoktur. Bu nedenle Girdi-Çıktı analizinin en önemli özelliği sektörler arası karşılıklı etkileşimi ve ilişkileri veya daha genel ifadeyle yapısal bağımlaşmayı yansıtabiliyor olmasıdır. Bu amaçla çalışmamızda ekonomik yapı kavramı ekonomik sektörler arasındaki karşılıklı ilişkiler ve etkileşimler yumağı olarak algılanmış ve bu yapı girdi-çıktı analizi yardımıyla açıklamaya çalışılmıştır.

Analiz yardımıyla sektörler arası ilişkilerin açıklanması, sektör bazında ileri-geri bağlantı katsayılarının, doğrudan ve dolaylı taleplerin ve yapısal bağımlaşma derecesinin hesaplanmasıyla olanaklıdır. Bu amaçla planlı dönemde ülkemiz ekonomisi için hazırlanan girdi-çıktı tablolarından 1963, 1973 ve şu an yayımlanmış son tablo 1985 girdi-çıktı sonuç tabloları esas alınarak, 10 sektör üzerinden sektörler arası ilişkiler ve yapısal bağımlaşma dereceleri hesaplanmıştır.

1963 ve 1985 yılı tabloları dikkate alınarak hesaplanan ileri ve geri bağlantı katsayıları incelendiğinde, ileri bağlantı etkisi yüksek, yani üretimini girdi olarak kullanan sektörleri katkının en yüksek olduğu sektörler 1963 yılı için temel üretim sektörleriyle, ara malı üreten imalat sanayileri olmaktadır. 1985 yılı için aynı kritere göre sektörler incelendiğinde, dönem içerisinde temel üretim sektörlerinin bu özelliklerini yitirdikleri görülmektedir. Buradan da ekonomi genelinde tarımsal girdi kullanımlarının azaldığı söylenebilir. Böyle bir sonucu yapısal bağımlaşma derecelerinde P/X oranının azalması da desteklemektedir.

Geriye bağlantı etkisi yüksek olan sektörler incelendiğinde, 1963 yılında geri bağlantı etkisi yüksek olan sektör tüketim malı üreten imalat sanayileri iken, 1985 yılında bu sektöre ara ve yatırım malı üreten

sektörlerle inşaat sektörünün katıldığını görmekteyiz. Dönem içerisinde sektörel ara girdi kullanımları artmakt, ya da bir başka deyişle sektörler arası teknolojik ilişkiler artmaktadır. Böylece ileri-geri bağlantı etkilerinin sanayileşme olgusunu destekler nitelikte gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

Doğrudan ve dolaylı talepler incelendiğinde, 1963 ve 1985'de tüketim, ara ve yatırım malı üreten sanayiler üretimlerdeki maksimum artışla ekonomik yapıyı en fazla etkileme gücüne sahip sektörler olarak görülmektedirler. 1963 yılında Tarım sektöründe bu grubun içindeyken 1985'de bu özelliğini yitirmektedir.

Doğrudan ve dolaylı talepler ile ileri-geri bağlantı katsayılarının incelenmesiyle elde edilen bulgular sanayileşme yönlü bir yapısal değişim ve sektörler arası ilişkilerin varlığının desteklemektedir. Ayrıca, Hizmetler sektörünün yüksek ileri-geri bağlantı etkisi vermesi ekonomimize özgü sektörün kendinden kaynaklanan istisnai bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır.

Genel anlamda sektörler arası ilişkileri kapsayan yapısal bağınlaşma dereceleri incelendiğinde, orjinal tablolar üzerinden hesaplanan P/X ve E/X oranlarına göre, birincil girdi kullanımlarının azaldığı buna paralel endüstriyel girdi kullanımlarının arttığı görülmektedir.

Yapısal bağınlaşma dolu göz ve toplam göz oranlarına göre incelendiğinde ise, dönem içerisinde dolu göz sayısının arttığı, yani yapısal bağınlaşmanın daha da kuvvetlendiği görülmektedir. Yapısal bağınlaşmanın böyle bir sonuç vermesi teknik yönden sektörler arası teknolojik ilişkilerin artması şeklinde yorumlanabilir. Ancak, aynı bulgu farklı bir yaklaşımla; Sektörler arası ilişkinin artması yeni endüstrileri katılmasıyla birlikte ciddi talep artışları, ekonomik canlanma, refah artışı ve girdi-çıktı çözümlmelerinden daha etkin yararlanma şeklinde de yorumlanabilir.

Tüm bu sektörel ilişkiler bir bütün olarak düşünüldüğünde, 1963-1985 döneminde ekonomik sektörler arasındaki ilişkilerin ekonomik gelişmeyi destekleyecek şekilde gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

ABSTRACT

INTERSECTORAL RELATIONS AND STRUCTURAL INTERDEPENDENCE IN TURKISH ECONOMY WITH THE APPROACH OF INPUT-OUTPUT ANALYSIS

It is known that The Turkish Economy has had a very important structural changes in the planning period between 1963 and 1990. The explanation of economic structure which occupies a very large area in economics as a concept needs lots of different approaches by using

some different techniques. Input-Output techniques might be accepted as one of these different techniques and approaches.

In this article, Economic structure is accepted as an interrelation among economic sectors and structural interdependence in Turkish economy. All of these relations have been explained by using the Input-Output tables Which were published in 1963-1973-1985 by SIS.

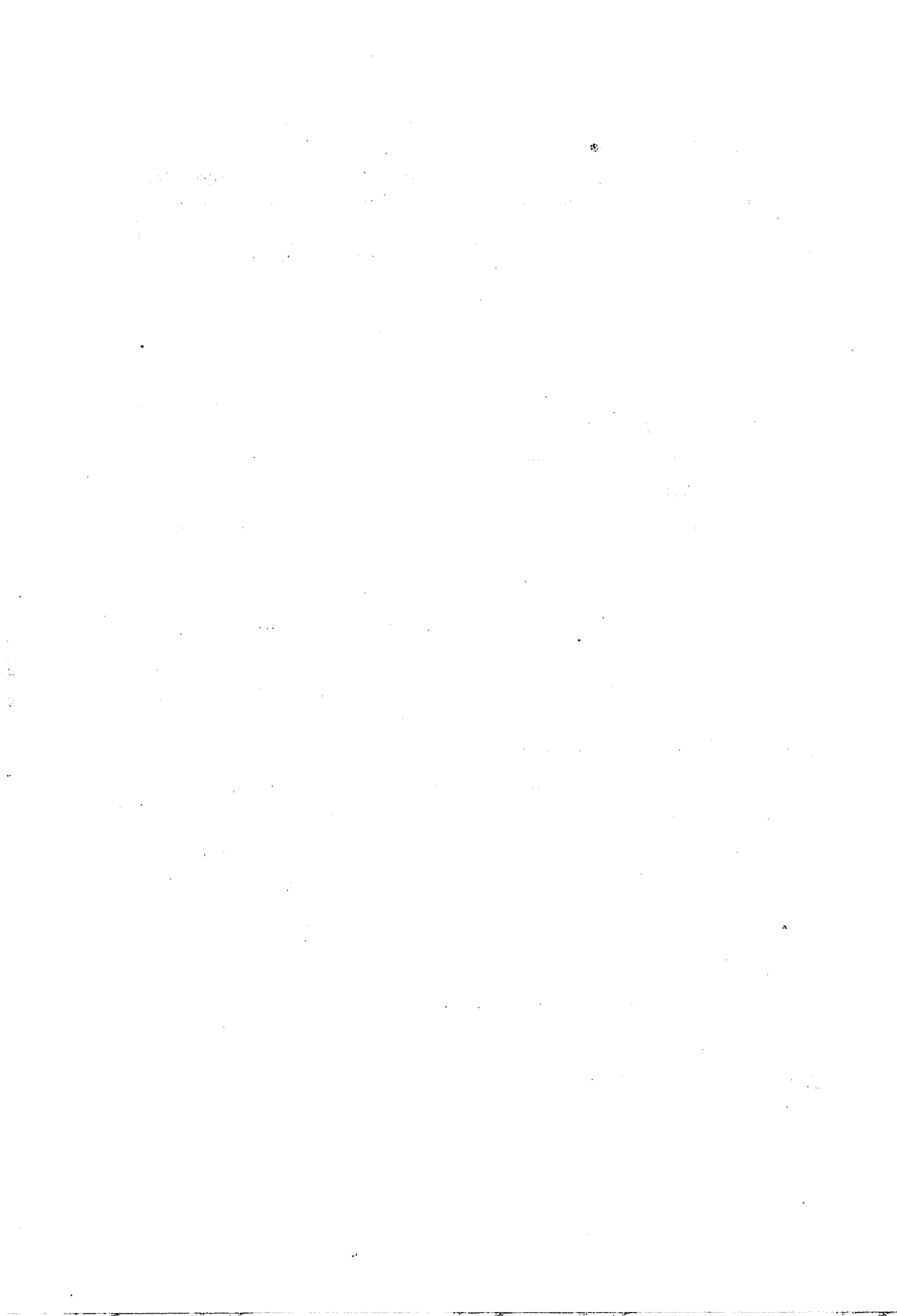
KAYNAKÇA

KİTAPLAR :

- 1.2 Chenery, H.B., Clark P.E : Interindustry Economics, : John Wiley and Sons, New York, 1959.
- 2.Kepenek Yakup : Türkiye İmalat Sanayinin Üretim Yapısı (1963-1973), ODTÜ, Ankara 1977.
- 3._____: Türk İmalat Sanayinin Üretim Yapısı-1985, Friedrich Ebert Vakfı Araştırma Sonuçları, İstanbul, 1991.
- 4.Korum, Uğur : Input Output Analizi : Sevinç Matbaası, Ankara 1963.
- 5.Miernyk, W.H. : The Elements of Input-Output Analysis, Random House,West Wirginia Unv., 2nd Printing, May-1966.
- 6.Todaro, M.P. : Kalkınma Planlaması (Modeller ve Yöntemler),Çev. Orhan Sezgin: Marmara Üniv. İ.İ.B.F. İstanbul, 1987.

MAKALE VE DİĞER YAYINLAR :

- 7.Çınar, Cemil : "Türkiye Ekonomisinde Yapısal Bağınlaşma ve Input-Output Modelleri", Planlama Dergisi, DPT, Temmuz-1966.
- 8.Korum, Uğur : "Türkiye'de Input-Output Analizi ve DPT 1963 Input-Output Çalışması : Bir Review Makale", S.B.F. Dergisi, Sayı:22, (1967).
- 9.Özdil, Tuncer: Türkiye Ekonomisinde Yapısal Değişme, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Ens. İktisat Böl., Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir-1992.
- 10.DİE : 1973 Yılı Girdi-Çıktı Sonuç Tabloları.
11. __ : 1985 Yılı Girdi-Çıktı Sonuç Tabloları.
12. DPT: 1963 Yılı Girdi-Çıktı Sonuç Tabloları.



YÖNETİM MUHASEBESİNDE YENİ BİR YAKLAŞIM : FAALİYET ESASINA DAYALI MALİYETLEME

Veyis Naci TANIŞ* A. Kadir TUAN**

ÖZET

Bu çalışmamızda genel üretim giderlerinin ürün maliyetlerine dağıtılmasında karşılaşılan sorunlar, ve mevcut maliyet dağıtım sisteminin analizi yapıp, eksik yönleri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Daha sonra, geleneksel maliyet dağıtım yöntemleri ile, yeni bir maliyetleme tekniği olan faaliyet esasına dayalı maliyetleme tekniğinin mukayesesi yapılmak suretiyle konu bütün yönleriyle incelenmiştir.

Sonuç olarak da, faaliyet esasına dayalı maliyetleme tekniğinin genel bir değerlendirmesi yapılmaya çalışılmıştır.

1. GİRİŞ

Üretim faaliyetlerinde bulunan tüm işletmelerin en önemli sorunlarından biri ürettikleri malın maliyetini doğru olarak belirleyebilmek, bunun sonucu olarak satış fiyatının ve yönetim kararlarının gerçekçi ve rekabete hazır bir şekilde saptanmasını sağlamaktır. Bu nedenle üretimde kullanılan maliyet unsurlarının (direkt işçilik, direkt hammadde ve genel imalat giderleri) tam ve gerçekçi olarak saptanması gerekmektedir. Direkt hammadde ve işçilik fiyat ve ücretleri malın maliyetine doğrudan yansıtılabildiğinden, üçüncü maliyet unsuru olan genel imalat giderlerinin üretilen mallara dağıtımı asıl sorunu oluşturmaktadır.

Genel imalat giderlerinin üretilen ürünlere dağıtımı, endirekt giderlerden meydana gelmesi nedeniyle, doğrudan olmamakta bir takım dağıtım ölçülerinin kullanılması gerekmektedir. Bu dağıtımda (mevcut durum) işçilik, makina saati vb. gibi ölçüler temel alınarak yapılmakta, buna göre belirlenen bir oran üzerinden genel imalat giderleri tüm ürünlere yüklenmektedir. Hatta bazı işletmeler, tüm fabrika için tek bir genel imalat gideri yükleme oranı belirleyerek ürünlere dağıtım yapmaktadırlar.

İşte böyle bir durum, hatalı maliyet bilgilerini ve dolayısıyla yanlış

* Arş. Gör., Ç.Ü.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

** Prof.Dr., Ç.Ü.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

fiyat politikalarını ortaya çıkarmaktadır. Çünkü bu tür bir maliyetleme, özellikle otomasyonun yoğun olduğu ve birbirinden farklı hacimlerde çok çeşitli ürün üreten işletmelerde, ürün maliyetlerinin olması gerekenden daha az veya daha çok hesaplanmasına neden olmaktadır. Bunun sonucunda da bu işletmelerin rekabet ve kârlılık imkânları çok düşmektedir.

Bu çalışmada, önce mevcut durum hakkında kısa bilgiler verildikten sonra, yukarıda açıklanan türdeki işletmelerin gerçek ve doğru maliyet bilgilerini yeni bir maliyet ve yönetim muhasebesi sistemi olan "Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme" (Activity-Based Costing) sistemini kullanarak nasıl üstesinden gelebilecekleri ana hatları itibarıyla açıklanmaya çalışılmıştır. ABD gibi gelişmiş ülkelerdeki işletmelerce bile daha birkaç yıldır kullanılan bu sistem, oldukça yararlı sonuçlar vermiştir. Bu sistemin, ülkemiz işletmelerce de analiz edilerek kullanılması, daha doğru yönetim kararları verebilmelerini ve gerçek maliyet bilgilerini elde edebilmelerini sağlayacak ve belki, fiyat politikalarını da yeniden gözden geçirmelerine neden olacaktır.

2. ÜRETİLEN MAMULÜN TEMEL MALİYET UNSURLARI

Maliyet muhasebesi yönetimin plan ve ihtiyaçlarıyla ilgili olarak maliyetleri ölçer. Maliyetler, yönetimin doğru ve geçerli kararlar verebilmesi için, gözlenerek gerçeklere dayalı olarak ölçülmelidir. Maliyetler farklı durumlarda farklı amaçlar için ve farklı kişilerce hesaplanabilir (Matz ve Diğ, 1976,s.41). Böylece işletmeler tarafından üretilen ürünlerin maliyetleri ortaya çıkar. Ürün maliyetlerinin tam ve doğru olarak tespit edilmesi, işletmelerin ayakta kalarak daha iyi rekabet edebilmesini, doğru yatırım kararları almasını sağlar. Bu nedenle üretilen malların maliyetlerini etkileyen unsurlar genel olarak üç kısma ayrılmıştır. Malın maliyeti, bu unsurlarda toplanan maliyetlerin üretilen mala yüklenmesiyle oluşturulur. Bu unsurlar; direkt hammadde, direkt işçilik ve genel imalat giderleridir (GİG).Şimdi bunlar hakkında genel bilgiler verelim.

Direkt Hammadde

Direkt hammadde, nihai mamulün içerisine giren, onların temel yapısını oluşturan ve üretim süreci boyunca ne zaman, ne miktarda (veya oranda) kullanıldığı tam olarak tespit edilebilen tüm hammadde veya başka sanayilerin çıktısı olan materyale denir. (Üstün, 1985,s.35).

Direkt İşçilik :

Üretim işletmelerinde üretilen mamullerle ilgili olarak temel üretim süreci içerisinde mamullere doğrudan yüklenebilen, gerçek mamule şekil vermek ve gerekse bir makınayı kullanmak şeklinde ortaya çıkan işçiliğe denir. (Bursalı-Ercan, 1990, s.122)

Genel İmalat Giderleri (GİG) :

Üretim süreci içerisinde, üretilen mamullerle doğrudan doğruya ilişki kurulmamasına rağmen mamul maliyetlerini etkileyen direkt hammadde ile direkt işçilik dışındaki tüm üretim giderlerine genel imalat giderleri denir (Üstün, 1985, s. 282). Bu giderlere örnek olarak; endirekt işçilik, endirekt hammadde ve malzeme, üretimde kullanılan makina ve teçhizatın amortismanı, üretimde kullanılan sabit varlıklarla ilgili hertürlü sigorta, vergi, resim, harç vb, enerji ve yakıt giderleri, aydınlatma-ısıtma ve havalandırma giderleri, bakım onarım ve sosyal giderlerle, her işletmenin tipine ve üretim sürecine göre ortaya çıkabilecek bir takım özel giderler sayılabilir.

3. GENEL İMALAT GİDERLERİNİN ÜRETİM İŞLETMELERİ AÇISINDAN ÖNEMİ

Direkt işçilik ve direkt hammadde gibi üretilen mamulün maliyetini etkileyen unsurlardan başka, genel imalat giderleri (GİG) de mamul maliyetlerini önemli ölçüde etkileyen bir maliyet unsurudur. Yukarıda açıklandığı gibi, mamulün asıl yapısını oluşturmamakla birlikte, bu tür faaliyetlerin yapılmaması durumunda bir ürünü üretmek imkânsızdır. Bu nedenle işletmeler için GİG giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Hatta, bazı işletmeler için üretilen mamulün birim maliyeti içerisinde en büyük yeri GİG almaktadır.

Özellikle otomasyonun giderek artması ve örgütlerin daha karmaşık bir hal alması, GİG'nin tüm diğer giderleri geçmesine neden olmaktadır. GİG, sadece maliyetlerle ilgili olmayıp aynı zamanda üretim süreci ile ilgili bir unsurdur. Doğru üretim sistemini seçmek çok daha az GİG'ne katlanmak demektir (Blaxill-Hout, 1991,s.13).

3.1.Genel İmalat Giderlerinin Ürünlere Dağıtımı

Genel imalat giderlerinin ürünlere dağıtımı işletmeler açısından önemli sorunlardan biridir. Çünkü üretilen ürünün gerçek maliyetinin bulunması, direkt hammadde ve direkt işçilik gibi dağıtımında pek fazla sorun

bulunmayan giderlerin dışında, üretim maliyetinin tam olarak belirlenmesini sağlayan GİG'nin doğru dağıtımıyla gerçekleşir. Bu nedenle, ürün maliyetini etkileyen tüm genel imalat giderlerini doğru olarak tespit etmek ve bunları doğru dağıtım anahtarları kullanarak ürünlere dağıtmak gerekmektedir. Bu dağıtım anahtarları, işletmenin ürettiği ürün veya ürün grubu tipi ile bunların üretiminde tüketilen kaynaklar arasında bağlantı kurularak tespit edilir. Eğer üretilen ürün için seçilen dağıtım anahtarı yanlışsa, dağıtım da hatalı maliyet bilgilerinin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Bu da, ürünlerin maliyetinin doğru tespit edilememesine, dolayısıyla o işletmenin rekabet, kârlılık gibi işletmenin ayakta durmasını sağlayan unsurların ortadan kalkmasına neden olacaktır.

Aşağıda, geleneksel yöntemlere göre faaliyet ölçü biriminin nasıl saptandığı, faaliyet hacminin tespiti ve GİG'nin üretime yüklenmesi konusunda neler yapıldığı hakkında bilgiler verilmiştir.

3.1.1. Faaliyet Ölçü Biriminin Saptanması

Faaliyet ölçü birimi, üretim işletmelerindeki faaliyetleri en doğru şekilde ortaya koyan ölçü birimidir (AÖF, 1989, s.215). Bu ölçü birimi sadece işletmeden işletmeye değişmekle kalmaz, aynı zamanda belli bir işletmedeki bölümler arasında bile farklılık gösterebilir. Uygulanacak oranlar belirlenirken, genel imalat giderlerinin tipi, büyüklüğü ve kullanımı saptanmalıdır. Buna göre, aşağıdaki değişik ölçü birimleri alternatifleri verilebilir (Matz ve Diğ., 1976,s.214).

- a. Üretilen birim sayısı
- b. Direkt hammadde maliyeti
- c. Direkt işçilik maliyeti
- d. Direkt işçilik saati
- e. Makina saati

Bu ölçü birimlerinden birinin (veya birkaçının) seçiminde önemli olan, yapılan işle bu ölçüler arasında doğrudan bağlantı kurulabilmesidir. Örneğin, genel imalat giderlerinde işçilik ağırlıktaysa (gözetim, endirekt işçilik vb.) seçilecek ölçü birimi çalışılan direkt işçilik saati veya ödenecek direkt işçilik maliyeti olabilir. Eğer üretim, sermaye-yoğun şekilde yapılıyorsa kullanılabilecek ölçü makina saati olabilir.

3.1.2. Faaliyet Hacminin Belirlenmesi

Faaliyet ölçü birimi veya birimlerinin saptanmasından sonra, gelecek dönemdeki faaliyet hacminin ne olacağı belirlenir. Faaliyet hacminin belirlenmesi işletme tarafından yapılan bütçelerdeki satış hacimleri tahmini ile

başlar. Belirlenen satış hacminden sonra yapılacak üretim bütçesi ile gelecek dönemde üretilebilecek ürünlerin ne kadar olabileceği ortaya çıkar. Bunun saptanması sırasında kullanılabilecek bazı kapasite kavramları ise aşağıda açıklanmıştır (Bursalı-Ercan, 1990,s. 159-161).

a. Teorik Kapasite

Kuramsal olarak, bir işletmenin faaliyetini hiçbir kesintiye maruz bırakmadan sürdürmesi halinde ortaya çıkan kapasitedir. Fakat, hiçbir işletme bu kapasitede çalışamayacağı için gerçekleşmesi pratikte imkânsız olan bir kapasitedir. Bu nedenle bir işletme çok olağanüstü haller dışında ve çok kısa dönemler dışında bu kapasitede çalışamaz. Üretimde bu kapasitenin (%100 kapasite) temel alınması halinde, maliyet bilgileri hatalı sonuçlar verir.

b. Pratik Kapasite :

Tamir bakım faaliyetleri, tatiller, malzeme yetersizlikleri vb. kesintiler sebepleri ile boş geçen zamanların teorik kapasiteden çıkartılması sonucu ortaya çıkan kapasiteye pratik kapasite denir. Bu kapasiteye fiilen ulaşılabilir ve birçok maliyet yerleri için zaman birimleri ile ifade edilir.

c. Beklenen Kapasite :

Pratik kapasitede sözü geçen duraksamaların dışında, satış imkânları da dikkate alınarak belirlenen kapasiteye denir. Beklenen kapasite gelecek için tahmin edilen kısa dönemli bir ölçüdür.

d. Normal Kapasite :

İşletmenin daha uzun dönemde ve sabit varlıkların ortalama hizmet süreleri de hesaplanarak tespit edilen kapasitedir. Bu kapasite, pratik kapasitenin altında olabilir. Bundan dolayı faaliyet ölçü birimi başına yüklenecek maliyetler pratik kapasiteye göre daha yüksek olur.

3.1.3. Geleneksel Yöntemlere Göre Genel İmalat Giderlerinin Ürünlere Yükleneceği

Genel imalat giderlerinin üretilen ürünlere uygulanması yönetimin farklı ürün maliyetlerini tahmin etme isteği nedeniyle yapılır. Eğer bu maliyetler, yönetimin ürün fiyatlaması, gelirin belirlenmesi ve envanter

değerlemesi için yardımcı olacaksa, doğru olması kadar zamanında olması da önemli olacaktır. Eğer amaç, yıl içinde üretilen gerçek miktardaki ürüne, genel imalat giderlerinin gerçek tutarını yüklemekse, genel imalat giderlerinin en doğru uygulaması gerçek sonuçların belirlenmesi ile yıl sonunda yapılır. Fakat bu çok geç olacaktır. Yöneticiler ürün maliyet bilgilerini yıl boyunca elde etmek isterler. Bu nedenle genel imalat gideri oranları üretimden önce hesaplanır (Horngren, 1982,s.90).

Muhasebeciler, ürün ile ilgili genel imalat giderlerini tanımlamak için bir ortalama süreç seçerler. Genel imalat giderlerinin davranışı gelecek yıl için tahmin edilir. Toplam tahmini genel imalat giderlerinin, daha önce de belirtilen bir takım temel ölçülerle bağlantısı saptanır. Genel imalat gideri oranı, beklenen (planlanan) GİG'in esas alınan temel ölçüye bölünmesi ile önceden belirlenir. Bu oran ise, üretim gerçekleştikçe üretilen malın maliyetine-temel alınan ölçüyle çarpılmak suretiyle-eklenir (Horngren, 1982,s.90).

Bu işlemi aşağıdaki şekilde formüle edebiliriz (Smith ve Diğ., 1988,s.541).

$$\text{GİG Yükleme Oranı} = \frac{\text{Yıl için Tahmin Edilen Toplam GİG}}{\text{Yıl için Tahmin Edilen Faaliyet Ölçüsü}}$$

Örneğin faaliyet ölçüsü olarak direkt işçilik saati alındığında :

$$\text{GİG Yükleme Oranı} = \frac{\text{Yıl için Tahmini Toplam GİG}}{\text{Yıl için Tahmini Toplam Direkt İşçilik Saati}}$$

olarak tespit edilir.

Burada bulunan oran, faaliyet ölçü birimi direkt işçilik saati olarak seçildiğinden dolayı, belli bir dönem için (Gün, hafta, ay vb.) harcanılan direkt işçilik saatiyle çarpılarak o dönemin genel imalat gideri olarak üretime yüklenir. Ürün veya ürün grubu için, hesaplanan GİG'nin eklenmesiyle toplam ürün maliyeti de bulunmuş olur.

4. YENİ BİR SİSTEM: FAALİYET ESASINA DAYALI MALİYETLEME

Zamanımızdaki güçlü rekabet ortamında, birçok işletme maliyet sistemlerinin yetersiz olduğunu anlamaktadır. Finansman ve vergi öncelikli düzenlenen envanter değerlendirme sistemleri, yöneticilere, faaliyet verimliliğini artıracak ve ürün maliyetlerini ölçecek hassas ve zamanlı bilgileri ve-

rememektedir. Maliyet sistemi düzenleyicileri, sistemlerini aşğıdaki üç değişik fonksiyona ihtiyaç hissettiğini anlamakta genellikle başarısız olmuşlardır (Kaplan, 1988,s.61).

a. Finansal ve vergi amaçlı envanter değerlemesi, dönem üretim maliyetlerini satılan mallar ve stoktaki mallar arasında dağıtarak yapılmalıdır.

b. Faaliyet dönemi içinde faaliyet kontrolü tüketilen kaynaklar (işçilik, hammadde, enerji ve genel imalat giderleri) hakkında bölüm ve üretim yöneticilerine bilgi sağlamalıdır.

c. Birim ürünün maliyet ölçümü yapılmalıdır.

Bu üç fonksiyonun ne kadar önemli ve ne kadar farklı talepler olduğunu, maliyetçiler anlamış olsalar bile, üst düzey yöneticilerin tek bir resmi sistem üzerinde direktmeleri ile bu çabaları engellenmektedir. Ayrıca, şunu da belirtmek gerekir ki finansal raporlar için sadece envanter değerlemesinde iyi işleyen maliyet sistemlerini, işletmeler daha uzun süre desteklemeyeceklerdir. Hiç bir sistem tek başına yukarıdaki üç fonksiyonu yeterli olarak kapsayamaz. Her birinin talebi, raporlama sıklığı, dağıtımın derecesi, maliyet değişkenliği, sistem alanı ve objektiflik derecesi farklıdır. Bundan dolayı yöneticilerin üç fonksiyonun farklı taleplerini daha iyi anlamaları gerekir (Kaplan, 1988,s.61-62). Bu nedenle işletmeler açısından doğru ve güvenilir maliyet bilgileri verebilecek, fiyatlama ve üretim kararlarında etkin olabilecek bir maliyet sistemine ihtiyaç vardır. Geleneksel maliyet sistemlerinde ortaya çıkan hataların yönetimin bir takım fonksiyonlarını nasıl etkileyebileceğini tespit ettikten sonra "Faaliyet esasına dayalı maliyet" sistemi açıklanmaya çalışılacaktır.

4.1. Yeni Bir Sistem:Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme

Esnek makina sistemleri gibi otomasyonunun yoğun olduğu yerde direkt işçilik bir dağıtım temeli olarak esas alınırsa sistem başarısızlığa uğrar. Yeni makinalar daha az direkt işçilik kullanmakta, fakat daha fazla programlama ve mühendislik gerektirmektedir. Geleneksel olarak üretilen ürünlerde çok fazla genel imalat giderleri yüklenirken, otomasyon olarak üretilenlerde yeteri kadar genel imalat gideri yüklenmeme eğilimi ortaya çıkar (Cooper, 1989,s.79-80).

Birçok maliyet sistemi mantıklı olarak tek tip ürüne göre düzenlenir ve bu nedenle düşük ve yüksek hacimli ürünlerin genel imalat giderleri tüketimini tam olarak belirleyemez. Üretim hacimleri aynı işletme içinde geniş bir değişim gösterirse yanıltıcı maliyet bilgileri ortaya çıkar. Eğer üretim hacimleri (her bir ürün) birbirine oldukça yakınsa , örneğin biri diğerinin beş katından fazla değilse, ürün maliyetlerinin hassas hesapla-

nabilmeleri mümkün olabilecektir (Cooper, 1989,s.80).

Çok çeşitli ürün satan işletmelerin yöneticileri, yanlış maliyet bilgilerine dayanarak fiyatlama, ürün karması ve teknoloji seçimi ile ilgili birçok önemli kararlar verebilmektedirler. Kötü olan şey, bu yöneticileri ürün maliyetlerinin çok hatalı olduğu konusunda uyaraacak alternatif bir maliyet sisteminin çok nadir olarak mevcut olmasıdır. Bir çok işletme ancak rekabet ve kârlılıkları gittikçe kötüleştikten sonra problemin varlığını anlayabilmektedirler. Yıllar önce, birçok işletmenin üretim hacmi çok az sayıda ürün için yeterliken seçilen muhasebe yöntemlerinin sonucu olarak, şimdi yanlış maliyet bilgileri ortaya çıkmaktadır. Önemli üretim faktörleri olan direkt işçilik ve direkt hammadde ürünlere kolaylıkla yüklenebilmekteydi. Direkt işçilik üzerinden hesaplanarak genel imalat giderleri dağıtımında kullanılan oranların hatası çok azdır. Ayrıca, bilgi toplama ve işleme pahalı olduğundan endirekt maliyet dağıtımında fazla karmaşık dağıtım teknikleri kullanılamamaktaydı (Kaplan-Cooper, 1988,s.96).

Bugün ise üretim hattı ve pazarlama kanalları çok sayıda artmıştır. İşletmenin faaliyet, pazarlama, dağıtım, mühendislik ve diğer genel imalat giderleri gibi masrafları çok artarken, direkt işçilik şimdi, işletme maliyetlerinin çok düşük bir kısmını temsil edebilmektedir. Ama, hâlâ birçok işletme bu artan genel imalat ve diğer faaliyet destekleyici maliyetlerini önemi gittikçe azalan, direkt işçilik esasına göre dağıtmaktadırlar. Özellikle bilgi teknolojisinin maliyetinin giderek düştüğü günümüzde bu basit yaklaşımların savunulacak tarafları yoktur. Bunlar ayrıca işletme açısından da çok tehlikelidir. Çünkü, yoğun rekabet ve yeni üretim teknolojileri, rekabet ortamında başarılı olabilmek için tam ve doğru maliyet bilgilerini önemli hale getirmiştir (Kapla-Cooper, 1988,s.96).

Genel kabul görmüş muhasebe prensiplerine göre, üreticilerin dönem üretim maliyetlerini o dönemde üretilen tüm mallara dağıtmaları gerekmektedir. Stok değerlendirme sistemler bu maliyetleri; işçilik, hammadde ve genel imalat giderleri olarak üçe ayırmakta ve satılan mallar ile stokta kalan mallara paylaştırmaktadır. Finansal muhasebe prensipleri mamullere yüklenen genel imalat giderlerinin üretilen mallara doğrudan ilgili olmasını şart koşmaması nedeniyle, bugün birçok işletme-direkt işçiliğin üretim maliyetlerinin küçük bir oranı olmasına rağmen-genel imalat giderlerinin dağıtımında direkt işçilik sürecini ve çeşitliliğini gözardı ederek, tüm işletme için tek bir genel imalat gideri oranı belirleyerek ürünlere dağıtmaktadır (Kaplan, 1988,s.62).

Birçok işletme maliyetleri iki basamaklı bir işlem ile dağıtmaktadır. Birincisi, maliyetler sorumluluk merkezlerine karşılık gelecek şekilde uygun kategorilerde toplanıp, asıl faaliyetin yapıldığı üretim bölümlerine aktarılmaktadır. Birçok işletme bu aşamayı çok güzel bir şekilde yapmak-

tadır. Ama ikinci basamakta, yani maliyetlerin faaliyet merkezlerinden belli ürünlere aktarılması sırasında işlem çok basit bir şekilde yapılmaktadır. Birçok işletme direkt işçilik saatini esas alan bir dağıtım temeli kullanmakta, bazıları ise direkt işçilik saatine göre dağıtım esasının yetersizliğini anlayarak iki ayrı dağıtım temeli daha kullanmaktadırlar. Bunlardan birincisi; meteryal ile ilgili masraflar (örneğin alış, kontrol, dapolama maliyetleri) üzerinden belli bir yüzde ilave ile ürünlerin maliyetine eklenmektedir. İkincisi ise makina veya işlem saati olup, daha çok otomasyonun yoğun olduğu işletmelerce kullanılmaktadır. Bizim burada vereceğimiz sistem- Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme- ise hatalı maliyet bilgisi ve yukarıda açıklanan bu türden yanlış yönlendirilmiş sinyaller vermemektedir (Kaplan-Cooper, 1988,s.97-98).

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi, geleneksel maliyet muhasebesi sistemlerinin meydana getirdiği problemleri çözme konusundaki başarıları nedeniyle birçok yönetim muhasebecisinin yardımcısıdır. Bu sisteme göre tam bir maliyet kontrolü ve ürün ve servis fiyatlaması yapabilmek için işletmelerin doğru maliyet taşıyıcılarına ihtiyacı vardır. Faaliyetler asıl taşıyıcılarıdır ve bunlar maliyetlerin dağıtımında temel alınır (Lee, 1990,s.36).

4.2. Faaliyet Esasına Dayalı Maliyet Sisteminin Tanımı, Amacı ve Düzenlenmesi

Faaliyet esasına göre maliyet sisteminin tanımı aşağıdaki şekilde yapılabilir: Strateji, dizayn ve faaliyet kontrol veya ürün grupları ile ilgili tüm maliyetleri sadece ilgili olduğu ürün ve/veya ürün gruplarına göre dağıtan bir maliyet sistemidir. Bu sistemin iki temel amacı vardı (Henke-Spoede, 1991,s.860-868).

a. Tüm üretim örgütünün faaliyet tüketimini, maliyet ve ilgi alanları tanımlayarak detaylı bilgi sağlar.

b. Yöneticilerin kararlarını doğru verebilmeleri için doğru maliyet bilgileri sağlar.

Yeni bir ürün maliyet sistemi düzenlemede ilk basamak direkt işçilik ve hammadde maliyetleri ile ilgili doğru bilgi toplamaktır. Daha sonra ilgili ürünlerin endirekt kaynaklardan ne kadar talep edeceklerini kontrol etmek gerekmektedir. Bu işlemde aşağıdaki üç kural uygulanır. (Kaplan-Cooper, 1988,s.98 ; Ashton ve Diğ.,1991, s.53).

1. Pahalı kaynaklar belirlenir.
2. Ürün ve ürün tipiyle orantılı olarak tüketimi önemli bir şekilde değişen kaynaklar vurgulanır.
3. Talep eğilimleri, geleneksel dağıtım ölçüleri olan direkt işçilik,

işlem zamanı ve materyal ile korelasyon bulunmayan kaynaklar belirlenir.

Birinci kural bizi, yeni maliyetleme sürecinin ürün maliyetlerinde büyük farklılıklar yapabilecek potansiyelde bulunan kaynak türlerine götürür. Fabrika maliyetlerinin toplam maliyetlere oranının yüksek olduğu endüstri malları üreten bir işletme, genel imalat giderlerini ürünlere dağıtan etkili bir sistem isteyecektir. Tüketim malı üreticisi, pazarlama, dağıtım, üretim hattı, kanallar, müşteriler ve bölgeler itibarıyla servis maliyetlerini analiz etmek isteyecektir. Yüksek teknoloji ile çalışan işletmeler mühendislik, ürün geliştirme, süreç geliştirme, farklı ürün ve üretim hatlarıyla ilgili talepler üzerinde çalışmaları gerekmektedir.

İkinci ve üçüncü kurallar, geleneksel sistemlere göre en fazla yanılma potansiyeline sahip kaynakları tanımlamaktadır. Bu kurallar, geleneksel dağıtım yöntemlerinin kaynak tüketimini temsil etmede yeterli olmadığını gösteren faaliyetleri işaret etmektedirler.

4.3. Faaliyet Esasına Göre Maliyetleme Sisteminde Maliyetlerin Dağıtımı ve Bir Örnek

Faaliyet esasına göre maliyetleme sisteminde faaliyetler ile kaynak tüketimi arasında bağlantı kurularak, her faaliyetin tükettiği kaynakların miktarı ve tutarı belirlenir. Belirlenen bu tüketim miktarı sadece ilgili faaliyetlere atanarak gerçek ve tam bir birim maliyet tespit edilebilir. Özellikle, üretilen mamullerin tiplerinin birden fazla olduğu, her mamul tipi için birbirinden çok farklı üretim hacimlerinin söz konusu olduğu durumlarda, genel imalat giderlerinin işletmenin tümü için tek bir oranda belirlenmesi, daha önce belirtildiği gibi, hatalı maliyet bilgilerinin ortaya çıkmasına neden olur. Bu da yöneticilerin yanlış kararlar almasına neden olduğu gibi, işletmenin rekabet gücünü ve kârlılığını da olumsuz yönde etkiler.

4.3.1. Faaliyet Esasına Göre Maliyetleme Sisteminde Maliyetlerin Dağıtımı

İşletmenin, birbirinden farklı hacim ve üretim sürecine ihtiyacı olan ürünleri üretmesi durumunda, belli bir bölüme ait genel imalat giderleri bile tam olarak ürünlere yüklenemez. Üretim hacminde meydana gelen farklılıklar ve üretilen ürünlerin karmaşık bir yapıya sahip olması durumunda faaliyet esasına dayalı maliyetleme kullanılmalıdır. Faaliyet esasına dayalı maliyetlemede maliyetlerin dağıtımında iki basamaklı bir yol izlenmektedir. Birinci basamakta, genel imalat giderleri maliyet havuzlarına atanır. Birbirinden farklı olarak tanımlanan birçok maliyet havuzu bu

yaklaşımında kullanılabilir. Bu havuzlar, bölüm olarak tanımlanan kontrol sayıları verilebilir. İkinci basamakta, maliyetler tamamlanmalarında gerekli olan faaliyetlerin sayısına göre işlere atanır (Garrison, 1991,s.91; Hausen, 1990, s. 209).

İşletmede, maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olan olaylar faaliyetler olarak tanımlanır ve bu faaliyetlere göre "maliyet taşıyıcıları" (cost drivers) belirlenir. Maliyet taşıyıcıları denilen bu faaliyetlerden bazıları aşağıda örnek olarak verilmiştir (Garrison, 1991,s.92).

Harekete geçirme,satınalma siparişleri, kalite kontrolleri, üretim planlaması, yüklemeler, hammadde alışları, bakım istekleri, makina zamanı, tüketilen enerji, katedilen yol,bilgisayar kayıt süreleri, v.b. gibi.

Maliyet taşıyıcıları olan bu faaliyetleri çok daha artırmak mümkündür. Bir işletmede, bu faaliyetler işlemlerin karmaşıklık derecesine göre değişir. İşlemler çok daha karmaşık ise, bu faaliyetlerin sayısı da oldukça artış gösterir. Burada önemli olan; her işletme kendi faaliyetlerini iyi bir şekilde gözlemleyerek hangi tür maliyet taşıyıcılarının (olayların, faaliyetlerin) mevcut olduğunu tespit etmeli ve üretilen her ürün grubu veya ürün tipini bu faaliyetlerden ne kadar yararlandığının belirleyebilmelidir. Faaliyet esasına göre maliyetleme sisteminde, eğer maliyet taşıyıcıları olan bu olaylar tam olarak tespit edilemezse, sistem etkin olarak işlemez.

Bu sistemde belirlenen maliyet taşıyıcılarından her ürün grubunun ve tipinin alacağı pay, o ürün grubunun veya tipinin- direkt hammadde ve direkt işçilik dışında - maliyetini oluşturur. Bir ürün grubuna ve tipine göre atanan bu maliyetler, o grubun maliyetlerini belirleyeceğinden, ürün sayısına bölünerek, birim başına düşen genel imalat gideri tutarı belirlenir.

Belli bir ürün grubu ve ürün destekleme faaliyetleri (Product-sustaining activities) tarafından tüketilen kaynaklar, ürün miktarından etkilanmediği gibi, ürün bazında da kontrol edilemezler. Ürün grubunun tükettiği kaynakların miktarı, her ürün grubunun içinde üretilen ürün sayısına göre değil, ürün grup sayısının artışına göre artar veya azalır. Aynı şekilde ürün destekleme faaliyetleri de, kaç tane ürün grubu olduğuna ve bu gruplar içindeki ürün miktarına göre değil, farklı ürün tipinin sayısına göre değişir. Grup veya ürün bazındaki giderler, ancak grup ve ürün bazındaki faaliyetlerde yapılan değişikliğe göre kontrol edilebilir (Cooper-Kaplan, 1991,s.132).

Bir üretim işletmesinin, sık sık makinalarını üretime hazırlamasını, karmaşık parçalardan oluşan çeşitli sayıda satın alma siparişlerinin olduğu ve kalitenin devamının sağlamak için sabit kontrollerin gerektiği düşük üretim hacminde bir ürünü ürettiğini düşünelim. Aynı işletmede diğer bir ürünün ise; makinaların üretim hazırlığının satınalma siparişlerinin çok az olduğu ve kalite kontrolünün hiç olmadığı yüksek üretim hacminde

retiminin olduğunu farzedelim. Eğer bu işletme, maliyet taşıyıcı faaliyetler bakımından bu iki ürünün farklılığını nemsemezse ve genel imalat giderlerini işçilik saatlerine göre dağıtırsa, yüksek üretim hacmine sahip ürün genel imalat giderlerinden çok fazla pay almış olur. Bu da, her iki ürünün birim maliyetlerinde çok ciddi yanılmalara neden olur. Yukarıda açıklanan durumda, düşük üretim hacimli ürün, üretime hazırlık, sipariş ve kalite kontrolü gibi faaliyetlerin çokluğu nedeniyle maliyetlerine yansıtılması gereken genel imalat giderlerinden, işçilik esasına göre atama yapıldığında olması gerekenden çok daha az pay alarak, kendine ait maliyetlerin ikinci ürüne atanmasına neden olur. İşte, faaliyet esasına göre maliyetleme sistemi, bu hataları ortadan kaldırarak doğru bir ürün maliyeti hesaplanmasını sağlar (Garrison, 1991,s.92).

Ayrıca, bu sistem üretim ve destekleme faaliyetleri için doğru bilgiler sağlayarak geniş bir stratejik seçenek alanı meydana getirir. Örneğin, krsız ürünler elimine edilir, fiyatlar artırılıp azaltılabilir ve krlı faaliyetler üzerine yoğunlaşılabilir. Bundan başka, bu sistem ile mevcut maliyetler hakkında bilgi olmaksızın tam olarak değerlendirilemeyen yeni teknolojiler için bilgi sağlar (Ashton ve Diğ.,1991,s.53).

4.3.2. Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme Sistemine Bir rnek

Bir retim işletmesi A ve B diye isimlendirilen iki ürün üretmektedir. A ürünü; düşük bir üretim hacmine sahip ve yıllık satış miktarı 5.000 birim, B ürünü ise yüksek üretim hacminde ve yıllık satış miktarı 20.000 birim olsun. Her iki ürünün de tamamlanması için iki direkt işçilik saati gerekmekte ve işletme yıllık 50.000 direkt işçilik saati harcamaktadır. İşçilik ve hammadde maliyetleri ise aşağıdaki gibidir.

	rnler (TL.)	
	A	B
Direkt Hammadde.....	150.000	90.000
Direkt İşçilik (30.000 TL/Saat).....	60.000	60.000

İşletmenin genel imalat gideri yıllık 5.250.000.000 TL'dir. Kullanılan direkt işçilik saati her iki üründe de aynı olmasına rağmen, A ürünü daha karmaşık bir üretim sürecinden geçtiği için B ürününe nazaran daha fazla sayıda hazırlık ve kalite kontrolü gerektirmektedir. Ayrıca, A ürünü küçük lotlarda üretilmesi gerektiğinden B ürününe kıyasla çok sayıda üretim si-

parişi gerektirmektedir.İşletme, genel imalat giderlerini üretime yüklerken direkt işçilik saatini temel almaktadır (*).

Bu işletmenin ürün maliyetini hesaplarken hem de işçilik esasına göre maliyetlemeyi göstererek karşılaştırmasını yapalım:

a. Direkt işçilik esası temel alındığında ürün maliyetleri:

$$\begin{aligned} \text{GİG Yükleme Oranı} &= \frac{\text{Yıllık GİG}}{\text{Yıllık D.İşçilik Saati}} = \frac{5.250.000.000. \text{ TL.}}{50.000 \text{ Saat}} \\ &= 105.000 \text{ TL/Saat.} \end{aligned}$$

Buna göre ürünlerin maliyetleri aşağıdaki gibidir.

	Ürünler (TL.)	
	A	B
Direkt Hammade	150.000	90.000
Direkt İşçilik	60.000	60.000
GİG (2 Saat x 105.000 TL/Saat)	<u>210.000</u>	<u>210.000</u>
Toplam Üretim Maliyeti (TL/br.)	<u><u>420.000</u></u>	<u><u>360.000</u></u>

Bu yaklaşımda, işletme GİG'ni etkileyen faktörleri dikkate almadığı ve işçilik saati üzerinden dağıtım yaptığı için, iki ürün de GİG'nden eşit pay almaktadır.

b. Faaliyet esasına göre maliyetleme sistemine göre ürün maliyetleri:

Bu işletmede yapılan analiz sonucu, maliyet taşıyıcısı olarak beş çeşit faaliyet belirlenmiştir, bunlar ve ilgili miktarlar aşağıdaki tabloda olduğu gibidir.

(*). Örnek ; GARRISON, age,s,92-95'den alınmıştır.

Ürünlere Göre Olayların
Sayısı (adet)

Faaliyetler	Taşınabilir	Toplam	A ürünü	B Ürünü
	Maliyetler			
Harekete Geçirme	1.380.000	5.000	3.000	2.000
Kalite Kontrolü	960.000	8.000	5.000	3.000
Üretim Siparişi	486.000	600	200	400
Kullanılan Makina Saati	1.884.000	40.000	12.000	28.000
Hammadde Alışları	540.000	750	150	600
Toplam GİG	5.250.000 TL.			

Her bir olay başına düşen maliyetler ise şöyledir.

Faaliyetler	(a)	(b)	(a/b)
	Taşınabilir Maliyetler	Olaylar Toplamı	Olay Başına Oran
Harekete Geçirme	1.380.000	5.000	276.000 TL./Harekete Geçirme
Kalite Kontrolü	960.000	8.000	120.000 TL./Kalite Kontrolü
Üretim Siparişi	486.000	600	810.000 TL./Üretim Siparişi
Kullanılan Mak.Saati	1.884.000	40.000	47.100 TL./Kullanılan M.S.
Hammadde Alışları	540.000	750	720.000 TL. /Hammadde Alışları.

Olay başına tespit edilen oranlardan sonra, artık yapılacak şey her ürün tipi için, olay sayısınca maliyetler tespit edilebilir. Bu işlem aşağıda gösterilmiştir :

	A Ürünü		B Ürünü	
	Olaylar	Toplam Tutar	Olaylar	Toplam Tutar
Harekete Geçirme (276.000 TL.)	3.000	828.000.000	2.000	552.000.000
Kalite Kontrolü (120.000 TL.)	5.000	600.000.000	3.000	360.000.000
Üretim Siparişi (810.000 TL.)	200	162.000.000	400	324.000.000
Kullanılan Mak.S. (47.100 TL.)	12.000	565.200.000	28.000	1.318.800.000
Hammadde Alışları (270.000 TL.)	150	108.000.000	600	432.000.000
Her Ürüne Atanan Toplam GİG (TL.)		<u>2.263.200.000</u>		<u>2.986.800.000</u>
Üretilen Ürün Sayısı (birim)		<u>5.000</u>		<u>20.0000</u>
Birim Başına GİG (TL.)		<u>452.640</u>		<u>149.340</u>

"Faaliyet Esasına Göre Maliyetleme Sistemine " göre hesaplanan birim başına GİG tutarlarından sonra, bulguları "Direkt İşçilik Saati Esasına" göre hesaplanan tutarlarla karşılaştırarak A ve B ürünlerinin birim maliyetlerini belirleyelim.

	Faaliyet Esasına Göre Maliyetleme Sistemi		Direkt İşçilik Saatine Göre Maliyetleme Sistemi	
	<u>A Ürünü</u>	<u>B Ürünü</u>	<u>A Ürünü</u>	<u>B Ürünü</u>
Direkt Hammade (TL.)	150.000	90.000	150.000	90.000
Direkt İşçilik (TL.)	60.000	60.000	60.000	60.000
Genel İmalat Gid.(TL.)	452.640	149.340	210.000	210.000
Toplam Br. Mal. (TL/br)	662.640	299.340	420.000	360.000

Yukarıdaki örnekte de görüldüğü üzere, genel imalat giderlerine herbir ürün gurubunun tükettiği kaynaklar açısından bakıldığında, direkt işçilik saati esasına göre yapılan maliyet atanmasına kıyasla, A ve B ürünlerinin maliyetleri oldukça değişmiştir. Yukarıda açıklandığı gibi, düşük üretim hacmine sahip, fakat kaynak tüketimi çok daha fazla olan A ürününün gerçek birim maliyeti yeni sisteme göre 242.640 TL. artmıştır. B ürününün birim maliyeti ise, kaynak tüketiminin az olması nedeniyle 60.660 TL. daha az çıkmıştır.

4.4. Faaliyet Esasına Dayalı Maliyet Sisteminin Yararları ve Kârlılık üzerine Etkileri

Son yıllarda, işletmeler faaliyet esasına dayalı maliyet sistemini geliştirerek geleneksel muhasebe sistemlerine olan bağımlılıklarını azaltmışlardır. Başlangıçta, yöneticiler faaliyet esasına dayalı maliyet sistemini ürün maliyetlerini hesaplamada daha hassas bir yaklaşım olarak görmüşlerdir. Fakat bu sistem, yönetime yüksek kârları sağlamada çok kullanışlı ve önemli bir rehber olduğu ortaya çıkmıştır. Daha da fazlası, bu sistemin, sadece fabrika içinde değil işletmenin fonksiyonları açısından da geniş bir uygulama alanının bulunduğu ortaya çıkmıştır. Çünkü sistem faaliyetler ile bu faaliyetlerin örgüt kaynaklarına olan talebin bağlantılarının ortaya çıkararak, yöneticilere ürünlerin, markaların, müşterilerin, faaliyetlerin, bölgelerin ve dağıtım kanallarının nasıl hem gelir getirdiği ve hem de kaynak tüketimi yaptığı hakkında açık bilgiler verir. Kârlılığın bu sistem ile ortaya çıkması, yöneticilerin dikkatini ve enerjisini alt kademe faaliyetlerinin geliştirilmesinde büyük önemi olan faaliyetlerin belirlenmesini sağlar (Cooper-Kaplan, 1990,s.130).

Yöneticiler tüm giderleri olduğu gibi, ürünlere dağıtmaktan

kaçınılmalıdır. Burada önemli olan, yöneticilerin ortaya çıkan giderleri birbirinden ayırarak farklı ürün ve müşteri grupları için yapılan giderleri o gruplara, aynı ürün için yapılan giderleri ise sadece ilgili gruplara atamalıdır. Hangi gruptan ne kadar üretilip satıldığı giderlerin atanması açısından önemli değildir. Çünkü, az üretilip satılan bir malın maliyeti yüksek olabilir. Bu fazlalığı diğer mallara dağıtmamak gerekir.

Yöneticiler öncelikle faaliyetlerin yapılması için gerekli olan kaynak tüketiminin azaltılması için yollar aramalıdır. Daha sonra ise bu tasarruflar kâra dönüşecektir. Bu dönüşüm gerek kaynak tüketiminden tasarruf ve gerekse aynı miktardaki kaynak tüketimi yoluyla daha fazla çıktı elde etmeyle gerçekleşir. Satış marjını artırıp faaliyet giderlerinin azaltacak unsurların neler olduğunun ortaya çıkarılabilmesi için yöneticilerin, olayların gerçekte meydana geldiği mikro düzeydeki kaynak tüketiminin anlamaya ihtiyaçları vardır. Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi ile analiz, yöneticilere işlerini dilimlere bölmelerini sağlar. Böylece ürün veya benzer ürün grupları, müşteri grupları, dağıtım kanalları bölünerek, yöneticilerin üzerinde düşündükleri dilimle daha yakından ilgilenmeleri sağlanmış olur. Analiz ayrıca hangi faaliyetlerin hangi işle ilgili olduğu ve kaynak tüketimi ile gelir elde etmenin birbiriyle nasıl bir bağlantıda olduğu konusunda yöneticileri aydınlatır. Bu ilişkilere ışık tutarak, faaliyet esasına dayalı maliyet sistemi yöneticilere nelerin kârı ortaya çıkaracağını hassas bir şekilde gösterir (Cooper-Kaplan, 1990,s.131).

4.5. Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme Sisteminin Sınırları

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi ile maliyetleri tespit etmenin işletmeler için doğru maliyet bilgilerini elde etmeyi sağlayacağına yukarıda değinmiştik. Bununla beraber her maliyet sisteminde olabileceği gibi, bu sistemde de üzerinde duyurulması gereken bazı noktalar vardır. Özellikle aşağıda açıklanacak iki durumda bu sistemin yanlış sonuçlara neden olmaması için dikkat edilmesi gerekmektedir.

Birincisi, kapasite fazlasının maliyeti, ürün gruplarına yüklenmemelidir. Buna basit bir örnek vermek gerekirse; pratik üretim kapasitesi yıllık 1.000.000 birim olan tek tip ürün üreten bir işletme düşünelim. İşletmenin yıllık toplam maliyeti ise 5.000.000 TL. olsun. Tam kapasitede birim başına maliyet 5 TL'dir. Bu birim maliyet, işletmenin bütçelenmiş üretim hacmine bakmadan kullanılması gereken bir maliyettir. Fazla veya atıl kapasite maliyeti ürünlere yüklenmeyerek dönem gideri olarak düşünülmelidir. Birçok işletme, kapasite maliyetini bütçelenmiş hacim üzerine dağıtmaktadır. Yukarıdaki örneğe göre, eğer o yılki üretim

500.000 birim olursa, geleneksel maliyet sistemlerine göre işçi ve makinelerin üretmeleri gereken miktara göre daha az verimli olmadıkları halde birim maliyet 10 TL. (5.000.000 TL./500.000 br.) olacaktır. Böyle bir durum ürün maliyetlerini tahmin edilen üretim hacmine kıyasla oldukça değiştirecektir. Bu da işletmeyi "ölüm spirali" denilen duruma sürükleyecektir. Yani, talebin yanlış tahmini, atıl kapasite meydana getirecek, maliyet sistemi daha yüksek maliyet raporları verecektir. Böylece, yönetim fiyatları yükseltecek, fiyatlardaki yükselme de gelecek için daha az talebin oluşmasına neden olacak ve daha yüksek atıl kapasite ortaya çıkacaktır (Cooper-Kaplan,1990,s.102; King, 1991,s.24).

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sisteminden hariç tutulan ikinci maliyet unsuru, tamamıyla yeni ürün ve ürün hatları için araştırma ve geliştirme maliyetleridir. Burada araştırma ve geliştirme (ar-ge) iki kısma ayrılabilir. Birincisi, mevcut ürün ve üretim hatlarında yapılan geliştirici ve küçük değişiklik yapan işletmeler. İkincisi ise, tamamıyla yeni olan bir ürün ve üretim hattını meydana getirici işlemlerdir. Birinci kısım ile ilgili maliyetler, gelişimden yararlanan mevcut ürünlerin maliyetlerine eklenir. Uygulanan ar-ge programıyla ilgili olmayan ürünlere ve üretim hatlarına bu maliyetler eklenmez. İkinci kısım için ise tezat durumlar söz konusudur. Finansal muhasebe ar-ge maliyetlerini, gerçekleştiği dönemin gideri olarak değerlendirmektedir. Yönetim muhasebesi sistemi ise, tersine, bu maliyetleri gelecek için yapılması gereken harcamalar olarak değerlendirmelidir. Kısa bir hayat süresi olan ürünler için geniş bir ar-ge programı hazırlayan işletmeler, maliyet ve gelirlerini ürünlerinin hayat süresine göre ölçmeleri, belirlemeleri gerekmektedir. Ürün kârlılığının düzenli olarak değerlendirilmemesi, ar-ge harcamalarını da içeren yatırım harcamalarının düzensiz olarak amorti edilmesi nedeniyle- yanlış sonuçlara sebep olmaktadır (Cooper-Kaplan,1990,s.102).

5.SONUÇ

Günümüz işletmeleri, yıllar öncesinden farklı olarak, artık daha yoğun bir rekabet içinde çalışmaya başlamışlardır. "Ne üretirsem satarım" zihniyeti, yılların geçmesiyle, tüketicilerin bilinçlenip örgütlenmesi ve hep daha iyisini, kalitelisini ve aynı zamanda daha ucuzunu istemeleriyle değişmiştir. Tüketici, artık malın kalitesinin yanı sıra, daha iyi bir dağıtım kanalı, daha çok çeşit, daha iyi hizmet ve garanti beklemektedir.

Bu nedenle, üreticiler de daha kaliteli mal ve hizmet üretebilmek amacıyla üretim süreçlerini geliştirmiş, daha kaliteli malı daha ucuza üretebilmek için otomasyona geçmişler ve bu otomasyonun ağırlığı, yani sermaye yoğun işletmelerin sayısı da özellikle gelişmiş ülkelerden

başlamak üzere giderek büyük oranda artışlar göstermiştir.

Bilindiği gibi, üretilen malın maliyetini belirleyen üç temel unsur vardır. Bunlar; direkt hammadde, direkt işçilik ve genel imalat giderleridir. Eski yıllarda üretim süreci daha çok işçilik gücüne dayanması ve kullanılan direkt hammaddenin önemli miktarda olması, üretim sürecinin pek fazla karmaşık olmaması ve genellikle bir veya iki tür mal üretilmesi nedeniyle genel imalat giderleri tutarı hem önemli olmamakta ve hem de dağıtımında pek fazla zorlukla karşılaşılmamaktaydı. Bu nedenle genel imalat giderilerinin üretilen mamullere yüklenmesi sonucu hatalı maliyet bilgileri olmamakta, olsa bile önemsenmeyecek tutarlarda olmaktadır.

Günümüzde ise, gelişen üretim süreci ile birlikte bir işletme birden fazla tip ve çeşit mal üretmektedir. Üretim sürecinin daha karmaşık olması, otomasyonun ağırlıklı olması, üretilen malın kalitesini artırırken, daha az hammadde ile daha fazla mal üretilmekte, bunun yanı sıra, kalifiye işçilik gerekmekte ve nisbi olarak işçilik ve hammadde giderleri azalırken, yukarıda bahsedilen nedenlerle genel imalat giderlerinin toplam maliyet içindeki yeri de giderek artış göstermektedir. Daha önce, genel imalat giderlerinin az olması sebebi ve en fazla bir-iki çeşit mal üretimi nedeniyle maliyet üzerinde çok fazla etkisi olmayan genel imalat giderleri, bu gelişmeyle doğru orantılı olarak, üretilen malın maliyeti üzerindeki etkisini artırmış ve bu giderlerin (GİG) dağıtımında yapılan en ufak bir hata sonuçta büyük oranda yanlış maliyet bilgilerinin, yanlış fiyat ve pazarlama sonuçlarının ortaya çıkararak işletmelerin rekabet ve karlılığının giderek kötüleşmesine sebep olmuştur.

Bu nedenle; Robin Cooper, Robert S. Kaplan, M.Thomas Johnson'un öncüleri olduğu yeni bir sistem ortaya konularak, artan genel imalat giderleri nedeniyle ortaya çıkan hatalı maliyet bilgileri ve bunun sonucu olarak fiyatlama kararlarının yanlış olması önlenmeye çalışılmıştır. Bu sistemde, çalışma boyunca da açıklamaya çalışıldığı üzere, doğru maliyet bilgilerinin elde edilebilmesi için, genel imalat giderlerinin daha hassas bir şekilde dağıtılması, bunun için de maliyetlerin toplandığı havuzların daha küçük olması önerilmiştir. Bu sistemde asıl mantık, üretilen her tip mal için sadece o tip veya grup mala ait giderlerin belirlenmesi ve ilgili gruba yüklenmesidir. Dolayısıyla, az kaynak tüketen mal, genel imalat giderlerinden daha az, çok kaynak tüketen mal ise genel imalat giderlerinden daha çok pay almakta, böylece tam bir maliyetleme sağlanabilmektedir.

Konuyu ülkemiz açısından ele alırsak, özellikle otomasyonun giderek arttığı ve çok ürün üreten işletmelerde de bu tür eksik veya fazla maliyetlemenin olduğu çok yüksek bir ihtimaldir. Bu nedenle ülkemiz işletmelerinin de, gerek üretim maliyetlerinin ve gerekse pazarlama maliyetlerinin -ki özellikle fiziksel dağıtımda faaliyet esasına dayalı maliyet sis-

teminin etkin olarak nasıl kullanılabileceği yabancı literatürde açıklanmıştır (Lewis,1991, s.33-38)- belirlenmesinde bu sistemi etkin olarak kullanmaları, daha iyiye doğru atılan bir adım olarak nitelendirilecektir.

BİBLİYOGRAFYA

KİTAPLAR

AÖF; Maliyet Muhasebesi, Eskişehir 1989.

ASHTON-David/HOPPER, Trevor/SCAPENS, Robert W.; Issues In Management Accounting, Prentice Hall, New York 1991.

BURSAL, Nasuhi/ERCAN, Yücel; Maliyet Muhasebesi: İlkeler ve Uygulama, 3. Baskı,Avciol Matbaası, İstanbul 1990.

GARRISON, Ray H.; Managerial Accounting, 6.Baskı, Richard D.Irwin, Inc., Boston 1991.

HANSEN, Don R.; Management Accounting, PSW-KENT Publishing Company, Boston 1990.

HENKE, Emerson O./ SPOEDE, Charlene W.; Cost Accounting: Managerial Use of Accounting Data, PWS-KENT Publishing Company, Boston 1991.

HONGREN, Charles T.; Cost Accounting : A Managerial Emphasis, 5. Baskı, Prentice Hall, Inc., New Jersey 1982.

MATZ, Adoph/USRY, Milton F.; Cost Accounting: Planning And Control, 6. Baskı, South-Western Publishing Co.,Cincinnati 1976.

SMITH Jack L./KEITH, Robert M./STEPHENS, William L.; Managerial Account in McGraw Hill International Editions, Singapore 1988.

ÜSTÜN, Rifat; Maliyet Muhasebesi: İlkeler ve Uygulamalar, 2. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir 1985.

MAKALELER

BLAXILL, Mark F./HOOT Thomas M.; The Fallacy Of The Overhead Quick Fix, Harvard Business Review , July-August 1991.

COOPER, Robin; KAPLAN, Robert S.; Measure Costs Right; Make The Right Decisions, Harvard Business Review September-October 1988.

COOPER, Robin; You Need A New System When...Harvard Business Review, January-February 1989..

COOPER, Robin/KAPLAN, Robert S.; Profit Priorities From Activity-Based Costing, Harvard Business Review, May-June 1991.

KAPLAN, Robert S.; One Cost System Isn't Enough, Harvard Business Review, January-February 1988.

KING, Alfred M.; The Current Status Of Activity-Based Costing: An Interview With Robin Cooper and Robert S.Kaplan, Management Accounting, September 1991.

LEE, John Y.; Activity-Based Costing At Cal Electronic Circuits, Management Accounting, October 1990.

LEWIS, Roland J.; Activity-Based Costing For Marketing, Management Accounting, November 1991.

ABSTRACT

This article portrays the problems faced during the allocation of manufacturing overheads, and the analysis of current cost allocation system. Then it clarifies the inadequencies of the traditional overhead allocation system.

By making a comparison between activity-based cost system and traditional cost allocation system, we argued the all perspectives of the new cost management system.

In the final part of this paper, we have made an evaluation about activity-based cost system, and tried to propose new understanding related to cost allocation system.

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE KATKILARI AÇISINDAN FACTORING

Kemalettin ÇONKAR *

I. GİRİŞ

Factoring, 1990'lı yıllarda Türkiye'nin gündemine girmiş olan bir olgudur. Son zamanlarda, finans çevrelerinde kendisinden önemli ölçüde bahsettirmeye başlamış olmakla birlikte; birçok finans uzmanı, mali müşavir ve işadaminin zihninde bu olgunun net bir anlayışa kavuşmadığı ve hakkında yanlış değerlendirmeler yapıldığı söylenebilir. Factoring, birçoklarının sandığı gibi, senet kırdırmaya benzer şekilde sadece dar anlamıyla bir finansman kaynağı sağlama aracı değildir. Aynı zamanda, geniş anlamda bir finansal yönetim aracıdır. Hatta, daha ileri giderek ifade edebiliriz ki, factoring, genel yönetim işlevinin iyi icra edilmesine ve pazarlama yönetimine de katkıları olan bir araçtır. Bu makalemizin amacı da, sözkonusu olgunun özellikle son iki cümlede belirttiğimiz "yönetim aracı olma" yönüne dikkat çekmektir.

2. FACTORING'İN TARİHİ GELİŞİMİ

İşletmeler, sabit varlıklarını çalıştırarak gündelik faaliyetlerini sürdürebilmeleri için gerekli olan çalışma sermayesinin öz kaynaklarla finansa edemedikleri kısmı için yabancı kaynaklara başvururlar. En çok başvurulmuş yabancı kaynaklar ise, kısa vadeli banka kredileri ile satıcı kredileri olmaktadır. Çok basit olarak "kısa dönemli alacak hakların satışı" olarak ifade edilebilecek olan factoring, belirli koşullarda sözkonusu iki alternatifte göre maliyet açısından daha avantajlı olabilmekte, üstelik işletmeye daha başka yararlar da sağlayabilmektedir.

Factoring, ilk olarak 14. yüzyılda, İngiltere'de uygulanmaya başladı. Özellikle tekstil ürünleri, bazı firma ve kişilerce ihrac edilerek diğer tüccar ve ihracatçılara satılmakta idi. Sözkonusu satıcılar, alıcıların ödeme yapması konusunda garanti veriyorlardı. Haberleşmenin yavaşlığı ve yabancı ülkelerde güvenilir temsilcilerin bulunmaması gibi nedenlerle, verilen hizmet özellikle dış ticarete çok önemliydi. Dolayısıyla factoring uygulaması, keşifler döneminde daha da önem kazandı (Bakır, 1985. s.16). İlk factor-

* Yrd. Doç.Dr., Erciyes Üni.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

ler (factoring uygulayıcıları), ticari organizasyona sahip bulunmayan imalatçıların, yabancı pazarlara girmeye çabalayan tüccarların mallarının satışını ve alacaklarının tahsilatını üstlenen kişilerdir (Öncel Mayıs 1991 s.47).

Tekstil dışındaki factoring pazarı ise oldukça yenidir. ABD ve Avrupa ülkelerinde, diğer sektörlerde 1960'lı yılların sonlarında uygulama alanı bulmaya başlamıştır (Devir Factoring, 1992, s.5).

3. FACTORING'İN ANLAMI

Factoring kelimesinin tam Türkçe karşılığını tek bir kelime ile ifade etmek güçtür. Bu nedenle, Türkçe finans literatüründe kavram aynen İngilizce'de olduğu gibi kullanılmaktadır. Factoring'i kelime anlamından hareketle tanımlamak, bugünkü modern factoring'in çok yönlü işlevlerini ortaya koymakta yetersiz kalacaktır. Bu nedenle yeni literatürde factoring, daha çok işlevlerinden hareketle tanımlanmaya çalışılmaktadır (Kocaman, 1993, s.53).

Bu açıklamalar ışığında vereceğimiz tanımlara ilave olarak, factoring ile sunulan başlıca hizmetleri de tanıtmamız yararlı olacağını düşünüyoruz. "Factoring, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyettir (Varlık ve Diğ., s. 103). Başka bir tanımlamaya göre ise, "her türlü mal ve hizmet satışından doğan vadeli alacakların, factor adı verilen finans kurumuna temlik yoluyla devredilmesi karşılığında, tahsilat hizmeti ve finansman olanağından yararlanılmasına factoring denir (Devir Factoring, 1992, s.5). Burada kastedilen vade, kısa vade olup, 60-180 gün arasında değişir (Ünay, s.200).

Bir factoring işleminde üç taraf bulunmaktadır (Erdemol, 1992, s.1).

1. Factor veya factoring firması (factoring hizmetini veren kuruluş),
2. Malları satan veya hizmeti arz eden ticari bir işletme.
3. Malları satın alan veya hizmeti yaptıran işletme

4. FACTORING'İN BAŞLICA İŞLEVLERİ

Factor isimli finansal kurumun, factoring vasıtasıyla icra edebileceği başlıca işlevleri şöyle sıralayabiliriz:

- Alacakların tahsil riskini üstlenme
 - Finansman sağlama
 - İşletme yönetimine finans ve pazarlama ile ilgili hizmetler verme.
- Şimdi, bu işlevlerin ne anlama geldiğini kısaca tanımaya çalışalım.

A. Alacakların Tahsil Riskini Üstlenme İşlevi

Satıcı, müşterilerden olan alacaklarını, aralarında satıştan önce yapmış oldukları factoring anlaşması çerçevesinde factor'e devretmektedir. Böylece, alacakların tahsil edilememe riski satıcıdan factor'e geçmekte, başka bir ifadeyle, factor'ün satıcıya rücu hakkı bulunmamaktadır. (Ercan, 1991, s. 68). Böylece, malın hatalı veya bozuk yollanması gibi üreticinin sorumlu olduğu haller dışında, ödenmeme riski tamamiyle factor'e ait olmaktadır. Factor, belirli endüstri dallarına göre uzmanlaşmış elemanlara ve binlerce müşteriye kapsayan, sürekli güncelleştirilen finansal bilgi sistimine dayanarak karar verdiği, ayrıca müşterilerini belirli bir endüstri dalı ile sınırlı tutmadığı için riski dağıtma imkânına sahiptir. (Bakır, 1985, s.16-17). Halbuki, tek tek işletmelerin belirtilen imkanlara sahip olmaları kolay değildir.

B. Finansman Sağlama İşlevi

Factor, satıcıya alacakların tahsilini beklemeksizin belli oranda peşin ödeme yaparak onu finanse edebilmektedir. (Ercan, 1991, s. 12). Bu peşin ödeme, alacakların % 80-90'ını bulabilir. Geri kalan % 10-20'lik kısım ise, bir tasarruf hesabında ayıp ihbarı, malın iade edilmesi ihtimali gibi nedenlerle alıkonur. Factor, bu miktardan avans verdiği miktar için tahakkuk ettirdiği faizle, risk üstlenme ve sunduğu çeşitli hizmetler karşılığı olarak alması gereken ücreti (harç veya komisyon) düştükten sonra kalan kısmı müşteriye ödeyecektir (Kocaman, 1991, s. 54-55).

C. İşletme Yönetimine Finans ve Pazarlama İle İlgili Hizmetler Verme İşlevi

İlerdeki sayfalarda factoring'in çeşitlerini tanıtırken de görüleceği gibi, "recourse factoring" isimli factoring biçiminde alacakların tahsil riskinin üstlenilmesi söz konusu değildir. Yani factor, herhangi bir nedenle borcun ödenmemesi durumunda satıcıya rücu edebilir. Ama böyle bir factoring türünde de factor, burada belirteceğimiz başka hizmet yollarıyla satıcıların risklerinin azalmasına veya faaliyetlerinin daha etkin olarak sürdürülmesine destek vermiş olur.

İşletme yönetimine factoring aracılığıyla sağlanan başlıca hizmetleri aşağıda açıklamaya çalışacağız.

1.Müşterilerin Kredi Değerliliğinin Belirlenmesi

İşletmelerin etkin çalışabilmesi, zaman zaman ödeme zorluklarına düşmemeleri bakımından çalışma sermayesi yönetimi (döner varlıklar yönetimi) önemli bir husustur. Çalışma sermayesi yönetiminin bir unsuru ise, alacak yönetimidir. Alacak yönetimi, ne müşterileri küstürerek, potansiyel satışları azaltacak kadar katı, ne de alacaklarını tahsil edemeyerek darboğaza girecek biçimde gevşek olmayan, uygun bir yönetim tarzı benimsemelidir.

Belirttiğimiz çerçevedeki bir alacak yönetimi için ilk önemli husus, müşterilerin kredi değerliliğinin sağlıklı biçimde tespit etmektir. Böylece işletme, belirli nitelikleri taşıyan veya başka bir ifadeyle saptanan standartların üzerine çıkan müşterilere vadeli satış yapacak, böylece çürük veya geri dönmesi zor alacak miktarını azaltıcı yönde, başlangıçta tedbir almış olacaktır.

Factoring firması, çok sayıda firmanın ödeme kabiliyetini belirleyebilecek veri, bilgi ve uzman kadrosuna sahiptir. Böylece factor, müşterilerin kredi değerliliğini belirlemek açısından tek tek işletmelere, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere göre avantajlıdır (Bakır, 1985,s.17). Factoring'ten yararlanan satıcının, belirtilen faaliyetleri çok daha pahalıya ve daha az etkin biçimde yapabilecek olan işletme içi bir ticari kredi bölümü oluşturma ve uzman istihdam etmesine gerek kalmayacaktır.

2.Alacakların Takibi ve Tahsili

Etkin alacak yönetiminin gerçekleştirilmesi bakımından diğer bir önemli husus ise, bu alacakların uygun biçimde takip ve tahsilidir. Burada hedef alınarak gerçekleştirilmesi beklenen hususları şöyle ifade edebiliriz (Erdemol, 1992,s.3).

- İşletme, müşterilerine hesap durumunu doğru ve açık biçimde gönderebilmelidir.

- İşletme, müşterilerinin herbiri için açık bulunan alacakların miktar ve vadelerini bilebilecek durumda olmalıdır.

- İşletmenin alacaklarını takiple görevli elemanlarına, karar vermeleri ve uygulama yapmaları için gerekli olan sağlıklı ve güncel veri akışı sağlanmalıdır.

Factor'un takip ve tahsil servisi, belirtilen hususların en etkin biçimde gerçekleştirilebilmesi konusunda bilgili ve tecrübeli elemanlardan oluşur. Servis, alacağın vadesi geldiğinde, satıcı ile müşterisi arasındaki iyi ilişkileri zedelemekten tahsilatı gerçekleştirmeye çalışır (Bakır,1985.s.17). Vade dolduğu halde ödeme yapmayan işletmelere, is-

İşletmelerin durumuna göre belirli bir esneklik göstererek kolaylıklar sağlayabilir. Öte yandan, factor'un etkileyici gücü nedeniyle, kredi değerliliklerinin sarsılmak istemeyen işletmeler ödeme konusunda daha titiz davranacaklardır.

3.Bazı Danışmanlık ve Denetim Hizmetleri

Yukarıda belirtilen hizmetlerine ilave olarak factoring kuruluşu, aşağıda belirtilen konular ve benzeri hususlarda da işletmeye yardımcı olabilir:

- Malların satış imkanlarını artırmak üzere piyasa araştırması yapımı (Kaplan, 1987,s.82)

- Reklam tekniği, pazar politikası ve vergi konularında yardımcı olma,

- Özellikle dış ticarete depolama araştırma, taşıma, sigortalama gümrükleme gibi emtiaya ilişkin faaliyetlerin denetlenmesi (Kocaman, 1991,s.55)

5. FACTORING'İN MALİYETİ

Factoring işletmeleri, faaliyetleri dolayısıyla iki çeşit gelir elde ederler. Bunlardan biri faiz diğeri ise komisyonudur.

Factor, satıcıya finansman sağlanmasının, başka bir ifadeyle, alacaklarının tahsilini beklemeksizin belli oranda peşin ödeme yapmasının karşılığında, müşterisinden faiz talep edecektir. Uygulanacak faiz oranı cari hesap kredisi için uygulanan oran olacaktır. Bu oran, alacağın satın alınmasından tahsil edilmesine kadar geçen süreye uygulanır (Kocaman, 1991,s.55).

Factoring kuruluşu, alacakların tahsil riskini üstlenme ve satıcı işletmeye çeşitli finans ve pazarlama hizmetleri sunma karşılığında ise, komisyon alacaktır. Bu komisyon, factor'un satın aldığı borçların tutarı üzerinden % 0.5 ile % 2.5 arasında bir oran olacaktır (Erdemol, 1991,s.36-37)

6. BAŞLICA FACTORING TÜRLERİ

Yukarıda tanıtmaya çalıştığımız işlevlerden hangilerinin yürütüldüğüne bağlı olarak factoring uygulaması çeşitli biçimler alır. Başlıca factoring türlerinin aşağıda ana hatlarıyla açıklamaya çalışacağız (Öncel, Mayıs 1991,s.50-53).

A. Tam Servis Factoring

Factor'un yukarıda belirtilen tüm işlevleri üstlendiği factoring türüdür. Başka bir ifadeyle, alacaklarını factor'e belirli bir komisyon ve faiz mukabilinde devreden satıcı, özetle şu hizmetlerden yararlanır:

- Ön ödemeden yararlanarak, alıcılara kendi kaynağından değil, factor'un imkanlarını kullanarak kredili satış yapmış olur.
- Müşterilerin kredi değerliliğinin belirlenmesi, alacakların takip ve tahsili gibi faaliyetlerin külfetinden kurtulur.
- Müşterilerin ödeme güçlüğüne düşmesi sonucu alacaklarını tahsil edememe riskini factor'e devretmiş olur.

B. Rücu Etme Esaslı Factoring

Bu tür factoring'de factor, satıcıya alacakların takip ve tahsili kredi değerliliği incelemesi ve benzeri hizmetleri sunmaya ilaveten ön ödeme yaparak finansman da sağlamaktır. Buna karşılık, alacağın ödenmeme riskine karşı güvence sağlanması sözkonusu değildir. Factor, borçlunun herhangi bir nedenle borcunu ödeyememesi halinde, satıcıya rücu etme hakkına sahiptir.

C. Fatura İskontosu Biçiminde Factoring

Müşterilerinin ticari kredi isteklerini yerine getirmek için finansmana ihtiyacı olan, fakat alacak yönetimi hizmetleri ve riske karşı korunma konusunda istekli olamayan satıcılara yönelik bir factoring türüdür. Ödemenin factor'e değil, doğrudan satıcıya yapılacağı bu türde, factoring sadece bir finansman sağlama hizmetine dönüşmüş olmaktadır.

D. Ödeme Vadesinde Factoring

Küçük ölçekli işletmeler tarafından kredi sigortasına bir alternatif olarak gittikçe artan biçimde kullanılmaya başlayan bu sistemin temel özelliği finansman kolaylığı sağlamamasıdır. Bunun dışında, tam servisteki tüm hizmetler sunulmaktadır.

E. Toptan Factoring

Çok miktarda küçük ölçekli müşterisi bulunan bir satıcının cirosunun tümünü toptan esas ile factor'e devretmesi biçimindeki factoring'tir. Burada da, fatura iskontosunda olduğu gibi sadece finansman hizmeti veri-

lir.Fakat burada ödeme doğrudan factor'e yapılır. Bununla birlikte,factor, alacakların tahsilindeki aksamalardan dolayı bir sorumluluk taşımaz.

F. İhbarsız Factoring

Alacakların factor'e devredildiğinin borçlulara bildirilmediği, bu nedenle satıcının, alacakların tahsilatı işini factor'ün temsilcisi gibi kendisinin yürüttüğü factoring türüdür. Burada factor ödenmeme riskini belli bir yüzde oranında karşılar ve ön ödeme yaparak finansman hizmeti verir.

G. Acenta Factoring

Satıcı alacakları kendi ismine benzer bir ismi olan ve factor'un sahip olduğu bir şirkete devreder. Bu şirket factor adına hareket eder. Ödenmeme riskine karşı koruma ve finansman hizmeti bu türde de vardır.

7. FACTORING SİSTEMİNİN İŞLEYİŞ BİÇİMİ

Factoring'ın işleyişi oldukça basit olarak nitelendirilebilir. Satışları yurt içi veya yurt dışına yönelik olmasına göre iki ayrı biçimde işlemektedir.

A. Yurtiçi Factoring'in İşleyişi

Yurtiçi factoring'ın işleyiş biçimini ana hatlarıyla ve sırasıyla şöyle açıklayabiliriz (Devir Factoring, 1992,s.12)

1. Vadeli olarak mal almak isteyen alıcılar satıcıya başvurur.
2. Factoring hizmetinden yararlanmak isteyen satıcı, factor'e başvurarak vadeli satış yapmayı düşündüğü müşterilerinin ve herbirine yapmayı planladığı satışların listesini verir.
- 3.Factor bu bilgileri ışığında alıcılar hakkında istihbarat yaparak onların kredi değerliliğini ortaya çıkarmaya çalışır sonra da satıcıyla imzalayacak factoring sözleşmesinin koşullarını belirleyecek satıcı işletmeye teklifi sunar.
4. Satıcı bu teklifi inceler. Neticede, factoring sözleşmesinin faiz, komisyon, ön ödeme oranı ve tahsil edilememe riskinin kimde olacağı gibi ayrıntıları karşılıklı olarak belirlenerek sözleşme imzalanır.
5. Factoring talep eden satıcı, malları alıcıya gönderir.
6. Düzenlenen faturalar factor'e temlik edilir.Satıcının alıcıya kestiği faturaların üzerine, faturanın factor'e temlik edildiği ve dolayısıyla ödemenin de ona yapılması gerektiğini belirten bir etiket yapıştırılır. Satıcı, temlik notlu bu faturanın bir kopyası ile birlikte yükleme belgesinin bir kop-

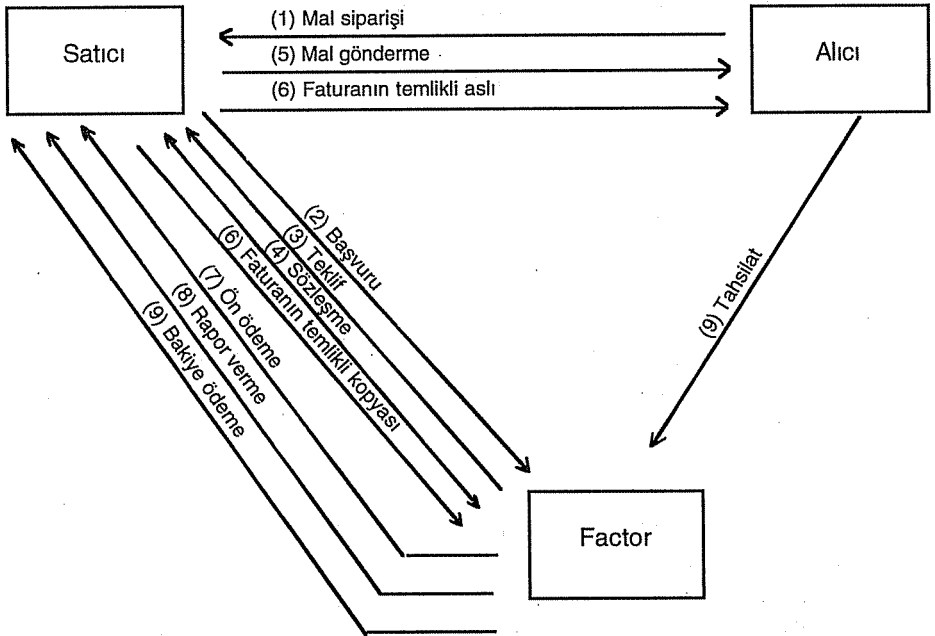
yasını da factor'e gönderir.

7. Satıcının nakit ihtiyacıyla bağlantılı olarak factor, kendisine temlik edilen fatura bedelinin en çok % 80'i oranında bir ön ödeme yapabilir.

8. Factor satıcının alacaklar hesabı ile ilgili olarak, ona düzenli raporlar yollar. Bu şekilde satıcının alacaklar hesabı ile ilgili muhasebe kayıtlarını tutarak, alacak yönetimine katkıda bulunur.

9. Factor vadesi gelen fatura bedelini tahsil eder. Ön ödeme yapılmışsa geri kalan kısım, masraflar(faiz , komisyon) düşüldükten sonra satıcının cari hesabına alacak kaydedilir. alacakların tahsil edilememe riskinin factor'ce üstlenildiği factoring türlerinde, alıcının mali güclüğe düşerek borcunu ödeyememesi halinde, vadeden itibaren engeç 90 gün içinde factor, gerekli ödemeyi satıcıya yapacaktır. Riskin factorce üstlenilmediği türlerde ise factor, ödenmeyen borç için satıcıya rücu eder.

Yukarıda maddeler halinde açıkladığımız işleyiş biçimini şema ile de gösterebiliriz.



Şekil 1: Yurtiçi Factoring'in işleyişi

B.Uluslararası Factoring'in İşleyişi

Uluslararası factoring'de, yurtiçi factoring'dekinden farklı olarak üç değil dört taraf vardır. Burada borçlu, ülke dışında olduğu için, sisteme borçlunun ülkesinde faaliyette bulunan bir muhabir factor ilave olmaktadır. Böylece, sistemde iki tane factor yer almış olmaktadır. Bu ikili factor sisteminde, ihracatçının bulunduğu ülkedeki factor'e ihracat factor'ü, borçlunun ülkesindeki factor'e ithalat factor'ü denilmektedir. İhracat factor'ü hizmetin tüm boyutlarıyla ilgili olarak müşterisine karşı sorumludur. İthalat factor'ü ise, kendi ülkesindeki borçluların kredi riskleri ve onlardan yapılacak tahsilat konularında ihracat factor'üne karşı sorumludur. İthalat factor'ü kendi ülkesindeki mevzuat ve ticari teamüller konusunda, tabii olarak, daha bilgili ve deneyimli oluşu nedeniyle, borçlunun durumunu değerlendirmek ve tahsilatı gerçekleştirmek konularında ihracat factor'üne göre avantajlı olacaktır. Boçlu ile kendi dilinde haberleşme ve yazışmalarda işlemlerin seyrini hızlandıracak ve kolaylaştıracaktır (Erdemol, 1992,s.47-48)

Uluslararası factoring'in işleyişini de ana hatlarıyla aşağıdaki biçimde ifade edebiliriz(Aktif Finans, 1990,s. 4-5).

1. Alıcı (ithalatçı) malları satın almak için satıcıya (ihracatçı) başvurur.
2. Satıcı, karşı ülkedeki alıcının işi hakkında aşağıdaki bilgileri ihracat factor'üne iletir.

- Alıcının isim, ticari ünvan ve adresi,
- Verilen hizmet veya satılan mallar,
- Muhtemel satış hacmi,
- Bu satış hacmi için beklenen faturaların sayısı
- Ödeme vade ve koşulları

3. İhracat factor'ü bu bilgileri alıcının ülkesindeki italat factor'üne aktarır.

4. İthalat factor'ü bu bilgiler ve yapacağı istihbarata dayanarak alıcının kredi değerliğini tespit eder. İş üstlenmeye değer bulduğu taktirde şartlarını ve hizmetin kendi payına düşen kısmı için belirlediği komisyon oranını ihracat factor'üne bildirir.

5. İthalat factor'ünden gelen bu bilgi ışığında, ihracat factor'ü kendi şartlarını da belirler. Belirlenen çerçeveye göre ihracat factor'ü ile satıcı arasında factoring anlaşması yapılır. Sisteme göre tahsilat ve hesaplar için ithalat factor' ü ihracat factor'üne,

ihracat factor'ü de satıcıya karşı sorumludur. İthalat factor'ü anlaşmazlıklar için sorumluluk almaz. Ama eğer istenilirse, bu anlaşmazlıkların çözülmesinde yardımcı olur.

6. Satışı gerçekleştiren malları sevkeden satıcı faturanın aslını

alıcıya, temlik edilmiş kopyasını ise ihracat factor'üne gönderir.

7. İhracat factor'ü ise, faturanın temlik edilmiş kopyasını ithalat factor'üne gönderir.

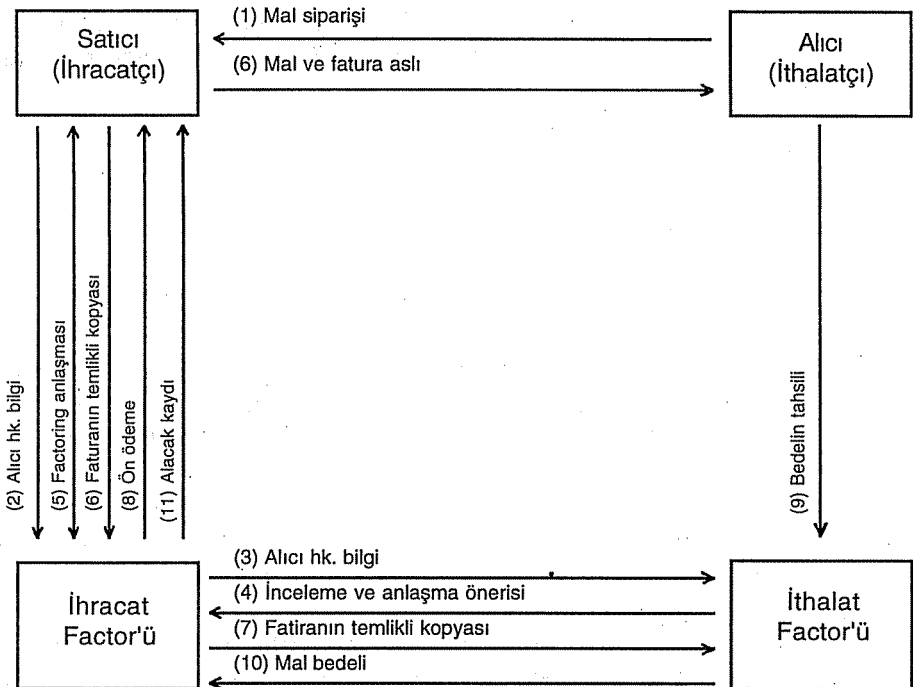
8. Factoring anlaşması ön ödemeyi öngörüyorsa, ihracat factor'ü satıcıya anlaşmış oldukları oranda bir ön ödeme yapar.

9. Alacağın vadesi geldiğinde, ithalat factor'ü alıcıdır. Mal bedelini tahsil eder. Alıcı, herhangi bir nedenle ödemeyi yapamazsa, rücu edilmeyen türdeki factoring'de ithalat factor'ü bu ödemeyi, genellikle vadeden itibaren 90 gün içinde kendisi yapar. Aksi takdirde, ihracat factor'üne o da satıcıya rücu eder.

10. İthalat factor'ü tahsil ettiği mal bedelini ihracat factor'üne gönderir.

11. İhracat factor'ü komisyon ve varsa faizi, ön ödeme yapılmışsa ön ödeme meblağını mahsup ederek, kalan miktarı satıcının cari hesabına alacak kaydeder.

Yukarıda maddeler halinde açıkladığımız işleyişi şema ile de aşağıdaki şekilde gösterebiliriz.



Şekil 2: Uluslararası Factoring'in İşleyişi

8. FACTORIN'İN SAĞLADIĞI YARARLAR VE ÖZELLİKLE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE KATKISI

Factoring uygulaması her çeşit işletmeye belirli ölçüde katkı ve yararlar sağlamaktadır. Ama, küçük ve orta ölçekli işletmelere katkısı daha da önemlidir.

Burada küçük ve orta ölçekli işletmelerle ilgili olarak ayrıntılı bilgi vermek istemiyoruz. Yalnız, konunun daha iyi anlaşılmasına katkısı olacağı düşüncesiyle küçük ve orta ölçekli işletme kavramlarından neyi kastettiğimizi açıklığa kavuşturmak istiyoruz.

Literatürde ve konuyla ilgili kuruluşların dökümanlarında bu tür işletmelerin tanımında tam bir birlik sağlanmış değildir. Biz bu çalışmada sözkonusu işletmeleri aşağıdaki tanımlar çerçevesinde değerlendireceğiz.

Küçük ölçekli işletmeler: Çalıştırdıkları işgören sayısı 10-49 arasında değişen işletmelerdir. Ancak, tek başına işgören sayısı yeterince açıklayıcı olmadığı için bu tanıma makina parkı değerini de ilave etmek yararlı olacaktır. Çeşitli kuruluşların uyguladığı kriterlerden hareketle, makina parkı açısından küçük işletmeler, makina parkının üst sınırı 500 bin doları aşmayan işletmeler olarak kabul edilebilir.

Orta ölçekli işletmeler: İstihdam ettikleri işgören sayısı 50-199, kullandıkları makina parkının değeri ise en fazla 5 milyon dolar olan işletmeler, orta ölçekli işletme olarak isimlendirilebilir (Müftüoğlu, 1991.s.109-156 ve DPT, 1989,s.69-80).

A. Alacakların Takip ve Tahsili İle Satış Muhasebesi Konusunda Sağlanan Destek

Vadeli satışlardan doğan alacaklarla ilgili kayıtların tutulması ve takibinin iyi ve sağlıklı olarak yapılabilmesi işletmenin finansman maliyetlerinin düşürülmesi yönünde katkı sağlar. İyi ve kaliteli bir alacak takibi, sağlanan bilgilerin yeterli, zamanında ve doğru olmasıyla yakından ilgilidir. Bu nitelikteki bilgilerin sağlanabilmesi için ise, satış kayıtlarının iyi tutulması, sorun ve anlaşmazlıkların derhal belirlenebilmesi gerekir.

Kayıtların tutulması ve satış muhasebesi ile aşağıda sayacağımız hedeflere ulaşmaya çalışılır:

- (i) Şirketin, müşterilerine açık ve doğru hesap durumu bildirebilmesi,
- (ii) Şirketin, herbir müşteri için açık bulunan alacağın tutar ve vadesini anında bilebilecek durumda olması,
- (iii) Şirketin, alacağın takibinden sorumlu elemanlarına, işlem yapmaları ve karar vermeleri için güncel veri akışının sağlanması.

Bu hedefler ulaşabilmek, satış kayıtlarının ve kaynak belgelerin sürekli, güncel ve doğru olarak hazırlanmasına bağlıdır. Bunun için:

- (i) Her satış günü gününe kaydedilmeli,
- (ii) Yevmiye defterindeki kayıtların hiç olmazsa büyük meblağlı olanlarının analizi yönetime sunulmalı,
- (iii) Satış muhasebesi bakiye yürütme usulüyle değil, her kaydı tek tek gösteren açık kayıt sistemi ile yapılmalı,
- (iv) Vadelere göre dökümü yapılmış bakiye raporları en az ayda bir kez düzenlenip yetkililerce incelenmeli, özel durumlar değerlendirilmeli ve gelecek satışlara ait kararlar verilmelidir(Erdemol,1992,s.3-4).

Belirttiğimiz niteliklerdeki bir kayıt ve takip sisteminin örgütlenmesi ve yürütülmesi küçük işletmelerin imkanlarını aşar. Uzman ve tecrübeli personele, bilgi işlem makinalarına ihtiyaç vardır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, bunların maliyetini üstlenmeyi göze alamazlar.

Birçok küçük ve orta ölçekli işletmede alacakların kayıt ve takibi işlemlerine ayrılacak zaman ve imkânların maliyeti, factoring için katlanılacak maliyetten çok daha fazla olacaktır(Erdemol,1992,s.5).

Factoring kuruluşu, belirttiğimiz işlemleri birçok şirket için yürütebilmeyi mümkün kılacak şekilde bir sistem kurmuştur. Böylece, hem şirketle müşterilerinin ilişkilerin zedelememeyi, hem de alacakları daha etkin biçimde tahsil etmeyi mümkün kılacak beceri ve uzmanlığa sahiptir.

B.Müşterilerin Kredi Değerliliğinin Tespiti

Daha önce açıkladığımız gibi factor; satıcı kendisine müracaat ettiğinde, alıcılar hakkında derinlemesine inceleme yaparak risk fazla olanlara yapılması düşünülen vadeli satışlara onay vermez. Factor, çok sayıda işletmenin ödeme güçlerini belirleyebilecek imkanlara ve uzmanlara sahiptir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde, genellikle, başlıca işletme işlevleri belirgin biçimde birbirinden ayrılmamıştır. Böyle olunca, gerek finansal yönetim, gerekse pazarlama yönetimi bu konularda yetişmiş yönetici ve uzmanlardan önemli ölçüde mahrumdur. Sahip-yönetici, bu işlevleri kendi yürütmeye çalışır. Böyle olunca, doğru kararlar verilebilmesi için gerekli bilgilerin hem toplanması hem de işlenebilmesi açısından bu işletmeler yetersiz kalmaktadırlar(Çonkar,1992.s.8). İşte bu nedenlerle factoring kuruluşu, tek tek işletmelere ve hele küçük ve orta ölçekli işletmere göre müşterilerin kredi değerliliğini belirlemek açısından çok daha avantajlıdır.

Müşterilerin kredi değerliliğinin sağlıklı biçimde ortaya çıkarılması,

işletmelere aşağıdaki yararları sağlayacaktır:

(i) İşletmeler mümkün olduğunca itibarlı alıcılara mal satma, başka bir ifadeyle, yüksek riskli müşterilere satış yapmaktan kaçınma imkânını bulur.

(ii) Müşterilerle ilgili olarak yapması gereken istihbarat ve araştırma masraflarından kurtulmuş olur.

C. Alacakların Tahsil Edilmeme Riskinden Kurtulma

Bilindiği gibi, işletmede nakit giriş ve çıkışlarını iyi ayarlayarak nakit dengesinin sağlanması, finans yöneticisinin önemli görevlerindendir. Hele küçük ve orta ölçekli işletmelerde yöneticiler, günlük çalışma sürelerinin önemli bir bölümünü çek ve senet tahsilatı ve ödemelerini aksatmamaya yönelik çabalamalarla harcarlar (Dünya,1991).

Factoring uygulamasıyla işletmeler, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil edilmemesi tehlikesinden kurtulmuş olurlar. Factoring sayesinde alacaklar kaleminin belli bir süre sonunda nakde dönüşeceğinin kesin olması, günlük nakit giriş çıkış dengesinin sağlanmasını kolaylaştırır.

Anlaşıldığı gibi, işletme böylece sağlıklı nakit bütçesi yapma imkânını elde etmiş olur. Böylece, geleceğe yönelik planların gerçekçi ve tutarlı biçimde yapılması kolaylaşır.

Yine bu sayede işletme, kredi kuruluşlarına ve diğer işletmelere borçlarını düzenli biçimde ödeme imkanına kavuşarak kredi değerliliğini de arttırmış olur.

Meseleye ihracat açısından yaklaşıldığında bu risk, ihracat sigortası kuruluşlarının üstlendiği risklerle nitelik açısından aynıdır. Fakat konuya geniş bir perspektiften bakıldığında ihracat sigortası kuruluşu ile factoring kuruluşu arasında bazı önemli farklar vardır. Bu farkları şöyle sıralayabiliriz (Erdemol, 1992, s.5-6).

(i) İhracat sigortası kuruluşları kamu kuruluşlarıdır. Mal cinsi, ülke, meblağ, vade gibi konularda pek esnek olmayan katı formalitelere bağlıdırlar.

(ii) Satış bedelinin tümünü değil, genellikle %75-85'ini sigorta ederler.

(iii) Factoring kuruluşlarının sağlamış oldukları çeşitli yönetsel hizmetleri sağlamaları söz konusu değildir.

(iv) Factoring kuruluşlarının hizmet sunabildiği küçük çaplı satıcıların ihtiyaçlarını pek karşılayamazlar.

D. Kısa Vadeli Finansman İmkânı Elde Etme

Küçük ve orta ölçekli işletmeler hem yatırım yapmak, hem de mevcut işletmelerin çalışma sermayesi yetersizliklerini gidermek için finansal kaynak temininde önemli güçlüklerle karşı karşıya kalmaktadırlar.

Bu tür işletmelere finansal kaynak sağlamak üzere kurulmuş olan Halk Bankası, bu işlevi yeterince yerine getirememektedir. En başta verdiği krediler miktar açısından ihtiyaca cevap verememektedir. Ayrıca, faiz oranları da bu işletmelerin kaldıramayacağı kadar yüksek bulunmaktadır. (TOBB, 1993, S.56).

Diğer bankaları da dikkate alarak meseleye baktığımızda, yabancı kaynak temini daha da büyük sorun olarak gözükmektedir. Bu tür işletmeler, yıllardan beri kredilerin yetersiz, faizin yüksek, vadenin ve ödemesiz sürelerin kısa olduğundan yakınmaktadırlar (Önen, 1973, S. 94). Bu yakınma şiddetlenerek sürmektedir.

Bu konudaki en önemli sıkıntılardan biri de, teminat konusudur. Girişimcilerin kredi talepleri değerlendirilirken işletmenin başarı durumuna ve projenin kârlılık ihtimaline değil, işletme sahibinin kişisel olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır (Müftüoğlu, 1991, s. 51). kredilere karşılık olarak istenen ipotekleri birçok küçük ve orta ölçekli işletme girişimcisinin karşılayabilmesi mümkün olmamaktadır (TOBB, 1993, s. 57).

Buna karşılık, factoring kuruluşları, kendilerine başvuran ve ilişkiye girmeyi kabul ettikleri satıcılara, alacakların % 70-90'ı oranında ön ödeme yaparak önemli bir finansman imkanı sağlamaktadırlar. Üstelik bu tür bir finansal kaynağın elde edilebilmesi hususunda, yukarıda belirttiğimiz teminat ve kredinin yetersizliği gibi bir kısım sorunlar ortadan kalkmaktadır. Factor, satıcıdan çok alıcının ödeme gücünü ve performansını değerlendirerek factoring ilişkisine girmeye karar vermektedir. Factoring'in maliyeti banka kredi maliyetinden yüksek olabilir. Ama satıcı krediler (vadeli satışlar) için sözkonusu olan vade farkı ile karşılaştırıldığında maliyet daha düşük olmaktadır.

Factoring kuruluşunun yaptığı ön ödeme yoluyla satıcılara finansal kaynak aktarması, bu işletmelere aşağıda sıralayacağımız katkı ve avantajları da ilave olarak sağlamış olur :

(i) Faaliyet hacmi artışına (satış artışı) bağlı olarak artan finansman ihtiyacı otomatik olarak karşılanmış olacaktır. Bu otomatik ve esnek finansman imkânı cironun hızlanmasına da katkıda bulunacaktır.

(ii) Ön ödeme satıcının ihtiyaç duyduğu durumlarda ve ne kadar ihtiyacı varsa o kadar verildiği için, bu esnek uygulama satıcı işletmelerin gereksiz finansman masraflarından kurtulmasına imkan verir.

(iii) Hammadde alımlarında peşin ödeme yapabilme imkanı elde

edebileceği için, önemli fiyat indirimi ve dolayısıyla maliyet düşüşü sağlayabilir.

(iv) Mevsimlik dalgalanmaların ortaya çıkardığı finansman ihtiyacını kolaylıkla karşılayabilir.

(v) Alacakların, stokların ve kısa vadeli borçların daha düşük miktarlara inmesi ile bilançolar daha likit hale gelir. Bu durum satıcı işletmenin kredi değerliliğini artırır.

(vi) Factoring kolaylığı, işletmedeki ilgili yöneticiyi iş durumu hakkında ek istatistikler ve ayrıntılı raporlar hazırlayarak bankalardan ilave kredi limitleri talep etme külfetinden kurtarır.

E.Stratejik Yenetsel Konularla İlgilenme Açısından Üst Yönetime İmkân Sağlama

Daha önce küçük ve orta ölçekli işletmelerin yöneticilerinin zamanlarının % 70 gibi önemli bir kısmını alacakların takip ve tahsili, borçların ödenmesi gibi günlük nakit dengesini sağlamaya dönük rutin çabalardan harcadığını belirtmiştik.

İşte factoring kuruluşu, bunlar ve bunlara benzeyen rutin yönetim ve finans sorunlarının takip ve çözümlenmesini üslenerek, yöneticilerin mesailerini sadece temel ve stratejik yönetsel konular için sarfetmelerine imkân hazırlar. Zamanlarını bu çerçevede değerlendirecek olan yöneticiler, aşağıdaki hususlarda başarılı çalışmalar yapma fırsatını yakalamış olurlar:

- (i) Üretim verimliliğinin ve miktarını artırılması.
- (ii) Kullanılan teknolojinin geliştirilmesi.
- (iii) Pazar araştırma ve geliştirme çalışmaları yaparak işletmenin büyütülmesi.

Factor, ayrıca satıcı işletmenin başarılı olması için, onun üzerinde belli ölçüde teknik bir baskı oluşturur. İleri teknoloji ürünü araçlar kullanan factor ile mütevazı imkânlarla çalışan küçük veya orta ölçekli bir işletmenin yönetimi arasında aynı dili konuşamama riski doğabilir. Bu tehlikeyi önlemek için şirket yönetimi, kendini gelişmiş haberleşme, bilgi işleme ve muhasebe sistemlerine uyum sağlama yönünde geliştirmeye çalışacaktır (Öncel,Haziran 1991, s. 57). Böylece, çağdaş yönetim araçları ve sistemleri konusunda bilgi ve deneyim sahibi olarak, verimliliğini artıracıdır.

F.Rekabet Gücünü Artışına Katkı

Küçük ve orta ölçekli işletmeler parasal imkânlarının yetersizliği nedeniyle reklam, kredili satış ve satış sonrası hizmetler gibi satış artırıcı pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar.

Factoring uygulamasından yararlanarak bu tür işletmeler, müşterilerine vadeli satın alma imkânı sağlamış, başka bir ifadeyle, ticari kredi (satıcı kredisi) yoluyla ona finansman imkanı sunmuş olmaktadır. Alıcılara bu imkanın sağlanması ise, satıcı işletmenin rekabet gücünü artırıcı bir faktördür.

G. İşletmenin Kredi Değerliliğinin Artması

Factoring uygulamasıyla işletme, müşteri açık hesabından dolayı ortaya çıkan kısa vadeli finansal riski gündeminden çıkarmış olmaktadır. Ayrıca, factoring'den yararlanmak için başvurusu kabul edilen işletme, bu kabule factor'ün kapsamlı inceleme ve araştırmaları sonucunda layık görüldüğüne göre, piyasadaki itibarının görece olarak artması imkânına kavuşacaktır. (Öncel, Haziran 1991, s.55)

Böylece, bankaya başvurmadan finansal kaynak bulmuş olan işletmenin, bankalardan yararlanma imkânı da azalmış olur. Hatta artmış olan kredi değerliliği nedeniyle, bankalardan eski durumuna göre daha fazla kısa vadeli kredi talep etme imkanına kavuşabilir.

Ayrıca, işletme orta ve uzun vadeli kredi kullanmak istediğinde, bankalar factor tarafından kabul görmüş olan bu işletmeye daha fazla güven duyacaklardır.

H. Dış Pazarların Geliştirilmesine Katkı

Sözkonusu küçük ve orta ölçekli işletmeler yurt dışı pazarlara açılma bakımından fazla başarılı olamamaktadırlar. Bu işletmelerin dış pazarlara açılmalarını zorlaştıran başlıca nedenleri şöyle sıralamak mümkündür.

- (i) Dış pazarlara girme maliyetinin yüksekliği,
- (ii) Bu işletmelerin dış piyasa araştırması yapmalarının, mali imkân ve yetiştirilmiş personel eksikliği gibi nedenlerle oldukça külfetli olması,
- (iii) Yabancı ülkelerin yasal düzenlemeleri hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları,
- (iv) Fiyat, kalite, standardizasyon ve ambalajlama konularındaki yetersizlikleri,
- (v) İthalatçılara satıcı kredisi açarak finansman sağlama imkânlarının olmayışı Bu nedenle finansal imkanları güçlü olan işletmelerle rekabet imkânının azlığı.

Factoring kuruluşları, açıklamış olduğumuz işlevlerini yerine getirdiklerinde, bu eksikliklerinden bir kısmını ortadan kaldırarak bu tür işletmelerin

ihracat imkanlarını genişletebilirler.

Factor, yaygın dış bağlantılarından yararlanarak müşterisi olan işletmeleri uygun dış pazar konusunda bilgilendirebilir. Ayrıca, ön ödemeden yararlanan satıcı işletme, dış ülkelerdeki müşterisine satıcı kredisi sağlayıcı vadeli satış yapma şansına kavuşmuş olur. Böylece, dış pazarda rekabet gücü artar.

Factoring'in bu alandaki bir başka katkısı, ihracatçının yurt dışındaki müşterisini akreditif açma zorunluluğunda bırakmamasıdır. İthalatçı böylece akreditif masrafları ve teminat komisyonu ödemekten kurtulur. Halbuki, factoring'de ithalatçıya herhangi bir masraf yüklenmez. Böylece ihracatçı, avataj kazanır ve satışlarını artırabilir.

Factoring uygulamasından yararlanan şirket ayrıca, yurt dışındaki müşterileriyle dil farkından doğabilecek sorunları da asgariye indirebilir. Çıkabilecek sorunlar ise, ithalat factor'ünün yardımıyla kolayca ve kısa zamanda çözüme kavuşturulabilir.

9. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ülkemizde 1990'lı yıllarda gündeme gelen bir finansal araç olan factoring uygulaması, özellikle 1992 yılındaki performansı ile önümüzdeki yıllarda daha hızlı bir gelişme göstereceği izlenimini uyandırmaktadır. Factoring'in ne gibi işlevlerinin olduğu; işletmelere, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere ne gibi katkılarda bulunabileceği konusunda, iş dünyamızdaki bilgi yaygınlaştıkça, daha da hızlı biçimde kullanılacağı ka-
naatindeyiz.

Gerçi factoring kuruluşunun sunduğu hizmetlerin, bu hizmetlerin herbirinde ayrı ayrı uzmanlaşmış olan kuruluşlarca factor'e göre daha etkin bir biçimde verilebileceği söylenebilir. Fakat, işletmelerin hemen hemen tüm işlevleriyle ilgilenen ve işletme yönetimiyle önemli ölçüde bütünleşerek sorunların çözümüne katkı sağlayan komple bir araç olarak factoring'in, iş hayatımız ve özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için taşıdığı önemi görememek mümkün değildir. Factoring, yan bir hizmet görünümü içinde, yukarıda açıkladığımız yönetim ve finans sorunlarını üstlenmekte, yöneticilere ise işletme için daha stratejik ve hayati konularla ilgilenme imkânı sağlamaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Aktif Finans Factoring Hizmetleri A.Ş., GSD Dış Ticaret A.Ş. Yemekli Toplantısı Broşürü, 12.9.1990.
- Bakır, Pınar, "Factoring (Alacak Hakkının Satılması) Uygulaması", Para Piyasası Dergisi, Mayıs 1985.
- Çonkar, Kemalettin, Küçük ve Orta ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri (Ankara: BİAR ve Konrad-Adenauer-Stiftung Yayını, 1992).
- Devir Factoring Hizmetleri A.Ş., Factoring. Mayıs 1992.
- DPT, Küçük Sanayi (Ankara: DPT Yayını, 1989).
- Dünya Gazetesi, Factoring Kuruluşları İç Piyasaya Yöneliyor, 8.8.1991.
- Ercan, Metin Kamil, "Alternatif Bir Finansman Tekniği Olarak Factoring ve Türkiye İçin Önemi", Uygulamalı Mevzuat Dergisi, Sayı 16, Mart 1991.
- Erdemol, Haluk, Factoring ve Forfaiting, (İstanbul: Akbank Yayını, 1992).
- Kaplan, Feryal, Firmalar için Alternatif Finans Kaynaklarının Değerlendirilmesi (Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, 1987).
- Kocaman, Arif B., "Teoride ve Uygulamada Factoring İşlemi", Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, C. XVI, S.1, Haziran 1991
- Mütfüoğlu, M. Tamer, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (Ankara: 1991).
- Öncel, Aykut, "Başlangıcından Bu Yana Factoring Sisteminin Evrimi", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı 303. Mayıs 1991.
- "Çağdaş Dış Ticari Finansman Yöntemleri İçinde Factoring'in Yeri ve Önemi", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı 304, Haziran 1991.
- Önen, Rahmi, "Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Kredi ve Finansman Sorunları", Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri (Ankara, MPM Yayını, 1973).
- TOBB, Orta ve Küçük İşletmeler (OKİK) Kurulu Raporu (Ankara: 1993).
- Ünay, Vecdi, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri.
- Varlık, Levent, Türkalin, Özcan, Gürcan, Niyazi, Leasing, Factoring, Forfaiting, T.İş Bankası Yayını.

MARKETING CHANNEL STRUCTURE OF TURKISH ECONOMY AND IMPORTANCE OF FRANCHISING

Çağatay ÜNÜSAN*

ABSTRACT

In this paper, the marketing channel structure of Turkish economy is shown and one of the vertical marketing channel system, which is franchising, its development and importance for Turkey have been pointed out. The article has indicated that vertical marketing channel systems, particularly, franchising has many advantages for Turkey. However, in order to develop franchising and particularly business format franchising in the country, necessary measures must be taken by several institutions as soon as possible.

1. INTRODUCTION

The main aim of this paper is to examine marketing channels in Turkey and franchising, its development and the importance for the country will be shown. Thus, first, marketing channel structure of the Turkish economy will be examined. Second, franchising and its development in the country will be reviewed. Finally, in order to provide benefits of franchising to the country, necessary suggestions will be made.

2. MARKETING CHANNEL STRUCTURE OF THE TURKISH ECONOMY

The main aim of this section is to show characteristics of Turkey's system of distribution. However, though a comprehensive review channels in Turkey is beyond the scope of this paper, it is essential to provide a brief account of these characteristics of marketing activities in developing economies, and then, examine the structure and characteristics of the distribution system of the Turkish economy.

According to Savitt (1973), it is generally conceded that there are three main factors which impede development of marketing activities in

* Arş. Gör. Dr., S.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Konya

developing economies. First, in developing countries, development plans do not fully recognise the benefits of marketing for the economy. Secondly, the main belief that industrialisation stimulates marketing development is widely accepted. Thirdly, the belief of economic planners that expenditures for a development marketing system are unnecessary in the light of the existence of an import oriented system even though production becomes domestic.

It is evident that in Turkey, the benefits of marketing activities for the country were not sufficiently recognised. Economic planners still do not appreciate the importance of marketing activities for the country. For example, in Turkey, the sixty economic development plan which covers the 1990-1994 period, does not include any policy about the distribution sector (6.Beş yıllık kalkınma planı 1990-1994,1989). Besides, secondary data research showed that marketing channels have not been sufficiently examined and researched in Turkey. It is found to be one of the neglected subject (Kurtuluş 1980).

It should be recognised that marketing activities, particularly, the distribution process, are vital for developing economies such as Turkey (Mazlum 1974, Kinsey 1988). At this point, it is necessary to show that developing countries have certain marketing and marketing channel system characteristics which distinguish them from developed countries (Kaynak and Hudanah 1987). These characteristics are;

- In developing countries, there is unfavourable attitude of the people towards marketing and middleman,

- There is a fragmented national market.

- There are several small regional markets and consequently, different marketing institutions operating and performing at significantly different level of sophistication,

- In these countries, retail distribution is characterised by large numbers of small retail outlets with small capital investment, low turnover, high margins and high mortality,

- Finally, because of the nonhomogeneity of markets and marketing practices, "a Dual economy" is a common phenomenon where a developing country may have one or more major cities where the standard of living differs significantly from the rest of the economy.

- In these countries, retail distribution is characterised by large numbers of small retail outlets with small capital investment, low turnover, high margins and high mortality,

- Finally, because of the nonhomogeneity of markets and marketing practices, "a Dual economy" is a common phenomenon where a developing country may have one or more major cities where the

standard of living differs significantly from the rest of the economy.

Inevitably, the above factors are clearly in evidence in Turkey. Before the examination of present problems of distribution channels in Turkey in the next paragraphs, the development of the distribution channel systems in Turkey will be briefly reviewed.

During Turkey's early development period, most products were imported from abroad because of the nonexistence of industry. Istanbul was the trade centre and goods were distributed to the whole country by a limited number of importers.

Therefore, in the early stages of industrialisation, marketing channels were limited and relatively unsophisticated.

In the 1950's, the population of Turkey was 21 million and 75% were living in the villages. In this period, consumption was limited and needs for durable consumer goods were met by imported products. At this time, the first Turkish Made electric bulb had been produced. After the production of bulbs, the producer was faced with many difficulties. For example, electric bulbs were not selling in the market because of the high quality of imported ones. At the same time, the manufacturer's stock was increasing. Accordingly, factory's management decided to establish its own sales organisation. Factory's sales organisation had started to discover its weaknesses and try to determine the most appropriate method of distribution channels. As a consequence, manufacturers started to sell electric bulbs to other retailer shops in Istanbul, Ankara and Izmir. It also linked itself with several wholesalers all around the Turkey (Solakoglu 1985).

As seen by this example, in the first stages of the industrialisation, conventional marketing channels were widely used by the manufacturers. In the 1960-70's the trend to systematize the marketing channels was particularly notable in such industries as automobiles and white goods. Particularly, since 1970, the consumption of durable goods increased. For example, in 1978, more than 16% of consumers' budgets was spent on these products (Kurtuluş 1980). Finally, the main factor of the development of the channel institutions and systems was the structure of production, fast growth of urban population, etc.

In the 1980's, manufacturers reached consumers with either conventional or a variety of vertically integrated channels. In integrated channels, prices, policies and promotional facilities were adjusted by the manufacturers. Also, in these channels, some of the marketing functions, such as customer relations, financing of customers purchases, delivery of products and after sales activities were mostly done by dealers.

However, despite positive developments in the economy and in the

distribution systems (emergence of new channel institutions such as supermarkets, shopping centers, chain stores, etc) distribution systems have several problems and weaknesses. Conventional channels are still dominant in the most of the sectors in the country. For example, products are marketed in an inefficient way by large number of small intermediaries which have low turnover, and high profit margins (Marketing in Turkey 1989). For instance, according to the 1985 census of industry and business establishments second stage results for the trade shows that big store sales in the total retail trade were just 4% (Census of Industry and Business Establishments, 1985). If food distribution system is given as an example, in Turkey, food is distributed through a large number of small intermediaries. For instance, in Istanbul, which has a population of 5 million, there are 11000 food retailers (Kaynak and Rice 1987). In addition, the retail structure for foods is highly fragmented and neither horizontally nor vertically integrated (Kumcu and Kumcu 1987).

As indicated by Kinsey (1988), in developing countries, apart from the urban areas, generally small retailers and shopkeepers tend to regard the market as an unchanging environment. Nevertheless, small retailers in developing countries give little attention to price elasticity of the market and the main objective of these retailers is to achieve highest profit without thought of repeating sales and building reputation. Besides, in developing countries, a small amount of capital is required to set up a business and family ownership is common among retailers. Furthermore, the small retailers sell products in insanitary conditions with poor service and uncertain quality. These problems are also seen in Turkey. For instance, Tekeoglu (1988) stated that, a large number of inefficient and small retailers impede competitive conditions in the market. The main causes of the uncompetitive conditions among the retailers are created by the a variety of factors. For example, competition is viewed as unethical in the neighbourhood, working ethics and professional solidarity between retailers are strong; the traditional mind is still valid in trade, and because of this retailers are unwilling to use their accumulations for new investments.

In addition, the healthy development of the country's distribution systems is dependent upon the creation of conditions of competition and a legal framework within the country. However, a recent study showed that apart from the commercial code, there are no laws such as antitrust regulation, or specific laws, concerning with marketing channels in Turkey (Erem 1989). However, legal framework for distribution channels is vital for Turkey, in order to achieve healthy competition, regulation of the behaviour of the firms and protection of consumers.

To summarise, apart from the above problems, marketing systems in Turkey are characterised by large number of small firms. Most importantly, inefficient conventional marketing channels are used for the distribution of many products in the country.

3. FRANCHISING AND ITS DEVELOPMENT IN TURKEY

There are three main forms of vertical integration or vertical marketing channel systems: corporate marketing channel systems or ownership integration, contractual and administrated marketing channel systems. Contractual marketing channel integration occurs when the various stages of production and distribution are independently owned but the relationship between firms is contractual agreement such as franchising.

The main benefit of vertical integration in distribution is a systematisation of the whole process between producer and consumers. In fact, systematisation of marketing channels in the developed countries was started many years ago. For example, since 1988, vertical marketing channel systems have become the dominant structure of distribution in the marketplace in the United States, and these systems serve between 70 and 80 percent of the total market (Kotler 1988). The main reason for the shift from vertical disintegration to vertical integration in the developed countries, has been that vertical integration has several advantages over the vertical disintegration. According to Harrigan(1984), the advantages of vertical integration are shown to be that it reduces costs by eliminating steps; improves coordination of the activities and reduces inventorying and other costs. Furthermore, vertical integration avoids time consuming tasks such as negotiating contracts, communicating; it provides an opportunity to create product differentiation and other benefits. Most importantly, vertical integration increases efficiency and reduces the high level of waste of limited resources in a distribution system.

As mentioned above, vertical integration is widely used in the distribution process of developed countries. However, the Franchising, as an system of distribution or contractual vertical integration has shown rapid growth over the past forty years in developed economies. For example, in 1987, approximately 33 percent of all retail sales of goods and service in the United States are distributed to franchised businesses

(Justis and Judd 1989).

In the literature, franchising was defined by several writers. Some of the important definitions of franchising and their respective authors are as follows:

(1) Vaughan (1979) ".....a form of marketing or distribution in which a parent company customarily grants an individual or relatively small company the rights or privilege to the business in a prescribed manner over a certain period of a time in a specified place, The parent company termed the franchisor, the receiver of the privilege, the franchisee, and the right, or privilege itself, the franchise." (Vaughan 1979,p.1).

(2) Stern, El-ansary and Brawn (1989). "...A franchise system is defined for our purposes as the licensing of an entire business format where one firm(the franchisor) licenses a number of outlets(franchisees) to market a product or service and engage in a business developed by the franchisor, using latter's trade names, trademarks, service marks, know-how and methods of doing business." (Stern, El-Ansary and Brown, p.282).

As can be understood from the above definitions, franchising has a broad meaning. In brief, three main characteristics of franchising can be derived from the these definitions. These are:

(1) Franchising is a contractual vertical integration which is formed by two independent firms for continuous cooperation.

(2) There is legal contract between franchisor and franchisee which determines obligations and responsibilities. Furthermore, franchise agreements are one sided contracts rather than negotiated agreements. Hence, in this relationship, franchisors are more powerful than franchisees.

(3) The independent franchisee works under the name and conditions of the franchisor, such as, automobile dealers, petrol stations and fast food outlets. Also, in some types of franchise systems, particularly, in business format franchise systems, franchisees pay royalties, generally, a percentage of sales to franchisor.

There are four type of franchise systems (Vaughn 1979) (see Table 1). Generally, in the literature, these four types of franchising are divided into two main groups which are product name and business format franchising (Justis an Judd 1989, Kostecka 1988). While product and trade name franchising covers manufacturer-retailer, manufacturer-wholesaler and wholesaler franchise systems, business format franchising consists of trademark-tradename licensor franchise systems.

Table 1
Types of Franchise Systems

Type	Business Included
I: Manufacturer-retailer systems	Mainly automobile and truck dealerships
II: Manufacturer-wholesaler systems	and service Soft drink syrup manufacturers and their bottlers (Beer distributors should probably also be include here, although they have not been.)
III:Wholesaler-retailer systems	Sellers of automotive products and services (including appliances, lawn furniture, and so fort) and in drugs, hardware and paints.
IV:Trademark/tradename licensor-retailers	Business aids services, construction, remodelling home cleaning, convenience grocery stores, educational products and services, fast-food restaurants, other food retailing, hotels and motels, laundry and dry cleaning, recreation, entertainment and travel (including campgrounds), and some miscellaneous business.

Source: Vaughn, C.L., 1979, P.5

For example, one of the well known examples of product-trade name franchising is automobile dealerships. For example, Oyak-Renault and Tofas-Fiat in Turkey are using product-trade name franchising for distribution of their products. On the other hand, McDonalds, Kentucky fried Chicken, Wimpy are well known examples of the business format franchising.

One of the vertical marketing channel system or vertical integration method, which is franchising, provides several benefits to trading partners in the system, and also to country. For example, in the manufacturer-dealer systems, manufacturers (for example, auto manufacturers), provide substantial training, sales, service and financial assistance to dealers because of the effects of dealer performance on the manufacturers sales and goodwill. These aspects of the manufacturer-dealer systems improve resource allocation and reduce the

costs of retail allocation (Marx 1980). Also, these systems provide several benefits to consumers, including standardised products, after sales services, and many others. According to Hall and Dixon (1988) franchising offers franchisee many advantages such as: The franchise starts in business with the use of an established trade name and corporate image, a proven product or service, and the benefit of the goodwill that has been built up by the franchisor; The franchisee does not usually require any previous experience of self-employment or of the particular industry in which he will be operating, since he will receive full training and continuing managerial assistance from the franchisor; The franchisor will provide assistance in locating a suitable site for the franchisee, selection of equipment, appropriate stock levels etc; On the other hand, franchising offers the franchisor many advantages such as: the franchisor can achieve extremely rapid expansion of his distribution network without having borrow funds or raise additional equity finance, since the franchisees own their outlets and supply the necessary capital; The franchisor is freed from having to deal with many of the day-to-day management problems of individual outlets; the franchisor is better able to compete on equal terms with larger rival companies, etc.

However, as pointed out in the previous section, the importance of marketing channels, as an concept, was not appreciated in the developing countries. For example, in Turkey, marketing channels and franchising were not well enough examined and researched. Also, there is not enough information about franchised marketing channels, its development and present situation in the country. There are some studies which only cover the theoretical background without its past and present situation (Ayhan 1984; Erden 1985). Furthermore, franchising, its development and benefits for the country have not been well understood or researched by the other institutions (Sanal 1990; Metin 1990). For that reason, there are no published reports and statistics about franchising in Turkey.

In this article, franchise systems and their development in Turkey will be examined under two main headings, which are product and trade name franchising and business format franchising in the next sections.

3.1. FIRST GENERATION: PRODUCT AND TRADE NAME FRANCHISING

In Turkey, the development of franchising followed the changing pattern of its economy and social environment. According to one view, Franchising is repited to have started with the development of highway

transportation in Turkey. Together with petrol stations, but companies gave the right to sell bus tickets to independent offices with some restrictions (Ayhan 1990).

In the sixties, manufacturers started to appreciate the importance of the manufacturer-dealer systems for the distribution of their products. For example, in these years, the first fridge was produced in Turkey. At the beginning, conventional marketing channels were used by the fridge producer and fridges were sold to customers by carpet sellers, electricians, and drapers all around Turkey. Subsequently, the fridge producer realised that sales chaos started in the market because of the superficially selected distribution channel. Accordingly, producer's sales organisation reduced retail sales points from 2400 independent retailers to 1000 dealers (Solakoğlu 1985).

In the seventies and eighties, product and trade name franchising was used by several sectors of the economy, such as automobiles, white goods, paint sellers, construction sector, etc.

3.2. SECOND GENERATION: BUSINESS FORMAT FRANCHISING

After the 24 January 1980 decisions by the government to encourage foreign investment, specially, elimination of bureaucratic, legal and fiscal obstacles and equalisation of the status of foreign local enterprises have been welcomed by the International business format franchise companies.

Since mid 1985, some samples of the business format franchising have emerged in the Turkish market. Particularly, the main representatives of this type of franchising companies are international fast food, beauty shops, convenience good shops such as Mc Donald, Nectar Beauty Shops, 7- Eleven Convenience Shops, Jimmie's Fried Chicken, Mothercare, Baskin Robins, Sicily's, Wimpy, Alphagraphics, World Class, Wendy's, Kentucky Fried Chicken, Levi's, Lee, Benetton, Nutra Slim, etc (Dünya Ekonomi-Politika 1992).

Welch (1988) pointed out that it should be possible to see the growth of diverse examples of home grown franchise systems in the developing countries by multinational franchise operations. In fact, more recently, Turkish business format franchise systems have emerged in the country. The main examples of the Turkish business format franchising are Sagra Special (confectionery shop which has 174 outlets), Turyap (estate agent which has 180 outlets), McDonald's (Fast food, which has 12 outlets), Nectar (Beauty shop which has 8 outlets), Express Cargo (12

outlets), Nutra Slim (5 outlets), Mudo and Limon (fashion shops) (Franchising mağaza zincirleri 1993). In addition, Turkish fast food systems have been developed in the country. The main examples of the Turkish fast food systems are Schekoburger, and Tocana.

More recently, the National Franchise Association (UFRAD) was formed on 23 september 1991 in Turkey. The main objectives of the Turkish Franchise association have been determined as follows (URFAD 1991).

- to introduce the concept of franchising to Turkish businessman,
- to inform and motivate private and public institutions about benefits of franchising and provide standards on its application in the country,
- As a gain to the Turkish economy, creation of new investment areas which have low risk,
- to encourage entrepreneurship, to increase the standards of the Turkish service and products also, to encourage them to expand into World markets with franchise systems,
- to change the mentality of most of the businessmen who are proud of the idea that "We have not got any outlet in Turkey",
- to provide information to its members and potential members about franchising and its development at the national and international level. Also, to inform their membership about international franchise associations such as International Franchise Association, and European Franchise Federation (UFRAD Bilgi Broşürü, 1991).

In brief, most of the international franchise systems have limited corporate outlets and generally, these systems have not become well franchised yet. It is estimated that business format franchise systems will expand to the whole country in the next decade.

As mentioned by Tunçalp (1991), international business format franchising companies offer several benefits to the recipient countries. These companies transfer the necessary technology, provide management know-how, provide development of the locally owned small business, and finally, franchise systems create job opportunities. at this point, it can be said that the arrival of international business format franchise systems will provide these benefits to Turkey.

4. CONCLUSION

In this paper, marketing channel structure of Turkish economy, its past and present have been examined. In fact, today, distribution channel systems in Turkey consist of a large number of small firms, most

importantly (apart from some sectors, such as automobile, white goods, etc.) inefficient conventional marketing channels are still used for the distribution of several products. However, as was seen from the previous sections, vertical marketing channel systems, such as franchising has many advantages.

The study has clearly indicated that product and trade name franchising have been accepted and widely used in Turkish market. However, business format franchising is expected to spread all around the country in the next decade. In order to explode the advantages of franchising, some cautions must be taken. These are: The government should introduce the benefits of the vertical marketing channel systems (such as franchising) to people and establish some governmental institutions to introduce, develop, finance and monitor these systems. Thus, this issue could be seriously considered in the next seventh development plan which will be covered in 1994-1998 period. In order to learn the share of the franchise business in the total business, new questions must be included into the census of industry establishments for trade by the State Institute of Statistics. The Government should propose special laws for franchising to impede legal problems which could occur in the next future. Universities must encourage researchers to undertake research on marketing channels and also, sufficient financial support must be given. Finally, these measures will increase use of franchising in Turkey. As a consequence, franchising and particularly business format franchising will improve resource allocation, most importantly, it will increase efficiency, will reduce high level of waste of limited resources and will create new employment areas.

REFERENCES:

- Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı 1990-1994. (1989). (Sixth five year development plan 1990-1994). Devlet Planlama Teşkilatı, (State Planning Organisation). Ankara, Turkey.
- Ayhan, D.Y. (1990) Interview by researcher, January, Ankara, The University of Hacettepe,
- Ayhan, D.Y. (1984). İşletmelerarası Bir Birleşme Biçimi: Franchising (imtiyaz) Sistemi ve Önemi. (Another type of integration method between firms: franchising and its importance). Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Sayı. 3 (Nisan), pp.81-93.

- Census of Industry Establishments Second Stage Results III- Trade.(1985).
State Institute of Statistics Prime Ministry Republic of Turkey.
- Dünya Ekonomi-Politika. (1992). Franchising Özel Eki (Special addition for franchising), 27 Ekim Salı,pp.1-8.
- Erden, E.(1985), Bayiliklerin Pazarlama İçerisindeki Yeri ve Önemi.(Place and importance of franchising in the marketing), Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7 (Temmuz),pp.153-159.
- Erem, T.(1989). Legal environment of distribution channels in Turkey, Journal of International Marketing Research. Vol.14,No.2.pp.59
- Franchising Mağaza Zincirleri, (1993). Tempo.(3 Şubat),pp.80-96.
- Hall, P.and R.Dixon.(1988). Franchising.Pitman Publishing.
- Harrigan,K.R.(1984) .A framework for looking at vertical integration, Academy of Management Review, Vol. 19, No.4,pp.638-652.
- Justis, R.and R.Judd.(1989). Franchising. South-Western Publishing Co.
- Kaynak, E.and G.Rice,(1987). The Evolution of Food Retailing in The Third World, Food Marketing, Vol.3,No.1,pp.w183-193.
- Kaynak, E.and B.I. Hudanah. (1987). Operationalising the Relationship Between Marketing and Economic Development: Some Insights From Less-developed Countries, European Journal of Marketing, Vo.21,No.1.pp.48-65.
- Kostecka, A. (1988). Franchising in the Economy 1986-1988. U.S. Department of Commerce, International Trade Administration Office of Service Industries.
- Kotler, P.1988. Marketing Management, Analysis,Planning and Control, Prentice Hall International Editions.
- Kinsey,J. (1988). Marketing in Developing Countries, Macmillan.
- Kumcu, E.and M.E.Kumcu. (1987). Determinants of food retailing in Developing Economies: The Case of Turkey, Journal of Macromarketing, Fall 1987, pp.26-40.
- Kurtuluş,K.(1980_).Present Status of Marketing Channels in Turkey, Management International Review, Vol.20/4,pp.
- Marketing in Turkey. (1989), U.S.Department of Commerce, Overseas Business Reports,November, OBR. 83-14.

- Marx,T.G.(1980), Distribution Efficiency in Franchising, MSU Business Topics, Vol.8, No.1,pp.5-13.
- Mazlum, M.(1974), Pazarlama'da Dağıtım Kanallarının Önemi ve İşletme Karlılığı Açısından Seçimi Sorunu,(The importance of the distribution channels and the problem of choosing in respect to business profitability), Adana İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, Yayın No:45.
- Metin, H. (1990). Interview by researcher, January, Ankara Chamber of Commerce, Ankara.
- Sanal, Sait, (1990), Interview by researcher, January, Ankara. Ministry of Industry and Trade. Ankara.
- Savitt, R. (1973). Marketing and Economic Development: The Case of Turkey, School of Administrative Sciences, Bogaziçi University, Istanbul, Turkey.
- Stern L.W., A.I. El-Ansary and J.R.Brown . (1989). Management in Marketing Channels, Pretice Hall International Editions.
- Solakoğlu, C. (1985), Dağıtım Sistemlerinde Etkinlik ve Türkiye. (Efficiency in distribution systems and Turkey),
- Tekeoğlu, M. (1988), Türkiye'de Serbest Rekabeti Engelleyen Kurumsal Faktörler. (The main factors impede free market conditions in Turkey), Pazarlama Dünyası, Vol.12 (November),pp.30-31.
- Tunçalp, S.(1991), The Problems and Prospects for Franchising in The Arabian Peninsula: The Case of Saudi Arabia, International Journal of Retail and Distribution Management, Vol. 19, No.4,pp.28-37.
- UFRAD. (1991), Ulusal Franchising Derneği Bilgi Broşürü, (Information brochure of the Turkish National Franchising Association).
- Vaughn, C.L. (1979), Franchising, Its Nature, Scope, Advantages and Development. Second Edition,Lexington Books.
- Welch, L.S. (1988), Diffusion of Franchise System Use in International Operations, International Marketing Review, Vol.6, No.5,pp. 7-19.
- Yeni İş Dünyası,Sayı .71 (Eylül), pp.28-33.

ÖZET

Makalede, öncelikle, Türk ekonomisinin pazarlama kanal yapısı incelenmiş ve ülkemizde ürünleri tüketicilere ulaşımında etkin olmayan klasik pazarlama kanallarının hakim olduğu görülmüştür. Ancak, bilinen gerçek odur ki, dikey pazarlama sistemleri ürünlerin üreticiden tüketiciye ulaşımının sağlayan etkin sistemlerdir ve ülke kaynaklarının en etkin şekilde kullanımında önemli yere sahiptirler. Makalede dikey pazarlama sistemlerinden biri olan franchising ve ülkemizdeki gelişimi incelenmiş ve ülkemiz için önemi belirtilmiştir. Sonuç olarak, franchising ülkemiz fertleri ve ekonomisi için birçok avantajlar sağlamaktadır. Ancak, Franchisingin ve özellikle işletme format franchisingin gelişimi için gerekli önlemler ilgili kurumlar tarafından bir an önce alınmalıdır.

TÜRKİYE'DE KREDİ KARTI UYGULAMASI

Mustafa ÇEKER*

ÖZET

Ülkemizde, son yıllarda kullanılmaya başlanan kredi kartları, bankalar ve işyerlerinin yanı sıra, kart hamili müşterilere de çeşitli kolaylıklar sağlamaktadır. 1988'de 80.000 kredi kartıyla başlayan bu uygulama, Eylül 1992'deki 1.000.000'lük kart sayısı ile sürekli bir gelişim seyri göstermektedir.

Bu çalışmada, kredi kartı uygulamasının işleyişi, kartın üye işyerine ibrazı ile başlayıp, harcama tutarlarının ödenmesiyle sona eren işlemler dikkate alınarak incelenmektedir. Bu arada, uygulama karşılaşılan sorunlara sistemin yapısına uygun çözümler bulunması da, amaçlanmaktadır.

1. GİRİŞ

Kredi kartları, ülkemizde, özellikle 1988 yılından itibaren hızlı bir şekilde yaygınlaşmaya başlamıştır. Gerçekten, 1988 yılında sadece 80.000 olan kredi kartı sayısı, 1989'da 318.000'e, 1991 yılında da 683.000'e ulaşmıştır. Eylül 1992 itibarıyla, Türkiye'de çıkarılan kredi kartı sayısının 1.000.000 ve dokuz aylık alışveriş cirosunun da 4.5 trilyon'u aşmış olması, bu gelişimin, aynı hızla devam ettiğini göstermektedir (Hürriyet Gazetesi, 4 Kasım 1992, s.6).

Kredi kartı uygulamasında, kartı çıkaran kurum, üye işyeri ve kart hamili olmak üzere üç taraf vardır. Kartı çıkaran kurum, kredi kartı sisteminin gelir sağlamak amacıyla kurulmuş bir şirket ya da bir bankadır. Buna karşılık, üye işyeri, kendisine bağlı işletmelerden, kredi kartı sahibi müşterilerin alışveriş yapmasını ve böylece iş hacmini arttırmayı amaçlayan bir mal veya hizmet kuruluşudur. Kart hamili ise, kredi kartının sunduğu kolaylıklardan yararlanmak düşüncesiyle, kredi kartı çıkaran bir kuruluşla üyelik sözleşmesi imzalayan bir gerçek veya tüzel kişi olabilir.

Kredi kartı sistemine katılan taraflar arasındaki ilişkilerde geçerli olan esaslar, imzalanan sözleşmelere göre belirlenir. Kartı çıkaran kurum ile ticari kuruluş arasında imzalanan üye işyeri sözleşmesinden kart hamili lehine nakit ödemeksizin alışverişe ilişkin bir talep hakkı doğar (Düsseldorf

*Arş. Gör., Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü.

Eyalet Mahkemesi, NJW-RA,1991, s.312). Kart hamilinin bu talep hakkını kullanmak yönünde hareket etmesi, yani kredi kartını üye işyerine ödeme aracı olarak ibrazı üzerine, kredi kartı sistemi işlemeye başlar. Üye işyerinin gerekli kontrolleri yaptıktan sonra, kartla ödeme talebini kabulü ve harcama belgesini (slip) düzenlemesi üzerine işlem tamamlanmış olmaktadır. Kendisine ibraz edilen harcama belgesi tutarlarını ödeyen kurum, bu tutarı üyelik sözleşmesi çerçevesinde daha sonra kart hamilinden tahsil etmektedir.

2. KREDİ KARTININ İBRAZI

Kredi kartı çıkaran bu kuruluş tarafından imzalanan sözleşme uyarınca müşteriye adı ve soyadını taşıyan bir kredi kartı verilir. Müşteri, üye işyerlerinde yaptığı alışverişlerde bu kredi kartını ibraz etmek suretiyle nakit ödemeksizin harcama olanağına kavuşmaktadır. Ancak, hemen belirtelim ki, kurum ile üyelik sözleşmesi imzalayan müşterinin bu kartı ödemelerde kullanma zorunluluğu yoktur; böylece, hamil istediği takdirde, harcamalarını nakit veya çekle ödeme yolunu da seçmekte serbesttir. Buna karşın, gerçek anlamda bir kredi kartı uygulaması, müşteriye verilen kartın üye işyerlerinde yapılan alışverişlerde ödeme aracı olarak kullanılması halinde ortaya çıkar. Gerçekten, müşteri kart hamili olmasına rağmen bu kartla harcama yapmadığı zaman, ticari işletme ile müşteri arasında kart hamili-üye işyeri ilişkisi doğmayacağı gibi, kredi kartı sistemini gelir elde etmek amacıyla organize eden kurumu, bu durumda, müşteriden aldığı yıllık ödenti ile yetinmek zorunda kalacaktır.

Kredi kartının ibrazı, kart hamilinin üye işyerlerinde yaptığı harcama tutarlarını ödemede, nakit yerine kredi kartını kullanması halinde sözkonusu olur. Buna göre, hamil, kredi kartını üye işyeri görevlisine sadece göstermekle yetinmez; aksine kartın görevliye teslimi gerekir. Çünkü, üye işyerinin harcama bölgesini düzenlerken imza uygunluğu, kart üzerinde sahtelik veya tahrifat olup olmadığı gibi gerekli kontrolleri yapabilmesi için kartı bizzat eline alarak incelemesi ile mümkün olur. Bunun sonucu olarak, kredi kartının ibraz edilmemesi halinde, üye işyerinin müşteriye nakit ödemeksizin alışveriş olanağı sağlamaması gerekir. Aksi davranış, bu tutarların, kartı çıkaran kurum tarafından ödenmesini imkansız kılar. Bu yüzden, üye işyeri görevlisi kredi kartını ibraz etmeyen müşterinin kart hamili olduğunu bilse dahi, ona harcama belgesi düzenlemek suretiyle nakit ödemeksizin alışveriş olanağı sağlamamalıdır. Çünkü, müşterinin kredi kartını kullanma yetkisi, kurum tarafından sonradan geri alınmış olabileceği gibi, üye işyeri sözleşmesinde gerekli kontrolleri yapmayı taahhüt eden ticari kuruluşun bu davranışı, sözleşmenin po-

zitif ihlali anlamına da gelebilir.

Kart hamili, ticari kuruluşun faaliyetini devam ettirdiği sürece kredi kartını ibraz edebilir. Bu açıdan, üye işyeri, indirimli satış dönemleri veya tasfiye satışlarında da kredi kartını kabul etmekle yükümlüdür (TEOMAN, 1989, s. 196). Çünkü, üye işyeri, kurum ile imzaladığı sözleşmeye göre, kredi kartı hamili müşterilerine nakit ödeyen müşterileri ile eşit muamelede bulunmak zorundadır (Düsseldorf Eyalet Mahkemesi, WM 1990, s. 1686). Bu yüzden, indirimli satış dönemlerinde, nasıl ki, nakit ödeyen müşterilere satış yapılıyorsa, aynı şekilde, kart hamillerine de satış yapılması gerekir. Ancak, uygulamada ticari işletmeler bu dönemlerde çok az bir karla satış yaptıkları ve kartla ödeme talebini kabul ettikleri takdirde kartı çıkaran kuruma %5-7 gibi bir oranda komisyon ödemek zorunda kaldıklarından, kredi kartını kabul etmeme yolunu tercih etmektedirler. Çünkü, üye işyerinin bu dönemlerde yaptığı satışlarda kredi kartını kabul etmesi halinde, zaten az olan kar oranı düşmekte, hatta zarar dahi sözkonusu olabilmektedir. Bu yüzden, sorunun çözümünde, kartı çıkaran kurumun kestiği komisyon oranlarının indirimli satış ve tasfiye satış dönemleriyle sınırlı olarak, azaltılması yerinde olacaktır. Nitekim, uygulamada, Pamukbank Prestige Card sözleşmesinde bu yönde bir düzenleme yapılarak sözkonusu dönemlerde kesilen komisyon oranlarının diğer dönemlere göre 1/2 nisbetinde daha az hesaplanacağı öngörülmüştür.

3. KARTIN İBRAZI ÜZERİNE YAPILMASI GEREKLİ KONTROLLER

Üye işyeri, kredi kartının ibrazı halinde bazı kontrolleri yapmala yükümlüdür. Kartı çıkaran kurum, kredi kartının hukuka aykırı kullanımını önlemeye yönelik tedbirleri almak yükümlülüğü çerçevesinde, rıza dışı elden çıkmış kartları yasaklamak ve alışveriş yapan kişinin gerçek kart hamili olmasını sağlamak zorundadır. Kurumun bu kontrol yükümlülüğü, ticari işletmelerle imzaladığı sözleşme ile üye işyerine geçmekte ve üye işyeri yasak listesine bakmak ve imzayı kontrol etmekle yükümlü olmaktadır. Bu açıdan, üye işyeri, kurumun ifa yardımcısı niteliğindedir. (ECKERT, 1987, s.166). Bunun sonucu olarak da, kartı çıkaran kurum, üye işyerinin edimi ifade yaptığı kusurlu davranışlardan, kart hamiline karşı, BK. md. 100 hükümleri çerçevesinde sorumlu olur.

Üye işyerinin yapmakla yükümlü olduğu kontroller, kredi kartının geçerliliğine ilişkin olabileceği gibi, kredi kartını ibraz eden müşterinin bu kartla tasarruf yetkisinin varlığına ilişkin de olabilir:

3.1. Kartın Geçerliliğinin Kontrol Edilmesi

Üye işyeri, müşteri tarafından ibraz edilen kredi kartını kabul etmeden önce, bunun geçerli olup olmadığını incelemek zorundadır. Bu amaçla, üye işyeri, sözkonusu kartın dış görünüm yönünden herhangi bir tahrifata uğrayıp uğramadığını ve kartın geçerlilik süresi alanını kontrol etmekle yükümlüdür. Ancak bu kontrolde, üye işyeri görevlisinden bir uzman gibi hareket etmesini beklemek mümkün değildir; bu yüzden, üye işyeri, ibraz edilen kartı kontrol etmesine rağmen, gözle görülür bir tahrifata rastlamamışsa, geçersiz bir kartla harcama yapılmasından dolayı sorumlu tutulamaz.

Aynı şekilde, üye işyeri, ibraz edilen kredi kartının geçerlilik alanı ile süresini de kontrol etmek zorundadır. Özellikle, yurtdışından alınmış kredi kartlarının Türkiye'de geçerliliği incelenirken, kart üzerinde yazılı "International" (uluslararası) kaydının bulunup bulunmadığına bakmak gerekir. Bunun yanı sıra, normal olarak kredi kartları 1 yıl süreli olarak çıkarıldıklarından, geçerlilik süresi biten kartların kabul edilmesi de mümkün değildir. Ay ve yıl olarak belirtilen geçerlilik süresi, kart üzerinde yazılı ayın son gününe kadar devam eder; bu andan sonra, üye işyeri, sözkonusu kartın ödeme aracı olarak kabul edilmesi sonucunda düzenlenen harcama belgeleri için, kartı çıkaran kuruma başvuramaz. Çünkü, kurumun ödeme yükümlülüğü, sadece, geçerli bir kartın ibrazı halinde sözkonusu olur (AVANCİNİ, 1969, s.131). Bu yüzden, geçerlilik süresi dolmuş veya Türkiye'de geçerli olmayan bir kredi kartıyla alışveriş olanağından yararlanılamaz.

Kartın geçerliliği incelenirken son olarak, ibraz edilen kredi kartının yasak kart listelerinde (stop list) bulunup bulunmadığına da bakmak gerekir. Yasaklanmış kartlar arasında yer alan bir kredi kartının ödeme aracı olarak kabul edilmesi halinde, üye işyeri, kartı çıkaran kuruma müracaat hakkını kaybeder. Ayrıca, kurum, her nasılsa sözkonusu kartla yapılan alışveriş bedelini üye işyerine ödemişse, onu geri isteme hakkına da sahiptir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, yasak listesinin, alışveriş yapılmadan önce, üye işyerine ulaşmış olmasıdır; buna karşın, harcama yapıldıktan sonra gelen yasak listesi, ancak daha sonraki işlemler için sonuç doğurur. Bu yüzden, kurum tarafından zamanında bildirilmeyen yasaklamalar, üye işyerinin ödeme talebinin reddini sağlamaz.

3.2. Kart Hamilinin Kontrol Edilmesi

Kredi kartı, üzerinde adı ve soyadı yazılı kişi tarafından kullanılabilir (Bielefeld Eyalet Mahkemesi, HlW, 1993, s.136). Başka bir kişi tarafından

ibraz edilen kredi kartını üye işyeri kabul edemez. Bu nedenle, kartı ibraz eden kişinin yetkili hamil olup olmadığının tespiti gerekir. Üye işyeri görevlisi, bu amaçla, kredi kartı üzerinde yer alan imza ile müşterinin harcama belgesine attığı imzayı karşılaştırmalı ve benzerlik olmadığı takdirde müşterinin kartla ödeme talebini reddetmelidir. Bu açıdan, gerekli kontrolün yapılabilmesi, harcama belgesinin müşteri tarafından imzalanmasının yanı sıra, kredi kartının imzalanmış olmasına da bağlıdır. Böylece, hamilinin imzasını taşımayan bir kredi kartının kabulü mümkün olmadığı gibi, bu imzanın, alışveriş esnasında atılması durumunda da, kartla ödeme talebinin reddi veya müşteriden bir kimlik belgesinin istenmesi gerekir. Aynı şekilde, harcama belgesinin düzenlenmesinden sonra müşteri tarafından imzalanmaması halinde de, bu inceleme yapılamayacağından, müşteriye kredi kartıyla alışveriş yapma olanağı tanınmaz.

Kart üzerindeki imza ile harcama belgesine atılan imzaların birbirine uygunluğu değerlendirilirken üye işyeri görevlisinden beklenen özen, BK.md.390'a göre yerine getirilmesi gereken özendir (TEOMAN, 1989, s.140). Bu yüzden, çıplak gözle yapılan incelemeye rağmen, müşterinin yetkili hamil olmadığının tespit edilememesi sonucunda, kartla ödeme talebi kabul edilmişse, bu durumdan üye işyerini sorumlu tutmak mümkün değildir (Hamburg Eyalet Mahkemesi, WM 1986, s.353).

Öte yandan, üye işyeri, kartı ibraz eden kişiden bir kimlik belgesi de isteyebilir. Üyelik sözleşmesinde, kart hamili açısından bir yükümlülük olarak nitelendirilen kimlik ibraz etme zorunluluğu sayesinde, üye işyeri müşterinin yetkili hamil olup olmadığını emin bir şekilde belirleyebilmektedir. Üye işyerinin müşteriden kimlik talep edilmesi için, ondan herhangi bir şekilde kuşgulanmasına gerek yoktur. Bu yüzden, sebep olmaksızın kimlik belgesi istense dahi, kart hamili, ibraz etmek zorundadır. Aynı şekilde, kart üzerindeki imza ile harcama belgesine atılan imzalar birbirine tiptatıp benzese dahi, üye işyeri, yine kimlik belgesi isteyebilir. Ancak, uygulamada, müşteriden kimlik belgesi istenmesi hoş karşılanmadığından, bu yoğun iş ve rekabet ortamı içinde kimlik belgesi talebi, sadece, şüphe halinde sözkonusu olmaktadır.

3.3.Limit Aşımı Halinde İzin (Otorizasyon) Alınması

Üye işyeri sözleşmelerine bakıldığında, kartı çıkaran kurumun, sadece belirli bir miktara kadar olan harcama tutarlarını ödeyeceğine ilişkin bir düzenlemeye rastlamak mümkün değildir. Ancak, bütün sözleşmelerde yer alan ortak husus, kart

hamili tarafından yapılan harcamanın belirli bir limiti aşması halinde, üye işyerinin, kartı çıkaran kurumdan izin almak zorunda olduğudur (CUS-

TODİS, 1970, s.78). Böylece, kurumun ödeme yükümlülüğünde bir sınırlamanın varlığını ileri sürmek yerinde olmayacaktır, çünkü kart hamilinin yapmış olduğu harcama tutarı, ne kadar yüksek olursa olsun, limit aşımı izni alındığı takdirde, kurum, sözkonusu harcama belgesi tutarını üye işyerine ödemek zorundadır. Buna göre, kartı çıkaran kurumdan izin alınması, limiti aşan harcama tutarları açısından geciktirici şart niteliği taşır (WELLER, 1986, s.144). Böylece, limit aşımına izin verilmemesi halinde, şart gerçekleşmemiş olacağından, sözkonusu alışveriş bedelleri açısından, kurumun ödeme yükümlülüğü doğmayacaktır.

Harcama tutarlarına getirilen limitler, alışveriş türü ve üye işyerinin bulunduğu yere göre, her kredi kartı organizasyonunda farklı farklı belirlenir. Örneğin, ülkemizde yaygın bir kullanıma sahip olan Visa kredi kartlarında harcama limiti, havayolu şirketleri ve hastaneler için 1 milyon otellerde 800.000, araba kiralama, seyahat acentaları ve restoranlarda 500.000, mağazalarda 400.000 olarak belirlenirken, kuyumcularda yapılan alışverişler için otorizasyon izni gerektiren limit ise 150.000'dir (Ekonomist, 12.1.1992, s.37). Ancak, bazı kredi kartları hamillerine sınırsız harcama olanağı tanıdığını da hemen belirtmek gerekir.

Üye işyeri, kendisine kurum tarafından bildirilen harcama limitini aşan bir alışveriş sözkonusu olduğunda, kartı çıkaran kurumla telefon veya fax bağlantısı kurarak, bu harcama için kurumdan izin almakla yükümlüdür. Üye işyerinin limit aşımı halinde bağlantı kurması gereken otorizasyon merkezleri, kartı çıkaran kurum tarafından üye işyerine bildirilir. Bu merkeze yapılan limit aşımı izin talebi karşısında, kurum gerekli incelemeleri yaparak kartın kabulü halinde alışveriş bedelinin kurum tarafından ödenip ödenmeyeceğini üye işyerine beyan eder.

Harcama limiti aşımı izninin verilmesi halinde, kurum, üye işyerine, sadece sözkonusu alışveriş için geçerli ve harcama tutarı, gün ve saatinden oluşan bir otorizasyon numarası (Bestaetigungsnummer) verir. otorizasyon numarasının harcama belgesi üzerine yazılması gereklidir. Aksi halde, kurum, harcama limiti aşılmasına rağmen izin alınmadığı gerekçesiyle, harcama belgesi tutarını ödemekten kaçınabilir.

Öte yandan, otorizasyon talebinin kurum tarafından reddedilmesi de mümkündür. Çünkü, bu izin, şartların yerine gelmesi halinde mutlaka verilmesi gerekli bir izin niteliği taşımadığından, iznin verilmesi tamamen kartı çıkaran kurumun takdirine bağlıdır (TEOMAN, 1989, s.123). Kurum bu takdir yetkisini objektif iyiniyet kuralları (Mk.md.2) çerçevesinde, harcama limiti aşımının kendisi tarafından uygun olup olmadığını tespit edebilmektedir.

Otorizasyon talebinin reddi halinde, üye işyeri, müşterisine kredi kartıyla alışveriş olanağı sağlayamaz. Bu durumda, üye, işyeri, alışveriş tu-

tarını iki ayrı harcama belgesine bölerek limit altına düşüremeyeceği gibi, limit dahilindeki kısım için harcama belgesi düzenleyerek kalan tutarı nakit olarak talep de edemez. Gerçekten de, limit aşımı izin talebinin reddedilmesi, kart hamilinin yapmış olduğu harcama tutarının tamamının reddi anlamına gelir (Diners Club üye Mukavelesi md.6). Bütün bu hallerde, limit aşımı izni olmaksızın alışveriş olanağı tanınmasından, üye işyerinin bizzat kendisi sorumlu olur. Çünkü, kartı çıkaran kurum ile üye işyeri arasındaki sözleşmede limit aşımı halinde izin alınması geciktirici şartına bağlanan ödeme taahhüdü, şart gerçekleşmediği için geçerliliğini kaybetmektedir (Düsseldorf Eyalet Mahkemesi, WM 1984, s.991).

Limit aşımı izin talebinin reddedilmesinin bir diğer sonucu, kart hamili ile üye işyeri arasındaki sözleşmede ortaya çıkar. Kartla ödeme talebinin reddi üzerine hamil, satın aldığı mal veya hizmetin karşılığı tutarı nakit veya çekle ödemek zorunda kalacaktır. Ancak, kredi kartının kabul edileceğine güvenerek üzerine yeterli para almayan kart hamilinin, bu durumda, üye işyeri ile yapmış olduğu sözleşmeden doğan edimini yerine getiremeyeceği açıktır. Bu yüzden, limit aşımı izninin verilmediği hallerde, üye işyeri ile kart hamili arasındaki sözleşmenin kart hamili açısından bağlayıcılığını yitirdiğini kabul etmek gerekir (WELLER, 1986, s.144).

4.HARCAMA BELGESİNİN DÜZENLENMESİ

Kredi kartının ibrazı ve gerekli kontrollerin yapılmasından sonra, üye işyeri, harcama belgesini düzenleyerek müşteriye imzalatır. Bu açıdan bakıldığında, kart hamilinin üye işyeri ile olan ilişkisinden ortaya çıkan temel borcu, harcama belgesinin düzenlenmesine katılmaktır (Berlin Eyalet Mahkemesi, WM 1986, s.1470). Bu yüzden, harcama belgesini imzalamayan kart hamili müşteriye kredi kartıyla alışveriş yapma olanağı sağlanmayacağı gibi, yetkili hamilin imzasını taşımayan bir harcama belgesinden de kurumun ödeme yükümlülüğü doğmayacaktır (HADDİNG, 1986, s.38).

Öte yandan, henüz ülkemizde uygulama alanı olmamakla beraber, Amerika ve Avrupa ülkelerinde geliştirilen bir sistemde Diners Club, American Express ve Eurocard kredi kartı hamilleri harcama belgesini imza zorunluluğu olmaksızın alışveriş yapma olanağına da sahiptirler (ETZKORN, 1991, s.1904). Bu durumda, kart hamili, mal satın alacağı zaman üye işyerine telefon etmek ve kredi kartı numarasını bildirmek suretiyle, nakit ödemeksizin alışveriş yapabilmektedir. Bu tip alışverişlerde, üye işyerinin, harcama belgesini bizzat düzenlemek zorunda olduğu kuşkusuzdur. Aynı şekilde, bir otelde geceleme isteyen kredi kartı hamili, girişte doldurduğu forma, kart numarası ve kartla ödeme yapacağını yazmak suretiyle harca-

ma yapabilmekte ve otelden ayrılırken, harcama belgesinin düzenlenmesine beklemekten kurtulmaktadır. Bunun gibi, bir otomobil kiralayan kart hamili, sözkonusu uygulamaya göre, üye işyeri ile yaptığı kira sözleşmesinde, bedeli kartla ödemek istediğini beyan ederek kiralama işlemini gerçekleştirebilir. Böylece kart hamili, aracın iadesi için mesai saatlerine uyma zorunluluğundan kurtulmakta ve sadece bir telefon etmek suretiyle aracın bulunduğu yeri bildirerek, kiralama şirketine gitmeksizin aracı iade edebilmektedir.

4.1. Belgenin Düzenlenmesi

Harcama belgesi, alışverişin yapıldığı üye işyeri tarafından üç nüsha olarak düzenlenir. Müşteri tarafından ibraz edilen kredi kartı özel baskı makinasına (imprinter) yerleştirilerek kart üzerindeki bilgiler harcama belgesine aktarılır ve alışveriş tutarının yazılması ile harcama belgesi düzenlenmiş olur. Kart hamilinin imzasının gerekmediği durumlarda belgenin düzenlenmiş olması alışverişin yapıldığına karine teşkil eder. Diğer hallerde ise, harcama belgesinin, bu bilgilerin yanısıra, müşterinin imzasını da taşıması gerekir. Bu açıdan bakıldığında, harcama belgesi düzenlenmeyen alışveriş bedellerinin kartı çıkaran kurumdan talep edilmesi mümkün olmadığı gibi, kurumun ödeme yükümlülüğü de ancak harcama belgesinin düzenlenmesi ile doğabilir (WELLER, 1986. s.120).

Üye işyerinin, kredi kartıyla yapılan alışverişler için düzenlemesi gereken harcama belgesi formları, kartı çıkaran kurum tarafından dağıtılan matbu formlar olmalıdır. Buna karşılık, kurum tarafından verilen matbu formlar yerine, herhangi bir kağıt üzerine ödemenin kredi kartıyla yapıldığına ilişkin bilgileri yazarak bir harcama belgesi düzenlemek mümkün değildir. Bu şekilde düzenlenmiş bir belge, kart hamilinin imzasını taşısa dahi, kartı çıkaran kurumun ödeme yükümlülüğünü doğurmaz. Üye işyeri, matbu form dışında bir kağıda yazdığı bilgilerle, ancak, kart hamiline başvurabilir. Aynı durum, harcama belgesinin özel baskı makinası yerine el ile doldurulması halinde de sözkonusu olur. Kurumun ödeme taahhüdü harcama belgesinin sözleşmede öngörülen şartlara uygun düzenlenmesi şartına bağlı olduğundan, matbu formun kullanılmadığı veya belgenin elle doldurulduğu hallerde, kurumun ödeme zorunluluğu sözkonusu olmayacaktır.

4.2. İmza

Harcama belgesine gerekli bilgilerin yazılmasından sonra, kart hamili müşteri tarafından imzalanması gerekir. Müşteri tarafından bu imzanın

atılmasıyla birlikte, üye işyerinin kartı çıkaran kuruma karşı bağımsız nitelikteki alacak hakkı doğmuş olur. Kredi kartı sistemine egemen olan basitlik, rahatlık ve güven ilkeleri çerçevesinde harcama belgesine atılan imzanın elyazısı ile olması şarttır. Buna karşılık, mühür veya başka bir alet aracılığıyla atılan imzalar, kartı çıkaran kuruma yöneltilmiş geçerli bir ödeme talimatı doğurmayacağından, kurumun ödeme taahhüdü açısından bağlayıcı bir niteliğe sahip değildir (TEOMAN, 1989, s.203).

Aynı şekilde, harcama belgesine atılan imzanın kredi kartı üzerinde yer alan imza ile bir uygunluk (Übereinstimmung) göstermesi de gerekir. İmzalar arasındaki bu uygunluk, çıplak gözle yapılan kontrolde imzaların kart hamili tarafından atılmış olduğunu her normal insanın kabul etmesi anlamına gelir. Bu sebeple, müşteri tarafından harcama belgesine atılan imza ile üye işyerine ibraz edilen kredi kartı üzerinde yer alan imza arasında gözle görülür bir farkın kolayca tespiti mümkün ise, kart hamiline nakit ödemeksizin alışveriş olanağı sağlanmaması gerekir (Hamburg Eyalet Mahkemesi, WM, 1986, s.353). Aksi halde, üye işyeri, harcama belgesi tutarını, kartı çıkaran kurumdan tahsil edemez.

Öte yandan, harcama belgesinde sözkonusu imzanın temsilci aracılığıyla atılması da mümkün değildir. Temsilci, üye işyerine temsil yetkisine sahip olduğunu gösteren bir belge ibraz etse dahi, kart hamili adına kredi kartıyla alışveriş yapamaz ve harcama belgesini imzalayamaz. Çünkü, harcama belgesinin temsilci aracılığıyla imzalanabileceği kabul edildiği takdirde, üye işyeri sözleşmesine göre, kredi kartıyla alışveriş yapma olanağını yalnızca kart hamiline sağlamakla yükümlü olan ticari kuruluş, temsilcinin bu yetkiye sahip olduğunu gösteren belgeyi ve imza sirkülerinde yer alan imza ile temsilcinin harcama belgesine attığı imzayı incelemek zorunda kalacaktır ki; bu da kredi kartı sisteminin amaçladığı, basitlik, güvenlik ve rahatlık ilkelerine aykırı olacaktır.

Harcama belgesinin imzası sırasında kart hamilinin fiil ehliyetine sahip olması gerekir (Alman Federal Mahkemesi, JA, 1990, S.388). Buna göre, hukuki işlem ehliyetinin olmadığı bir sırada yapılan alışverişler için imzalanan harcama belgelerinden kartı çıkaran kuruma yöneltilmiş geçerli bir ödeme talimatı doğmaz. Ancak, kart hamilinin fiil ehliyetini kaybı kendisine atfedilebilecek bir davranıştan kaynaklanmışsa, hamil harcama belgesine karşı herhangi bir itirazda bulunamaz (BK. md. 54/II). Örneğin bir gece kulübünde alınan içki sonucunda kart hamilinin fiil ehliyetini kaybetmesi sebebiyle, bu işyerinde yapılan harcama tutarlarının ödenmesinde herhangi bir itiraz ileri sürülemez. Fakat, üye işyerinin kart hamilinin bu durumundan yararlanarak, ona yüksek meblağlı harcama belgesi imzalatması halinde, aynı sonuca varmak mümkün değildir. Bu durumda, harcama belgesinde yer alan ödeme talimatının tamamen veya kısmen geçersiz

olduğunu kabul etmek gerekir. Nitekim, Alman Federal Mahkemesi'nin 15.1.1987 tarihli kararına konu olan uyuşmazlıkta, gece kulübü görevlisi, içkili kart hamiline 67.875 DM tutarındaki beş ayrı harcama belgesi imzalatmıştır. Federal Mahkeme, bu olayda harcama belgelerinin tamamen veya kısmen geçersiz olduğunu karara bağlamıştır (WM 1987, s.692).

Harcama belgesinin bizzat kart hamili tarafından imzası zorunluluğunun iki istisnası vardır: Bunlar, ibraz edilen kredi kartının "beyaz-şirket kredi kartı" olması ve kart hamiline imza atmaksızın alışveriş olanağının tanındığı hallerdir. bilindiği üzere, beyaz-şirket kredi kartlarında, kartı kullanmaya yetkili kişi olarak şirket tüzel kişiliği gösterildiğinden, bu kartların alışverişlerde kullanılması, şirket temsilcileri aracılığıyla olmaktadır. Buna göre, bu tip kartlarla yapılan harcamalarda, müşteri, şirketi temsile yetkili olduğunu ve dolayısıyla sözkonusu kredi kartıyla harcama yetkisine sahip olduğunu ispat etmek suretiyle harcama belgesini imzalayabilmektedir.

Harcama belgesinin kart hamilinin imzasını taşıma zorunluluğunun olmadığı diğer hal ise, Eurocard, American Express ve Diners Club gibi bazı kredi kartı kurumlarının uygulamaya başladıkları "imzasız alışveriş yöntemi"dir. Bu sistemde, kart hamili, harcama bedelini kredi kartıyla ödemek istediğini beyan ederek üye işyerine kredi kartı numarasını ve kurumdan almış olduğu şifreyi bildirmektedir. Bu durumda, alışveriş tutarını kapsayan harcama belgesi, üye işyeri tarafından düzenlenir ve kart hamilinin imzası atmaksızın kartı çıkaran kuruma ibraz edilerek alacak tahsil edilebilir. Kart hamilinin kendisine gönderilen hesap belgesine herhangi bir itirazı olmadığı takdirde, bu uygulama kolayca devam ettirilebilecektir. Ancak, kart hamilinin, harcama belgesi tutarına itiraz etmesi halinde, kartı çıkaran kurum ve üye işyeri ispat sorunuyla karşılaşacaklardır. Çünkü, kurum ile hamil arasındaki üyelik sözleşmesinde, kurumun ödeme yükümlülüğünün, hamil tarafından imzalanmış bir harcama belgesi ile doğacağı öngörüldüğünden, kartı çıkaran kurum, üye işyeri ile hamil arasında imza atmaksızın alışveriş konusunda bir anlaşmanın varlığını ispatla yükümlü olacaktır (ETZKORN, 1991, s.1904). Bu durumda, bir otelde konaklama veya oto kiralama sonucunda düzenlenen harcama belgeleri açısından, otel veya kiralama şirketinin kart hamilinin imzasını taşıyan kayıtlarından yararlanılabilir. Ancak, üye işyeri ile müşteri arasındaki sözleşmenin sözlü yapıldığı hallerde, bu anlaşmanın ispatı güç olacaktır. Kartı çıkaran kurumun ispat yükümlülüğünü yerine getirememesi durumunda, hamilden harcama tutarını tahsil etmesi mümkün değildir. Buna karşılık, üye işyeri ile hamil arasındaki bedel ilişkisinde (Valutaverhältnis) ortaya çıkan bu anlaşmanın ispat edilememesi halinde, kurum, ödediği tutarı işyerinden geri isteyebilecektir.

5.HARCAMA BELGESİ TUTARLARININ ÖDENMESİ

Kredi kartıyla alışveriş yapılması sonucunda düzenlenen harcama belgesinin, üye işyeri tarafından kuruma ibraz edilmesi ve ödemenin yapılmasından sonra, kredi kartı kurumu, kart hamiline başvurarak harcama belgesi tutarını tahsil eder. Bu açıdan bakıldığında, harcama belgesi tutarı, önce kurum tarafından üye işyerine ödenmekte, daha sonra, kartı çıkaran kurum, harcama tutarını kart hamilinden tahsil etmektedir.

5.1.Üye İşyerine Ödeme

Kredi kartı kurumunun üye işyeri sözleşmesinden doğan temel yükümlülüğü, kart hamili tarafından yapılan alışveriş bedelini üye işyerine ödemektir. Bu yükümlülük, aynı kredi kartı organizasyonu çerçevesinde çıkarılan tüm kredi kartları için geçerlidir. Böylece, kredi kartı kurumu, kart verdiği müşterilerinin yanısıra, aynı organizasyona katılmış olan diğer kuruluşlardan kart almış kişilerin de harcama tutarlarını ödemek zorundadır. Örneğin, Visa kredi kartı organizasyonuna katılan bir banka, üye işyerine karşı, bu organizasyona dahil tüm kuruluşların kart hamilleri için ödeme yükümlülüğü altına girmektedir. Buna göre, Brezilya'daki Visa üyesi bir bankadan kredi kartı alan bir turistin Türkiye'de yapacağı alışveriş tutarlarını üye işyerine ödeyecek olan, Brezilya'daki banka değil, bu işyeriyle sözleşme imzalamış olan Visa üyesi Türk bankasıdır. Görüldüğü üzere, kredi kartı uygulamasının evrensel nitelik taşıdığı hallerde, kredi kartı kurumlarının ödeme taahhüdü de genişlemektedir. Dünya genelinde bu kartların dağılımına bakılırsa, 1990 yılı itibarıyla, Visa kartı sayısı 190 milyon, Eurocard/Mastercard 140 milyon, American Express 30 milyon ve Diners Club kredi kartı sayısı ise 5.7 milyondur (KARATAN, 1990, s.11). Böylece, Visa organizasyonuna dahil bir banka, üye işyerine karşı 190 milyon kişi için ödeme taahhüdü altına girmiş olmaktadır.

Buna karşılık, üye işyerleri açısından aynı sonuca varılamaz. Üye işyerleri bağlı oldukları organizasyon çerçevesinde çıkarılan tüm kredi kartlarını kabul etmek zorunda oldukları halde, bu kartlarla yapılan alışveriş bedellerini yalnızca sözleşme imzaladıkları kredi kartı kurumundan talep edebilirler. Buna göre, hangi kuruluş tarafından çıkarılırsa çıkarılsın Visa kartıyla yapılan alışveriş sonucunda düzenlenen harcama belgesindeki bedelin bu işletme ile sözleşme imzalamış kredi kartı kurumu yerine, Visa üyesi bir banka kuruluşundan talep edilmesi mümkün değildir.

Kart hamili tarafından yapılan alışveriş bedellerinin ödenmesi, harcama belgesinin kuruma ibrazı üzerine gerçekleşir. Ödemenin ne zaman yapılacağına taraflar arasında belirlenmediği hallerde, harcama belgesi

tutarları, BK.md.74 uyarınca, derhal (unverz glich)  denmek zorundadır. Kontrollerin yapılması için gerekli süre dışında kredi kartı kurumu, harcama belgesi tutarlarının ödenmesindeki gecikmeler yüzünden,  ye işyerine karşı sorumlu olur.

Kurumun  ye işyerine ödemesi gereken tutar, harcama belgesinde yazılı bedelden belirli bir komisyon indirilmek suretiyle tespit edilir. Bu komisyon oranı, her sektör için farklılık gösterdiğinden, söz konusu oranın taraflar arasındaki sözleşmeye göre belirlenmesi gerekir. Ayrıca, her alışveriş için bir harcama limitinin  ng r ld   hallerde,  ye işyerinin ibraz ettiği harcama belgesi tutarının bu limitleri a mamı  olması veya limit alımı izninin alınarak verilen kodun belge üzerine yazılmış olması da, ödemenin yapılabilmesi için şarttır. Buna karşın, kurum, limit a ımı izninin alınmadığı bir harcama belgesi tutarını, ödeyip ödememekte serbest olduğu gibi, bu alacağın kart hamilinden tahsil edilememesi halinde, söz konusu tutarı,  ye işyerinden geri isteme hakkına da sahiptir.

Kredi kartı kurumu,  ye işyerinin gerekli incelemeleri yaparak düzenlediği harcama belgesi tutarlarını ödemek zorundadır. Kurum,  ye işyerine karşı hamilin kredi de erlili inden kaynaklanan bir def'i veya itiraz ileri süremez (Düsseldorf Eyalet Mahkemesi, WM 1984, S.994). Kartı çıkaran kurum, kart hamilinin ödeme yeteneği (Zahlungsf higkeit) ve bulunabilirli ine (Auffindbarkeit) ilişkin rizikoyu tek başına taşır ve harcama tutarını kart hamilinden tahsil edemediği gerekçesiyle,  ye işyerine ödediği tutarın iadesini isteyemez. Bunun gibi, kart hamili de,  ye işyeri ile sözleşme ilişkisine girdikten sonra, harcama belgesini imza etmek suretiyle kuruma yöneltilmiş olduğu ödeme talimatını def'i veya itiraz yoluyla geri alamaz. Buna göre, kart hamili satın aldığı malın ayıplı çıkması sebebiyle kuruma başvurarak ödemenin durdurulması talebinden yararlanamayacaktır.

Kart hamilinin ödeme talimatını geri alamamasını iki sebebe ba lamak mümkündür (METZ, 1991, s.2808); Birinci olarak, ticari i le meler, kredi kartı sistemine nakitle ödeme sisteminden daha kötü bir duruma düşmek için değil, aksine daha güvenli olacağı için girerler. Kart hamiline iptal yetkisinin tanınması, bu güveni sarsacaktır. Aynı şekilde, hamilin ödeme talimatını geri alabileceği kabul edildiği takdirde, kurum,  ye işyeri sözleşmesinden doğan y k ml l  ne aykırı davranmış olacaktır. Çünkü, kurumun ödeme yapması, işyerinin alacak hakkının gerçekliğine değil, sadece, kurallara uygun şekilde düzenlenmiş bir harcama belgesinin varlığına bağlıdır (ECKERT, 1987, s.166). Kredi kartı kurumu, kart hamilinin ihbarı üzerine  ye işyerine ödeme yapmaktan kaçındığı takdirde,  ye işyeri sözleşmesinde taahhüt ettiği mücerret borç vaadi nite-li indeki ödeme y k ml l  n  ihlal etmiş olacağından  ye işyerine karşı

sorumlu olur (HADDING, 1986, s.37). Schleswig Eyalet Yüksek Mahkemesi de 219.11.1990 tarihli bir kararında, ödeme talimatının geri alınamamasının, kredi kartı sisteminin doğasından kaynaklandığını belirterek, kart hamilinin bu talimatı geri alma yetkisinin düşünülmemeyeceği karara bağlamıştır (WM 1991, s.453). Buna karşılık, Karlsruhe Eyalet Yüksek Mahkemesi, 28.11.1990 tarihli bir kararıyla aksi görüşü savunarak, kredi kartı uygulamasının nakit ödeme ile tamamen aynı olamayacağını ve kart hamiline ödeme talimatını iptal yetkisinin tanınması gerektiğini belirtmiştir. Ancak, Mahkeme, kart hamilinin bu iptal yetkisinin, taraflar arasında geçerli genel işlem şartlarında açıkça yer almak koşuluyla, ortadan kaldırılabileceğini kabul ederek, sistemin işleyişi için gerekli bu çözümün uygulanmasına bir açık kapı bırakmıştır (NJW-DA 1991, s.237).

Öte yandan, kart hamili tarafından kuruma karşı yöneltilmiş geçerli bir ödeme talimatının olmadığı hallerde, kurumun üye işyerine ödeme yapmama hakkına sahip olduğu tartışmasız olarak kabul edilmektedir (Alman Federal Mahkemesi, JA 1990, s.338). Berlin Eyalet Mahkemesi, WM 1986, s.1470). Özellikle, kart hamilinin işlem ehliyetinin olmadığı, taraflar arasında kurulan sözleşmenin ahlaka aykırı olduğu veya kredi kartının üçüncü bir kişi tarafından kullanıldığı hallerde, kart hamili tarafından kuruma yöneltilmiş geçerli bir ödeme talimatı olmadığı için, üye işyerinin harcama belgesi tutarını kurumdan talep etmesi mümkün olmadığı gibi, kurum da yaptığı ödemeyi işyerinden geri isteyebilmektedir (HAMMANN, 1991, s.84). Aynı şekilde, kart hamili de durumdan kurumu haberdar ederek ödemenin yapılmamasını talep edebilir; bu ihbara rağmen ödemeyi yapan kredi kartı kurumu, artık kart hamilinden harcama belgesi tutarını tahsil edemeyeceği gibi, taraflar arasındaki genel işlem şartlarında def'i yolunun kapatılmış olması da sonucu değiştirmeyecektir. Buna karşın, ödeme talimatının geçersiz olmasında, hamilin, kartı özenle saklamamak veya kaybını zamanında bildirmemek gibi bir kusuru olduğu takdirde, doğacak zararlardan sorumlu tutulabileceği de şüphesizdir.

5.2. Kartı Çıkaran Kuruma Ödeme

Kredi kartıyla yapılan alışveriş tutarlarının üye işyerine ödenmesinden sonra, kartı çıkaran kurum, kart hamili müşterisine başvurarak harcama belgesi tutarının belirtilen süre içerisinde ödenmesini talep eder. Kart hamilinden ödemeyi isteyebilecek olan, sadece onunla üyelik sözleşmesi imzalamış olan kredi kartı kurumudur. Bu yüzden, evrensel kredi kartlarının (Visa), Eurocard/Mastercard, American Express ve Diners Club) sözkonusu olduğu hallerde, harcama belgesi tutarını üye işyerine ödeyen kurum, doğrudan doğruya kart hamiline başvuramaz. Bu

durumda, ödemeyi yapan kredi kartı kuruluşu, katılmış olduğu kredi kartı organizasyonunun takas bürosu (Clearing Office) aracılığı ile müşteriye kartı veren kurumdan harcama belgesi tutarını tahsil eder. Bu ödemeden sonra, kartı çıkaran kurum, kart hamiline hesap belgesi göndererek alacağı tahsilini sağlar.

Kartı çıkaran kurum, harcama belgesi tutarının ödenmesi için kart hamiline bir hesap belgesi gönderir. Bu belgede, kredi kartıyla yapılmış olan harcama tutarları ve ödeme süresi yeralır. Kart hamilinin ödemesi gereken tutar, yapılan alışveriş sonucunda düzenlenen harcama belgesinde yazılı tutardan ibarettir; ayrıca bir faiz ödemesi söz konusu olmaz. Ancak, hesap belgesinde bildirilen süre içerisinde borcun ödenmemesi ve bankada mevcut hesapta karşılığın bulunmaması halinde, kart hamili, temerrüde düşmüş olur. Bu durumda, kart hamilinin üyelik sözleşmesinde öngörülen oranda temerrüt faizi ödemesi gerekir. Üyelik sözleşmelerine bakıldığında, temerrüt faizi oranının, Garanti Bankası'nda %9.2, Ziraat Bankası'nda %8, İş Bankası'nda %4.2, Yapı ve Kredi Bankası'nda %2.8 oranında olduğu görülmektedir (Ekonomist, 12.1.1992, s.37).

Ancak, hemen belirtelim ki, temerrüt fazinin işlemeye başlayacağı an için, ülkemizde, farklı bir uygulamayla karşılaşılmaktadır. Şöyle ki, ülkemizde kredi kartı çıkaran bankalar, temerrüt fazini hesaplarken, müşteriye gönderdikleri hesap bölgesinde bildirilen süreye bakmaksızın, hesap kesim tarihine göre faiz tutarını belirlemektedirler. Hesap kesim tarihleri, bankalar arasında farklılık göstermekle beraber, her ayın 1 ve 15'i olmak üzere iki tanedir. Bankalar, hesap kesim tarihine kadar ibraz edilen harcama belgelerini ihtiva eden hesap belgelerini kart hamiline göndererek, 7 ile 21 gün arasında değişen süreler içerisinde borcun ödenmesini, aksi halde sözleşmede öngörülen oranda temerrüt faizinin ödenmesi gerektiğini belirtmektedirler. Ancak, borcun ödenmemesi halinde söz konusu olan temerrüt faizinin işlemeye başlayacağı tarih olarak hesap kesim tarihi esas alınmaktadır. Halbuki, temerrüt faizinin işleyebilmesi için borcun muaccel olması şarttır (REİSOĞLU, 1990, s.249). Buna göre, kart hamilinin borcu, hesap belgesinde bildirilen sürenin sonunda muaccel olacağından, ödememe halinde hesap edilecek temerrüt faizi miktarının da, hesap kesim tarihine göre değil, aksine hesap belgesinde ödeme için tanınan sürenin dolduğu tarihe göre belirlenmesi gerekir. Bu yüzden, kredi kartı çıkaran bankaların bu hususu da gözönüne alarak, harcama belgesi tutarlarının ödenmemesi halinde talep edecekleri temerrüt faizini hesap bölgesinde kart hamiline bildirdikleri sürenin dolduğu tarihten itibaren başlatmaları, bu hususta bir uyuşmazlığın çıkmasını önlemiş olacaktır.

Öte yandan, kart hamili, üye işyeri ile arasındaki bedel ilişkisinden

kaynaklanan bir def'i veya itiraz ileri sürerek kartı çıkaran kuruma ödeme yapmaktan kaçınmaz (HAMMANN, 1991, s.110). Hamil, harcama belgesine attığı imza ile birlikte, kendisine bir edim sunulduğunu beyan etmiş olur, daha sonra, sözkonusu edimin var olmadığının ileri sürülmesi, bu beyana dayalı olarak ödeme yapan kurumu zor durumda bırakır. Kötü ifadan kaynaklanan (satın alınan malın ayıplı çıkması gibi) def'i veya itirazların üye işyerine karşı ileri sürülmesi gerekir. Bu itiraz üzerine, üye işyeri, "alacak belgesi" adı verilen bir belge düzenleyerek harcama belgeleriyle birlikte kartı çıkaran kuruma ibraz eder. Kurum, bu alacak belgesinde yer alan tutarı kart hamilinin hesabına alacak belgesinde yer alan tutarı kart hamilinin hesabına alacak olarak kaydederek, daha sonraki harcama belgelerinin ödenmesinde dikkate alır.

Buna karşılık, kart hamili ile üye işyeri arasında geçerli bir ilişkinin olmadığı hallerde, bu konudaki def'i veya itirazların kartı çıkaran kuruma yöneltilebileceği şüphesizdir (Alman Federal Mahkemesi, JA, 1990, s.338). Bu durum, özellikle, kredi kartının üçüncü bir kişi tarafından kullanıldığı, harcama belgesinin, üye işyeri görevlileri tarafından sahte olarak düzenlendiği veya imzalar arasında bir benzerliğin bulunmadığı hallerde sözkonusu olur. Böyle durumlarda, kartı çıkaran kuruma yöneltilmiş geçerli bir ödeme talimatı olmadığından, üye işyerine yapılan ödemenin riski, kuruma ait olur ve bu ödenen tutarlar, kart hamiline kusur isnad edilebileceği haller dışında, yalnızca üye işyerinden talep edilebilir.

6.SONUÇ

Ülkemizde son yıllarda yaygınlaşmaya başlayan kredi kartları, geniş bir kullanım alanına sahip olmaları nedeniyle, vazgeçilmez bir ödeme aracı niteliğine kavuşmaktadır. Kredi kartını çıkaran kurum, üye işyeri ve kart hamilinin taraf olarak katıldığı kredi kartı sisteminde, hamil, üye işyerinde yaptığı harcama sonucunda borçlandığı tutar için, bir kredi kartı kurumundan almış olduğu kart ibraz etmekte, üye işyeri ise, ibraz edilen kartı inceleyerek gerekli kontrolleri yaptıktan sonra, harcama belgesi adı verilen bir belgeyi üç nüsha olarak düzenleyerek, bunu müşteriye imzalatmaktadır. Harcama belgesi nüshalarından biri, alışveriş yapılan üye işyeri tarafından kredi kartı kurumuna ibraz edilerek, harcama tutarı tahsil edilmektedir. Üye işyerine ödemeyi yapan kredi kartı kurumu ise, daha sonra kart hamiline hesap belgesi göndererek alacağını tahsil eder. Kurum, bu ödemeyi yaparken belirli bir oranda komisyon kestiğinden, kredi sisteminden gelir sağlamaktadır. Kart hamili de, alışveriş ile ödeme süresi arasında faizsiz kredi kullanmış olmakta; buna karşılık, üye işyeri ise kredi kartı kurumunun ödeme garantisi altında satış yaptığından, iş hacmini artırma fırsatı bulmaktadır.

ABSTRACT

Credit Cards have been in common use since the mid 80's in our country. For individual users and business firms these cards have brought numerous conveniences. In 1988 there were some 80000 users, a year later this number raised up to 318000, almost four times higher than the previous year. By 1991 number of credit card users was 683000. Indeed, these figures show that demand for credit cards increasing tremendously in Turkey.

This paper focused on the use of credit cards as a process which begins with the presentation of the card by the user to the business firm and ends with the payment of the bills of the user by the card - issuing agency. Problems and issues faced during the process will be discussed when necessary and, additionally possible solutions for the problems will be proposed too.

KAYNAKÇA

1. GENEL ESER VE MAKALELER

- AVANÇINI, P.; Rechtsfragen des Kreditkartengeschäftes, ZFRV 1969, s.121 vd.
- CUSTODIS, H.; Das Kreditkartenverfahren, Köln 1970.
- ECKERT, J.; Zivilrechtliche Fragen des Kreditkartengeschäfts, WM 1987, s.161 vd.
- ETZKORN, J.; Allgemeine Geschäftsbedingungen für Inhaber von Kreditkarten, WM 1991, s.1901 vd.
- HADDING, W.; Zahlung mittels Universalkreditkarte, in : Festschrift für Pleyer, Köln/Berlin/Bonn/München 1986,s.17 vd.
- HAMMANN, H.; Die Universalkreditkarte, Diss. Berlin 1991.
- KARATAN, F.; Bankacılıkta Ödeme Sistemlerinin Otomasyonu, Ankara 1990
- METZ, R.; Aktuelle Rechtsfragen der Kreditkartenpraxis, NJW 1991,s.2804 vd.
- REİSOĞLU, S.; Borçlar Hukuku Genel Hükümler, 8 Bası, Ankara 1990.
- WELLER,M.; Das Kreditkartenverfahren, Köln/Berlin/Bonn/München 1986
- TEOMAN,Ö.; Hukuki Yönden Kredi Kartı Uygulaması, İstanbul 1989.

2. MAHKEME KARARLARI

AG Neuss, Urt.v. 20.11.1989, WM 1990, sh.434 vd.

BGH, Urt.v. 2.5.1990, JA 1990 sh. 388 vd.

BGH, Urt.v. 15.1.1987, WM 1987, sh.692 vd.

LG Berlin, Urt.v. 30.10.1985, WM 1986, sh.1470 vd.

LG Bielefeld, Urt.v. 8.2.1983, NJW 1983, sh. 1336 vd.

LG Düsseldorf, Urt.v. 24.10.1990, NJW-RR 1991, sh. 310 vd.

LG Düsseldorf, Urt.v. 4.5.1984, WM 1984, sh. 991 vd.

LG Düsseldorf, Urt.v. 16.6.1990, WM 1990, sh.1688 vd.

LG Hamburg, Urt.v. 14.1.1986, WM 1986, sh.353 vd.

LG Heidelberg, Urt.v. 15.12.1987, WM 1988, sh.773 vd

OLG Karlsruhe, Urt.v. 28.11.1990, NJW -RR 1991, sh 237 vd.

OLG Schleswig, Urt.v. 29.11.1990, WM 1991, sh.453 vd.

KALİTE ÇEMBERLERİNİN BAŞARISINI ETKİLEYEN SORUNLAR

Eser NALBANT*

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı'nın sonlarında, az gelişmiş bir ülke görünümünde olan Japonya'nın, mallarının "ucuz" fakat "kalitesiz" olarak tüm dünyada tanınması, ülke sanayiinin geliştirilmesi ve ihracatın artırılmasını engellemiştir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonra Japonya'daki Amerikan işgal kuvvetlerinin komutanı General Douglas Mc Arthur, Japon ürünlerinin kalitesini yükseltme konusunda Amerikalı uzmanların yardımını sağlamıştır. Örneğin, Prof.Dr.W.E. Deming, istatistiki kalite kontrol teknikleri hakkında önemli bilgiler vermiştir. 1954 yılında Japon Bilim Adamları ve Mühendisleri Birliği (JUSE) tarafından Japonya'ya davet edilen Dr. J.M. Juran ise, Kalite Kontrol Yönetimi üzerine konferanslar vermiştir (Ishikawa, 1972:74).

Bu konferanslardan sonra, Japonya'da 1956-1962 yılları arasında, önce kalite bilincini geniş kitlelere benimsetmek amacıyla radyolardan bir dizi kurs programları yayınlamıştır. 1960 yılından sonra Japon televizyonu 16 saatlik bir "kalite kontrol" programı ile devreye girmiştir. Japon hükümeti kaliteyi artıranlar için özel teşvikler uygulamıştır.

Kalite çember akımı ise 1962 yılında "Formen İçin Kalite Kontrolü" dergisinin yayınlanması ile başlamıştır.

Formenler, bu dergiden bireysel çalışmalar yapmak ve "Kitap Okuma Çemberleri" kurmak için yararlanmışlardır. Aslında kalite çemberleri, bu eğitim çemberleri, sorun çözme merkezleri haline gelmiş ve işletmenin her düzeyinde gerçekleştirilmiştir (Ingle, 1982:8).

Japon Bilim Adamları ve Mühendisleri Birliği'nin (JUSE) içinde, kalite çemberlerinin tanıtılması ve geliştirilmesine en fazla katkıda bulunan kişi, Japonya'da kalite çemberlerinin babası olarak tanınan Prof.Dr. Kaoru Ishikawa'dır. Tokyo Üniversitesi'nde Mühendislik Profesörü olan Ishikawa, JUSE'nin desteğiyle Maslow'un motivasyon teorisini ve Mc Gregor'un yönetim ilkelerinin, Deming ve Juran'ın kalite kontrol alanındaki fikirleriyle birleştirerek kalite çemberleri, adını alan sistemi ortaya çıkarmıştır (Dewar, 1979:9).

*Arş. Gör., Celal Bayar Üni. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Kalite çemberleri işgörenlerin sorunlar üzerinde birlikte düşünmelerini ve çözümler bulmalarını öngörmektedir. Bu uygulama ile işgörenler yaratıcılıklarını ortaya koymakta, kuruluşlarıyla bütünleşmektedirler. Japonların kalitede gerçekleştirdikleri devrim de bu uygulamanın bir sonucu olmuştur (Dicle, 1985:8).

Bugün kalite çemberlerinin Japonya'daki fabrikalarda günlük yaşamın bir bölümü haline geldikleri, üretimde çalışan her beş işgörenen dördünün kalite çemberlerine üye oldukları söylenmektedir (Baykal, 1983:5).

Türkiye'de çemberler ile ilgili faaliyetler 1980 yılında başlamış, işletmelerin bazıları Amerika'dan gelen uzmanların yardımıyla bu sistemi kurmaya çalışmışlardır. Ülke düzeyinde kalite çemberlerini kullanan işletmeler arasında Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş. , Arçelik,, Beko, Efes Pilsen, BMC, Otosan, Sümerbank, Siemens, Brisa, Petkim, Türk Traktör, Kordsa, Sasa sayılabilir.

Batı Dünyasında ise kalite çember faaliyetlerini yürüten kuruluşlardan bazıları şunlardır: Uniroyal, General Electric, General Motors, Westinghouse, Ford, A.B.D. Deniz Kuvvetleri, Michigan Bell Telephone, Xerox, Boeing, Lockheed, Hughes Aircraft Northrop, Honeweel, Solar Turbine vd. (Schuler, 1987:445).

1. KALİTE ÇEMBERLERİ KAVRAMININ TANIMI

Kalite çemberi, bir işyerinde benzer işi yapan 4-10 işgörenin, belli aralıklarla ve gönüllü olarak iş saatleri içinde, kendi iş alanlarındaki sorunlarını bulmak, analiz etmek ve çözümlmek üzere toplanmalarıdır (Barra, 1983:65).

1979 Uluslararası Kalite Çemberleri Birliğinin Başkanı olan Donald L.Dewar, kalite çemberlerini "...işgücünün sahip olduğu yenilikçi ve yaratıcı gücün elde edilme yolu" olarak tanımlamaktadır. Çember, işyerindeki sorunları saptamada ve çözümler bulmada gönüllü olarak düzenli aralıklarla toplantılar yapan, aynı iş alanından veya benzer işi yapan küçük bir işgören grubundan ibarettir (Ruffner ve Etkin, 1987:9).

Kalite çemberi, kendi iş alanlarını etikleyen sorunlarını çözmek için düzenli olarak toplanan işgören grubudur. Genellikle, aynı iş alanından 6-12 gönüllü işgören çemberi oluşturmaktadır. Üyeler sorun çözme, istatistiksel kalite kontrolü, iletişim süreci, kalite stratejileri konularında eğitilirler. Kalite çemberleri genellikle kalite ve verimlilik sorunları için çözümler önermekte, yönetim de bunları uygulamaya çalışmaktadır. Yönetimin özel olarak eğitilmiş bir üyesi, koordinatör, çember üyelerini eğitmeye yardımcı olmaktadır. Çemberler genelde iş saatleri içinde ayda dört saat toplan-

maktadırlar (Lawler III ve Mohrman, 1985:66).

Kalite çemberleri, kendi alanlarında kalite ve diğer sorunları saptamak, analiz etmek ve çözmek için düzenli aralıklarla gönüllü olarak bir araya gelen insan grubudur (Dewar, 1979:5).

2.KALİTE ÇEMBERİNİN AMAÇLARI

Kalite çemberinin ana amacı, kalitenin geliştirilmesi,maliyetlerin düşürülmesi ve verimin yükseltilmesidir.

Kalite çemberinin amaçları şu şekilde sıralanabilir (Dewar, 1986:1-2):

- Hataları azaltmak ve kaliteyi yükseltmek,
- Daha etkili bir ekip çalışması ortamı yaratmak,
- Çalışmaların motivasyonunu artırmak,
- Bir sorun çözmeye yeteneği yaratmak,
- Sorun önleyici bir tutum geliştirmek,
- Şirket içi iletişimi artırmak,
- Uyumlu yönetici/işgören ilişkileri oluşturmak,
- Bireysel gelişmeyi ve liderlik niteliklerinin gelişmesini sağlamak,
- Daha büyük bir iş güvenliği bilinci yaratmak.

3.KALİTE ÇEMBERLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Kalite çemberlerinin özelliklerini şöyle sıralayabiliriz (Özcan, 1985:20; Schuler, 1987:446; Yayla, 1989:2-5):

a. Kalite çemberleri sorunlara çözüm bulmak, uygulamak ve sonuç almak amacı ile kurulmaktadır.

b. Grubu oluşturan üyeler gönüllü olarak çalışmalara katılırlar.

c. Üzerinde çalışılacak konu, üyeler tarafından seçilir, incelemesi yapılır, araştırılır ve çözülür.

d. Kalite çemberlerinin kendilerine özgü örgüt yapıları vardır. Her grup kendi kendini yönetir (kendi yönetim kurulu vardır).

e. Çemberlerde görev alan tüm üyeler çalışmalara başlamadan önce, yoğun bir eğitimden geçerler. Üyelere istatistiksel analiz, grup dinamiği ve sorun çözme teknikleri öğretilir.

f. Kalite çemberleri ilk kurulduğunda grubun lideri formenden, üyeleri de işgörenlerden oluşmuş. Sonraları danışmanlık görevini yüklenmiş, grup liderleri de işgörenlerden seçilmeye başlanmış. Bugün ise grup liderliği görevi üyeler arasında sıra ile yürütülmektedir.

g. Çemberlerde iletişim kanalları yukarıdan aşağı olduğu kadar, aşağıdan yukarı doğru da çok olumlu bir biçimde çalışmaktadırlar. İletişim,

yalnız çember üyeleri arasında kalmaz, üyeler ile yönetim arasında da doğrudan iletişim kurulur.

h. Çember toplantıları haftada bir kez (1 saat) yapılmaktadır. Bu konuda başka düzenlemeler uygulayan şirketler de bulunmaktadır. Örneğin, haftada bir kez yarım saatlik toplantı yapanlar, iki haftada bir 1 veya 2 saatlik toplantılar düzenleyenler.

i. Çemberler, sadece kalite sorunlarına bağlı kalmamaktadırlar. Toplantılarda güvenlik, eğitim, standardizasyon, üretkenlik gibi konuları da ele almaktadırlar.

4. KALİTE ÇEMBERLERİNİN BAŞARISINI ETKİLEYEN SORUNLAR

Kalite çemberini en çok etkileyen sorun yönetimdir. Kalite çemberi, üst yönetimin tam desteği olmadan gerçekleştirilemez. Eğer, üst yönetim programa gereken desteği vermezse, bazı sorunlar doğabilir. Örneğin, proses üzerinde gereğinden fazla kontrol uygulayan, sorunların çözülmesi için üyelere emirler veren, çember üyelerine kısıtlı bilgiler veren bir yönetimin oluşması gibi (Metz, 1981:71).

Orta düzey yöneticiler ve ilk aşamadaki gözetmeler, genellikle kalite çemberlerine karşı direnirler. Çünkü kalite çemberlerini, kendi otoriteleri için bir tehlike olarak görürler. Kimi yöneticiler, verimdeki artışların sadece gelişmiş teknolojiden veya yönetimin yol göstericiliğinden ileri geldiğine, kimileri ise yöneticilerle işgörenler arası ilişkilerde, negatif destekleme ya da korku uyandırmanın doğru olduğuna inanırlar. Orta düzey yöneticiler, yeterli zamanları olmadığını ileri sürerek programı baltalamaya çalışabilirler. Ya da çemberden, kendi fikirlerini ve projelerini kullanmak için yararlanmaya çalışabilirler (Ruffner ve Etkin, 1987:11).

Orta düzey yöneticiler, kalite çemberleri için hazırlanan ilk planda yer almalıdır. Bunun için orta düzey yöneticiler, özel bir çaba göstererek iyi bir eğitimden geçmelidirler ki çemberin aşamalarını ve amaçlarını iyi kavrayabilsinler. Kalite çemberlerine katılımın önemini daha da vurgulamak için, bu katılım türü, yöneticilerin performans değerlendirme sürecine dahil edilmelidir (Metz, 1981:71).

Diğer yönetim sorunları şunları içerir (Blair ve Whitehead, 1984:17).

- Yönetimde uyumsuzluk (çalışma süreci boyunca kaliteye bakmaksızın output artışında ısrar etme),
- Çember liderleri olarak görev yapan daha alt düzeydeki gözetmenlerin, gereken iş becerisinden yoksun oluşları,
- Çember üyelerine yetersiz geri besleme (feedback) verilmesi,
- Kısa dönemli sonuçlar üzerinde gereğinden fazla durmak,
- Önemli pozisyonlardaki yöneticilerin işten ayrılmaları.

Kalite çemberlerinin uzun dönemli başarısını garantilemek için bu kavram, kalite çemberlerini bir yönetim aracı olarak ele alan görüşün aksine yönetimin felsefesine nüfuz etmelidir. Yönetim, yukarıdan-aşağıya yönetim olmak yerine, aşağıdan-yukarıya yönetim şeklindeki çok önemli bir değişime kendini hazırlamalıdır (Ruffner ve Etkin, 1987:12).

Bir diğer sorun ise, örgütün kalite çember uygulamasına hazır olması ile ilgilidir. Bir kalite çember programını üstlenen bir örgütün yapısı, katılımca yönetimi destekleyici olmalıdır. Örgüt, işgörenlerin becerilerini desteklemeli ve teşvik etmelidir. Kaynaklar, işgörenlerin gelişimine, grup çalışmasının sağlanmasına ve iletişim kanallarının açılmasına yardımcı olmalıdır. Çünkü, çember üyeleri, normalde işgörelere dağıtılmayan bir takım kaynaklara ve bilgilere gereksinme duymaya başlayacaklardır. Dolayısıyla örgütün dikey ve yatay iletişim ağı (resmi ve gayri resmi), bilginin paylaşılması için duyarlı olmalıdır (Ruffner ve Etkin, 1987: 12).

Bir diğer örgütsel engel, firmanın ödöl sistemi olabilir. Kalite çemberleri, güdüleyici bir aracı olarak uzun dönemli pozitif desteklemeyi dayanmaktadır. Davranışları etkilemek için, işgörelere karşı açık ya da gizli tehdit ve cezaları kullanan örgütler, bu tutumlarını değiştirmelidirler. Uzun dönemde sürekli bir başarıyı sağlamak için, örgüt, kâr paylaşımı gibi bir planı başlatmayı düşünebilir ve böylece işgörel verimlilikteki gelişmelerin parasal yararlarını paylaşabilirler (Metz, 1981:74).

Yetersiz bir plan, bir diğer önemli sorundur. Kalite çemberini uygulamak için verilen karardan sonra, yönetim çoğunlukla hızlı sonuçlar almaya yönelir. Birdenbire ulaşılan bir sonuç, başarı için gereken anahtar öğeleri gözden kaçırabilir veya azaltabilir. Örneğin, firma içinde yapılan bir reklam kampanyası, kalite çemberi kavramını tüm çember üyelerine, diğer çalışanlara, tüm bölümlere ve tüm yönetim düzeylerine açıklamalıdır. Hemen uygulamaya geçmektense pilot bir departman seçip gruplar oluşturmanın daha iyi olacağı belirtilmektedir. Yani, başarı için küçük boyutlu bir program ile başlayıp yavaşca ilerlemek gerekmektedir. (Collard ve Dale, 1985:30;Ruffner ve Etkin, 1987:12).

Planlama aşaması boyunca kimi zaman gözardı edilen bir anahtar öğe vardır ki o da yürütme komitesidir. Yürütme komitesi, üyelerinin uygun olmayan amaçlar oluşturma, gerçekçi olmayan teslim tarihleri saptama ya da temel program dizaynını (onu gerçek bir kalite çemberi olmaktan çıkarak tarzda)değiştirmelerini önleyecek biçimde özenle seçilmeli ve eğitilmelidir (Ruffner ve Etkin, 1987:12).

Sendikalaşmanın olduğu kuruluşlarda, bir sendika temsilcisinin bulunması gerekir. Aslında bu kişi, yürütme komitesinde görev yapmak üzere çağırılmalıdır. Sendikalar, çoğu kez kalite çemberlerini, yönetimin işgörelere bir şey vermekten çok onlardan yararlanması şeklinde

algılarla, ya da çemberlerin, sendikaları ortadan kaldırmak için kullanılan bir yol olduğundan kuşkulanırlar. Sendikalara verilen yetersiz bilgi bu kuşkuyu körükler. Sendikalar, programın amaçlarını ve işgörenlere olan yararlarını öğrendikçe, kalite çemberlerini desteklemeye başlarlar (Ruffner ve Etkin, 1987:12).

Diğer sorunlar ise aşağıda sıralanmaktadır (Ruffner ve Etkin, 1987:12):

- Teknik ve istatistiksel konuları yeterince vurgulamama ve üyelerin bu konulardaki eğitiminde başarılı olamama,
- Yönetimi, sürekli ve düzenli olarak bilgilendirememe,
- Gelişmeler konusunda üyeleri bilgilendirmedeki yetersizlik,
- Çember üyelerinin yönetime ilişkin algılamaları,
- Diğer grupların söz sahibi olması,
- Çemberlerin çok zor sorunları seçmeleri,
- Yetersiz koordinatör seçimi,
- Birbirine bağlı grupların örgüte yerince katkıda bulunmaması,
- Çembere katılmayan üyelerin, çember üyelerini kendilerine çıkar sağlayabilecekleri şeklinde algılamalarını hesaba katmama,
- Diğer kuruluşların başarılı programlarından yola çıkarak ulaşılması düşünülen kazançları abartma,
- Çember toplantılarını işgörenlerin şikayetleri için yapılan bir foruma dönüştüren zayıf bir liderin seçimi.

SONUÇ

Kalite çemberleri, son yıllarda en çok dikkat çeken ve uygulama açısından en fazla yaygınlık kazanan bir yaklaşım olmuştur. Japonya'nın son 20-30 yıl içinde endüstri alanındaki yükselişinde pek çok faktör yanında kalite çemberlerinin en önemli rolü oynadığı kabul edilmektedir. Yakın bir geçmişe kadar "ucuz, fakat kalitesiz mal" üretmekle tanınan Japonya'nın malları, bugün dünyanın en güvenilir, en kaliteli malları olmuştur.

Kalite çemberlerinin başarılı olabilmesi için öncelikle;

- Üst yönetim kalite çemberlerine tam destek vermeli,
- Örgüt kalite çember uygulamasına hazır olmalı,
- Çember üyelerine yeterli eğitim verilmeli,
- Çember liderleri gereken iş becerisine sahip olmalı,
- Yetersiz koordinatör seçilmemeli ve ayrıca makalede sözü edilen diğer sorunlar üzerinde de önemle durulmalıdır.

KAYNAKÇA

- BARRA, Ralph, Putting Quality Circles to Work, Mc Graw Hill, Inc.,1983.
- BAYKAL, Besim, "Kalite Kontrol Çemberleri", Dünya Gazetesi, 6.12.1983.
- BLAIR, John D., WHITEHEAD, Carlton J., "Can Quality Circles Survive in the United States?", Business Horizons, Vol:27, No:5, September-October,1984.
- COLLARD, Ron, DALE, Barrie, "Quality Circles Why They Break Down and Why They Hold Up", Personnel Management, February, 1985.
- DEWAR, Donald L., Quality Circles, Quality Circle Institute, 1979.
- DEWAR Donald L., Kalite Çemberleri Eğitim El Kitabı, Arge Koç Holding A.Ş.Yayını, 1986.
- DİCLE, Atilla İ., "Japonya Modelinden Yararlanabiliyoruz?", Milliyet Gazetesi, 28.5.1985.
- HOYİ, Ferdin, "Kalite Geliştirme Grupları", Firma Çapında Kalite Yönetimi Semineri, TÜSSİDE Yayını, 14-15.10.1987.
- INGLE Sud, Quality Circles Master Guide: Increasing Productivity With People Power, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey,1982.
- ISHIKAWA, Kaoru, Japan Quality Control, JUSE, Tokyo, 1972.
- LAWLER, III Edward E., NOHRMAN Susan A., "Quality Circles After the Fad", Harvard Business Review, Vol:63, No:1, January-February, 1985.
- METZ, Edmund J., "Caution: Quality Circles Ahead", Training and Development Journal, August, 1981.
- ÖZCAN, Mehmet, "Kalite Kontrol Grupları", Karizma Dergisi, Sayı:18, Ekim, 1985.
- RUFFNER, Esther R., ETTKIN Lawrence P., "When a Circle is Not a Circle", Sam Advanced Management Journal, Vol:52, No:2, Spring 1987.
- SCHULER, Randall S., Personnel and Human Resource Management, West Publishing Company, 1987.
- YAYLA, Nedret, "Kalite Çemberleri Nedir? Özellikleri Nelerdir?", TÜSSİDE Firma Çapında Kalite Yönetimi Semineri, Gebze-Kocaeli, 6-8.2.1989.

DERGİYE YAZI GÖNDERECEKLERE DUYURU

Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda 1 kez, Nisan ayında çıkacaktır.

Çalışmalar şekil, çizelgeler ve kaynakça dahil 15 sayfayı geçmeyecek şekilde aşağıdaki biçimde yazılmalıdır.

- . Özet (en çok 200 kelime) Türkçe ve diğer dilde
- . Giriş
- . Materyal ve Metod
- . Araştırma bulguları, tartışma ve sonuçlar
- . Kaynaklar

Ana bölüm başlıkları her bölümün sol üst kenarına gelecek şekilde en küçük harflerle yazılmalıdır. Özet ve Abstract büyük harflerle metnin sol kenarına konulmalıdır.

Metinde kaynak bildirme "Yazar ve Yıl" esasına göre yapılmalıdır. Metinde yazarın adı geçmiyorsa parantez içinde yalnızca basım yılı belirtilmelidir. Örnek "..... Bayhan (1986)....." Birden fazla kaynağa aynı anda atıf yapılıyorsa yazarların soyadlarına göre alfabetik sıraya konmalı ve birbirlerinden noktalı virgülle ayrılmalıdır. Örnek "..... (Bayhan, 1986; Demir, 1985).....". Yararlanılan kaynağın ikiden fazla yazarı varsa, birinci yazarın soyadı verilmeli ve "v.d" ibaresi "ve diğerleri" anlamında kullanılmalıdır. Örnek ".....(Bayhan v.d. 1984).....".

Metin için yer alan resim, şekil, grafik ve haritalar "Şekil" adı altında gösterilmeli; şekil, grafik ve haritalar çini mürekkebi ile aydınır kağıdına veya beyaz kuşe kağıdına çizilmeli, resimler, parlak fotoğraf kağıdına siyah beyaz net basılmış olmalı, tüm şekiller sırasıyla numaralandırılmalı ve şekil alt yazıları küçük harflerle yazılmalıdır.

