ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

Cilt : 5 Volume :
Sayı : 1 Number :
Yıl : 1995 Year :

Doç. Dr. Ümit Rüstem ALGAN'a ARMAĞAN

ÇUKUROVA UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ BASIMEVİ
1996 - ADANA

Ç.Ü. İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences
University of Çukurova

Yayın Kurulu / Board of Editors

Prof.Dr. Muammer TEKEOĞLU
Prof.Dr. M. Zeki USLU
Prof.Dr. Mahir FİSUNOĞLU
Prof.Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ
Doç.Dr. Refia YILDIRIM

Yayın Yardımcıları / Assistants to Editors

Öğr.Gör. Azmi YALÇIN
Arş.Gör. Yelda BUGAY TEKGÜL

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

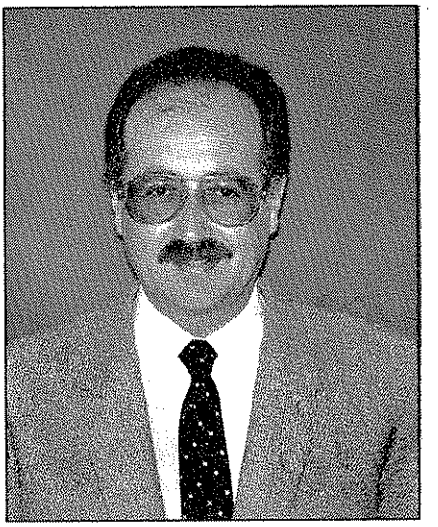
Yazışma Adresi :

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 personnal views and may be referred by source.

For correspondence :

The Editor
Faculty of Economics and Administrative Sciences, P.O. BOX: 393
01330 Adana/TURKEY



DOÇ.DR. ÜMİT RÜSTEM ALGAN'IN ANISINA

İyi bir öğrenci, arkadaş ve hoca olan Doç.Dr. Ümit Rüstem ALGAN'ı 23 Temmuz 1994 günü kaybettik.

Uzun yıllar birlikte çalıştığım Ümit Rüstem ALGAN'ın pek çok hasleti vardı. Herşeyden önce yaşta ve kariyerde kendisinden önde olanlara son derece saygılıydı. Ancak, ilkelerinden taviz vermeyen bir kişiliğe sahipti.

Arkadaşlıkta, hocalıkta ve yöneticilikte her zaman aldığından fazlasını verdi. Arkadaşlık ve kurum adına yapılması istenen hiçbir görevi yük olarak kabul etmedi ve onu en iyi şekilde yapma özverisini gösterdi.

Kariyer çalışmalarında adeta imkansızı başardı. Çünkü, mensup olduğu bilim dalında kendisine her zaman destek olabilecek bir hocası yoktu. Büyük ölçüde özverili ve ısrarlı çalışmaları ile adeta kendi kendisini yetiştirerek doçentlik aşamasına kadar yükseldi.

İyi bir araştırmacıydı. Çok sayıda değerli yayınlar yaptı. Öğreticilik yanı da çok güçlüydü. Bildiklerini öğrencilerine ve hitap ettiği kimselere ustaca anlatırdı.

Aşırı derecede hassastı. Eline aldığı bir işi, verilen bir görevi eksiksiz yapmaya büyük özen gösterir ve yapardı.

Çok genç bir yaşta aramızdan ayrıldı. Daha uzun yıllar fakültemiz, üniversitemiz ve ülkemiz için çok değerli hizmetler verebilirdi. Ölümünden kısa bir süre önce dünyaya gelen oğlunu doyasıya sevemeden bu dünyadan göçtü.

Ümit Rüstem ALGAN, arkadaşları, dostları ve yetiştirdiği değerli öğrencileri ile, anılarda olsa dahi aramızda hep yaşamaya devam edecektir.

Arkadaşları ve meslektaşlarının katkılarıyla hazırlanan Fakültemiz Dergisinin 5. cilt 1/95 sayısını onun sıcak anısına armağan ediyor ve O'nu sevgi ile anıyoruz.

Prof.Dr. Mustafa MAZLUM
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Dekanı



ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Cilt / Volume 5 Sayı / Number 1 Yıl / Year 1995

Hüseyin ÖZGEN, İbrahim İNAN — İş Değerleme ve Bir Gıda Sanayi İşletmesinde Uygulaması 7

Mümin ERTÜRK — Yalın Organizasyon: Yönetim Düşüncesinde Yeni Bir Yaklaşım 17

Serap ÇABUK, Azmi YALÇIN — Üst Düzey Kadın Yöneticilerin Karşılaştıkları Sorunların Tespit ve Analizine Yönelik Bir Alan Çalışması 39

Yasemin ARBAK, Nermin UYGUÇ — Eğitim Hizmetlerinde Liderlik Davranışı Öğrenme Biçimi Performans İlişkisi 55

Ünal AY, Himmet KARADAL — Örgütsel İş Doyumu Etkenleri ve Doyum Düzeylerine İlişkin Yurtkur'da Bir Araştırma 63

A.Asuman AKDOĞAN — High Technology Companies and Human Management Resource Issues 75

Bülent TOKAT — Proje Yönetimi ve Örgüt Yapısı 85

Azim ÖZTÜRK — Çağdaş Yerel Yönetim Anlayışında Temel İlkeler 95

Arzu GÜÇRAY — Tam Zamanında Üretim Sistemi (JIT) 107

Erkut DÜZAKIN — Markov Zincirleri ve İşletme Alacaklarının Yönetimindeki Rolü 115

Ramazan GÖKBUNAR, Cevdet A. KAYALI — Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de AR-GE Politikaları 125

Yunus DURSUN — Gençlerin Tüketici Olarak Sosyalleşmelerinde Cinsiyet ve Yaşın Etkileri 139

Fatma DEMİRCİ — The Problems Faced by Turkish Textile Exporters to USA 151

JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES UNIVERSITY OF ÇUKUROVA

Işıl ALGÜL	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Endeksi'nin Kısa Dönemli Tahmini: Box-Jenkins Yöntemi	159
Hatice GEREKLİOĞLU	Türk Finans Kesiminin Yeni Finansal Aracı: Varlığa Dayalı Menkul Kıymet	179
Mehmet ÖZBİRECİKLİ	Maliyet Muhasebesinde Yeni Bir Yaklaşım: Faaliyet Esasına Dayalı Maliyetleme Sistemi	189
Aysen TOKOL	Norveç Sendikacılığına Kısa Bir Bakış	201
Mahir FİSUNOĞLU Altan ÇABUK	A Simple Model of Production and Investment for Petroleum	209
Süleyman ÖZMUCUR	Dolaylı Vergilerin Fiyat ve Üretim Etkileri	217
Süleyman ÖZMUCUR	Tüketim Kalıpları, 1987	235
M. Ali BİLGİNOĞLU	Çevre Ekonomisinde Ana Sorun: Negatif Dışsallıklar ve Çözüme Yönelik Politikalar	239
İsmail H. ÖZSABUNCUOĞLU	Kirli Sulardan Kaynaklanan Dışsallığın Ekonomik Değerlendirilmesi: Gaziantep Kırsal Kesim Saha Çalışması	249
Ülkü D. DEMİRDÖĞEN	Uluslararası İlişkiler Disiplininde Karşılıklı Bağımlılık ve Uluslararası Rejim Kavramları	261
Ahmet ULUSOY Ahmet ZENGİN	Türkiye'de Uygulanan Kur Politikalarının İhracat Açısından Değerlendirilmesi: (1970-1992)	267
Rahmi YAMAK Nebiye YAMAK	Milton Friedman'ın Geniş Para Arzına İlişkin Yüzde K-Kuralı ve Fiyat İstikrarı	279
Şevki ÖZBİLEN	Hayekçi Görüş Açısından Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Neo-Liberal Bir Kalkınma Kuramı Denemesi	285
Kıvılcım METİN	Mevsimselliğin Testi ve Ko-Entegrasyon: Demir-Çelik Sektörü İçin Bir Uygulama	297
Neşe ALGAN	GAP Bölgesinde İç Göçler, Dış Göçler ve Kentleşme Açısından Bir Değerlendirme	311
Necati TÜREDİ	Türkiye Pirinç Piyasasının Ekonomik Analizi	329
M. Fatih CİN	Türk Tarım Sektöründe Destekleme Politikaları ve Yeni Uygulamalar	341
Harun BAL	Dış Finansman ve Tahvil İhraçları: Türkiye ve Diğer Gelişmekte Olan Ülkelerde Yaşanan Gelişmeler Üzerine Bir İnceleme	353
İsmail GÜNEŞ	İl Özel İdareleri ve İl Özel İdaresi Gelirlerinin Gelişimi	369
M. Sami DENKER	"The Dialectics of Ethnic and Class Conflicts: Some Illustrations Form the Malaysian Case"	383
Cihan DURA	Atatürk Devriminin Aydınlanmacı Temelleri: Gerçeğin Araştırılmasında Aydınlanma	401

İŞ DEĞERLEME VE BİR GIDA SANAYİ İŞLETMESİNDE UYGULAMASI

Hüseyin ÖZGEN*, İbrahim İNAN**

1. GİRİŞ

Günümüzde uluslararası rekabet giderek artmakta ve bu yüzden de işletmeler, üretim faktörlerinden daha etkin bir şekilde yararlanmaya çalışmaktadır. Ölçeği ne olursa olsun, tüm kuruluşlar bu faktörlerin en önemlisi olan insan üzerinde hassasiyetle durmuşlardır. Bu amaçla personel ücretlerinin adil olarak düzenlenmesine ve bu düzenlemenin yapılan işle optimum düzeyde uyum içinde kalmasına dikkat etmek zorunda kalmışlardır. Böylece yoğun rekabet ortamında verimli faaliyet gösterebilmeleri mümkün olmuştur.

Bu tür amaçların uygulamaya konulabilmesi için başvurulan en önemli teknik de "iş değerleme" dir. Kuruluşların daha verimli çalışmasına imkan sağlayan iş değerleme, aralarında önem ve güçlük, fark ve benzerlikler dikkate alınmayarak işlerin değerlendirilmesidir (Yücesoy ve Zaim, 1970 s. 44).

Ülkemizin uzun süreden beri uygulanan iş değerleme yöntemi; genellikle kamu ve büyük özel kesim işletmeleri tarafından benimsenerek hayata geçirilmiştir. Ancak, küçük ve özellikle orta ölçekli işletmelerdeki uygulamaların istenilen düzeyde olmadıkları gözlemekteyiz. Varolan bazı uygulamaların da ne derece etkin ve yeterli olduğu ise tartışma konusudur.

Bu çalışma ile ülkemizdeki genel yapı da dikkate alınarak iş değerleme yönteminin orta ölçekli bir işletmede etkin bir şekilde uygulaması, aksaklıkların belirlenmesi ve çözüm yollarının aranması hedeflenmiştir. Ayrıca bu çalışmanın benzer ölçekli işletmelerde de kulanılarak yaygınlaştırılması başlıca amaçlar arasında bulunmaktadır.

Uygulama ağırlıklı çalışmada, ilk olarak iş değerlemenin anlamı, kapsamı ve sağladığı faydalar özetle belirtilmektedir. İkinci olarak, uygulamanın yapıldığı işletmenin Ticaret Servisi tanıtılmaktadır. Üçüncü ve son olarak da sözkonusu işletmenin en yoğun servisi olan Ticaret servisinde gerçekleştirilen bir iş değerleme uygulaması yer almaktadır.

2. İŞ DEĞERLEMENİN TEMEL EVRELERİ

İş değerleme, işletmelerde diğer işlerle ilgili olarak tek bir işin değerini belirleme eyleminin tamamıdır (Aşkun, 1978, s. 64).

İş değerlemesi, iş tanımları ve gereklerini sağlamak için iş analizleri ile başlar ve buradan iş tanımlarına geçilir.

---

*Prof. Dr. , Çukurova Üniversitesi iktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü -ADANA

*Dr. , Yüksek Endüstri Mühendisi ve Uluslararası Bir Kuruluşta Ticaret Müdürü

İşler değerleme yöntemlerinden birisi ile değerlendirildikten sonra sayısal değerler verilir. Böylece bir işin değeri o işi oluşturan unsurların toplamından meydana gelir (Güldamla, 1974, s. 13-14).

İş değerleme, basit anlamda iş analizleri, iş tanımları, iş gerekleri ve işlerin boylandırılmasından oluşan çok evreli bir süreçtir. İş değerleme yapılırken izlenen evreler şunlardır (Aşkun, 1978, s. 97):

1. Aşama : Değerleme için hazırlanacak program oluşturulur. Bu program dahiline alınacak iş alanları belirlenir.
2. Aşama : Sözkonusu iş alanları içinde işlerin bağlı bulunduğu yönetsel düzeyler belirlenir.
3. Aşama : Değerleme sistemi ve varsa varsayımlar tespit edilir.
4. Aşalma : İş gereklerinin elde edilmesi amacıyla iş analizleri hazırlanır .
5. Aşama : Elde edilen veriler ile iş tanıtım ve iş gerekleri hazırlanır.
6. Aşama : İşler boylandırılır ve sınıflandırılır.

Yukarıda listelenen sistematik yapı uygulamada önceden tespit edilen amaçlara göre farklılık gösterecektir. Eğer ücret sisteminin oluşturulması amaç edinilmiş ise, işlerin sınıflandırılmasından sonra ücret eğrilerinin oluşturulması ve nihayet o işletme için en optimum ücret sisteminin kurulması gerekecektir.

2.1. İş Analizi, İş Tanımı Ve İş Gerekleri

İŞ ANALİZİ : Her bir işin niteliği ve o işin görüldüğü çevre koşullarının yazıya dökülmesi işlemidir.

İşi oluşturan eylem ve ödevlerin belirlenmesi iş değerleme çalışmalarının temelini oluşturacaktır. Bu ön çalışma ile işin nasıl, niçin ve ne zaman yapıldığı ortaya çıkacaktır. İş analizinin gerçeklere dayalı olarak yapılması ve analiz formunun standart hale getirilmesi zorunludur.

İŞ TANIMI : İş analizleri ile iş verileri toplandıktan sonra her işin kapsamına giren eylem ve işlemlerin sorumluluk ve ödevler ile çalışma koşullarının yazılı olarak açıklanması iş tanıtımıdır (Aşkun, 1978, s. 117).

İŞ GEREKLERİ : İş analizleri ve iş tanımlarından sonra değerleme yapılacak işlerin başarılmasındaki gereklerin belirlenmesi zorunludur. Böyle bir çalışmanın sonuçları iş gerekleri adı verilen form içinde toplanır. İşler değerlendirilirken, başvurulacak iş faktörlerine verilmesi öngörülen değerlerin temelini iş gerekleri oluşturmaktadır (Aşkun, 1978, s. 122).

2.2 İş Değerlemenin Uygulamada Sağladığı Faydalar

Temel faydalar şu şekilde özetlenebilir:

a- İşletme organizasyonu ve haberleşme düzeninin işletmenin ihtiyacına daha fazla cevap verecek bir seviyeye ulaşmasında ve planlanmasında esaslı bir kaynaktır.

b- Personel seçimi, yerleştirilmesi, eğitimi ve işlerinde yükselmelerine yardımcıdır.

c- Fonksiyonları, yetki ve sorumluluğu aydınlatmak suretiyle işi basitleştirir. Böylece çift işlemlerin uygulamadan kaldırılması sağlanır.

d- Şikayete yol açan durumlarda personelin moralini arttırılması, amir ve memur ilişkilerinin düzenlenmesi ve sorunların çözümlenmesine yardımcıdır.

e- Birden fazla kuruluşu bulunan işletmelerde kuruluşlar arası ücret düzeylerinin değişebilmesine rağmen, nisbeten yükset dereceli bir standartlamanın devamına yardımcıdır (Aşkun, 1978, s. 73-74).

3. UYGULAMANIN YAPILDIĞI İŞLETMENİN TANITIMI

1987 yılında Çukurova Bölgesinde 40000 m alan üzerine kurulmuş olan işletme, uluslararası bir holdingin Türkiye koludur. Gıda sektöründe hezmet veren işletme, istihdam hacmi ve üretim kapasitesi ile orta ölçekli bir kuruluş sıfatındadır.

Basit ve dar tutulmuş bir organizasyon yapısına sahip işletme, bir Genel Müdür ve beş müdürden oluşan üst yönetime sahiptir. Üretim ve Ticaret bölümleri kuruluşun en önemli ve yoğun birimleridir. Diğer bölümler olan Muhasebe ve Finans, Satınalma, Personel ve Kambiyo yardımcı birimleri oluşturmaktadır. Ücret politikasının bu sisteme göre düzenlenmiş olması dikkat çekicidir.

Şirket Genel Müdürü ve diğer müdürlerin oluşturduğu bir komite karar mekanizmasını işletmektedir. Periyodik raporlar ana merkeze gönderilir ve gelen talimatlar bu komite tarafından uygulamaya konulmaktadır.

3.1. Ticaret Servisinin Tanıtımı

Uygulamanın yapıldığı bu servis, kendi içinde dört birime ayrılmış ve herbirimin amirliğine birer şef atanmıştır.

Ülke geneline ve yurt dışına dağılmış bayilik organizasyonu ile ürününü pazara sunan firma, satış faaliyetlerinin düzenlenmesi için Satış Yönetim Bölümü oluşturulmuştur. Bu serviste bir şef ve iki bilgisayar operatörü görev almaktadır.

Firmanın toplam yedi bölgede satış temsilcileri ile kurduğu teknik servis ağı, pazarlama bölümü oluşturmaktadır. Bir şef ve yedi satış temsilcisi ile sekiz kişiden oluşan bu birim işletmenin en aktif ve gizli bölümüdür.

Toplam 20 şöför ve 12 tır filosunun oluşturduğu Transport servisi, araçların bakım ve onarım servisine de amirlik etmektedir.

Tüm bu birimler Ticaret Müdürlüğüne bağlıdır. Pazarın çok yönlü ve eksiksiz takibi için Kalite Kontrol Müdürlüğü ile paralel çalışan Ticaret Müdürü bir koordinasyon görevi üstlenmiştir. Tüm birimlerde toplam 33 amir ve personel çalışmaktadır.

4. UYGULAMANIN AMACI VE İÇERİĞİ

Sözkonusu işletmede son iki yıldır yaşanan ağır rekabet koşulları nedeniyle kara geçilmemiştir. Daha önce emek verimliliğini arttırmaya yönelik çalışmaların hiç yapılmadığı bu işletmede, iş değerlemenin ne ölçüde, nasıl ve hangi koşullara bağlı olarak uygulandığı incelenmek istenmiştir. Emek verimli kılındığında ise rekabet ortamında rakiplere üstünlük sağlanabilmesi hedeflenmiştir.

Diğer yandan, iş değerleme yönteminin bu iş kolunda ve ölçekteki işletmelerde uygulama koşulları belirlenmiş olacaktır. Böylece, iş değerleme metodunun orta ölçekte bulunan ve daha önce hiç uygulama yapılmayan kuruluşlarda başarılı bir şekilde uygulaması ile ilgili imkanlar geliştirilecektir.

4.1. Uygulamada İzlenen Esaslar

a- İş değerlemesi işçilere, memurlara ve amirlere uygulanmıştır.Çalışmaların yürütülmesi ve devamı ile bölüm amirleri görevlendirilmiştir.

b-Uygulamada yaygın olarak kullanılan puan metodu takip edilmiş ve böylece holding bünyesinde diğer fabrikalarla paralelik sağlanmaya çalışılmıştır.

c- İş değerlemenin sonraki aşaması olan ücretleme konusuna girilmemiştir. İyi bir ücret sisteminin meydana getirilmesinde kullanılacak iş değerleme yöntemi ile iyi bir hedeflenmiştir.

4.2 İş Analizinin Oluşturulması

İş tanım ve gereklerini belirleyebilmek amacıyla 20 sorudan oluşan standart bir iş analiz soru formu hazırlanarak, 12 farklı görev için doldurulmuştur.

Gerçeklere dayalı olarak işleri oluşturan eylem ve ödevler tespit edilmiştir. Personelin bilgi, yetenek ve sorumlulukları belirlenmiştir. Sözkonusu işin hangi çevre içinde ve ne şartlar altında yapıldığı öğrenilmiştir.

İş analiz çalışmaları anket yöntemi, görüşmeler ve gözlemler yoluyla detaylı bir şekilde yapılmıştır. Sadece anket çalışmasının yeterli olmadığı gözlenmiştir. Böylece iş analiz sonuçları ele alınarak her faktöre ait bilgiler çıkarılmıştır. Bu suretle işin tanımı yapılabilmiştir.

4.3. İş Tanımı ve Gereklerinin Oluşturması

İş analizi çalışmalarından olduğu gibi standart bir iş tanımı formu hazırlanmıştır. 12 farklı görev sahibi tarafından doldurulmuştur. İş tanımı örnek formu EK. 1'de sunulmuştur.

Çalışmada ayrıntılar belirtilmiş ve işe ilişkin bilgiler sistematik bir şekilde kayıtlara alınmıştır. Görevlerin nitelikleri belirtilip, yapılan değişiklikler açıklanmıştır.

İş analizi ve tanımı çalışmalardan sonra iş gerekleri saptanmıştır. Bu ise işlerin değerlenmesinde başvurulacak iş faktörlerine verilmesi düşünülen değerlerin temelini oluşturmuştur.

İş gerekleri de diğer formlarda olduğu gibi standart ve basit bir tipte hazırlanarak uygulamaya sunulmuştur. Örnek form EK.2'dedir.

4.4 Puanlama Yöntemi ile İş Değerlemenin Yapılması

İşlerin analitik olarak değerlendirilmesi ve sayısal değerlerin verilmesi puanlama metodu kullanarak başarılmıştır.

Şirketler bünyesinde örnek bölüm olarak ele alınan Ticaret servisi değerleme kapsamına alınmıştır. Mevcut olan 12 görev için iş analizleri, tanımları ve gerekleri oluşturulmuştur. Görev gereklerini belirlenmesinde kullanılan faktörler ise uluslararası kuruluşlar tarafından kabul edilmiş 6 ana faktörlerden meydana gelmiştir. Daha sonra ise 6 ana faktörlerden 22 adet faktör türetilmiş ve bunların tanıtımı yapılmıştır. Bu faktörler Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo-1: Faktör Ağırlıkları Tablosu

FAKTÖRLER	% AĞIRLIKLARI
1 - BİLGİ	26.0
- Öğrenim	11.0
- Tecrübe	10.0
- Yabancı Dil	3.0
- Özel Eğitim	2.0
2 - BECERİ	12.0
- İnsiyatif	5.0
- İş İlişkileri	5.0
- El/ Vücut becerisi	2.0
3 - SORUMLULUK	29.0
- Üretim-İş Başar. Sor.	12.0
- Yöneticilik Sor.	7.0
- Muh. Bak. Mali Sor.	5.0
- Gizlilik Sor.	3.0
- Başk. Güv. Sor.	2.0
4 - ZİHİNSEL ÇABA	22.0
- İş Karmaşıklığı	8.0
- İş Yoğunluğu	5.0
- Dikkatlilik	5.0
- Monotonluk	4.0
5- BEDENSEL ÇABA	6.0
- Dinamik Çalışma	4.0
- Lokal Kas Çalışması	2.0
6 - ÇEVRE KOŞULLARI	5.0
- Kaza Tehlikesi	1.5
- Toz	1.0
- Gürültü	1.0
- Diğerleri (kirli, gazlı v.b.)	1.5

Faktör ağırlıklarının hasaplanmasında sadece kişisel metod kullanılmıştır. İstatistiksel yöntemlerin kullanılması da muhtemeldir. Uygulama sırasında her iki yöntem arasında çok önemli farklılıkların olmadığı tesbit edilmiştir. Daha karmaşık ve büyük organizasyonlarda istatistiksel yöntemler bilgisayar uygulamalı olarak kullanılmalıdır.

Puanlama metodun uygulamada daha fazla kullanılması ve daha pratik olması nedeniyle bu çalışmada da tercih edilmiştir. Görev ünvanlarının bu yöntemle değerlenmesinde görev gerekleri kısmında saptanan 22 faktör için önce derece sayıları belirlenmiştir. Kişisel tahmin yolu ile faktör ağırlıkları bulunmuştur. Ağırlık 100 puan üzerinden değerlendirilmiştir. Ağırlıklar Tablo 2'de sunulmuştur.

Faktör derecelerine puan değerleri verilirken dengeli ağırlıklama yöntemi kullanılmıştır. Bunun için 22 faktöre ait puanların minumum toplamlarının 200, maksimum toplamlarının 1000 olmasına karar verilmiştir.

Her faktörün yüzde ağırlık oranı iki ile çarpılıp en düşük puanı on ile çarpılıp en yüksek puanı belirlenmiştir. Böylece örneğin birinci ana faktör BİLGİ için alt faktörü tecrübe için 10 olarak saptanmıştır. Bu faktörün minumumu 20 ve maksimumu 100 puan olmuştur.

En düşük ve en yüksek puanlar arasındaki değerler ise aritmetik dizi yöntemiyle bulunmuştur. En yüksek derece puan ile en düşük derece puan farkı toplam derece sayısının bir eksiğine bölünmesiyle bulunmuştur. Bu fark her faktör için hesaplanmıştır. En düşük derece puan ile en yüksek puan arasındaki değerler, bu farkların en yüksek puana eklenmesi ile elde edilmiştir. Örneğin 1.faktör olan ÖĞRENİM için minumum derece puanı 22 maksimum derece puan 110'dur.

Hesaplarımıza göre

$$\frac{110-22}{5-1} = 22$$

olarak derece farkı bulunur.

Bu şekilde hesaplanan ve oluşturulan faktör puan tablosu Tablo 2'de sunulmuştur. Öte yandan, puanların hesaplanıp, sıralanması için mutlaka bir bilgisayar programı geliştirilmelidir. Bu çalışma dar boyutta yapıldığı için manuel çalışılmıştır.

Tablo-2: Faktör-Puan Tablosu

FAKTÖRLER	DERECE VE PUANLAR					
	1	2	3	4	5	6
1- Öğrenim	22	44	66	88	110	
2- Tecrübe	20	36	52	68	84	100
3- Yabancı Dil	6	14	22	30		
4- Özel Eğitim	4	12	20			
5- İnsiyatif	10	20	30	40	50	
6- İş İlişkisi	10	20	30	40	50	
7- El-Vücut Becerisi	4	12	20			
8- Üretim İş. Baş. Sor.	24	48	72	96	120	
9- Yöneticilik Sor.	14	28	42	56	70	
10- Muh. Bak- Mali Sor.	10	20	30	40	50	
11-Gizlilik Sor.	6	14	22	30		
12- Başk. Güv. Sor.	4	12	20			
13- İş Karmaşıklığı	16	32	48	64	80	
14- İş Yoğunluğu	10	20	30	40	50	
15- Dikkatlilik	10	23	37	50		
16- Monotonluk	8	19	29	40		
17- Dinamik Çalışma	8	19	29	40		
18- Statik Çalışma	4	12	20			
19- Kaza Tehlikesi	3	7	11	15		
20- Toz	2	6	10			
21- Gürültü	2	6	10			
22- Diğerleri	3	9	15			

5- SONUÇ

Çok uluslu bir gıda sanayi işletmesinin en yoğun birimi olan Ticaret Müdürlüğünde gerçekleştirilen bu uygulamalı çalışma sonucunda ulaşılan sonuçlar, ortaya çıkan sorunlar ve çözüm önerileri aşağıda ifade edilmiştir.

1- İş değerleme faaliyetleri işletmenin büyüme ve karlılık amacına yardımcı olmaktadır. Gelişme olgusunun dayandığı temel süreç değerlemedir.

2- İşletmelerde başarı bilincinin geliştirilmesi ve başarı ile başarısızlığın belirlenebilmesi ancak ve ancak işlerin analizi, tanımı ve gereklerinin tesbiti ile mümkündür.

3- Hazırlanan biçimsel iş tanımları herşeyden önce yöneticilere örgütün düzenli bir

görüntü içinde olduğunu göstermiştir. Artık yöneticiler personelin ne yapmaları gerektiğini bilmektedirler. Ayrıca bu tanımlar yardımıyla komuta zinciri benimsenmiş ve personelin birbiri ile çatışması azaltılmıştır.

4- İş değerlendirmenin teşvik edici sonuçları elde edilmiştir. Personele zayıf olduğu hususların söylenmesi onları olumlu yönde değiştirmek için etkin olmuştur.

5- Üst yönetimin çalışmayı değerlenmesinden sonra, şirketin bu bölümünde "işe yaramaz personel" bulunduğu hususunda bir endişe ortaya çıkmıştır. İlgili personel için daha detaylı inceleme emri verilmiş ve iş değerleme sonuçları incelenmeye alınmıştır. Toplam üç kişinin gereksiz istihdam edildiği ortaya çıkmış ve örgüt dışında olmasına karar verilmiştir. Üst yöneticiler bu şekilde daha iyi bir denetleme sağlayarak örgütü verimli yönetebilmişlerdir. Ancak, değerlemeyi yapan yöneticinin ön yargılı olmaması çok önemlidir. Aksi halde bunca uğraş yanlış bir sonuçla başarısız olacaktır. Bu husus defalarca yöneticilere hatırlatılmıştır.

6- Astların gerçekte ne durumda olduklarını bilinmesi iki taraflı önemlidir. Yapılan bu araştırmada bir personel şunları söylemiştir : "Günlük İlişkilerimizde amirim başarım hakkında çok az söylediğinden yeterli derecede iş yaptığıma inanmadığını biliyorum." Diğer bir personel ise, "Bazı bakımlardan işimi başarılı bir şekilde yapamadığımı biliyorum, fakat amirlerin bunun farkında olmadığını ümit ediyorum." Bu ve diğer birçok görüşler iş değerleme çalışmaları sonrası ortaya çıkmıştır. Bu suretle haberleşme karşılıklı bilgilenme sağlanarak servis içinde atıl kapasite azaltılmıştır.

7- Yapılan gözlemlerde, orta ve alt kademe yöneticilerin iş tanımlarından gerçekte çok az yararlandıkları tesbit edilmiştir. Çalışmaların dosyalanıp bir köşeye atıldığı ve orada da tozlandığı tesbitler arasındadır. Astlarla üstler arasında görev gerekleri ve öncelikleri konusunda algılama farklılıklarının olduğu da gözlemler arasındadır. Bu olumsuz durumları gidermek için aşağıda sıralanan çözümler önerilmiştir. Şöyleki ;

a- Her personel ve yönetici iş tanımlarının yapılmasına kendi bilgilerinin özellikle katılması konusunda teşvik edilmelidir. Bu algılamayı arttıracak ve ilgisizliği azaltacaktır.

b- Üst yöneticilere sunulan sonuç çalışmaları herkesin ne yapması konusuna açıklık kazandırdığı için onlara emniyet duygusu vermiştir.

c- Ücret yönetimi, terfi ve işten çıkarma fiillerine yardımcı olacak bir çalışma olduğunu hatırlatılmıştır. Bu bilgilendirmeden sonra konuya gösterilen ilgi ve özen kendiliğinden artmıştır.

8- Satış Yönetimi görevlerinden biri olan günlük satış programının hazırlanması ve bunun pazara uygulanması, pazarlama bölümünden kopuk olarak yürütülmekteydi. Yeni önerilen düzenleme ile günlük stok programının analizi, haftalık satış programının izlenmesi ve diğer istatistiki bilgiler pazarlama bölümüne kaydırılmıştır. Böylece pazarda yaşanan olayları yakınen takip eden biri, satış da buna göre planlanacaktır. Bu suretle daha hızlı bir proses elde edilmiş olunmaktadır.

9- Satış yönetim biriminde bulunan iki operatör personel sürekli rutin işleri yapmaktan yaratıcı olmamakta ve daha önemli işlerin yapılmasına vakit bulunmamakta idi. Yapılan iş değerlemesi sonrası, acil işlerin önemli işlerin yapılmasına izin vermediği tes-

bit edilmiştir. Önce muhasebe ile ilgili tüm işlerin bu muhasebe bölümü tarafından üstlenmesi önerilmiştir. Daha sonra ise, bu personelin günlük önemli işlerin saat başında programı yapılmıştır. Örneğin, 8-8.30 arası günlük çek kontrolünün yapılması işlemleri gerçekleştirilmiştir.

EK . 1 İŞ TANIM FORMU ÖRNEĞİ

TARİH :

İŞ TANIM FORMU

1- İŞ NO :

2- İŞİN ÜNVANI :

3- SORUMLU OLDUĞU KİŞİ VEYA BİRİM :

4- KENDİSİNE BAĞLI KİŞİ VEYA BİRİMLER :

5- KOORDİNASYON İÇİNDE OLDUĞU KİŞİ VEYA BİRİMLER :

6- İŞİN AMACI :

7- GÖREV VE SORUMLULUKLARI :

8- KOMİTE VE TOPLANTILAR :

9- NİTELİKLER, EĞİTİM VE TECRÜBE :

EK 2. İŞ GEREK FORMU ÖRNEĞİ

İŞ GEREK FORMU

İŞ ADI :

KOD NO :

BÖLÜM :

TOPLAM PUAN :

1- ÖĞRENİM PUAN :

2- GÖRGÜ VE TECRÜBE PUAN :

3- BECERİKLİLİK PUAN :

4- RUTİNLİK PUAN :

5- MAKİNALI İŞLEMLER PUAN :

6- BAŞKALARI İLE GEÇİNME PUAN :

7- KENDİNİ GÖSTERME PUAN :

8- GÖZETİM PUAN :

9- SAYGINLIK VE KAMU İLİŞKİLERİNDEN SORUMLULUK PUAN :

10- İŞ KOŞULLARI PUAN :

KAYNAKÇA

AŞKUN, İ.C. (1969), *İş değerlemesi ve Türkiye'deki uygulama* M.P.M. Yayınları, Ankara,

AŞKUN, İ.C. (1978), *İŞGÖREN*, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını, Eskişehir.

ATAAY, İ.D. (1977), *İş Değerleme ve Başarı Değerleme Yöntemleri*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, İstanbul

GÜLDAMLA, A. (1976), *Türkiye'de İş Değerlendirme Uygulamasının Analizi*, MPM Yayını, Ankara.

MC. GREGOR, D. (1970), *ÖRGÜTÜN İNSAN İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ*, Ankara İdari İlimler Fakültesi, (Çeviren: Doğan Energin), Ankara.

ÖZGEN, Hüseyin, (1987), " İş Değerlendirme ve Bir Sanayi İşletmesinde Uygulaması", *Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 2. Sayı 1. İzmir

YALÇIN, S. (1969) *Türkiye'de İş Değerlendirme Tatbikatı*, İstanbul Üniversitesi Yayını, İstanbul.

YÜCESOY, M.F., ZAİM, S. (1970), *İş Değerlendirme Semineri*, MPM Yayını, Ankara.

YALIN ORGANİZASYON:
Yönetim Düşüncesinde Yeni Bir Yaklaşım

Mümin ERTÜRK*

1.GİRİŞ

Ülkelerin hiç bitmeyen, köyleri, kentleri yıkılsa da tahrip olmayan asıl gücünün verimlilik, devamlı yenilenme ve gelişme arzusu olduğu bugün daha iyi anlaşılmaktadır. Bu gerçek, zaman zaman duraklasa da yüzyıllardan beri bir kalkınma, yenilenme emelini taşımış olan ülkemizde gittikce daha geniş çevrelerce algılanmaya başlanmıştır. Avrupa Birliği, Gümrük Birliği gibi birliklere girme, Dünya ile bütünleşme hedefini bir devlet politikası haline getirdikten sonra, bu politikalardan olumlu sonuçlar alabilmek için entegrasyona katılan kurumlar ve işletmelerimizin yüksek bir verimlilik ve yarışma ruhu ile donanması kaçınılmaz olmaktadır. Bu anlayışla dünyada gelişen yeni yönetim felsefe ve tekniklerinin araştırılması, tanınması, uygulanabilir formlara ve özlere dönüştürülmesi ülkemiz için fevkalâde önem taşımaktadır. Son yıllarda bu alanda tartışılmaya başlanan konulardan beri, yönetimde Yalın Organizasyon ve uygulamasıdır.

2.YALIN ORGANİZASYON KAVRAMI

Günümüzde yalın işletme, yalın organizasyon, yalın üretim gibi kavramlar üzerinde fazlaca konuşulmaya başlanması yeni bir olgudur. Bu nedenle öncelikle yalın olma kavramı üzerinde durmak uygun olacaktır. Yalın olmak, gerçekten ihtiyaç duyulmayan her şeyden arındırılmış olmak demektir. Gerekli olmayan işler ortadan kaldırıldığında, bu işleri yapan gereksiz elemanlar ortaya çıkacaktır. Bu bakımdan yalın işletme, yalın üretim, yalın organizasyon, veya yalın yönetim kavramları arasında kesin bir ayırım yapmak mümkün değildir (Özçelikel, 1994, s. 85).

Yalın organizasyon, gereksiz aşamaların ortadan kaldırılıp geriye kalanların devamlı bir akış düzenine konması ve sözkonusu etkinlikle ilgili işgücünün çapraz fonksiyonlu takımlar biçiminde yeniden organize edilerek sürekli gelişme için çaba göstermesiyle işletmelerin gelişebileceğini öngören bir felsefedir. Bu yaklaşım gereğince işletmelerin sahip olduğu insan gücü, mekan, zaman ve tüm üretim faktörlerinin ve bunlara ilişkin tüm harcamalarının yarısı veya daha azıyla mal ve hizmet üretimini gerçekleştireceği öngörülmektedir. Aynı zamanda müşteri taleplerine karşı daha duyarlı ve esnek olmak da bu yaklaşımın bir başka beklenen sonucudur (Womack ve Jones, 1994, s.93).

Bir diğer ifadeyle yalın organizasyon daha az girdi ile daha az zamanda, daha düşük maliyetle, daha yüksek kaliteli mal ve hizmeti üretmek amacını güder. Yalın olma kavramında, daima elde bulunan kaynakların en etkili biçimde kullanımı ve ihtiyaç duyulmayan hiç bir şeyin elde bulundurulmaması espirisi bulunmaktadır.

---

* Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F.-KAYSERİ

Ustalık isteyen siparişe göre üretim modelinde kalifiye personel, çok amaçlı (üniversal) üretim araçları (makinalar, alet, edevat, techizat vb.) ve yüksek maliyetle, yığın üretim modelinde ise, daha dar alanda uzmanlaşmış tasarımcılar, daha az kalifiye personel ve daha büyük üretim miktarları, daha düşük maliyetler söz konusudur. Yalın organizasyon modelinde ise her iki sistemin iyi tarafları bir araya getirilerek her büyüklükte üretim miktarı, düşük maliyet, daha küçük mekanda ve daha kısa zamanda, çeşitli alanlarda uzmanlaşmış yüksek morale sahip personel ile yüksek kaliteli mal ve hizmet üretimi söz konusudur. Personelin, özellikle manevi değerler, aile kavramı, iyi-kötü günde dayanışma içinde beraberlik, çok çalışmak, az tüketmek kötü alışkanlıklardan uzak durmak, problem çözüm teknikleri, mesleki becerilerinin artırılması vb. konularda eğitilerek yüksek vasıflı ve çok yönlü hale getirilmeleri yalın organizasyonunun önemle vurguladığı hususlardır (Özçelikel, 1994, s.85-86).

3. YALIN ORGANİZASYONUN KÖKENİ

Yalın organizasyonun kültürel nedenlerden dolayı Japonlara özgü bir sistem olduğu bilinmektedir. Yalın organizasyonun temelini Japon MOTTAINAI (Mottaynay) anlayışı oluşturmaktadır. MOTTAINAI anlayışına göre hayatta sahip olunan bir şey birer kutsal emanettir. Onların en iyi şekilde değerlendirilerek kullanılmaması MUDA (israf)dır ve büyük günahtır. Yalın organizasyonda en önemli unsur MUDA'nın, bir diğer ifadeyle israfın ortadan kaldırılmasıdır. MUDA, hurda parçalar ve malzemeler, aylak makina kapasitesi, fazla personel, tamir için, malzeme temini için kullanılan fazla zaman, fazla stoklar nedeniyle kullanılan fazla işyeri alanları ve her türlü gereksiz işlemlerdir. Özellikle ihtiyaçtan fazla kullanılan her şey MUDA'dır (Özçelikel, 1994, s. 85-91)

Yalın organizasyon 1950'li yıllarda Toyota şirketinin başkanı Eiiji TOYODA ile onun çok başarılı üretim başmühendisi Taiichi OHNO tarafından geliştirilmektedir. Bu bakımdan toyota üretim sistemi olarak da adlandırılmaktadır (Womack ve diğ., 1990, s.49).

4. SERİ ÜRETİMDEN YALIN ORGANİZASYONA

Emek sanat bağımlı üretim organizasyonunun yerine 1910'dan itibaren Henry FORD'un geliştirdiği seri üretim sistemi, önce Amerika'da ve daha sonra da Avrupa'da yayılarak 1960'larda bütün dünyada her sektörde (gıdadan otomobile kadar) gelişmiş tekniklerle kullanılmaya başlanmıştı. 1980'li yıllara gelindiğinde Japonların düşük maliyetli, yüksek kalite standardına ulaşmış, yalın organizasyon üretimi malları karşısında Batının seri üretim uygulayan büyük şirketleri rekabet etmekte zorlanmaya başlamışlardır. Seri üretimin mucidi meşhur Ford şirketi 1980'li yılların başlarında büyük bir krize girmiştir. Bunun üzerine Japonların yalın organizasyon tekniklerini uygulayan Mazda şirketinin %25'ini satın olarak iş akrabalığı oluşturmuş ve sonunda yalın organizasyon yöntemlerini öğrenip kendi tesislerinde uygulamış ve girdiği ciddi krizden çıkmıştır.

Seri üretimi büyük bir başarıyla yıllardan beri uygulayan General Motors, Ford gibi bir krize girmemiş, ancak rekabette sıkıntılı günlerden sonra, yalın organizasyon tekniğiyle üretimin mucidi Toyata ile NUMMI (New United Motor Manufacturing Inc.)

adı altında ortak yatırımlar yaparak yalın organizasyon tekniklerini uygulayan tesislere sahip olmaya başlamıştır. Bugün GM da giderek yalın organizasyon tekniklerini bünyesinde uygulama yönünde yapısal değişikliklere gitmektedir.

Yalın organizasyon günümüzde daha çok Japonya'da yerleşmiş ve onların önderliğinde dünyanın diğer ülkelerine yayılmaktadır. Günümüzde dünyanın her tarafında birçok firma yalın organizasyon prensiplerini benimsemeye çalışıyorsa da, gelişme yavaş ilerlemektedir. Zira yalın organizasyon yöntemlerini mevcut seri üretim sistemleri ile değiştirmek, birçok zahmete ve birçok kavramın altüst olmasına neden olmaktadır. Özellikle içinde bulundukları rekabet şartları ciddi bir kriz boyutuna ulaşmadıkca işletmelerin Yalın organizasyona geçişinin sınırlı kaldığı görülmektedir. Yalın organizasyonun benimsenmesi her endüstride kaçınılmazdır. Bu sistem, tüketicilerin seçeneklerini, işin mahiyetini, şirketlerin kaderini ve sonuçta ülkelerin kaderini önemli ölçüde etkileyecektir (Womack ve diğ., 1990, s.12).

Seri üretimin sisteminde kullanılan makinalar pahalı ve tek amaçlıdır. İşçiler az vasıflıdır. Standart hale getirilmiş ürünleri sürekli olarak üretirler. Makina maliyetleri çok yüksek olduğundan sistem, kesintilere karşı müsamahasızdır. Sürekli bir üretim akışı sağlayabilmek için birçok kaynakların (işçiler, kullanım alanları ve ilâve stoklar) yedek olarak elinde bulundurur. Yalın organizasyon sistemiyle üretim yapan işletmelerde bunun tersine, emek sanat bağımlı ve seri üretim sisteminin üstünlükleri bir araya getirilir ve yüksek maliyetlerden sakınılmış olur. Ayrıca çeşitlilik arz eden mamülleri üretmek için organizasyonun her kademesinde çok amaçlı eğitilmiş personel istihdam edilir ve büyük ölçüde esnekliğe sahip olan otomasyon seviyesi gittikçe artan makinalar kullanılır. Yalın organizasyon prensiplerinin uygulandığı işletmeler gerçekten yalındır. Zira seri üretim sistemiyle mukayese edildiğinde, insan gücünün, kullanılan iş alanının, araç gereç yatırımının, yeni bir malı üretmek için kullanılan mühendislik zamanının yarısı kullanılmakta, daha az stok bulundurulmakta, daha çok çeşitte mal üretilmektedir. Esasında seri üretim ile yalın organizasyon yöntemlerini kullanarak üretim yapan işletmeler arasında en çarpıcı farklılık amaçları bakımından söz konusu olmaktadır. Seri üreticiler kendilerine sınırlı bir amaç belirlerler: "Yeterince iyi". Bu da makul düzeyde bozuk mal, belli seviyede stoklar, çeşidi az ve standartlaşdırılmış ürünler anlamındadır. Belirlenen bu amacın üzerine çıkmak çok pahalı olacaktır. Ancak, yalın organizasyonda amaç kesin kusursuzluktur. Sürekli maliyet düşüşü, sıfır üretim hatası, sıfır stok, yüksek ürün çeşitliliği gibi (Womack ve diğ., 1990, s.13-14).

5. YALIN ORGANİZASYONUNUN İLKELERİ

Yalın organizasyon ilkelerinin bir kısmı daha önceden bilinen ve bilimsel yönetim anlayışının ortaya çıkmasından bu yana geliştirilerek kullanılan tekniklerdir. Ancak bunlar yeni bir anlayış ile ele alınarak ve geliştirilerek uygulanmaktadır. Bu prensiplerinin bir kısmı ise modern yönetim düşüncesinin son ürünleridir. Şunu kesinlikle ifade etmek gerekir ki, gerek önceden bilinen, günümüzde geliştirilerek ve farklı bir önem atfederek kullanılan ve gerekse modern yönetim düşüncesinin son aşamasını oluşturan yeni teknikler günümüz Japon yönetim anlayışının bir ürünü olan yalın organizasyon uygulamalarında Batı yönetim sisteminden çok farklı bir uslüp ile

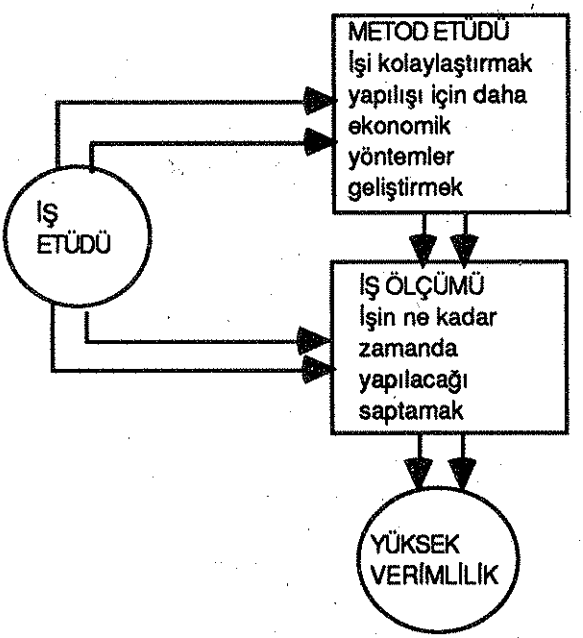
uygulanmakta ve çarpıcı sonuçlar elde edilmektedir. Yalın organizasyonun temel ilkelerini ve bu ilkeler çerçevesinde kulanılan yönetim tekniklerini ve anlayışını aşağıda inceleyeceğiz.

5.1. Kaynakların Etkili Kullanımı

Kaynakların etkili kullanımını sağlıyacak bir çok yöntem bulunmaktadır. Burada belli başlı yöntemler üzerinde durulacaktır.

5.1.1. İş Etüdü

İş Edüdü, gelişme imkanı sağlamak için, belirli bir olayı ya da faaliyeti ekonomiklik ve etkenlik bakımından etkileyen bütün faktörleri sistematik bir biçimde araştırma yönelik ve insan çalışmasını geniş kapsamda inceleyen, tekniklerin bütünüdür. Diğer bir ifadeyle iş etüdü verimliliği artırmaya yönelik bir yaklaşım bir diğer ifadeyle, iş edüdü işletmelerde verimliliği artırmaya yönelik bir yaklaşım olup eldeki mevcut kaynaklarla daha fazla mal veya hizmet üretmek veya belli bir mal veya hizmeti daha az kaynak kullanarak üretmek amacını taşır. İş etüdü, Şekil 1'de de görüldüğü gibi metot etüdü ve iş ölçümü tekniklerini kapsar (ILO, 1991, s.31).



Şekil 1. İş Etüdü
Kaynak: ILO, 1991, s.37

Metod etüdü çalışmasında bir üretim süreci; amaç, işin yapıldığı yer, yapılış sırası, yapan kişi, yapılış yolu bakımından sistematik olarak incelenir. Bunlarla ilgili olarak, mevcut durum tespiti, gerekçelerin belirlenmesi, alternatiflerin ortaya konması ve en uygun alternatifin seçimi çalışmaları yapılır. Bu çalışmalar değişik sorulara cevap aranması şeklinde ortaya çıkar. Sürece ilişkin, amaç, yer, sıra, kişi ve yol ile ilgili sistematik sorular şu şekilde sıralanabilir:

AMAÇ: Ne yapılıyor? (Mevcut durum tespiti)
Niçin yapılıyor. (Mevcut durumun gerekçelerinin araştırılması)
Başka ne yapılabilir? (Seçeneklerin belirlenmesi)
Ne yapılmalıdır? (En uygun seçeneğin tespiti)

YER: Nerede yapılıyor? (Mevcut durumun tespiti)
Niçin orada yapılıyor? (Mevcut durumun gerekçelerinin araştırılması)
Başka ne yapılabilir? (Seçeneklerin belirlenmesi)
Ne yapılmalıdır? (En uygun seçeneğin tespiti)

SIRA: Ne zaman yapılıyor? (Mevcut durumun tespiti)
Niçin o zaman yapılıyor? (Mevcut durumun gerekçelerinin araştırılması)
Başka ne zaman yapılabilir? (Seçeneklerin belirlenmesi)
Ne zaman yapılmalıdır? (En uygun seçeneğin tespiti)

KİŞİ: Kim yapıyor? (Mevcut durumun tespiti)
Niçin o kişi yapıyor? (Mevcut durumun gerekçelerinin araştırılması)
Başka kim yapabilir? (Seçeneklerin belirlenmesi)
Kim yapmalıdır? (En uygun seçeneğin tespiti)

YOL: Nasıl yapılıyor? (Mevcut durumun tespiti)
Niçin o şekilde yapılıyor? (Mevcut durumun gerekçelerinin araştırılması)
Başka ne şekilde yapılabilir? (Seçeneklerin belirlenmesi)
Nasıl yapılmalıdır? (En uygun seçeneğin tespiti)

Yukarıdaki soru sistematiğine uygun cevapların bulunmasıyla;
Ne yapılmalıdır?
Nerede yapılmalıdır?
Ne zaman yapılmalıdır?
Kim yapmalıdır?
Nasıl yapmalıdır?

sorularının da cevapları belirlenmiş olup, süreçle ilgili en uygun amaç, yer, zaman, kişi ve yol ortaya çıkmış, iş kapsamındaki gereksiz ve verimsiz işlemler ayıklanarak sadece temel iş kapsamından meydana gelen verimli yeni bir yöntem geliştirilmiş olur. Bundan

sonra yapılacak iş, geliştirilen en verimli sürecin uygulanmasıdır (ILO, 1991, s. 105-165; Barnes, 1980, s. 22-59; Lambert ve diğerleri, 1974, s. 50-89).

İş etüdü kapsamında yer alan ikinci çalışma iş ölçümüdür. İş ölçümü, süreçte yer alan her işlem ve işle ilgili zaman standartlarının belirlenmesidir. İş ölçümünün kullandığı belli başlı yöntemler;

- İş örneklenmesi
- Zaman etüdü
- Önceden belirlenmiş hareket -zaman sistemleri (PMTS)
- Standart veri olarak sayılabilir. Bunlardan en çok kullanılan yöntem zaman etüdüdür. Bu nedenle de iş ölçümü kavramı yerine zaman etüdü kavramı sıkça kullanılmaktadır (Mundel, 1973, s. 287-511; Nedler, 1968, s. 385-488).

5.1.2. Değer Analizi

Diğer kavramını üç başlık altında inceleyebiliriz. Bunlar:

i) Maliyet Değeri: Üretim için gerekli olan işçilik, malzeme ve diğer maliyetlerin toplamından meydana gelir.

ii) Kullanım Değeri: Mamülün gördüğü işin, sağladığı faydanın değerini ifade eder.

iii) İtibar Değeri: Bize bir malı almayı istetecek niteliklerin ve çekiciliğin yansıttığı değerdir.

Bir malın maliyet değerinin çok düşük, kullanım ve itibar değerinin de çok yüksek olması arzu edilir. Kullanım ve itibar değerinin düşürülmesine neden olan bir maliyet düşüsü arzu edilmediği gibi, maliyetleri çok fazla artıran bir kullanım ve itibar değeri yükselmesi de uygun görülmez. Bu üç kavram arasında en uygun dengenin sağlanması esastır (Gage, 1969, s. 21-43; Hougron, 1975, s. 21-46; Kobu, 1984, s.73-74).

Değer analizi, iş kapsamındaki gereksiz maliyetlerin tespiti ve ortadan kaldırılması için yapılan bir çalışmadır. Bir mamülün veya hizmetin dizaynı, malzemesi, üretim süreci ve özellikle de spesifikasyonları, her birinin ürün değerine katkısı açısından analiz edilir. Sonuçta, değer analizi, yöntem yerine fonksiyonu vurgulayan, aşırı veya lüzumsuz maliyetleri tespit eden, mamül veya hizmetin değerini yükselten, daha düşük maliyetle aynı veya daha yüksek performansı temin eden, kaliteyi ve güvenirlirliği düşürmeyen ve maliyet azaltma tekniğidir (Prokopenko, 1992, s. 166-167).

5.1.3. Pareto Analizi

İtalyan sosyolog Pareto, kendi ismiyle anılan prensibini öncelikle ekonomik konulara uygulamıştır. Literatürde "80-20 Metodu" veya ABC analizi olarak da bilinir. Pareto'ya göre değerin veya maliyetin yaklaşık %80'i, elemanların %20'sinden kaynaklanmaktadır. Yine aynı şekilde işyerindeki verimsizliğin %80'i tüm verimsizlik faktörlerinin %20'sinden kaynaklanmaktadır. Böylece verimliliği etkileyen faktörlerin %20'si ortadan kaldırılınca verimsizliğin %80'inden kurtulmak mümkün olacaktır. Böyle bir gerçekliğin işleri yoğun, zamanı kısıtlı, kaynaklarını verimli kullanmak yolunda uzun inceleme ve araştırmaya vakit ayıramayan yöneticilere ışık tutabileceği

açıktır. Bu bakımdan Pareto analizi, sorun çözme ve önleme yolunda, acil temel nedenlerin belirlenmesinde etkili bir karar verme tekniği olarak işletmelerde, verimlilik, kalite, güvenlik, enerji tasarrufu, hammadde stoklama v.b. konuların iyileştirilmesinde çokca kullanılmaktadır (Düren, 1990, s. 77).

5.1.4. Beyin Fırtınası Yöntemi

Beyin fırtınası yöntemi genellikle yeni düşünceler ve yeni çözümler oluşturmak için belli sayıda kişilerden oluşan bir grubun yaratıcı, geliştirici kapasitelerinden yararlanmayı amaçlar. Bir beyin fırtınası toplantısı 4 ile 12 kişilik bir grup ile yapılır. Grup üyeleri problem çözme ve geliştirme amacıyla ilgili yoğun bir düşünme faaliyetine girişirler. Beyin fırtınası toplantısı iki aşamadan meydana gelir (Efil, 1988, s. 104).

-Çok sayıda düşünce, bu düşüncenin kalitesine bakılmaksızın araştırılır.

-Daha sonra fikirlerin kalitesi üzerinde bir ayırım yapılır.

İlk turda grup üyelerinin görevi bir düşünce ortaya atmaktır. İkinci turda başka düşünceler ortaya atılır. Eğer herhangi bir kimse birşey söylemez ise geçilir. Düşüncelerin alınması sırasında, Kim? Niçin? Ne zaman? Nerede? Neden? Nasıl? Hangi araçlarla? gibi sorulardan yararlanılır. Birçok düşünce yabancı olabilir. Bu, belki de en iyisidir. İlk evre grubun düşüncelerinin belirlenmesinden sonra biter. İkinci evreye başlamadan önce belli bir süre ara vermekte yarar vardır. İkinci oturumun başlamasından sonra grub üyeleri bazı şeyleri daha net görebilirler. Bazıları yeni düşüncelere sahip olurlar. Bu ikinci evre, düşünme geliştirme veya çözümler bulmak bakımından daha faydalıdır. Ancak düşünce üretmekte yavaşlama başladığı zaman, üretilen düşüncelerin değerlendirilmesine geçilir. Ortaya çıkan düşünceleri değerlemek için belirli ölçüler geliştirilir. Öncelikle en ilginç düşüncelerin değerlemesi yapılır. Neticede grubun düşünce yaratma kaabiliyetinden yararlanılarak, yeni düşünceler, yeni geliştirmeler ve yeni çözümler elde edilmiş olur (Efil, 1988, s. 104-105).

5.1.5. Neden-Sonuç Analizi

Neden-Sonuç analizini geliştiren Japon Profesör Kaoru Ishikawa'dır. Bu nedenle literatürde Ishikawa analizi veya şekline bakarak "balık kılçığı" diyagramı olarak da isimlendirilir. Neden-Sonuç diyagramları daha ziyade kalite sorunlarının nedenlerini belirleme ve takip etme amacı ile kullanılır. Bunun yanında, üretim kontrolü, maliyetlerin denetimi, mamul tasarımı, güvenlik, alım-satım v.b. konularda problemin belirlenmesi, analizi veya iş bölümü çalışmalarında yararlanılmaktadır. Neden-Sonuç analizi, bir mamulün, aşağıda belirlenen 5 faktörün farklı oranlarda birleştirilerek kullanılması neticesinde elde edildiği düşüncesi üzerinde durur (Düren, 1990, s. 79):

i) Malzemeler, ara maddeler, parçalar,

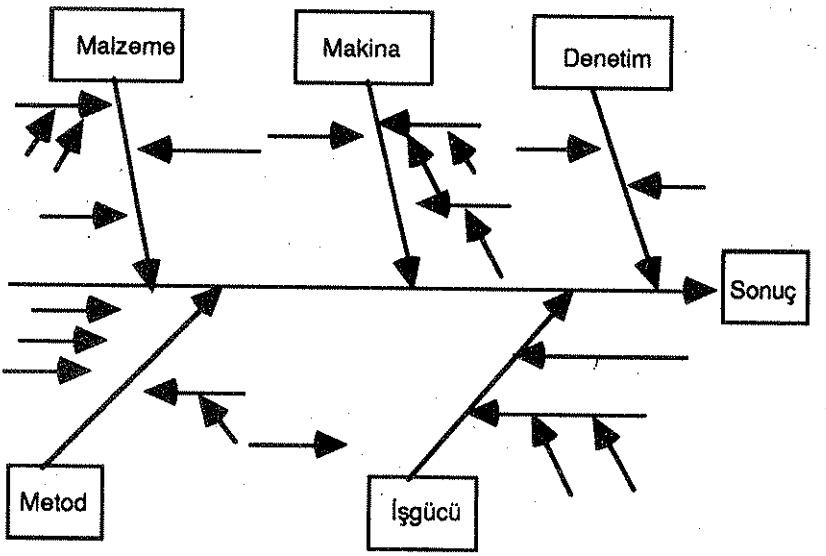
ii) Çalışma metodları,

iii) Araç-gereç ve makinalar,

iv) İşçilik,

v) Denetim

Bir mamülün elde edilmesinde kullanılan bu beş faktör, balık kılçığına benzer bir biçimde Şekil 2'de gösterilmektedir.



Şekil 2: Neden Sonuç Diyagramı
Kaynak : Düren, 1990, s.80.

Bu ana diyagramdan hareket ederek, her faktörü oluşturan elemanlar ve bu faktörlerden kaynaklanan sorunlar incelenirken, beyin fırtınası tekniğinden de yararlanılır. Her faktörle ilgili olarak genellikle aşağıda belirtilen noktalar üzerinde araştırma yapılır (Düren, 1990, s. 80-81):

i) Malzemelerin kalite seviyesi, hata oranları ve üretim faaliyetlerine etkileri, tedarik işlerinde düzeltilmesi gereken unsurlar,

ii) Yöntemlere ilişkin dökümanların kapsamı, açıklık dereceleri, yeterlik seviyeleri,

iii) Makinalar ve teçhizat kullanımındaki sorunlar ve iyileştirme imkanları,

iv) Kendi kendini kontrolün mümkün olup olmadığı, mümkünse bunun iyileştirme biçimleri, kabul edilebilir hataların ve gerekli düzeltme oranlarının belirlenmesi, buna ilişkin olarak personele sağlanması gereken zaman ve imkânlar.

v) Personelden kaynaklanan randıman düşüklükleri ve hatalar, kalitenin sürekli bir biçimde iyileştirilebilmesi için gerekli eğitim v.b. gibi ihtiyaçların tespiti, motivasyon sağlanması,

Bu bilgilerin ışığı altında bir neden-sonuç analizi çalışmasını şu şekilde özetleyebiliriz (Düren, 1990, s. 81):

i) Belirlenen sorunun veya amaçlanan sonucun tanımlanması,

ii) Sorunu veya sonucu etkilediği düşünülen bütün nedenlerin araştırılması,

iii) Bir önceki aşamada tespit edilen nedenlerin diyagramı meydana getiren beş faktöre göre gruplandırılması. Bu faktörlere üretim süreçlerinin ve üzerinde çalışılan konunun özellikleri göz önünde bulundurularak, yönetim, pazarlama, mamul tasarımı, satın alma.. v.b. gibi başka faktörler de ilâve edilebilir ve diyagram buna göre düzenlenebilir.

5.1.5. Örgüt Geliştirme

Örgüt geliştirme, son yıllarda işyerinde toplam verimlilik, etkinlik ve kaliteyi artırmaya yönelik olarak kullanılan önemli bir teknik haline gelmiştir. Örgüt geliştirme bir defa başvurulup belli bir süre ara verilecek biçimde bir çalışma değildir, aksine, sürekli bir faaliyettir. Örgütü değişimlere karşı uyumlaştırır ve örgütün yeni gelişmeleri sürükleyecek dinamizmi kazanmasını sağlar. Böylece ortaya çıkan problemleri en uygun çözüme kavuşturacak kabiliyeti örgüte kazandırır. Örgüt geliştirme bütün bunları sağlayacak sürekli bir eğitim faaliyeti niteliği taşır. Örgüt amaçları ile personel amaçlarını uyumlu hale getirir ve örgüt ile personeli bütünleştirir. Neticede işletmenin elindeki kaynakların etkili ve verimli kullanımı gerçekleşmiş, örgütün performansı sürekli yüksek tutulmuş olur.

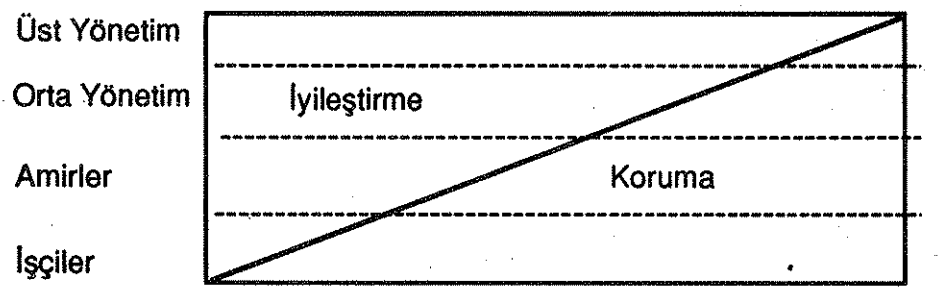
Bu bilgilerden sonra örgüt geliştirmenin bir tarifini şu şekilde yapmak mümkündür; "Örgüt geliştirme, tüm örgüt sisteminin etkinlik ve sağlığını artırmak için davranış bilimlerine ait bilgi ve teknikleri kullanan bir değişme uzmanının yardımıyla örgüt üyelerinin inanç-tutum ve davranışlarını değiştirmeye, dolayısıyla kültür, yapı, süreç ve teknoloji arasındaki ilişkileri düzenlemeye yönelik plânlı bir değişikliği başlatma ve gerçekleştirme çabasıdır." (Dinçer, 1992, s. 16).

Görüldüğü gibi örgüt geliştirme faaliyetleri sonunda elde edilen değişiklikler kendiliğinden meydana gelmemektedir. Bunlar planlanan, hedeflenen ve bu hedef doğrultusunda yönetilerek sağlanan değişikliklerdir. Değişikliğin gerçekleşebilmesi için onu yönlendirecek bir uzmana ihtiyaç vardır. Bu nedenle üzerinde değişiklik yaparak yeni bir işletme kültürü, yeni bir görüş açısı kazandırılacak kişi, grup veya örgüt ile bu değişimi yönetecek kişi veya kişiler arasında çok iyi bir karşılıklı etkileşim ve işbirliği gerekmektedir. Ancak bu çok sıkı etkileşim sonucunda bir davranış değişikliği sağlamak mümkün olabilir. Bu noktadan hareketle, ÖG'yi açık bir kültür meydana getirmeye yönelik öğrenme süreci olarak niteleyebiliriz (Dinçer, 1992, s.31).

5.2. Sürekli Gelişme-Kaizen

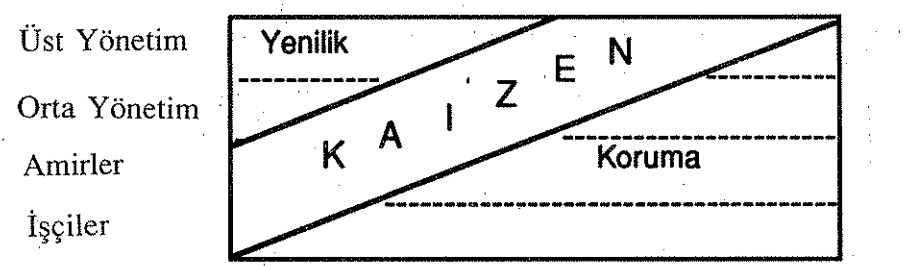
Japon yönetim anlayışı iki temel üzerine oturmaktadır. Koruma ve iyileştirme. Koruma, teknoloji, yönetim ve işleyişe ait var olan standartların iyileştirilmesine yönelik değişim faaliyetlerini ifade eder. Koruma faaliyetleri çerçevesinde yönetimin işletmedeki fonksiyonu, işletmede çalışan herkesin işleyiş ile ilgili standart işletme talimat ve kurallarını takip etmesini temin etmektir. Yönetim, herşeyden önce işletmedeki bütün işlemlerle ilgili işletme politikalarını, kural ve prosedürleri tespit eder,

sonra da herkesin bu standartlara uyması yönünde tedbirler geliştirir. Koruma, bu standartları eğitim ve disiplin ile devam ettirmektir. İyileştirme ise bu standartların yükseltilmesidir. Böylece Japon yönetim anlayışını şu şekilde özetleyebiliriz; mevcut standartları korumak ve geliştirmek. Şekil 3'te de görüleceği gibi yöneticiler üst kademelere yaklaştıkça iyileştirme, alt kademelere yaklaştıkça da koruma faaliyetlerine daha fazla ağırlık verirler. Yönetimin en üst kademesinde bulunanlar iyileştirme ile, en alt kademedeki işçiler ise koruma ile ilgilenirler. Bununla birlikte, işçiler konularında uzmanlaştıkça yaptıkları işlerin geliştirilmesine kişisel veya grup öneri sistemi yoluyla katkıda bulunabilirler (Imai, 1994, s. 8-9).



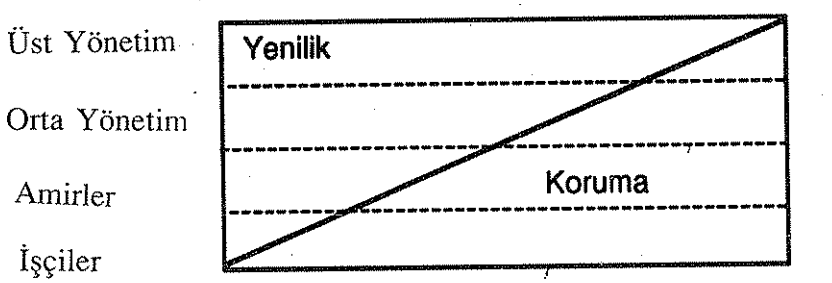
Şekil 3: Japon Yönetim Anlayışında Koruma ve İyileştirme Algısı
Kaynak: Imai, 1994, s. 6

Standartların iyileştirilmesi, daha üst düzey standartların meydana getirilmesidir. Bu gerçekleştirildiğinde, yönetimin görevi, en yüksek standartları korumak şekline dönüşür. Ancak daha üst düzey standartlar için çalışıldığında sürekli gelişme sağlanabilir. Koruma ve iyileştirme, bu nedenle Japon yönetim anlayışının ayrılmaz iki unsurunu oluşturur. Şekil 4'te de görüleceği gibi iyileştirmeyi Kaizen ve yenilik olarak ikiye ayırabiliriz. Kaizen, sürekli çabalar neticesinde sağlanan mevcut durumdaki küçük çapta



Şekil: 4 Japon yönetim anlayışında Koruma, Kaizen ve Yenilik İlişkisi.
Kaynak: Imai, 1994, s. 7

iyileştirmeleri ifade eder. Yenilik ise, yeni teknoloji ve/veya araçlara yapılan büyük yatırımlar sonucunda elde edilen mevcut durumdaki büyük değişiklikleri kapsar. Japon yönetim anlayışındaki Koruma, Kaizen ve Yenilik ilişkisi Şekil 4'de açık olarak görülmektedir. Bir Japon işletmesindeki başarılı bir yöneticiye hangi konuyla daha fazla meşgul olduğu sorulduğunda cevabı Kaizen olacaktır. Batılı yönetim anlayışında ise Kaizen'e pek yer verilmemektedir. Şekil 5'te Batılı yönetim anlayışının iş algısı görülmektedir (Imai, 1994, s. 6-7).



Şekil: 5 Batılı Yönetim Anlayışı
Kaynak: Imai, 1994, s. 7.

Diğer yandan Kaizen, işletmede çalışan her kademedeki personelin sürekli katılımı ve çabasını gerektiren bir prosesdir Tablo 1'de görüldüğü gibi hiyerarşinin her kademesindeki kişi, çalışmaları sırasında Kaizen ile sürekli olarak birliktedir.

5.2.1. Kaizen ve Yenilik

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere iyileştirme konusunda iki yaklaşım vardır: Kademeli iyileştirme yaklaşımı ve tek büyük adımda iyileştirme yaklaşımı. Bunlardan birincisine Kaizen, ikincisine de yenilik diyoruz. Japon yönetim anlayışında genellikle Kaizen, Batılıların yönetim anlayışında da yenilik yaklaşımı tercih edilmektedir. Yenilik, teknolojik atılımları çok yakından takip eder. En son üretim yöntemleri ile teknikleri uygular. Yenilik çarpıcı ve etkileyicidir, heyecan vericidir. Büyük bir ilgi odağı oluşturur. Kaizen ilk bakışta çarpıcı ve etkileyici değildir. Etkisi yavaş yavaş ortaya çıkar. Sonuçları genellikle hemen fark edilmez. Kaizen, devamlı bir süreçtir, yenilik ise genellikle bir defalık bir faaliyettir. Kaizen büyük yatırım gerektirmez, yenilik büyük yatırımları gerektirir. Yenilik teknolojiye, Kaizen insana yatırımın bir ifadesidir. Kaizen ve yenilik kavramları Tablo 2'de mukayese edilmiştir (Imai, 1994, s. 24).

<table>
<tr><th>Üst Yönetim</th><th>Orta Kademe Yönetimi ve Personel</th><th>Amirler</th><th>İşçiler</th></tr>
<tr><td>KAİZEN'i bir şirket stratejisi olarak başlatma kararlılığındadır</td><td rowspan="2">KAİZEN hedeflerini üst yönetim tarafından belirlenen politika yayılımı ve fonksiyonlar arası faaliyetler ile yayar ve yürütür</td><td>Fonksiyonel rollerde KAİZEN'i kullanır</td><td rowspan="2">Öneri sistemi ve küçük grup aktiviteleri ile KAİZEN'e katılır</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Kaynak sağlayarak KAİZEN'e destek ve yön verir</td><td rowspan="2">KAİZEN için planlar hazırlar ve işçilere rehberlik eder</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Fonksiyonel faaliyetlerde KAİZEN'i kullanır</td><td>İşyerinde disipline uyar</td></tr>
<tr><td rowspan="2">KAİZEN için politikayı ve fonksiyonlar arası hedefleri oluşturur</td><td rowspan="2">Çalışanlarla iletişimi güçlendirir ve yüksek moral sağlar</td><td rowspan="2">Problemleri daha iyi çözebilmek üzere kendisini sürekli geliştirir</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Standartları oluşturur, korur ve iyileştirir</td></tr>
<tr><td rowspan="2">KAİZEN hedeflerine ulaşmak için politika yayılımı ve denetlemeler gerçekleştirilir</td><td rowspan="2">Eğitim programları ile çalışanlara KAİZEN bilinci aşılar</td><td rowspan="2">Kalite çemberleri gibi küçük grup çalışmalarını ve bireysel öneri sistemlerini destekler</td><td rowspan="3">Çapraz eğitim faaliyetleri ile yetenek ve tecrübesini geliştirir</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Yetenekleri ve problem çözme araçlarını geliştirmede çalışanlara yardım eder</td></tr>
<tr><td>İşyerinde disiplin sağlar</td></tr>
<tr><td>KAİZEN'e yönelik sistemler, işlemler ve yapılar kurar</td><td></td><td>KAİZEN önerileri oluşturur</td><td></td></tr>
</table>

Tablo: 1 KAİZEN'e Katılımda Hiyerarşi
Kaynak: Imai, 1994, s.8

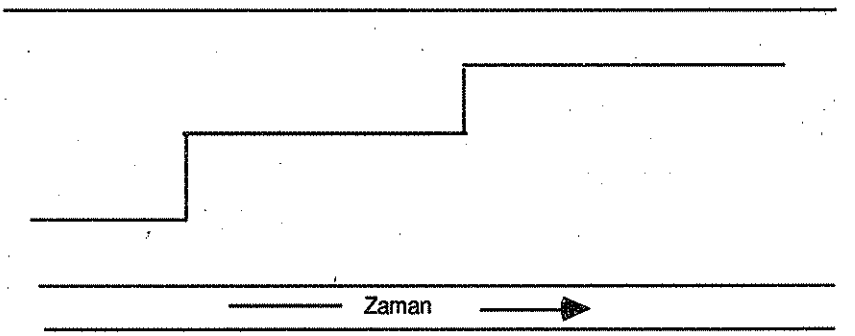
Yenilik stratejisi ani sıçramalar şeklinde meydana geldiği için Şekil 6'daki gibi merdiven şeklinde gelişmeye yol açacağı "varsayılır". Pratikte ise böyle olmadığı görülmektedir. Zira yenilik ile elde edilen gelişme, bir müddet sonra eskimeye başlayacağından düz bir merdiven şeklini koruyamayacak ve Şekil 7'de olduğu gibi zamanla gerileme eylimi taşıyan bir model oluşturacaktır. Yenilik sonucu meydana gelen sistem, önce korumak sonra da geliştirmek için sürekli bir çaba sarfedilmediği takdirde devamlı olarak gerileyecektir. Zira bütün sistemler bir defa tesis edildikten sonra gerileme tamayülü içindedirler. Parkinson Kanunlarına göre de organizasyon yapıları bir defa tesis edildikten sonra gerilemeye başlarlar. Diğer bir ifadeyle mevcut durumun korunması için devamlı bir çaba sarfedilmesi gerekmektedir. Söz konusu bu çaba sarfedilmez ise gerileme kaçınılmaz olacaktır (Şekil 8). Bu bakımdan elde edilen bir yenilik, önemli bir performans düzeyine ulaştığında, ulaşılan bu standart devamlı çabalarla iyileştirilip geliştirilemez ise, sağlanan yeni performans seviyesi gerileyecektir. Bu bakımdan, bir yenilik en yüksek düzeyine ulaştığında, Şekil 9'da görüldüğü gibi, bir dizi Kaizen faaliyeti ile korunmalı ve geliştirilmelidir. Kaizen, sadece standartların korunması değil, geliştirilmesini ve bir üst düzeye çıkarılmasını da

sağlar. Japon yönetim anlayışında Kaizen ile elde edilen standartlara geçici gözüyle bakılır. Zira devamlı iyileştirme çabaları var oldukça, standartlar birinden diğerine geçilen atlama taşları şeklinde değerlendirilirler (Imai, 1994, s.25).

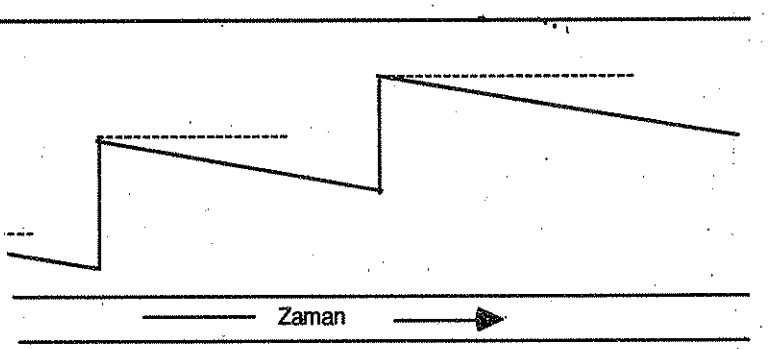
	Kaizen	Yenilik
1. Etki	Uzun vadeli, uzun süreli fakat heyecan verici değil	Kısa vadeli, heyecan verici
2. İlerleme	Küçük adımlarla	Büyük adımlarla
3. Tempo	Sürekli ve düzenli gelişerek	Aralıklarla ve gelişimi düzensiz
4. Değişim	Kademeli ve sürekli	Birdenbire ve geçici
5. Katılım	Herkes	Sınırlı sayıda "şampiyon"
6. Yaklaşım	Çoğulcu; grup çabaları, sistemsel yaklaşım	Katı bireysellik, bireysel fikir ve çabalar
7. Tarz	Koruma ve iyileştirme	Hurdalama ve yeniden kurma
8. Kıvılcım	Konvansiyonel bilgi, çağdaş	Teknolojik atılımlar, yeni keşifler, yeni teoriler
9. Uygulama için gereksinim	Küçük yatırım, korumaya dönük yoğun çaba	Büyük yatırım ve koruma yönünde az çaba
10. Çaba yönetimi	İnsan	Teknoloji
11. Değerlendirme kriterleri	Daha iyi sonuca yönelik yöntem ve çabalar	Kâr amacına yönelik sonuçlar
12. Avantaj	Yavaş gelişen ekonomilerde iyi işler	Hızlı gelişen ekonomilerde daha uygun

Tablo: 2 KAİZEN ve Yenilik

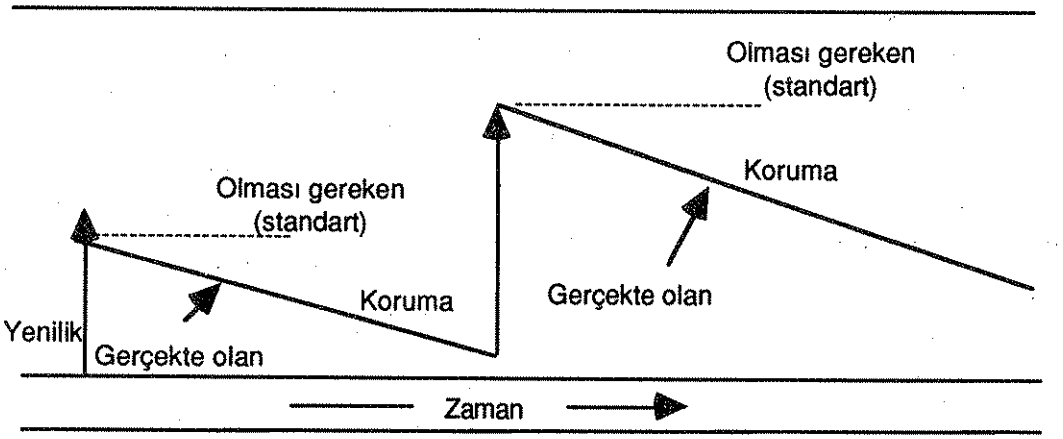
Kaynak: Imai, 1994, s.24



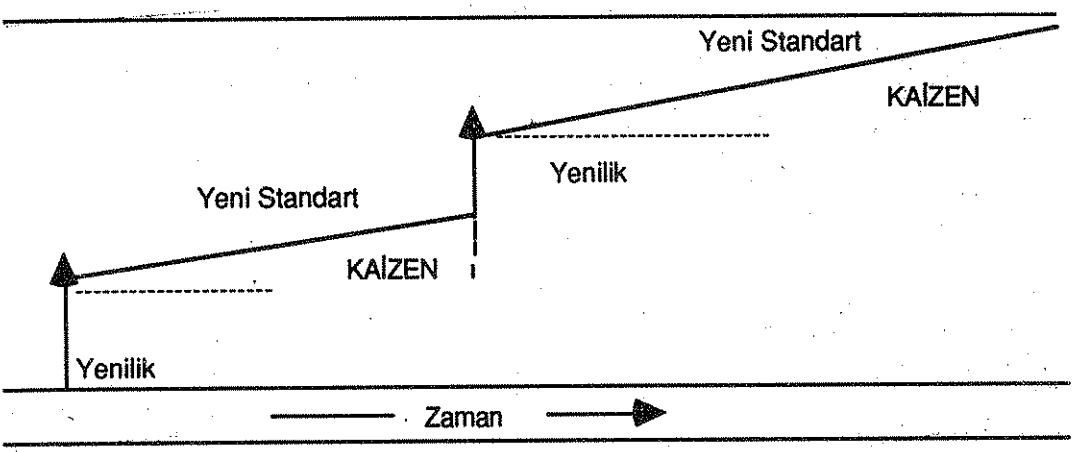
Şekil 6. İdeal Yenilik Modeli
Kaynak: Imai, 1994, s.25



Şekil: 7 Gerçek Yenilik Modeli
Kaynak: Imai, 1994, s.26



Şekil: 8-Sadece Yenilik
Kaynak: Imai, 1994, s.27



Şekil: 9 Yenilik artı KAİZEN
Kaynak: Imai, 1994, s.27

5.2.2. Kaizen ve Toplam Kalite

Japon yönetim sisteminin temelini kalite kavramı oluşturur. Kaliteyi tarif etmek oldukça zordur. Ancak en geniş anlamıyla, iyileştirilebilen her şeye kalite diyoruz. Kalite ile birlikte, Kalite Kontrol, Toplam Kalite Kontrol ve Şirket Çapında Kalite Kontrol kavramları da literatürde çok kullanılır. Bu kavramların hepsi birbirinin yerine kullanılmaktadır. Ancak Kalite Kontrol veya Toplam Kalite konusunda Batılıların ve Japonların yaklaşımları birbirinden farklıdır. Batılılar, Kalite Kontrol veya Toplam Kalite kavramından, ürün kalitesini ve bu kalitenin denetlenmesini anlamaktadır. Japon yönetim anlayışında ise, Toplam Kalite Kontrol (TKK) veya Toplam Kalite (TK) yaklaşımı ile, iş kalitesi, hizmet kalitesi, iletişim kalitesi, süreç kalitesi; işçiler, mühendisler, değişim yönetim basamağındaki insanların kalitesi, işletmenin kalitesi ve amaçların kalitesinin yükseltilmesi ifade edilmek istenir (Ishikawa, 1990, s.43). Japon yönetim anlayışı TKK veya TK kavramını daha geniş anlamda ele almaktadır. Buna göre kalite sonradan ölçülerek temin edilemez. Kalite proseste, üretim sırasında yaratılır. Toplam Kalite kaliteyi, insana işlemek, insana nakşetmek üzere tesis edilmiştir. Japon insanı için Toplam Kalite, bir felsefedir ve yaşam biçimidir. Sadece üretim faaliyetlerinde değil, sosyal hayatın her anında yaşanan bir olgudur. Toplam kalite kavramı bir felsefe olarak insan yaşantısına bu derece girince, hayat tarzının ve üretimin her aşamasının etkisi altına alır.

Toplam Kalite kavramı çoğu kez Kaizen kavramı ile aynı anlamda kullanılmaktadır. Kaizen'e ulaşmanın birçok yolu vardır ve bunlardan en önemlisi Toplam Kalite'dir.

5.2.2.1. Müşteri Öncelikli Toplam Kalite

Müşteri öncelikli toplam kalite anlayışı, üretim sürecindeki kalitesine ilaveten dışında müşteri isteklerinin de dikkate alınarak malın tasarım ve geliştirilmesiyle ilgilidir. Müşterinin ihtiyaç ve isteklerine eksiksiz cevap verilmesi toplam kalite faaliyetlerinin esasını oluşturur. Burada müşteri kimdir sorusu akla gelmektedir? Üretim

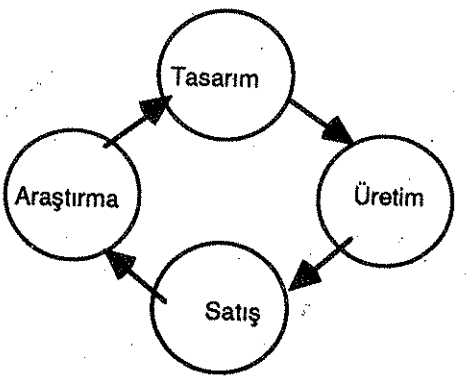
süresinin son aşaması için müşteri tüketicilerdir. Dr. Ishıkawa 1950 yılının Ağustos ve Eylül aylarında çalıştığı bir çelik fabrikasında, kalite çalışmalarını tüm personelde benimsetmek için "bir sonraki proses müşterimizdir" prensibini ortaya attı. Günümüzde bu prensip Japon yönetim anlayışının önemli bir temel taşı haline geldi (Ishıkawa, 1990, s.106). Bu prensip işyerinde çalışan bütün personeli kaliteyi süreç sırasında oluşturmak ve sonraki sürece kalitesiz mal göndermemek konusunda dikkatli olmaya yöneltti.

5.2.2.2. Önce Kâr Değil Kalite!

Dr. Deming Japon yönetim anlayışına kalite kavramını getiren kişidir. Deming 1950 yılından itibaren Japonya'da uzun süre çalıştı ve Japon ulusuna kalite kavramını benimsetti. Bugün Japonya'da en önemli kalite ödülü Deming ödülüdür.

Deming'in öğretilerinden en çarpıcı olanı, kalite, maliyet, verimlilik ve kâr arasındaki ilişkileri ele alış şeklidir. Deming, kalite artarsa maliyetin azalacağını ifade etmektedir. Bunun sonucunda da zincirleme bir etki ile daha iyi kalite, düşük maliyet ve daha yüksek verimlilik düzeyi elde edilir. İşletmeler maliyetlerini azaltırlarsa, tasarruflarının bir bölümünü düşük fiyatlar şeklinde müşteriye intikal ettirirler. Daha yüksek kalite ve düşük fiyat... Sonuçta işletmenin pazar payı artar, pazar hakimiyeti temin edilir. Bu da neticede işi devam ettirme ve daha çok iş yapma imkânı verir (Aguayo, 1994, s.31).

Dr. Deming'e göre kaliteyi artırmak, verimlilik ve kârlılığı artırır. Oysa, kâr artışı kaliteyi artırmaz. Deming, devamlı iyileştirmeyi temin etmek için başvurulacak en önemli aracın "Deming döngünü" olduğunu savunur (Şekil 10). Deming döngüsü, PUKÖ döngüsü (Planla-Uygula-Kontrol et-Önlem al) olarak da bilinir.



Şekil: 10 Deming Döngüsü
Kaynak: Imai, 1994, s.11

Deming bir işletmenin işlerinin müşteri isteklerini tatmin edecek bir kalite anlayışına uygun olarak yürütülebilmesi için, araştırma, tasarım, üretim ve satış faaliyetleri arasındaki devamlı ilişkinin, karşılıklı etkileşimin önemine dikkatleri çekmiştir. Deming

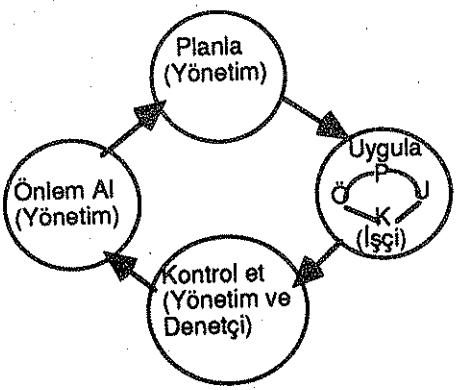
döngüsü daha sonraları yönetimin bütün aşamalarına uygulanarak (Tablo: 3) döngünün 4 aşamasının yönetimin belirli faaliyetlerine denk geldiği belirlendi (Imai, 1994, s.11-59).

Tablo: 3 Deming Döngüsü ile PUKÖ Döngüsü Arasındaki Karşılıklı İlişki.

Tasarım	⟶	Planla	Ürün tasarımı, yönetimin planlama safhasına denk düşer.
Üretim	⟶	Uygula	Üretim, tasarlanan ürünü yapma, uygulama veya üzerinde çalışmayı anlatır.
Satış	⟶	Kontrol et	Satış rakamları, müşterinin memnun kalıp kalmadığını gösterir.
Araştırma	⟶	Önlem al	Bir şikayet ile karşılaşıldığında bu planlama safhasına dahil edilmeli ve olumlu adımlar atılmalıdır. Burada "Önlem Al"ın anlamı, iyileştirme için yapılan çalışmadır.

Kaynak: Imai, 1994, s.58

Sonuçta Japonlar Deming döngüsünü yeniden düzenleyerek PUKÖ döngüsü haline getirdiler (Şekil 11). PUKÖ döngüsünde "Planla", bir takım planlama teknikleri (Pareto diyagramları, sebep-sonuç diyagramları, histogramlar, kontrol tabloları, serpme diyagramları, kontrol diyagramları) kullanarak mevcut durumdaki iyileştirmeleri planlamak; "uygula", hazırlanan iyileşme plânının uygulanması; "kontrol et" plânlanan iyileştirilmenin gerçekleşip greçekleşmediğinin denetlenmesi; "Önlem al" ise iyileştirme öncesi durumun tekrarının önlenmesi ve elde edilen iyileştirmenin standartlaştırılarak, yeni gelişmeler için yeni bir zeminin tesis edilmesi anlamına gelir. PUKÖ döngüsü devamlı bir şekilde dönmesini sürdürür. Elde edilen iyileştirme yeniden standarda dönüştürülür. Bu defa uygulamaya konan yeni standardın yeniden aşılması gerekir. Sonuçta Kaizen süreci gerçekleştirilmiş olur (Imai, 1994, s.61).



Şekil: 11- Deming Döngüsü
Kaynak: Imai, 1994, s.60

PUKÖ döngüsü ile, ulaşılan her yeni standardın yeterliliği sorgulanır, gözden geçirilir ve sonuçta yeni bir standart düzeyi oluşturulur. Batılı işletmelerin çalışanları genellikle, standartları sabit amaçlar şeklinde, Japonlar ise standartları bir dahaki sefere daha iyi bir iş yapmak için bir başlangıç noktası şeklinde, algılarlar (Imai, 1994, s.61).

Yukarıda Japon yönetim anlayışının koruma ve iyileştirme fonksiyonlarından söz edilmişti. İşte PUKÖ döngüsü iyileştirme fonksiyonunu gerçekleştirir ve devamlı iyileştirme çabalarıyla elde edilen faydayı kalıcı hale getirir (Imai, 1994, s.61).

5.2.3. Kaizen ve Tam Zamanında Üretim (JIT) Sistemi

Kaizen faaliyetleri çerçevesinde çok kullanılan ve Japonlara has bir teknik, Tam Zamanında Üretim (JIT) sistemidir. Bu sistemin amacı üretim sürecinin tüm aşamalarında israfı önleyerek maliyetleri azaltmaktır. Bu bağlamda, üretim sürecinin her aşamasında stoklar (hammadde, ara mamul, mal stokları) ile kalitesizlik (satın alınan ve üretilen parça ve mamullerdeki planlanan standarda uymayan özellikler) belli başlı israf unsurları olarak belirlenmiştir. Bu bakımdan, sıfır stok, sıfır hata, tam zamanında üretimin idealize edilmiş amaçları olarak kabul edilir (Acar, 1995, s.4-5). Batılı yönetim yaklaşımında Maliyet+Kâr= Satış Fiyatı denkleminden hareket edilerek kâr hesaplanırken, Japon yönetim anlayışında Satış Fiyatı-Maliyet=Kâr denkleminden hareket edilerek, araştırma geliştirme çabalarıyla kaliteyi artırıp maliyetleri düşürdükçe kârların artacağı düşünülür. Bu nedenle de bütün çabalar maliyetleri düşürme üzerinde odaklaşır (Özçelikel, 1994, s.99).

5.3. Takım Ruhu

Yalın organizasyonun önemli ilkelerinden biri de işyerinde takım ruhunun oluşturulmasıdır. İşyerinde bir aile kavramı yaratarak insanlar birbirleriyle kaynaştırılır. Daha sonra çok sıkı işbirliği içinde çalışan takımlar oluşturulur. Örneğin NUMMI'de 3-6 kişi bir takımı ve 3-6 takım da bir grubu oluşturmaktadır. Japon işletmelerinde en etkili takım ruhu oluşturma, küçük grup faaliyetleri ve kalite çemberiyle gerçekleştirilir. İşletmelerde değişik sorunların çözülmesi, kalitenin geliştirilmesi, verimliliğin artırılması, çalışma şartlarının iyileştirilmesi ile ilgili olarak yüzlerce çember oluşturulur; takım ruhunun canlı tutulması vê pekiştirilmesi yönünde devamlı çalışmalar yapılır. Personel politikaları takım ruhunun canlı tutulması ve güçlendirilmesini sağlayacak şekilde düzenlenir (Özçelikel, 1994, s.147). Burada elde edilmek istenen netice tek tek kişilerin performansının basit aritmetik toplamından (2+2=4) ziyade, takımın sinerjik veya sistem etkisi denilen ek performansından faydalanarak 2+2=8 eşitliğini temin edebilmektir. Zira hiç kimse mükemmel değildir, fakat bir takım mükemmel olabilir. Takım çalışmaları çerçevesinde takımlar her türlü gelişme faaliyetlerine katkıda bulunurlar. Yine takımlar öneri sistemi ile yönetime katılım imkânını elde ederler. Değerlendirme sonunda ekseriyetle öneriler uygulamaya konulur. Japonya'da üretim sürecinde 0,6 saniyelik bir tasarruf sağlayan öneriler bile uygulamaya konulmaktadır. Çalışanların önerilerinin dikkate alınarak uygulamaya konması durumunda, öneri geliştiren ekibin uygulamada kendisinin geliştirdiği yeniliğe daha fazla sahip çıktığı görülmektedir.

5.4. Etkili Bir İletişim Sistemi

Japon yönetim anlayışında insan kaynağına çok büyük bir önem atfedilmekte ve bu kaynağı uyumlu, etkili ve verimli bir biçimde değerlendirebilmek için iyi bir iletişim sistemine ihtiyaç duyulmaktadır. İşletme amaç ve politikalarının organizasyonun her kademesine yayılması için bilgi paylaşımı gereklidir. Topluca sağlanan başarılardan habersiz olan bir personelin çalıştığı kurum ile gurur duyması ve o organizasyona olan mensubiyetini pekiştirmesi mümkün değildir. Bu noktadan hareketle, Japonlar, her işletme çalışanının, işletmesinin başarılarıyla gurur duyması ve hem de çözümlere katılabilmesi için işletmenin sorunlarından bilgi sahibi olması gerektiğine inanırlar (Özçelikel, 1994, s.155). İletişim araçları, iş düzeyinde, ekip düzeyinde ve yönetim düzeyinde olmak üzere üç farklı düzeyde görülür. İş düzeyinde, standart iş şemaları üretim ile ilgili bilgileri net olarak yansıtmaktadır. Ekip düzeyinde ise, ekip odaları iletişimin kalbi durumundadır. Bu oda sürekli olarak açıktır ve ekip, duvarlara güvenlik ve devamsızlık şemalarını, üretim grafiklerini ve raporlarını asabilir. Yönetim düzeyinde iletişim ise her yıl Ocak ayında müdür ve çalışanların bir araya gelmesiyle gerçekleşir. Bu toplantıda geçmiş yılın sonuçları ve yeni yılın hedefleri herkese açıklanır. Kalite, bakım ve üretim raporları oluşturulur ve açık bir ofiste göze hitab edecek şekilde sunulur. Esas olan bürokrasiyi ve kağıt kalem işini azaltarak görsel iletişim çevresi oluşturmaktır. Yönetim, işletme amaçlarını vurgulamak veya işletme hakkında bir gelişmeyi tüm çalışanlar ile paylaşmak amacıyla herkese mektup gönderebilir (Özçelikel, 1993, s.4-6).

Ayrıca yönetim çalışanlara birlikte tatil yapmak ve eğlenmek kaydıyla her yıl belli bir ödemede bulunur. İş çıkışında çalışan personelin bir araya gelip bir şeyler içmesi, iş ile ilgili sorunları iş ortamı dışında daha rahat konuşması adet haline gelmiştir ki buna Japoncada NEMAWASHİ denmektedir. Bütün bunların amacı personel arasında doğrudan iletişimin sağlanmasıdır. Bir diğer uygulama da, Batıda artık terkedilmesine rağmen Japonya'da açık büro sisteminin ısrarla sürdürülmesidir. Açık bürolarda, müdür ile tüm büro çalışanları arasında açık ve serbest haberleşme imkânının sağlanması hedeflenmektedir. Sözlü ve görsel haberleşme imkânı vermesi bakımından da bu sistem yararlı bulunmaktadır (Özçelikel, 1994, s. 147-157).

6. SONUÇ

Yalın organizasyon kullandığı teknikler itibariyle tamamiyle orjinal olmamakla beraber uygun bir kültür ve psikolojik ortamda bu teknikler yeni bir anlayış, yeni bir yaklaşım, yeni bir ruhla bir araya getirildiğinde işletmenin elindeki kaynakların en etkili bir biçimde kullanılmasını sağlar. Kaliteyi, verimliliği artırır, maliyetleri düşürür. İşletmelerin rekabet ortamında başarılı olmasında etkili olur. Yalın organizasyon, üretim faktörlerinin hepsini en verimli ve etkili bir şekilde değerlendirmekle beraber, insan faktörü üzerinde odaklaşır. Bu nedenle yalın organizasyon başlı başına bir hayat tarzıdır ve bir yönetim felsefesidir. İnsan yaşantısında, hayata bakışında ve tüm değer sisteminde yeni bir anlayış olarak ortaya çıkmıştır. Yalın organizasyon felsefesi uluslararası rekabette Japon meydan okumasının anahtarıdır ve dünyaya hızla yayılmaktadır. Eğer tüm dünya ülkeleri bu meydan okumaya karşı koymak ve 2000'li yıllarda ayakta kalmak

istiyorlarsa yalın organizasyonu öğrenmek ve uygulamak durumundadırlar. Nitekim ileriyi gören büyük Batılı şirketlerin yöneticileri bunu öğrenip uygulamaya şimdiden başlamışlardır. Bu arada ülkemizde de bazı firmalarda yalın organizasyon uygulamalarına başlama çabaları memnuniyetle görülmektedir. Bunun hızla yayılması, dünya ekonomisi ile entegre olma aşamasındaki ülkemizin geleceği açısından büyük önem arzetmektedir.

Yalın organizasyon, üst yönetimden en alt düzeyde çalışan personele ve yan sanayiciye kadar herkesin çabalarının entegre bir biçimde sekronizasyonunu ve birleştirilmesini icap ettirmesinden dolayı tüm iş kollarını, çalışma ve yaşam tarzını, işletmelerin hatta ülkelerin geleceğini etkileyecek ve değiştirecek bir olgudur. Öyle görünüyor ki yakın gelecekte Yalın organizasyonun dayandığı felsefî temellerin, kullandığı tekniklerin ülkemizde daha çok tartışılması, daha çok uygulanması, bu arada insan unsurumuzun kuvvetli ve zayıf yönlerinin çarpıcı bir şekilde gündeme gelmesi sanırız şaşırtıcı olmayacaktır.

KAYNAKÇA

ACAR Nesime (1995), *Tam Zamanında Üretim*, MPM Yayınları: 542 Ankara.

AGUAYO Rafael, Dr. Deming (1994), *Japon Mucizesinin Mimarı*, (Çev: Y.Kaan TUNÇBİLEK) Form Yayınları, İstanbul.

BARNES Ralph N. (1980), *Motion and Time Study: Design and Measurement of Work*, New York.

DİNÇER Ömer (1990), *Örgüt Geliştirme: Teori, Uygulama ve Teknikler*, İstanbul, 1992.

DÜREN Zeynep (1990), *İşletmelerde Kalite Çemberleri*, İstanbul.

EFİL İsmail (1988), *Yönetimde Kalite Kontrol Çemberleri ve Uygulamadan Örnekler*, Bursa.

GAGE W.L. (1969), *Değer Analizi*, MPM Yayınları: 44, Ankara.

HOUGRON Thiery (1975), *L'Analyse de la Valeur:* Outil de Gestion, Les Editions d'Organistaion, Paris.

ILO, *İş Etüdü* (1991), MPM Yayınları No: 29, Çeviren: Zühal AKAL, Ankara.

IMAI Masaaiki (1994), *Kaizen: Japonya'nın Rekabetteki Başarısının Anahtarı*, Brisa yayınları, İstanbul.

ISHIKAWA Kaoru (1990), *Toplam Kalite Kontrol*, Türkiye Şişe ve Cam Sanayi Fabrikaları A.Ş. Yayınları, İstanbul.

KOBU Bülent (1994), *Üretim Yönetimi*, İstanbul.

LAMBERT Paul, BİSSADA Jo, SCMMITT Jean Pierre (1974), *Management de la Production: La Fonction Méthodes*, Les Editions d'Organisation, Paris.

MUNDEL E. Marvin (1973), *Motion and Time Study, Principles and Practices*, New Delhi.

NADLER Gerald (1968), *Work Design*, Richard D. Irwin, Inc. Illinois.

ÖZÇELİKEL Hamdi (1994), *Bir Personel Yöneticisinin Gözüyle Japon Yönetim Sistemleri*, MESS Eğitim Vakfı Yayınları No: 177, İstanbul.

ÖZÇELİKEL Hamdi (1993), *NUMMI's Approach To The Lean Organization*, Sunu, White Paper, GM Technical Liaison Office, Fremont, CA.

PROKOPENKO Joseph (1992), *Verimlilik Yönetimi Uygulamalı El Kitabı*, (Çevirenler: Olcay BAYKAL, Nevda ATALAY, Erdemir FİDAN), ILO-MPM Yayını, Ankara.

WOMACK J.P. and JONES D.T. (1994), "From Lean Production to The Lean Entreprise", *Harvard Business Review*, Vol. 72, No: 2.

WOMACK James P., JONES Daniel T., ROOS Daniel (1990), *The Machine That Changed he World*, Maxwell Macmillan International.

"Yönetimde Yeni Dalga Işığında Takım Çalışması" (1994), *Tekstil İşveren*, Türkiye Tekstil İşverenleri Sendikası Aylık Dergisi, Sayı: 181, Eylül-Ekim.

ÜST DÜZEY KADIN YÖNETİCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLARIN TESPİT VE ANALİZİNE YÖNELİK BİR ALAN ÇALIŞMASI

Serap ÇABUK*, Azmi YALÇIN**

ÖZET

Bu çalışmada iş hayatında yer alan kadın yöneticilerimizin karşılaştıkları gerek işletme içi ve gerekse işletme dışı sorunları, kadın yönetici olmaktan kaynaklanan avantajları, yönetim tarzları ve karar verme yöntemleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Buna ilişkin olarak, Adana il merkezinde faaliyet gösteren bankalarda, sigorta şirketlerinde, vergi dairelerinde ve 500 büyük sanayi kuruluşu içerisinde yer alan sanayi kuruluşlarında görev yapmakta olan kadın yöneticilerle bir alan çalışması yapılmıştır. Sözkonusu araştırma sonucunda elde edilen bulgular doğrultusunda kadın yöneticilerin karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik çeşitli öneriler geliştirilmiştir.

1. GİRİŞ

Günümüzün modern toplumlarında kadınlar ev kadını kimliğinden sıyrılıp, iş kadını kimliğine bürünmeye başlamışlardır. Şöyle ki; gerek ülkemizde ve gerekse diğer ülkelerde çeşitli nedenlerden dolayı kadınlar uzun süre ekonomik hayata doğrudan katkıda bulunmamışlardır, onun yerine daha çok ailenin düzeni ve çocukların yetiştirilmesi ile ilgilenmişlerdir. Ancak özellikle son yıllarda, temelde ekonomik nedenlerden ve sosyo-kültürel yapının değişmesinden dolayı, kadınlar da erkeklerin yanında iş hayatına atılmışlardır. İş hayatına atılan kadınlar büyük bir özveri içerisinde çalışarak başarılar ve örgütler içerisinde ilerlemeler kaydetmişlerdir. Fakat kadınların bu özverili çalışmalarına rağmen, resmi olmamakla birlikte, üst kademelere yükselişleri kendileri hakkındaki çeşitli olumsuz önyargılar nedeniyle engellenmiştir. Bu nedenden dolayıdır ki; iş dünyasında yer alan kadınların sayısı güngeçtikçe artmasına rağmen, üst düzey yönetim kademelerinde görev alan kadın yöneticilerin oranı çok düşük seviyelerde kalmaktadır.

İşte bu çalışmada amaç; önlerindeki tüm engellere rağmen üst düzey yöneticiliğe yükselme başarısını göstermiş kadın yöneticilerin iş hayatında karşılaştıkları sorunların ve engellerin tespiti ve analizidir.

Çalışma temel olarak iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde genel olarak kadınların çalışma yaşamındaki yerleri, üstlendikleri yeni roller ve karşılaştıkları sorunlar, şu ana kadar yapılmış uygulamalı sonuçlardan elde edilen bilgilere dayanılarak verilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde ise, Türk Kadın Yöneticisinin iş dünyasında karşılaştığı sorunların tespit ve analizine yönelik bir alan çalışmasına ve bu çalışmanın analizine ve sonuçlarına yer verilmiştir.

* Yrd. Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F İşletme Bölümü - ADANA

** Arş. Gör., Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü -ADANA

2. ÇALIŞMA YAŞAMINDA KADININ YERİ

2.1. Toplumda Kadının Yeri ve Üstlendiği Yeni Roller

2000'li yıllara girerken kadının toplumda üstlendiği roller değişmeye başlamıştır. Daha önceleri büyük bir çoğunluğu sadece ev işleri ile uğraşan kadınlar, günümüzde çalışma hayatına da girmişlerdir. Bugün artık hemen hemen her işyerinde işçi, memur ve yönetici pozisyonunda ve hatta kendi işini kuran girişimci kadınlara rastlanmaktadır. Şöyle ki; Amerikan Küçük Girişimciler Birliği (SBA) küçük girişimlerin % 30'nun kadınlara ait olduğunu bildirmektedir (Liman, 1993, s. 169) . Acaba kadınları çalışma hayatına iten nedenler nelerdir ? Bu sorunun cevabı basit ve açıktır: Kadınlar da gerek kendilerini, gerek ailelerini ve gerekse bakmakla yükümlü olduğu diğer kişileri geçindirebilmek için gelir elde etmeye çalışırlar. Elde ettikleri ekonomik güçle ailelerine, çevrelerine daha fazla katkı sağlayabilmektedirler. Ayrıca bunlara ilaveten çalışıyor olmak kadına psikolojik olarak bağımsızlık ve güven duygusu kazandırmaktadır. Ekonomik olarak eşlerinden ya da ailelerinden bağımsız olan kadınlarda kendine güven duygusu oldukça gelişmiştir. Topluma verimli bir insan olarak katkıda bulunmak, kadına toplum için de birşeyler yapmış olmanın haklı gururunu ve hazzını vermektedir (Frederick ve diğerleri, 1992, s . 388).

İşte yukarıda sayılan tüm bu nedenlerden dolayı kadınlar çalışma hayatına girmeye başlamışlardır. Ancak kadınların geleneksel ev hanımı kimliğinden sıyrılıp, erkeklerle birlikte çalışmaya başlamaları süreci çok kolay aşılmış bir süreç değildir. Özellikle 1960'lı yıllarda hızlanan kadın-erkek eşitliğine dayanan düşüncenin yaygınlaşmasıyla birlikte, kadınlar iş hayatında daha fazla rol üstlemeyi istemişler. Ancak karşılarında "kadının yeri evi, işi ise ev işleri ve çocuk büyütmektir " vb. gibi önyargılardan oluşan tabulaşmış gelenekleri bulmuşlardır. Açıkça anlaşılacağı gibi, erkekler o tarihlerde çalışma hayatını kadınlarla paylaşmayı istememekteydiler. Ancak buna rağmen, kadınların iş hayatına girme mücadelelerinde büyük başarılar kazandıkları söylenebilir. Şöyle ki; 1940'lı ve 50'li yıllarda iş hayatında çok az bir yer tutan kadınların gelirleri erkeklerin çok altındaydı. 1960'lı yıllardaki bu hareketlerden sonra bu oran % 50'lere çıkmıştır. 1983 yılında yapılan başka bir araştırmada bu oranın % 65'lere çıktığı ve 1988 yılında ise % 70'e ulaştığı tespit edilmiştir (Snavely, 1993, s. 17). Tüm bu araştırmaların ve bu oranların bize gösterdiği şey, kadınların da erkekler kadar çalışma hayatına girmeyi başardıklarıdır.

Çalışma hayatına girerken kadınların karşılaştıkları ilk sorun; bazı işlerin kadınlar tarafından yapılamıyacağı, bunun yerine kadınların sadece rutin, basit ve çok fazla özellik arz etmeyen işlerde çalışabileceği önyargısı idi. Özellikle profesyonel nitelikler isteyen avukatlık, doktorluk, muhasebecilik ve profesörlük gibi alanlar geçmişte hemen hemen tamamıyla erkeklerin egemenliği altında olan alanlardı. Bu mesleklere girmek isteyenler hem objektif ve hem de subjektif unsurlar ve faktörler dikkate alınarak elemeye tabi tutuluyorlardır. Burada kadınların en büyük engeli cinsiyetleriydi. Çünkü karar verme durumunda olan kişilerin hemen hemen tamamı erkekti ve kendi işlerinde kadın görmek istemiyorlardı (Kelly ve diğ., 1993, s.24).

Kişileri cinsiyetlerine göre değerlendirme yanılgısının bir sonucu olarak, kadınlar pasif, hürmetkar ve tatlı dilli olarak bilinirken, erkekler aktif, saldırgan ve baskın olarak

bilinirler. Tabi bu yanılgılar çalışanların iş hayatlarındaki durumlarına da yansımakta ve çalışmalarını etkilemektedir. Şöyle ki; Fortune Dergisi tarafından 1990 yılında yapılan bir araştırmada, araştırmaya katılan tepe yöneticilerinin % 81'i kadınların sırf cinsiyetlerinden dolayı en üst düzeye çıkmalarının engellendiğini kabul etmişlerdir (Ferman, 1990, s.42). Bu konuda yapılan diğer çalışmalarda da, bu veya buna benzer sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Kadının iş dünyasındaki gerçek yerini bulma mücadelesinde karşımıza üç temel alandaki gelişmeler çıkmaktadır. Bunlar; Ekonomik durum, Güç ve Kişisel yetenekler ile davranışlardır.

Kadınların ekonomik durumlarında son yıllarda büyük gelişmeler olmuştur. Daha önce de belirtildiği gibi, kadınların gelirlerinin, erkeklerin gelirine oranı 1967'de % 57 iken,1983'te % 65'e çıkmıştır. 1988 yılında bu rakam % 70'lere çıkmıştır. Buna karşılık, kadınların mevki olarak yükselişi o denli yüksek olmamıştır. Yani, gerçek ekonomik gelişme işe giriş kademesinde olmuştur. "Cam tavanı" nosyonu kadınların işletme içinde yükselmelerini hep engellemiştir. Harrison ve Bluestone, işgücünün tamamen cinsiyete göre ayrıldığını ve kadınların düşük seviyelerde ve düşük ücret razı olmak zorunda kaldıklarını belirtmiştir. Bu açıdan bakıldığında çalışan kadının ekonomik gelişiminin yeterli olduğu tam olarak söylenemez.

Ekonomik gelişmenin yanında, kadının iş yerinde kullandığı gücün veya yetkinin arttığı konusunda bazı sonuçlara ulaşılmıştır. İş yerindeki kadın sayısının artışı, üniversite bitirmiş kadınların artması, birçok dergi ve gazetenin kadınları iş dünyalarına ilişkin konulara yönelmeleri sonucunda kadının işletme içindeki gücünde bir artış görülmüştür. Ancak Morrison ve arkadaşlarına göre, kadınlar işletmelerde yönetici pozisyonlarında olsalar bile, güçleri erkek meslektaşlarının gayriresmi ilişkilerinde kadınlara önem vermemeleri yüzünden azalmaktadır (Morrison, 1987). Stewart ve Gudykunst, kadın çalışanların erkek çalışanlardan daha fazla terfi ettiklerini ancak hiyerarşide daha alt kademelerde yer aldıklarını bulmuşlardır (Stewart ve Gudykunst, 1982, s. 586-597). Bu da göstermektedir ki; kadınların örgüt içinde ilerlemeleri görünmez eller tarafından engellenmeye çalışılmakta ve büyük ölçüde de bunda başarı sağlanmaktadır. Bu ve diğer başka nedenlerden dolayı iş hayatına atılan kadınları üst yönetim kademelerinde görmek zor olmaktadır.

Cinsiyete göre yeteneklerdeki farklılıklar üzerine yapılan akademik çalışmalar göstermektedir ki, kadınların ve erkeklerin yetenekleri ve davranışları genellikle birbirine çok benzemektedir (Powel, 1988, s. 168). Bu çalışmaların sonuçları, kadın ve erkek davranışlarının birbirine benzer olduğunu ortaya koymuştur. Ancak bazı araştırmalarda, özellikle lider pozisyonunda olan kadınların grup çalışmasına ve değişime daha yatkın oldukları gözlenmiştir. Bu nedenle, kadınlar iş dünyasının ihtiyaç duyduğu liderler olmaya erkekler kadar hazırdırlar. Gary Powel, yaptığı araştırmalar sonunda erkeklerin daha iyi yönetici olduğu kanısının yanlış olduğu sonucuna ulaşmıştır.

3. İŞLETME YÖNETİMİNDE KADININ ROLÜ VE KADIN YÖNETİCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Kadınlar çalışma hayatına girmelerine rağmen, çoğu işletmede özellikle üst yönetim kademelerine yükselememişlerdir. Bu noktalara yükselişleri "cam tavanı" diye adlandırılabileceğimiz görünmez bir engel tarafından engellenmektir. Kadınların

ilerlemesini engelleyen bu olay, kadınların işletme içinde yükseleme arzusunu kırmakta ve kadınlar için üst düzey yönetimde görev almak imkansız gibi bir izlenim doğurmaktadır.

Ancak, bu görünmez fakat etkili engellere rağmen, yapılan bir araştırmaya göre işletmelerdeki kadın yöneticilerin oranı 1981'de % 27 iken 1991'de bu oran %41'e çıkmıştır. Bu orana tüm kademelerdeki kadın yöneticiler dahil edilmiştir. Üst düzey yöneticiler arasında kadınların oranı ise %5,5'ten % 16'ya çıkmıştır. Yukarıdaki rakamlardan da anlaşılacağı gibi kadın yöneticiler yönetime girme sürecindeki tüm engellere rağmen büyük başarı sağlamışlardır (Dalton ve Kesner, 1993, s. 6).

İş hayatında özellikle erkek yöneticilerin kadın yöneticilere bakışları hemen hemen her zaman önyargılı olmuştur. Zaten "cam tavanı"da bu önyargılar sonucunda olmuş bir engeldir. Heilman ve arkadaşları tarafından 1989'da yapılan bir araştırmada, erkek yöneticilerden erkek ve kadın yöneticileri değerlendirmeleri istenmiştir. Sonuçlar, kadın yöneticileri erkek yöneticilere oranla özgüveni az olan, duygusal olarak istikrarsız, daha az analitik ve liderlik özelliği olmayan yönetciler olarak tanımlama eğilimi göstermektedir. Kadın yöneticiler hakkındaki bu inanışlar sonucu ortaya çıkan önyargıları Owen ve Todor şu şekilde tespit etmişlerdir (Owen ve Todor, 1993, s. 12) :

* Kadınlar için aileleri, işlerinden daha önemlidir. Genellikle ilgilenmeleri gereken çocukları vardır ve bunlara ayırdığı zamanı işine ayırması gereken zamandan çalar.

* Kadınlar, aileye destek ve ek gelir için çalışırlar. Bu nedenle de iş dünyasında başarı için gerekli olan dürtüye ve movitasyona tam olarak sahip değildirler.

* Kadınlar, olumsuz reaksiyonları profesyonel olarak değil, kişisel olarak algılarlar. Eleştirildiklerinde hemen ağlamaya eğilimlidirler.

* Kadınlar çok fazla duygusal ve daha az agresif yapıya sahip olduklarından üst kademe yönetim için uygun değildir.

Yukarıda sayılan önyargılara ilave olarak Snaley, başka bazı önyargıların da mevcut olduğunu tespit etmiştir. Bunlar (Snaley, 1993, s. 20) :

* Kadınların işe olan ilgileri erkeklere oranla daha azdır.

* Kadınlar, liderlik rolünü üstlenmeyi istemezler.

* Kadınlar, iş seyahatlerinden hoşlanmazlar.

* Kadınlar, para ile ilgili konularda başarılı değildirler.

* Kadınlar, risk altına girmekten çekinirler.

Uygulamada yukarıda sayılan önyargıların bazılarına bazı kadın yöneticilerde rastlamak mümkündür. Ancak bütün bunlar genel olarak kadın yöneticilere yüklemek haksızlık olmaktadır. Bu tür bir genelleme yapabilmeye imkan tanıyan araştırmalar da mevcut değildir.

Bu tür önyargılar sonucunda, yönetici bir yönetici olarak değil, kadın ya da erkek yönetici olmalarına göre değerlendirilmektir. Bu tür bir cinsiyet ayırımı da her zaman için kadın yöneticilerin aleyhine sonuçlar doğurmaktadır. Özellikle terfilerde erkek yöneticilere öncelik tanındığı herkes tarafından bilinen bir gerçektir. Bunun altında, üst

düzey yönetimin, yöneticileri diğer faktörlerin yanında cinsiyetlerine göre de değerlendirmesi yatmaktadır.

Ancak, bütün bunlara rağmen yöneticilerin, kadın yönetilere bakış açıları yıllar geçtikçe değişmektedir. Bunun en iyi örneği Sutton ve Moore tarafından 1965 ve 1985 yıllarında, yöneticilerin kadın yöneticilere bakış açılarını ortaya koyan çalışmalardır. Bu araştırmada, 20 yıl ara ile aynı sorular yöneltilerek, yöneticilerin kadın yöneticilere bakış açılarındaki değişmeler tespit edilmiştir. Buna göre; erkek yöneticiler, kadın yöneticilerle birlikte 'ya da onlara bağlı olarak çalışmaya alışmışlardır. 1965 yılında araştırmaya katılan yöneticilerin sadece % 9'u kadın yöneticilere bağlı olarak çalışabileceklerini belirtirken, 1985 yılında bu oran % 21'e çıkmıştır. Ayrıca 1965 yılında "kadın yöneticiler yetki almaktan çekinirler" şeklinde düşünen yöneticilerin oranı %54 iken, bu oran 1985 yılında %9'a düşmüştür. Bunlara bağlı olarak, iş dünyasında kadın yöneticilerin oranı 1965'te % 59'a düşmüştür (Sutton ve Moore, 1985, s. 48-50). Tüm bu oranlar dikkate alındığında erkek yöneticilerin kadın yöneticiler hakkındaki düşüncelerinde 20 yıl öncesine göre olumlu gelişmeler olduğu söylenebilir. Kadın yöneticiler, yönetici rollerinde başarılı oldukça, onlara karşı olan önyargıların ve tutumların değişeceği bir gerçektir.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE BUNLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

I- ARAŞTIRMA KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Bu çalışmada, Adana il merkezinde faaliyet gösteren sigorta şirketlerinde, vergi dairelerinde, bankalarda ve 500 büyük sanayi kuruluşu içerisinde yer alan Adana'daki sanayi kuruluşlarında görev yapmakta olan müdür ve müdür yardımcısı düzeyindeki kadın yöneticiler denek olarak seçilmişlerdir. Araştırmada ana kütleyi oluşturan kadın yöneticilerin tamamına ulaşılmaya çalışmış ve bunda da başarı sağlanmıştır.

Bu çalışma için 17 sorudan oluşan bir anket formu geliştirmiş ve bu anket formu, 5 kadın yönetici üzerinde önteste tabi tutulmuştur. Daha sonra, hazırlanmış olan bu anket formları yüz yüze görüşmeler sırasında denek kadın yöneticiler tarafından doldurulup, anında teslim edilmiştir.

Anket çalışması sonucunda elde edilen veriler paket bilgisayar programları (Dbase, SPSS for Windows) yardımıyla analize tabi tutulmuştur.

II- ARAŞTIRMAYA KATILAN KADIN YÖNETİCİLERİMİZLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

Araştırmaya katılan kadın yöneticilerin yaş grupları itibariyle dağılımları, Tablo-1'de, eğitim düzeyleri ise Tablo-2'de verilmiştir.

Tablo-1 : Kadın Yöneticilerin Yaş Grupları

Yaş Grupları	Sayı	%
20-30	8	15
31-40	27	49
41-50	17	31
50'den fazla	3	5
Toplam	55	100

Tablo-2 : Kadın Yöneticilerin Eğitim Düzeyleri

Eğitim Düzeyi	Sayı	%
Lise	16	29
Fakülte/Y. Okul	35	64
Yüksek lisans	4	7
Doktora	-	-
Toplam	55	100

Tablo-1'den de anlaşılacağı gibi, araştırmaya katılan kadın yöneticilerin yaklaşık yarısı (%49'u) 31-40 yaş grubunda yer almaktadır. Kadın yöneticilerimizin iş hayatı için genç sayılan 30'lu yaşlarda yönetim kademelerine yükselmiş olmaları memnuniyet verici bir durumdur. Bir diğer büyük grup (%31) 41-50 yaş grubudur. Olgunluk yaşları olan 40'lı yaşlarda kadınların yönetim kademesinde yer alması olağandır. Kadın yöneticilerimizin %15'inin 20-30 yaş grubu gibi oldukça genç bir grupta yer alması ise oldukça ümit vericidir.

Tablo-2'de verilen kadın yöneticilerin eğitim düzeylerine bakıldığında, araştırmaya katılan kadın yöneticilerin büyük bir bölümünün (%64'ünün) bir fakülte ya da yüksekokul mezunu oldukları görülmektedir. Bu orana lisans eğitimini yaptıktan sonra yüksek lisans programı yapanları da (%7) dahil edersek, yüksek öğrenim görmüş kadın yöneticilerin oranı % 71'e çıkar ki, bu oran da, özellikle üneversite mezunu açısından okullaşma oranı çok yüksek olmayan ülkemiz için oldukça sevindirici bir durum arz etmektedir. 1993 yılında yapılan bir araştırmada kadın-erkek ayırımı yapılmaksızın yöneticilerimizin %60'ının bir fakülte ya da yüksekokul mezunu olduğu tespit edilmiştir (Yalçın, 1993). Bu iki oran karşılaştırıldığında, kadın yöneticilerimizin eğitim düzeyinin göreceli olarak daha yüksek olduğu ortaya çıkmaktadır.

Araştırmaya katılan kadın yöneticilerimizin çalışma ve yöneticilik yaptığı yılların dağılımları Tablo-3 ve Tablo-4'te verilmiştir.

Tablo-3: Kadın Yöneticilerin Çalışma Yılları

Çalışma Yılları	Sayı	%
0 - 5	7	13
6 - 10	9	16
11 - 20	19	35
20'den fazla	20	36
Toplam	55	100

Tablo-4: Kadın Yöneticilerin Yöneticilik Yılları

Yöneticilik Y.	Sayı	%
0 - 3	13	24
4 - 7	15	27
8 - 11	6	11
11'den fazla	21	38
Toplam	55	100

Görüldüğü gibi, araştırmaya katılan kadın yöneticilerimizin %36'sı 20 yıldan fazla, %35'i ise 11-20 yıl arasında çalışmaktadır. Ayrıca %38'i de 11 yıldan fazla bir süredir yöneticilik yapmaktadır. Ancak kadın yöneticilerin %51'i ancak 7 yılı aşkın bir süredir yöneticilik yapmaktadır. Oysa %71 oranında kadın yöneticinin 10 yıldan fazla bir süredir çalıştıkları dikkate alınırsa, kadın yöneticilerin belli bir süre sonunda yöneticiliğe gelebildikleri anlaşılmaktadır. Sonuç olarak, kadınlarımız uzun zamandan beri çalışma hayatında ve üstelik yönetici olarak yer almakta ve ülke ekonomisine doğrudan önemli katkılarda bulunmaktadırlar.

III- ARAŞTIRMAYA KATILAN KADIN YÖNETİCİLERİN AİLE HAYATI İLE İLGİLİ BİLGİLER

Araştırmaya katılan kadın yöneticimizin medeni halleri ve sahip oldukları çocuk sayıları Tablo-5 ve Tablo-6 'da verilmiştir.

Tablo-5: Kadın Yöneticilerin Medeni Halleri

Medeni Halleri	Sayı	%
Evli	32	58
Bekar	19	35
Dul	4	7
Toplam	55	100

Tablo-6: Kadın Yöneticilerin Çocuklarının Sayıları

Çocuk Adedi	Sayı	%
0	24	43
1	13	24
2	13	24
3	3	5
4	1	2
5	0	0
6	1	2
Toplam	55	100

Tablolardan da anlaşılacağı üzere, kadın yöneticilerimizin yalnızca %58'i evlidir. İngiltere'de İngiliz Yönetim Enstitüsü (BIM) tarafından üyeleri arasında yapılan bir çalışmada da kadın yöneticilerin %58'inin evli oldukları tespit edilmiştir. Bu oran erkek yöneticilerde %93'e çıkmaktadır (The Economist, 1992, s. 21). Görüldüğü gibi kadın yöneticilerimiz, Avrupalı hemcinsleri ve meslektaşları gibi evliliğe erkek yöneticilerden daha az önem vermektedirler. Ayrıca araştırmamızda, yöneticilerimizin %43'ünün çocuk sahibi olmadığı, sadece %24'ünün 1 ve yine %24'ünün 2 çocuk sahibi oldukları tespit edilmiştir. Bu oranlardan da anlaşılacağı gibi, kadın yöneticilerimiz ya hiç çocuk sahibi olmak istemiyorlar ya da en fazla 1 veya 2 çocuk istiyorlar. Bu sorunun devamı niteliğinde olan bir başka soruda, kadın yöneticilere çocuk sahibi olmanın kadın yöneticinin başarısını nasıl etkileyeceği sorulmuş ve %44'ü etkilemediğini ve yine %44'ü olumlu ya da olumsuz çok az etkileyebileceğini belirtmişlerdir.

Evli kadın yöneticilerimizin eşlerinin çalıştığı sektör ve iş yerlerindeki statüsü ile ilgili bilgiler ise Tablo-7 ve Tablo-8'de verilmiştir.

Tablo-7: Eşlerin Çalıştıkları Sektörler

Sektörler	Sayı	%
Özel	10	31
Kamu	14	44
Serbest Meslek	8	25
Toplam	32	100

Tablo-8: Eşlerin İşyerlerindeki Statüsü

Statü	Sayı	%
Memur	5	16
Yönetici	20	62
Subay	1	3
Tüccar	5	16
Emekli	1	3
Toplam	32	100

Görüldüğü gibi, evli kadın yöneticilerimizin eşlerinin büyük bir bölümü (%44'ü) kamu sektöründe çalışırken, %31'i özel sektörde ve %25'i de kendi işyerlerinde serbest meslek erbabı olarak çalışmaktadır. Ayrıca eşlerin %62'si yönetici olarak çalışırken, %16'sı memur ve yine %16'sı tüccar olarak çalışmaktadır. Bir başka soru ile kadın yöneticilerimizin eşlerinin %47'sinin geliri, kadın yöneticilerimizin gelirinden fazla iken, %28'inin geliri ile aynı ve %25'inin ki ise, kadın yöneticilerimizin gelirinden az olduğu tespit edilmiştir. Görüldüğü gibi, kadın yöneticilerimizin yarısından fazlasının geliri (%53) eşlerinin geliri ile ya aynı ya da eşlerininkinden daha fazladır. Bu oranlar, "kadınlar,eşlerine mali destek için çalışırlar, yoksa evi geçindiren esas kişi erkektir" düşüncesinin ülkemiz açısından pek doğru olmadığını göstermektedir.

Araştırmaya katılan evli kadın yöneticilerimizin %84'ü iş hayatlarında eşlerinden destek gördüklerini belirtirken, bu desteğin en yoğun şeklinin çalışma saatleri konusunda eşlerinden gördükleri anlayış olduğunu belirtmişlerdir. Evli kadın yöneticilerimizin %23'ü iş seyahatleri konusunda, %22'si ev işleri konusunda ve %21'i de çocuk bakımı konusunda eşlerinden destek gördüklerini belirtmişlerdir.

Özellikle çalışma saatleri konusunda eşlerin gösterdikleri anlayış ülkemiz açısından oldukça sevindirici bir durumdur. Artık eşler birbirlerinin iş hayatlarına müdahale etmemekte, onun yerine birbirlerine destek olmaktadırlar.

IV- ARAŞTIRMAYA KATILAN KADIN YÖNETİCİLERİN İŞ HAYATI İLE İLGİLİ BİLGİLER

Araştırmaya katılan kadın yöneticilere bir başka soruda, kadın olmalarından dolayı karşılaştıkları başlıca sorunlar sorulmuştur. Buna göre, kadın yöneticilerin %73'ü iş hayatında kadın olmaktan kaynaklanan herhangi bir sorun ile karşılaşmadıklarını belirtmişlerdir. %27'sinin karşılaştıkları sorunlar ve önem dereceleri ise Tablo-9'da verilmiştir.

Tablo-9: Kadın Yöneticilerin Karşılaştıkları Sorunlar

SORUNLAR	ÖNEM DERECELERİ							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Üst yönetimin kadın yöneticinin başarısız olacağı konusundaki önyargıları	%31	%7	%4	%2	-	-	-	-
Kadın yöneticilerin başarılı olabileceklerini ispatlamak için çok fazla çalışmaları	%18	%20	-	-	-	-	-	-
Ailesine fazla zaman ayıramama	%18	%19	%9	%4	-	-	-	-
Aynı mevkideki erkek meslektaşlarla aynı ücreti alamama	-	%4	-	%4	-	-	%2	%2
Alt kademedeki personelin, kadın olmasından dolayı yöneticiyi fazla dikkate almaması	%2	-	%2	-	%2	-	%2	-
Cinsel tacize maruz kalma	-	-	%2	%2	-	-	-	-
Kadınların erkeklere oranla daha duygusal olmaları nedeniyle eleştirildiklerinde daha çok etkilenmeleri	%2	%4	%5	%4	%2	%4	-	-
Çalışma saatlerindeki katılık	%4	%2	%4	%2	%2	-	-	-

Tablo-9'dan da anlaşılacağı gibi, kadın yöneticiler kadın olmaları dolayısıyla karşılaştıkları 1. derecede önemli sorun olarak (%31) üst yönetimin kadın yöneticilerin başarısız olacakları konusundaki önyargısını, 2. derecede önemli sorun olarak (%20) kadın yöneticilerin başarılı olabileceklerini ispatlamak için çok fazla çalışmaları ve 3.derecede önemli sorun olarak ise (%9) ailelerine fazla zaman ayıramamayı göstermişlerdir.

Tablo-9'da dikkati çeken diğer bir nokta, kadın yöneticilerin cinsel tacize maruz kalma gibi bir sorunla hemen hemen hiç karşılaşmadıkları belirtmeleridir. Batı Avrupa ülkelerinde ve ABD'de ise bu sorun çalışan kadınların karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri olmaya devam etmektedir. Örneğin ABD'de yapılan araştırmalarda cinsel tacize kalan çalışan kadınların oranı %40'lardan %90'lara çıkmaktadır. (Frederick ve diğ., 1992. s. 401).

Kadın yöneticilerimizin en önemli sorun olarak, üst yönetimin kadın yöneticilerin başarısız olacakları konusundaki önyargısının göstermeleri, Türk kadın yöneticisinin de "cam tavanı" engeli ile karşılaştığını göstermektedir. İşte bu tip önyargılar, kadınların özellikle üst kademelere terfilerinde büyük engel teşkil etmektedir. Bu nedenden dolayı, üst düzey yönetim kademelerinde kadın yöneticilerimizin oranı hala çok düşüktür. Ülkemizde yapılan bir araştırmada üst düzey kadın yöneticilerin oranı %2.8 olarak tespit edilmiştir (Kabasakal, 1993, s.2; Tabak,1989).

Ayrıca Tablo-9'dan, kadın yöneticilerin aynı mevkideki erkek meslektaşları ile hemen hemen aynı ücreti aldıkları görülmektedir. Sadece %4'lük bir kesim bu sorunu 1.derecede ve yine %4'lük iki grup bu sorunu 2. ve 3. derecede önemli sorun olarak göstermektedir. Bu oranların düşüklüğü, ülkemiz ve kadın yöneticilerimiz açısından oldukça sevindiricidir. Bütün bunlara ilaveten, alt kademedeki personelin kadın olmasından dolayı kadın yöneticiyi dikkate almaması gibi sorunların çok az görülmesi de sevindirici bir durumdur. Bu da göstermektedir ki; alt kademedeki gerek erkek gerekse kadın çalışanlar üstlerinde bir kadın yönetici olmasına ve kadın yöneticiden emir almaya alışmışlardır.

Ankette yer alan bir başka soru ile, kadın yöneticilere kadın olmanın kendilerine herhangi bir avantaj sağlayıp sağlamadığı sorulmuş ve %33'ü kadın olmanın kendilerine herhangi bir avantaj sağlamadığını, %67'si ise aşağıda Tablo-10'da gösterilen avantajları sağladığını belirtmişlerdir.

Tablo-10: Kadın Olmanın Kadın Yöneticilere Sağladığı Avantajlar

	ÖNEM DERECELERİ		
AVANTAJLAR	1	2	3
Personel ile daha rahat iletişim kurma	% 61	%35	%4
Daha sabırlı olmaktan kaynaklanan yüksek performans	%54	%40	%6
Cazibelerini kullanarak daha kolay iş yaptırabilme	-	%4	%2

Tablo-10'dan da anlaşılacağı gibi, araştırmaya katılan kadın yöneticilerimiz kadın olmanın kendilerine sağladığı 1.derecede önemli avantaj olarak (%61), personel ile daha

rahat iletişim kurabilmeyi, 2. derecede önemli avantaj olarak ise (%40) daha sabırlı olmaktan kaynaklanan yüksek performansı göstermişlerdir. Ayrıca cazibelerini kullanarak daha kolay iş yaptırabilme gibi bir avantajın hemen hemen hiç olmadığı dikkati çekmektedir. Kadın yöneticilerin personeli ile daha rahat iletişim kurabilmesinin arasında yatan neden, belki de, daha esnek bir yönetim tarzı sergilemelerinden kaynaklanmaktadır. Bu konu ile ilgili olarak elde edilen bulgular daha sonraki bölümde verilmiştir.

Araştırmaya katılan kadın yöneticilerin %87'si iş hayatı ile aile hayatı arasında bir denge kurabildiklerini belirtirken, %13'ü ise böyle bir denge kurmadıklarını belirtmişlerdir. Araştırmaya katılan kadın yöneticilerimizin büyük bir bölümünün karşılaştıkları tüm sorunlara rağmen iş hayatı ile aile hayatı arasında denge kurabilmeleri kadın yöneticilerimizin bir başarısıdır. Öte yandan, aile hayatı ile iş hayatı arasında denge kurmadıklarını belirten %13'lük bu gruba bunun nedenleri sorulduğunda Tablo-11'de gösterilen sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo-11: Kadın Yöneticilerin İş Hayatı İle Aile Hayatı Arasında Denge Kuramama Nedenleri

	ÖNEM DERECESİ				
NEDENLER	1	2	3	4	5
İş hayatına daha fazla önem vermek	%43	-	-	-	%14
Çalışma saatlerinin esnek olmaması	%14	%14	%14	-	-
Gerekli destek hizmetlerinin olmayışı	%14	-	%14	%14	-
Aile reisinin yönetici olan eşinin üstünlüğü kabul etmemesinden doğan sorunlar	%14	-	-	-	-
İş yoğunluğundan kaynaklanan fazla çalışma	%29	%29	%14	-	-

Tablo-11'den de anlaşılacağı gibi, kadın yöneticilerin %43'ü aile hayatı ile iş hayatı arasında denge kuramamalarına en önemli neden olarak, iş hayatına daha fazla önem vermeyi göstermişlerdir. İkinci önemli neden olarak ise, iş yoğunluğundan kaynaklanan fazla çalışmayı gösterirken, aile hayatına daha fazla önem vermek gibi bir neden hiç gösterilmemiştir. Bu nokta oldukça dikkat çekicidir. Şöyle ki; kadın yöneticilerimiz gerektiğinde iş hayatından değil, aile hayatından fedakarlık yapmaktadırlar. Bunun nedeni belki de, kendilerinin en önemli sorunlarından biri olarak belirttikleri kendileri hakkındaki olumsuz önyargıları olması ve bu önyargıları yıkmak için çok fazla çalışmalarıdır. Ayrıca gerekli destek hizmetlerinin olmayışı da iş hayatı ile aile hayatı arasında denge kurmamanın nedenleri olarak gösterilmiştir.

V- ARAŞTIRMAYA KATILAN KADIN YÖNETİCİLERİN YÖNETİM TARZLARINA İLİŞKİN BİLGİLER

Kadın yöneticilerimizin iş dünyasındaki karar verme yöntemlerini tespit amacıyla sorulan sorudan elde edilen bulgular Tablo-12'de gösterilmiştir.

Tablo-12: Kadın Yöneticilerin Karar Verme Yöntemleri

KARAR VERME YÖNTEMLERİ	SAYI	%
Kimseye danışmadan kendi kendine karar verme	1	2
Gerekli bilgileri toplayıp, nihai kararı tek başına verme	13	24
Kararı vermeden önce personelin de fikirlerini ve düşüncelerini alma	22	40
Bazı durumlarda tek başına ama genellikle personel ile birlikte karar verme	19	34

Tablo-12'de görüldüğü gibi, kadın yöneticilerimizin önemli bir bölümü (%40) kararını vermeden önce personelinin de fikirlerini ve düşüncelerini alma gibi paylayışımcı bir karar verme yöntemi izlerken, %34 'lük diğer önemli bir grup çok daha esnek bir karar verme yöntemi olan genellikle personeli ile birlikte fakat bazı acil durumlarda tek başına karar verdiklerini belirtmişlerdir. Bir diğer önemli grup ise (%24) personelinden sadece gerekli bilgileri toplayıp, görüş almadan karar vermektedir. Yukarıdaki Tablo-12'de dikkati çeken en önemli nokta, kadın yöneticilerimizin çok az bir bölümünün (%2) bilgi için bile olsa personeline danışmadan kendi kendine karar vermesidir. Kısaca, kadın yöneticilerimizin büyük bir bölümü karar verme sürecinde paylaşımcı ve katılımcı bir tutum izlenmektedir. Bu sorunun devamı niteliğinde, kadın yöneticilerimizin yönetim tarzlarını tespit etmek amacıyla sorulan diğer bir sorudan elde edilen cevaplar ölçek üzerinde Tablo-13'te gösterilmiştir.

Tablo-13: Kadın Yöneticilerin Yönetim Tarzları

	1	2	3	4	5	
KATILIK	%6	%6	%39	%22	%27	ESNEKLİK
GİZLİLİK	%7	%13	%18	%15	%37	PAYLAŞIM
TEK BAŞLILIK	%4	%7	%2	%18	%69	EKİP ÇALIŞMASI
SIKI KONTROL	%13	%6	%18	%24	%39	GÜVEN

Tablo-13'ten de anlaşılacağı gibi, araştırmaya katılan kadın yöneticilerin büyük bir bölümü, karar vermede olduğu gibi yönetim tarzı olarak esnek, paylaşımcı, ekip çalışmasına ve güvene dayanan bir yönetim tarzı sergilemektedir. Uluslararası Kadınlar Forumu (IWF) tarafından yapılan bir araştırmada da kadın yöneticilerin erkek yöneticilere oranla daha fazla katılımcılığı desteklediği ve bilgiyi paylaştıkları tespit edilmiştir. Bu araştırmamızdaki bulgular bu bilgileri destekler niteliktedir.

Genellikle erkek yöneticilerin sahip oldukları, kadınlar hakkındaki olumsuz önyargılar konusuda kadın yöneticilerin görüşleri sorulmuş ve aşağıdaki bilgiler elde edilmiştir.

"Kadınlar para ile ilgili konularda başarılı değillerdir" önyargısına araştırmaya katılan kadın yöneticilerin %71'i kesinlikle katılmadığını, %81'i ise katılmadığını belirtmişlerdir. Görüldüğü gibi yöneticilerin hemen hemen tamamı (%89'u) böyle bir önyargıyı kabul etmemektedirler. Sadece %4'lük bir grup bu görüşe katıldıklarını belirtmişlerdir.

"Kadınların iş'e olan ilgileri erkeklere oranla daha azdır" önyargısına kadın yöneticilerin hemen hemen tamamı (%98'i) katılmamaktadırlar.

"Kadınlar iş seyahatlerini sevmezler" önyargısına kadın yöneticilerin %47'si katılmazken, %39'u da kesinlikle katılmadıklarını belirtmişlerdir. Görüldüğü gibi bu konuda da kadın yöneticilerimizin çok hassas tavır koyup böyle bir önyargıyı kabul etmemektedirler.

"Kadınlar risk altına girmekten çekinirler" önyargısına da kadın yöneticilerimizin %27'si sadece katılmamakta, %56'sı ise kesinlikle katılmamaktadır. %13'lük bir kesim bu önyargıyı kabul etmektedir.

Yukarıda verilen tüm bu bulgulardan da anlaşılacağı gibi, kadın yöneticilerimizin çok büyük bir bölümü kadın yöneticiler hakkındaki önyargıların hemen hemen hiçbirine katılmamaktadır.

5. SONUÇ

Araştırma sonucunda elde edilen bulgu ve bunların analizi sonucu elde edilen bilgilere dayanarak şu sonuçlar çıkarılabilir :

* İş hayatına atılan kadın yöneticilermiz büyük bir bölümü yüksek öğrenim görmüş ve uzun yıllardan beri çalışma hayatında yer almaktadır. Erkek yöneticilere oranla daha uzun bir süre sonucunda yönetim kademelerine gelmelerine rağmen, çoğu uzun bir süredir çalşma hayatında yönetici olarak çalışmaktadır.

* Evli yöneticiler çoğunlukta olmasına rağmen, yine de önemli bir bölümü ya bekar ya da duldur. Elde edilen bu bulgular diğer ülkelerdeki bilgilerle paralellik taşımaktadır. Ayrıca evli olan kadın yöneticilerin çoğunluğu en fazla 1 ya da 2 çocuk sahibidirler. Görüldüğü gibi kadın yöneticilerimiz genellikle evlilikten çekinmekte, evli olanlar ise az sayıda çocuk sahibi olmak istemektedirler. Bu durum önemli ölçüde, ailelerine daha fazla zaman ayıramıyacakları düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Evli kadın yöneticilerimizin eşlerinin büyük bir bölümünün ya özel sektörde ya da kamu sektöründe yönetici olması, kendileri statüsünde eşleri tercih ettiklerini göstermektedir.

Aynı statüde kişilerle evli olmanın kadın yöneticilere sağladığı en büyük yarar, iş hayatında eşlerinden gördükleri desteklerdir. Artık eşlerin çalışan hanımlarına hemen hemen her konuda destek oldukları gözlenmektedir. Ayrıca kadın yöneticilerimizin gelirlerinin ya eşlerin ki ile aynı ya da onlardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bu durum kadın yöneticilerimizin sadece kocasının maaşına destek bir ek gelir için değil, hemen hemen eşi ile aynı oranda ve hatta eşinden daha fazla eve gelir getirdiğini ortaya koymaktadır.

*Araştırma sonucunda elde edilen belki de en önemli bulgu, kadın yöneticilerin karşılaştıkları en önemli sorununun üst yönetim kademesindeki özellikle erkek yöneticilerin, kadın yöneticilerin başarısız olacakları konusundaki önyargılarının olmasıdır. Bu sonuç da göstermektedir ki; ülkemizdeki kadın yöneticiler gibi olumsuz önyargılarla çok sık karşılaşmaktadırlar. Kadın yöneticilerimizin bu önyargıları ortadan kaldırmak ve kendilerini ispatlamak için erkek yöneticilere oranla daha fazla gayret sarfetmektedirler.

* Kadın yöneticilerimizin büyük bir bölümü, kadın olmanın kendilerine iş hayatında herhangi bir avantaj sağlamadığını belirtmeleri, kadın yöneticilerimizin iş hayatında gerçekten zor bir görev üstlendiklerini göstergesidir. Zira iş dünyasında kadın olmak bir çok sorunu beraberinde getirirken, herhangi bir avantaj sağlamamaktadır.

* Evli kadın yöneticilerin büyük bir çoğunluğu, gerek eşlerinin kendileri ile hemen hemen aynı statüde çalışmaları ve gerekse az ya da hiç çocuk sahibi olmadıklarından dolayı, iş hayatları ile aile hayatları arasında denge kurabilmektedirler. Ancak böyle bir dengeyi kurmayan yöneticilerin en büyük nedeni de daha fazla çalışmaları ve iş hayatına daha fazla önem vermeleri olduğu ortaya çıkmıştır.

* Araştırmada ortaya çıkan diğer bir önemli sonuç da, kadın yöneticilerimizin karar verme ve yönetim tarzlarının esnek, paylaşımcı, katılımcı ve güven esasına dayanmasıdır. Gerçekten de, diğer ülkelerde yapılan çalışmalar da, kadın yöneticilerin erkek yöneticilere oranla daha esnek, paylaşımcı ve takım ile çalışabilen yöneticiler olduğu ortaya çıkmıştır.

* Ayrıca kadın yöneticilerimiz kendileri ile ilgili olarak ortaya atılan olumsuz önyargıların (kadınlar iş seyahatlerinden hoşlanmazlar, para ile ilgili işlerden anlamazlar, risk altında girmekten kaçınırlar vb.) hemen hemen hiçbirine katılmadıkları tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, Türk kadını çalışma hayatındaki haklı yerini almakla birlikte, kadın olmaktan kaynaklanan çok çeşitli sorunlarla karşı karşıya bulunmaktadır. Ancak önerilerdeki tüm engellere rağmen üst kademe yönetime yükselebilme mücadelesine başarı sağlayacakları inancını taşımaktayız.

Bu araştırma keşifsel araştırma niteliğinde olup, bu konuda çalışma yapmak isteyenlere ışık tutmayı hedeflemektedir. Ayrıca bu araştırmanın ileride kapsamı genişletilerek erkek yöneticilerle de karşılaştırmaya imkan verecek bir şekilde yapılması düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

DALTON, Dan R., Idalene F. KESNER (1993), "Cracks in the Glass: The Silent Competence of Women", *Business Horizons*, Vol: 36, No: 2 March-April

FERMAN, Jacyl (1990) "Why Women Still Don't Hit the Top", *Fortune*, July 30

FREDERICK, William C. ve diğerleri (1992), *BUSINESS AND SOCIETY*, Seventh Edition, McGraw-Hill International Edition, Singapore

HARRISON, B., BLUESTONE (1988), *THE GREAT U-TURN: Corporate Restructuring and the Polarization of America*, Basic Books, Inc. USA

KABASAKAL, Hayat (1993), "Türkiye'de Üst Düzey Kadın Yöneticilerin Profili", *Türkiye'de I. Yönetim Kongresi*, 20-22 Mayıs, Silivri /İstanbul

KELLY, Eileen P. ve diğerleri (1993), "Sex Stereotyping in the Workplace: A Manager's Guide", *Business Horizons*, Vol: 36, No: 2 March-April

LİMAN, Figen (1993), "ABD, Kanada ve İngiltere'de Kadın Girişimciliğin Gelişimi", *Türkiye'de Kadın Girişimcilik Paneli Bildiri Kitabı*, Editör: Necla ARAT, TES-AR Yayınları No: 7 Ankara

MORRISON, M. ve diğerleri (1987), *BREAKING THE GLASS CEILING*, Reading, Mass. : Addišion-Wesley

OWEN, Crystal, Wiliam D. TODOR (1993), "Attitudes Toward Women as Managers: Still the Same", *Business Horizons*, Vol: 36, No:2 March-April

POWEL, G.N. (1988), *WOMEN AND MEN IN MANAGEMENT*, Sagi Inc. California USA

ROSENER, Judy B. (1990), "Ways Women Lead", *Harvard Business Review*, Vol: 68, No: 6

SCHWARTZ, Felice (1989), "*Management Women and the New Facts of Life*", *Harvard Business Review*, Vol: 67, No: 1

SNAVELY, B. Kay (1993), "Managinig Conflict Over the Perceived Progress of Working Women", *Business Horizons*, Vol: 36, No: 2 March-April

STEWART,L.P., W.B. GUDYKUNST (1982), "Diffential Factors Influencing the Hierarchical Level of Number of Promotions of Males and Females Within an Organization", *Academy of Management Journal*, September, USA

SUTTON, Charlotte D., Kris K. MOORE (1985), "Executive Women-20 years later", *Harvard Business Review*, September-October

TABAK, F. (1989), *Women top managers in different types and sizes of industry in Turkey*, Yayınlanmamış Master Tezi, Boğaziçi Üniversitesi

THE ECONOMIST (1992), "Women in Management: The Spare Sex", March 28 th Issue

YALÇIN, Azmi (1993), "Türkiye'deki Aile İşletmelerinin Karşılaştıkları Yönetim ve Organizasyon Sorunlarının Analizi", *IV. Ulusal İşletmecilik Kongresi*, Eskişehir.

ABSTRACT

This paper deals with the problems and the advantages of Turkish women executives in the business world, their managerial approaches and the utilized by women executives in Adana. At the end, some suggestions depending on the results of the research are offered to solve women executives' problems.

EĞİTİM HİZMETLERİNDE LİDERLİK DAVRANIŞI ÖĞRENME BİÇİMİ-PERFORMANS İLİŞKİSİ

Yasemin ARBAK*, Nermin UYGUÇ**

1. GİRİŞ

Liderlik tanımlarının çoğunda liderlik, "bir amacın / amaçların gerçekleşmesine yönelik, en az iki insan arasında etkileşimi gerektiren bir grup süreci" olarak değerlendirilmektedir. İnsanlar (grup üyeleri) aracılığı ile, onlara zor kullanmadan, belirlenmiş amaçlara ulaşabilme derecesi ise liderin etkinliğini göstermektedir (Frank,1993, s. 382).

Buna göre, bir lider başarılı olabilmek için, etkileşim durumunda, çeşitli gereksinmelere karşılık vermek zorundadır. İş'in ya da hedefin gerektirdiklerini yerine getirmesi gereklidir; ancak bunu yaparken grubun ve bireylerin gereksinmelerine özel dikkat göstermelidir (Drake ve Smith, 1978, s. 227).

Diğer yandan, eğitim, kişiliğin gelişmesine yardım eden ve onu esas alan, kişiyi yetişkin yaşamına hazırlayan, gerekli bilgi, beceri ve davranışlar elde etmesin sağlayan bir süreçtir (Tezcan, 1985, s. 4).

Bu bakımdan eğitim hizmetleri, bireylerin (öğrencilerin) ussal durumlarında değişme yaratan soyut etkinlikler olup (Hill, 1977, s.322), öğretmen-öğrenci etkileşimine dayanır.

Genel olarak eğitim hizmetleri, öğretme süreci ile gerçekleştirilir. Hizmetin hem üretildiği, hem de tüketildiği bu süreçte bilgi ve beceriler öğretmenden öğrenciye aktarılır (Hill,1977, s. 323). Öğretmen öğrencilerinin davranışları üzerinde çalışır; eğittiği her öğrencisinin önceden saptanmış amaçlara sahip bir kişi olmasını sağlar. Bu anlamda öğretmen, öğrenci davranışlarının mimarıdır (Başaran, 1980, s. 15).

Öğretmen-öğrenci etkileşimi, hem öğrencinin hem de öğretmenin performansını etkileyen değişkenleri taşımaktadır. Fakat, hizmetin niteliği gereği, bu etkileşimin başarısında etken kişi öğretmen olup, öğretmenin liderlik özelliği öğrenci performansını belirleyen en önemli faktörlerden biridir. Çünkü, öğretmen liderlik yoluyla öğrenciyi biçimlendirir; ayrıca öğrenci ile grubu ve grupla kendisi arasındaki duygu akımını etkiler. Nitekim, Lewin ve arkadaşları tarafından yapılan araştırmada, öğretmenin lider olarak kalitesinin öğrencinin performansında önemli olduğu saptanmıştır (Tezcan, 1985, s. 341-353-354).

Öğretmenin liderlik davranışının, aynı zamanda, kendi performansını da etkileyebileceği söylenebilir. Çünkü, öğretmenin belirlenen amaçlara ulaşmada iş'in gerekleri yanında grubun (sınıfın) ve öğrencilerin gereksinmelerini dikkate alması, bir anlamda, öğrencilerin kendisinden beklenen davranışları göstermesi demektir. Bu da öğrencinin performansı ile birlikte kendi performansını da arttıracaktır.

Yrd. Doç. Dr. , D. E. Ü. İ. B.F. İngilizce İşletme Bölüm-İZMİR

Öğr.Gör. Dr. , D. E. Ü. İ. İ. B. F. İşletme Bölümü-İZMİR

Liderlik alanında yapılmış çalışmalar hangi liderlik tipinin en etkili olduğu konusunda tam bir fikir birliği sağlanamadığını göstermektedir. Bazı araştırma sonuçları " insanlararası ilişkilere"; diğer bazı araştırmalar ise "göreve yönelmiş" liderliğin daha etkin sonuçlar doğuracağını ortaya çıkarmıştır. Liderlik alanında yapılmış çalışmalar liderlik biçimi ya da kişisel karakteristiklerle "durum" arasında bir uygunluk sağlanması gereğini ortaya koymaktadır (Dereli, 1976. s. 215).

Nitekim, McGregor, bu alandaki çalışmalara dayanarak, liderlik araştırmalarında, liderlik ile ilgili aşağıda belirtilen dört temel değişkenin gözönüne alınması gerektiğini söylemektedir. (McGregor, 1989, s. 278).

1. Liderin özellikleri,
2. İzleyicilerin tutumları, gereksinmeleri ve diğer kişisel özellikleri,
3. Örgütün özellikleri,
4. Sosyal, ekonomik ve politik çevre.

McGregor'a göre liderlik kişisel bir özellik değil, bu değişkenler arasındaki karmaşık ilişkilerdir. Başarılı bir liderlik için gereken kişisel özellikler bu faktörlere bağlı olarak değişme gösterir. Buna göre, başarılı bir politika liderinin sahip olması gereken nitelikler bir işletme yöneticisinin, hatta bir öğretmenin sahip olması gereken niteliklerden farklı olmalıdır. Hatta, aynı örgütte bile farklı durumlar (işler, faaliyetler) farklı liderlik özellikleri gerektirir.

Bu yaklaşımdan hareket edildiğinde, bir öğretmenin nasıl öğretmesi ve öğrencinin performansını nasıl yükseltmesi gerektiği hususunda karar verirken;

1. Öğrenme ile ilgili gerçekler,
2. Öğretmen-öğrenci değişkenleri,
3. Dersin niteliği,
4. Eğitim ile ilgili ilkeler ,

gibi faktörleri gözönünde bulundurması gerekir. Bu durumda, öğretmenin liderlik davranışı dersin niteliğine göre farklılık gösterdiğinde, hem kendi hem de öğrenci performansı yüksek olacaktır.

Öğrenme biçimi ise öğrencinin öğrenme davranışını yani öğrenmenin nasıl gerçekleştiğini gösteren ve öğrenci başarımını etkileyen diğer bir faktördür. Öğrenilecek konunun ya da dersin niteliği, öğrencinin öğrenme biçimlerinden birini veya bir'den fazlasını kullanmasını gerektirebilir. Bu durumda, öğrenme biçimi ile öğrenci performansı arasındaki ilişkinin dersin niteliğine göre araştırılması gerekmektedir.

Bu çalışmanın amaçları kısaca şöyle özetlenebilir;

a) Öğretmenin (öğretim üyesinin) ders türüne göre liderlik davranışını belirlemek ve her ders tipinde bu davranışların ne ölçüde baskın olduğunu ortaya koymak,

b) Öğrenme biçimlerinin ve öğretmenin liderlik davranışının öğrenci performansına etkisini araştırmak,

c) Öğretmenin liderlik davranışının kendi performansındaki rolünü belirlemek .

Araştırma İşletme Fakültesi öğrencileri üzerinde gerçekleştirilmiştir.

2. ARAŞTIRMA

2.1. Bilgi Toplama Aracı

Araştırmada bilgi toplama aracı olarak soru formu kullanılmıştır. Soru formunun birinci bölümünde öğrenme biçimlerine; ikinci bölümünde öğretim üyesinin liderlik davranışına ve üçüncü bölümde ise performansa ilişkin sorular yeralmaktadır. Bu değişkenlerin ölçülmesinde öğrencilerin algılamalarına başvurulmuştur.

a) Öğrenme biçimlerine ilişkin sorular

Öğrencilerin öğrenme biçimlerini saptamak amacıyla sorulan soruların geliştirilmesinde Jacobs ve Fuhrmann'ın (1984) öğrenme biçimleri ölçeğinden yararlanılmıştır. Yazarlar öğrenme biçimlerini "bağımlı, bağımsız ve işbirlikçi" olmak üzere üç grupta değerlendirmektedir.

Bağımlı öğrenme biçiminde, öğrencinin dersi öğrenmesi, anlayabilmesi, büyük ölçüde, öğretim elemanına bağlıdır. Bu öğrenme biçimini benimseyen öğrenci öğretim üyesini konusunda bir uzman olarak görür ve öğretim üyesinin, ödevlerin içeriği dahil olmak üzere, her şeyi kontrol altında tutmasını bekler.

Bağımsız öğrenme biçiminde öğrenci dersle ilgili amaçlarını kendisini belirlemek ister. Öğretim üyesi bu öğrenme biçiminde yalnızca yol gösterici ve bir başvuru kaynağıdır. Lisansüstü tez çalışmaları bu öğrenme biçimine örnek gösterilebilir.

İşbirlikçi öğrenme biçiminde ise öğrenci öğrenme eylemini sınıf arkadaşları ve dersin öğretim üyesi ile birlikte gerçekleştirmek ister. Derse katılımı sever ve dersi tartışarak öğrenme arzusundadır.

Yapılan güvenilirlik analizleri sonucu elde edilen alfa katsayıları bağımlı öğrenme biçimi için (. 6769) ; bağımsız öğrenme biçimi için (. 8605) ve işbirlikçi öğrenme biçimi için ise (. 8279)'dır. Her bir öğrenme biçimini ölçen soru sayısı (12) dir.

b) Öğretim üyesinin liderlik davranışına ilişkin sorular

Araştırmada öğretim üyesinin liderlik davranışları öğrencilerin algılamalarına bağlı olarak ölçülmüştür. Zira araştırmanın temel amaçlarından biri "öğretim üyesi performansı-liderlik davranışı" ilişkisini ortaya koymaktır. Bu durumda, öğretim üyesinin performansının ve dolayısıyla bu performansı etkilediği varsayılan liderlik davranışlarının, bu hizmetten yararlanan öğrenciler tarafından belirlenmesinin daha uygun olacağı düşünülmüştür.

Öğretim üyesinin liderlik davranışı dört boyutta ölçülmüştür (Kast ve Rozensweir, 1976).

1. Destekleyici liderlik davranışı: Öğrencinin kişisel değer ve önem duygusunun güçlendiren davranışlardır. (a= . 8057)

2. İlişkileri geliştirici liderlik davranışı: Öğrencilerin kendi aralarında yakın ve karşılıklı olarak tatmin edici çalışmalar yapmasını destekleyen, yönlendiren liderlik davranışlardır (a= . 7295) .

3. Ders amaçlarını vurgulayan liderlik davranışı: Öğrencilerin amaçlarına ulaşmalarını, başarılı, iyi çalışmalar yapmalarını teşvik eden davranışlardır (a= . 8940).

4. İşlerin kolaylaştıran liderlik davranışı: Öğrencilerin amaçlarını gerçekleştirmelerini sağlamak üzere her türlü ders aracının ve kaynağını sağlayan liderlik davranışlarıdır (a= . 8510).

c) Performansa ilişkin sorular

Bu sorular soru formunun son bölümünde yer almaktadır. Biri öğretim üyesinin, diğeri ise öğrencinin performansını ölçmeye yöneliktir.

2. 2. Örneklem

Araştırmanın örneklemini 9 Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde okuyan toplam (138) öğrenci oluşturmaktadır. Bu öğrencilerin, sınıflar itibariyle, eşit dağılmalarına dikkat edilmiş ve soru formu verildikten sonra gerekli açıklamalar yapılarak öğrencilerin bu formu doldurmaları sağlanmıştır.

2. 3. Analiz yöntemi

Araştırmada öğretim üyesinin liderlik davranışlarının dersin türüne göre farklılık gösterip göstermediğini saptamak amacıyla tek yönlü varyans analizinden; ortalama çiftlerini karşılaştırmak için ise t-testinden yararlanılmıştır.

Öncelikle, tek yönlü varyans analizi yapılarak öğretim üyesinin liderlik davranışının dersin türüne bağlı olarak değişip değişmediği, saptanmıştır. Daha sonra her bir ders grubundaki liderlik davranışlarına ilişkin ortalamalar karşılaştırılmış ve hangi ders türünde hangi liderlik davranışlarının daha çok sergilendiği saptanmaya çalışılmıştır.

"Öğrenci performansı ile liderlik davranışları ve öğrenme biçimleri" ve "öğretim üyesinin performansı ile liderlik davranışları" arasındaki ilişkileri araştırmak için ise stepwise regresyon yöntemi kullanılmıştır.

Ayrıca, bu regresyon işlemi her ders türü için ayrı ayrı yapılmıştır. Zira burada tüm bu ilişkilerin ders türüne göre farklılık göstereceği düşünülmektedir.

3. BULGULAR

3.1. Liderlik davranışı-ders türü ilişkisine ilişkin bulgular

Tablo-1'de görüldüğü üzere, tüm liderlik davranışları ders türüne göre farklılık göstermektedir.

Yapılan t-testi sonuçları ise sayısal derslerde örneklemde yer alan öğretim üyelerinin liderlik davranışlarına ilişkin ortalamaların birbirinden oldukça farklı olduğunu göstermektedir. Bu durumda, sayısal derslerde öğretim üyelerinin en çok öğrenciler arasında ilişkileri geliştirici tavır aldıkları ve en az da öğrencilerde kişisel değer ve önem duygusu uyandıran davranışlar sergiledikleri söylenebilir.

Tablo-1: Liderlik davranışları-ders türü ilişkisi

	F-TESTİ		SAYISAL		SÖZEL		UYGULAMALI	
LİDER DAVRANIŞI	F	P	X	S	X	S	X	S
Dersin Yapılmasını kolaylaştırıcı	16.54	.0000	2.40-3	1.05	3.44-1	.87	3.36-1	1.11
Ders Amaçlarını Vurgulayıcı	4.62	.0116	2.87-2	.83	3.27-2	.72	3.35-2	.83
İlişkileri Geliştirici	6.38	.0023	2.90-1	.86	3.36-1	.68	3.13-1	.82
Destekleyici	42.55	.0000	1.96-4	.85	3.34-1	.81	3.37-1	.80

Sözel ve uygulamalı derslerde ise öğretim üyeleri en çok öğrencileri dersin amaçlarını vurgulama ve onlara bir iş başarma şevkini veren davranışlar gösterirken, aynı oranda (elde edilen t-testi sonuçları en az .05 önem düzeyinde diğer üç liderlik davranışı ortalamaları arasında fark olmadığını göstermektedir) diğer liderlik davranışları sergilemektedirler.

3.2. Öğrenci performansı-liderlik davranışı ve öğrenme biçimleri ilişkisine ilişkin bulgular

Tablo-2'den görüldüğü üzere, sayısal derslerde öğrenciler arasında işbirliğini geliştiren liderlik davranışları öğrenci performansının çok az da olsa (R^2= 0.05) bir kısmını açıklayabilen tek bağımsız değişkendir.

Tablo-2: Öğrenci performansı-liderlik davranışı-öğrenme biçimleri ilişkisi

				DENKLEME GİREN DEĞİŞKENLER		
DERS TÜRÜ	R^2	F	P		B	T (P)
Sayısal	.05	2.83	.0976	LD3	.21	.0976
Sözel	.36	7.51	.0004	LD1	.46	.0037
				LD2	.91	.0124
				LD3	.74	.0514
Uygulamalı	.46	8.39	.0159	OB2	.68	.0159

LD1= Dersin yapılmasını kolaylaştırma
LD2 = Ders amaçlarını vurgulama
LD3 = İlişkileri geliştirme
OB2 = Bağımsız öğrenme biçimi

Sözel derslerde performansı açıklamaya yönelik faktörler içinde dersin yapılmasını kolaylaştıran, dersin amaçlarını vurgulayan ve öğrenciyi sürekli başarıya yönlendiren ve öğrenciler ile ilişkileri geliştiren liderlik davranışları öğrenci performansındaki

değişimlerin .36'sını açıklayabilmektedir. Ancak burada öğrenci performansını en fazla etkileyen davranışın "ders amaçlarını vurgulayan" (B= . 91); en az etkileyen davranışın ise "dersin yapılmasını kolaylaştıran" davranışlar (B= . 46) olduğu görülmekterdir.

Uygulamalı derslere ilişkin bulgular ise bu derslerde hiçbir liderlik davranışının öğrenci performasındaki değişmeleri açıklamaya yeterli olmadığı; ancak, bağımsız öğrenme biçiminin tek başına öğrencinin performansındaki değişimlerin .46'sını açıklayabildiği görülmektedir.

Uygulamalı derslerin, büyük ölçüde, bağımsız çalışmayı gerektirdiği düşünülecek olursa, bu sonuç oldukça anlamlıdır. Zira bu derslerde öğretim üyesinin görevi bir anlamda yol gösterici olmaktır.

3.3. Öğretim Üyesinin Performansı-Liderlik Davranışı İlişkisi

Tablo-3'te yer alan bulgular incelendiğinde, sayısal derslerde dersin yürütülmesi sırasında gerekli her tür ders kaynağını sağlayan ve dersin amaçlarını vurgulayan, öğrenciyi başarılı olmaya teşvik eden davranışlar öğretim üyesinin öğrenci tarafından algılanan performasındaki değişmelerin . 38'ini açıklayabilmektedir. Ancak burada dersin yapılmasını kolaylaştıran davranışların nispeten daha etkin olduğu söylenebilir.

Tablo-3: Öğretim Üyesinin Performansı-Liderlik Davranışı İlişkisi

				DENKLEME GİREN DEĞİŞKENLER		
DERS TÜRÜ	R^2	F	P		B	T (P)
Sayısal	.38	19. 29	.000	LD1	.41	.0057
				LD2	.24	.0998
Sözel	.58	31. 01	.000	LD1	.41	.0212
				LD4	.38	.0324
Uygulamalı	.70	26.50	.0003	LD1	.84	.0003

LD1= Dersin yapılmasını kolaylaştırma

LD2= Ders amaçlarını vurgulama

LD4= Destek olma

Sözel derslerde ise, dersin yapılmasını kolaylaştıran ve öğrencide kişisel değer ve önem duygusu uyandıran davranışlar, aynı oranda, öğretim üyesinin performansını arttırıcı liderlik davranışlarıdır. Bu regresyon denklemi için elde edilen R^2 değeri . 58'dir.

Uygulamalı derslerde ise öğretim üyesinin performansını belirleyen tek faktör dersin yapılmasını kolaylaştırıcı liderlik davranışlarıdır ki, bu faktör öğretim üyesinin performansındaki değişimlerin . 70'ini açıklayabilmektedir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmadan elde edilen sonuçlar şöyle özetlenebilir:

a) Öğretim üyesinin liderlik davranışının öğrenci performansı üzerideki etkisi ders türüne göre farklılık göstermektedir. Ancak, sayısal ve uygulamalı derslerde liderlik davranışının öğrenci performansının etkilemediği; yalnızca uygulamalı derslerde öğrenci performansının "öğrenme biçimine" bağlı olduğu saptanmıştır.

Sözel derslerde ise öğretim üyesinin liderlik davranışı öğrenci performansını, büyük ölçüde etkileyen bir faktör olarak dikkat çekmektedir.

b) Çeşitli liderlik davranışlarının öğretim üyesinin performansı üzerindeki etkisinin de ders türüne göre farklılık gösterdiği saptanmıştır. Buna göre, işleri kolaylaştırıcı liderlik davranışının, ders türüne göre, öğretim üyesinin performansını farklı oranlarda etkilediği; buna karşılık ilişkileri geliştirici liderlik davranışının ise öğretim üyesinin performansını etkileyen bir faktör olmadığı görülmektedir.

Bu sonuçlar, öğretim üyesinin, bir lider olarak, duruma uygun şekilde davranabildiği ölçüde hem öğrenci, hem de kendi performansını yükseltebileceğini göstermektedir.

Eğitim bireyleri ve ulusların refah ve mutluluğu için gerekli bir araç olup, gittikçe öhem ve güç kazanmaktadır. Eğitimin gerçekleştirilmesi açısından ise eğitim hizmetleri, özellikle öğretici (öğretmen veya öğretim üyesi) yönünden, oldukça önemli ve zor bir deneyimdir.

Öğrenci başarımında etkin rol oynayan ve büyük sorumluluk üstlenmiş olan öğretmenlerin kendilerinden beklenen görevleri etkili biçimde yerine getirebilmeleri, öncelikle, "lider" olarak "duruma" uygun davranabilmeleri ile mümkündür. Diğer bir ifade ile eğitimden beklenen yararların elde edilmesi için öğretmenlerin bilgi, beceri, yetenek ve deneyimlerini eğitimin gereklerine uygun olarak kullanabilmeleri gerekmektedir.

Ayrıca, değişen ve gelişen koşullarda, çağdaş eğitime katkı sağlaması bakımından, bu konuda araştırmalar yapılması önerilmektedir.

KAYNAKÇA

BAŞARAN, İbrahim Ethem, (1960), *Eğitim Psikolojisi-Modern Eğitimin Psikolojik Temelleri*, 6. bası, Matbaası, Ankara.

DERELİ, Toker, (1976), *Organizasyonlarda Davranış*, 1. cilt, İ. Ü. yayın no: 2142, Fakülteler Matbaası, İstanbul.

DRAKE, R. I. ve P. J. Smith, (1978), *Sanayide Davranış Bilimleri*, (Çev; K. Tosun ve diğerleri), İstanbul.

FRANK, Michale S. , (1993), "The Essence of Leadership", *Public Personnel Management*, vol: 22, no:3, fall,

HİLL, T. P., (1977), "On Goods and Sevices", *Review of Income and Wealth*, 23, (December).

JACOBS, R. T. ve B. S. Fuhrmann, (1984), "The Concept of Liarning Style", *The 1984 Annual: Developing Human Resources*.

KAST. N. E. ; S. E. Rozensweir, (1976), *Experimental Exercises and Cases In Management*, McGraw-Hill, Newyork.

McGREGOR,Douglas M., (1989), "An Analysis of Leadership", *Classic Readings In Organizational Behavior*, ed; S. Ott, Brooks/Cole Publishing Company, USA.
TEZCAN, Mahmut, (1985), *Eğitim Sosyolojisi*, A. Ü. Eğitim Bilimleri Fak. Yayın no: 150, Ankara.

ÖRGÜTSEL İŞ DOYUMU ETKENLERİ VE DOYUM DÜZEYLERİNE İLİŞKİN YURTKUR'DA BİR ARAŞTIRMA

Ünal AY*, Himmet KARADAL**

1. GİRİŞ

Ülkemizdeki organizasyonlarda, özellikle de kamu kurum ve kuruluşlarında birtakım yönetim ve organizasyon sorunlarının bulunduğu bilinmektedir. Bunun başlıca nedeni, çalışanların sorunlarının doğru bir şekilde bilinmemesiyle ilgilidir. İş doyumu araştırmalarının kaynağı çalışanların işleri hakkındaki değerlendirmeleridir. İş doyumu araştırmalarının sonucunda doğru bilgi elde edelebileceğinden, çalışanlarla ilgili doğru ve etkin kararların alınması mümkün olacaktır. İşte, yapılan bu çalışmanın temel amacı; organizasyonlarda çalışan işgörenlerin iş doyumu düzeylerini tespit etmek ve bunları etkileyen unsurları ortaya çıkarıp iş doyumunun nasıl yükseltebileceği konusuna çözüm önerileri geliştirmektir. Bu nedenle, Yüksek Öğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumu yurtlarında görev yapan yurt yöneticileri ile ilgili olarak, bir iş doyumu araştırması yapılmıştır.

İş doyumunun düşük olması, işgörenlerin organizasyona bağlılığını azaltmaktadır. Böylece, işgörenler ya daha fazla doyum sağlayabilecekleri bir işe geçmekte ya da isteksiz olarak çalışmaktadırlar. Bunun sonucunda, düşük moral, düşük verim ve hatta sağlıksız bir toplum ortaya çıkabilmetedir. İş doyumu düzeyleri yükseldiğinde ise, organizasyonun etkinliği artacaktır.

Bu çalışmada, işgörenlerin organizasyonlarından bekledikleri ve bu beklentilerin karşılanma düzeyi olarak kabul edebildiğimiz iş doyumu düzeyleri ele alınmıştır. Amaç; organizasyonun etkinliği arttırmak ve huzurlu bir çalışma ortamı oluşturmak isteyen yöneticilere bu çabalarında yardımcı olmaktır.

Çalışma evrenini YURTKUR da yönetici olarak çalışan yurt müdürü, müdür yardımcısı ve yönetim memurları oluşturmaktadır. Yurtkur'un 55 ilde 125 yurdu vardır; ancak 18 ildeki 24 yurdun yöneticilerinin yeterli örneklemi oluşturacağına karar verilmiştir. Anket 221 yurt yöneticisine posta ile uluştırılmış; 156 yöneticiden yanıtlar elde edilmiştir. Yaklaşık % 71 lik geri dönme oranı da verilerin analizi için yeterli görülmüştür.

Bu çalışmalarda ilk olarak iş doyumu kavramı ve başlıca iş doyumu etkenleri üzerinde durulmuştur. Daha sonra yapılan anket çalışmasından elde edilen bulgulara dayanarak, başlıca iş doyumu etkenlerine göre iş doyumu düzeyleri belirlenmiş ve bu bulguların değerlendirilmesi yapılmıştır.

* Yrd. Doç. Dr. , Çukurova Üniversitesi, İ. İ. B. F. İşletme Bölümü-ADANA

**Öğr. Gör., Erciyes Üniversitesi, İ. İ. B. F. Yozgat Meslek Yüksek Okulu-YOZGAT

2. İŞ DOYUMU KAVRAMI VE İŞ DOYUMU ETKENLERİ

İş doyumu araştırmalarının iki önemli nedeni bulunmaktadır. (Strauss, 1972, s. 20). Bunlardan birincisi, doyumsuz bir işin işgören üzerindeki etkilerinin neler olduğunu tespit etmek; diğer neden ise, iş doyumunun örgütsel etkinliğe ve verimliliğe etkisinin neler olduğunu ortaya çıkarmaktadır.

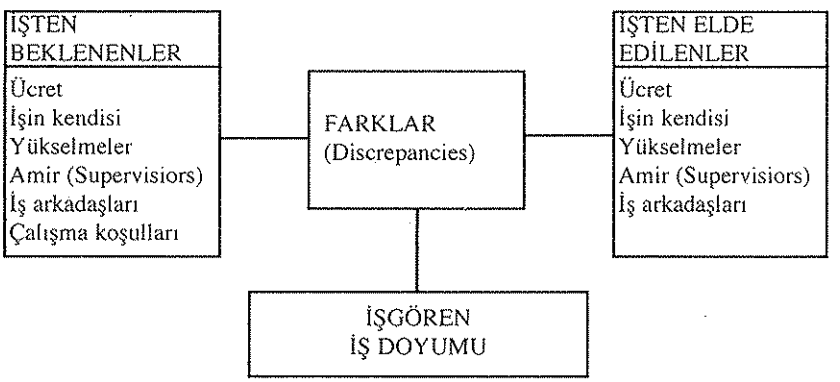
İnsan yaşamında iş doyumunun büyük önemi vardır. İşten yeterli doyumu sağlayan bir işgören yaşamaktan zevk almaktadır. İş doyumu işgörenin beden ve ruh sağlığını korumasına yardım etmekte, sağlığını iyileştirmektedir.

İşten doyum, işgörenin işini, iş yaşamını değerlendirmesine dayanarak sağladığı duygudur. (Başaran, 1982, s. 20). İşgörenin ulaştığı bu haz duygusunun derecesi ne oranda yüksek ise işinden sağladığı doyum ve başarısı da o oranda yüksektir. Örgüt, işgörenin beklentilerinin ne oranda karşılayabiliyorsa, işgörenin iş doyumu da o oranda yüksek olmaktadır.

İş doyumu, işgörenlerin işlerine karşı duygusal tepkileri olarak tanımlanır. İşgörenlerin işleri ve iş ilişkileri hakkında kendilerin değerlendirmesi ya da işgörenlerin işten ne bekledikleriyle ilgilidir. Doyum, tatmin, zevk alma ve hoşlanma aynı anlamda kullanılmaktadır.

Soyut bir kavram olan iş doyumu anlatmak için çoğunlukta; işi sevme, işe bağlılık, işe kendini coşkuyla verme gibi tanımlamalar kullanılır.

Doyum, bir işgörenin işinden gerçekte "elde ettiği"ödüllerle, işinden "beklediği" ödüller arasındaki ilişki olarak tanımlanabilir. Bu iki faktör (elde edilen ve beklenen) karşılaştırıldığında elde edilen, beklenen ödülle eşit veya beklenenden fazlaysa doyum'dan bahsedilir. Beklenen ödül elde edilenden az veya işgören umduğunu bulamıyorsa doyumsuzluk söz konusu olmaktadır. (Porter ve Lawler, 1968, s. 31). Şekil-1 incelendiği zaman iş doyumunun anlaşılması daha kolay olacaktır.



Şekil 1: İşgören İş Doyumu Modeli (*)

Kaynak: Lawler, E (1973), Motivation in Work Organization.

Monterey, CA: Brooks/Cole, s. 75; Arnold ve Feldman (1986), "Organizational Behavior" McGraw-Hill Book Company, s. 91.

Esas itibariyle iş doyumu, kişilerin işlerinden bekledikleriyle işlerinin onlara gerçekte ne verdiği arasındaki farktır. Bir kişinin elde ettikleri, beklediğinden az ise doyumsuzluk kendini gösterecektir. Örneğin, bir kişi altı ayda yükselmeyi bekliyor, ancak bu gerçekleşmiyorsa o kişi de doyumsuzluk olacaktır. İşgörenin işinden bekledikleriyle elde ettikleri arasınad fark yoksa doyum vardır. Elde edilen beklenenden fazlaysa (hızlı bir yükselme, yüksek prim) yüksek bir doyum olacaktır. Ancak, Lawler'in doyumu belirliyen modelinde; işgörenin elde ettiklerini beklediğinden daha fazla olması durumunda, bunun işgören üzerinde suçluluk, adaletsizllik ve rahatsızlık yaratacağı belirtilmektedir (Landy ve Trumbo, 1976, s. 351).

Örgütlerde doyum, genellikle, katkı-karşılık dengesi olarak tanımlanır. İşin özellikleriyle bireyin kendinde bulduğu özellikler ne kadar uyum içindeyse doyum düzeyinin o kadar yüksek olacağı; doyumsuzluğun, gerçek ile bireyin benlik ideali arasınadaki aykırılıktan doğduğu kabul edilir ve aykırılık büyüdükçe o durumdan kurtulma isteğinin şiddetleneceği varsayılır (İncir, 1990, s. 50).

İş doyumu, kişinin işine etki eden tüm faktörlerin bir sonucudur. Bu değerlendirme kişiye ve çevreye göre değişebilmektedir. Kimi işgörenler paraya çok değer verirken kimileri yükselmeye daha çok önem verebilir. Fakat genel iş doyumu, tüm faktörlerin bir ortalaması olmaktadır. Diğer taraftan, çalışanlar kendilerini değerlendirirken, biri iş tecrübesini, değeri de eğitim durumunu ileri sürebilir. Anlaşılan odur ki, iş doyumu bir veya birkaç etkene bağlanamaz, etkenler çoktur. Ancak, bu etkenlerin hangisinin daha öanemli olduğu kişiye, ortama ve çevreye göre değişebilir.

İş doyumuna etki eden faktörler çok fazla olup bunların önem dereceleri de araştırmaya göre değişebilmektedir. Bu çalışmada, önemli bulduğumuz iş doyumu kaynaklarından 6 tanesine yer verilecektir. Bunlar;

1. İşin niteliği veya işin kendisi
2. Ücret (gelir veya maaş)
3. Amir (yönetim ve denetim)
4. Yükselme fırsatları
5. Çalışma arkadaşları (grupları)
6. Çalışma koşulları

İş doyumu etkenlerine ilişkin bugüne kadar yapılan araştırmaların çoğuna göre, ücret ve işin niteliği iş doyumunun en önemli kaynaklarıdır. Amir ve yükseleme fırsatları orta düzeyde bir öneme sahip olurken, çalışma grubu ve çalışma koşulları daha az öneme sahip olan iş doyumu etkenleridir.

3. İŞ DOYUMUNA İLİŞKİN BULGULAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ

YURTKUR'da yapılan anket çalışmasının sonuçları, teorik bilgilerin de ışığında yorumlanacaktır. Bu nedenle, iş doyumunun başlıca kaynaklarından işin niteliği, ücret, amir, yükselme imkanları, çalıştığı kurum, çalışma arkadaşları ve çalışma koşullarına göre iş doyumu ile genel iş doyumu düzeyleri anket sonuçlarına göre değerlendirilecektir.

3.1. İşin Niteliği Etkenine Göre İş Doyumu Düzeyi

İş doyumunun en önemli kaynağı işin kendisidir. İşin kendisi, çalışanların işinden memnuniyetlerinin belirlenmesinde, ücretle birlikte en önemli rolü oynamaktadır. Araştırmacıların çoğu, iş douyumu belirleyiçilerinin içsel faktörler olduğunu belirtmektedir. Bunlar amirin niteliği, kişinin kabiliyetini kullanma v geliştirme imkanları, işinde başarılarıyla tanınma, işinde etkin olma ve işle ilgili kararlarda serbestlik gibi faktörlerdir.

Bazı araştırmacılara göre kişinin işi ile ilgili temel sorun, insanların makina yerine konulmasıdır. Fakat insanlar bunu kesinlikle reddederler. Bu araştırmacılar, iyi eğitimli ve yüksek ücretli işgören ile rutin işler arasında uyumsuzluk görürler. Eğer işin niteliğini geliştirmek için bir şeyler yapılmazsa hoş olmayan bir krizin çıkabileceğini ileri sürerler (Levitan ve Johnston, 1973, s. 16). İş rutin, bürokratik veya doyumsuzluk oldukça yüksek düzeyde ise, karşı tutumlar da düşmanca olmaktadır. Bununla birlikte, uzmanlaşmanın yoğun olduğu ve tekdüze organize edilmiş işlerde, kişiler kendini gerçekleştirmeden uzak kalmakta ve bu işler anlamsız olmaktadır. Kimi işgörenler için iş çok önemli olmazken, kimileri de çeşitli nedenlerden dolayı kendilerini işlerine demirlemiştir.

İş doyum düzeyleri giderek azalmaktadır. İşin niteliği üzerinde teknolojik gelişmelerin etkisi, zamanla çok fazla olmuştur. Teknoloji sayesinde az zamanda çok ve kaliteli iş üretmek mümkündür. Bu durum, kimi işgörenlerin yaptığı işi azaltmış veya yok etmiştir. Uzmanlaşma ve otomatikleşmenin bulunduğu işlerde işin anlamı azalmıktadır. Kaynaklar incelendiğinde, yüksek ücretli ve sosyal ödenekleri fazla olan işgörenlerin de geniş çaplı grevlere katıldığı görülmüştür. Çalışanların işten beklentileri; ücret ve benzeri ödüllerden, işin anlamı ve daha az somut ödüllere doğru değişmektedir.

Kişi işinde sıkca kontrol edilmiyor ve rahat çalışabiliyorsa işinden yüksek düzeyde doyum sağlar. Buna karşılık, yönetim iş metodlarını sıkıca kontrol ediyor ve çalışma hızını az buluyorsa iş doyumsuzluğu fazla olacaktır. Amirin, astlarının her davranışını takip etmesi ve herşeye karışması, işi olumsuz yönden etkiler (Arnold, 1986, s. 88).

Araştırmaya katılan yurt yöneticilerinin işin niteliğine ilişkin görüşlerini tespit etmek üzere, "yaptıkları işin oldukça önemli olduğu" önermesine katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Elde edilen cevaplar Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Yöneticilerin Yaptıkları İşin Niteliğinin Yüksek Olduğuna İlişkin Görüşleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Kesinlikle Katılmıyor	19	12	12
Katılmıyor	31	20	32
Fikri Yok	12	8	40
Katılıyor	63	41	81
Tamamen Katılıyor	29	19	100
Toplam	154	100	100
Ortalama	3,34		
Standart Sapma	1,35		

Tablo 1'de görüldüğü gibi, ankete katılanların %60'ı (Katılıyor ve Tamamen Katılıyor), yaptıkları işin oldukça önemli olduğuna inanmaktadır. Yüzde 32 lik (Kesinlikle Katılmıyor ve Katılmıyor) bir grup yaptıkları işin oldukça önemli olduğu görüşüne katılmamakta, %8'lik grup ise; olumlu ya da olumsuz herhangi bir fikir belirtmemektedir. İşin niteliğine ilişkin "puan ortalamas"ise 3,34 olarak, "katılıyor" seçeneğinin puanı olan 4'e yakın bulunmuştur.

Ankete katılanlar, yönetici olarak görev yaptıklarından, yaptıkları işin oldukça önemli bulmaları doğaldır. Çünkü, yapılan araştırmalarda yöneticilik mesleğinin niteliği yüksek bulunmuştur. İşin niteliği etkenine göre, ankete katılanların iş doyumu düzeyleri düşük bulunmamıştır.

3.2. Ücret Doyumu

Ücret, iş doyumunun belirlenmeside kaçınılmaz bir öneme sahiptir. Çünkü, ihtiyaçların çoğunun giderilmesine yardım eder.

Para beslenme, barınma ve giyinme gibi zorunlu ihtiyaçları karşılamakla birlikte, işgörenin günlük yaşantısını da kolaylaştırır. Üstelik para, başarının sembolü ve tanınmanın kaynağı olarak değerlendirilebilmektedir. Hatta bir kurumun verdiği maaşla, o kurumun itibarı arasında doğru bir oranti kurulur.

Gerçekten, insanlar yaşamak için çalışmak zorundadır. Diğer bir gerçek ise sadece gelir elde etmek için değil; ücret, içgüdüsel bir ödüllendirme kaynağıdır. Her iki durumda da ücret, sadece "hijyen faktörü" değil, bir güdüleyici faktördür (Dunn ve Stephans, 1972, s. 323).

Çalışanların emekleri karşılığında, kendilerine verilen ücretin yeterli ve adil olup olmadığını karar verirken bir yandan aldıkları ücretin gereksinimlerini mal ve hizmet olarak ne ölçüde karşıladığına; öte yandan başka kuruluşlarda benzer işler için ücretin miktarına bakarlar. Ücretlerinin adil olup olmadığını değerlendirirken de kendi ücretlerini, kuruluştaki diğer çalışanların ücretleriyle karşılaştırırlar (İncir, 1985, s. 57).

Bu karşılaştırmalar sonucunda kendisine verilen ücretin yetersiz veya adaletsiz olduğu duygusuna kapılan işgören huzursuz olur, iş doyumu düzeyi düşer.

Ücretin yeterli ve adil olup olmadığını karar verirken, bir yandan ihtiyaçları mal ve hizmet olarak ne ölçüde karşıladığına, öte yandan benzer işlerde diğer çalışanlar verilen ücretin miktarına bakılır. Yurt yöneticilerinin aldıkları ücretin yeterli olup olmadığını tespit etmek üzere, araştırmaya katılanlara, "şu anki ekonomik duruma göre maaşlarının ne durumda olduğuna" da ilişkin görüşleri Tablo 2 de verilmiştir.

Tablo 2 de gösterilen bulgulardan anlaşılmaktadır ki, ankete katılanların büyük bir bölümü (%89) (Zayıf ve Çok Zayıf), şu anki ekonomik duruma göre maaşlarını yetersiz bulmaktır. Buna karşılık, sadece %9'luk bir grup (Mükemmel ve İyi) maaşlarını yeterli bulurken, %2'lik bir grup fikir belirtmekten kaçınmıştır. Ücret'e ilişkin "puan ortalaması" olan 4,35, "çok zayıf" seçeneğinin 5 olan puanına yakın bulunmuştur.

Tablo 2: Yöneticilerin Mevcut Ekonomik Koşullarda Maaşlarını Yeterli Bulup Bulmadıklarına İlişkin Görüşleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Mükemmel	4	3	3
İyi	10	6	9
Fikri Yok	3	2	11
Zayıf	33	22	33
Çok Zayıf	102	67	100
Toplam	152	100	100
Ortalama	4,35		
Standart Sapma	1,67		

Örgüt yönetimi, genellikle ücret yetersizliği üzerinde durur. Halbuki, ücretleredeki dengesizliğin, ücret düşüklüğünden daha çok çalışanları huzursuz edebileceği gözardı edilir. Bununla ilgili olarak, araştırmaya katılanlara "yaptıkları işe göre aldıkları ücretin yeterli olduğu" görüşüne katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Alınan cevapların dökümü Tablo 3'de gösterilmiştir.

Tablo 3. Yöneticilerin Yaaptıkları İşe Göre Aldıkları Ücretin Yeterli Olup Olmadığına İlişkin Görüşleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Kesinlikle Katılmıyor	115	74	74
Katılmıyor	29	19	93
Fikri Yok	3	2	95
Katılıyor	6	4	99
Tamamen Katılıyor	2	1	100
Toplam	155	100	100
Ortalama	1,39		
Standart Sapma	0, 82		

Tablo 3'ün incilenmesinden de görülebileceği gibi, araştırmaya katılanların hemen hepsi (%93), ücretlerdeki dengesizlikten yakınmakta, kuruma yaptıkları katkının karşılığını alamadıklarını ifade etmektedirler.

Ücret yetersizliği doyumsuzluk kaynağı olmakla birlikte, ücretlerdeki dengesizlik veya adaletsizliğin doyumsuzluğa etkisi fazla olumuştur. Öyleki bu oran, %93,

doyumsuzluk kaynaklarının başında gelmektedir. Sorunun çözümü, organizasyon yönetimini aşmaktadır. Bu nedenle, devletin "eşit ise eşit ücret" politikasını uygulamak üzere, iş ve işgören değerlemesi yapması, sorunun çözümü açısından oldukça önemlidir.

3.3. Amir Etkenine Göre İş Doyumu Düzeyi

Amir (Supervizor), her iş doyumu incelenmesinde önemli bir etken olarak görülür. Ücret artışları, işte yükselmeler ve görevelendirmeler gibi çoğu durumlarda amir kilit rolü oynar. Bir işgörenin işinde başarılı olup olmayacağını belirlemek de amir tarafından yapılır.

Amir, yönetimin vazgeçilmez unsurudur Doğal olarak, bir kurumun başarılı ya da başarısız olması, o kurumdaki ilgili üst yöneticiye maledilir. Başarılı, becerikli, geleceği gören ve insanları iyi tanıyan bir yönetici, çalıştığı kurumu da başarıya götürür. Bir amir, çalışanlara işyerini ve hatta onların günlük yaşantısını çekilmez hale getirebileceği gibi, mutlu olmalarını da sağlayabilir. Amirinden mumnun olan işgörenlerin düşük ücretle çalışmaya razı oldukları kısmen görülmektedir.

Yurt yöneticilerin her yönüyle amirlerini (yönetim ve denetimi) değerlendirmeleri istenmiş ve bu konuda alınan cevaplar Tablo 4'de düzenlenmiştir.

Tablo 4: Yöneticilerin Her Yönüyle Amirlerini Değerlendirmelerine İlişkin Görüşleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Mükemmel	14	9	9
İyi	56	37	46
Fikri Yok	36	24	70
Zayıf	36	24	94
Çok Zayıf	8	5	99
Toplam	150	100	100
Ortalama	2,70		
Standart Sapma	1.17		

Tablo 4'ün incelenmesinden de görüleceği gibi araştırmaya katılanların yaklaşık yarısı (%46), her yönüyle amirlerini olumlu olarak değerlendirmişlerdir. Buna karşılık; %29'luk bir grup amirlerini yeterli bulmuyor. Diğer taraftan, azımsanmayacak bir grup (%24) ise çekimser kalmıştır. Yurt yöneticilerinin her yönüyle amirlerini değerlendirmelerine ilişkin "puan ortalaması" 2,7 olarak "iyi" seçeneğinin puanı olan 2'yi aşmaktır.

3.4. Yükselme ve Gelişme İmkanlarına Göre İş Doyumu Düzeyi

Yükselme'nin iş doyumu üzerinde etkisi orta düzeyde olmaktadır. Örgütte belirgin bir yükselme, işin içeriği, maaş ve amirle ilişkilerde olumlu bir değişikliğe neden olur.

Kurum'da üst düzeylerde çalışma, insana daha serbest davranma, daha yüksek maaş ve daha gözde görevler sunar.

Yükselme kararları, ödüllendirme kararlarıdır. Bu kararlar, işgörenin geleceğine ilişkin hayati kararlardır. Yükselme fırsatlarının bulunması, işgören davranışını etkiler (Dunn ve Stepnans, 1973, s. 323).

İlerleme güdüsünün, iş doyumunu belirleyen içsel etmenler arasında çok önemli bir yeri bulunmaktadır. Ankete katılanlara "kurum tarafından ne ölçüde yükselme imkanı sağlandığı" sorulmuş olup, elde edilen cevaplar Tablo 5'de sunulmuştur.

Tablo 5: Yöneticilerin, Kurumdaki İlerleme Fırsatları, Önermesine İlişkin Görüşleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Mükemmel	7	5	5
İyi	35	23	28
Fikri Yok	26	17	45
Zayıf	52	35	80
Çok Zayıf	30	20	100
Toplam	150	100	100
Ortalama	3.31		
Standart Sapma	1,31		

Araştırma bulgularına göre; ankete katılanların %55'i, (Zayıf ve Çok Zayıf) kurumdaki ilerleme fırsatlarını yeterli bulmamaktadır. Ancak, sadece üçte birlik bir grup (%28), kurumda ilerleme imkanının bulunduğunu düşünmektedir. Yüzde 17'lik bir grup ise, bu konuda olumlu ya da olumsuz fikir belirtmemiştir.

Kamu yönetiminde, yükselme için nitelik ve yetersizliğin ne ölçüde arandığını belirlemek üzere, ankete katılanlara bir önerme sunulmuştur. Bunaa göre "kurumda yükselme, kabiliyetten çok şans ve başka unsurlara bağlıdır" görüşüne katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Elde edilen bilgiler Tablo 6'da verilmiştir.

Alınan cevaplardan yükselme yetenek ve başarıdan daha etkin olan etmenlerin bulunduğu anlaşılmaktadır. Gerçekten, ankete katılanların sadece %18'i, yükselmenin yetenek ve başarıya bağlı olduğunu savunurken, %8'i bu konuda kararsız kalmıştır. Buna karşılık, %33'lük ber kesim sözü geçen yargıya katılırken, %41'i tamamen katıldığın bilirtmiştir. Birlikte ele alındığında, ankete katılanların %74'ü, yükselemenin niteliğe değil, başka etmenler bağlı olduğu görünüşü taşımaktadır.

Kamu yönetiminin bir başka yapısal özelliği ortaya çıkmaktadır. Yükselmede kayırmacılık, uzlaşmacılık ve işin gerekleri dışında kalan kimi özelliklerin ya da çeşitli etkenlerin daha etkin bir rol oynadığı anlaşılmaktadır. Ülkemizde daha önce yapılmış araştırmaların bulgularına bakıldığında; görevde yükselmenin iş başarımından çok kıdeme, siyasal ve ideolojik tercihlere bağlı olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Yöneticilerin Bir Kurumda Yükselmesi Kabiliyetten Çok Başka Unsurlara Bağlıdır Görüşüne Katılma Dereceleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Kesinlikle Katılmıyor	14	9	9
Katılmıyor	14	9	18
Fikri Yok	12	8	26
Katılıyor	51	33	59
Tamamen Katılıyor	62	40	100
Toplam	153	100	100
Ortalam	3,82		
Standart Sapma	1,36		

3.5. Çalışma Arkadaşları Etkenine Göre İş Doyumu Düzeyi

İşyerinde samimi dostlara sahip olma ve onların paylaşımcı olması, iş doyumunun kaynaklarındandır. İnsanların arkadaşları ile konuşmaktan hoşlanırlar, dağınık çalışmaktan hoşlanmazlar (Arnold, 1986, s. 90). İş arkadaşları kişiye sosyal bir destektir.

İnsanlar iş arkadaşlarını rahatlık kaynağı veya problemlerini anlattıkları kaynak olarak kullanırlar. İş arkadaşları, igören için işyerinin bir cehennem veya cennet olmasına yardım edebilir.

Ankete katılanlara, çalışma arkadaşları ile ilgili olarak "birim çalışanları arasındaki işbirliği " sorulmuş, elde edilen cevaplar Tablo 7 de gösterilmiştir.

Tablo 7: Yöneticilerin, Birim Çalışanların Arasındaki İşbirliği Hakkındaki Görüşleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Mükemmel	10	6	6
İyi	70	46	52
Fikri Yok	9	6	58
Zayıf	53	35	93
Çok Zayıf	11	7	100
Toplam	153	100	100
Ortalama	2,86		
Standart Sapma	1,20		

Tablo 7'nin incelenmesinden de anlaşılacığı üzere; ankete katılanların yarıdan fazla (%52), birim çalışanları arasındaaki işbirliğinin iyi olduğunu belirtirken, %42'lik bir

grup ise (Zayıf ve Çok Zayıf), bunu reddetmiştir. Puan ortalaması 2,86 olarak, "iyi" seçenegi olan 2'ye yakın bulunmuştur.

3.6. Çalışma Ortamına Göre İş Doyumu Düzeyleri

Çalışma ortamı; fiziksel ve örgütsel olarak ikiye ayrılmaktadır. Örgütsel çalışma ortamı bir organizasyona rehberlik eden temel değerler, amaçlar, atılımlar ve hedeflerden oluşur.

Ankete katılanların, fiziksel çalışma ortamı ile ilgili olarak "genel çalışma ortamındaki ısıtma, temizlik, dinlenme, araç-gereç vb.imkanlar" hakkındaki görüşleri Tablo 8'de sunulmuştur.

Tablo 8: Yöneticilerin Genel Çalışma Ortamında Isıtma, Temizlik, Dinlenme, Araç-Gereç vb. Faktörlerin İş Doyumu Üzerindeki Etkileri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Mükemmel	13	9	9
İyi	88	59	68
Fikri Yok	7	5	73
Zayıf	32	21	94
Çok Zayıf	10	6	100*
Toplam	150	100	100
Ortalama	2,50		
Standart Sapma	1,19		

Tablo 8'in incelenmesinden de anlaşılacağı gibi; ankete katılanların büyük bir bölümü (%68), çalışma ortamındaki ısıtma, temizlik, dinlenme, araç-gereç vb. imkanları yeterli bulmuştur. Ancak %27'lik bir grup (Zayıf ve Çok Zayıf), çalışma ortamındaki 2,5 olarak "iyi" seçeneği olan 2'ye çok yakın bulunmuştur.

Örgütsel çalışma ortamı ile ilgili olarak ankete katılanların, "genel olarak, bir işyeri olarak çalıştıkları kurumu değerlendirmeleri" istenmiştir. Elde edilen cevaplar Tablo 9'da sunulmuştur.

Tablo 9'da görüldüğü gibi; ankete katılanların yarıdan fazlası (%59), bir işyeri olarak, kurumu zayıf ya da çok zayıf olarak değerlendirirken, %34'lük bir grup ise, kurum hakkında olumlu bir değerlendirme yapmıştır. Puan ortalaması 3,4 olarak "zayıf "seçeneğinin puanı olan 4'e çok yakın bulunmuştur.

Yurt yöneticilerinin çalıştıkları kuruma göre iş doyumu düzeyleri düşük bulunmuştur. Kurumun çalışanlarına karşı tutumunun diğer kurumlara göre zayıf değerlendirirken, çalışanların kurumdan beklediklerini bulamadıklarını, özellikle de kurumda olumlu bir kurumsal kültürün oluşturulmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 9: Yöneticilerin, Bir İşyeri Olarak Çalıştıkları Kurumu Değerlendirmeleri

Katılma dereceleri	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Mükemmel	4	3	3
İyi	48	31	34
Fikri Yok	10	7	41
Zayıf	63	42	83
Çok Zayıf	26	17	100
Toplam	151	100	100
Ortalama	3,4		
Standard Sapma	1,3		

3.7. Genel İş Doyumu

Buraya kadar, yurt yöneticilirinin doyum düzeylerini belirlemek için, bu olgunun çeşitli boyutlarını ayrı ayrı ölçmüş bulunuyoruz. Genel iş doyumu başlığı altında ise, yöneticilerin iş doyumu üzerindeki toplu değerlendirmelerine başvurulacaktır.

Yurt yöneticilerinin, "işinizi ne kadar seviyorsunuz" önermesine ilişkin görüşleri Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10 : Yöneticilerin İşlerini Ne Kadar Sevdiklerine İlişkin Görüşleri

Hoşnutluk Düzeyi	Kişi Sayısı	Oran (%)	Toplu Oran (%)
Nefret Ediyor (Çok Düşük)	12	8	8
Hiç Sevmiyor	11	7	15
Sevmiyor	25	16	31
Şöyle-Böyle (Orta)	57	37	68
Seviyor	39	26	94
Çok Seviyor	4	3	97
Bayılıyor (Çok Yüksek)	5	3	100
Toplam	153	100	100
Ortalama	3,81		
Standart sapma	1,40		

Tablo 10'un incelenmesinden de anlaşılacağı gibi; yurt yöneticileri doyum düzeyi bakımından önemli değişkenlik göstermekle birlikte, genel eğilimiyle beklenene uygun olarak düşük doyum düzeyindedir. Doyum konusundaki tutumlar, orta doyum düzeyinde toplanma eğilimi göstermektedir. Gerçekten, işinden hoşnut olan (Bayılıyor, Çok Seviyor, Seviyor) %31,5'lik bir kesim karşısında, görevinden hoşnut olmayan (Nefret Ediyor, Hiç Sevmiyor, Sevmiyor) % 31,3'lük bir kesmin yer aldığı; üstelik

işinden şöyle-böyle doyum sağlayanların psikolojik boyut olarak çoğunlukla hoşnut sayılmayacakları gözönünde alındığında, doyumsuzluğun egemen bir nitelik taşıdığından söz edilebilir.

Yukarıda belirtilen doyum düzeylerinin özellikle ülkemizdeki kamu kurumlarının çoğunda geçerli olabileceğini söyleyebiliriz. Çünkü araştırmanın kapsamı geniş tutulmuştur. Bu sonuçlara göre, çalışanların iş doyumu düzeyleri düşüktür. Bu nedenle, iş doyumu düzeylerinin iyileştirilmesi kaçınılmazdır.

4. SONUÇ

Ücret, gelişmiş ülkelerde büyük ölçüde değerini yitirmiş, yerini başka etkenlere bırakmıştır. Oysa, ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde öncelikli yerini korumaktadır. Ancak, ücret yetersezliği veya adaletsizliğinin doyumsuzluğa etkisi daha fazla olmaktadır. Yükselme imkanları ile ilgili olarak; imkanlarının yetersizliğine göre yükselmenin kabiliyetten çok başka unsurlara bağlı olması çalışanlar üzerinde huzursuzluk yaratmaktadır. Yine çalışma ortamı ile ilgili olarak; fiziksel çalışma ortamından ziyade, örgütsel çalışma ortamının elverişsiz ya da doyumsuzluk kaynağı olması dikkat çekmektedir. Sonuç olarak, parasal ya da maddi imkanların iş doyumuna etkisi önemli olmakla birlikte, tarafsız, gerçekçi ve çalışanların sosyo-kültürel değerlerini esas alan örgütsel uygulamaların etkisi daha fazladır. Başka bir deyişle, parasal ya da maddi imkanlar her sorunun çözümünde yeterli olmayabilir. Bu nedenle, iş doyum düzeylerini yükseltecek parasal ve örgütsel uygulamalarla birlikte, haklı olmayan beklentilere giren işgörenler üzerinde eğitim faaliyetleri yürütülmelidir. Böylece, onların kendilerini doğru bir şekide tanımalarına yardım edilmiş olur.

KAYNAKÇA

ARNOLD, Hugh; Daniel FELDMAN. (1986), *Organizational Behavior*. New York : McGraw-Hill Book Company

BAŞARAN, İ. Ethem. (1982), *Örgütsel Davranışın Yönetimi*. Ankara : Ankara Üniversitesi Eğitim Fakültesi,Yayın No: 111.

DUNN, J. D. and Stephans, A. (1972), *Management of Personnel*, New York : McGraw -Hill Book Company.

İNCİR, Gülten. (1990), *Çalışanların İş Doyumu Üzerine Bir İnceleme*. Ankara : MPM, Yayın No: 401

LANDY, Frank; Don TRUMBO. (1976), *Psychology of Work Behavior*. Homewood, Illinois: The Dorsy Press.

LAWLER, E and Lyman PORTER. (1971), *The Effect of Performance On Satisfaction*. New York: Oxford University Press.

LEVITAN, Sar and William JOHNSTON. (1973), *Work is Here To Stay, Alas*. Columbus, Ohio: Olympus Publishing Company.

PORTER, Lyman and Edward LAWLER. (1968), *Managerial Attitudes and Performance*. Homewood, İllinois : The Dorsey Press.

STRAUSS, George and Leonard SAYLES. (1972), *Personnel: The Human Problems of Management*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall Inc.

HIGH TECHNOLOGY COMPANIES and HUMAN RESOURCE MANAGEMENT ISSUES

A. Asuman AKDOĞAN*

ABSTRACT

High technology companies play an increasingly vital role in the world economy, and they have become a part of our lives. Although there is no precise definition of high technology firms, there seems to be general concensus that scientific discovery, innovation, and R&D activities are the general characteristics of high technology companies. These characteristics and pursued by people. Practitionars and scholars believe that, high technology companies call for a management style which differs from traditional companies, and their workers have different kinds of characteristics. Therefore, management of human resources in these companies require special attention.

High technology companies deal with a set of problems that require special attention and treatment. In this paper, human resource management issues of high technology firms have been presented, and then some solutions are suggested to improve the performance of the high techonology companies.

1. INTRODUCTION

Organizations, as open systems, are dependent upon a flow of resources and personnel from outside. As the organizations evolve, and the technology becomes the origin of success, personnel resources of organizations become very important in general resource flow. According to Kleingartner and Anderson (1987), all of the innovations and their applications depend on large number of people within organizations, performing related functions. It is people who sustain new firms, create new industries and new markets; and shape the overall of innovations (Kleingartner and Anderson, 1987, p. 7).

If personnel is so crucial to the success of firms, the efficiency of human resources is very critical for high technology companies.

In this paper, the company to be focused on is one of a high technology. When we talk about high technology companies, it becomes more critical to the management of human resources to gain and sustain competitve advantages in highly competitive and turbulent environment. The present paper will first look at the characteristics of high technology (tech) companies; secondly, it will research into the qualities of high technology workers crucial to the success of such companies. Finally, human resource management issues and problems in high technology companies will be discussed; however, since such issues and problems in high tech companies are comprehensive, in

Yrd. Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü-KAYSERİ

this study, the disscussions will be limited to answering three basic questions:

- How can the high tech professionals be attracted and recruited in a high tech company ?
- How can they be motivated ?
- How can their productivity be increased ?

2. HIGH TECHNOLOGY COMPANIES and PROFESSIONAL WORKERS

2.1. High technology Companies

Although there are many definitions of high tech companies, most definitions emphasize two points; One group of definitions focused on the aspects such as the high number of technical use of R&D etc., which is also adopted in this paper. Other group of definitions dealt with characteristics of the technology which is used by the company.

A definition of high tech firms provided by Milkovich (1987) describes high tech companies as firms that emphasize invention and innovation in their business strategy,deploy a significant percentage of their financial resources to R&D, employ a relatively high percentage of scientist and engineers in their work force, and compete worldwide. Schoonhoven and Jelinec (1990) accept the invention and innovation perspectives to define a company as high tech company. They also talk about dynamic of these companies and a need for continuous change.

A broad definition is given by Kleingartner, Anderson, and Gomez- Mejia and Balkin is summarized below (1987; 1985). The general characteristics of a high technology company are as follows:

- The proportion of engineers and scientists is higher than that in other companies.
- New production methods are based on scientific applications.
- R&D expendituers are higher than those of non-high tech firms.
- Expertise is valued, academicians are useful providers of training and expertise.
- The products are marketed in domestic and foreign markets.
- The management tends to be young and relatively inexperienced.
- Numerous innovations are introduced at frequent intervals.
- These firms are short-lived due to competitive pressures.
- There is a dependency on outside capital.
- There is less formality and fewer layers of bureaucracy; financial risks are shared more often with employees.

These characteristics are too broad. Thus, even if an industry did not have all the features mentioned above, it would still be labeled as high tech company. When we consider all of the definitions, we can accept that high technology firms consist in three factors : innovation, science and research. These are the factors that are crucial to the survival of high tech companies. That is why the human resource and their management are very important for high tech companies.

2.2. High Technology Workers

They are know as knowledge workers (Drucker, 1988, p. 45; Von Glinow, 1988, p. 9). They are professionals such as engineers and scientists engaged in knowledge exchange. Although there is no precise typology which is derived from research on high tech workers, "professionalism" (Kleingartner, 1987, p. 10) which refers to the skill level of these workers, their work and, the ways in which they do it is the most important point to explain the attributes of the high-tech workers.

As a "consensual definition" (Miller, 1986, p. 92; Raelin, 1985, p.147) of professionalism, the following features are critical. In that they include :

- Expertise gained from specialized training (abstract knowledge).
- Autonomy, a percevied right to make choices.
- Commitment to the work and professional calling.
- Identification with the profession and other professionals.
- Ethics, a felt obligation to render service without concern for self interest and becoming emotionally involved with clients.
- Collegial maintenance of standards; a percevied commitment to police the conduct of other professionals.

As professionals, high tech workers have the characteristics mentioned above. They have strong expertise (technical speciality) which is derived from education and training. They have professional ethic and standards. They pursue technical challenges. They struggle for technological breakthrough. They generally join a firm because of the challenge of the work. Also, they arrive in the firm already "socialized" with a strong internalized set of expectations and values (Mohrman, v.d., 1990, p. 218). For instance, they look for special working environment, and expect social rewards, demand autonomy. Special professionals believe that the fulfilment of these needs mean a need for new company cultures.

3. HIGH TECHNOLOGY ENVIRONMENT

High technology companies, which have special conditions, operate in very turbulent environments. For instance, competition forces them to bring products into the production and distribution very quickly. A lack of engineers can prevent new ideas related with production not from being implemented, and any dealy could be a serious treat to market share. Therefore, R&D personnel and engineers are crucial resources for the survival of high tech companies that they have to compete for the resources not only with one another, but also with academic research centers and other manufacturing companies.

The characteristics of the enviromental conditions in which high technology companies operate can be summarized as follows:

* The demand for scientists and engineers increases faster than the supply (Milljus and Smith, 1987, p. 115). Even when there are sufficient number of college graduates to meet the need, these graduates may not be equipped with specialized skills needed in an industry.

* Companies use other companies' personnel as the basic source for recruitment of experienced engineers and scientists.

* Scientists and engineers differ in nature from the other professsionals. They perceive themselves more different than other professionals. As "technically oriented" personality (Golson, 1985, p. 33-36) : they tend to be highly intelligent, serious, and have high achievement orientation, strong concern for career advancement and poor interpersonal skills.

*Career advancement in high technology industry is often equated with management rather than a technical career (Turbin and Rosse, p. 229) But in general, they are not satisfied with being manager.

4. HUMAN RESOURCE MANAGEMENT ISSUES

The unique characteristics of environmental conditions in high tech companies, summarized above, bring together some major tensions in the management of human resources. Although there are many aspects of human resource management (HRM) in a high tech company, to attract and to retain scientists and engineers are a major concern in many high technology organizations. They spend huge sums for recruiting but often fail to meet the needs of scientists and engineers (Turbin and Rosse, 1990, p. 231) who are essential to an industry where compentitivenes depends on research and development of new products. Even when they are able to recruit enough high tech professionals, it is a critical management problem to retain them in the company for a long time. Also, motivation and development for high performance are other important issues.

4.1. Attraction and Recruitmet

Some basic issues which are likely to be confronted by firms in attracting and recruiting of high tech professionals have been presented below:

* The high technology professional worker market is very tight. The supply of high tech professionals is limited but there is an increased demand for them**. This is caused partly by newly established high tech companies and the desire of the young existing companies to grow. Furthermore, in order to survive, traditional companies are adopting high tech processes and they need new type of professionals. Also, academic research centers and government R&D labs are other demand sources for these knowledge workers.

* To overcome these shortages, some firms offer to students with promises of lucrative contracts. Also, high tech companies give some scholarships and grands to the universities to gain and sustain a competitive advantage by "locking-in" a regular flow of highly skilled human resources (Cascio, 1990, p. 181). The dilemma is, there is a quick technological change in this industry and the specialty of these professionals can be obsolete in a short time.

* Almost all companies have standard compensation and lucrative contracst to attract these professionals. When we consider the special needs of the professionals, these standarts may fall short of their satisfaction.

** Over 5 years period (1982-1987), there was a compound increase of over 100 percent in the demand for hardware and software engineers in high technology firms.

* Another important concern for high tech professionals is to relocate them and their families; Geographical location, living conditions, access to continuing education, quality of local universities, state of the art technology in the community, and an atmosphere of support for professional growth and development are important (Turbin and Rosse, 1990, p. 231). Some areas have disadvantages for such conditions.

* High technology industry is highly competitive and the companies which are working in this industry are generally young. So, there is high uncertainity in this industry segment, they can easily be failed. Hence, companies have problems to promise job security.

* Companies that can offer "cutting edge" (Cascio, 1990, p. 182) technology and research opportunities, and that have established reputation for innovation and financial growth get an advantage to attract and recruit skills.

* Realistic preview about jobs which are challenging, provide autonomy within collaboration, real responsibility and control on some of the parts of work are also essential components of attraction and recruitment.

Under these conditions, in order to have a successful recruitment, companies should pay attention to the factors which are given below;

- It is important to have good relationship with the school which are providing technical talents, particularly given tight labor market.

- Using informal contracts and networks to recruit talented people are important.

- For these professionals, "work itself" is critical to make preferences.

- Honesty of companies is important. If a company realities are not consistent with the recruitment promises, this will create problems. Companies should avoid it.

-Career advancement is critical, companies should be aware of it.

-Image of a firms is also another important factor in recruiting high tech professionals.

4.2. Retention and Motivation

Once professionals have been hired, it is important to motivate them throughout their organizational careers. Another point is retention. In the United States, turnover of the highly skilled, technical and professional personnel is very high (Von Glinov, 1988, p. 54). Even a few years experience gives a big chance for mobility to the high tech professionals. Beside the characteristics of this environment, opportunity for advancement, to grow and develop as professionals, and to do challenging work are the key intangibles (Parden, 1981, p.2) in the technical specialists decision to move within or outside of their organization.

Another important cause for turnover is the differences between the characteristics and needs of technical and management professionals. Engineer and scientists generally have dissatisfaction with working under management professional and this leads to high turnover (Sherman, 1986, p.72). Also, in general, they prefer to avoid the burden of administration and supervisions and they are bothered to take managerial decisions

without having complete information. On the other hand, these characteristics restrict ther career advancement.

In order to promote retention and motivation, high tech companies have to find out some solutions to these problems. But first of all, they have to understand the differences between high tech professionals and other professionals, which will provide the solutions to the problem of motivating high tech professionals.

If the characteristic of high tech knowledge workers that were presented at the beginning of this paper (expertise, autonomy, etc.) are considered, solutions to the problem of keeping them in the company could be developed. For example, motivation in itself is an important factor in retaining such personnel in the organization. Therefore, if we know what can motivate these people, solutions can be suggested based on the characteristics of high tech workers.

In a traditional organization, an incentive for motivation is rewards and compensation. Researches have shown that traditional rewards such as promotions, pay increases, and status symbols are considerably less effective in controlling the performance of high technology professionals (Von Glinov, 1985, p.191). In addition to the above mentioned traditional rewards, they may need other rewards, as those presented in the table, for their job satisfaction..

According to a research, the followings are the key rewards most valued by high tech and professional workers (Von Glinov, 1988, p. 76-77; Miller, 1986, p. 55);

As shown in this table, and stated above, high tech professionals are not only interested in short term financial rewards. More than that they are interested in rewards which are related with job content. Their responses to the rewards also change in time. For instance, financial concerns which are valued during the early years of their careers may be replaced by professional rewards as they advanve in their careers. Thus, high technology companies should develop compensation strategies that are congruent with the nature of the work force, the organization, and its environment.

Consequently, in order to retain and motivate high technology professionals the following conditions are essential;

- Companies should respond to technical professionals desires for development and careers advancement.

- Keeping employees in touch with state of the art developments is beneficial for satisfaction and motivation.

- Not only short term high salary but also term ownership, bonuses and awards will create positive result. Other benefits such as flexible work hours, travel allowances, employee assistance programs will help them to be retained.

- Establishing dual-career ladder; It refers to an alternative career path that technical personnel can choose to pursue rather than the traditional route through management position (Gomez-Mejia and Welbourne, 1990, p. 271). Having such a dual structure, technical professionals can have a career path without moving into the management position and it will reduce dissatisfaction.

Table 1: Key Rewards For Professional Workers.

Professional Rewards:	- Opportunity to work with top-flight professionals. - Freedom to make the most of your own work decisions. - Intellectually stimulating work environment. - Not working on repeating yesterday, but working on tomorrow. - Having an impact on national legislation.
Job Content Rewards:	- A productive atmosphere. - Flexible work hours. - Long term project stability. - Opportunities to adress significant human needs. - Diversity of business, which creates continuing new opportunities. - Patriotic projects.
Career Rewards:	- Working for a leading-edge company. - Diverse opportunities for personal growth and advancement. - Opportunity to participate in the companies successes. - Career opportunities to stay ahead of the crowd. - The chance to get in on the ground floor of important projects. - Opportunities for self-expression. - Being able to play a role in the companies future.
Social Status or Prestige Rewards:	- Beautiful location. - Open-door management. - Extensive recreational facilities.
Financial Rewards:	- Salary reviews. - Compensation for unused leave. - Cash bonuses.

- Job rotation; Moving people across disciplines allows the company and people to work together in different roles and reduces hierarchy (Kanter, 1986, p. 11). It will make them satisfied. However, it is difficult to implement this kind of movement.

4.3 Productivity

It is very important to use all the resources efficiently. As the most important resource of high tech companies, the productivity of professionals are very critical for success. Productivity of scientists and engineers has so far suffered from a lack of training in critical non-technical skills such as writing, oral presentation, and coordination in a team as a team member. Productivity has also suffered from time spent by technical professionals on tasks that they do not have speciality such as providing work support for junior staff.

Because of the scarcity of professionals, selection and placement errors in recruitment process can reduce productivity. For instance, without having enough experience, and proper training, filling a position reduces productivity and increases turnover.

The following are suggested to improve productivity:

- Most of the strategies focused on providing rewards for desired performance such as profit sharing (Miljus and Smith, 1987, p. 127) and stock options.

- Group incentives.

- Respect the personnel and regard them as the most important asset for the company.

- To encourage learning and reasonable risk taking.

- To create an organization such as open communication, clear job expectations, and emphasis on feedback.

- To improve selection and placement procedures.

- To improve person / job / organization fit.

- To increase training and development at all individual, group, and/or organizational level.

5. CONCLUSION

High technology companies have became a part of our lives. They are high performance, innovative companies and are managed organically to deal with the changing technical and environmental conditions they are faced with. Coping with change and managing it is an ongoing challenge for high technology firms. Another characteristic of these companies is that their workers who have unique needs. They have expertise, and qualifications. They need autonomy and they prefer self control.

Because of the unique nature of high tech companies, these professionals with special characteristics determine the success of the company that they work for. Given the fact that professionals are scarce, this requires to pay more attetion to the management of professional.

In the tight labor market, attracting and recruting the right professionals for the company require understanding the characteristics of the professionals. When companies understand that professionals have expertise, like authonomy, enjoy challenges, tend to have more training, and have occupational ethic and standards, they can use these reguirements to attract them. Such understanding also leads to establishing

tools for motivation. For example, having non-financial rewards as well as financial will help companies to attract and motivate the high tech professional. Another important issue is productivity. In high tech companies, it suffered both the lack of non-technical abilities of these professionals and the managerial mistakes.

Finally, because of the survival of this companies are dependent upon the ability of the companies should establish good relations with the schools, choose right location, have a good image in society, present cutting-etge technology, give non-financial rewards, make organizational arrangement to create career path, and increase training and development. Recognition of the importance of these factors will help companies find and utilize their human resources, effectively.

REFERENCES

CASCIO, Wayne F. (1990), "Strategic Human Resource Management in High Technology Industry. "In L. R. Gomez-Mejia and M. W. Lawless (Ed.). *Organizational Issues in High Technology Management*, Connecticut: Jai Press Inc, pp. 181-190.

DRUCKER, P.F. (1988), "The Coming of the New Organization." *Harvard Business Review*. (January-February). p. 45-53.

GOLSON, H. L. (1985), "The Technically Oriented Personality in Management", *IEEE Transactions on Engineering Management*, EM-32, pp. 33-36.

GOMEZ-MEJIA and Balkin. (1985), "Managing a High Technology Venture", *Organizatonal Dynamics*, (February). p. 85-92.

GOMEZ-MEJIA, I. R., and T. M. Welbourne. (1990), "The Role of Compensation in Human Resource Management Strategies of High Technology Firms." In Von Glinov and Mohramn (Ed.) *Managing Complexity in High Technology Organizations*. New York: Oxford University press. p. 271-283.

KANTER, R. M. (1986), "Pay and Hierarchy." *Management Review*. (June). pp. 11-22.

KLEINGARTNER, A., and C. A. Anderson. (1987), *Human Resource Management in High Technology Firms*. Lexington, MA: Lexington Books.

MILKOVOCH, G. T. (1987), "Compensation Systems in High Technology Companies." In D. B. Balkin and L. R Gomez-Mejia (Ed.). *New Perspectives on Compensation*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. pp. 271-278.

MILJUS, R. C. and R. L. Smith. (1987), "Key Human Resource Issues for Management in High Technology Companies", In A. Kleingartner and C. A. Anderson (Ed.). *Human Resource Management in High Technology Firms*. Lexington, MA: Lexington Books. pp. 115-131.

MILLER, Donald B. (1986), *Managing Professionals in Research and Development*, San Francisco: Jossey-Bass.

MOHRMAN, Allan M., and Susan A. Mohrman, and Christopher G. Worley. (1990), "High Technology Performance Management", In Mary Ann Von Glinov and S.A. Mohrman (Ed.). *Managing Complexity in High Technology Organizations*, New York: Oxford University Prees, pp. 210-221.

PARDEN, R. J. (1981), "The Manager's Role and High Mobility of Technical Specialist in the Santa Clara Valley, *IEEE Transactions on Engineering Management*, EM-28 (1). pp. 2-8.

RAELIN, Joseph. (1985), "The Basis for the Professional's Resistance to Managerial Control", *Human Resource Management*, Vol. 24. No: 2. (Summer), pp.147-176.

SHERMAN, H. D. (1986), "The Relationship Between Factors in the Work Environment and Turnover Propensities Among Engineering and Technical Support Personnel", *IEEE Transactions on Engineering Management*. EM-33 (2), pp. 72-78.

SCHOONHOVEN, C. B. , and M. Jelinec. (1990), "Dynamic Tension in Innovative, High Technology Firms: Managing Rapid Technological Change Through Organizational Structure," In Mary Ann Von Glinov and S. A. Mohrman (ed.), *Managing Complexity in High Technology Organizations*, pp. 91-99.

TURBIN, Mark S., and J. G. Rosse. (1990), "Staffing Issues in the High Technology Industry." In L. R Gomez-Mejia and M. W. Lawless (Ed.). *Organizational Issues in High Technology Management*. Conneticut: Jai Press Inc. p. 229.

VON GLINOV, M. (1995), "Reward Strategies for Attracting, Evaluating, and Retaining Professionals", *Human Resource Management*, Vol. 24. No. 2. (Summer), pp. 191- 206.

VON GLINOV, Mary Ann. (1988), *The New Professionals*, Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company.

ÖZET

20. yüzyılın ikinci yarısında yaygın olarak yaşantımızın bir parçası haline gelen yüksek teknolojiye sahip işletmeler, yenilik, bilim ve araştırmanının çok yoğun olarak yapıldığı ve yaşandığı işletmelerdir. Etkin bir biçimde yönetilmeleri hem çok önemli hem de çok zor olan yüksek teknolojiye sahip bu işletmeler, onları geleneksel işletmelerden ayıran birçok farklı özelliğe sahiptir. Bu tür işletmeler için öncelikle teknolojik ve çevresel değişimin üstesinden gelebilme ve hatta onu yönlendirebilme varlığın devamı anlamını taşıdığından çok önemlidir. Diğer bir farklılık ise, bu tür işletmelerde çalışanların üstün özellikleri ve çalışma ortamından farklı beklentileridir. Yenilik ve araştırmaya dayalı yüksek teknolojiye sahip bir işletmeyi başarıya yönelten temel kaynak olarak insangücü, üstün özellikleri ile amaçlara etkin bir biçimde ulaşabilmek için son derece önemli bir unsurdur. Bu nedenle, bu çalışmada yüksek teknolojili işletmelerde insan kaynaklarının yönetimi ile ilgili hususların irdelenmesi amaçlanmıştır.

Yüksek teknoloji kullanan bir işletmeye, özel yeteneklere sahip işgücünü çekebilmeden, işe almaya ve güdülemeden, verimin artırılmasına kadar birçok hususta sorunlar söz konusudur. İnsan gücü bir tip bir işletme için kritik bir unsur olduğundan, işletmelerin insan kaynakları yönetimine özel bir ilgi göstermesi ve bu kaynağa özgü ödül ve yönetim araçları kullanması varlıklarının etkili bir biçimde devamı için kaçınılmaz zorunluluktur.

PROJE YÖNETİMİ VE ÖRGÜT YAPISI

Bülent TOKAT*

1. GİRİŞ

İşletme yönetiminin güncel ve modern kavramlarından biri de proje yönetimidir. Son yıllarda özellikle yönetim ve örgüt anlayışının gelişmesi, Durumsallık yaklaşımı ile gelen yeni görüşler işletmelerin örgüt yapılarını da büyük oranda etkilemiştir. Günümüzde işletmeler yaşamlarını hızla değişen bir çevre içinde sürdürmektedir. Çevredeki bu hızlı değişim işletmeleri de etkilemekte, onların da sürekli olarak değişmesini zorunlu kılmaktadır. Buna karşılık geleneksel örgütler çoğu kez gerekli yaratıcılığa ve hızlı değişim gücüne sahip değildirler.

2. PROJE YÖNETİMİ VE UNSURLARI

Genel program içinde, bitiş noktaları belli olan ve ayrılabilen kesimler, kendi başlarına bir planlamaya bağlanıp, bağımsız olarak yürütülebilir duruma getirilirse, proje ortaya çıkar (Aşkun, 1988, s. 10). Proje, genel bir programın birbirinden oldukça kesin bir biçimde ayrılan bir bölümüdür (Özalp, 1982, s. 58). Proje, belli bir amaca, belli bir sürede, belli bir maliyetle ulaşmak için tasarlanan eylem ve işlemlerden oluşan, bir iş bütünüdür (Başaran, 1989, s. 261). Bir iş bütünü (grubunu) "proje" haline getiren ana özellikler olarak şunlar belirtilebilir (Koçel, 1993, s. 66).

- İş grubu içinde yer alan eylemlerin belirli başlangıç ve bitiş noktalarının bulunması,
- İş grubunun ve bunun içindeki eylemlerin çoğu kez bir defaya mahsus olmak üzere yapılması, yani geçici olması (iş grubundaki eylemlerin bir kez yapılması ile amacın gerçekleşmesi)
- İş grubu içindeki bu eylemlerin her yönünden her zaman tam olarak bilinmemesi, belirsizliklerin olması,
- İşlerin zamanında bitirilmemesinin işletme açısından önemli kayıplara neden olması,
- İş grubu içinde yeralan işin bitiş zamanı, maliyeti ve kalitesi açısından belirli standartların olması,
- İşlerin ve eylemlerin gerçekleştirilmesi sırasında, işlerle ve standartlarla ilgili sürekli değişikliklerin olması,
- Eylemlerin gerektirdiği kaynakların miktarının zaman içinde çan eğrisi şeklinde dağılması,

---

* Yrd. Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi-KÜTAHYA.

- İşletme ele aldıkları iş gruplarının yapı projelerin çoğu kez birbirinden farklı olması,

- Projeyi gerçekleştiren işletme ile projenin sahibi arasında, çoğu kez, yasal bir sözleşmenin bulunması;

Eğer bir işletmenin yaptığı işler yukarıdaki özellikleri taşıyor ise, bu işler "Proje" adı altında ele alınabilir. Özetle projeleri, başlama ve sona erme zamanı belirli olan, bir zaman süresiyle sınırlandırılmış bulunan, çapraşıklık ve yenillik özelliklerini yapısında toplanmış ve bundan dolayı da riskli bir nitelik taşıyan eylemler olarak tanımlayabiliriz.

Proje yönetimi ve örgüt yapısı, çağdaş teknolojik gelişmelerin etkisinde geleneksel örgütlerin çevrenin gereksinimlerini karşılamakta giderek yetersiz kalışlarının bir sonucu olmuştur. Geleneksel örgütlerde karar verme ve sorun çözme işlevlerinin amaçları gerçekleştirme yeteneğinin ve amaçların gerçekleştirilmesinde yararlanabilecek kaynakların örgüt içinde çeşitli birimlere dağılmış olması, örgütün olanaklarını belirli sorunların çözümüne yöneltmesini güçleştirmektedir. Belirli bir sorunun çeşitli yönleri geleneksel örgütün farklı birimleri tarafından çözümlenmeye çalışmakta, sorunun tümü gözden kaçırılmaktadır. Karmaşık bir sorunu ya da belirli bir amacı gerçekleştirmeye yönelik görevler bütününü işlevsel birimler arasında parçalamak yerine, örgüt içinde oluşturulan bir mikro örgüte vermenin daha olumlu sonuçlara yolaçabileceği düşünülmüştür (Dicle, 1980, s. 212). Böyle bir mikro örgüt içinde sorunun çözümü için gerek duyulacak kaynakların önemli bir kısmı (özellikle işgücü kaynakları) geçici bir süre için biraraya getirilerek işlevsel birimlerden gerekli destek sağlanmaya çalışacaktır. Proje örgütü adını verdiğimiz bu birimler, kuramsal olarak ana örgütün sahip olduğu tüm unsurlara sahip olacaktır.

Amacı, büyüklüğü ve nitelikleri itibariyle işlevsel birimlerden herbirini kapasitesini aşan bir işi, bir proje oluşturmadan ve gereksinim duyulacak işgücünün biraraya getirmeden planlamak, yöneltmek, düzenleştirmek ve denetlemek son derece güçtür. Ayrıca, geleneksel örgütlerde çoğu kez görülen basamaksal baskılar, biçimsel işleyiş, buyrukçu yönetim ve formalitelere düşkünlük de örgüt için çok önemli olan belirli amaçların zamanında gerçekleştirilmesini ve oña ilişkin görevlerin etkin bir biçimde yürütülmesini engelleyen uygulamalardır. Proje yönetimi ve örgüt yapısı bu güçlükleri gidermek amacıyla geliştirilmiştir (Dicle, 1980, s. 213).

Proje örgüt ve yönetimi herşeyden önce, belirli bir amacı yine belirlenmiş olan maliyet, fayda, süre ve standartlar çerçevesi içinde gerçekleştirmekle sorumludur. Amaç, genellikle, özel bir örgüt ve yönetimi gerektirecek derecede önemlidir. Bir projenin amacı beş-altı hafta ya da ay gibi kısa bir süre içinde gerçekleştirilebileceği gibi, ancak birkaç yıl sonunda varılabilecek bir hedef de olabilir. Proje yönetimine konu olacak amaçların kendine özgü niteliklerinin bulunması ve genellikle gerçekleştirildikten sonra aynen tekrarlanmasının söz konusu olmaması gerekir (Dicle, 1980, s. 213).

Bir proje şu niteliklere sahip olmalıdır;

a) Proje amaçları bakımından tanımlanabilir olmalıdır.

b) Proje kendine özgü niteliklere sahip olmalı, sık sık tekrarlanmaya ve örgütün sürekli eylem ve yapısına uygun düşmeyen bir karakter taşımalıdır.

c) Yapılması gerekli işler, gerekli bilgi, teknoloji ve bunlar arasındaki ilişkiler bakımından karmaşık olmalıdır.

d) Gerçekleştirilmesi, örgüte sağlayacağı yararlar açısından büyük önem taşımalıdır.

Örgütte yapılması gerekli bir işin ya da gerçekleştirilmesi öngörülen bir amacın örgütün mevcut yapı ve eylemleri dışında ayrı bir proje örgüt ve yönetime gerek gösterip göstermediğine karar verilirken de yukarıdaki noktaların önemle gözönünde bulundurulması gerekir (Dicle, 1980, s. 214).

Proje örgütü, ana çizgileriyle, örgütün çeşitli işlevsel birimlerinden belirli bir amacı gerçekleştirmek ve bunun için gerekli görülen işleri yürütmek üzere, gereksinim duyulan işgörenin geçici olarak biraraya getirilmesi esasına oturtulmuştur.

3. PROJE YÖNETİMİNİN UYGULAMA ALANLARI VE YARARLARI

Bazı yazarlar proje yönetiminin eski çağlardan beri başarılı bir biçimde uygulanmış bir yöntem olarak nitelemekte; ve Eski Mısır'daki piramitleri bu yöntemin kanıtları olarak göstermektedirler.

Buna karşılık, söz konusu yöntemin II. Dünya Savaşı ile bunu izleyen yıllarda bazı savunma araç ve gereçleri ile uzay ve havacılık araç ve gereçlerini geliştirme ve üretiminde kullanılmasıyla işletme yönetimine kazandırıldığı da, ileri sürülen bir diğer görüştür (Graham, 1984; 1992, s. 140).

Proje yönetiminin uygulandığı işkollarını ya da eylemleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Koçel, 1993, s. 66):

- İnşaat sektörü ve özellikle baraj, karayolu, köprü, boru hattı ve büyük fabrikaların inşaat ve montaj işlerinde,

- Uzay, havacılık ve savunma araç ve gereçlerini geliştiren ve üreten işletmelerde,

-Tüm sanayi işletmelerde günlük eylemlerin dışında kalan eylemlerde, örneğin bir reorganizasyon çalışmasında, fabrika kuruluşu yerinin değiştirilmesinde, yeni bir yatırımın yapılmasında, bilgisayar kullanımına geçilmesinde, bir işletmenin başka bir işletmeyi satınalıp eylemlerin birleştirilmesinde olduğu gibi.

Proje yönetimi uygulamasından beklenen bazı yararları da aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Kerzner ve Thamhain, 1984, s. 72-80; Barutçugil, 1983, s. 169-170):

- Esnek bir yapıya sahip olmasından dolayı içinde bulunduğu çevre koşullarına kolay uyabilme olanağı vermesi,

- Farklı proje veya proje gruplarına katılan işgörenin daha iyi yetişmesini sağlamak,

- Bir eylemi öngörülen süre içinde bitirmek,

- Eylemin öngörülen harcama sınırları içinde kalmasını sağlamak,

- Eylemlerin günlük ve/veya rutin eylemlerden ayrı tutulmasını gerçekleştirmek,

- Proje yönetimi ile işlevsel bölüm yöneticileri arasındaki sürtüşmenin azaltılması, üretimin dolayısıyla verimin artması,

- Eylemin gerekli kıldığı insan gücünü, kalite ve sayı açısından zamanında bulmak.

4. PROJE YÖNETİMİNİN ÖRGÜT YAPISINA ETKİLERİ

Bir işletmede proje yönetimine geçilmesi, işletmenin örgüt yapısını da etkilemektedir. Mevcut örgüt yapısının içinde ya da yanında oluşturulan proje örgütü, proje eylemlerinin zamanında, öngörülen bütçe çerçevesinde ve ulaşılmak istenen sonuçlara uygun bir biçimde sonuçlandırılmasından sorumlu olur.

Eğer proje eyleminin kısa sayılacak bir sürede (birkaç hafta ya da iki üç ay gibi) bitirilmesi öngörülmüş ise, proje örgütüne başvurmadan bir grubun (bu gruba görev grubu da denilebilir) oluşturulmasına gidilir. Bir görev grubunun oluşturulması durumunda, bu grupta yeralan kişiler işletmede aynı zamanda iki görev üstlenmiş olurlar. 1) Asıl görevleri, 2) Proje eylemlerine ilişkin görevleri.

İşletme içindeki bazı kişilerin aynı zamanda iki görev birden üstlenmeleri, görev grupları kadar proje yönetiminin tipik bir özelliğidir. Özellikle günlük rutin eylemlerin dışında kalan eylemler için proje yönetimine başvuran sanayi işletmelerinde bazı kişilerin birden fazla görev üstlenmeleri kaçınılmaz bir uygulama gibidir.

Eğer proje eyleminin bir görev grubu tarafından sonuçlandırılması mümkün değilse proje örgüt kaçınılmaz olur. Böyle bir örgütün klasik ve işlevsel bir örgüt yapısına göre farklılıklarından biri de yapı içerisinde yan ilişkilere yer vermesidir (Aşkun, 1972, s. 124-125; Özalp, 1988, s. 26). Diğer bir deyişle, yöneticilerin astlarına ne yapılacağına ilişkin emir vermeleri ve astların da yaptıkları işlerin sonuçlarına ilişkin bilgileri yöneticilere aktarmaları biçimindeki dikey iletişim, yatay bir iletişim ilişkisiyle birleşmiş olur.

Proje örgütünü ve dolayısıyla da bunun mevcut örgüt yapısı üzerindeki etkilerini belirleyen bir diğer faktör de, proje yönetiminden sorumlu olan kişinin ünvan ve yetkileridir. Bu konu da başlıca üç seçenek bulunur (Proje Yönetimi, 1980, s. 18; Koçel, 1993, s. 71-74; Baykal, 1981, s. 223-231).

1) Proje Sorumlusu,

2) Proje Koordinatörü,

3) Proje Yöneticisi.

1) Proje Sorumlusu

Proje sorumlusu, proje eylemlerinin termin planına uygun bir biçimde yürütülmesini sağlamakla görevlidir. İşlevsel yöneticilerin ve bunlara bağlı birimlerin termin plana uygun bir biçimde çalışmasını izlerken, proje sorumlusunun bu birim ve yöneticiler üzerinde herhangi bir emir-komuta yetkisi yoktur. Bu durumdan proje sorumlusunun, termin plana uygunluğu sağlamak için, karşısındaki kişi ya da kişileri proje eyleminin ve bununla ilgili termin planının önemine inandırması gerekir. Diğer bir deyişle, proje sorumlusu biçimsel olmayan ilişkilere dayanarak gerekli uygunluğu sağlamakla yükümlüdür.

2) Proje Koordinatörü

Proje koordinatörünün yetkileri proje sorumlusuna oranla hem daha fazla, hem daha biçimseldir. Koordinatör, termin plana uyum sağlama yanında, farklı işlevsel

bölümlerde gerçekleştirilen projeye ilişkin eylemler arasında da gerekli düzenleştirmeyi sağlamakla görevlidir.

Proje eyleminin işletme-dışı birimlerle zorunlu kıldığı ilişki ve eylemlere katılmaması ve projenin genel amaçlarına ilişkin kararların alınmasında yetkili olmaması da, proje koordinatörünün sınırlı yetkisini açığa çıkarır.

3) Proje Yöneticisi

Proje yöneticisinin temel işlevi, sorumlu olduğu projeyle ilgili eylemlerin işlevsel bölümlerde yapılan çalışmalarını düzenlemektir. Proje yönetimini işlevsel yöneticiler aracılığıyla gerçekleştirmek sorumluluğunu üstlenmiş bulunan proje yöneticisi, proje eyleminin, planlama, örgütleme, yürütme ve denetleme gibi temel yönetim işlevlerine katılır. Bu nitelikleriyle proje yöneticisi, proje sorumlusu ve proje koordinatöründen farklı olarak gerçek bir yönetici durumundadır.

Proje yöneticisinin önderliğinde çalışan bireylerin büyük bir bölümü, ya işletmenin diğer bölümlerinde, ya da başka işletmelerde çalışırlar ve bir başka yöneticinin emir-komutası altındadır. Bu da proje yönetiminin önemli sorunlarından birini ortaya çıkarır. Proje yöneticisi, çeşitli açılardan ve bu arada terfi, ücret artışı gibi işgören yönetimine ilişkin konularda da farklı yöneticilere bağlı bireyleri ne ölçüde bir proje etrafında birleştirecektir?

A) Proje Yöneticisi-Klasik Yönetici Farkı

Proje yöneticisini klasik anlamdaki yöneticiden ayıran özellikleri incelemek için proje yönetimi ile klasik yönetim uygulaması arasındaki farklara bakmak yerinde olur. Bu farklardan bazıları şunlardır:

a) Proje yönetimi belirli bir amacın gerçekleştirilmesi için oluşturulur; bu amaca erişilince proje yönetimi sona erer.

b) Proje yönetimi sırasında işlevsel örgüt birimleri proje yöneticisi tarafından istenen çalışmaları yaparlar, fakat proje yöneticisinin bu işlevsel birimler üzerinde bir emir-komuta yetkisi yoktur.

c) Proje yönetimi için gerekli olan insan gücü, işlevsel birimlerden sağlanır ve bu görevlendirme projenin süresiyle sınırlı bulunur.

d) Proje yöneticisi için gerekli olan iletişim kuralları birden fazladır. Şöyle ki, bir inşaat işletmesindeki proje yöneticisi birden fazla işletme ile ve kendi işletmesi içinde de birden fazla örgüt birimiyle ilişki içinde bulunur. Böylece proje yöneticisi, dikey ilişkiler yanında, yatay ve çapraz ilişkiler de kurar.

B) Proje Yöneticisinin Özellikleri

Yukarıda sıraladığımız farklılıklara dayanarak proje yöneticisinin özelliklerini şu şekilde sıralayabiliriz:

a- Proje yöneticisi, kendisinin doğrudan denetimi altında olmayan, fakat sorumlu olduğu projenin gerçekleştirilmesi için katkılarının bulunması gereken işletme içi ve işletme dışı birimlerin eylemlerini yönetir.

b- Proje yöneticisinden kaynaklanan yatay ilişkiler, üst ile ast arasındaki ilişkiyi kestiğinden ortaya iki sorun çıkar. Bunlardan birincisi astın aynı zamanda iki yöneticiye bağlanması, ikincisi, iki yönetici arasındaki anlaşmazlık ve sürtüşmeler.

c- Proje yöneticisiyle işlevsel yöneticiler arasındaki anlaşmazlık ve sürtüşmeleri sınırlı tutabilmek için yöneticinin "neyin, ne zaman" yapılacağını belirlemekle, işlevsel yöneticinin de "nasıl" yapılacağını belirlemekle yetkili kılınması benimsenmiştir.

d) Proje yöneticisinin ve ona bağlı olarak çalışan grubun görevi sınırlıdır. Proje bitiminde görevlerinin sona ereceğini bilmektedirler.

e) Proje yöneticisi, işlevsel bölümlerde işbirliği yaptığı kişilerle farklı ilişkiler kurar, onları güdülemeye, projenin önemine inandırmaya çalışır.

f) Proje yöneticisi de her yönetici gibi planlar, örgütler, yürütmeyi sağlar ve denetler fakat onun açısından en önemli işlevin düzenleştirme olduğunu bilir.

C) Proje Yöneticisinin Görevleri

Bu görevlerin, işletmenin bulunduğu işkolunun ve projenin özelliklerine göre değişebileceği açıktır. Görevlerin genel bir sıralaması aşağıdaki gibi olabilir.

a- Proje eylemlerinin planlanması,

b- Proje grubunun kurulması ve yönetimi,

c- Projenin denetimi,

d- Finansal yönetim ve maliyet denetimi,

e- İşletme karının korunması,

f- İşletme dışı birimlerle ilişkilerin yürütülmesi,

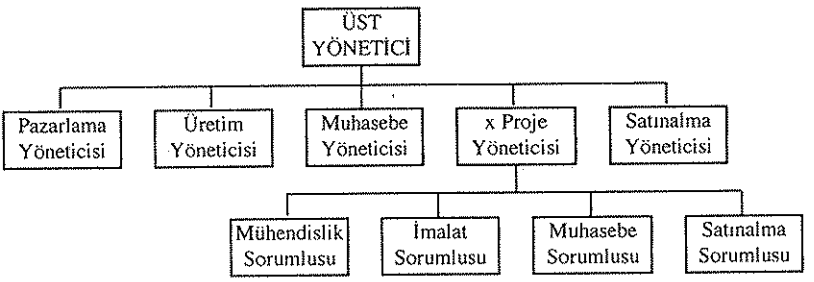
g- İşletme içi ve işletme dışı birimler arasında düzenleştirmenin sağlanması.

5. PROJE ÖRGÜT TÜRLERİ

Proje yönetimi ile ilgili uygulamalara bakıldığında, proje eylemleri ile ilgili olarak üç ayrı örgüt yapısının ele alındığı görülmektedir. Bu örgüt türleri de proje amacına yönelik olma, örgüt yapısı içindeki yan ilişkiler ve proje yöneticisinin yetkileri açısından birbirinden ayrılırlar. Örneğin proje amacına yönelik olma bakımından saf, proje örgüt, proje yöneticisinin yetkisi bakımından kurmay proje örgüt ve örgüt yapısının esnekliği ve örgüt yapısının yan ilişkilere yer verme açısından da matriks örgüt en uygun örgüt biçimi olduğu söylenebilir (Eren, 1991, s. 184; Akat, 1984, s. 136; Baykal, 1981, s. 222; Ülgen, 1986, s. 48).

5.1. Saf Proje Örgüt

Saf proje örgütü olarak adlandırılan yapının en önemli özelliği, proje türü işlerin gerçekleştirilmesi için gerekli kaynaklar ve birimlerin bir "proje yöneticisi"nin emir ve komutasına verilmiş olmasıdır. Saf proje örgüt yapısını Şekil 1'deki gibi gösterebiliriz (Koçel, 1993, s.69).



Şekil 1.

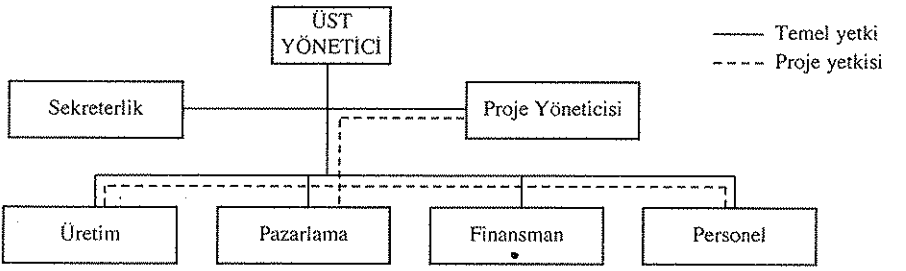
Bu yapıda göze çarpan husus, proje adı altında toplanan tüm işlerin gerçekleştirilmesi sorumluluğunun ve bu sorumluluğu yerine getirebilme için gerekli tüm kaynakların bir "proje yöneticisi"ne verilmiş olmasıdır. Bu kaynaklar ve söz konusu projede çalışacak işgörenler, örgütün ilgili diğer birimlerden buraya alınmışlardır. Ancak proje yöneticisine bağlı olarak oluşturulan bu yapı geçici niteliktedir. Proje ile ilgili işler tamamlandığında proje yöneticisine bağlı tüm işgörenler örgütteki ilgili birimlere dönecekler ve proje organizasyonu ortadan kalkacaktır. Proje örgütü içinde yer alan birimler, proje yöneticisine emir-komuta bağı ile bağlıdır. Temelde proje örgütü ile klasik işlevsel örgüt arasında yapı ve işleyiş açısından fark yoktur. Tek fark, proje örgütünün geçici olmasıdır (Koçel, 1993, s. 69).

Saf proje örgütün yararları; saf proje eylemleri üzerine emir-komuta birliğine uygun bir yönetim uygulamasının gerçekleştirilmesi (Eren, 1991, s. 1985; Akat, 1984, s. 138); bir dizi ortak sorun karşısında uzlaşmayı sağlaması, müşterilerle ilgili eylemlerin düzenleştirilmesini kolaylaştırılması ve kendi alanında hiç de önemsiz olmayan, müşteriye itina ile hizmet etmek gibi yararları vardır (Ülgen, 1986, s. 48).

Saf proje örgütün sakıncaları ise; birden fazla projeyi üstlenen işletmelerde, bazı işlemler proje için ayrı ayrı tekrarlanmakta ve maliyetlerin yükselmesine neden olmaktadır. Ayrıca bazı işlerde uzmanlaşmış kişilerin belirli proje bölümlerinde başlangıçtan bitişine kadar görevlendirilmeleri, bu kişilerin bazen boş kalmasına neden olmakta dolayısıyla uzmanların iş yüklerinde bir dengesizlik olabileceği gibi, uzmanlardan en iyi şekilde yararlanılmamaktadır (Eren, 1991, s.185; Akat, 1984, s.138; Ülgen, 1986, s.48). Saf proje örgütte önemli olan işletmenin geleceği değil, projelerin gelişimi daha önemli tutulduğundan işletmenin aldığı riskler fazlalaşmaktadır (Eren, 1991, s.185; Akat, 1984, s.138; Ülgen, 1986, s.48). Nihayet grupların sürekli olarak aynı müşteriye ve aynı tip müşterilere çalışması halinde, yaratıcı yönleri hep aynı konuyu işlemekten zayıflayabilecektir (Ülgen, 1986, s. 49).

5.2. Kurmay Proje Örgüt

Kurmay proje örgütte, bir proje yöneticisi danışman olarak proje ile ilgili tüm işlerin, örneğin araştırma, inceleme, gerekli yerlerle düzenleştirmenin sağlanması, sorunların çözümlenmesi, yeni önerilerin getirilmesi konularından sorumludur. Burada proje yöneticisi, üst yöneticiye yardımcı olmakta, yöneticinin proje yönetiminden dolayı fazla yükünü azaltmaya çalışmaktadır.



Şekil 2.

Şekil 2'de proje yöneticisi kurmay niteliktedir ve proje yöneticisi gerektiğinde yukarıdaki kesikli çizgilere gösterildiği gibi işlevsel bölümler üzerinde yetkisine sahip olabilir (Eren, 1991, s. 184; Akat, 1984, s. 138).

Kurmay proje örgütte, saf proje örgütündeki bir takım sorunlar önlenmiş olmakla birlikte, proje gerekli önem verilmemesi, tüm projeden tümüyle sorumlu yetkili bir kişiyi bulmanın olanaksız olması, proje eylemleri arasında yeterli bir düzenleştirmenin sağlanamaması, proje görevlerinin uzmanlar arasında dağılımında hangi projeye öncelik verileceği sorun yaratmakta ve nihayet yeniliği ilişkin görüşlerin, işlere yönelik olması ve bunların proje eylemlerinden kısa bir süre uygulanmasının olanaksız olması bu tür örgütlemenin sakıncalarını oluşturmaktadır.

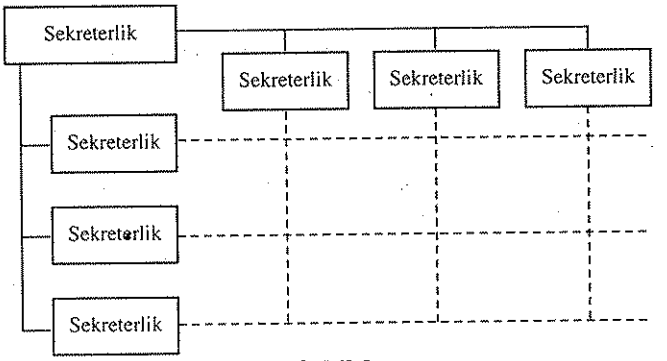
5.3. MATRİKS ÖRGÜT

Matriks örgütte bölümlere ayırma ölçütü olarak hem işlev, hem de proje ölçütünün bir arada kullandığı biçiminde olabilir. Matriks örgüt ikili bir yapıdır, bölümleri oluşturan pozisyonlar aynı zamanda iki ayrı üste bağlı bulunmaktadır. Diğer proje örgütlerinden matriks örgütü ayıran en önemli unsur, proje örgütün geçici olmasıdır. Proje tamamlanır tamamlanmaz bütün proje işgörenleri kendi işlevsel birimlerine dönerler. Matriks örgütte ise ilişkiler devamlıdır (Koçel, 1982, s. 180; Özalp, 1988, s. 25).

Matriks örgüt, bir dizi "proje" amacını gerçekleştirmek yolunda, kaynak ve yöntemlerin esnek, aynı zamanda değişen koşullara hemen uyabilecek bir sistem içinde yönetimini sağlamak için çok çeşitli ve farklı müşteri siparişlerine göre mal ve hizmet üretmek durumunda ve teknolojik yönden son derece karmaşık mal ve hizmetlerin üretilmesi durumunda matriks örgütten yararlanma yoluna gidilmektedir. (Akat, 1984, s. 140).

Matriks örgütün yararları şunlardır (Özalp, 1988, s. 29; Barutçugil, 1983, s. 170; Eren, 1991, s. 190);

Matriks örgütte çeşitli projeler söz konusu olduğundan proje yöneticilerinin proje üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırmalarını, mamüller arası beşeri ve fiziki kaynakların esnek kullanımını, iletişim kanallarının kurulmuş ve karar noktalarının merkezleşmiş olması nedeniyle proje gereksinimlerine uyum sağlamak, müşteri arzularını karşılamak ve çevrede meydana gelen değişmelere karşı projede değişiklik yapmak suretiyle duyarlı olunabilir.



Şekil 3.

Matriks örgütün sakıncaları ise şunlardır (Eren, 1991, s. 191).

Emir-komuta birliği ilkesine uyulmamaktadır. Bu durum kimin kime hesap vereceği, kimin kimden ve hangi alanlarda sorumlu olacağı sorununu yaratmakta, örgütte karmaşaya yol açacaktır. İşlevsel ve proje birimleri yöneticileri arsında güç mücadeleleri olmakta, bu da örgütün rahat bir çalışma ortamına kavuşmasını engellemektedir.

6. SONUÇ

İnsanların gereksinimleri sınırsız, oysa kaynaklar sınırlıdır. İşletme yönetimi, işletmelerin içinde bulunduğu sorunlarla ilgilenen ve uygun çözümler getirerek, yöneticilere yardımcı olmaya çalışan bir bilim dalıdır. İşletmenin planladığı amaçlara ulaşmasını sağlayarak bir örgüt yapısının gerçekleştirmesi zorunludur. Bu yapıyı yönetimin temel işlevlerinden örgütleme kurar.

Uygun bir örgütlendirmenin yapılması, uygun bir bölümlere ayırma biçiminin seçilmesine bağlıdır. Bu nedenle işletme, içinde bulunduğu koşullara en uygun bir bölümlere ayırma biçimini seçerek eylemde bulunmalıdır.

Bir projenin açık, kesin ve ölçülebilir bir biçimde bir amacın gerçekleştirmek üzere gereksinim duyulan bütün kaynakların bir araya getirilmesiyle oluşturulan bir bütün olduğu söylenebilir. Bu düşünceden hareketle, proje örgütünü; bir araya getirilen kaynaklar arasında kurulan ilişkiler sistemin; proje yönetimini ise, söz konusu amacı gerçekleştirmek üzere gereksinim duyulan kaynakların ve harcanması gerekli çabaların planlama, örgütleme, düzenleştirme, yöneltme ve denetimi olarak tanımlayabiliriz.

Projelerin ve kişilerin kalıcı olduları durumlarda ise matriks örgüt ortaya çıkmaktadır. Proje örgütlerden farkı, proje örgütte kişilerin geçici olmasıdır. Proje süresince işletmede varlardır. Dünya Bankasının ve Birleşmiş Milletlerin yurdumuzdaki çeşitli projeleri buna örenek verebilir. Bu projelerde çalışacak işgörenler için verilen ilanlara bakıldığında bunların çoğunlukla bir ya da iki yıllık işler olduğu görülür.

Proje örgüte gidilirken çok dikkat ve özen gösterilmesi gerekir. Hatta bazı araştırmacılar bu örgütlendirmenin mekanik bir şekilde çalışabilecek bir yapıdan çok bir "kültür"ü temsil ettiği görüşündedir (Koçel, 1993, s. 78). Bu durumda proje örgüt, sadece bir örgüt yapısı olarak değil, fakat bu yapıyı tamamlayan tüm unsurlarla birlikte incelenmesi gereken bir örgütsel yaşam tarzı olarak ele alınması gerekir.

KAYNAKÇA

AKAT, İlter; (1984), *İşletme Yönetimi*, Üçel Yayımcılık Dağıtımcılık, İzmir.

AŞKUN, İnal Cem, (1972), *Organizasyon Teorileri*, Eskişehir İ. T. İ. A. Yayını, Eskişehir,

AŞKUN, İnal Cem; (1988), *Yönetim Ders Notları (Teksir)*, Anadolu Üniversitesi Kütahya İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın, Kütahya.

BARUTÇUGİL, İsmet; (1983), "Proje Yönetiminde Örgütleme Sorununu ve Proje Örgütü", *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 4, S.2, Kasım.

BAŞARAN,İbrahim Ethem,(1989), *Yönetim* Gül Yayınevi, Ankara.

BAYKAL, Besim; (1981), *Organizasyonların Yönetimi, İlkeler ve Süreçler*, Türkiye Şişe Cam Fabrikaları A.Ş. Eğitim Yayınları, İstanbul.

CAN, Halil, (1992), *Organizasyon ve Yönetim*, Adım Yayımcılık, Ankara.

DİCLE, Atilla; (1980), "İşletme Örgüt ve Yönetiminde Kurumsal Gelişmeler", İçinde: *2. Ulusal İşletmecilik Kongresi "Bildiriler"*, Ankara İ.T.İ.A. İşletme Yönetimi Muğla İşletmecilik Yüksekokulu Yayın, Ankara.

EREN, Erol, (1991), *Yönetim ve Organizasyon*, İ.Ü. İşletmecilik Fakültesi Yayını, İstanbul.

GRAHAM, ROBERTJ; (1984), *Project Management Combining Technical and Behovloal Approaches for Effective Implemetation*, Van Nostrand Rainhold Company, New York.

KERZNER, Harold ve Hans J. THAMHAN, (1984), *Projcet Management for Small and Medium Size Businesses*, Van Nostrand Rainhold Company, New York.

KOÇEL, Tamer ve Esin AHMET, (1983), "Proje (Program) Yönetimi" *İ.Ü. İşletme Fakültesi Muhasebe Ensitüsü Dergisi*, Y.9, S. 32, Mayıs.

KOÇEL, Tamer; (1982), *İşletme Yöneticiliği, Yönetici Geliştirme Organizasyon ve Davranışı*, İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayını, İstanbul.

KOÇEL, Tamer; (1993), "Proje Yönetimi ve Matriks Organizasyon", *İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, C.22, S.1, Nisan.

ÖZALP, İnan; (1988), Matriks Organizasyon Yapı", *Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 4, S.1, Haziran.

ÖZALP, İnan; (1986), *Yönetim ve Organizasyon*, C.1, Anadolu Üniversitesi Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakıf Yayınları, Eskişehir.

"Proje Yönetimi", (1980), *Profesyonel Yönetici*, Yönetim Geliştirme A.Ş. Yayını, S.1, Ekim

TOSUN, Kemal; (1982), *İşletme Yönetimi*, Savaş Yayınları, İstanbul.

ÜLGEN, Hayri; (1986), "Reklam Aşanslarından Proje Organizasyon", *İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, C.15, S.2, Kasım.

ÇAĞDAŞ YEREL YÖNETİM ANLAYIŞINDA TEMEL İLKELER

Azim ÖZTÜRK*

1. GİRİŞ

Geçmişten günümüze bakıldığında bütün toplumlarda halen, toplumsal yaşayışın en geniş örgütleme örneği olan devletin yanında, bölgesel nitelikteki diğer bazı toplumları kapsayan organizasyonlar da mevcuttur. Ülkenin yönetim sisteminin bütünlüğü içerisinde yer alan bölgesel düzeydeki organizasyonların, yerine getirdikleri fonksiyonlar bakımından en önemlisi, yerel yönetimlerdir. Dolayısıyla kamu hizmetlerinin üretilmesinde her iki yönetimin; merkezi ve yerel yönetimlerin rolü bulunmaktadır. Ancak, uygulamada merkezi ve yerel yönetimler arası görev, yetki ve kaynak, diğer bir ifadeyle hizmet bölüşümü ülkeden ülkeye değişmektedir: Bazı ülkelerde yetkilerin büyük ölçüde merkezde toplandığı, merkeziyetçi bir yönetim şekli benimsenirken; diğer bazılarında, merkezi ve yerel yönetimler arasında daha etkin bir hizmet, dolayısıyla yetki ve kaynak bölüşümüne gidildiği görülmektedir. Burada, yönetimlerarası hizmet, yetki ve kaynak bölüşümünde ülkelerin ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel yapılarıyla birlikte, sunulacak hizmetlerin özelliği de önemli rol oynamaktadır. Bu çerçevede, kıt kaynakların verimli bir şekilde kullanılarak, hiizmetlerin ülke düzeyinde yaşayan bireylere etkinlikle ve sosyal adalet ilkesine göre götürülmesi, temel amaç olarak, tüm ülkelerin en önemli gündem maddesi haline gelmiş olup, yoğun bir şekilde tartışılmaktadır.

Çeşitli bakımlardan hızlı bir değişimin yaşandığı günümüz dünyasında, bundan en fazla etkilenen kesim, ülkelerin kamu yönetim sisteminin önemli bir parçasını oluşturan yerel yönetimler olmuştur. Zira, başta ülkemiz olmak üzere konu en fazla tartışılan bir duruma gelmişken, bazı ülkelerde yeniden yapılanmalara ve reorganizasyonlara gidildiği görülmektedir. Ancak, burada önemli olan, bir ülkenin ekonomik, sosyal ve siyasal yönden, varlığını ve geleceğini etkileyen idari yönden yeniden yapılanma ve reorganizasyon çalışmalarının tesadüflere bırakılmamasıdır. Aksine, bunun planlı bir süreç ile gerçekleştirilmesidir

Bu çalışmada, ülke yönetim sisteminin önemli bir parçasını oluşturan yerel yönetimlerin niteliği, konumu, ilkeleri, merkezi yönetimle olan ilişki ve işbirliğinin kriterleri normatif bir tarzda ve yönetim bilimine egemen olan evrensel ilkeler ışığında ele alınarak, çağdaş yerel yönetim anlayışının temel ilkeleri ortaya konulmaktadır. Diğer bir ifadeyle, yerel yönetimler açısından yeniden yapılanma sürecinden dikkate alınması gereken faktörler tartışılmakta ve bazı önerilerde bulunulmaktadır.

* Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü - ADANA

2. YEREL YÖNETİMLERİN ÜLKE YÖNETİMİ İÇİNDEKİ YERİ

2.1. Yerel Yönetimlerin Niteliği ve Önemi

Yerel yönetimler, belirli bir alandaki toplum için yerel nitelikteki kamu hizmetlerini gören, merkezi yönetim ile bağ ve ilişkilerinde esas olarak idari özerklikten yararlanan; özel gelir kaynaklarına, kendine özgü personele ve örgüte sahip olan, siyasal bir kademe olarak seçimle meydana getirilen karar organları bulunan kamu tüzel kişileridir (Öztekin, 1973, s. 15).

Uygulamada yerel yönetimlerin; ülkelerin ekonomik, sosyal ve siyasal şartlarına göre çeşitli türleri bulunmaktadır. Örneğin, Türkiye'de yerel yönetim deyiminin kapsamına giren kuruluşlar; il özel idaresi, belediye ve köylerdir. Fransa'da; Bölge, il, alt il , ilçe ve belediyeler olmak üzere beş ayrı yerel yönetim türü vardır. (Humes,1989, s. 53). Yerel yönetim birimlerinin sayıları gibi, isimlerinin de bir ülkeden diğerine farklılık göstermesine rağmen, yerel yönetmler için evrensel bir takım nitelikler bulunmaktadır.

Birleşmiş Milletler, Avrupa Konseyi, Uluslararası Yerel Yönetimler Birliği'nin (IULA) belgelerinde dile getirilmiş olan ve Türkiye tarafından da onaylanmış bulunan evrensel nitelikler şu şekilde sıralanmaktadır (Yalçındağ, 1992, s. 21; Aytaç, 1991, s. 324-329):

(1) Yerel yönetim kuruluşları ülkenin yönetim sisteminin bütünlüğü içinde yer alır.

(2) Kuruluş ilkeleri, görev ve yetkileri, gelir sistemleri yasama organı tarafından belirlenir.

(3) Yerel yönetimler, merkezi yönetimin hiyerarşik denetimi altında değildir.

(4) Merkezi yönetim, yerel yönetimler üzerinde hukuka uygunluk denetimi yürütür. Ayrıca, ülke yönetiminde birlik ve bütünlüğü sağlamak amacı ile yerel yönetimlerin de uymaları gereken ulusal amaçlar, hedefleri, ilkeleri ve standartları belirler.

(5) Yerel yönetimler, yürütülmesi kendilerine bırakılmış olan kamu hizmetlerine ilişkin kararları almak, tercihleri yapmak, bunlar için vergi salmak yetkisini de içerecek biçimde, çeşitli yollarla mali kaynak bulmak ve kendi iç-organizasyon yapılarını kurmak bakımlarından idari özerklikten yararlanırlar.

(6) Karar organları ve bazı durumlarda da yürütme organı, yerel toplulukça seçilerek görev getirilir.

Bu çerçevede yerel yönetimlerin, toplum yaşantısı içindeki yeri ve önemi gün geçtikçe artmaktadır. Çünkü, üstlendikleri hizmetleri, merkezi yönetime göre daha üst düzeyde, etkin ve verimli bir şekilde sunabilmektedirler.

Yerel yönetimlerin ülke gelişmesinde önemini ABD, Fransa, İngiltere, İsveç gibi gelişmiş ülkelerde kamu hizmetlerine katılım oranlarından anlamak mümkündür. Söz konusu ülkelerde, GSMH yüzdesi olarak, yerel yönetimlerin kamu harcamalarına katılım oranı %28'lere kadar çıkmaktadır (Eddison, 1990, s. 224). Öte yandan, herhangi bir ülkede, yerel yönetimleri önemli hale getiren, yerine getireceği görevlerdir. Diğer bir ifadeyle,toplumun gelişmesinde üstleneceği rollerdir. Yerel yönetimlerin önemini göstermesi bakımından genel olarak üstlendiği roller şu şekilde sıralanabilir (Yıldırım, 1990, s. 7-13; DPT, 1991, s. 23-24; Maddick, 1973, s.69-77):

(1) Yerel düzeyde halkın ferdi ve toplumsal olarak yönetime katılması ve yönetimi denetlemesi için, yerel yönetimler iyi bir okul görevi yaparlar.

(2) Belde halkının yerel müşterek ihtiyaçlarını karşılayan mal ve hizmetleri üretirler.

(3) Hizmetlerin üretiminde sürat, koordinasyon ve tasarruf sağlarlar.

(4) Halkın yönetime katılmasını sağlayarak, ulusal birlik ve dayanışmaya önemli katkıda bulunurlar v.b.

Bu arada, tüm Dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de ekonomik, sosyal, teknolojik ve diğer alanlardaki gelişmeler paralelinde, hızlı bir kentleşmenin yaşandığı görülmektedir. Hızlı kentleşme bir ülkenin gelişmişlik düzeyini gösteren bir faktör olmakla beraber, çeşitli önlemlerin alınmaması durumunda ekonomik, sosyal ve diğer birtakım sorunları da beraberinde getirmektedir. Yerel itihdam, konut açığı, gecekondulaşma, altyapının geliştirilmesi, çevrenin tarihi ve kültürel değerlerinin korunması v.b. şekillerde sıralanan sorunların çözümünde, yerel yönetimlerin tartışılmaz bir yeri vardır. Bu bakımdan hızlı kentleşmeyle birlikte yerel yönetimlerin önemi daha da artmıştır.

2.2. Yerel Yönetimlerin Merkezi Yönetim Karşısında Durumu

Kamu yönetimi sisteminin iki önemli unsuru olan yerel ve merkezi yönetim organları, bir bütünün parçaları durumundadır. Ayrıca, bu iki yönetim birimi birbirlerinin karşıtı olmayıp, tamamlayıcısı durumundadır. Bu çerçevede, uygulamada, yerel yönetimlerin merkezi yönetim karşısındaki durumu, "temsilcilik" ve "ortaklık" olarak iki temel model şeklinde ortaya çıkmaktadır (Eryılmaz, 1991, s. 20-21; DPT, 1991, s.31; Leach, 1989, s. 101-121).

Temsilcilik modelinde yerel yönetimler, merkezi yönetimin bir "temsilcisi" (agent) gibi faaliyet göstermektedir. Bu modelde yerel yönetimlerin rolü, merkezi yönetim tarafından alınmış olan kararların etkin bir şekilde yürütülmesini sağlamak olup, hizmetler ve kararlar konusunda çok az takdir yetkisi bulunmaktadır.

Ortaklık modelinde yerel yönetimler, kamu hizmetlerinin "ortağı" (partner) gibi kabul edilmektedir. Bu modelde yerel yönetimlerle ilgili politikalar, genel hatlarıyla ulusal düzeyde merkezi yönetim tarafından belirlenmektedir. Ancak yerel yönetimlerin bu politikaları yorumlamak ve kaynakları kendilerine en uygun sonuçlar verecek alanlara aktarmakta önemli ölçüde takdir yetkisi vardır. Dolayısıyla ortaklık modelinde, hizmetlerin yerine getirilmesinde, yönetimler arası işbirliği söz konusu olmaktadır.

Bu iki modelin dışında teorik düzeyde yerel yönetimlerin daha geniş idari ve mali yetkilerle donatılması gerektiği ifade edilmektektedir. Bu görüşe göre, yerel yönetimler finansman yönünden özerk bir statüye kavuşturulmalıdır. Bu takdirde yerel yönetimlerin vergi konusunda aldıkları kararlarla doğrudan sorumlu olmaları sağlanacak, yerel seçimlerle bu organların kararları arasında yakın ilişki kurulabilecek ve halkın yönetime aktif olarak katılması mümkün hale gelebilecektir.

3. ÇAĞDAŞ YEREL YÖNETİM ANLAYIŞININ TEMEL İLKELERİ

Ulusal iktisadi refahın artırılmasında önemli rolü bulunan yerel yönetimlerin ülke yönetimi içindeki yeri, diğer bir ifadeyle kamu hizmetlerine katılım oranı ülkeden ülkeye değişmektedir. Bunun için standart bir organın belirlenmesi de oldukça güçtür. Çünkü her bir ülkenin içinde bulunduğu şartlar ve yönetim dinamiği diğerinden farklılık göstermektedir. Ancak burada optimal hizmet üretimini sağlayacak yerel yönetim anlayışının temel ilkelerinden söz edilebilecektir:

3.1. Merkezi ve Yerel Yönetimler Arasında Hizmetlerin Bölüşümü ile İlgili Kriterlere Uygunluk

Kamu hizmetlerinin, merkezi yönetim ile birlikte yerel yönetimler tarafından sağlanması hemen hemen bütün ülkelerde kabul edilmiş bir uygulamadır. Bu çerçevede genel bir ilke olarak, bütün vatandaşları ilgilendiren hizmetlerin, merkezi yönetim tarafından; bölgesel ve yerel hizmetlerin o bölgenin yerel yönetimi tarafından gördürülmesi temel ilkesi benimsenmiştir. Bununla birlikte hizmetlerin merkezi yönetim ve yerel yönetim birimleri arasında bölüştürülmesine ilişkin çeşitli ekonomik, sosyal ve teknik kriterler de bulunmaktadır. Söz konusu kriterleri; ekonomik etkinlik, mali adalet, siyasi sorumluluk ve idari etkinlik olarak belirlemek mümkündür (DPT. 1991, 32-34).

Ekonomik Etkinlik

Her devletin ekonomik alandaki nihai amacı, sınırları içindeki toplumun iktisadi refahını maksimize etmektir. Bunun şartlarından birisi, kaynakların optimum etkinlikle kullanılmasını sağlamaktır. Ortada hizmetlere yönelmiş talep, sınırlı kaynaklar ve kamu üretim birimleri;merkezi yönetim ve yerel yönetimler bulunmaktadır. Burada, amacın gerçekleştirilmesi, kamusal ve yarı kamusal hizmetlere olan talep ile kaynak miktarı veri kabul edildiğinde, söz konusu hizmetlerin kamu üretim birimlerinin hangisi tarafından ne şekilde üretileceğine bağlıdır (Nadaroğlu, 1978, s. 83). Bu bakımdan, bir hizmeti daha etkin bir şekilde hangi yönetim birimi yerine getirecekse, söz konusu hizmetin o'nun tarafından yürütülmesi esastır. Dolayısıyla, ekonomik etkinlik kriteri ile, hizmetlerin optimum etkinlikle üretilmesini sağlayacak bir işbirliği, görev ve yetki bölüşümü amaçlanmıştır. Böylece, hizmetlerin daha rasyonel bir şekilde yerine getirilmesi sağlanmış olacaktır.

Mali Adalet

Merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasında hizmet bölüşümüne gidildiğine göre, gelirin de bölüşülmesi en azından aklın ve adaletin bir gereğidir. Çünkü harcama yapılabilmesi, diğer bir ifadeyle hizmetin sunulabilmesi için gelirin olması gerekir.

Bir hizmeti en etkin olarak hangi yönetim yerine getirebilecekse, o'nun tarafından yürütüleceği ilkesi veri olarak kabul edildiğinde, yönetimler arası gelir bölüşümünün makul, rasyonel ve adil esaslara göre yapılması hizmetlerin halka en optimal bir şekilde ulaştırılmasında rol oynayan önemli faktörlerden birisidir.

Yönetimler arasında mali adaletin sağlanması bakımından gözönünde tutulması gereken önemli noktalar bulunmaktadır: Öncelikle, yerel yönetimlere sağlanacak gelirin bu yönetimlerin görmek zorunda oldukları hizmetlerin gerektirdiği harcamaları karşılayacak seviyede olması gerekir. Bunun yanında, bölgeler arasındaki gelir farklılıklarını dikkate almak ve bölüşümü bu farklılıkları telafi edecek biçimde düzenlemek icap eder. Çünkü, bu eşitsizlikler yerel yönetimlerin kontrolünde olan bir husus değildir. Bunların yanı sıra, gelir bölüşümünü düzenlerken, yerel yönetimlerden komşu bölgelere taşan dış faydaları ve dış zararları da gözönünde tutmak ve bunların olumlu ve olumsuz etkilerini dengeleyecek bir politikası izlemek gerekir (Nadaroğlu, 1978, s. 99; Moore, 1981, s. 175-189).

Merkezi ve yerel yönetimler arasındaki mali ilişkilerin optimal hizmet üretimine imkan verecek şekilde düzenlenmesi anlamındaki mali adalet, bir uzlaşma değil, yönetimler arasında görev ve kaynakların en iyi bir şekilde bölüşülmesidir.

Siyasi Sorumluluk

Merkezi yönetimle yerel yönetimler arasındaki hizmet bölüşümünde bütünüyle iktisadi faktörler rol oynamaz. Bu bakımdan, yönetimler arasındaki hizmet bölüşümünü ve dolayısıyla çeşitli şekillerde sınırların konulmasını, sadece iktisadi düşüncelere dayandırmak hatalı olur (Öncel, 1992, s. 47-48).

Yerel yönetimlerin, kendi sorumluluk alanlarında etkin, verimli ve özerk kuruluşlar olması yönünde görüş belirtildiği halde, uygulamada bu ideal modele pek ulaşılamamaktadır. Bunun temel nedeni, siyasal tercihlerin, merkezi yönetim lehine ağırlığını koymasıdır. Dolayısıyla, siyasi faktörler, tercihleri önemli derecede etkileyerek, çoğu zaman iktisadi faktörlerin önüne geçebilmektedir. Siyasi sorumluluğun bu şekilde kullanılmasını önlemek için, merkezi yönetim ile yerel yönetim arasındaki ilişkiler kanunla düzenlenmektedir. Ancak, bu ilişkilerin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi için, yönetimler arasındaki hizmet bölüşümünün objektif esaslara göre yapılması gerekmektedir. Ayrıca, bir bakıma hizmeti belirleyen halk olduğundan, halkın özellikle seçimle işbaşına gelenlerin hizmetleri ne derecede yapabildiklerini sürekli ve bilişli olarak denetlemesi, diğer bir ifadeyle yönetime katılması, siyasi sorumluluk anlayışının gelişmesine büyük katkı sağlayacaktır.

İdari Etkinlik

Harcamaların yapılması, dağılımı ve etkileri ekonomik bir olaydır (Öncel,1992, s. 35). Ancak, söz konusu harcamalara bağlı hizmetlerin etkinlikle yerine getirilebilmesi, o hizmetli hangi yönetimin yapacağına bağlıdır. Dolayısıyla, kamu hizmetlerinden hangilerinin, ne kadarını hangi yönetim tarafından daha etkin bir şekilde yerine getirebileceğinin belirlenmesinde idari etkinliğin de dikkate alınması gerekir. Aksi durumda, gerek makro ve gerekse mikro açıdan idari personel israfı, bürokrasi ve kırtasiyecilik gibi, hizmetlerin etkinliğini engelleyen sakıncalar ortaya çıkacaktır. Bu bakımdan, idari etkinlik kriteri ile bir yandan hizmetler daha etkin bir şekilde üretilirken diğer yandan, mevcut üretim faktörleri daha verimli bir şekilde kullanılmış olacaktır.

3.2. Yerel Yönetimler İçin Geçerli Olan Temel İlkelere Uygunluk

Yerel yönetimler faliyetlerini bazı temel kurallar çerçevesinde sürdürmektedirler. Yerel yönetimlerin temel yapısına şekil veren, ülkelerin siyasal, ekonomik ve yönetim sistemlerine göre bazı farklılıklarla uygulanan ilkelerden bir kısmı evrensel nitelik taşımaktadır. Burada önemli olan söz konusu ilkelerin yerel yönetim birimlerinin faaliyet kabiliyetini etkilemeleri bakımından amaca uygun, optimal hizmet üretimini sağlayabilecek ölçekte uygulanabilmesidir.

Bu çerçevede burada; denetim, özerklik ,etkinlik, sosyal adalet ve tarafsızlık ilkeleri incelenecektir.

Hukuka Uygunluk Denetimi

Yerel yönetimlerin durumunu çeşitli bakımlardan değerlendirmek yönetimin hem hukuka hem de ihtiyaca uygun hareketini, faaliyetini sağlama için çeşitli denetim mekanizmaları bulunmaktadır.

Yerel yönetimler üzerindeki idari denetimin çok önemli bir kısmı merkezi yönetim veya merkezi yönetime dahil bazı kurumlar vasıtasıyla yapılmaktadır. Hukuka uygunluk denetimi, bu denetim şekillerinden bir tanesi olup devletin genel menfaatlerini, devletin birliğini, kamu hizmetlerinin ahenk içerisinde yürütülmesini sağlamak ve korumak gayesiyle uygulanmaktadır. Bununla beraber, bu denetim aynı zamanda yerel halkın korunması ve halkın yerel otoritelerin keyfi eylem ve işlemlerinden himayesi, diğer bir ifadeyle, yerel yönetimlerin özerkliği kötüye kullanma ihtimalini önlemek için de kullanacağı kabul edilmiştir. (Arslan, 1978, s. 56-71). Öte yandan, bir yerel yönetim biriminin temel amacı, yerel halkın müşterek hizmet ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilmektir. Merkezi yönetimin denetimi bu amacı olumlu veya olumsuz yönde etkilemektedir. Burada ideal olan, merkezi yönetimin bu amacı olumlu yönde etkileyecek bir denetim ugulamasıdır. Bu, toplum yararının korunmasının, yerel ihtiyaçların gereği gibi karşılanmasının ve kamu görevlerinde birlik ve bütünlüğün sağlanmasının bir gereğidir.

Özerklik

Özerklik, merkezden yönetimin ve bürokratik çatışmanın sakıncalarını gidermek veya azaltmak için düşünülen bir yürütme biçimidir. Yetkilerin tek elde toplanması, kararların üst düzeylerde merkez organları tarafından alınması, çoğu zaman yürütmeyi geciktirmekte ve hizmetleri aksatmaktadır. En azından hizmetleri yavaşlatmakta ve faaliyetlerle ilgili isabetli kararlar alınmasını güçleştirmektedir. Oysa özerklik, kurumlara kendi öz sorumlulukları altında ve ülke yararları doğrultusunda kendi hizmetlerini düzenleme hakkını vermektedir. (Tortop, 1991, s. 18).

Yerel yönetimlerin özerk olma isteklerinin ya da bu sonuca yol açacak akımların doğmalarının temel nedeni, söz konusu yönetimlerin hizmetleri en iyi bir şekilde sunmalarında önemli rol oynayan etkin karar verme, kural koyma yetkisine kavuşturulmasıdır. Zira, yerel yönetimler kendi sorumluluk ve yetki alanlar içinde kalmak şartıyla kamuya yararlı kararları alabilmeli ve bunları uygulayabilmelidirler

(Kazancı, 1982, s. 248-249). Dolayısıyla, özerklikte amaç, hizmetlerin daha iyi yürümesini sağlamaktır. Karar alma serbestisininin ve serbestçe organ oluşturma yetkisinin tanınmasında asıl amaç, hizmete yöneliktir. Hizmetler böyle daha çabuk, basit, ucuz ve daha iyi yürüyeceği için özerklik söz konusudur. Gerçekten, özerklik hizmetlerin basit, ucuz ve etkin görülmesini sağlar, gecikmeleri önler, kurumların zarar yerine kar etmelerini sağlar, politik baskı ve müdahaleleri önler, gereksiz personel ve malzeme kullanılmasını engel olur.

Yerel yönetimlerin özerkliği konusunda, Avrupa Konseyi de bazı ilkeleri tartışmış ve bir karar tasarısı kabul etmiştir. Bu tasarı daha sonra "özerklik şartı" ismiyle Konsey'ce kabul edilmiştir. Özerklik şartı bir çok üye ülke tarafından onaylanmıştır. Türkiye'de Bakanlar Kurulu'nun 20.9.1988 gün ve 88/13296 sayılı kararı ile bu özerklik şartını imzalanmıştır. Özerklik şartında başlıca; özerk yerel yönetim kavramı, yerel yönetimlerin faaliyet alanı, görevlerine uygun yönetim yapıları, denetimleri, mali kaynakların vb. konularda hükümler getirilmiştir. (Aytaç, 1991, s. 324-329).

Avrupa Konseyi'nin öngördüğü özerk yerel yönetimin anlayışında esas olarak denetim, özerklik ve yerel demokrasi arasında iyi bir dengenin kurulması savunulmaktadır. Bu denge hizmetlerde ekonomi, verimlilik ve idari etkinliğin bir gereğidir. Yoksa, bütün sistemlerde yerel yönetimler üzerinde bir denetim mekanizması vardır. Ancak, ne var ki, yerel yönetimler üzerindeki merkezi yönetimin denetimi, yukarıda sözü edilen dengeyi koruyacak bir tarzda olmalıdır. Bunun aksi ise, hem kendi faaliyet alanı ve konusu içinde karar alamayan, kural koyamayan, hem de başkasının koyduğu kurala uymadığı için bürokrat bir kümeye hesap vermek zorunda olan bir yerel yönetim anlayışıdır. (Kazancı, 1982, s. 249).

Etkinlik

Etkinlik, kaynak dağılımı ve kaynak kullanımı ile ilgili bir kavramdır. Bu anlamda tüm yönetim sistemlerinde yerel yönetim birimlerinin varolma nedenlerine bakıldığında, ulusal refahın yükselmesi çabası çerçevesinde kaynakların ülke düzeyinde oluşturalan bölgeler arasında adil bir şekilde dağılımını ve etkin bir biçimde kullanımını sağlamaktır.

Bu çerçevede, yerel yönetimler halka hizmet etmek için vardır. Başarılı ve etkin yerel yönetimler halkla ilişkiye özel önem verirler. Halkı "konuk" olarak görürler ve halkın taleplerine her an duyarlı bulunup, aktif bir şekilde cevap verirler (Barbour, 1986, s. 20-21). Bunun için, yerel yönetimler, faaliyet süreçleri içerisinde her türlü çağdaş usül, yöntem ve ilkelerden yararlanmak zorunda olan kuruluşlardır.

Sosyal Adalet

Sosyal adalet, iktisadi bakımdan zayıf olan tüm sınıfların korunması ve bunların yaşam düzeylerinin yükseltilmesi için kullanılan bir kavramdır (Seyidoğlu, 1992, s. 778). Bu çerçevede, sosyal adalet, tüm yönetim sistemlerinde evrensel olarak uygulanan bir ilkedir ve bu ilkenin ülke düzeyinde etkin bir şekilde uygulanmasında çeşitli kurum ve kurumluşların önemli rolleri bulunmaktadır. Bu kuruluşların en

önemlilerinden birisi de, hizmetlerin verimli, eşit ve dengeli bir biçimde sürdürülmesini sağlayan yerel yönetimlerdir.

Yerel yönetimler, yerel düzeyde insan haklarına saygınlığın bir güvencesi olarak görülmektedirler. Bu nedenle, bölgelerinden ikinci sınıf bir vatandaş gözüyle bakılan kişilerin olmamasına dikkat etmeleri gerekir. Hizmet sunmakla yükümlü oldukları sınırlar içinde, vatandaşlar arasında birlik ve dayanışma ruhunun ve o bölgede olmaktan dolayı birbirleriyle kaynaşma duygusunun oluşturulmasına önem vermelidir. Her türlü ayırıcı işlemlerden çekinmelidirler. Yerel yönetimler esas olarak, sosyal adalet ilkesinin ülke düzeyinde etkin bir şekilde uygulanmasını sağlamak üzere oluşturulmuş yerel hizmet birimleridir. Bu çerçevede, bölgelerinde kötü hayat şartları içinde yaşayan insanların durumlarının düzeltilmesinde ve ilgili önlemlerin alınmasında etkin bir şekilde görev almalı ve uygulamalıdır (Tortop, 1991, s. 36). Bu aynı zamada bölgesel gelişme, huzur ve güvenliğin bir gereğidir.

Tarafsızlık

Yerel yönetimler, hizmet sundukları bölgedeki vatandaşlara eşit hizmet götürmek durumundadırlar. Seçilmiş temsilciler her ne kadar bir siyasal partinin eğiliminde olan seçmenler tarafından seçilmişler ise de, hizmetleri bir siyasal tercih yapmaksızın tüm vatandaşlara eşit olarak sunmak zorundadır. Çünkü bu yönetimlerin elindeki imkanları herkesin malıdır. Tüm vatandaşların bu imkanlarından ve hizmetlerden eşit yararlanma hakları vardır. Tarafsız davranma ve eşit işlem yapma aslında yasal bir zorunluluk olduğu kadar, ahlaki bir görevdir. Aklın ve mantığın gereğidir (Tortop, 1991, s. 36).

3.3. Çağdaş Yönetim Teknik ve İlkelerinin Uygulanma Düzeyi

Sanatların en eskisi, bilimlerin en yinisi olarak nitelenen yönetim evrensel bir özelliğe sahiptir. Yönetim biliminin temel amacı, mevcut üretim faktörlerinin en optimal bir şeklinde kullanılmasını sağlayacak ilke ve esasların geliştirilmesidir. Bu amaçla, yaönetimin önceden beri çok çeşitli anlayışlara konu olduğu ve böylece bir takım ilkelerin geliştirildiği görülmektedir. Etkin karar verme, etkin haberleşme, yetki ve sorumluluğun denkliği, etkin personel planlaması vb. birbirini etkileyen ve sayıları daha da artırılabilecek olan söz konusu ilkeler, özelliğine bakılmaksızın, kamu-özel her türlü kuruluşun faaliyetlerinin optimal bir şekilde yapılmasını sağlayan esaslardır. Ancak, araç neteliğindeki bu ilkelerin profesyonel bir anlayışla uygulanması gerekmektedir. (Öztürk, 1994, s. 14-19).

Etkin Karar Verme

Karar verme esasında, sorun çözme ile ilgili bir süreçtir. Bir organizasyonda ortaya çıkmış problemleri çözmek, aksayan yönleri düzeltmek, eksiklikleri gidermek, değişiklikler yapmak, verimliliği artırmak ya da bir çatışmayı önlemek karar verenlerin başlica görevlerindendir (Genç, 1991, s. 51). Bu çerçevede karar verme, genellikle bir sorunun varlığını bilme, o sorunun değişik çözüm yollarını araştırıp bulma, bu çözüm yollarının umulan sonuçlarını değerleme ve söz konusu değerleme sonucu, en olumlu

çözümü seçme işlemlerini kapsamaktadır. İyi ve doğru kararlar işletmeyi başarıya götürürken, yanlış kararlar işletmeyi zarara sokarlar (Cemalcılar, u1985, s. 110-111). Bu bakımdan, yöneticilerin kararlarında etkin olabilmeleri için gerekli bilgi, görgü, yetenek ve sorumluluk duygularına yüksek düzeyde sahip olmaları gerekir.

Etkin Haberleşme

Toplumsal yaşamın doğasında varolan ve örgütsel yapının özünü oluşturan haberleşme düzeni; bireyler, gruplar ve organizasyonlar arası ilişkiler kurmayı amaçlayan bir olgudur. Amaçları ne olursa olsun, toplumsal yapının bir parçası olan organizasyonlar yaşamlarını içte ve dışta kurulan bir ilişkiler sistemi içerisinde sürdürürler (Sabuncuoğlu, 1984, s. 111). Çeşitli kademelerdeki 136 yönetici arasında yapılan bir aratırmada, bunların zamanlarının %74 ile %87'sini haberleşmeye ayırdıkları görülmüştür (Kreitner, 1983, s. 297).

Dolayısıyla, belirli amaçları gerçekleştirmek üzere oluşturulan organizasyonların etkinliği ve yöneticilerin başarısı üzerinde rol oynayan en önemli faktörlerden birisi haberleşme sürecidir. Zira, plan ve programların uygulamaya aktarılmasının ilk şartı haberleşmedir. Öte yandan haberleşme, eğer kurallarına uyulmazsa bir darboğaz rolü oynayabilir ve mesajın ancak bir kısmı ilgililere ulaşabilir. Bunun sonucu ise gecikme, performans düşüklüğü, kayıp, zarar vb. şekillerinde kendini gösterir (Koçel, 1989, s. 223).

Yetki ve Sorumluluğun Denkliği

Yetki, yöneticiye organizasyon tarafından verilen, karar verme ve başkalarının davranışlarını belirleme, diğer bir ifadeyle, başkalarına iş gördürme hakkıdır. Öte yandan, amaçlara ulaşma sürecinde yerine getirilecek görevler, yöneticilere belirli sorumluluklar getirmektedir. Bu sorumlulukların yerine getirilebilmesi de görevlerle ilgili bazı yetkilerin verilmesi ile mümkündür. Ancak, yönetim ve organizasyonda temel ilkelerden biri, yetki ve sorumluluğun denkliğidir. Çünkü, yetkisiz sorumluluk, işlerin yapılmamasına yol açar; sorumluluk olmadan yetki de, yetkinin kötüye kullanılmasına yol açacaktır (Mucuk, 1989, s. 151). Bu bakımdan, faaliyetlerin verimli bir şekilde yerine getirilmesinde yetki ve sorumluluğun denkliği ilkesinin de gereğince dikkate alınması gerekmektedir.

Etkin Personel Planlaması

Bir kuruluşta amaçlara optimal bir şekilde ulaşılabilmesi; sahip olunan finansal, maddi ve beşeri kaynakların en iyi bir şekilde yönetilmesi ile mümkündür. Ancak, bu kaynaklar arasında yönetimi en güç olan insanlardır. Bu bakımdan, organizasyonun boyutuna bakılmaksızın, her türlü kuruluşun etkin bir personel planlanması sürecine sahip olması gerekmektedir.

Personel planlaması, organizasyonun çeşitli kademelerinde belirlenen görev yerlerine; uygun, gelişme potansiyeline sahip elemanların alınmasını sağlayan önemli bir faaliyettir. Kuruluşun ihtiyaç duyduğu/duyacağı personelin nitelik ve nicelik

yönünden planlanması; söz konusu personelin seçilmesi, eğitimi, kariyer planlaması vb. faaliyetleri kolaylaştırdığından, kuruluşta istihdamın, uygun sayıda ve uygun zamanda yapılmasını sağlayacaktır (Werther, 1989, s. 92; Aydın, 1977, s. 32). Kapsam bakımından makro, sektörel ve mikro düzeylerde ele alınabilen insangücü planlaması; işe alma, pozisyon sınıflandırılması, ücret, eğitim, değerlendirme vb. süreçleri kapsamaktadır.

4. SONUÇ

Ülkelerde zaman içerisinde meydana gelen ekonomik sosyal, siyasal vb. alanlardaki değişimlerden en fazla etkilenen kesimin başında, söz konusu ülkenin yönetim sistemi gelmektedir. Bu çerçevede, ülke yönetiminde yeniden yapılanmaya, reorganizasyona gidilmekte veya bu konu ile ilgili yoğun bir tartışma başlamaktadır. Bu tartışmaların başında ise, ülke yönetimi bütünlüğü içinde yer alan yerel yönetmeler gelmektedir.

Hizmetlerin yerinden karşılanması prensibi ile faaliyet gösteren yerel yönetimler; Bir yandan halkın yönetime etkin bir şekilde katılımını sağlarken; diğer yandan kıt ülke kaynaklarının optimal bir şekilde kullanımını sağlayarak, hizmetlerden halkın etkin bir şekilde yararlanmasını temin etmektedir.

Verimlilik, etkinlik, kalite, yönetime katılma vb. kavramların en fazla tartışıldığı günümüzde, yerel yönetimlerle ilgili temel sorun, bu yönetim birimlerinin ülke yönetimi sistemindeki konumun en iyi şekilde belirlenmesidir. Diğer bir ifadeyle kamu hizmetlerine katılım oranının tesbit edilmesidir. Ancak, burada tüm ülkeler için standart bir oranın belirlenmesi söz konusu değildir. Çünkü, her ülkenin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel vb. şartlar diğerinden farklılık göstermektedir. Dolayısıyla burada yapılması gereken, bu konuda çeşitli ilke ve esasların belirlenmesidir.

Bu çerçevede, bir ülkede optimal hizmet üretimini sağlayacak yerel yönetim anlayışının temel ilkelerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

(1) Kamu yönetim sistemini oluşturan merkezi ve yerel yönetimler arasında hizmetlerin bölüşümü; ekonomik etkinlik, mali adalet, siyasi sorumluluk ve idari etkinlik kriterlerene uygun olmalıdır.

(2) Yerel yönetimler faaliyetlerini bazı temel kurallar çerçevesinde sürdürmektedirler. Dolayısıyla, yerel yönetimlerin yapısı; özerklik, etkinlik, sosyal adalet, tarafsızlık vb. şekilde sıralanan evrensel ilkelerin amaca uygun, optimal hizmet üretimini elde edebilecek ölçekte uygulanabilmesini sağlıyacak şekilde oluşturulmalıdır.

(3) Yerel yönetimlerin faaliyetlerinde; etkin karar verme, etkin haberleşme, yetki ve sorumluluğun denkliği, ekin personel planlaması vb. birbirini etkileyen ve sayıları daha da artırılabilecek olan çağdaş yönetim biliminin geliştirdiği teknik ve bilgilerden profesyonel bir anlayışla, olabildiğince yararlanılmaldır.

KAYNAKÇA

ARSLAN, Süleyman (1978), *Türkiye'de ve İngiltere'de Merkezi İdarenin Mahalli İdareler Üzerindeki Denetimi*, A.İ.T.İ.A. Yayını NO: 109, Ankara.

AYTAÇ, Fethi (1991), "Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı", *İller ve Belediyeler Aylık İlim ve Meslek Dergisi*, TBO, Yıl: 47, Sayı: 548, Ankara.

BARBOUR,George (1986), *Yerel Yönetimlerde-Belediyelerde-Başarının Yolları*, Birlik Yayınları NO: 86-3, İstanbul.

CEMALCILAR vd. (1985), *İşletmecilik Bilgisi*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.

DPT (1991), *Mahalli Hizmetlerin Yerinden Karşılanması*, DPT Yayın NO: 2245-ÖİK:370, Ankara.

EDDISON, Tony (1990), "Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'da Yerel Yönetim: Son 60 Yıldaki Gelişmeler", *Türk Belediyeciliğinde 60 Yıl Sempozyum*, Ankara.

EMREALP, Sadun (1993), *Yerel Yönetimde Başarının Yolları*, IULA, İstanbul.

ERYILMAZ, Bilal (1989), "Merkeziyetçilik Kalkınmayı Olumsuz Yönden Etkiliyor", *Mahalli Bülten*, Sayı:1, Ankara.

GENÇ, Turan (1991), *Çağdaş Yönetimde Karar Verme Süreci*, T.İ.D. No: 392, İ.Bak. Yayınları, Ankara.

HUMES, SAMUEL vd. (1989), *The Structure of Local Government, A Comparative Survey of 81 Countries*, Zuli-Hollandsche Book-en Handelsdrukkerij.

KAZANCI, Metin (1982), *1973 Sonrası Belediyeler ve Belediyelere İlişkin Sorunlar. Yeni Bir Belediyeciliğe Doğru*, T.İ.D., Bilimsel Araştırma Dizisi-2, Ankara.

KOÇEL, Tamer (1989), *İşletme Yöneticiliği*, İstanbul Üniversitesi, İşl. Fakültesi yayın No: 205, İstanbul.

KREITNER, Robert (1983), *Management*, Second Edition, Houghton Mifflin Company, Boston-USA.

LEACH, Steve (1989), *Strengthening Local Democracy ? The Goverment's Response to Widdicombe, The Future of Local Goverment*, Macmillian Dist. Ltd., England.

MADDICK, Henry (1973), *Ekonomik ve Toplumsal Gelişmeye Yerel Yönetiminin Katkısı*, Çev.: S. Büyükdavras, AİD, Cilt: 6, Sayı: 2, TODAİE, Ankara.

MUCUK, İsmet (1989), *Modern İşletmecilik*, 4. Basım, Der Yayınları, İstanbul.

NADAROĞLU, Halil (1978), *Mahalli İdareler, Felsefesi, Ekonomisi, Uygulaması*, 1. Baskı, Sermet Matbaası. İstanbul.

ÖNCEL, Yenal (1992), *Mahalli İdareler Maliyesi*, II. Baskı, Filiz Kitapevi, İstanbul.

ÖZTEKİN, Mukadder (1973), "50 Yılda Mahalli İdareler", *Mahalli İdareler Dergisi*, Özel Sayı, Yıl: 1, Ankara.

ÖZTÜRK, Azim (1994), *Türkiye'de Yerel Yönetimlerin Yeniden Yapılanma Sürecinde Karşılaşan Yönetim Sorunlarının İncelenmesi ve Bir Model Önerisi* (Basılmamış Doktora Tezi), Ç. Ü. Sos. Bil. Ens., Adana.

SABUNCUOĞLU, Zeyyat (1984), *Çalışma Psikolojisi*, Uludağ Ünv. Basımevi, Bursa.

SEYYİDOĞLU, Nuri (1992), *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük*, Güzem Yayınları No: 4, Ankara.

TORTOP, Nuri (1991), *Mahalli İdareler*, Dördüncü Baskı, TODAİE Yayınları No: 237, Ankara.

YALÇINDAĞ, Selçuk (1992), *Yerel Yönetimler, Sorunlar ve Çözümler*, Tusiad-T/92, s. 152, İstanbul.

YILDIRIM, Selahattin (1990), "Yerel Yönetim ve Demokrasi", *Türk Belediyeciliğinde 60 Yıl, Sempozyum*, Anakara.

WERTHER, William B. vd. (1989), *Human Resource and Personnel Management*, Mc Graw-Hill Inc., Singapore.

TAM ZAMANINDA ÜRETİM SİSTEMİ (JIT)

Arzu GÜÇRAY*

ÖZET

Tam Zamanında Üretim Sistemi (TZÜ) Japon Toyota firmasında Taiichi Ohno ve grubu tarafından geliştirilmiştir. TZÜ bir işletmede ortaya çıkabilecek katma değeri olmayan uygulamaların önlenmesi amacıyla geliştirilen bir sistemdir. Bu sistemin uygulanmasıyla elde edilebilecek yararlar: Stok düzeylerinde ve tedarik sürelerinde önemli ölçüde düşüş, verimlilikte sağlanan artış, kalite düzeyinde iyileşme, ıskarta ve yeniden işleme miktarlarında azalış, kullanılan alandan tassarruf ve makinalardan daha etkin yararlanma şeklinde sıralanabilir.

1. GİRİŞ

Sanayleşme sürecine ilişkin kronoloji incelendiğinde 1960'lı yıllardan itibaren gerek teknolojinin, gerekse uygulanan üretim yöntemlerinin gelişiminde Japonların büyük ölçüde söz sahibi olduğu, başarı elde ettiği görülmektedir. Japonya'nın geliştirdiği, bugün dünya çapında ilgi gören bu uygulamalardan biri de Tam Zamanında Üretim (Just-in-Time) sistemidir. Başlıca ilkesi, doğru ürünü ihtiyaç olduğunda, istenen miktarda ve özellikte üretmek olan Tam Zamanında Üretim Sisteminin asıl çıkış noktasının ne olduğu konusunda değişik yaklaşımlar sözkonusudur. Bunların başında, Japonya'nın sahip olduğu yüzölçümü gösterilmektedir. Topraklarının %80'i dağlık arazi olduğundan geriye kalan %20'lik kısımda tarım ve sanayi faaliyetlerini birlikte yürütme zorunluluğu, Japonları alandan tasarruf etme arayışı içine sokmuştur (Nelleman ve Smith, 1982, s.12). İşletmelerde depoların ve ambarların fazla yer kapladığı düşüncesi Tam Zamanında Üretim Sistemi çıkışında makro neden olmuştur. Bir diğer neden olarak da, işletme içinde gereksiz ya da katma değeri olmayan, faaliyetlerin getirdiği yük gösterilmektedir. Bu da mikro neden olarak ileri sürülmektedir.

2. TAM ZAMANINDA ÜRETİM SİSTEMİ NEDİR?

Tam Zamanın Üretim Sistemi, son ürünü tamamlamak için gereken parçaları ihtiyaç olduğunda, montaj hattında üreten ya da başka kaynaklardan temin eden bir üretim sistemini tanımlamak için kullanılan terimdir (Crosby, 1984, s.21).

Bir diğer tanım da Tam Zamanında Üretim, israfın ya da katma değeri olmayan uygulamaların sistematik eliminasyonunu sağlayan bir üretim sistemidir (Heiko, 1989, s.61). Bir işletme içinde ortaya çıkabilecek israf ya da katma değeri olmayan uygulamalar Tablo 2.1'de verilmiştir.

* Araştırma Görevlisi, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü-ADANA

TABLO 2.1 KATMA DEĞERİ OLMAYAN UYGULAMALAR

1. STOKLAR
- Fazla Üretim
- "İtme" Esaslı imalat
- Parti işleme
- Yarı Mamüller
2. MALZEME ULAŞTIRMA
-Taşıma
- Hareket
3. KALİTE
- Kusurlular
- Muayene
- Kalite Güvencesi
4. TESİS
- Fonksiyonel Esaslı Yerleşim
- Depo Alanları
5. TEÇHİZAT
- Hazırlık Faaliyetleri
- Bakım
6. ÜRETİM DIŞI FAALİYETLER
- Tedarikçi İlişkileri
- Dağıtım Anlaşmaları
- Satınalma Siparişleri
- Ürün Ağacı Bilgileri

KAYNAK: V. AJALA, "Wasteful Practices: Handicaps to The JIT Process", Industrial Engineering, November 1992, s. 55,

Tam Zamanında Üretim Sisteminin hedeflerine -ki bunlar minimum düzeyde stokla üretimi sürdürmek, israfları ortadan kaldırma suretiyle maliyeti azaltmak, sermaye devir hızını ve işçi üretkenliğini arttırmak şeklinde sıralanabilir-ulaşabilmesi için üretim sürecinin birtakım özeliklere sahip olması ve bazı gerekleri yerine getirmesi şartı sözkonusudur. Bu özellikler ve gereksinimler aşağıda sıralanmıştır:

- Sürekli düzgün bir üretim gerçekleştirilmeli,
- Düşük düzeyli stoklarla üretim sürdürülmeli,
- Küçük partiler halinde üretim yapılmalı,
- Hızlı ve düşük maliyetli hazırlık faaliyetleri gerçekleştirilmeli,
- İşyerinin düzeni, tekrarlı imalata uygun olmalı,

- Önleyici bakım ve tamir faaliyetleri etkin yürütülmeli,
- Çok fonksiyonlu işçiler ile üretim sürdürülmeli,
- Kalite düzeyi yüksek mamuller üretilmeli,
- Güvenilir tedarikçilerle çalışmalı,
- Malzeme iletimi çekme sistemi esaslarına göre gerçekleştirilmeli,
- İşletme içinde sürekli gelişme sağlanmalı (Stevenson, 1990, s. 627).

3. TAM ZAMANINDA ÜRETİM SİSTEMİNDE BİLGİ AKIŞI ALT SİSTEMİ: KANBAN

Literatürde Kanban sistemi, TZÜ sistemi ile özdeşleştirilmiştir; Kanban sistemi, TZÜ sisteminin alt-sistemi olduğundan birini diğerinden ayrı düşünmek olanaksızdır.

Tam Zamanında Üretim, "kanban" adı verilen kartlara dayalı, bir bilgi akış sistemi ile yürütülür. Kanban Japonca'da kart, plaka, gösterge, v.b. anlamındadır. İmalat sistemlerinde, kanban, sıralı bir proseste, işlerin sırasını kontrol etmek için kullanılan göstergelerdir. Bunlar plaka, kart, emir, flama, ışık vb. şekillerde olabilir (Schroeder, 1989, s. 495).

Uyarı niteliğinde bir sinyal olan kanban sisteminin amacı, üretimde daha fazla parçaya ihtiyaç duyulduğunda, tam zamanında tedariği gerçekleştirmektir.

"Kanban sistemi bir çekme sistemidir" (Esparrago, 1988, s.6). Bilindiği üzere, itme sisteminde iş istasyonunda işlemler tamamlandıktan sonra, çıktı olarak bir sonraki istasyona aktarılır. Son istasyonda ürünün tamamlanmasının ardından, mamul ambarına gönderilir. "Çekme" sistemi bu akışın tam tersi yönünde işler; her istasyon ihtiyacı kadar olan miktarı, bir evvelki istasyonun çıktısından temin eder. Son operasyon çıktıları, müşteri taleplerine ya da ana çizelgelere uygun olarak aktarılır.

Kanban sisteminin bileşenleri;

1. Kanban Kartları,
2. Standart Konteynırlar,
3. İş Merkezleri,
4. Girdi Alanları,
5. Çıktı Alanları,
6. Kanban İletimi'dir.

Kanban sisteminde iki çeşit kart kullanılmaktadır:

1. Hareket ya da Çekme Kanbanı,
2. Üretim Kanbanı (Esparrago, 1988, s. 6).

Kanban kartları geleneksel tekrarlı imalat sistemlerinde üretim emirlerinin yerini almıştır. Belirli miktarda parça içeren, standart büyüklükteki bir konteynırın bir iş merkezinden diğerine taşınmasını sağlayan hareket kartlarıdır. Üretim kanbanı, iş merkezinden istenen parçanın çeşit ve miktarını belirtir.

3.1. Kanban Sisteminin Çalışması

Bir işletmede birbirini takibeden A ve B gibi iki iş merkezinin olduğu kabulüyle, B iş merkezinden konteynır boşaldığında, hareket kanbanı ile A iş merkezine geri gönderilir. A iş merkezinden, dolu başka bir konteynır alındığında, hereket kanbanı, üretim kanbanı ile değiştirilir. Dolu konteynır hareket kanbanı ile B iş merkezine taşınır ve girdi alanında bekletilir; konteynır boşaldığında A iş merkezine hareket kanbanı ile geri gönderilir. Bu çevrim sürekli olarak tekrarlanır (Schroeder, 1989, s. 495-496).

Ara stok düzeyinin minimum düzeyde tutulması için, çevrim içinde yer alacak kanban kartı ile konteynır sayısının tesbiti için geliştirilen formül;

Toplam Kanban Kart Sayısı = [(Günlük talep miktarı) x
(Bekleme + İşlem zamanı) x
(1 + Emniyet faktörü)]/
(Standart konteynır hacmi)

şeklindedir (Belt, 1987, s. 71).

3.2. KANBAN Sisteminin Türleri

(1) Dual Kart Sistemi

En çok kullanılan dual kart sisteminin özelliği, hareket ve üretim kanbanlarının birlikte kullanılmasıdır. Dual kart sistemi, bir iş merkezinde farklı ürünler üretiliyorsa uygundur. Ayrıca bu sistemde üretim öncelikleri daha sıkı kontrol altındadır (Acar, 1990, s. 16.).

(2) Tek Kart Sistemi

Sadece hareket kanbanlarının kullanıldığı tek kark sistemi, itme ve çekme sistemlerinin bir kombinasyonudur. İş merkezlerinde tek tip ya da az sayıda farklı üretimin sözkonusu olduğu ortamlarda daha etkin uygulanır (Acar, 1990, s.16). Parçaların üretimi ya da montajı, hazırlanan programa göre yapılır. İş merkezleri arasındaki hareket, kanbanlar ile sağlanır.

(3) Senkro MİP Sistemi

Yamaha Motorun geliştirdiği PYMAC imalat kontrol sisteminin içinde yer alan bu sistemin özelliği, MİP (Malzeme İhtiyaç Planlaması) ile kanban sistemlerinin bir bileşimi niteliğinde olmasıdır. İşletme son montaj programını hazırlar, MİP'den iş merkezlerinin üretim programlarının hazırlanması aşamasında yararlanılır. Kanban sisteminde olduğu gibi, iki tip kart söz konusudur;

- Senkro I (Hareket kanbanına denktir)
- Senkro II (Üretim kanbanına denktir) (Esparrago, 1988, s. 9).

4. DÜNYA'DA TAM ZAMANINDA ÜRETİM SİSTEMİ UYGULAMALARI

Tam Zamanında Üretim Sistemi 1970'li yılların başında Toyota firmasında üretimden sorumlu yönetim kurulu üyesi Taiichi Ohno ve grubu tarafından geliştirilmiştir (Hannah, 1987, s.1). Toyota firmasına sağladığı yararlardan ötürü, önce Japonya'da, ardından pek çok ülkede uygulanmaya başlanmıştır. Bugün bu sistemi uygulayan firmalar arasında Honda, Isuzu, Kawasaki, General Motors, Xerox, Deere Company, General Electeric, Nissan, Yamaha Motors, Harley Davidson, Motorola, IBM Telecomm, Hewlett-Packard sayılabilir (Rao ve Scheraga, 1988, s. 44).

Geleneksel imalat yöntemleriyle karşılaştırıldığında TZÜ sisteminin, uygulanacağı bir işletmeye aşağıdaki faydaları sağlayacağı öngörülmektedir.

(1) Yarı-mamul, mamul ve malzeme stok düzeylerinin düşmesine, dolayısıyla stok kontrol maliyetlerinin azalmasına ve stokların finansmanı için daha az yatırım yapılmasına neden olur,

(2) İşletmede alandan tasarruf sağlanır,

(3) Ürün kalitesi yükselir,

(4) Iskarta ve hurda miktarları azalır,

(5) Üretim tedarik süresi ve imalat geçiş zamanları azalır,

(6) Ürün karmasının değişiminde esneklik sağlanır,

(7) Teçhizattan maksimum düzeyde yararlanılır,

(8) Üretkenliği arttırır,

(9) Problemlerin çözümünde çalışanların katılımı sağlanır,

(10) Tedarikçilerle iyi ilişkiler kurulmasını teşvik eder,

(11) Malzeme taşıyıcıları gibi dolaylı işçiliklerden tasarruf sağlanır.

TZÜ sisteminin, yukarıda sayılan yararlarını somut şekilde ortaya koymak için, Seattle Üniversitesi öğretim üyelerinden M. Ansari, ABD'de Tam Zamanında Üretim Sistemini uygulayan firmalarla bir anket çalışması yapmıştır. Anketin 6 alt başlığından biri, "TZÜ sisteminin işletmelere sağladığı yararlar"dır. İlgili bölümden elde edilen sonuçlar Tablo 4. 1.'de gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde en fazla ilerlemenin, ürün kalitesi, üretkenlik ve tedarikçi ile ilişkilerde sağlandığını görüyoruz.

TZÜ sisteminin parasal olarak kâra katkısını vurgulamak için de Sanyo firmasında yapılan bir çalışma örnek gösterilebilir. Firmanın 1975 ve 1980 yıllarına ait bazı değerleri, karşılaştırma yapmak üzere Tablo 4. 2' de verilmiştir.

Tablo 4.1: Tam Zamanında Üretim Sisteminin İşletmelere Sağladığı Yararlar

SAĞLADIĞI YARARLAR	Sağlanan Gelişimin Derecesi 1 Az/Hiç %	2 Biraz %	3 Fazla %	4 Oldukça Fazla %	Ortalama Değer
- Ürün Kalitesi Yükseldi	-	26	31	43	3.15
- Üretkenlik Arttı	-	21	58	21	3.00
- Tedarikçilerle İlişkiler İyileşti	5	11	53	31	3.10
- Tesisin Verimliliği Arttı	5	21	48	26	2.95
- Daha İyi Üretim Programı Yapıldı	-	37	37	26	2.89
- Girdi Parçalarını Muayene İhtiyacı Azaldı	16	21	37	26	2.37
- Rekabet Edebilme Durumu Gelişti	5	37	48	10	2.63
- Üretim Tatmini Arttı	11	31	48	10	2.57
- Ürün Dizaynı Gelişti	21	58	16	5	2.05
- Kırtasiye Yükü Azaldı	26	48	21	5	2.05

Kaynak: Ansari, Modarress, "The potential benefits of Just-In-Time Purchasing For U. S. Manufacturing" Production Inventory Management 2nd Quarter, 1987, s. 33.

Tablo 4.2: Sanyo Firmasının 1975, 1980 Yılı Değerleri

	1975	1980
Depo Alanı	80.000 m²	20.000 m²
Stok Düzeyi (Hammadde ve Yarımamul)	10 günlük	1,5 günlük
Sipariş Hacmi	2-3 günlük	1 günlük
Üretim Miktarı	100 indeks birim	300 birim
Üretim Modeli	120	350

Kaynak: Wheelwright S. C.,"Japan-Where Operations Really Are Strategic", Harvard Business Review, July-August 1981, s. 70.

Ayrıca 1975 yılı baz alındığında 1979 yılı satışları %207, kârı %729 artmıştır (Wheelright, 1981, s. 70).

Üçüncü somut sonuç, Boston Consulting Group tarafından ortaya konulan bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda benzer tipte mamul üreten, 300'den az işçi çalıştıran küçük ölçekli Japon firmaları incelenmiş ve aşağıdaki formülasyona ulaşılmıştır.

$$2v = \frac{2C}{3} C$$

Bu formülasyonun anlamı, TZÜ koşullarında imalatını sürdüren bir fabrikada, üretim hacmi ikiye katlandığında maliyetler 1/3 oranında azalmaktadır (Nellemann ve Smith, 1982, s. 14).

Edinilen tecrübelere göre, başarılı bir Tam Zamanında Üretim Sistemi'nin uygulamasına engel faktörler;

(1) Tedarikçi ilişkilerinde sorunlar,

(2) Muhasebe ve ölçme sisteminin uygun olmaması,

(3) Ödeme sistemi,

(4) Vizyon eksikliği,

(5) Endüstriyel ilişkilerde radikal değişiklikler yapılmasını gerektirmesi şeklinde sıralanabilir (Bessant,1991, s. 226-230).

5. SONUÇ

Tam Zamanında Üretim Sistemi, üretim ve stok kontrol tekniği olarak kabul edilebilir. Kontrol işlevi, katma değeri olmayan uygulamaların ve yığınların oluşmasını önlemek amacıyla gerçekleştirilir. Uygulaması basit görsel tekniklere bağlı ve işletmeye fazla maliyet getirmeyen bir sistemdir.

Sağladığı yararlara rağmen, sistemin gerektirdiği ortamın her yönüyle ideal ve dengeli bir yapıda olması şartı, günümüzün belirsiz koşullarında varlıklarını sürdüren işletmelerde TZÜ'nün uygulanmasının güçleştirmektedir.

KAYNAKÇA

ACAR N., (1990), "Tam Zamanında Üretim", *Verimlilik Dergisi*, MPM Yayınları, 1990/1.

AJALA, C. , (1992), "Wasteful Practices; Handicaps to the JIT Process", *Industrial Engineering*, November 92.

ANSARİ, M. , (1987), " The Potential Benefits of Just-in Time Purchasing For U. S. Manufacturing" *Production and Inventory Management Journal*, 2nd Quarter.

BELT B. , (1978), "MRP and Kanban-A Possible Synergy ?" *Production and Inventory Management*, First Quarter.

BESSANT J. , (1991), *Managing Advanced Manufacturing Technology, The Challenge of the Fifth Wave*, NCC Blackwell Ltd., Oxford.

CROSBY L. B. (1984), "The Just-in-Time Manufacturing Process: Control of Quality and Quantity", *Production and Inventory Management*, Fourth Quarter, Vol. 25, No:4.

ESPARRAGO R. A. , (1988), "KANBAN", *Production and Inventory Management Journal*, First Quarter, Vol.29, No:1.

HANNAH K. H. , (1987), "Just-in Time: Meeting the Coompetitive Challenge", *Prøduction and Inventory Management*, Third Quarter, Vol. 28, No: 1.

HEIKO L. (1989), "A Simple Framework For Understanding JIT", *Production and Inventory Management Journal*, Fourth Quarter, Vol. 30, No: 4.

NELLEMAN D. O., SMITH L. F., (1982), "Just-in-Time v.b. Just-in-Case Production/Inventory Systems Concepts Borrowed Back From Japan", *Production and Inventory Management Journal*, Second Quarter, Vol. 23, No:2.

RAO A. , SCHERAGE D. , (1988), "Moving From MRP to JIT Manufacturing" *Production and Inventory Management Journal*, First Quarter, Vol. 23, No: 2.

SCHROEDER R. G. , (1989), *Operations Management Decision Making in the Operations Function* McGraw Hill International Editions, Third Edition, Singapore.

STWENSON W. J. (1990), *Production/Operation Management*, Third Edition, Irwin Inc., Boston.

WHEELRIGHT S. C. (1981), "Japan-Where Operations Really Are Strategic", *Harvard Business Review*, July-Agust.

ABSTRACT

The Just-in-Time was developed at the Toyota Company by Mr. Taiichi Ohno and his colleagues in Japan. JIT System can be defined as the systematic elimination of wasteful practices from all level of any organization. The main benefits of JIT system are reduced inventory levels, reduced lead time, increased productivity, high quality, reduced amount of scrap and rework,reduced space required and increased machinery utilization.

MARKOV ZİNCİRLERİ VE İŞLETME ALACAKLARININ YÖNETİMİNDEKİ ROLÜ

Erkut DÜZAKIN*

ÖZET

İçinde bulunulan ekonomik şartlar, işletmelerin alacak yönetimi konusuna vermeleri gereken önemi artırmaktadır. Markov zincirlerinin alacak yönetiminde verilecek birtakım kararlara yapacağı katkı ise bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Bu çalışmada, öncelikle Markov zincirleri konusu açıklanmakta ve alacak yönetiminin bu karar tekniğinden ne şekilde yararlanacağı yönüne uygulamalı olarak değinilmektedir.

1. GİRİŞ

İşletme yöneticileri, çeşitli seçenekler arasından bir tanesinin seçimi gibi problemlerle sıkça karşılaşabilirler. Bu gibi durumlarda, karar verme süreci başlamıştır ve mümkün olan en kısa zamanda da sonuçlandırılmalıdır. Kantitatif Karar Verme Teknikleri işte bunun için vardır. 1970'li yıllardan itibaren yönetici kararları, bilgisayar programlarının da desteği ile, yukarıda adı geçen tekniklerle verilmeye başlanmıştır.

Temel mantık, problemlerin matematik - istatistik modellerini kurmak, modeller üzerinde işlemler yapmak ve optimum sonuca ulaşmaktır. Model kurmak yeni bir fikir olmayıp, günlük olarak kullandığımız, genellikle farkında olmadan basit sorunlarımıza uyguladığımız bir eylemdir.

Markov analizleri, Kantitatif Karar Verme Teknikleri'nden bir tanesidir. ABD'de yapılan bazı araştırmalar karar tekniklerinin kullanım alanları ve sıklıkları hakkında bazı bilgiler vermektedir. Örneğin, teknikler içerisinde Doğrusal Programlama en sık başvurulan teknik olarak belirlenmiştir. Karar tekniklerinin en fazla kullanıldığı alanın tahminler olduğu da araştırma sonuçları arasındadır. Yine, bu sonuçlara göre Markov analizinin pek sık kullanılan bir teknik olmadığı ortaya çıkmıştır.

Bu çalışmada Markov analizi, önemli bazı konuları ile tanıtılmaya çalışmakta ve işletmelerin alacak yönetiminde bu analizi ne şekilde kullanabilecekleri üzerinde durulmaktadır.

Giriş bölümünün ardından, Markov analizi ile ilişkisi olması nedeniyle stokastik kavramına kısaca değinilmektedir. Ardından Markov zincirlerinin önemli bazı konuları ele alınmakta ve konu teorik yönden incelenmektedir. Uygulama bölümü, işletme alacaklarının tahsil edilebilme olasılıklarının belirlenmesi için Markov tekniğinden yararlanma işlemini oluşturmaktadır. Sonuç bölümü ise, Markov tekniğinin alacak yönetimine katkısını ve analiz sonucunda varılabilecek yargıları içermektedir.

(*) Arş.Gör., Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı-ADANA

2. STOKASTİK SÜREÇ

Türk bilim dilinde, birçok yabancı terimin aynen kullanılması ve bu uygulamanın belki de açıklayıcılık, ilgili kesimler tarafından anlaşılabilirlik, kullanımda kolaylık avantajlarının bulunması dikkate alınarak, stokastik terimi de çalışmamızda Türkçe karşılığı aranmadan kullanılmıştır. Esasen "rastgele" kelimesi ile açıklanmaya çalışılmışsa da, gerçekte ifadenin zayıf ve yetersiz oluşu nedeniyle bu çalışmada kullanılmaması yeğlenmiştir.

Stokastik kelimesi, bilinerek saptanmayan bazı değişkenlerin zaman içerisinde yine değişik şekiller alması anlamına gelmektedir. Herhangi bir olayın stokastik olarak ifade edilmesi, rastgele değişkenlerin yanısıra, zaman faktörünün de etken olduğunu gösterir.

Tekrarlanabilen bir gözlem dizisinde, ortaya çıkan iki veya daha fazla sonucun şans faktörleri (olasılık kanunları) ile belirlenmesi işlemi stotastik süreci oluşturur (Halaç, 1983, s. 99). Stotastik süreç, hedefe ulaşmak için en uygun imkanları seçme işlemi olarak da özetlenebilir (Winston, 1987, s. 738).

Herhangi bir t zamanında, bir sistemin özelliğini belirleyen herhangi bir değerin saptanması işlemi stokastik süreci oluşturur. Bu noktada iki tür stokastik süreçten söz etmek mümkündür.

(1) Ayrı ayrı zamanlarda stokastik süreç: Sistemin özelliğini yansıtan rastgele değişkenlerin belirlenmesi ve aralarındaki ilişkinin tanımlanması işleminin gerçekleştirilmesi, birbirinden farklı aralıklardan oluşan zamanlarda yapılabilir. Burada sözü edilen zaman, herhangi bir zamandır.

(2) Sürekli zamanlarda stokastik süreç: Sistemin özlliğini yansıtan rastgele değişkenler, süreklilik gösteren zamanlarda saptanabilir. Burada zaman, tekrarlanan her gözlem için belirli bir zamandır.Markov zincirleri için kullanım alanı, sürekli zamanlarda stokastik süreç olmayıp, ayrı ayrı zamanlarda stokastik süreçtir.

Bir stokastik optimizasyon çeşidi olan otomatik öğrenmeden de burada söz edebiliriz. Otomatik öğrenmede, stokastik süreç içerisindeki sürekli tekrarlar kendiliğinden öğrenmeye yol açacaktır. Bu kavram, yeni olmamakla birlikte, tüm yöneylem problemlerinde geçerli olmaktadır (Yakowitz ve diğerleri, 1992, s. 867).

3. MARKOV ZİNCİRLERİ

Markov zincirleri veya Markov prosedürü, bir Rus matematikçisi olan Andrei A. Markov tarafından, yüzyılımızın başlarında geliştirilmiştir. Markov, ilk olarak kapalı bir kapta bulunan gaz partiküllerinin hareketlerini incelenmiş ve bu partiküllerin zaman içerisindeki davranışları hakkında çıkarımlarda bulunarak açıklamaya çalışmıştır. Markov analizi, bir yönetim aracı olarak günümüzde oldukça geniş bir uygulama alanı bulmuş, karar verme aşamasında etkili bir yöntem olarak kabul edilmiştir. Belki de Markov analizinin en çok kullanıldığı alan, tüketicilerin marka seçimlerinde gösterdikleri davranışların incelenmesi ve ileriki dönemler için bu davranışların tahmini yönünde gerçekleşmektedir (Levin ve diğerleri, 1992, s. 802).

Günümüzde, yönetim kararları alınırken Markov analizine başvurulan başlıca alanlar, eğitim, pazarlama stratejileri, sağlık hizmetleri, finans, muhasebe ve üretim olarak sıralanabilir (Winston, 1987, s. 738).

3.1. Tanım

Markov zincirlerinin en fazla uygulanma olanağı bulduğu konunun, tüketicilerin marka seçimleri üzerindeki davranışları olduğu yukarıda belirtilmişti. Genel bir tanımlamadan önce, basit yaklaşımla aynı konu üzerinde yapılacak bir açıklama, Markov analizinin mantığının anlaşılması açısından isabetli olacaktır.

Örneğin, piyasada bulunan aynı ürünle ilgili üç farklı marka, tüketiciler tarafından tercih edilebilir. O ürünle ilgili yalnızca bir markanın tercih edilebileceği düşünülürse, hangi markanın ne kadar olasılıkla tercih edilebileceği, tüketicilerin son dönemlerdeki tercihlerinden hareket edilerek tespit edilmeye çalışılıyorsa bu olay Markov süreci ile modellenip açıklanmaya çalışılabilir (Bierman ve diğerleri, 1981, s. 521). Markov zincirlerinin özü ve amacı budur. Bu açıklamanın ışığında Markov analizini, "bazı değişkenlerin mevcut davranışlarını analiz ederek bunun ışığında, gelecekteki davranışları hakkında çıkarımda bulunmak" şeklinde tanımlayabiliriz (Levin ve diğerleri, 1992, s. 802).

Benzer bir tanım ise, Markov analizini, "bilinen mevcut olasılıkların analizini yaparak, gelecekte oluşacak olasılıkları belirleme işine yarayan bir teknik" diye ifade etmiştir (Render ve Stair, 1992, s.746).

Zaman içerisinde sistemin bir durumdan diğer duruma geçişini göstererek, bir fiziksel sistemin davranışını anlatmak mümkündür. Sistemde gelecekte oluşacak gelişme, geçmişe değil de sadece o anki duruma (bir önceki duruma) bağlıysa, sistem Markov süreci ile açıklanabilir (Philippe ve diğerleri, 1991, s. 1156).

Birçok önemli problem homojen olmayan Markov süreci şeklinde modellenebilir. Bunlar üretim, stok, malzeme yerleşimi, kapasite genişletme, araştırma geliştirme planlaması gibi problemlerdir. Herhangi bir sonlu homojen olmayan Markov süreci, sayılabilir durumlar ihtiva eden homojen Markov sürecine dönüştürülebilir (Bean ve diğerleri, 1991, s. 1187). Böylece birçok problemin Markov süreci ile çözümü mümkün olmaktadır.

Markov zincirleri, ikinci bölümde sözedilen ayrı ayrı zamanlarda stokastik sürecin özel bir şeklini oluşturur. Sınırlı sayıda açıklanabilen bir stokastik düşünce sürecinin çözümü, durumlararası olasılıkların sırayla birbirlerine geçişleri yoluyla çözülür. İşte bu işlem, daha açık bir ifade ile, oluşan bu geçişler (zincirler) Markov zincirlerinden başka birşey değildir (Taha, 1992, s. 628).

3.2. Markov Zinciri ile Formülasyon

Markov zincirlerinin oluşabilmesi için, en başta belirli bir zaman sürecinin olması gerekmektedir.

t= 0,1,2,3, ... ve tüm zamanlar için;

$$P(X_{t+1} = İ_{t+1} \mid X_t = İ_t, X_{t-1} = İ_{t-1} \ldots\ldots\ldots\ldots X_1 = İ, X_0 = İ_0)$$

$$= P(X_{t+1} = İ_{t+1} \mid X_t = İ_t)$$

durumu sözkonusu ise Markov zincirleri oluşmuş demektir. Yukarıdaki ifade, t+1 zamanındaki olasılık dağılımının, t zamanına bağlılığını göstermekle birlikte, t zamanına gelene kadar geçilen zincire bağlı olmadığına da işaret eder. Herhangi bir t zamanındaki i durumunun olasılığı (P_{ij}) ise;

$$P(X_{t+1} = J \mid X_t = İ) = P_{ij}$$

şeklindedir ve sistem t+1 zamanında j durumunda olacaktır. İ'den j'ye harekete ise geçiş denmektedir. Böylece P_{ij}'ler geçiş olasılıklarını ifade etmektedir. Tüm geçiş olasılıklarının toplamı ise;

$$\sum_{j=1}^{j=m} P_{ij} = 1$$

halinde, yani bire eşit olacaktır.

Markov zincirlerini oluştururken ilk önce yapılması gereken, olasılıkların içerdiği bir olasılıklar tablosunun oluşturulmasıdır. Bu tablo daha sonra P ile ifade edilen "geçiş matrisi"ne dönüştürülür. Anlaşılabilirliğinin kolay olması açısından yalın bir halde geçiş olasılıkları, matris halinde şu şekilde gösterilebilir (Hillier ve Lieberman, 1990, s. 563):

$$P = \begin{array}{c|cccc} \text{Durum} & 1 & 2 & \cdots & m \\ \hline 1 & P_{11} & & & P_{1m} \\ 2 & & & & \\ \vdots & & & & \\ m & P_{m1} & & & P_{mm} \end{array}$$

Yurarıdaki matriste görüldüğü üzere dikey ve yatayda olmak üzere iki tür durum sözkonusudur. Dikeyde bulunan ve birden m'ye kadar elemanları olan durum, içinde bulunulan zamana aittir. Yataydaki durum ise bir sonraki zamanı ifade etmektedir. O halde içinde bulunduğumuz zamanda 1 nolu durumun, bir sonraki zamanda yine 1 nolu durum olması olasılığı P_{11}, m nolu durum olması olasılığı ise P_{1m} dir. Böylece denebilirki, geçiş matrisinde bulunan bir eleman, bir durumdan diğerine geçme olasılığını verir.Bir geçiş matrisi aşağıdaki koşulları sağlamak zorundadır (Halaç, 1983, s. 107-108):

1- Her bir eleman olasılıktır ve sıfır ile bir arasında bulunmalıdır. $0 \leq P_{ij} < 1$

2- Her bir satırın elemanları toplamı 1'dir. Geçiş matrisinin bir satırdaki elemanları muhtemel olayların gerçeklenme olasılıklarından doğan sonuçları vermesi nedeni ile, olasılıklar toplamının 1 olması gerektiği açıktır.

$$\sum_{j=1}^{m} P_{ij} = 1 \quad (i=1,2 \ldots\ldots m)$$

3. 3. Yutucu Markov Zincirleri

Yutuculuk durumu Markov zincirlerinin özel bir halidir. Önceden belirlenen koşullara erişmeyi durduran sistem veya süreci tanımlamakta kullanılmaktadır (Halaç, 1983, s. 126). Yutucu durum, bir durumdan sıfır olasılıkla ayrılma veya girdikten sonra o durumdan ayrılmanın imkansız olduğu bir haldir.

En az bir yutucu durumu olan ve yutucu olmayan durumların her birinden en az bir yutucu duruma gitme olanağı olan bir zincire yutucu Markov zinciri denir. Bu geçişin bir adımda olma zorunluluğu olmadığı gibi, sürecin herhangi bir yutucu olmayan durumdan başlıyarak her bir yutucu duruma erişebilmesi de gerekmez.

Yutucu Markov zinciri analizleri için geçiş matrisinin yeniden düzenlenmesine ihtiyaç vardır. Düzenleme, geçiş matrisinin yutucu özelliğinden dolayı, dört alt matrise ayırma ile yapılır. r adet yutucu durum ve k adet yutucu olmayan durum içeren bir geçiş matrisi aşağıdaki parçalara ayrılabilir ve r+k = m dir (Halaç, 1983,s. 130)

I : (r*r) birim matrisi, bir yutucu durumda bulunma olasılıklarını kapsar. Bu matris daha sonraki hesaplarda kullanılmaz.

O : (r*k) boyutunda sıfır matrisi, bir yutucu durumundan yutucu olmayan bir duruma geçiş olasılıklarını kapsar.

R : (k*r) matrisi, herhangi bir yutucu olmayan durumdan, bir yutucu duruma geçiş olasılıklarını kapsar.

Q : (k*k) matrisi, herhangi bir yutucu olmayan durumdan, yine diğer yutucu olmayan durumlara geçiş olasılıklarını kapsar.

Bu durumda standart şekil aşağıdaki gibi ifade edilir:

$$P = \begin{array}{c|c} I & O \\ \hline R & Q \end{array}$$

(r) adet yutucu durum

(k) adet yutucu durum

(r) (k)

4. İŞLETMELERİN ALACAK YÖNETİMİNDE MARKOV ZİNCİRLERİNİN ROLÜ

4.1. Alacak Yönetimi

Günümüzde işletmelerin yönetim politikaları arasında önemli bir yeri olan alacakların yönetimi,finansal ayarlamalarda etkin bir role sahiptir. Dolaşımdaki paranın değerinde meydana gelebilecek oynamalar, uzun dönemler için belirlenecek stratejileri çok daha fazla önemli hale getirmektedir. Ülkemizde kendisini iyiden iyiye hissettiren

ve paranın alım gücüne olumsuz etkide bulunan yüksek oranlarda enflasyonun varlığı, paranın yönetiminin ne denli ciddi bir işlem olması gerektiğinin göstergesidir. Bu durum karşısında işletmelerin de alacaklarını belirlenen sürelerde tahsil edebilme olanaklarını araştırmaları ve alacakları hakkında ileriye dönük tahminlerde bulunmaları, kısacası etkin bir alacak yönetimi politikası saptamaları gerekmektedir.

Ticari alacaklar, bir firmanın mal veya hizmet satışları nedeniyle müşterilerine açtığı kredi tutarını gösterir. Alacaklara yapılan yatırımların önemli tutarlara ulaşması, hatta çok sayıda firmada alacak tutarının stoklara yapılan yatırımı aşmasının yanısıra birçok iş kolunda genellikle son yıllarda alacakların satışlara oranının yükselme eğilimi göstermesi de, dikkatleri daha başarılı bir alacak yönetimi ihtiyacı üzerine çekmiştir. Alacak yönetiminde etkinlik sağlanmakla firma, para girişlerini hızlandırabileceği gibi, karlılığını artırabilir ve aynı iş hacmini, müşterilerine daha az kaynak bağlamak yolu ile çevirebilir. (Akgüç, 1989, s. 237).

4.2. Alacak Yönetimine Markov Zincirlerinin Katkısı

Alacakların yönetimine katkısı açısından Markov analizinden yararlanma imkanı mevcuttur. Öncelikle alacakların süreleri tespit edilir ve bunlar hakkında çeşitli olasılık hesapları yapılır. Olasılıklar bir matrisde toplanarak Markov zincirleri ile belirsiz bazı sorulara yanıtlar aranmaya çalışılır. Çalışmamızda bu konu ile ilgili bir problem çözülerek, Markov analizi ile ne gibi sonuçlara ulaşılabileceği üzerinde durulacaktır. Elbetteki, çözüm için gerekli verilerin güvenilirliği önem taşımaktadır. Aynı zamanda, sonuçlar ise kesinlik arzetmemekte, sadece alınacak kararlara yardımcı olması açısından dikkat çekici özellik taşımaktadır.

Şirketler genellikle alacaklarını, belirli süreler içerisinde tahsil edileceğini bildiklerinden sınıflandırırlar. Ama süreler itibariyle sınıflandırılan alacakların, belirlenen süreler içerisinde tahsil edilecekleri kesin değildir. Bu nedenle analize geçilmeden, ilgili sürelerde alacakların tahsil edilebilme olasılıklarının da hesaplanması gerekmektedir. Başlangıç olasılıklarının hesaplanması işleminin Markov analizinin dışında bir konu olması itibariyle, örneğimizde veri olarak kabul edilmiştir.

Bir işletme için alacakları hakkında aşağıdaki durumların varolduğunu kabul edelim (Winston, 1987, s. 756) :

1. Durum : Yeni Alacak
2. Durum : 1 Aylık Alacak
3. Durum : 2 Aylık Alacak
4. Durum : 3 Aylık Alacak
5. Durum : Ödenmiş Alacak
6. Durum : Kötü Alacak

Olasılıkları ile birlikte mevcut durumları bir matris halinde aşağıdaki gibi ifade edebiliriz:

	1	2	3	4	5	6
1	0	.6	0	0	.4	0
2	0	0	.5	0	.5	0
3	0	0	0	.4	.6	0
4	0	0	0	0	.7	.3
5	0	0	0	0	1	0
6	0	0	0	0	0	1

Yukarıdaki matrisi sözel olarak açıklamak mümkündür. İçinde bulunduğumuz zaman için birinci duruma baktığımızda, yeni bir alacağın bir ay sonra tahsil edilebilme olasılığının %60, Ödenmiş olması olasılığının da %40 olduğunu görürüz. Aynı şekilde bir aylık bir alacağın ikinci ayın başında tahsil edilebilme olasılığı %50 iken ödenmiş olması olasılığı da %50 olarak hesaplanmıştır. İki aylık bir alacak için tahsil olasılıkları üçüncü ayın başında %40, ödenmiş olma durumu için %60'tır. Üç aylık alacak için ödenmiş olması olasılığı %70, kötü alacak haline düşmesi olasılığı %30'dur. Ödenmiş bir alacağın, ödenmiş olması olasılığı %100, kötü bir alacağın, kötü olması olasılığı da yine %100 olacaktır. Matrisin yutuculuk özelliğinden ötürü dört kısma ayrılması gerekmektedir.

$$P = \left[\begin{array}{cccc|cc} 0 & .6 & 0 & 0 & .4 & 0 \\ 0 & 0 & .5 & 0 & .5 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & .4 & .6 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & .7 & .3 \\ \hline 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{array}\right]$$

Bu bölümler ayrı ayrı yazılırsa aşağıdaki gibi olacaktır :

$$I = \begin{bmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{bmatrix}_{2*2} \qquad 0 = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}_{2*2}$$

$$Q = \begin{bmatrix} 0 & .6 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & .5 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 5 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}_{4*4} \qquad \begin{bmatrix} .4 & 0 \\ .5 & 0 \\ .5 & 0 \\ .7 & .3 \end{bmatrix}_{2*4}$$

Öncelikle $N = (I-Q)^{-1}$ formülünden yararlanılarak temel matris (N) bulunmalıdır.

$$N = (I-Q)^{-1} = \begin{bmatrix} 1 & .60 & .30 & .12 \\ 0 & 1 & .50 & .20 \\ 0 & 0 & 1 & .40 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix}$$

Elde edilen temel matris, P olasılık matrisinin R kısmı ile çarpıldığında, alacaklarla ilgili birtakım bilgilerin elde edilmesi mümkün olacaktır.

$$NR = \begin{array}{c} \\ t_1 \\ t_2 \\ t_3 \\ t_4 \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cc} a_1 & a_2 \end{array} \\ \begin{bmatrix} .964 & .036 \\ .940 & .060 \\ .880 & .120 \\ .700 & .300 \end{bmatrix} \end{array}$$

Elde edilen matris yorumlanırsa, ortaya bazı bulgular çıkacaktır. Öncelikle, elde edilen matristeki durumları tanımlamak gerekecektir.

t_1 : Yeni Alacak

t_2 : 1 Aylık Alacak

t_3 : 2 Aylık Alacak

t_4 : 3 Aylık Alacak

a_1 : Ödenmiş Alacak

a_2 : Kötü Alacak

Şu halde yeni bir alacağın ödenmiş olması olasılığı %96, kötü alacak haline gelmesi olasılığı ise %4'tür. Bir aylık alacakta ise, ödenmiş olması olasılığı %94, kötü hale düşmesi olasılığı %6'dır. Aynı şekilde iki ve üç aylık alacaklar için bu oranlar sırası ile, ödenmiş olması olasılığı için %88 ve %70, kötü hale düşmesi olasılığı için ise %12 ve %30 olarak belirlenmiştir.

Yukarıdaki olasılık yüzdeleri miktarlarla çarpıldığında parasal değerlere ulaşılır. Örneğin, firmanın bir milyarlık henüz yeni oluşmuş bir alacağının olduğu düşünülürse, bunun %4'lük kısmı, yani 4 milyonluk bölümünün kötü alacak haline gelmesi olasılığı vardır. Bu durumda işletmenin yaklaşık, sözkonusu alacak için 4 milyonluk ihtiyat ayırması gerekecektir.

Görülüyor ki, Markov analizi, işletmelerin birçok konuda olduğu gibi, alacaklarını takip etme konusunda da kullanabilecekleri bir analiz türüdür. İşletmeler bu sayede hiç olmazsa mevcut durumdan hareket ederek, alacaklarının yönetimi hususunda belli bazı fikirleri Markov analizi yardımıyla edinip, politikalarını belirleme şansına sahiptirler.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, daha önce de belirtiliği gibi Markov analizlerinin kullanıldığı alanlar pazarlama, eğitim, sağlık, finans, muhasebe üretim gibi geniş bir yelpazeye yayılmıştır. Bu kadar geniş bir uygulama alanına sahip olan Markov analizleri, yine bu alanlarda karar alma düzeyinde bulunan yöneticiler tarafından, bir doğrusal programlama veya bir ağ analizi kadar ilgi görmemiştir. Bunun başlıca iki sebebi olabilir. Birincisi, Markov analizi olasılığa dayalı bir analiz tekniğidir. Olasılık ise kesin sonuç anlamına gelmediğinden karar alma aşamasında etkili olmamaktadır. İkincisi, başlangıç olasılıklarının saptanması zor ve külfetli bir işlemi gerektirmektedir. Üstelik, olasılık tespit etmenin belirli bir süreci yoktur ve olamaz. Bu durumda tespit edilen rakamlar, zor da olsa hesaplanmış varsayılsa, ne derece gerçeği yansıtıyor olduğu şüphelidir. Aslında, iki temel sebebin de ötesinde, işletmeler genel olarak bilimsel karar tekniklerinden yararlanmak yerine, geçmiş tecrübelerden faydalanmayı tercih etmekte, özel bir departman kurarak, teknikler aracılığıyla alacakları kararları desteklemeyi külfetli bir işlem kabul etmektedirler. Fakat şurası bir gerçektir ki, bilgisayar programlarının iş dünyasına girmesi sayesinde, yöneticilerin karar aşamalarında sayısal tekniklerden yararlanmayı önemli görmeleri ve uygulamaları yönünde bir eğilim vardır.

Markov analizi, şirketlerin alacak yönetimi politikalarını belirlemede destekleyici özelliğe sahiptir. Burada yapılması gereken, öncelikle firma yöneticilerinin iç ve dış olmak üzere iki tür araştırmaya girmeleridir. Yöneticiler, kendi iş kollarında bulunan diğer işletmelerin alacak tahsil sürelerini dikkate alarak, mevcut alacak tahsil süreleri ile kıyaslamalı ve ortak süreleri her periyottaki alacakları için belirlemelidirler. Daha sonra bu sürelerden hareket ederek her bir zaman diliminde bulunan alacakları için olasılık yüzdelerini tespit etmelidirler. Gerçeğe yakın olarak tespit edilen yüzdeler ile, ileriki dönemlere ait olasılıklar Markov analizi yardımı ile tespit edilir ve bunlar, alınacak kararlarda fikir niteliğini taşır.

Esasen, Kantitatif Karar Verme Teknikleri, yöneticiler için, karar vermeye yardımcı olan modellerdir. Daha açık bir ifade ile, elde edilen sonuçlar, direkt uygulamaya girmeyip, sadece alınacak kararın yönünü belirlemektedir. Markov zincirleri de bu tekniklerden birisi olduğuna göre, modelin ortaya koyduğu sonuç bir kesinlik ifade etmeyip yaklaşık sonucu belirlemektedir.

KAYNAKÇA

AKGÜÇ, Öztin (1989), *Finansal Yönetim*, 5. Baskı Avcıol Matbaası, İstanbul.

BEAN, James C. ; Wallace J. Hopp; Izak Duenyas (1992), "A Stopping Rule For Forecast Horizons in Nonhomogeneous Markov Decision Processes", *Operations Research*, Vol. 40, Num. 6, November-December, Baltimore.

BIERMAN, Jr., Harold; Charles P. Bonini; Warren H. Hausman (1981), *Quantitative Analysis for Business Decisions*, Sixth Edition, Richard D. Irwin, Inc. USA.

HALAÇ, Osman (1983), *Kantitatif Karar Verme Teknikleri*, İkinci Baskı, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

HILLIER, Frederick S. ; GERALD J. Lieberman (1990), *Introduction to Operations Research*, Fifth Edition, McGraw-Hill International Editions, Singapore.

LEVIN, Richard I. ; JOEL P. Stinson; EVERETTE S. Gardner, Jr. (1992), *Quantitative Approaches to Management*, Eight Edition, McGraw-Hill International Editions, Singapore.

PHILIPPE, Bernard; Youcef Saad; William J. Stewart (1992), "Numerical Methods in Markov Chain Modeling", *Operations Research*, Vol. 40, Num. 6, November-December, Baltimore.

RENDER, Barry; Ralph m. Stair, Jr. (1992), *Introduction to Management Science*, Simon & Schuster, Inc. USA.

TAHA, A Hamdy (1992), *Operations Research*, Fifth Edition, Maxwell Macmillan International Editions, Singapore.

YAKOWITS S. ; R. Hayes ; J. Gani (1992), "Automatic Learning For Dynamic Markov Filds With Application to Epidemiology" *Operations Research*, Vol. 40, Num. 5, September-October, Baltimore.

WINSTON, Wayne L. (1987), *Operations Researchs*: Applications and Algorithms, PWS publishers, USA.

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE VE TÜRKİYE'DE AR-GE POLİTİKALARI

Ramazan GÖKBUNAR*
Cevdet A. KAYALI**

ÖZET

Günümüzde firmaların rekabet gücünü artıran en önemli unsurlardan biri Araştırma-Geliştirme (AR-GE) çalışmalarıdır. Bu çalışmada amaç firmalar arası rekabet savaşlarında izledikleri strateji ve politikalarda AR-GE çalışmalarının yeri ve önemi ile rekabet gücüne katkıları incelenmiştir.

Uluslararası ticarette küreselleşme ile başlayan rekabet savaşında Avrupa Birliği'nin (AB) izlediği AR-GE politikalarında firmalara sağladığı destekler, sınırlamalar, uyumlaştırma çabalarıyla Türkiye'deki AR-GE çalışmalarının hangi düzeyde ve teknoloji geliştirmekteki fonksiyonlarının neler olduğu incelenmiştir.

1 GİRİŞ

Günümüzde ülkelerin gelişmişlik düzeyleri, AR-GE faaliyetleri ve bunların ticari yenilik ve başarıya dönüştürülmesiyle değerlendirilmektedir. AR-GE faaliyetleri piyasaların olmazsa olmaz koşulu haline gelmiştir.

Günümüz bilgi toplumunda, bilgi ve iletişim toknolojisinin yarattığı ortamda ekonomik faaliyet küreselleşme eğilimine girmiştir. İletişim sistemlerinin ülke sınırlarını küçültmesi, bölgesel kutuplaşmalara dayalı bütünleşme eğilimlerini beraberinde getirmektedir. Küreselleşme sürecinde, girdilerin temini ve çıktıların pazarlanması için gündeme gelen piyasalar artık dünya çapında düşünmektedir. Sanayi toplumunda fabrika üretimi, öncelikle ulusal sınırlar içindeki pazarlara yönelik ve onlara hitap ederken; bilgi toplumunda dünya standartları belirleyici konuma gelmiştir(Erkan, 1993, s.63). Bilgi toplumunda bilgi ve bilgili insan ekonominin en önemli girdileri haline gelmiş olup teknoloji artık "Sanayinin temel girdileri olan hammadde, enerji ve enformasyonu, kullanılabilir mal ve hizmetlere dönüştüren bilgiler kümesi" olarak tanımlanmaktadır (TÜSİAD, 1994, s.9). Küreselleşme ile birlikte üretimin uluslararasılaşması, firmaların dünya ekonomisini bütün bir pazar olarak olarak görmelerine ve rekabet stratejilerini buna göre belirlemelerine neden olmaktadır.

Küreselleşme süreci, uluslararası rekabet ve teknolojide görülen hızlı gelişmeler, dünya ekonomisinde önemli değişimlere neden olmuştur. Ülkelerin uluslararası rekabet edebilirliği ve ekonomik-sosyal anlamda ilerleyebilmeleri bilimsel araştırma ve teknolojik kalkınmadan geçmekte olup, küreselleşmeyle de uluslararası rekabetin şeklini

(*) Arş.Gör. Celal Bayar Üniversitesi, İİBF,Maliye Bölümü-MANİSA
(**) Arş.Gör. Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü-MANİSA

değiştirerek, uluslararası ekonomik ilişkilere teknolojik bir boyut kazandırılmaktadır. Uluslararası rekabette tek ve etkin rekabet ölçüsü teknolojiyi yenileyebilme ve üretebilmelidir. Uluslararası ticarette, ucuz girdi avantajı, yüksek teknoloji karşısında önemini kaybetmektedir. Üretim teknolojisindeki gelişmeler ürünlerin yaşam evrelerini kısaltmakta, işletmeleri kaliteli, düşük maliyetli, ürün ve talapteki değişikliklere karşı esnek üretim yönetimi içeren teknolojileri kullanmak zorunda bırakmışlardır.

Küreselleşme olgusu AR-GE faaliyetlerinin hızlandırılmasına yol açmakta, AR-GE çalışmalarının üretime uyarlanması ise endüstriyel rekabeti biçimlendirmektedir. Stratejik teknolojilerin uluslararası rekabetteki belirleyici rolü tartışılmaz bir olgu haline gelmiştir. Stratejik teknolojilerin geliştirilmesi çok kapsamlı AR-GE faaliyetlerini gerektirmektedir. AR-GE faaliyetleri ileriye dönük ve uzun süreci içeren, yüksek maliyetli çalışmalardan oluşmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmaların devletçe desteklenmesinin önemi büyüktür. Bu çalışmada genel olarak sanayi politikalarında AR-GE faaliyetlerinin yeri ve özellikle AB'de ve Türkiye'deki işletmelerin teknolojik rekabet edebilirlik bakımından AR-GE faaliyetlerine devletçe sağlanan teşvik politikaları ele alınmıştır.

2. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ BELİRLEYEN BİR FAKTÖR OLARAK AR-GE FAALİYETLERİ

1990'lı yıllardan itibaren tüm Dünya'da uluslararasılaşma sürecinin tamamlanmasıyla birlikte küreselleşme ve bölgeselleşme süreci yaşanmaktadır. Küreselleşme, dünya ticaretini serbestleştirirken, bölgeselleşme belli bir coğrafi alandaki ülkeleri bütünleştirerek ekonomik, siyasi avantajlar sağlanmaktadır. Küresel serbest ticaret süreciyle birlikte bölgesel ekonomik kutuplaşmalar da giderek önem kazanmıştır. Günümüzde dünya ticareti, Avrupa Birliği (AB), ABD, Kanada, Meksika'nın oluşturduğu NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi) ile Japonya ve diğer uzakdoğu ülkelerinin oluşturduğu APEC (Asya Pasifik Ülkeleri Ekonomik Bölgesi) olmak üzere "teknolojik güce dayalı" üç kutuplu ekonomik bloklar arasında paylaşılmaktadır. Uluslararası ekonomik değişimlerde AB, ABD ve Japonya'nın payı % 70 civarındadır. AB bütünleşmesinin temel stratejik boyutu teknolojiktir.

1970'li yıllardan sonra, dünya ölçeğinde sanayi sektörlerinde çok yönlü değişimler ortaya çıkmıştır. Mikro-elektronik tabanlı ve bilgisayar destekli teknolojilerdeki gelişmeler üretim, pazarlama, dağıtım, iletişim ve yönetim süreçlerinin tümünde kullanılmaya başlanılması; gelişmiş ülkelerin endüstriyel ürün taleplerinde gözlenen hızlı değişmeler, rekabet sürecinde maliyet unsurunun önemini azaltmış, ürün karakteristikleri-kalite, tasarım ve farklılaşma- ön plana geçmiştir. Bu olgu, mikro-elektronik teknolojilerin yaygınlaşması için uygun bir zemin oluşturmuştur (Celasun, 1990, s.97). Sanayideki bu yapısal değişimler, işletmelerin organizasyonlarından hiyerarşik karar ve yetki kademeleri sayısını azaltmıştır. Ayrıca stokları en aza indirmeye yönelik anında üretim (Just-in-time) sistemleri, global kalite kontrol yaklaşımları, malların niteliği ve çeşitlenmesi, sıfır stokla sıfır hatalı üretim politikaları, dağıtım teknikleri v.b. üretim düzenleme yöntemlerini değiştirerek esnek üretim yöntemleri geliştirilmiştir. Artık tasarımda ve üretimde sağlanan esneklik çok sık

aralıklarla model değiştirebilmeye; her değişiklikte daha üstün, daha cazip ürünler ortaya koyabilmeyi, yepyeni ürünler tasarlayıp anında pazara sürmeye olanak sağlamıştır.

Esnek üretim teknikleri, ürün ömrünü kısaltmıştır. Artık sabit montaj hatlarında bir ürünün yarı yıl ya da yıllara bağlı kalıp üretilmesi devri sona ermekte olup müşteri taleplerinin çok kısa aralıklarla değişmesini gündeme getirmiştir. Dolayısıyla esnek talep doğrultusunda bilgi işlem destekli, hızlı tasarımlı, iş planlaması, malzeme girişleri, çalışma süresi esnek üretimle karşılanmak zorunda kalınmıştır (İKV, 1991, s.79). Sonuçta, küresel pazarlar, küresel tüketiciler, küresel markalar, küresel firmalar ve küresel endüstriler ortaya çıkmıştır.

Rekabet edebilirliğin en önemli unsurları "teknolojik gelişme düzeyi" ve"bilimsel araştırma ve geliştirme harcamalarının düzeyi"dir. Rekabet edebilirliği belirleyen önemli bir kriter olarak ekonominin bütününde teknolojik gelişme potansiyeli ve üretimin mevcut teknolojik düzeyinin yüksekliği önemlidir. Uluslararası rekabet edebilirliğin kriteri olarak, ülkenin üretimi ve ihracatı içindeki know-how yoğun olduğu ürünlerin ya da teknolojinin payı baz alınmaktadır. Ayrıca, büyüme endüstrilerinin payındaki artış evreleri, teknolojinin ülke içinde yayılma durumu, yeni teknolojileri geliştirme ve yaratma gücü ve ana endüstriyel teknolojilerin üretiminin alt sektöründeki payları da, rekabet edebilirlik özelliği ile ilgili diğer göstergelerdir. Hükümetlerin ve firmaların AR-GE harcamalarının düzeyi ve şirketlerin söz konusu araştırma sonuçlarından yararlanma düzeyleri rekabet edebilirliğin önemli belirleyicilerinden birisidir (Müegge, 1990, s.48-50).

Teknolojik değişim, karmaşık sosyal mekanizmalar bütününce tanımlanan bir yenileme süreci olup, içsel bir faktör olarak üretim fonksiyonlarında yer almaya başlamıştır (Tekeoğlu, 1993, s.294.). Teknolojik yenilikler, bireylerin talep eğilimlerinin değişimlerine neden olmuştur. Çeşitlenmiş yeni talepler, esnek ve dinamik üretim tekniğinin gelişmesine yol açmıştır. Sürekli çeşitlenen talep ve sürekli yenilenen teknoloji, ulusal ve uluslararası piyasalarda daha rekabetçi bir ekonomik ortamın oluşturulmasını sağlanmıştır. Yeni teknolojiler ürünlerin ve üretim süreçlerinin bilgi-yoğunluğunu artırmıştır.

Teknolojideki hızlı değişim, bir yandan ölçek ekonomilerini etkilerken, diğer yandan uluslararası rekabeti ve işleyişini etkilemektedir. Rekabet ile teknoloji arasındaki etkileşimde, teknolojinin gelişme hızı, yayılması ve giderek kullanım biçimi, rekabet süreci tarafından yönlendirilmektedir. Ancak bu süreçte yeni teknolojiler, uluslararası rekabet avantajı yaratmanın ana kaynağıdır. Bu iki değişken endüstriyel değişim ve dönüşümü birlikte belirlemektedir (Erkan, 1993, s.54).

Teknolojik değişim, sanayilerin iç yapılarını, sektörler arasındaki ilişkileri ve faaliyetlerin uluslararası dağılımını değiştirerek üretim yapısını derinden etkilemektedir. Dünyada 1970'ten beri talebi hızla artan sektörler: elektronik, büro makinaları ve bilgisayarlar, otomobil, uzay araç-gereçleri, kimya ve ilaçlar, bilimsel aygıtlar, lastik ve plastik gibi yüksek teknolojiye dayalı sektörlerdir. Japonya, ekonomisini geleneksel teknolojilerden, yüksek teknolojili sanayilere yönlendirerek yüksek teknolojili mal ihracatında pazar payını artırmıştır. A.B.D, dünya pazarındaki yüksek teknolojili

mallarında üretim ve ihracat payını istikrarlı bir şekilde korurken AB ülkeleri ise pazar kaybetmektedir(İKV, 1991, s.1-23). AB sanayi politikası çerçevesinde, ABD, Japonya ile rekabet edebilmek ve teknolojik açığını kapatmak için AR-GE faaliyetlerine önem vermektedir. AR-GE'nin bu denli uluslararasılaşması ülkeleri birbirlerine bağımlı hale getirmekte ve büyük projelerde yabancı ortaklıkları zorunlu kılmaktadır.

Avrupa Birliği ülkelerinde son yıllarda özellikle vergi reformlarına bağlı olarak genel yatırım ve ihracat teşvik tedbirlerinde bir azalma görülmekle birlikte AR-GE yardımları, bölgesel kalkınma ve ihracatı teşvik araçlarında yoğunlaşma görülmektedir. Teşvik araçlarının genel kullanma arzedilmesinden çok, belirli teknolojik alanlar, KOBİ'lerin (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin) desteklenmesi, Çevre korunması gibi daha selektif teşvik sistemlerinin ağırlık kazanmaya başladığı görülmektedir (Tosuner, 1994, s.30-35). Japonya'da GSYİH'nın % 3. 5'i, ABD'nde, GSMYİH'nin %2.8'i AR-GE'ye ayrılırken bu miktar AB'nde % 2.1'dir.

Dünyada AR-GE'ye daha ağırlık veren, sofistiki mal üreten, küçük miktarda üretip de çok katma değer getiren sanayi mallarına, teknoparklarda üretilen mallara doğru bir eğilim oluşmuştur. Denilebilir ki artık, uluslararası ticareti fiyat rekabetinden "innovation veya kalite rekabetine, yani teknoloji rekabetine kaymaktadır. Teknolojik gelişme sadece ürünlerin değil, aynı zamanda üretim organizasyonu ve dağıtımı süreçlerini de değiştirerek verimlilik ve rekabet üstünlüğü elde etmektedir (Tekeoğlu, 1993, s.295). Teknolojilerde ana sorun bir çok sektörde yeni teknolojik değişimlere karşı esnek üretim örgütlenmesine bağımlı hale gelmesi ve bazı önemli piyasalarda kitle üretim alanında doyumluğun ortaya çıkmasıyla tüketici isteklerinin çeşitlenip değişmesidir (Erol, 1991, s.50-55). Rekabet gücünün korunması için yeni ürün ve üretim yöntemlerinin geliştirilmesi AR-GE, üretim, pazarlama ve servis v.b. yüksek nitelikli işletmelerin varlığını gerektirmektedir.

3. AVRUPA BİRLİĞİ SANAYİ POLİTİKASINDA AR-GE FAALİYETLERİNİN YERİ

AB'nin sanayi politikasının temel amacı Birlik içi rekabeti düzenlemek ve Birlik içi ticareti artırıcı bir sistemin oluşturulmasının sağlamasıdır. AB, uluslarüstü bir rekabet ortamında üyelerini bir rekabete karşı korumak amacıyla önce kendi pazarlarında, sonra Dünya pazarlarında rakiplerine karşı bir AB politikasını oluşturmayı hedeflemektedir. Bunu gerçekleştirmek için artık basit korumacı mekanizmalar yetersiz kalmaktadır; bu nedenle de ortak bir teknolojik sıçrama programına girmek hedeflenmektedir (Esin ve Ceyhan, 1992, s.76-81). AB'nin son yıllarda elektrikli ve elektronik aletler ve enformasyon gibi yüksek teknoloji gerektiren sektörlerde pazar payı giderek düşmektedir.

Bu önemli sorun karşısında AB sanayi politikasında, AR-GE faaliyetleri önem kazanmıştır. AB ülkeleri tek pazarın tamamlanmasıyla birlikte, rekabet güçlerini artırmaya yönelik yeniden yapılanma stratejisi içinde, AR-GE faaliyetlerini artırılması ve bu konuda işletmeler arası işbirliğine imkan tanınmıştır.

AB sanayi politikası, çağdaş sanayi yapısını geliştirme yönünde ortak politika unsurları olduğu kadar, belirli sanayileri (elektronik sanayii, enformasyon teknolojisi,

bioteknoloji ve tekstil ve gibi...) geliştirmek üzere ortak planlarla da içermektedir. Bu yeni sanayi politikası Avrupa sanayiinin geleceğini korumak üzere, ulusal ve Birlik seviyesinde kaliteli ürün üretmek için gerekli teknolojinin geliştirilmesi ve işgücünün yetiştirilmesi önlemleri de öngörülmektedir (Ceyhan,1994,s.105-106). AB ülkelerinin global rekabet ortamına hazırlanması için uzun vadeli sanayi ve teknoloji stratejilerinin geliştirilmesinde sanayinin sürekli yapısal değişiminin ve açık pazarda serbest rekabet ilkelerinin göz önünde tutulması için Dünya pazarlarında, diğer sanayilerle bütünleşme, ortak teknoloji politikalarının gerçekleştirilmesi, uluslararası yatırımlara girilmesi özendirilmektedir.

AB sanayi politikasının temel amaçları, belirli sanayi dallarında yeniden yapılanmayı gerçekleştirmek ve yüksek teknoloji gerektiren, gelecekte büyük ölçüde istihdam oluşturabilecek çağdaş sanayi dallarının teşvik edilmesidir. Avrupa şirketleri tek pazarın tamamlanmasıyla birlikte, rekabet güçlerini artırmaya yönelik stratejileri uygulamaya koymaktadırlar. Yeniden yapılanma yoluyla insan gücünü, yüksek teknoloji açısından büyük önem taşıyan AR-GE faaliyetlerini ve yapısal etkinlik yönünde kazanç elde etmeyi ve rekabet gücünü artırmaya çalışmaktadırlar (Jacguemin, 1993, s.3-7). AB'nde karteller ve işbirliği anlaşmalarıyla ilgili olarak, Roma Antlaşması'nda üretim, dağıtım ve teknolojik ve ekonomik ilerlemeye katkıda bulunulması, elde edilen karın tüketicilere de yansıtılması, hedefe ulaşabilmek için kısıtlamanın gerekli olması ve pazarın hiç bir koşul altında, önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kaldırılması koşuluyla, dikey entegrasyon, dağıtım, ihtisaslaşma, lisans, patent, know-how, franchising anlaşmaları, AR-GE alanlarında yapılan anlaşmalar rekabet yasasının kısıtlamasından istisna edilmiştir.

AB'nin 1980'den itibaren uygulamaya başladığı AR-GE Çerçeve Programlarının amacı (Ceyhan, 1994, s.102):

Avrupa'nın ana sanayi kollarında kullanabileceği kendi esas teknolojilerini geliştirmek,

Avrupa şirketlerinin AR-GE çalışmaları için gerekli ekonomik boyutlara ulaşmasını sağlamak. Ürün ömürlerinin kısalması ve gelişme giderlerinin artması yüksek teknolojik alanda firmaların işbirliği yapmaları gereksinimini arttırmaktadır.

Finansmanını sağlayarak, üyeler arasında bilim adamlarının işbirliği yapma alışkanlığı sağlamak, bir üye ülkenin tek başına yapamayacağı, nükleer araştırmalar gibi araştırmaların AB çapında yapılmasını sağlamak ve en önemlisi, AB üyeleri arasında teknolojik gelişmişlik farklarını gidermektedir.

Kısaca, AB'nin Bilim ve Teknoloji Politikası, ulusal düzeyde yapıldığında daha irrasyonel, daha pahalı ve etkisiz olabilecek araştırmaların Avrupa düzeyinde oluşturulacak "Avrupa Bilim Alanı" yapılmasını sağlamaktır.

AB AR-GE çalışmalarına 1992'de 2,4 milyar ECU ayrılırken, 1993-1997 bütçesinde bu miktarın 1997'de 4,2 milyar ECU'ya çıkması planlanmıştır. 1997 AB bütçesinde AR-GE payının %5 olması öngörülmektedir. ABAR-GE projeleri Çerçeve Programları için 1984-1994 yıllarında 16,9 milyar ECU'luk bir kaynak ayırmışken, 1994-1998 programı için 13,0 milyar ECU ayırmıştır.

4. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE VE TÜRKİYE'DE AR-GE FAALİYETLERİNE YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

AB ve GATT mevzuatında AR-GE alanına yönelen teşvikler uluslararası platformda "dava edilemez sübvansiyonlar" (non-actionable subsides) sınıfına girmektedir.

Maastricht Antlaşması'nın 130/f maddesinde teknolojik araştırma ve geliştirmede birliğin amaçları; Birlik sanayinin bilimsel ve teknolojik temellerini güçlendirmek, uluslararası rekabet edebilirliğini geliştirmek ile araştırma faaliyetlerinin ilerlemesini teşvik etmek olarak belirtilmiştir. Bu amaçlar doğrultusunda, birliğin bütünü içinde KOBİ de dahil olmak üzere işletmelerin, araştırma merkezlerinin ve üniversitelerin kaliteli teknolojik AR-GE çabaları desteklenmektedir (Karluk, 1994, s.227). Avrupa Birliği, AR-GE politikasının temel hedefi yeni teknolojiler,çevre,enerji,hammaddeler v.b alanlarda ortak girişimler geliştirmektedir.

Dünyadaki globalizasyon eğiliminin en önemli etkisi uluslararası rekabet gücüne haiz sanayiler kurmak, mevcutların teşvikini sağlamaktır. Uluslararası rekabet edebilirlik koşullarında yaşanan hızlı değişmeler, AR-GE faaliyetlerine yönelik teşviklerin önemini artırmıştır. Sanayi, uluslararası rekabette bilgiyi ticarileştirme çabası içindedir.

En çok kullanılan teknoloji politika araçlarından birisi, özel AR-GE faaliyetlerinin desteklenmesidir. Teşvik politikaları ile AR-GE faaliyetlerine yönelik yatırımların artırılması hedeflenmektedir. Çeşitli AR-GE destekleme araçları şunlardır (Taymaz, 1993, s.559-560):

(İ). Genel Destekler: AR-GE masrafları için vergi indirimi, AR-GE masraflarındaki artış için vergi indirimi, AR-GE personelinin masraflarına yardım

(İİ). Seçici Öz-Finansmanı Olmayan Destekler:Proje bağışları, düşük faizli proje kredileri, kredi garantileri, ödüller, sadece AR-GE faaliyeti başarılı olduğu zaman ödenmesi koşuluyla verilen krediler

(İİİ). Seçici Öz-Finansmanı Olan Destekler: Özsermaye yardımı (devletin risk sermayeli firmaya-venture firm-dolaylı veya dolaysız olarak ortak olması), dönüştürülebilir krediler (eğer proje başarılı olursa, devlet verdiği krediyi hisse senedine dönüştürebilir), hisse senedi tercihli bağışlar (Devlet, yaptığı yardım karşılığında, eğer yardım edilen firmanın hisse senedinin değeri önemli ölçüde artarsa, belirli miktarda hisse senedini ücretsiz alır), Royalty bağışları, harca dayalı kredi garantileri.

AR-GE'ye yönelik olarak yapılan cari giderler, maliyetlerin yıllara yayılmasını gerektiren (araştırma veya berat alımı gibi) bazı durumların olduğu Hollanda dışında genellikle, yapıldıkları yıl indirilebilmektedir. Araştırmaya yönelik aktifler, birçok ülkede hızlandırılmış amortismandan veya kullanım süresinin kısaltılması uygulamalarından (Örneğin İngiltere); diğer ülkeler, daha çok kullanılan genel kuralları uygulama yoluna giderek (özellikle Fransa) özel vergi kredilerinden yararlanmaktadırlar (OECD, 1993, s.89).

-Almanya'da Sanayi ve Araştırma Dernekleri, KOBİ'lerin yaptıkları AR-GE harcamalarının % 40'ını, (bir yılda en fazla 120.000 DM'lık bölümünü) karşılamaktadırlar. Federal Almanya Araştırma ve Teknoloji Bakanlığı, araştırmada

kullanılan makinaların % 20'sini, en fazla 500.000 DM olmak üzere karşılamaktadır. Ayrıca Bakanlık, yeni bir teknoloji üretilmesi durumunda; fizibilite harcamalarının %90'ını, AR-GE harcamalarının % 75'ini ve imalat-pazarlama harcamalarının % 80'ini karşılamaktadır.

Almanya'da üretim sektöründeki KOBİ'lerin desteklenmesi için belirgin teknolojik seviyeye sahip üretim yöntemlerinin ve yeni ürünlerin geliştirilmesine yarayan projeler teşvik edilmektedir. Fizibiliteden hazır mamule kadar geliştirme projeleriyle yazılım alanındaki projeler teşvik kapsamına girmektedir. Personel sayısı 1.000'i aşmayan işletmelerde, proje desteği (en fazla 2 yıllık proje) maliyetinin % 35'i kadar en fazla 800.000 DM olmak üzere (harcamaların % 20'si kadar hibe) finansman sağlanmaktadır.

Almanya'da uygulanmakta olan en önemli yatırım teşviki "yatırım yardımı"dır. Nakit hibe formundaki bu yardımlardan Sanayi AR-GE firmalar imalat sanayi konulu yatırımların tamamı ve önemli adledilen hizmet sektörü faaliyetleri yararlandırılmaktadır (İneci,1993,s.193).

-Fransa'da, AR-GE Projeleri için, Paris bölgesi dışında, Fransa'nın her yerinde 3 yıllk süreler içinde yeni oluşturulan iş sayısına ve şehirlerin büyüklüğüne bağlı olarak, her oluşturulan ek iş başına 50.000 ve 35.000 F. F. yardım verilmektedir. Fransa'da AR-GE faaliyetleri hibe ve uygun kredi şeklinde desteklenmektedir. Sınai projeler ve AR-GE projeleri için oluşturulan her yeni iş imkanlarına bağlı olarak nakit yardımı verilmektedir.

Yatırımların aynı zamanda AR-GE tesisleri kurulması veya tevsiini içermesi; yeni üretim yöntemleri getirmesi; üretimi önemli ölçüde artırması; halihazır taşaronlarca verilen hizmetlerin kapsamınında genişleme oluşturması; yeni sınai fabrikalar kurulmasını sağlaması durumunda stratejik sermaye yardımları da verilmektedir. (Kutay, 1993, s.39-40).

-Belçika'da protipler ile yeni ürünün ve teknik geliştirilmesi için yapılan sabit pasif kıymet yatırımlarının %50'si oranında (istisnaen %80) AR-GE yardımı verilmektedir. Bir işletmede yeni bir teknolojinin uygulanmasının istenmesi durumunda, dışardan temin edilen bir teknik uzmanın personel masraflarının %80'i bir yıl süre ile karşılanmaktadır. En fazla 500 işçi çalıştıran firmalarda 3 yıl içerisinde piyasaya girebilecek yeni bir ürün hazırlıyorsa, AR-GE masraflarının %80'i karşılanmaktadır.

-Hollanda'da Yenilikleri Teşvik Programı (Innovation Stimulation Scheme) kapsamında, işletmeler, AR-GE ücret maliyetleri %80'i sübvanse edilmektedir.

İngiltere'de işletmelerin uzun dönemli olan AR-GE programlarına teşvik verilmektedir. Bu teşvikler (Kutay, 1993,s.45):

-Yeni teknoloji araştırmalarını içeren ileri teknoloji programları,

-Birkaç firma, araştırma ve teknoloji örgütleri ve resmi araştırma kurumlarınca gerçekleştirilen sınai işbirliği projeleri,

-Sınai ihtiyaçları ile ilgili olarak firmaların üniversitelerle ortaklaşa çalışmalarını teşvik eden programlardır.

AR-GE harcamaları ve organize sanayi bölgelerindeki işletmelerin inşaat giderlerinin tamamı, makina-ekipman maliyetinin % 25'i kurumlar vergisi matrahından indirilebilmektedir.

Lüksemburg'ta AR-GE faaliyetlerine ilişkin maliyetin % 50'si oranında sübvansiyon verilmektedir.

AR-GE sektöründe kurulan bir firma için asgari proje değerinin % 20'si oranında özkaynak sermayesi verilmektedir.

-İspanya'da Valencia bölgesindeki firmaların araştırmaya ve sınai olarak kalkınmasına yönelik olarak teşvik öngörülmektedir. Valencia bölgesinde emek yoğun mallar üretilmekte ve firmalar düşük bir teknoloji ile çalışmaktadır. Bu nedenle bu bölge firmalararasında işbirliğini artırmak, altyapı oluşturmak ve bir politika oluşturulması suretiyle araştırmaya yönelik çalışmaların artırılması hedeflenmektedir (İKV, 1994, s.62).

-İtalya'da araştırma merkezlerinin, yeni yatırım projeleri ve tevsii projeleri 10 yıl süre ile sosyal yardım kesintilerinden muaftır. İtalya'da ileri teknolojik yeniliğe haiz ekipmana ihtiyacı olan firmalara malın satın alma fiyatının veya kiralama bedelinin belli bir bölümü firmadaki işçi sayısına göre, hibe olarak verilebilmektedir.

-İrlanda'da yeni bir ürünün potansiyel piyasası için yapılan araştırmalarda ücretler, malzemeler ve danışma ücretleri gibi doğrudan onaylanmış yatırım giderlerinin % 50'si oranında AR-GE kredileri verilmektedir.

1995 yılından itibaren AB ile uyumlu "Yatırımlarda ve İhracatta Devlet Yardımları" kapsamında AR-GE yardımlarına da yer verilmiştir. Türkiye'de kurumlarda 1985 yılından itibaren AR-GE'yi teşvik amacına yönelik olarak vergi ertelemesi uygulaması vardır. Mükellefler yıl içinde yaptıkları AR-GE harcamaları tutarını geçmemek üzere ilgili dönemde ödemeleri gereken yıllık kurumlar vergisinden % 20'sini kanuni süresinde tahsilinden vazgeçilerek, bu orana isabet eden vergi üç yıl süre ile faizsiz olarak ertelenebilmektedir. Ertelenen bu vergi üç yıl içinde kurumlar vergisinin ödeme taksitleri ile birlikte eşit taksitler halinde ödenmektedir. Gelir ve kurumlar vergisinde "yatırım indirimi", "bilimsel AR-GE faaliyetlerinde bulunan kurum ve kuruluşlarda "vergi muafiyeti" ve bu kuruluşlara yapılan bağış ve yardımların gider olarak düşürülmesine imkan tanınmaktadır. Türkiye uluslararası piyasalarda satılabilir mal üretebileceği yeni sanayi ürünlerini hızla geliştirmeye yönelmesi ve bu konuda yabancı sermaye ve teknoloji ile yoğun bir işbirliğine gitmesi gümrük birliğinin olumlu etkiler oluşturmasına yol açabilecektir. Türkiye'deki tüm ölçekteki işletmeler Avrupalı işletmelerle ihracat zorunluluğu da getirilerek iş ortaklıkları (Joint-venture) artırılarak yaygınlaştırılmalıdır. Gümrük Birliği'nin oluşturulacağı ortamda Avrupalı şirketlerle kurulacak ortaklıklar ve şirket birleşmeleri ölçek ekonomilerine geçişte önemli bir fonksiyon sağlayacaktır. Ayrıca yabancı ürünlerle girecekleri yoğun rekabete dayanabilmek için yabancı ortak arayışına giren KOBİ'ler franchisingle (markanın adının devri) rekabet yükünü yabancı ortakla paylaşmaları mümkündür.

1992 yılında, AR-GE harcamalarının GSYİH'den aldıkları pay Japonya'da %2,98, ABD'de %2,78, Almanya'da % 2,83, Fransa'da %2,40, İngiltere'de %2,26, Hollanda'da % 2,17, Finlandiye'da %1,88, Belçika'da % 1,6, Lüksemburg'ta %1,61, Danimarka'da %1,5, Avusturya'da %1,42, İtalya'da %1,35, İspanya'da %0,86, İrlanda'da %0,79, Portekiz'de % 0,50, Yunanistan'da %0,46, Türkiye'de ise bu oran % 0,14 olarak gerçekleşmiştir. 1992 yılında, kişi başına düşen AR-GE harcaması Japonya'da 1,111

dolar, ABD'de 1.272 dolar, Almanya'da, 832 dolar, Fransa'da 908 dolar, İngiltere'de 691 dolar, Hollanda'da 1,050 dolar, Finlandiya'da 1.210 dolar, Belçika ve Lüksemburg'ta 754 dolar, Danimarka'da 1.479 dolar, Avusturya'da 909 dolar, İtalya'da 521 dolar, İspanya'da 371 dolar, İrlanda'da 531 dolar, Portekiz'de 208 dolar, Yunanistan'da 123 dolar, Türkiye'de 25 dolar olarak gerçekleşmiştir.

1992 yılında, Türkiye'de AR-GE harcamalarının %67,8'nin yüksek öğretim, % 24'ü üretici kamu kesimi ve özel sektörü içeren ticari kesim, %8'si kamu tarafından gerçekleştirilmiştir. AR-GE harcamalarının % 64'ü kamu kesimi, % 33,8'i ticari kesim, % 1,8'i diğer yurtiçi kaynaklarla, % 0,4'ü ise yurtdışından finanse edilmiştir. Toplam AR-GE personelinin % 57,9'u yüksek öğretim kesiminde, %24,1'i kamu sektöründe, %18'i ticari kesimdedir.

AR-GE harcamalarında AB ve Japonya'da özel kesim harcamalarının payı ABD'den yüksektir. Genel olarak kalkınmış ülkeler, harcamalar toplamının beşte birini elektrikli makinalar ile araçlar sektöründeki araştırma-geliştirme çalışmalarına ayırmaktadırlar. Kimya, havacılık ve diğer makinalar bunları izlemektedir. İleri teknoloji gerektiren sanayilerdeki AR-GE harcamalarının % 38'i ABD, % 36'sı AB ve % 22'si Japonya tarafından yapılmaktadır(Fisunoğlu, 1993,s.202).

Türkiye işletmeleri genel olarak teknolojik yönden dışa bağımlı, teknolojileri geri ya da eski, bazı alanlarda AB'ye göre üstün olunan alanlarda da teknoloji yenileme ve modernizasyon, teknolojiyi izleyememe sorunları vardır(Akdemir,1992 s.177). Dolayısıyla tüm imalat sanayii işletmeleri geleceğe yönelik teknolojik stratejiler geliştirmek zorandadır. Bilgi toplumu olabilmenin belli başlı özellikleri; toplumun fertlerinin AR-GE kavramını iyi algılamış olmaları, yeni bilgileri eski bilgilerle birlikte ahenkli bir şekilde kullanabilmelerine, yeniliklere açık olmaları, yeterli nitelik ve nicelik araştırmacı ve finansal kaynak olmasına bağlıdır (Fisunoğlu, 1993,s.206-207).

Türkiye'de gerek kamu gerekse özel kesimde uluslararası rekabet koşullarına uygun kapasitelerde ve ileri teknolojiye dayalı büyük tesisler artık ekonomimize girmeye başlamıştır. Ancak, ülkemiz sanayiinde ulaşılan teknolojik düzey ile transfer edilen teknolojiyi özümseme ve daha da geliştirme konusundaki eksiklikler süregelmektedir (Tütek, 1992,s.1-8).

5. SONUÇ

Bugüne kadar teknoloji geliştirme gereksimini duymayan, domestik pazar için teknoloji transferi ve yabancı ortaklı yatırımlarla yetinen sanayimiz, artık kendi teknolojisini üretebilir hale gelebilmelidir ki, hem domestik hem de küresel pazarlar için rekabet gücünü kazanabilsin.

Yeni yatırım ve teknolojiye fazlaca başvurmadan sağlanan ihracat doğal sınırına ulaşmış ve ihracat büyümesi durmuştur. Bundan sonraki ihracat atılımı, AR-GE kaynaklı üretime ve yeni teknolojilerin kullanımına bağlı hale gelmiştir. Türk sanayiinin önündeki temel sorun, ticari değeri olan yeniliğe (inovasyon) dayalı rekabet gücünü kazanmaktır. Bu rekabet gücüne uluslararası niteliğini AR-GE'ye dayalı ulusal üretim verecektir.

Türk ekonomisi uluslararası rekabet ortamında uygun dinamik ve rekabet yücü yüksek ekonomik yapının oluşturulmasında gerekli motivasyonun sağlanmasında, AB düzeyinde teşvik sağlanmasının önemi büyüktür. Türkiye'nin uluslararası piyasalarda söz sahibi işletmelere sahip olabilmek için teknolojik altyapı yatırımlarının artırılmasını, rekabet açısından AB'den geri kalmayacak ölçüler içinde teşvik etmelidir.

Tüm işletmelerinin en önemli sorunu teknolojik düzeyin düşüklüğüdür. Türkiye'de özellikle KOBİ'ler teknolojik gelişmeleri izleyememektedirler. Türkiye uluslararası piyasalarda satılabilir mal üretebileceği yeni sanayi ürünlerini hızla geliştirmeye yönelmesi ve bu konuda yabancı sermaye ve teknoloji ile yoğun bir işbirliğine gitmesi gümrük birliğinin olumlu etkiler oluşturmasına yol açabilecektir. Gümrük Birliği ile birlikte artan yabancı sermaye yatırımları Türk işletmeleri için, ortak yatırımlarla teknoloji yenileme ve ortak AR-GE çabalarıyla teknoloji üretme olanağı da sağlayabilecektir.

Türkiye'deki tüm ölçekteki işletmeler rekabet güçlerini artırabilmek ve teknolojik gereksinimlerini giderebilmek için teknik faaliyetlerini gözden geçirerek bölgesel ve dünya ölçeğinde yerel olarak sanayi ürünlerinde ihtisaslaşmalıdırlar. Avrupalı işletmelerle ihracat zorunluluğu da getirilerek İş Ortaklıkları (Joint-venture)nın sayısı rekabet gücü olan sektörlerde artırılarak yaygınlaştırılmalıdır. Gümrük Birliği'nin oluşturacağı ortamda Avrupalı şirketlerle kurulacak ortaklıklar ve şirket birleşmeleri ölçek ekonomilerinden yararlanmak için önemli bir fonksiyon sağlayacaktır. Türk işletmeleri, AB işletmeleriyle AR-GE alanında gerçekleştirecekleri teknolojik işbirliği stratejilerini iş ortaklıkları girişimleriyle sağlayabilecektir. Böylece, tek başlarına üretemedikleri, izleyemedikleri teknolojileri izleyip, transfer edip, üretebilme olanağına kavuşacaklardır. Dolayısıyla daha önce ekonomik olarak gerçekleştiremediklerini sinerji etkisiyle gerçekleştirebilme olanağına kavuşabileceklerdir. İş ortaklıklarıyla AB pazar için üretim yapılarak Türk işletmelerinin bu pazarlara nüfuz edebilmelerinde AB teknolojisi transferi ve endüstrimizin kendi teknolojisini üretebilmesinde, sanayii yapısında dikey ve yatay entegrasyon, AR-GE faaliyetleri, teknoloji ve ölçek ekonomisi konusunda belirlenen ana stratejiler uygulamaya derhal geçilmelidir.

Türkiye'nin tekstil, gıda, dokuma, deri, orman ürünleri, mobilya, plastik, elektronik, seramik ve şişe-cam'da AB'ye göre karşılaştırmalı üstünlüğü vardır. Bu alanlarda teknolojisinin yenilenmesi gereklidir. Türk işletmeleri AB'ye hazırlanırken rekabet yönünden kısa dönemde teknolojisini yenilemeli ve özellikle büyük ölçekli işletmeler teknoloji üretebilme, geliştirme çabası içine girerek, diğer büyük ölçekli işletmelerle işbirliği halinde yatırımlarını tüketim kalıpları gelişmiş, AB pazar koşullarına göre planlamalıdırlar. İşletmeler ortak bölgesel ve sektörel AR-GE Merkezleri kurmalıdır. Türkiye'de otomobil yan sanayii için Bursa'da, porselen-çinicilik sanayii için Kütahya'da, tekstil sanayii için Bursa ve İzmir'de, sanayii, kamu ve özel sektör kuruluşları, üniversitelerin katılımıyla vakıf veya anonim ortaklık şeklinde AR-GE merkezi mutlaka kurulmalıdır. Artık Türk işletmeleri için lisans anlaşmalarının önemi azalmaya başlamıştır. Dolayısıyla Türk işletmeleri, uluslararası rekabette temel etkenin AR-GE 'den geçtiğini kabul etmelidirler. Ayrıca teknoloji üretebilmeleri, AR-GE çabalarına girmelerine, AR-GE için daha fazla bütçe ayırmalarına bağlıdır.

Küreselleşen dünya ekonomisi ve özellikle AB'nin ortaya koyduğu yeni şartlar çerçevesinde, Türkiye'nin hızla gelişen bilimsel ve teknolojik bilgi düzeyine ulaşabilmek için üniversite-sanayi işbirliğinin yapısal ve finansal kurumları oluşturulmalıdır. Teknoloji üretme ve sınai faaliyetin üniversiteye yakın bir alanda, belirli bir plana göre yoğunlaştırılmasını sağlayan teknoparkların ülkemizde etkin bir şekilde yaygınlaştırılması da sağlanmalıdır. Bilim ve teknoloji sonuçlarının ticarileşmesinin, ulusal rekabet gücüne yansıması üniversite-sanayi işbirliğinin kurulmasıyla başarılabilecektir. Üniversite-sanayi işbirliğinin amacı, ulusal AR-GE, uluslararası bilim ve teknoloji arzından yararlanabilmek, yeni ürünlerle o pazara nüfuz edebilmektir.

Ülkemizde AR-GE harcamalarına GSYİH'den ayrılan payın (halen%0.33), % 1'e yükseltilmesi ve 10 bin çalışana nüfus başın düşen araştırmacı personel sayısının (halen 7) 15'e yükseltilmesi ve toplam AR-GE harcamaları içinde özel sektörün payının (halen % 18) % 30'lara çıkarılması sağlanmalıdır. Ayrıca, AB ülkelerinin, patent ve innovasyon sayısına ve teknoloji ihracatına ulaşılmalıdır. Özel sektörün AR-GE faaliyetlerindeki payı yeterli ivme kazandırılmalı ve üniversitelerin piyasa koşullarına duyarlılığı artırılmalıdır.

Özel kuruluşların AR-GE harcamalarındaki payının artırılmasına yönelik olarak, KOBİ'lerde AR-GE faaliyetleri özendirilmeli, Türkiye'de yatırım çok uluslu şirketlerin ülkemizde AR-GE birimleri kurmaları desteklenmeli, risk sermayesinin kullanılması yaygınlaştırılmalı, lisans anlaşmalarına dayalı üretimden özgün tasarıma geçiş özendirilmeli, çeşitli parasal destekler sağlanmalıdır.

2000'li yıllara egemen olacak sektörler; mikroelektronik, bioteknoloji, kompozit malzemeler, elektronik seramikler, optik elyaflar, geliştirilmiş materyaller vb. yeni ileri teknolojilerin geliştirilmesi gerekir. Bu alanlarda yeni KİT'ler de kurulabilir. Türkiye 2000'li yıllara hazırlanmak için, önemli bir atılım yaparak sınırlı bilgi ekonomisini hızla geçerek bilgiye dayalı ekonomi evresine ulaşmalıdır.

Kısaca, yaşanan değişim çağında işletmelerin, teknolojik değişimlere hızla uyum sağlayabilecekleri stratejik planlar aracı olarak AR-GE'ye gereken önemi vermeleri gereklidir. Sanayici mali önlemlerle, AR-GE çalışmaları yapmaya, teknolojisini yeni tekniklerle değiştirmeye, her an yenilikler geliştirilmeye özendirilmelidir. Ulusal AR-GE ve patentli ulusal buluşmaların ve yeni teknolojisinin üretime aktarılmasında özel teşviklerin getirilmesi gereklidir. Türkiye, ulusal yeni teknoloji geliştiren ve patentli yeni teknolojisini, buluşunu seri üretime aktaran sektörlere, diğer yatırımları göre ayrıcalık tanımak ve daha kapsamlı teşvik vermek zorundadır. Türkiye güçlü bir teknolojik altyapı ve bu altyapıyı şekillendirecek AR-GE yatırımlarına gerekli kaynakları sağlamak zorundadır. Uluslararası ticaretteki payımızın yükseltilmesi, ekonomideki toplam verimliliğin artırılması, 21. yüzyıl dünya ile bütünleşebilmek için Bilişim teknolojisinden yararlanarak, bilgi toplumuna uyum stratejisi ve uyum programı geliştirip uygulamaya derhal koyabilmeliyiz. Dünya ekonomisinde her alanda ortaya çıkan teknolojik gelişmeleri izleyerek, bu teknolojilerin ülke ekonomisine uyarlanabilmesi için gerekli kurumsallaşma gerçekleştirilmelidir. Dolayısıyla Türkiye, bilgi üreten ve üretilen bilgiyi katma değer yaratma yönünde yaratıcı bir şekilde uygulayabilecek yetişmiş insan gücünü hızla oluşturmalıdır.

2000'li yıllara girerken endüstriyel sektörlerdeki teknolojik gelişmeler üretim sürecini evrensel boyutlarda etkilemektedir. Dolayısıyla teknoloji üretemeyen, transfer edilen teknolojileri özümseyemeyen toplumların dünyada gerek ekonomide, gerekse siyasi sosyal hayatta sözsahibi olamayacağı bir gerçektir.

KAYNAKÇA

AKDEMİR, Ali (1992), *AT İşletmeleriyle Bütünleşmede Teknolojinin Stratejik Yönetimi*, Anadolu Ün. Yay. No:555/8, Eskişehir.

CELASUN, Merih (1990) , "Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri" *Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri*, TÜSİAD-T/90.04.133, İstanbul.

CEYHAN, Haluk (1994), *İşletmeler Yönünden Türkiye-Avrupa Birliği Gümrük Birliği*, Borusan, İstanbul.

Commission of European Communities (1986), Incentives For Industrial Research, Development and Innovation, Directorate-Second Edition General Information Market and Innovation, Brussels

DOĞAN, Üzeyme (1987), "Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Yönetimi: Amerika ve Türkiye Örneği" , *İSO Dergisi*, S:262, Aralık Sayısı.

DPT (1994), *Bilim ve Teknoloji*, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ÖİK Raporu, DPT:2357-ÖİK:425, Ankara.

DPT (1992), *Teknolojisi Politikasının Ülke Kalkınmasındaki Önemi ve Türkiye'nin Araştırma Kapasitesi*, DPT-SPD, Ankara.

ERKAN, Hüsnü (1993) , *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*, Türkiye İş Bankası Yay. No.:326/8, Ankara.

ERKAN, Canan (1993a), *Küreselleşme ve AT Karşısında Türkiye'nin Rekabet Yeteneği*, Takav Matbaası, İzmir.

EROL, İbrahim (1993), "Ekonomik Gelişme ve Teknolojik İlerleme-Avrupa Örneği ve Türkiye", *İşletme ve Finans*, S:85-86.

EROL, İbrahim (1991), " 2000'li Yıllarda Türk Sanayi Sektörü Açısından Teknoloji Politikası", *21. Yüzyılın Eşiğinde İşletmecilik Bilimi ve Uygulamaları*, DEÜ Manisa İİBF Yayını.

EROL, İbrahim (1991), "İşletmelerde Teknolojik Değişme, Strateji ve Yapı Arasındaki İlişkiler", *Verimlilik Dergisi*, MPM, S:2.

ESİN, Arif-CEYHAN, Haluk (1992) , *Dünyada Globalizasyon ve Avrupa Topluluğu'nun Sanayi Politikası-Türkiye'ye Etkiler*, İKV Yay. No:116, İstanbul.

FİSUNOĞLU, Mahir (1993), "Sanayileşme ve Teknoloji Stratejileri", *Sanayi Yıllığı-93*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş Yayınları, Ankara.

FORSTHER, Helmut (1993) , "Rekabet Koşulları ve Rekabet Gücünü Belirleyen Unsurlar:Teorik Temeller ve Ampirik Kanıtlar", *Türkiye İçin Rekabet Politikaları*, İSO Yay. No:9, İstanbul.

GER, Metin (1994), "Risk Sermayesi", *Bilim ve Teknoloji, Yedinci Beş Yıllk Kalkınma Planı ÖİK Raporu*, DPT:2357-ÖİK:425,Ankara.

İKV (1991), *XXI.Yüzyıl Başları Sanayi Yapısı Ne Olabilir*, İKV Yay. No.:109,İstanbul.

JACOUEMIN, Alexis (1993), "AT Sanayi ve Rekabet Politikaları", *İSO-MÜ ATE, Avrupa Topluluğu Rekabet Politikaları Hukuk Düzeni ve Türk Rekabet Kanun Tasarısı*, Uluslararası Sempozyum, İstanbul.

İGEME (1993), *Avrupa Topluluğu'nda Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye İle Mukayeseli İncelemesi*, HDTM-İGEME Yayınları, Ankara.

İKV (1994), *Avrupa Birliği'nde Teşvik Sistemi-İlkeler ve Uygulamalar* -, İKV Yay. No:127, İstanbul.

KARLUK, Rıdvan (1994), *Avrupa Birliği ve Türkiye*, Beta A.Ş Yayınları, İstanbul.

KAVAS, Alican-TANYERİ, Mustafa (1992), *Uluslararası Rekabet Gücünün Dinamikleri ve Globalleşme Eğilimleri*, EGİAD Ekonomik Raporlar No. 6, İzmir.

KOZLU, Cem (1994) , *Türkiye Mucizesi için... Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri*, Türkiye İş Bankası Kültür Yay. No. :335/39, Ankara.

KURTOĞLU, Çelik (1982) , *Üretimin Uluslararasılaşması ve Teknolojik Gelişme*, AÜ SBF Yay. NO:494/38, Ankara.

KUTAY, Pars (1993), *Avrupa Topluluğu'nda Devlet Yardımları ve Yatırım Teşvikleri*, HDTM Araştırma Dizisi-25, Ankara.

MOORE, Barry (1986), "The Role of High Technology Complexes and Science Parks in Regional Development", *Seminar on Science Parks and Technology Complexes in Relation to Regional Development*, OECD, Venice 3 rd, June.

MÜEGGE, Herman (1990), "Endüstriyel Kalkınmada ve Uluslararası Rekabette Ortaya Çıkan Yeni Eğilimler", *Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri*, TÜSİAD-T/90. 04.133, İstanbul.

OECD (1993), *OECD Ülkelerinde Vergileme*, (Çev. Nevzat SAYGILIOĞLU), Feryal Matbaacılık, Ankara.

TAYMAZ, EROL (1993), "Sanayi ve Teknoloji Politikaları: Amaçlar ve Araçlar", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, C:20,S:4.

TEKEOĞLU, Muammer (1993) , "Sanayileşme ve Teknoloji Politikası", *Sanayi Yıllığı-93*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayınları, Ankara.

TOSUNER, Mehmet (1994) , "Genel Bir Yaklaşımla Türkiye'de ve Avrupa Topluluğu'nda Yatırım Teşvik Uygulamaları", *Mali Ekonomik Sosyal Yaklaşım*, Yıl:2,S:5.

TÜSİAD (1994), *Türkiye'de ve Dünya'da Yükseköğretim, Bilim ve Teknoloji*, TÜSİAD-T/94,6-167, İstanbul.

TÜSİAD (1992), "Teşvik Politikası", *21 Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi*, (3), İstanbul.

TÜTEK, Hülya (Haz.) (1992) , *Manisa Organize Sanayi Bölgesinde Teknolojik Değişim Kapasitesi ve Verimlilik İlişkileri*, DEÜ Manisa İİBF-MPM Yayını, İzmir.

ABSTRACT

Nowadays R&D projects at among the most important factors that increase the power of competition. In this study research the aim is to analyzes. R&D projects's place and their importance in competition strategies and policies, also their contribution/impacts to the power of competition.

Moreover, in this study, in competition wars with the beginning of the globalization in international trade we aim to analyze implementations/applications of R&D policies of European Community their support for firms and contingencies, and efforts for harmonization; and the level of R&D studies in Turkey and their function for the development of technology.

GENÇLERİN TÜKETİCİ OLARAK SOSYALLEŞMELERİNDE CİNSİYET VE YAŞIN ETKİLERİ

Yunus DURSUN*

ÖZET

Gençlerin tüketiciliği öğrenmeleri, gelişmiş ülkelerdeki pazarlamacıların, parlamenterlerin, tüketici eğitimcilerinin ve tüketici davranışı üzerinde çalışan öğrencilerin üzerinde önemle durdukları bir konudur. Yaş ve cinsiyet ise, gençlerin tüketimle ilgili tutumları, becerileri ve bilgiyi kazanmalarını etkileyen faktörlerden ikisidir. Bu çalışmanın amacı, ortaokul ve liselerde okuyan öğrencilerin tüketiciliği öğrenmelerinde yaş ve cinsiyetin etkilerini tespit etmektir. Bu amaçla, Kayseri'deki ortaokul ve liselerde okuyan 1113 öğrenci üzerinde bir anket çalışması uygulanmıştır. Yaş ve cinsiyet açısından, çalışmanın bulguları, öğrencilerin reklamlara, tezgahtarlara, fiyatlara ve markalara yönelik tutumları, tüketime yolaçan sosyal motivasyonları, toplumca kabul görmüş tüketim davranışları ve sahip oldukları materyalistik değerler bakımından istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunduğunu göstermiştir.

1. GİRİŞ

Geniş anlamda, kişilerin sosyal çevreye faal bir şekilde katılmayı öğrendikleri süreç olarak tanımlanabilen sosyalleşme, kişilerin toplumdaki çeşitli rolleri kazanmalarını araştıran pekçok araştırmada kullanılan başlıca yaklaşım niteliğini taşımaktadır. Tüketici davranışını incelemede bir araç olarak tüketicinin sosyalleşmesi, sosyalleşme kavramına göre çok daha yeni bir kavram olup, 1974 yılında Ward tarafından önerilmiştir. Ward tüketicinin sosyalleşmesini "gençlerin, pazarda tüketiciler olarak, etkin bir şekilde faaliyette bulunmalarıyla ilgili becerileri, bilgiyi ve tutumları kazandıkları süreç" olarak tanımlamıştır. Tanımda, her ne kadar gençler üzerinde durulmuşsa da, günümüzde, kavramın kapsamı çocukluk ve yetişkinlik dönemlerini de kapsayacak şekilde genişletilmiştir (Ward, 1974, s.2).

Gençlerin tüketici olarak sosyalleşmelerini etkileyen değişkenlerden başlıcaları, aile, arkadaşlar, kitle iletişim araçları, sosyo-ekonomik durum, yaş ve cinsiyettir. Bu çalışmada, sadece yaş ve cinsiyetin gençlerin tüketici olarak sosyalleşmeleri üzerindeki etkileri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

2. YAŞ VE TÜKETİCİNİN SOSYALLEŞMESİ

Bilişsel gelişim teorileri, sosyalleşmeyi, bilişsel yapıda, bebeklik ve çocukluk dönemlerinde ortaya çıkan değişmelerin bir fonksiyonu olarak açıklamakta ve

(*) Yrd.Doç.Dr., Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi-KAYSERİ

sosyalleşmenin, büyük ölçüde, 15 yaşına kadar tamamlandığını ileri sürmektedir. Kişinin tüketici olarak sosyalleşmesi çok erken yaşlarda başlamaktadır. Örneğin, çocuklar çok küçük yaşlarda kendi mamul tercihlerini ailelerine kabul ettirmekte, başka bir deyişle, onların satın alma kararlarını etkileyebilmektedirler. McNeal tarafından yapılan bir çalışma, çocukların yaklaşık olarak beş yaşlarındayken tüketim sürecine katılmaya başladıklarını; dokuz yaşına geldiklerinde ise oldukça ileri düzeydeki tüketicilik rollerini kazandıklarını ortaya koymuştur. Şüphesiz, çocukların tüketim sürecine aktif bir şekilde katılmaları, hem kendilerinin kişisel olarak gelirleriyle hem de ailelerinin bir takım alışveriş işlerini çocuklara yaptırmalarıyla yakından ilişkilidir. Geçmişte sosyalleşme çalışmaları, çocuklukta ortaya çıkan öğrenmeyi, ya da sosyalleşmeyi kapsarken, artık bu tür çalışmalar kişinin tüm yaşamı boyunca gerçekleşen öğrenmeyi içine almaktadır (McNeal, 1964).

Çocukluk döneminde ortaya çıkan öğrenme, bir takım materyalistik değerlerin kazanılması, marka tercihlerinin edinilmesi ve paranın anlamının anlaşılması gibi tüketimle ilgili bazı rollerin kazanılmasını içerir. Yapılan çeşitli çalışmalar, materyalistik değerlerin erken yaşlarda kazanıldığını ileri sürmektedir. Örneğin, Atkins ve Belk yaptıkları çalışmalarda, çocuğun yaşı ile materyalistik değerlerin kazanılması arasında ters bir ilişki bulunduğunu tespit etmişlerdir. Başka bir deyişle, çocuğun yaşı ilerledikçe birşeylere sahip olma arzusu azalmaktadır. Materyalistik tutumlardaki bu azalma, materyalistik değerlerin erken yaşlarda kazanılmış olabileceğini göstermektedir (Atkins 1975; Belk ve diğ., 1984, s.386-397).

Yaşın tüketici olarak sosyalleşmeye etkileri, tüketimle ilgili diğer alanlarda da gözlemlenmektedir. Büyümeye ve tecrübeye bağlı olarak çocukların ve gençlerin markalarla ilgili bilgileri artmakta ve marka bağlılıkları gelişmektedir. Ward ve Wartella yaptıkları çalışmada, çocukların yaşlarının ilerlemesine paralel olarak markalarla ilgili bilgi düzeylerinin de arttığını ortaya koymuşlardır (Ward ve Wartella, 1977). Moschis ve Moore tarafından yapılan bir çalışmada da, 15-19 yaşları arası gençlerin, 12-14 yaşları arası gençlerden daha fazla marka bağlılığına ve fiyat ile ilgili bilgilere sahip oldukları tespit edilmiştir (Mosehis ve Noore, 1978, s.276-291). Moschis ve Churchill tarafından yapılan başka bir çalışmada da, yine 15-19 yaşları arası gençlerin 12-14 yaşları arası gençlerden daha fazla toplumca kabul görmüş tüketici davranışlarına sahip oldukları ortaya konulmuştur (Moschis ve Churchill, 1979, s.40-48). Dönmezer tarafından 7-12 yaşlarındaki çocuklar üzerinde yapılan bir çalışmaya göre ise, yaş çocuklarda tasarruf alışkanlığının gelişmesinde etkili olan faktörlerden birisidir (Dönmezer, 1990, s.799-804). Ayrıca, 15-19 yaşları arasındaki gençlerin tezgahtarlara daha şüpheci baktıkları, yaşla ilgili olarak ortaya konulan sonuçlardan bir başkasıdır (Moore ve Stephens, 1975, s.80-92).

Çocuğun yaşının ilerlemesiyle birlikte, bilgi kaynaklarında da değişmeler olmaktadır. Çalışmalar, yaşları ilerledikçe çocukların televizyon reklamlarından daha az etkilendiklerini ve televizyon reklamlarına karşı negatif bir tutum geliştirdiklerini ortaya koymaktadır (Atkins, 1982, s.191-200; Rossieter, 1979, s.49-53). Ayrıca, çocuklar büyüdükçe, tüketimle ilgili aldıkları kararlarda ailelerinin etkileri azalmakta, arkadaşlarının etkileri artmaktadır. Moschis ve Moore tarafından 734 genç üzerinde yapılan bir çalışmada da bu etkilerin yönü ortaya konulmaktadır (Moore, 1979).

3. CİNSİYET VE TÜKETİCİNİN SOSYALLEŞMESİ

Tüketicinin sosyalleşmesinde cinsiyete dayalı farklılıkların biyolojik ve sosyolojik olmak üzere iki noktadan kaynaklandığı görülür (Moschis, 1987, s.213). Biyolojik faktörler nedeniyle ortaya çıkan farklılıklar, fiziksel görünüş ve biyolojik fonksiyonlardaki değişmelerden kaynaklanırken, sosyolojik faktörler nedeniyle ortaya çıkan farklılıklar ise, cinsiyetle ilişkili roller ve sosyal rollerden kaynaklanır. Bu sosyal ve biyolojik faktörler kişinin yaşamının farklı devrelerindeki davranışları farklı biçimlerde etkilerler.

Tüketici davranışında cinsiyete dayalı farklılıklar, kişinin yaşamının erken yıllarında ortaya çıkarlar. Örneğin, McNeal çocukların tüketici olarak davranışlarındaki cinsiyete dayalı farklılıkların yaklaşık olarak yedi yaşındayken ortaya çıktığını ileri sürerken, Belk ve diğerleri ise, yaptıkları bir çalışmada, bu farklılıkların 9 ile 11 yaşları arasında ortaya çıktığını ifade etmektedirler (McNeal, 1969, s.255-285; Belk ve diğ., 1984, s.291-297).

Gençliğin ilk yıllarında, belirli tüketici becerilerinin kazanılmasıyla ilgili olarak cinsiyete dayalı çeşitli farklılıklar gözlemlenmektedir. Muhtemelen, bu farklılıklar kişinin yaşamının sonraki yıllarında da etkilerini sürdürmektedir. Yapılan bazı çalışmalar, erkeklere kıyasla, kızların televizyon reklamlarına karşı daha pozitif bir tutum takındıklarını göstermektedir (Moore ve Moschis, 1978, s.24-34; Moschis ve Churchill, 1979, s.40-48). Diğer taraftan, yapılan bir çalışmaya göre, erkekler mamul ve hizmetlerin fiyatlarını daha doğru bir şekilde değerlendirebilmekte, yasal konularda daha fazla bilgiye sahip olabilmektedirler (Moschis ve Moore, 1978, s.24-34) Yapılan başka bir çalışmada ise, genç erkeklerin genç kızlardan daha güçlü materyalistik değerlere ve tüketime yol açan sosyal motivasyonlara sahip oldukları ileri sürülmektedir (Churchill ve Moschis, 1979, s.23-35). Bir diğer çalışmaya göre ise, erkekler kızlardan daha fazla marka bağlılığına sahiptirler (Adweek, 1981, s.28).

Yukarıdaki bilgilerin ışığında, bu çalışmada seçilen bağımlı değişkenlerle gençler arasında yaş ve cinsiyete dayalı farklılıkların bulunup bulunmadığı test edilecektir.

4- YÖNTEM

4.1. Örnekleme

Bu çalışmadaki örnek grup, Kayseri'deki altı orta dereceli okuldan seçilen toplam 1169 öğrenciden oluşmuştur. Analize uygun görülmeyen 56 anketin örnek grubundan çıkarılması sonucu analiz edilebilir anket sayısı, dolayısıyla örnek büyüklüğü, 113'e inmiştir. Anket çalışmasına katılacak okulların belirlenebilmesi için Kayseri Milli Eğitim Müdürlüğü yetkililerinin tavsiyeleri dikkate alınmıştır. Anket yapıldığı okulların herbirinde anketin uygulanacağı sınıfların seçiminde ise, ilgili okul yöneticilerinin görüşlerinden yararlanılmıştır.

Küçük bir grup üzerinde test edilen anketler, araştırmacı tarafından öğrencilere normal ders saatlerinde dağıtılmıştır. Cevaplama süresi boyunca, araştırmacı öğrencilerle birlikte sınıfta bulunmuş, öğrencilerin anlamakta zorluk çektikleri sorularda yardımcı olmuş ve ayrıca, öğrencilerin birbirlerine müdahalelerini önlemeye çalışmıştır.

Örnek grubun %33.78'ini kız öğrenciler ve %66.22'sini ise erkek öğrenciler oluşturmuştur. Örnek grubunun ortalama yaşı 15.23'dür. Örnek grubun %39.1'i 15 yaşının altında ve %60.9'u ise 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrencilerden oluşmuştur.

4.2. Değişkenlerin Tanımlanması ve Ölçülmesi

Çalışmada kullanılan değişkenler ve bu değişkenlerin ölçülmesinde kullanılan ifadeler daha önceki çalışmalardan adapte edilerek alınmıştır (Moore ve Moschis, 1981; Moschis ve Moore, 1980; Moschis ve Moore, 1978).

4.2.1. Reklamlara Yönelik Tutum. Bu değişken, kişinin, değişik medyalarda yayınlanan reklamları, reklamların amaçlarını, reklamların konusunu ve etkilerini sevmesi ve bu reklamlara inanmasıyla ilgilidir. Değişken, "Reklamların çoğunda söylenen ya da gösterilen şeyler gerçektir" ve "Televizyonda, şu andaki sayıdan daha az sayıda reklam yayınlanması gerektiğine inanıyorum" gibi reklamlarla ilgili dokuz ifadeye verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "kesinlikle aynı fikirdeyim-kesinlikle aynı fikirde değilim" Likert ölçeği kullanılmıştır. Herbir cevaplayıcı için hesaplanan toplam skor, 9 ile 45 arasında bir değer almıştır.

4.2.2. Tezgahtarlara Yönelik Tutum. Bu değişken, satış personelinin dürüstlüğü, yardımseverliği, arkadaşça davranışı ve kibarlığıyla ilgilidir. Değişken, "Tezgahtarlar, gerçekte ihtiyacımız olmayan şeyleri almamız için bizi kandırmaya çalışırlar" ve "Tezgahtarlar dürüst kişilerdir" gibi tezgahtarlarla ilgili beş ifadeyle verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "kesinlikle aynı fikirdeyim-kesinlikle aynı fikirde değilim "Likert ölçeği kullanılmıştır. Herbir cevaplayıcı için hesaplanan toplam skor, 5 ile 25 arasında bir değer almıştır.

4.2.3. Fiyatlara Yönelik Tutum. Bu değişken fiyat-kalite ilişkisiyle ilgili tutum ve inanışı göstermektedir. Değişken, "Pekçok mala gerçek değerinin üzerinde bir fiyat konulmaktadır" ve "İndirimlerde satılan malların çoğu kalitesiz mallardır" gibi fiyatlarla ilgili dört ifadeye verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "kesinlikle aynı fikirdeyim-kesinlikle aynı fikirde değilim" Likert ölçeği kullanılmıştır. Herbir cevaplayıcı için hesaplanan toplam skor, 4 ile 20 arasında bir değer almıştır.

4.2.4. Markalara Yönelik Tutum. Bu değişken tanınmış mamul markalarına yönelik tutumlarla ilgilidir. Değişken, "Satınaldığım pekçok şeyde tanınmış markaları tercih ederim" ve "Kaliteli mallar tanınmış firmalar tarafından üretilir" gibi markalarla ilgili beş ifadeye verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "kesinlikle aynı fikirdeyim-kesinlikle aynı fikirde değilim" Likert ölçeği kullanılmıştır. Herbir cevaplayıcı için hesaplanan toplam skor, 5 ile 25 arasında bir değer almıştır.

4.2.5. Materyalizm. Belk materyalizmi, "yaşamdan tatmin elde etmede maddi varlıkları ve parayı en önemli kaynaklar olarak görme eğilimi" olarak tanımlamaktadır (Belk, 1984, s.291). Değişken, "Paranın mutluluğu satın alabileceği gerçekten doğrudur" ve "Pahalı şeylere sahip olmak en büyük hayalimdir" gibi materyalistik değerlerle ilgili sekiz ifadeye verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "kesinlikle aynı fikirdeyim-kesinlikle aynı fikirde değilim" Likert ölçeği kullanılmıştır. Herbir cevaplayıcı için hesaplanan toplam skor, 8 ile 40 arasında bir değer almıştır.

4.2.6. Tüketime Yolaçan Sosyal Motivasyonlar. Bu değişken başkalarının ilgisini çekmek amacıyla yapılan harcamalar ya da tüketim olarak tanımlanmıştır (Moschis ve Churchill, 1978, s.607). Değişken, "Hangi markaların ya da malların başkalarını etkileyebileceğini bilmek çok önemlidir" ve "Bir malı ya da markayı satın alırken arkadaşlarının ne düşündükleri benim için çok önemlidir" gibi dört ifadeye verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "kesinlikle aynı fikirdeyim-kesinlikle aynı fikirde değilim" Likert ölçeği kullanılmıştır. Herbir cevaplayıcı için hesaplanan toplam skor, 4 ile 20 arasında bir değer almıştır.

4.2.7. Toplumca Kabul Görmüş Tüketim Davranışlarına Sahip Olma. Toplumca kabul görmüş tüketim davranışlarının, ekonominin etkin bir şekilde çalışmasına ve ekonomik kaynakların daha fazla insan ihtiyaçlarının tatminine yardım eder davranışlar olduğu ve sorumluluklarına sahip bir tüketicinin toplum tarafından belirlenmiş talepleri karşılayabilen bir kişi olduğu kabul edilir (Moschis ve Churchill, 1978, s.607). Toplum kişide mamulleri ve kıt kaynakları tüm insanların ihtiyaçlarını etkin bir şekilde karşılayacak bir biçimde kullanmasını ve savurganlıktan kaçınmasını bekler. Değişken, "Pahalı olan malları satın almadan önce değişik mağazalardan fiyatını sorarım" ve "Paramı nasıl harcayacağımı önceden planlarım" gibi 12 ifadeye verilen cevapların skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "çoğunlukla-fikrim yok" Likert ölçeği kullanılmıştır. Herbir cevaplayıcı için hesaplanan toplam skor, 12 ile 60 arasında bir değer almıştır.

4.2.8. Aile. Gençlerin tüketici olarak sosyalleşmelerinde etkili olan değişkenlerden birisi de, aile ile genç arasında tüketimle ilgili konulardaki bilgi alışverişi, başka bir deyişle, iletişimdir. Değişken, "Ailem satınalmam ya da satın almamam gereken şeyleri bana söyler" ve "Aileme evin ihtiyacı olan şeylerin satınalınmasında yardım ederim" gibi 11 ifadeye verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "çoğunlukla-asla" Likert ölçeği kullanılmıştır. Toplam skor 11 ile 55 arasında değişmiştir.

4.2.9. Arkadaşlar. Gençlerin tüketici olarak sosyalleşmelerini etkileyen ikinci bir değişken de, arkadaşların kendi aralarında tüketimle ilgili konularda yapmış oldukları iletişimdir. Değişken, "Birşey satın almak istediğim zaman genellikle arkadaşlarımla konuşurum" ve "Arkadaşlarımla reklamını gördüğüm ya da bir yerden işittiğim mallar hakkında konuşuruz" gibi 8 ifadeye verilen cevap skorlarının toplamı alınarak ölçülmüştür. Ölçümde beşli "çoğunlukla-asla" Likert ölçeği kullanılmıştır. Toplam skor 8 ile 40 arasında değişmiştir.

4.2.10. Yaş ve Cinsiyet. Gencin tüketici olarak sosyalleşmesi üzerindeki etkilerini tespit etmek için, cevaplayıcıya yaşı ve cinsiyeti sorulmuştur.

5. BULGULAR

5.1. Yaşın Etkisi

Bilişsel gelişim teorileri sosyalleşmeyi bilişsel yapıda yaşa bağlı olarak olgunlaşmanın bir fonksiyonu olarak açıklamaktadır. Yaş faktörünün gençlerin sosyalleşmeleri üzerindeki etkisini analiz etmek amacıyla örnek grup 15 yaşından küçük ve 15 ve yukarı yaşlardaki öğrenciler olmak üzere iki alt gruba ayrılmıştır.

Tablo 1'den de görüldüğü gibi, 15 yaşından küçük öğrenciler ile 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrenciler arasında istatistiksel olarak anlamlı bazı farklılıklar ortaya çıkmıştır. 15 yaşından küçük öğrenciler, daha büyük yaşlardaki öğrencilere göre, reklamlara, tezgahtarlara ve markalara yönelik olarak daha olumlu bir tutuma sahiptirler. Diğer taraftan, 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrenciler, 15 yaşından küçük öğrenilere göre fiyatlar ve fiyatlama yöntemleri konusunda daha fazla bilgiye ve daha güçlü materyalistik değerlere sahiptirler. Ayrıca, toplumca kabul görmüş tüketim davranışlarının 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrencilerde daha fazla olduğu görülmektedir. Son olarak, tüketimle ilgili konularda, 15 yaşından küçük gençler üzerinde ailenin, 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrenciler üzerinde ise arkadaşların etkisinin daha fazla olduğu görülmektedir. Tüketime yolaçan motivasyon açısında ise iki yaş grubuarasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Tablo 1: 15 Yaşından Küçük ve 15 ve Daha Yukarı Yaşlardaki Öğrenciler İçin Seçilmiş Değişkenlerin Ortalama Değerleri

	15 Yaşından Küçük	**15 ve Daha Yukarı**		
Değişkenler	n=435	n=678	t	p
Reklamlara Yönelik Tutum	25.830 (4.780)	24.159 (4.880)	5.617	<0.001
Tezgahtarlara Yönelik Tutum	16.097 (3.216)	15.473 (3.331)	3.098	<0.002
Fiyatlara Yönelik Tutum	10.605 (3.506)	10.147 (3.850)	2.001	<0.046
Markalara Yönelik Tutum	16.867 (3.288)	16.308 (3.177)	2.822	<0.005
Materyalistik Değerler	19.103 (4.355)	19.711 (4.658)	2.177	<0.03
Toplumca Kabul Görmüş Tüketim Davranışları	41.779 (6.033)	43.246 (5.523)	4.090	<0.001
Tüketime Yolaçan Sosyal Motivasyon	10.890 (2.964)	10.735 (3.238)	10.806	>0.05
Aile ile İletişim	41.60 (5.899)	40.77 (5.875)	2.292	<0.03
Arkadaşlarla İletişim	25.697 (5.567)	26.712 (5.505)	2.982	<0.015

Not: Parantez içerisindeki değerler standart sapmaları göstermektedir.

5.2. Cinsiyetin Etkisi

Tablo 2, kız ve erkek öğrenciler için seçilmiş değişkenlerin ortalama değerlerini göstermektedir. Bu iki grup arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Kız öğrencilerin, erkek öğrencilere göre, reklamlara ve tezgahtarlara yönelik daha olumlu, fiyatlara yönelik ise daha olumsuz tutuma sahip oldukları, yani fiyatlara daha şüpheci baktıkları görülmektedir. Erkek öğrencilerin ise kız öğrencilere göre, daha güçlü materyalistik değerlere, toplumca kabul görmüş tüketim davranışlarına ve sosyal motivasyonlara sahip oldukları bulunmuştur. Ayrıca, kız öğrencilerin, erkek öğrencilerden daha fazla, tüketimle ilgili konularda gerek aileleriyle ve gerekse arkadaşlarıyla fikir alışverişinde bulundukları tespit edilmiştir. Markalara yönelik tutum açısından ise kız ve erkek öğrenciler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

5.3. Yaş-Cinsiyet

Burada aynı yaş gruplarındaki öğrenciler kendi içerisinde cinsiyete göre gruplandırılmış ve bu gruplandırma biçimine göre seçilmiş değişkenlerin ortalama değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığı incelenmiştir (Tablo 3). Bu sınıflandırmaya göre seçilmiş değikenlerin bir kısmında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

Tablo 2: Kız ve Erkek Öğrenciler İçin Seçilmiş Değişkenlerin Ortalama Değerleri.

Değişkenler	**Erkek** (n=737)	**Kız** (n=376)	**t**	**p**
Reklamlara Yönelik Tutum	24.486 (5.09)	25.452 (4.600)	3.119	<0.002
Tezgahtarlara Yönelik Tutum	15.579 (3.286)	15.987 (3.277)	1.958	<0.05
Fiyatlara Yönelik Tutum	9.997 (3.563)	10.971 (3.947)	4.155	<0.00
Markalara Yönelik Tutum	16.415 (3.204)	16.746 (3.275)	1.620	<0.05
Materyalistik Değerler	19.874 (4.628)	18.689 (4.291)	4.139	<0.001
Toplumca Kabul Görmüş Tüketim Davranışları	42.058 (5.743)	41.524 (6.065)	3.372	<0.001
Tüketime Yönelik Sosyal Motivasyon	11.058 (3.096)	10.279 (3.145)	3.949	<0.001
Aile ile İletişim	40.722 (5.921)	41.824 (5.786)	2.985	<0.015
Arkadaşlarla İletişim	26.062 (5.539)	26.811 (5.542)	2.132	<0.026

Not: Parantez içerisindeki değerler standart sapmaları göstermektedir.

Tablodan, 15 yaşından küçük erkek öğrencilerin aynı yaş grubundaki kız öğrencilerden daha güçlü materyalistik değerlere, tüketime yolaçan sosyal motivasyona ve daha fazla toplumca kabul görmüş tüketim davranışlarına sahip oldukları görülmektedir.

15 ve daha yukarı yaşlardaki erkek öğrencilerin ise aynı gruptaki kız öğrencilerden daha güçlü sosyal motivasyona ve materyalistik değerlere ve daha fazla toplumca kabul görmüş tüketim davranışlarına sahip oldukları tespit edilmiştir. Diğer taraftan, 15 ve daha yukarı yaşlardaki kız öğrencilerin ise mamullerin fiyatları ve reklamlar konusunda aynı yaş grubundaki erkek öğrencilere göre daha az olumlu baktıkları görülmektedir. Başka bir deyişle, kız öğrencilerin, malların fiyatlandırma yöntemleri hakkında daha bilgili oldukları ve reklamlara daha şüpheci yaklaştıkları söylenebilir. Son olarak, aile ve arkadaşların etkileri açısından, 15 yaşından küçük kız ve erkek öğrenciler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamazken, 15 ve daha yukarı yaşlardaki kız öğrenciler üzerinde gerek arkadaşlarının gerekse ailelerinin etkilerinin aynı yaş grubundaki erkek öğrencilerden daha fazla olduğu görülmektedir.

Tablo 3: Yaş-Cinsiyete Göre Bağımlı Değişkenlerin Ortalama Değerleri.

	15 Yaşından Küçük				**15 ve Daha Yukarı**			
Değişkenler	Erkek n=260	Kız n=175	t	p	Erkek n=477	Kız n=201	t	p
Reklamlara Yönelik Tutum	25.596 (4.969)	26.177 (4.447)	1.244	>0.214	23.881 (4.963)	24.821 (4.624)	2.299	<0.022
Tezgahtarlara Yönelik Tutum	15.896 (3.192)	16.394 (3.239)	1.587	>0.113	15.407 (3.326)	15.632 (3.276)	0.808	>0.05
Fiyatlara Yönelik Tutum	10.508 (3.342)	10.749 (3.741)	0.702	>0.05	9.719 (3.652)	11.164 (4.117)	4.117	<0.000
Markalara Yönelik Tutum	16.719 (3.174)	17.086 (3.449)	1.140	>0.05	16.248 (3.212)	16.450 (3.094)	0.755	>0.05
Materyalistik Değerler	19.685 (4.395)	18.240 (4.161)	3.434	<0.001	19.977 (4.752)	19.080 (4.374)	2.298	<0.022
Toplumca Kabul Görmüş Davranışlar	43.835 (5.158)	42.371 (5.933)	2.729	<0.007	42.197 (5.964)	40.786 (6.097)	2.795	<0.005
Tüketime Yolaçan Sosyal Motivasyon	11.200 (2.779)	10.429 (3.172)	2.681	<0.008	10.981 (3.256)	10.149 (3.124)	3.075	<0.002
Aile İle İletişim	41.531 (5.904)	41.703 (5.909)	0.297	>0.05	40.281 (5.890)	41.93 (5.689)	3.411	<0.001
Arkadaşlarla İletişim	25.431 (5.422)	26.091 (5.768)	1.199	>0.05	26.407 (5.578)	27.438 (5.271)	2.286	<0.024

Not: Parantez içerisindeki değerler standart sapmaları göstermektedir.

6. SONUÇ

Çalışmanın bulguları, 15 yaşından küçük öğrencilerin, daha büyük yaşlardaki öğrencilere göre, reklamlara, tezgahtarlara ve markalara yönelik olarak daha olumlu bir tutuma sahip olduklarını göstermektedir. Reklamlara ve tezgahtarlara yönelik tutumlar açısından, çalışmanın bulguları, Atkins (1982), Moore ve Stephens (1975) ve Rossieter (1979)'in bulgularıyla uyum içerisindedir. Markalara yönelik tutum açısından ise, Moschis ve Moore (1978) ve Ward ve Wartella (1977)'nin bulgularının aksine, 15 yaşından küçük öğrencilerin, 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrencilerden daha fazla marka bağlılığına sahip oldukları görülmektedir. Bu farklılığın, 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrencilerin, fiyat ve kalite gibi marka dışı faktörlere daha fazla önem vermelerinden kaynaklandığı söylenebilir.

Daha önce de ifade edildiği gibi, bilişsel gelişim modeli, sosyalleşmenin kişinin olgunlaşmasının ya da yaşının ilerlemesinin bir fonksiyonu olduğunu ve sosyalleşmenin büyük bir bölümünün 15 yaşına kadar gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Ancak, çalışmanın bulgularına göre, 15 ve daha yukarı yaşlardaki öğrenciler, 15 yaşından daha küçük öğrencilerin sahip olmadığı, tüketimle ilgili bazı önemli becerileri kazanmaya devam etmektedir. 15 ve daha yukarı yaşlardaki gençler daha küçük yaşlardaki gençlere göre, fiyatlar konusunda daha fazla bilgiye, daha güçlü materyalistik değerlere ve toplumca kabul görmüş tüketim davranışlarına sahiptirler. Gerek bu bulgular ve gerekse yapılmış diğer araştırmalar, sosyalleşmenin 15 yaşından sonra da devam ettiğini göstermektedir (Belk ve diğ., 1985; Moschis, 1978; Moore ve Moschis, 1981). Ayrıca, yaşın ilerlemesine bağlı olarak, öğrenciler ile arkadaşları arasında tüketimle ilgili konulardaki iletişimin düzeyi artarken, aile ile tüketimle ilgili konulardaki iletişimin düzeyi azalma göstermektedir. Bu sonuç, Moschis (1978) ve Moschis ve Moore (1979)'un bulgularını desteklemektedir.

Yaş, reklamlara, tezgahtarlara, markalara, fiyatlara yönelik tutumların, tüketime yolaçan sosyal motivasyonun, toplumca kabul görmüş tüketim davranışların ve materyalistik değerlerin kazanılmasını etkileyen önemli bir değişken durumundadır. Ancak, bu etkilerin yalnızca yaşlanmaya bağlı olarak ortaya çıkan bilişsel gelişimin bir sonucu olduğunu söylemek zordur. Kişi sosyal bir ortamda yaşamaktadır ve bu ortamda ailesi, arkadaşları ve kitle iletişim araçları gibi sosyalleşme ajanlarıyla sürekli bir etkileşim içerisindedir. Bu etkileşim ise, olgunlaşmanın etkisini güçlendiriyor olabilir. Örneğin, televizyonda izlenen bir reklamın arkadaşlarla tartışılması, gençlerin marka tercihlerini ve reklamlara yönelik tutumunu etkileyebilmektedir. Ayrıca, alışveriş tecrübesinin artması da, gencin fiyatlara ve tezgahtarlara daha şüpheci bakmasına yol açabilmektedir. Olgunlaşma da bu etkileri güçlendirmektedir. Yapılan çeşitli çalışmalar da, aile, arkadaşlar ve kitle iletişim araçları gibi sosyalleşme ile ilgili değişkenlerin, kişilerin tüketici olarak sosyalleşmeleri üzerinde önemli etkileri olduğunu göstermektedir (Moschis ve Moore, 1979; Moschis ve Churchill, 1978; Smith, 1991; Ward ve Wackman, 1971). Sonuç olarak, bilişsel gelişim modeli tüketimle ilgili bazı becerilerin kazanılmasını açıklayabilmektedir. Ancak, model tek başına değişiklikleri açıklamada yeterli değildir.

Çalışmanın ortaya koyduğu bulguların bir diğer bölümü de cinsiyetle ilgilidir. Bu bulgulara göre, kız öğrencilerin, erkek öğrencilere göre, reklamlara ve tezgahtarlara

yönelik daha olumlu tutumlara sahip oldukları görülmektedir ve bu bulgular yapılmış diğer çalışmalarla da uyum içerisindedir (Moore ve Moschis, 1978; moschis ve Churchill). Diğer taraftan, Moschis (1978) ve Moschis ve Moore (1978)'un bulgularının aksine, bu çalışmaya katılan kız öğrencilerin fiyatlar hakkında erkeklerden daha fazla bilgiye sahip oldukları görülmektedir. Kızların erkeklerden daha fazla aileleriyle birlikte alışveriş yapıyor olmaları, pazarla ilgili daha fazla tecrübeye sahip olmalarına yol açabilmektedir. Ayrıca, kız öğrenciler ile aileleri arasındaki tüketimle ilgili konulardaki iletişimin erkeklerden daha fazla olması da, ailenin bazı tecrübelerini bu iletişim sırasında kendilerine aktardıklarını göstermektedir. Bu ise, kızların, örneğin, fiyatlara daha şüpheci yaklaşmaları sonucunu doğurabilmektedir. Erkek öğrenciler ise, kız öğrencilere kıyasla, markalara yönelik daha olumlu bir tutuma, daha güçlü materyalistik değerlere, toplumca kabul görmüş tüketim davranışlarına ve tüketime yolaçan sosyal motivasyonlara sahiptirler. Bu bulgular da, Adweek (1981) ve Churchill ve Moschis (1979)'in bulgularını desteklemektedir.

KAYNAKÇA

Atkins, C.K., (1982), "Television Advertising and Socialization to Consumer Roles", *Television and Behavior*. Ed.: D. Pearl et al., Rockville, MD: US Department of Health and Human Services.

-----, (1975), *Effects of Television Advertising on Children-Survey on Children' and Mother's Responses to Television Commercials*, Report No. 8, Michigan State University, June.

Belk, R.W., (1984), "Three Scales to Measure Constructs Related Materialism: Reliability, Validity and relationships to measures of Happiness, "*Advances in Consumer Research*, vol.11, Ed.: T. Kinnear, Provo, UT: Association for Consumer Research.

-----, R. Gifford ve H. Randal, (1985), "Adolescents' Reporting, Giving, and Spending as as Function of Sources of Income, "*Advances in Consumer Research*, vol.11, Ed.: Elizabeth Hirschman and morris Holbrook, Provo, UT: Association for Consumer Research.

-----, R. Mayer ve A. Driscoll, (1984), "Children's Recognition of Consumption Symbolism in children Products." *Journal of Consumer Research*, 10, March.

Churhill, G.A. ve G.P. Moschis, (1979), "Television and Interpersonal Influences on Adolescent Consumer Learning,"*Journal of Consumer Research*, 6, June.

Dönmezer, İ, (1990), Psiko-Sosyal Etkenlere Göre Çocuklarda Tüketim Davranışlarının Gelişmesi", *V. Ulusal Psikoloji Kongresi*, İzmir: Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi,

McNeal, J.U., (1969), "An Exploratory Study of the Consumer Behavior of Children, "*Dimensions of Consumer Behavior*. 2. ed., New York: Appleton-Century-Crofts.

-----, (1964), *Children as Consumers*. Marketing Study Series no. 9, Austin, TX: Bureau of Business Research, University of Texas.

Moore, R.L. ve G.P. Moschis, (1981) "The Effects of Family Communication and Mass Media Use on Adolescent Consumer Learning,"*Journal of Communication*, 31, Fall.

-----, ve G.P. Moschis, (1978), "Teenagers' Reaction to Advertising," *Journal of Advertising*, 7 Fall.

-----, ve L.F., Stephens, (1975), Some Communication and Demographic Determinants of Adolescent Consumer Learning,"*Journal of Consumer Research*, 2, September.

Moschis, G.P., (1987), *Consumer Socialization: A life Cycle Perspective*, Lexington, Mass.: Lexington Books.

-----, (1978), *Acquisition of the Consumer Role by Adolescents*. Atlanta, Georgia: Georgia State University.

----- ve G.A. Churchill, (1979), "An Analysis of the Young Consumer,"*Journal of Marketing*, 43, Summer.

----- ve G.A. Churchill, (1978), Consumer Socialization: A Theoritical and Empirical Analysis," *Journal of Marketing Research*, 15, November.

----- ve R.L. Moore, (1980), Purchasing Behavior of Adolescent Consumers," M*arketing in the 80's: Change and Challenges*. Ed.: R.P. Baaozzi et al., Chicago, American Marketing Associasion.

----- ve R.L. Moore (1979), "Decision Making Among the Young: A Socialization Perspective," *Journal of Consumer Research*, 6, September.

----- ve R.L. Moore, (1978), "An Analysis of the Acquisition of Some Consumer Competencies Among Adolescents," *Journal of Consumer Affairs*, 12, Winter.

Rossieter, J.R., (1979), "Does TV Advertising affect Children?" *Journal of Advertising Research*, 19, February.

"Simmons Study Finds, Male teens are More Brand Loyal Than Females, (1981)," *Adweek*, 2, no. 41, 28 September.

Smith, R.B., (1991), The Influence of Information Source on Brand Loyalty and Consumer Sex Roles of the Elderly,"*Advances in Consumer Research*. Ed.: R.H. Holman ve M.R. Solomon, 18.

Ward, S., (1974), Consumer Socialization,"*Journal of Consumer Research*, 1, September.

----- ve E. Wartella, (1977), *How Children Learn to Buy: The Developlent of Consumer Information Processing Skills*. Beverly Hills, Ca: Sage Publications.

----- ve D. Wackman, (1971), Family and Media Influences on Adolescent Consumer Learning", *American Behavioral Scientist*, 14, January-February.

ABSTRACT

Consumer learning by young people is of increasing interest to marketing practitioners, public policy makers, consumer educators, and students of consumer behavior in the developed countries. Age and sex are the two of the factors affecting the acquisition of the consumption-related attitudes, skills and information by young people. The purpose of this study was to determine the influence of these factors on middle and high school students on consumer learning. For this purpose, a questionnaire was applied to 1113 students selected from the middle and high schools in Kayseri. With respect to age and sex, the research findings suggested that the students have statistically significant differences on attitudes toward advertising, salespeople, prices and brands, social motications for consumption, consumer activitism and materialistic attitudes.

THE PROBLEMS FACED BY TURKISH TEXTILE EXPORTERS TO USA

Fatma DEMİRCİ*

ABSTRACT

The Turkish Textile Sector has an important place in Turkish economy in general; and in terms of export volume it ranks first. But the sector is not free of problems; especially in US markets.

This paper deals with the problems of textile industries that export products to USA. And, it attempts to develop some proposals concerning the strategies to increase into the US markets.

1. INTRODUCTION

Turkiye as a traditional cotton country has developed to become an important textile producer in the last two decades. The 1970's were the years of building up the backbone of the industry, especially the development of the cotton yarn industry. However, the 1980's were the years in which it became an active partner in the international trade.

Although Turkiye was in political turmoil in early 1980, the Government took courageous measures to stabilize the economy. Economic policies set on 24th of January 1980 were adopted by the new regime. One of the basic intention of the new economic policy was to encourage exports. In the early 1980's the basic stabilization instruments were the liberalizaton of the exchange rates, and control on the money supply. By continuously devaluing the Turkish Lira, imports were discouraged and the exports subsidized (Akyüz, 1990). The strict monetary policy accompanied by the continuous devaluation, not only caused reduction in inflation but also encouraged the exports.

As a result of these policies, the level of exports rose from $ 2.9 billion in 1980 to over $ 14.7 billion in 1992. Also, the eminent need of working capital fed through export credits and exports incentives boosted the textile and clothing exports; starting from $ 130 million in 1980 to $ 2.8 billion, in 1992; 22 flod growth in ten years (SIS, 1993).

The US, next to EC countres is the second large textile exports markets for Turkiye. However, after 1984 Turkish textile exports to the US were facing difficulties.

The purpose of this paper is to examine the difficulties of Turkish textile firms which exports textile products to USA. The means that can turn around the problematic textile export are explored.

---

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

2. GENERAL OUTLOOK OF TURKISH TEXTILE TRADE

The Turkish textile export to USA is not sufficient in volume. In 1990 the total textile imports of USA was $ 7 billion. But in the same period the Turkish textile exports to this country was $ 47 million (Yaşar, 1992, p.4) . So, if we consider the size of the US market, it will be realistic approach to say that the Turkish textile exports to this country is not sufficent. The Turkish textile exports to USA and the shares in total were seen in table 1.

Table 1: TURKISH TEXTILE TRADE (Thousand US$)

	1989	1990	1991	1992	Yearly Change (%) 1991/1992
Textile Exports to US	49.324	47.660	53.716	89.681	66.9
Textile Exports to World	1.368.186	1.424.248	1.374.356	1.369.322	-0.4
Shares in Total (%)	0.36	0.33	0.39	0.65	66.6

Source: ITKIB (İstanbul Texile and Clothing Exporters' Union), 1993.

Since, the exports to USA has been growing steadily. The main reason behind this increase was a result of the rate of exchange policy that Turkiye practised since then. The devaluation of Turkish Lira against the dollar was accelerated in 1991, and Turkish textile became relatively cheaper (Yaşar, 1992, p. 3).

3. THE PROBLEMS FACED BY TURKISH TEXTILE EXPORTERS TO USA

The second big market which Turkiye directs in the exports of textile products is USA. But Turkish textile exporters are face-to-face the important problems also in US market as in EC market. The major problem of those is the quantitative limits imposed on textile products by USA. The second important problem is the high US customs tariffs. Another problem is the transportation problems welded from the geographical distance to USA. Also NAFTA affects the textile trade between Turkiye and USA in negative manner.

3.1. Quantitative Restrictions (Quotas)

European Communtiy, the largest market for the exporters of textile products, is not sufficient for Turkish exporters. Apart from the traditional EC market, the US market emerged as an alternative for the Turkish textile exporters.

Since 1984, because the exports of textile products to US market began to increase, Turkiye had been invited to the negotiations of voluntary export restraints. But these negotiations were not concluded as bilateral agreement. So, USA unilaterally began to

impose quantitative restrictions called as quotas, on Turkish textile products under the MFA (Multi-Fiber-Arrangement) system on the framework of GATT (Doğangün, 1987, p. 23).

There is a special arrangement between the EC and Turkiye outside of the MFA. The Ankara Agreement of 1963 and the Additional Protocol of 1970, signed by the EC and Turkiye long before the MFA, prohibit all restrictions on the trade of industrial products (İlyasoğlu, Duruiz, 1991, p. 152). Turkiye does not have the rights borned from these treaties in the relations with USA. The trade relations with USA are being continued under the MFA system on the framework of GATT.

Both the governments of Turkiye and USA signed the first quota agreement on the 18th of October 1985. This agreement covers two textile categories which are the yarn and the raw fabric. In consequence of the agreements signed every two years, the range of quotas imposed on Turkish textiles by USA had been enlarged (Doğangün, 1987, p. 23). Dating from 1992, there are 17 textile categories under limitation (See Table 2).

Table 2: TEXTILE CATEGORIES UNDER LIMITATION BY USA AND THE RATES OF UTILIZED QUOTAS IN 1991-1992

CATEGORY	DESCRIPTION	DEVOTED QUOTA (Kg)	UTILIZED QUOTA (Kg)	1992 (%)	1991 (%)
200	Knitted Yarn	1.134.496	20.163	1.6	22.4
219	Canvas	26.807.709	1.239.787	4.6	4.8
300/301	Cotton Yarn	5.523.782	2. 527.619	45.8	22.5
313	Cotton Raw Fabric	32.862.755	1.750.824	5.3	5.5
314	Cotton Poplin	19.120.149	1.660	0.0	0.0
315	Printed Cotton	25.692.700	880.089	3.4	0.7
317	C. Tivil and Satin	26.887.709	5.369.667	20.0	6.8
326	Cotton Satin	2.867.523	47.789	1.6	1.4
361	Cotton Sheet	1.192.500	1.115.538	93.5	67.2
369-S	Cotton Fabric	1.232.818	1.000.482	81.1	32.9
410/624	Woollen Fabric	1.030.200	266.002	25.8	39.3
604	Synthetic Yarn	1.423.034	1.026.969	72.2	21.7
617	Synthetic Satin	17.925.140	0	0.0	0.0
625	Synthetic Poplin	2.987.523	50.901	1.7	0.0
626	Printed Synthetic	2.987.523	0	0.0	0.0
627	Synthetic Sheet	2.987.523	0	0.0	0.0
628	Synthetic Tivil	2.987.523	0	0.0	0.0

Source: Dünya Newspaper, "Tekstil-Konfeksiyon Eki", March 18,1993.

As it is shown in Table 2, unlike the previous year in 1992, there was about 22,5 percent in 1991, this rate had increased to 45,8 percent in 1992. The same tendency is valid for the synthetic yarns. The 22,5 percent of utilization of synthetic yarns in 1991

jumped to 72,2 percent in 1992. The main reason behind this increase is the realistic approach to the value of the Turkish Lira against foreign currencies. The develaution of the Turkish Lira against USd caused the Turkish export prices to be competitive in this market. The second reason completely outside of USA. By the end of 1981, the EC Commission modified its strategy by bringing in Anti-Dumping and subsidy charges on Turkish cotton and synthetic yarn exports and unilaterally imposed countercailing duties. At that time US market emerged as an alternative market. These efforts caused increasing the exports of yarn to USA.

Except these two major categories, in the rates of utilized export quotas for the most other categories, the increases were seen in 1992. But here the main idea is that generally 50 percent of quotas were not utilized in that year in spite of high increases of quotas.

In order to protect their textile industry from Turkish textile products, USA continues with protective policies in this sector. The Turkish government rejected the move immediately, disagreeing that Turkish textile exports could not possibly "a serious disturbance" in the US economy since total textile exports of Turkiye constituted only 0.6 % of the US imports in 1990. The MFA rules included the elements causing disruption in the market by attempting to prevent Turkiye entering the US market.

3.2. High Customs Tariffs

The other problem faced in the textile exports to USA is the high customs tariffs.

The rates of customs tariffs imposed on Turkish textile products by USA changes between 6 % and 30 % (Soydaş & Yaşar, 1991, p. 47). When we think that Turkish textile exports to EC is made without paying customs tariffs because of "the common member state", the importance of customs tariffs emerges in trade with USA.

In fact, USA allows Israel and Egypt exporting their textile products to its market without paying customs tariffs. On the GATT framework, the Most Favoured Nation (MFN) Clause that USA have to destine for each member of GATT is not much considerable. Because USA destines this clause for the 159 countries of 170 countries in the world . So Turkiye is subject to the same tariff procedure with other rivals (Soydaş & Yaşar, 1991, p. 48).

Another privilege is provided on the Generalized System of Preferences (GSP) framework. To this system the developed countries to not impose customs tariffs on the export products of developing countries, but only to certain limits. USA allows developing countries export some of their products without paying customs tariffs. But the list of these products is limited. Because textile products are included in the category of "sensitive product", the range of GSP is restricted. The GSP reduction of customs tariffs is not valid for Turkish textile exporters. So those exporters have to export their products with the rules that the other suppliers have to comply with (Çakıroğlu, 1987, p. 2).

The two main sources that would be applied are the MFN and GSP for Turkiye. But MFN is destined for almost all countries and the range of GSP is restricted. So in the short-term, these two privileges can not be reliable for Turkiye.

On the other hand, the 19th summit meeting was realized by G-7 countries; USA, Japan, Germany, U. K. , Italy, France and Canada on the 7th of July 1993. As a result of this meeting, it was decided to decrease the customs tariffs in the trade of the most of industrial products. G-7 countries took a decision on the reduction of customs tariffs in the eighteen different sectors. In eight sectors of those sectors customs tariffs were completely removed. In the other sectors, the reduction of customs tariffs is about fifty percent. But this clause is accepted within the pre-agreement. Despite USA rejection toward the reduction of customs tariffs in order to protect their textile industry, textile sector had been involved in all of the eighteen sectors (Dünya Newspaper, July 8, 1993).

3.3 The Geographical Distance and Transportation Costs

The traditional market of Turkish textile sector is EC countries and especially Germany. Most of the exports to EC is made through the international road transport. So transportation is not the big problem for the exports to the European markets. But it is impossible to say the same thing for the exports to USA. Most of the exports to USA is made by shipping lines. The transportation costs borne because of the geographical distance between Turkiye and USA is much high, when compared with that of the European markets (Soydaş & Yaşar, 1991, p. 41).

Other textile suppliers like China, Taiwan and South Korea which competes with Turkiye are relatively close to USA. Therefore the transportation costs of these countries are much lower than Turkish transportation costs. Naturally the cost differences create a privilege in favor of the rival countries.

The high transportation costs existed because of the geographical distance reduces the competition power of the Turkish textile products in US markets.

3.4. The Effect of NAFTA on Turkisn Textile Trade

On the other hand, USA tries to liberalize the world trade, on the other hand, it accelerates the regional integration efforts. The most important of these efforts is North American Free Trade Area negotiations. The aim of these negotiations is to create a free trade zone which includes USA, Canada and Mexico. The agreement among these three countries will influence the textile trade between USA and Turkiye. Because Mexico like Turkiye, has high labour-intensive economy.

To remove customs tariffs between USA and Mexico means that Mexican products go down in prices at a rate of removed customs tariffs. Naturally this will increase the competition power of Mexican products. But the market shares of other developing countries will be reduced. Finally, the reduction in the market shares of Turkish textile products which competes with Mexican textile products in USA will be natural.

4. CONCLUSION

The textile sector has an important place in the Turkish economy. The sector had been an industry branch which competed in the world markest for years. But the sector may not be making sufficient export due to significant external problems.

The developed countries like USA, EC had begun to practice the restrictive import policies in order to protect their textile industries. Especially in USA, protectionism seems to be continuing for a considerably long time yet. These policies continue to influence Turkish Textile Sector in negative manner and cause to worses the textile exports.

The proposals that would be offered in order to increase the textile exports are :

1. It is most likely that USA would not remove the quotas on Turkish textile products; eventually the textile exports to USA have to include the high value added products. Instead of low value added and cheap products, the highly priced products have to be exported. Only will it be possible to earn much more foreing currency with the same quota quantities.

2. Concerning textile trade, improvements between Turkiye and USA to a large extend depends on the implementation of G-7 resolutions. If the G-7 summit resolutions put into effect, Turkiye would not suffer from high custom tariffs. High tariffs are the main obstacle to increase the Turkish textile exports to USA.

3. To cut the transportation costs in Turkiye first of all, cargo transportation need to continue without interruptions; second, it needs to be more frequent to certain destinations. Then, both of these steps, along with other secondary measures can reduce the high transportation costs of exports, and increase export firms ' competitive strengths.

4. Beside USA, Turkiye has to diversify its markets. The new markets like Japan, Latin America, Far East Countries, Ex-United Nations and Africa have to be directed. The diversified markets make the industry stronger to endure the fluctuations in the markets.

REFERENCES

Akyüz, Y. (1989), *Financial System and Policies in Turkey in the 1980's*, Geneva, UNCTAD Discussion Paper no: 25 (Mimeo).

Çakıroğlu, D. (1987), *Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi (GSP)*, Export Promotion Center of Turkey Publications, Vol: 1, October 1987, Ankara.

Doğangün, O. (1987), "Türkiye'nin Genel Tekstil İhracatı", presented *at the Seminar on Tekstil Endüstrisi ve İhracat Sorunları*, April 17, 1987, AISEC Publications, Bursa.

- - - - - - - - , (1993), Tekstil-Konfeksiyon Eki, *Dünya Newspaper*, March 18, 1993, İstanbul.

- - - - - - - , (1993), "G-7'de Sürpriz Anlaşma", *Dünya Newspaper*, July 8-1993, İstanbul.

İlyasoğlu, E. and Duruiz, L. (1991), *Turkish Clothing Industry*, Turkish Clothing Manufacturers' Association Publications, İstanbul.

- - - - - - - , (1993), *Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektöründe Dış Ticaret Rakamları*, ITKIB (İstanbul Textile and Clothing Exporters ' Union Publications), İstanbul.

- - - - - - - , (1993), *Foreign Trade Statistics*, SIS (State Institute of Statistics of Turkey), 1980-1992, Ankara.

Soydaş A. and Yaşar, E. (1991), *ABD'ye yapılan Tekstil ve Konfeksiyon İhracatının Azalma Nedenleri*, İstanbul Textile and Clothing Exporters ' Union Publications, İstanbul.

Yaşar, E. (1993). *Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü*, İstanbul Textile and Clothing Exporters 'Union Publications, İstanbul.

ÖZET

Türk Tekstil Sektörü, Türkiye'nin ihracatında öncü olma özelliğinden dolayı ekonomide ağırlıklı bir yere sahiptir. Ancak tekstil sektörü, son yıllarda karşılaştığı önemli sorunlar yüzünden yeterli ihracatı yapamayacak düzeye gelmiştir. Sektör, özellikle Amerikan pazarında birçok sorunla karşı karşıya bulunmaktadır.

Bu çalışma ile, tekstil ürünleri ihracatçılarının ABD'de karşılaştıkları sorunlar incelenmiş ve bu sorunların aşılmasından alınması gereken önlemler üzerinden durulmuştur.

İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI ENDEKSİ'NİN KISA DÖNEMLİ TAHMİNİ: BOX-JENKINS YÖNTEMİ

Işıl AKGÜL*

ÖZET

Son dönemlerde İMKBE'de görülen hızlı değişmeler; sonuçta yarattığı büyük kazanç ve kayıplar nedeni ile endeks değeri ile öngörülerin önem kazanmasına yol açmıştır. Borsa endeksinin psikolojik faktörlerle yakın ilişkisinin olması model kurmayı zorlaştırdığından hatta olanaksız hale getirdiği için öngörü yöntemi olarak Box-Jenkins yönteminin öngörü başarısı yüksek olması seçimi kolaylaştırmıştır. Yöntem ana hatları ile özetlenmiş ve uygulama sonuçları değerlendirilmiştir.

1. GİRİŞ

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Endeksi'nin (İMKBE) hızlı artış ve azalışlar göstermesi dikkat çekicidir. Sürekli gündemde olması, kısa sürede büyük kazançlara ve zararlara neden olması sonucu İMKBE'nin gelecekteki seyri, alacağı değerler hakkında bilgi sahibi olmak önem kazanmaktadır. Bu makalede IMKBE'nin gelecekte göstereceği seyrin ne olacağını öngörmek amacı ile 1986-1993 dönemine ait aylık veriler kullanılarak IMKBE'nin kısa dönemli öngörüsü yapılacaktır. Öngörüde ARIMA (Integrated AutoRegressive Moving Average) modelleri kullanılacak ve çeşitli ARIMA modelleri IMKBE tahmininde kullanılmak üzere denenecektir. Öngörüde kullanılacak olan modelin ne olacağına karar verirken IMKBE'nin yapısal analiz amacı ile ekonometrik bir modelin kurulmasındaki zorluklar göz önüne alınmış, bu nedenle ARIMA modellerinin kullanımı uygun görülmüştür. IMKBE'nin psikolojik faktörlere çok yakından ilişkili olması, ekonometrik bir modelin kurulmasını zorlaştırmakta, hatta imkansız kılmaktadır. En küçük bir söylentinin büyük artışlar ve düşüşler yaratıyor olması psikolojik faktörlerin etkisinin ne derece önemli olduğunun bir göstergesidir. Ayrıca tek değişkenli ARIMA modellerinde değişken gereksinimi en az noktadadır, sadece bir tek değişkenle öngörü yapma olanağı sağlanmaktadır. Gözlem sayısının ise en az 50 olması, mümkün ise 100 veya daha fazla sayıda olması önerilmektedir (Box-Jenkins, 1976, s.18).

2. bölümde Box-Jenkins yaklaşımı ile ilgili kısa bir bilgi verilmekte ve Box-Jenkins takip edilerek model kurma aşamaları anlatılmaktadır. 3. bölümde İMKBE'ye ait zaman serisi verileri kullanılarak uygun ARIMA modelinin nasıl seçildiği anlatılmakta ve aday modeller verilmektedir. 4. bölümde seçilen modellerin analizi yapılmakta, modeller öngörü amacı ile kullanılmakta ve benzetim (simulation) sonuçları da değerlendirilmektedir. 5. bölümde ise genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

(*) Yrd.Doç.Dr., Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü-İSTANBUL

2. BOX-JENKINS YAKLAŞIMI VE MODEL KURMA BASAMAKLARI

Zaman serilerinin ve rassal (random) kısım diye ayrılarak incelenmesi, serilerin özelliklerinin daha iyi anlaşılmasına ve daha iyi öngörü yapılmasına neden olmaktadır. Zaman serisinin sistematik kısmının öngörülmesinden kullanılan, stokastik sürecin özel bir çeşidi Box-Jenkins (1970) ve Box-Jenkins (1976) ve Box-Tiao (1965) ve Box-Tiao (1975) tarafından geliştirilmiş olan ARIMA modelleridir. "Zaman serisi analizine Box-Jenkins yaklaşımı" olarak bilinen ARIMA modellerinin belirlenmesi ve tahmini Box-Jenkins (1970)' de geniş olarak anlatılmıştır. ARIMA modelleri, hem zaman serisine ait öngörüde bulunmak, hem de analiz amacı ile yaygın kullanılmaktadır.

Amaç, öngörüde bulunmak olduğunda zaman serisinin geçmişte gösterdiği değişiklikleri iyi incelemek gereklidir. Çünkü analizde gerekli olan zaman serisinin kendisi değil, zaman serisinin gözlenen trendinin aynı kalıp kalmadığı veya trendeki değişiklik oranının aynı kalıp kalmadığıdır. Anlamlı ve gerçeğe dayalı bir öngörü için denge (stability) ile ilgili varsayımların yapılması gereklidir. Denge varsayımları, "Durağanlık Şartları" (stationarity conditions) olarak adlandırılırlar. Birinci durağanlık şartı; durağan süreç, zaman içinde değişmeyen sonlu ortalamaya ve sonlu varyansa sahip olma ile tanımlanır (Gottman, 1981, s. 61). İkinci şart ise, bu sürece ait kovaryansın geçmiş zamandan (historical time) bağımsız olmasıdır.

Zaman serilerinin modeli kurulurken serinin yarattığı stokastik sürecin zaman içinde değişmediği varsayılır. Eğer zaman serisinin ortalama değerinde sistematik bir değişme yoksa (serinin trendi yoksa); eğer varyansında sistematik bir değişme yoksa ve eğer periodik değişmeler ortadan kaldırılabiliyorsa seriye "homojen anlamda durağan seri" adı verilir. Durağan bir seri söz konusu ise denklemlerle ifade edilen yapısal ilişkinin zaman içinde değişmediği varsayımı ile ekonomik değişken basit bir regresyon modeli kullanılarak tahmin edilebilir. Eğer yukarıda sözü edilen yapısal ilişki zaman içinde değişiyorsa, yani stokastik sürecin karakteristiği zaman içinde değişiyorsa, serinin bir trendi varsa durağan olmama söz konusudur; birinci veya daha fazla dereceden farkı alındığında durağan oluyorsa serinin "homojen anlamında durağan olmadığı" söylenir. Bazı durağan olmayan süreçler, kolayca "durağan" veya "yaklaşık olarak durağan" hale getirilebilirler. Birçok ekonomik seride durağan olmayan davranış görülür. Bazı serilerin farkları alınsa da durağan özellikleri göstermediği durumlarda ise serinin homojen olmayan durağan olmayan bir seri olduğu söylenir (McCleya ve Hay, 1983, s. 11).

Durağan olmayan homojen zaman serileri (p, d, q) derecesi 1 ile ARIMA modelleri olarak gösterilirler. Birçok seride durağan olmayan davranışlar görülür ve seri, sabit bir ortalama etrafında değişmez (Box ve Jenkins, 1967, s. 11).

ARIMA modelleri, durağan olmayan zaman serileri için "Bütünlenen ARMA modelleri" (Integrated Auto Regressive-Moving Averages) olarak bilinirler. Trendi ortadan kaldırmada kullanılan özel bir tip filtre, serinin durağan olmasına kadar farkının alınmasıdır. Bu metod Box-Jenkins (1976) tarafından önerilen ARIMA sürecinin bütünleme (İntegral) kısmıdır. Eğer zaman serisinin mevsimsel özelliği yoksa, birinci dereceden farkının alınması çoğu zaman yeterlidir. Stokastik ve / veya deterministik trendin ortadan kaldırılması için genellikle birinci, ikinci veya daha fazla farkların alınması gerekmektedir.

Granger ve Newbold (1977, s. 37) zaman serisinin ortalamasının ve/veya varyansının zamana bağlı bir trendin olup olmadığını belirlemede tatmin edici bir tekniğin olmadığını, verinin grafiğini incelemenin en mantıklı yol olduğunu söylerler. Eğer araştırmacı varyansın durağan olup olmadığına bakmadan sonuca varmak isterse zaman serisi ile ilgili doğru olmayan, yanıltıcı yorumlar yapabilir. Zaman serisi içinde varyansın durağan olup olmadığını test etmek için McCleay and Hay (1983, s.49) zaman serisinin eşit iki döneme ayrılıp izlediği seyirin incelenmesini önerirler. Böylece iki kısma ayrılmış serilerin ortalaması ve standart sapmasına bakıp zaman içinde artış olup olmadığının görüleceğini, hatta ortalama ve standart sapma hesaplanmadan serinin grafiğinin incelenmesinin yeterli olacağını söylerler. Eğer seride, her iki dönemde de aynı tip dalgalanmalar varsa varyansın durağan olduğu söylenir. Ama birinci kısımda dalgalanmalar azken, ikinci kısımda dalgalanmalar şiddetleniyorsa veya tersi söz konusu ise varyansın durağan olmadığı söylenir. Varyansın durağan olmaması durumunda varyansı durağan hale getirmek için logaritmik dönüşüm önerilmektedir. Böylece logaritmik dönüşüm ve fark alma ile sabit varyans eldesine çalışılır (McCleay ve Hay, 1983, s.52)

Eğer zaman serisinin trendi varsa ve varyans ortalama ile birlikte artıyorsa orjinal verinin dönüşümü önerilir. Eğer serinin bir trendi varsa ve mevsimsel büyüklüğü ortalama ile artıyor görünüyorsa, mevsim etkisinin yıldan yıla sabit kılmak için dönüşüm önerilir. Model kurma ve öngörüde bulunma genellikle verilerin normal dağıldığı varsayımına bağlıdır. Pratikte bu aslında gerekli değildir (Chatfield, 1989, s.12).

ARIMA modellerinin uygulanabilmesi için serilerin durağan seri olması veya dönüşümle durağan hale getirilmesi gerektiğinden bahsedildi. Durağanlığın nasıl anlaşılacağı burada önem kazanmaktadır. Durağanlığı test etmek için kullanılan iki kriter vardır. Biri durağanlık testi, diğeri OKF'nin analizidir. Durağanlık testi, "durağanlık sınırları" olarak AR sürecine ve "çevrilebilirlik sınırları" olarak MA süreçlerine uygulanır.

Durağanlık sınırları; :

$Y_t = \phi 1\ Y_{t-1} \delta + et$

şeklinde gösterilen birinci dereceden otoregresif AR (1) süreç denklemine BEKK (Basit En Küçük Kareler) yöntemi uygulanır ve tahmin edilen parametreler teste tabi tutulur. AR (1) için durağanlık sınırları

$[-1 < \phi 1 + 1]$ dır.

$Yt = \phi 1\ Yt\text{-}1 + \phi 2\ Yt\text{-}2 + \delta + et$

olarak gösterilen ikinci dereceden otoregresif AR (2) süreç için durağanlık sınırları

$[- 1 < \phi 1, \phi 2 < + 1]$

$[\phi 1 + \phi 2 < + 1]$

$[\phi 2 - \phi 1 < + 1]$ dir (Box ve Jenkins, 1976, s.176-177).

Çevrilebilirlik sınırı (bounds of invertibility), Hareketli Ortalama (MA) ile ilgilidir.

$Yt = et - \theta 1\ et - 1 = (1 - \theta 1\ B)\ et$

olarak gösterilen çevrilebilirlik sınırı birinci dereceden hareketli ortalama MA (1) için

[-1 < θ1 < + 1] dir.

Yt = et- θ1 et - 1- θ2 et-2= (1-θ1B-θ2B2) et

olarak gösterilen MA(2) için çevrilebilirlik sınırları ise

[θ1 + θ2 < +1]

[θ2- θ1 < + 1] dir (McCleay ve Hay, 1983: 64).

Eğer ϕp parametreleri durağanlık sınırları ve θq parametreleri çevrilebilirlik sınırlarını geçmişe, serinin durağan olmadığı söylenir. Eğer parametreler bu sınırları geçmemişse, ama ϕ1 veya θ1 in değerleri büyükse seçilen zaman serisi modelleri uygun değildir. Otoregresif süreç her zaman çevrilebilir, hareketli ortalama süreci herzaman durağandır.

İkinci olarak Otokorelasyon Fonksiyonuna (OKF) bakılır. Otokorelasyon katsayıları, farklı zamanlardaki gözlemler arasındaki ilişkiyi gösterir. Eğer gecikme-k arttıkça OKF hızla azalıyorsa seri durağandır. Eğer gecikme-k artarken OKF yavaş bir hızla azalıyorsa serinin durağan olmadığına karar verilir.

2.1. Box-Jenkins : Model Kurma Basamakları

Box-Jenkins metodu olarak bilinen ARIMA modelleri, zaman serisi metodları içinde en karmaşık olanıdır. Burada temel yaklaşım, ele alınan değişkenin bugünkü değerinin, geçmiş değerlerinin ve rassal şokların (random shocks) bileşimine dayandığı şeklindedir.

ARIMA süreci

wt= ϕ1 wt-1+ϕ2 wt-2+ . . . . . + ϕp wt-p + at-θ1 a t-1-θ2 at-2 - -θq a t-q

wt= ∑d Yt

şeklinde tanımlanmaktadır.

ARIMA sürecinde kullanılan "bütünlenen" (integrated) kelimesi yerine belki daha uygun olacak olan kelime "toplanmış" (summed) dir (Box ve Jenkins, 1976, s.12).

Çünkü

wt= ∑d Yt

tanımlanmasının tersi yazıldığında

Yt= ∑d Wt = ∑ W t-J = W t + W t-1+ W t- 2 + ...

elde edilir.

ARIMA (p, d, q) süreci genel olarak

ϕ (B) Δd Yt = δ + θ (B) at

olarak gösterilir. Burada

ϕ (B), AR işlemcisidir ve açılımı (1- ϕ1 B- ϕ2B²- . . . . - ϕpBp) dir.

θ (B), MA işlemcisidir ve açılımı (1- θ1 B- θ2B² - . . . . -θq Bq) dur.

Bu süreç, durağan olan ve durağan olmayan zaman serileri için tanımlanan ve ARIMA olarak adlandırılan süreci gösterir (Box ve Jenkins, 1976, s. 11).

Box-Jenkins'te öngörü işlemi, üç-basamaklı bir deneme-yanılma süreci şeklinde işlemektedir. Birinci basamakta model belirlenir (identification) (Box ve Jenkins, 1976, Bölüm. 6). Box-Jenkins (ARIMA) Modellerinin analizinde ikinci basamakta model

tahmin edilir (estimation) (Box ve Jenkins, 1976, Bölüm. 7). Uygun ARIMA modelinin seçilmesi bazı işlemleri gerektirir ve zaman alıcıdır. Üçüncü basamakta Tahmin sonrası "tanı amaçlı kontrol" (diagnostic checking) yapılır (Box ve Jenkins, 1976, Bölüm. 8). Öngörüde kullanabilmek için hata terimlerinin tanı amaçlı kontrolden geçmesi gereklidir. Eğer modelin yeterliliğine karar verilirse model tahminde kullanılır. Eğer yetersiz görülürse o zaman yeni bir model kurulur ve test edilir. Bu yöntemin dezavantajı uzun dönem verisinin gerekmesi ve uygun modelin seçiminin denemeye dayalı olmasıdır.

Analize başlamadan önce orjinal zaman serisi verilerinin grafiği çizilir. Zaman serisi verilerinin işaretlenmesi, her serinin örnek otokorelasyon fonksiyonlarının eldesi, örnek döneminde verilerin ortalamalarının ve varyanslarının sabit olmasını sağlamak amacı ile uygun dönüşümlerin (transformations) yapılması model kurma işleminin hareket noktalarıdır. OKF'ları incelenir. Analiz edilecek verilerin özelliğine uygun olarak 1. derece, 2. derece veya daha fazla derecede farkları alınır. Ayrıca mevsim dalgalanmaları görülüyorsa mevsimsel farklılık hesaplanır.

Model kurma temel olarak üç basamaktan oluşmaktadır.

Birinci basamak "Belirleme" (identification) dir. Model kurmanın anahtarı durumundadır. Bu basamakta, problemin kesin bir formülasyonu yoktur ve istatistiksel olarak etkin olmayan metodlar kullanılır (Box ve Jenkins, 1976, s. 173). Bu basamakta özellikle grafik metodları yarar sağlamaktadır. Model kurma aşamasında "belirleme" nin anlamı, ARIMA modelinin parametreleri olan (p, d, q) derecelerinin belirlenmesidir. Karma ARMA modelinin derecesinin belirlenmesi zaman serisinde önemli fakat zor bir basamaktır. Bu üç derece içinde en önemlisi fark alma derecesi olan (d) dir. Önemi fazla sayıda fark alınmasının yaratacağı sorunlardan gelir. Çünkü fazla fark alma söz konusu ise anlamsız sonuçlar elde edilir. Bunu önlemek için korelogramdan yararlanılır. Çeşitli ARIMA modellerinde fark almanın ve P-q derecelerinin etkin olabilmesi için OKF ve KOKF kullanılır (Box ve Jenkins, 1976, s. 174). Zaman serisi analizlerde stokastik bir sürecin kesin tanımlanmasını yapmak mümkün değildir. Burada Otokorelasyon fonksiyonu, farklı zamanlarda gözlemler arasındaki ilişkiyi gösterir; aralarında nekadar bağımlılık olduğunun bir ölçüsünü sağlar (Pindyck ve Rubinfeld, 1976, s. 437). Otoregresif (AR) süreçte OKF, sürecin derecesini belirlemede bazen yetersiz kalır. Burada KOKF yardımcı olur. Kısmi korelasyon katsayısı, iki farklı dönemde değişkenin (Yt ve Yt-k gibi) bir biri ile olan ilişkisini, bu zaman dönemleri arasında kalan diğer tüm dönemlerdeki değişmeleri (Yt-1, Yt-2, vb. gibi) dışlıyarak iki değişken arasındaki ilişkiyi gösterir. Box-Jenkins, OKF ve KOKF'larının birlikte kullanılmasını önermektedir.

Zaman serisinin örnek OKFnu, serisinin incelenen zaman döneminde sabit ortalamaya ve sabit varyansa sahip olması izin gerekli olan dönüşümü belirlemek amacı ile kullanılır (Plosser, 1979, s. 18).

Eğer seriler durağan olamayan seri özelliği gösteriyorsa (OKF nu azalmamakta veya azalıp 0'ı kesmemeste ise), serinin farkının alınması ve/veya dönüşüm yapılması gerekir (McCleay ve Hay, 1983, s. 93). Zaman serisi değişken Yt, durağan olana kadar farkı alınır. Fark alma sonucu çalışacak süreç, ARMA sürecine indirgenir. Bundan sonra ARMA sürecinin belirlenmesi söz konusudur.

Pratikte AR sürecinin derecesi KOKF grafiği, MA sürecinin derecesi OKF grafiği ile belirlenir (Box ve Jenkins, 1976, s.175). Sonuçta genel ARIMA (p, d, q) modellerinden uygun olan belirlenir.

Belirlemeyi takip eden basamak tahmindir. ARIMA modelinin parametreleri olan [p, d, q] dereceleri belirlendikten sonra model parametrelerinin en iyi (sapmasız, tutarlı ve etkin) (Box ve Jenkins, 1976, s. 208) tahminlerinin hesaplanması söz konusudur.

Parametreler doğrusal olmayan EKK ile tahmin edilir. Eğer rassal şoklar { ai }, normal dağılıma sahipse tahmin yöntemi olarak Maksimum Benzerlik (Maximum Likelihood) yöntemi kullanılır (Box ve Jenkins, 1976, s. 209).

Tahmin basamağında bazı kriterlere dikkat etmek gerekmektedir.

1. Tahmin edilen tüm AR ve MA parametrelerin durağanlık sınırı ve çevrilebilirlik sınırı içinde yer alması gereklidir. Eğer bu sınırlar içinde değillerse o zaman incelenen model red edilir ve yeni bir model belirlenir.

2. Tahmin edilen AR ve MA parametreleri istatistiksel olarak önemli olmalıdırlar (McCleay ve Hay,1983: 93). Eğer tahmin edilen parametreler sıfırdan önemli derecede farklı değillerse, bu parametreler modelden atılır. Örneğin ARIMA (0, 0, 2) modelinin parametrelerinden θ2 istatistiksel olarak önemsiz ise θ2 değişkeni modelden çıkarılır ve model ARIMA (0, 0, 1) olarak yeniden tahmin edilir (McCleay ve Hay, 1983, s. 97).

Araştırılan model belirlendikten ve parametreler tahmin edildikten sonra modelin "Tanı Amaçlı Kontrolü" (diagnostic checking) model kurmanın üçüncü basamağı olarak bilinir. Bu basamakta modelin uygulanması souncu elde edilen hata terimleri[3] incelenmektedir. Modelin tanıdan geçmesi için modelden elde edilen hata terimlerinin Beyaz Gürültü (White Noise) (WN)[4] olması gereklidir. Eğer bu kriter sağlananazsa, incelenen modelin yetersiz olduğuna karak verilir ve model red edilir. Bu süreç zaman serisi için tatmin edici bir model bulana kadar devam eder. Hata terimlerinin incelenmesinde OKF'larından yararlanılır.

Model değerlendirilmesi yapılırken hata terimlerinin çeşitli şekillerde grafiği çizilir.

Hata terimlerinin zamana karşı grafiği çizilir. Bu grafikte aşırı noktalar, devri etkiler ve otokorelasyon etkileri görülebilir. Ayrıca hata terimlerinin otokorelasyonları hesaplanır ve hata terimlerinin OKF'nu çizilir. Bu grafikte ise otokorelasyon etkileri açık şekilde görülebilir.

Eğer uygun seçilmişse hata terimleri arasındaki otokorelasyonun fonksiyonlarının kullanılması bu açıdan gereklidir (Box ve Pierce, 1970, s. 1509). Model doğru kurulmuşsa hata terimleri arasında ilişkili olmaz. Modelden elde edilen hata terimlerinin { at }, WN olması gereklidir. Hata terimlerinin WN olması, hata terimlerinin bağımsız olması şeklinde de yorumlanabilir.

Hata terimlerinin birinci ve ikinci gecikmede birbirinden bağımsız olması;

E (at, at+1) = E (at, at+2) = 0 olmasıdır . OKF ve KOKF'nu için + –2 SH (standart hata) değerine sahip güven aralıkları çizilir. OKF (k) ve KOKF (k) değerlerinin bu sınırlar içinde olması gereklidir. Bu sınırlar dışına düşen değerlerin sıfırdan önemli dereceden farklı olmadığı düşünülmelidir. Eğer otokorelasyondaki düşük derecede gecikme, büyüklük olarak [+ -2SH] 'dan küçük ise, model tanı amacı için önemlidir denir (McCleay ve Hay, 1983, s. 98). Eğer denenen model bu kriteri sağlamazsa, p ve q değerleri arttırılarak bu sorun çözülür.

Tanı amaçlı kontrolden geçmesi için hata terimlerinin WN olması gerektiğinden söz edilmişti. Bu amaçla hata terimlerinin WN olup olmadığına karar vermede bazı testler kullanılmaktadır. Bunlar arasında en yaygın olarak kullanılan Q-istatistiğidir.

Q-istatistiği, hata terimleri arasındaki tüm serisel korelasyonu ölçmektedir ve gecikme-k değerlerine duyarlı olduğu için gecikme sayısına dikkat etmek gereklidir[5] (McCleay ve Hay, 1983, s. 99).

Q-istatistiği[6]; Box-Pierce'de (Box ve Pierce, 1970, s.1510)

$N \sum rk^2 = X^2m \cong x^2$ k-p-q

formülü ile, ilk k-hata terimi için hesaplanır ve ki-kare dağılımına sahiptir. Formülde m, serbestlik derecesi; N, gözlem sayısı, k: . gecikme sayısı, p: AR parametre sayısı ve q: MA parametre sayısıdır. rk değeri;

$rk = \sum at\ at\text{-}k / \sum at^2$

formülü ile hesaplanır (Pindyck ve Rubinfeld, 1976, s.490). Eğer model doğru belirlenmişse, büyük k-gecikmesi için, hata terimi otokorelasyonları [rk] ilişkili değildir; [0] ortalama ve [1/N] varyans ile normal dağılmış rassal değişkendir (Pindyck ve Rubinfeld, 1976, s. 490]

Hipotez testi model hata terimlerinin WN olup olmadığını test edecek şekilde kurulur. Hipotez;

Ho : Hata terimleri WN dir veya

Ho : Hata terimleri arasında otokorelasyon yoktur

şeklinde ifade edilir (Plosser, 1979, s.21).

Karar kriteri ise;

eğer $Q > X^2$ ise model red edilir. Hata terimleri WN değildir hipotezi kabul edilmiş olur. Eğer $Q < X^2$ ise Ho dolayısı ile model kabul edilir, hata terimleri WN olduğu sonucuna varılır (Pindyck ve Rubinfeld, 1976, s. 491).

Tanı amaçlı kontrolde kulanılan diğer bir kriter;

$rk \Rightarrow 2/\sqrt{N}$

şeklinde gösterilebilir (Gottman, 1981: 281). Eğer hesaplanan hata terimlerinin biri veya birkaçına ait otokorelasyonlar ve kısmi korelasyonlar +- $2/\sqrt{N}$ sınırları dışına taşarsa modelin yanlış belirlediği kabul edilir[7] ve yeni bir model belirlenmesi yapılır.

Diğer bir kriter; zaman serisi analiz öngörü amacı taşıdığı için, modelin öngörü başarısının test edilmesidir. Bunun için modelden elde edilen benzetim verilerine (simulated datas) ait otokorelasyonlar ile orjinal modelin örnek otokorelasyonları karşılaştırılmalıdır. Eğer bu iki OKF farklı görünüyorsa modelin geçerliliğinden şüphe edilmeli ve yeniden belirleme safhasına dönmek gerekmektedir. Eğer iki OKF farklı görünmüyorsa hata terimlerin yukarıda bahsedilen testler uygulanmalıdır (Pindyck ve Rubinfeld, 1976, s. 490).

Bu son kriter özellikle birden çok modelin kontrolden geçmiş olduğu durumlarda önem kazanmaktadır. Eğer birden çok model tanı testinden geçmiş ise en iyiyi bulmak için test etmek gereklidir. Bu amaçla modelden elde edilen benzetim serisi ile orjinal seri karşılaştırması yapılır veya öngörü başarısı en yüksek olan seçilir (Pihdyck ve Rubinfeld, 1976, s. 492).

Model kurmada dördüncü basamak "Büyük Tanı" (megadiagnosis) olarak adlandırılır. Araştırmayı yapan kişi ilk üç basamaktan sonra başarılı bulunan modeli

kabul edebilir. Ama ARIMA modelin ne kadar iyi olduğuna karar verirken kullanılan başka kriterlerde vardır. Bu açıdan bakılınca büyük tanı, belkide model kurma stratejisinin en kritik basamağıdır.

Bu kriterlerden en kabul göreni determinasyon katsayısı (R^2) dir.

R^2, modelin AR ve/veya MA parametrelerince açıklanan yüzdenin bir ölçüsüdür.

Zaman serisi modellerde R^2 değeri genellikle $R^2 > 0.90$ dır. Bu açıklanan değişimin büyük bir kısmı $\theta 0$ (δ = yığılım) parametresi nedeni iledir (McCleay ve Hay, 1983, s.101).

Fark serilerinde ise R^2 değerleri genellikle düşük çıkmaktadır. Bu sadece bağımlı değişkinin birden fazla farkının alınmasının sonucudur ve önemli değildir ARIMA modellerinde R^2 nin faydası sınırlıdır. Daha gerçekçi R^2 bulmak istiyorsak Nelson (1976) da önerilen R^2 nin aşağıdaki formül ölçüsüdür.

Eğer analizi yapan yüksek R^2 değeri istiyorsa ki gerçeğe yakındır, orjinal seriden elde edilen R^2 değerine bakması daha doğru olacaktır.

Ortalama Hata Kare (Residual Mean Square) (OHK) "iyi uyum ölçüsü" olarak kullanılan bir istatistiktir. Zaman serisi analizlerde R^2 den daha çok kullanılan bir ölçüdür (McCleay ve Hay, 1983, s. 101).

$OHK = 1/N * \sqrt{\sum} at^2$

Formül, N-hata terimi için hesaplamada kullanılır.

Büyük tanı, genel olarak aşırı modelleme ile başlar. Örneğin belirleme, tahmin ve diagnosis süreçlerinden ARIMA (0, 1, 1) modeli elde edilmişse, ve ARIMA (0, 1, 1) istatistiksel olarak yeterli ise, analizi yapan ARIMA (0, 1, 2) ile ilgilenir. Ama eğer üstteki model yeterli ise yeni denenen ARIMA (0, 1, 2) modelinden elde edilen $\theta 2$ parametresinin istatistiksel olarak önemsiz çıkması gereklidir.

Model başarılı bulunduktan sonra sıra Öngörü aşamasına gelmiştir. Öngörü için ek bilgi gerektirmemesi ve kısa-dönemli öngörülerde öngörü başarısının yüksek olması nedeni ile ARIMA modelleri, zaman serilerinin sistematik kısmına ait öngörü yapmakta yaygın kullanılmaktadır. Tek değişkenli (univariate) ARIMA öngörüleri, sosyal amaçlı öngörülerde büyük yarar sağlamaktadır. Zaman serisi model tahmin edildikten ve belirlemesi kontrol edildikten sonra model artık öngörüde kullanılabilir duruma gelmiştir. Modelin parametrelerinin doğru olarak bilindiği varsayılarak öngörü yapılır. Öngörü sonuçları ve öngörü hataları (forecast error) incelenip, öngörünün başarılı olup olmadığına ilişkin karar verilmelidir. Çünkü biliyoruz ki gerçek parametreler ile ilgili doğru olmayan bilgiler, öngörü hatalarını arttıracaktır. Öngörüde amaç, zaman serisinin gelecekte alacağı değerleri mümkün olan en küçük hata ile en uygun şekilde belirlemektir.

Tahmin edilmiş olan ARIMA modelinin öngörüsü yapılırken ilk olarak bir dönem sonraki öngörü hesaplanır, bu öngörü iki dönem sonraki öngörüde kullanılır, bu işlem öngörülmek istenen dönem sayısı kadar devam eder.

3. İMKBE SERİSİNİN ANALİZİ

3.1. Otokorelasyon-Kısmi Otokorelasyon Fonksiyonları ve Durağanlık

Analizi yapan kişi, en uygun ARIMA modelini nasıl seçecektir; yani ARIMA (p,d,q) modelindeki parametreleri nasıl belirleyecektir? İşte bu parametreleri belirlemede OtoKorelasyon Fonksiyonu (OKF) adı verilen istatistik kullanılır. OKF'nın zaman serisi analizde yaygın kullanıldığı alan, serilerin durağan olup-olmadıklarının belirleme aşamasıdır. Çünkü zaman serisi analiz yöntemlerinden olan ve ARIMA modellerine dayanan Box-Jenkins yönetiminin uygulanabilmesi için bazı şartlar vardır. Bunlardan biri; serinin durağan seri olmasıdır. Ama gerçekte ekonomik serilerden hemen hemen hiçbiri durağan seri değildir. Eğer seri homojen durağan olmayan seri ise seri durağan hale getirilip yine ARIMA modelleri uygulanabilir. Bu amaçla ilk olarak serinin "durağan seri" mi yoksa "durağan olmayan seri'mi olduğuna karar vermek gereklidir. Serinin durağan hale gelip gelmediğine karar vermede serilerin zamana karşı çizilen grafiklerden, OtoKorelasyon Katsayılarından (OKK) ve OKF grafiklerinden yararlanılmaktadır. Her yeni dönüşüm serisi için OKF grafikleri çizilmekte ve analiz edilmektedir. Bunun yanında serinin "durağanlık durumu" birinci-dereceden OtoRregresif süreç AR(1) ve ikinci-dereceden OtoRegresif süreç AR(2); "çevirilebilirlik durumu" birinci-dereceden Hareketli-Ortalama MA(1) ve İkinci-dereceden-Hareketli Oralama MA(2) modelleri kullanılarak da test edilecektir.

IMKBE serisinin durağanlık sınırı ve çevrilebilirlik sınırlarını kullanarak durağan bir seri olup olmadığına bakmak amacı ile AR(1), AR(2), MA(1) ve MA(2) süreçleri için hesaplanan parametre değerleri aşağıda verilmiştir.

AR(1) sürecinde p1= 1.10424

AR(2) sürecinde p1= 0.86630 p2= 0.27586

MA(1) sürecinde $\theta 1$= 1.28140

MA(2) sürecinde $\theta 1$= 1.2540 $\theta 2$= -0.1349

IMKBE serisinden AR süreci için elde edilen değerler

p1= 1.10424 > + 1.00 ve

p1+p2= 0.86630 + 0.27586 > + 1

olduğu için serinin durağan olmayan bir seri olduğu söylenir.

MA süreci için elde edilen değerler

$\theta 1$= 1.28140 > + 1.00 ve

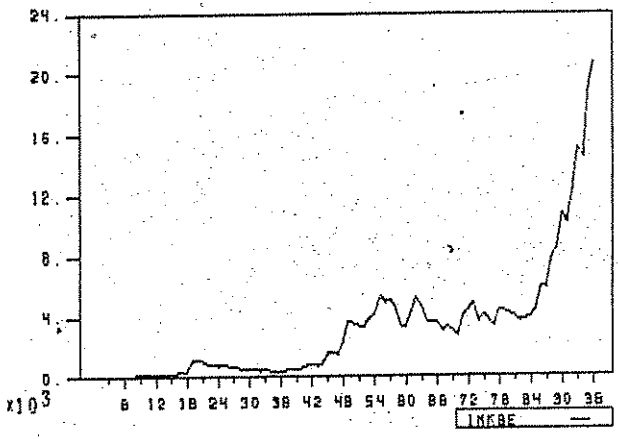
$\theta 1+\theta 2$= 1.2540 - 0.1340 > + 1.00

dır. Her iki süreçten elde edilen değerler, serinin durağan olmayan ber seri olduğunu göstermektedir.

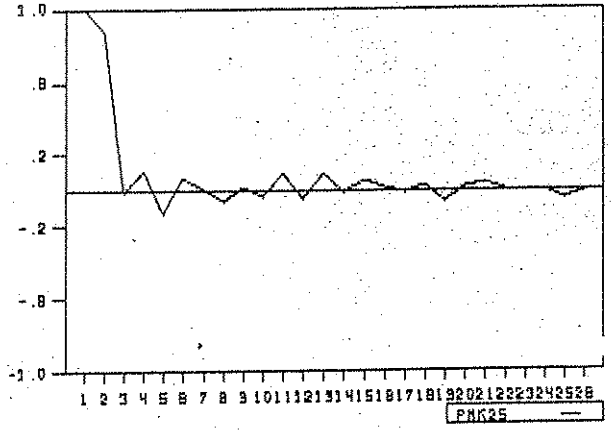
Bundan sonra OKF ve KOKF'ları kullanılarak durağan seri olup-olmadığının izlenmesi ve durağanlık derecesinin bulunması gereklidir.

İMKBE'ine ait aylık zaman serisi verilerin bir grafiği çizildiğinde serinin dalgalı ve artış eğiliminde olduğu görülmektedir. (ŞEKİL I) Serinin artış şeklinde kendini gösteren bir trendi olduğunu görüyoruz. İkinci olarak bu seriye ait OKF na (ŞEKİL II) bakıldığında serinin zamana bağlı olarak azalan bir şekil aldığı görülmektedir. (ŞEKİL II) deki grafikten serinin durağan seri olduğu söylenebilir Çünkü gecikme-k değeri arttıkça OKF düşmektedir. Fakat IMKBE'ne ait serinin zaman içinde yukarı doğru

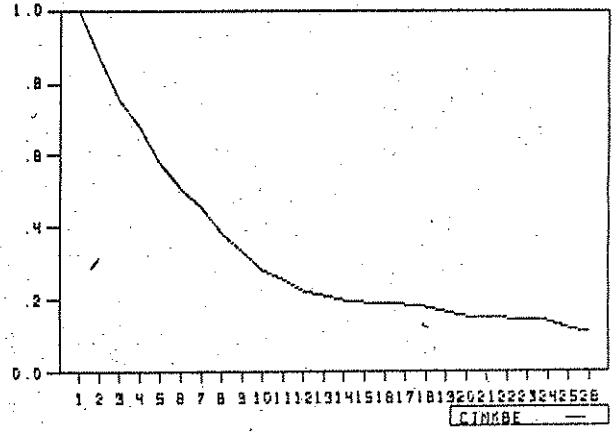
SEKIL I.IMKBE GRAFIGI.



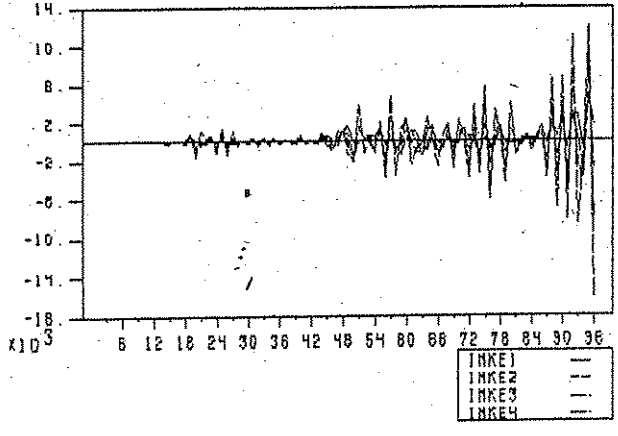
SEKIL III.IMKBE-KISMI OTOKOR.FONK.



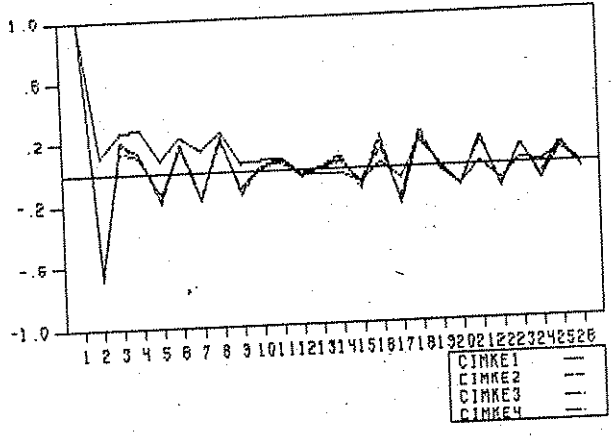
SEKIL II. IMKBE-OTOKOR.FONK.



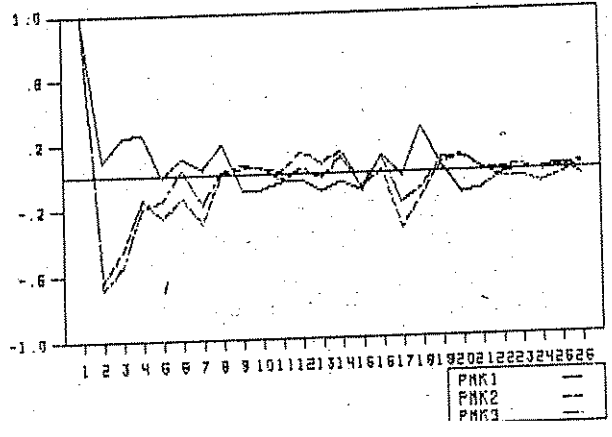
SEKIL IV.FARK-IMKBE GRAFIGI



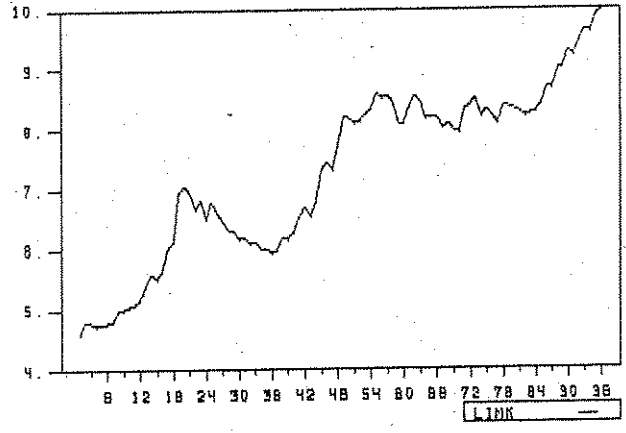
SEKIL V:FARK-OTOKOR. FONK.



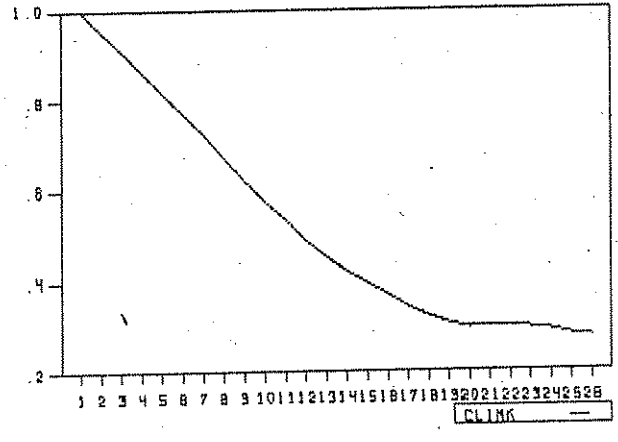
SEKIL VI:FARK-KISMIKOR.FONK.



SEKIL VII:LOG(IMKBE) GRAFIGI



SEKILVIII:LOG(IMKBE) OTOKOR.FONK.



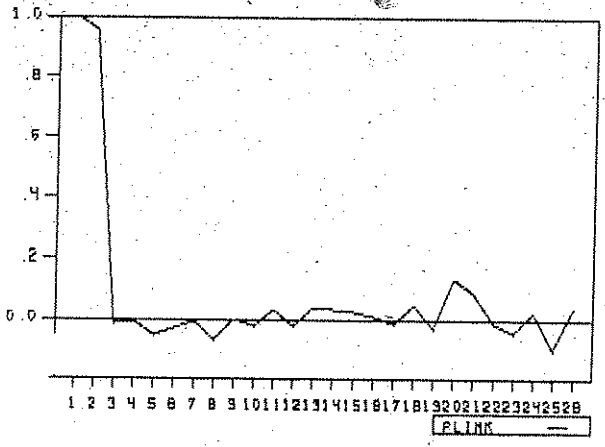
eğimli olduğuna bakılıp ortalamasının zaman içinde sabit olmadığı, zamana bağlı olarak arttığı görülmektedir. Serinin KOKF'na bakıldığında (ŞEKİL III) serinin ilk 3-gecikmede 0'a yaklaştığını ve ilk 4-gecikmede 0'ı kestiğini ama 0 ortalama etrafındaki dalgalanmasının düzgün olmadığı görülmektedir.

OKF grafiğinde serinin gecikme-k değeri azaldığını ama 0'da kesmediği görülmektedir. Bu iki nedenle serinin durağan olmayan seriye aday olduğu söylenebilir. IMKBE serisinin durağan seri olup-olmadığına ait kesin karar vermek için serinin birinci dereceden farkları alınıp, hem fark serisinin zaman grafiği (ŞEKİL IV) hemde yeni fark serisine ait OKK grafiğine (ŞEKİL V) KOKF grafiğine (ŞEKİL VI) bakılır. Fark serisinin zaman grafiğinden serinin hem ortalamasının hemde varyansının zaman bağlı olarak değiştiği görülmektedir. Birinci-fark serisinin OKF grafiğine bakılınca serinin 0'a yaklaştığını, ancak büyük bir gecikme sonrası 0'ı kestiği görülmektedir. Seri durağan olmayan seri hala devam ettirmektedir. Bu durumda ikinci dereceden farkı alınıp, yeni bir seri elde edilir. İkinci fark serisinin zaman karşı grafiği (ŞEKİL IV) ve OKF grfiği (ŞEKİL V) incelenir. İkinci fark serisinin zamana karşı grafiğine bakılınca serinin 0-ortalama etrafında daha yoğun salındığı görülmektedir. OKF'na bakıldığında ikinci fark serisinin son derece hızlı bir şekilde 0'a yaklaştığı ve ilk 2-gecikme içinde 0'ı kestiği görülmektedir. İkinci dereceden fark alma işlemi sonucu seri artık durağan hale gelmiştir. Fakat serinin durağanlığının daha ileri dereceden farkları alındığında ne olacağını görmek için üçüncü dereceden fark alınıp yeni bir seri elde edilmiş, yeni serinin zaman grafiği (ŞEKİL IV) incelendiğinde ikinci fark serisi ile üçüncü fark serisi grafikleri arasında çok büyük bir farklılık görülmemiştir. OKF grafiklerinde de hemen hemen aynı görüntüyü vermektedirler. Üçüncü fark serinin OKF'da ikinci fark serisinin OKF ile aynı çıkmıştır. Bu durumda ikinci-derecede farkın serinin durağan olmasında yeterli olacağı kabul edilmektedir. Serinin durağanlığına karar vermek için serinin OKF ve KOKF değerlerinin ilk 4-gecikmede 0'a hızla yaklaşması ve kesmesi, diğerlerinin ise 0 etrafında rassal şekilde dağılması öngörülmektedir. (Pindyck ve Rubinfeld 1976, s.440).

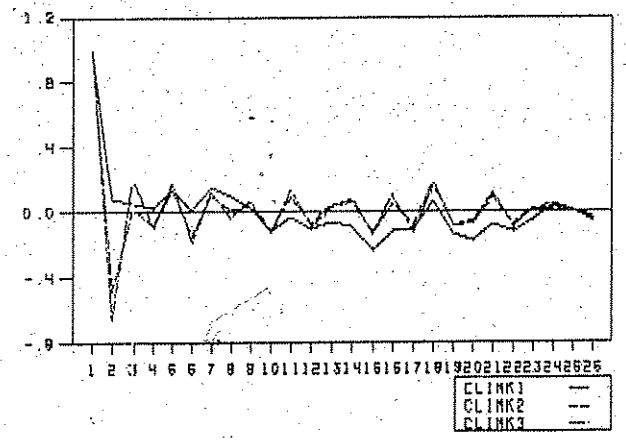
Yukarıda yapılan grafik analizleri sonucu dolara ait zaman serisinin 2. ve 3. dereceden farkların grafik analizlerinin benzerliği nedeni ile sadece 2. dereceden farkın serinin durağan hale gelmesinde yeterli olacağı düşünülmelidir.

Serinin durağan olmadığını ama ikinci-dereceden fark alma yolu ile durağan hale girdiği görüldükten sonra, ARIMA modellerinin uygulanabilmesi için varyansında durağan olması gerektiği için serinin grafiği iki eşit parçaya bölünerek her iki dönemdeki serinin dalgalanmasına bakılmakta ve iki dönemdeki dalgaların çok farklı olduğu görülmektedir. İlk dönemde dalgalanma daha çok, ikinci dönemde ise dalgalanma daha azdır. Serinin varyansta da durağan olmaması nedeni ile zaman serisinde logaritmik dönüşüm yapılmış ve yeni dönüşüm serisinin grafikleri ve OKF grafikleri de incelenmiştir. Logaritmik dönüşüm serisinde dalgalanma daha artmıştır (ŞEKİL VII). OKF grafiği ise (ŞEKİL VIII) gecikme-k arttıkça 0'a yaklaşmış fakat 0'ı kesmemiştir. KOKF na bakıldığında (ŞEKİL IX) serinin 0'a ilk 3-gecikmede ulaştığı görülmektedir. Fakat kesme sonrasında 0 etrafıda dalgalanmanın düzenli olmadığı görülmektedir. Serinin hem OKF hemde KOKF nun incelenmesi sonucu logaritmik serinin durağan olmadığı söylenebilir. Bu durumda logaritmik seri fark alma yolu ile durağan hale

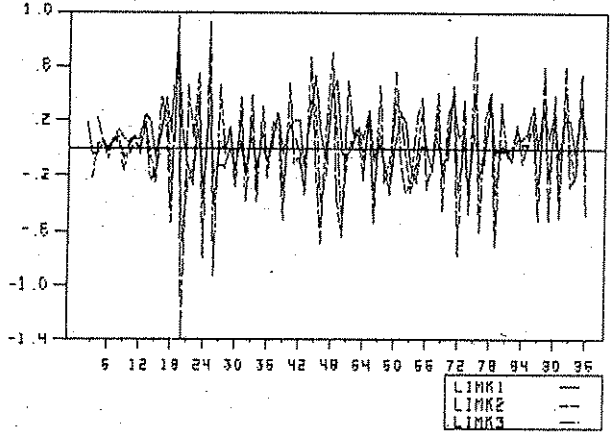
SEKIL IX.LOG(IMKBE) KISMI KOR.FONK.



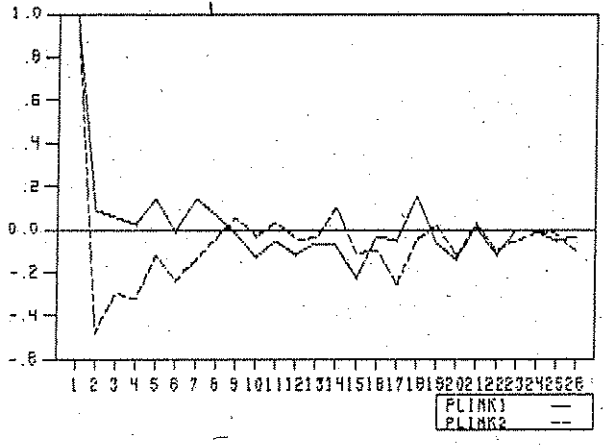
SEKILXI.FARK-LOG(IMK) OTOKOR.FONK.



SEKIL X.FARK-LOG(IMKBE) GRAFIĞI



SEKILXII.FARK-LOG(IMKE) KISMI FONK.



getirilecektir. Logaritmik serinin birinci dereceden farkı alındığında yeni serinin zaman grafiği (ŞEKİL X) incelendiğinde fark ile 0 ortalama etrafındaki dalgalanmanın arttığını görüyoruz. OKF 'larına ait grafik (ŞEKİL XI) incelendiğinde ise serinin ilk 2-gecikme içinde hızla 0'a yaklaştığı ama 0'ı kesmediği ancak 8-gecikmede kestiğini fakat daha büyük gecikmelerde 0 ortalama etrafında düzensiz dalgalandığı görülmektedir. Bunun üzerine ikinci derecede logaritmik fark alınmış ve grafikleri incelenmiştir. (ŞEKİL X; ŞEKİL XI ve ŞEKİL XII). Yeni serinin OKF ve KOKF grfiklerinde, 2-gecikmede 0'a indiğini ve 0'ı kestiğini; 0 ortalama etrafındaki daha düzenli olduğu görülmektedir. Üçüncü derecede fark alındığında elde edilen bilgiler ikinci fark alınmış seriye çok benzer çıkmıştır. Sonuçta logaritmik dönüşüm serisinde de durağanlık ancak ikinci-fark alındıktan sonra sağlanmıştır. Aday modellerimizde ikinci-fark serileri ağırlık kazanmaktadır.

Serinin fark alma ve logaritmik fark alma yöntemi ile durağanlığı sağlandıktan sonra artık denenecek olan modellerin belirlenmesi ve tahmin edilmeleri aşamasına gelinmiştir. Bu çalışmada model tahminleri Box-Jenkins yöntemi ile yapılmaktadır.

Yine OKF ve KOKF'larının genel görünüşüne bakılarak AR modeline ait p-derecesi ve MA modeline ait q-derecesi ile ilgili ip uçları elde edilebilir. İlk önce ikinci dereceden farklarının alınması ile dönüşüme tabi tutulmuş olan ve IMKE2 serisi diye adlandırılıp seri alınıp seriye ait OK değerlerini gösteren OFK grafiği çizildiğinde en düşük olan noktanın [2] olduğunu görülmekmedir. Öylesine modelde 2-aylık devri hareket var denebilir. Bu bir anlamda 2-aylık mevsimsellik olarak adlandırılabilir; 2-dönemlik noktalar arasında belli derecede bir korelasyonun olduğu söylenebilir. Bu etkiyi ortadan kaldırmanın en pratik yolu 2-dönemlik farkların alınmasıdır. Burada 2. dereceden farklar alındığı için bunun büyük bir sorun yaratmayacağı düşünülmektedir.

OK'ların gösterildiği grafiğe bakıldığında (ŞEKİL V ve ŞEKİL X) MA'nın 2.-dereceden veya 3-üncü dereceden olduğu görülmektedir. OKF'nunun en incelenmesi sonucu q-derecesinin 2 veya 3 olacağı söylenebilmektedir. AR(P) modeline ait p-derecesinin p=3 olabileceğini göstermektedir. Aday modellerimizde ise p=2, p=3, ve q=2, q=3 denenecektir.

3.2. Analizde Kullanılan Değişkenler ve Aday Modeller

Kullanılan değişkenler hem orjinal serinin fark dönüşümleri şeklinde alınmakta, hemde varyansta görülen durağan olmama nedeni ile logaritmik fark dönüşümleri olarak alınmaktadır.

Modellerde kulanılan değişkenler ve dönüşüm gösterimleri :

IMKBE : İstanbul Menkul Kıymetler Borsa Endeksi

IMKE1 : IMKBE t - IMKBE t - 1= Δ IMKBEt

IMKE2 : Δ (IMKE1) = Δ^2 IMKBEt = Δ IMKBEt - Δ IMKBEt -1

= IMKBE t - 2 IMKBE t-1 + IMKBEt-2

LIMK = LOG (IMKBE)

LIMK1 = Δ LIMK = LOG (IMKBE t) - LOG (IMKBE t-1)

LIMK2 = Δ^2 LIMK = Δ LOG (IMKBE) t - Δ LOG (IMKBE) t-1

şeklindedir.

ARIMA (p, d, q) aday modelleri :

Gerçek R^2 büyüklüğünü görebilmek amacı ile

Bağımlı değişken : IMKBE MODEL : ARIMA (202)

Yukarıda bilgiler ışığında öngörülen modeller :

Bağımlı değişken : LIMK2 MODEL : ARIMA (2, 2, 2) ARIMA (2, 2, 3)

ARIMA (3, 2, 2) ARIMA (3, 2, 3)

Bağımlı değişken : LIMK2 MODEL : L- ARIMA (2, 2, 2) L- ARIMA (2, 2, 3)

L- ARIMA (3, 2, 2) L-(3, 2, 3)

4. MODELLERİN TAHMİNİ VE ANALİZİ

Aday model olarak seçilen orjinal seri, ikinci fark serisi, üçüncü fark serisi ve logaritmik ikinci-fark serileri denenmiş ve bir kısmının öngörüsü, bir kısmının benzetimleri, bazı modellerin her ikisi birden anlamsız sonuçlar vermişlerdir. Öngörü, benzetim, hata terim analizi ve Q-testi açısından en iyi sonucu veren modeller ve sonuçları aşağıda verilmiştir. Üçüncü-fark serilerinin hiçbiri hata terimlerinin analizinden geçememiştir. Bu nedenle de sonuç olarak verilmemişlerdir.

ARIMA (3, 2, 3)
BAĞIMLI DEĞİŞKEN : IMKE2

SABİT	AR(1)	AR(2)	AR(3)	MA(1)	MA(2)	MA(3)
3,49	-1,78	-1,12	0,003	1,07	-0,20	-0,85
(0,53)	(-11,06)	(-3,77)	(0,019)	(8,34)	(-0,906)	(-5,72)

R^2 = 0,69 DW = 2.01 Q(27)= 27.32

ARIMA (2, 2, 3)
BAĞIMLI DEĞİŞKEN : IMKE2

SABİT	AR(1)	AR(2)	MA(1)	MA(2)	MA(3)
21,90	-1,386	-0,545	0,349	-0,162	-0,099
(1,30)	(-4,85)	(-1,99)	(1,08)	(-4,63)	(-0,34)

R^2 = 0,60 DW= 1,97 Q(27) = 28,50

ARIMA (2, 0, 2)
BAĞIMLI DEĞİŞKEN : IMKBE

SABİT	AR(1)	AR(2)	MA(1)	MA(2)
959,32	2,016	-1,005	-1,190	0,360
(0.71)	(16.75)	(-7.60)	(-8.42)	(3.57)

R^2 = 0,96 DW = 1,98 Q(27) =34,16

L-ARIMA (2, 2, 3)
BAĞIMLI DEĞİŞKEN : LIMK2

SABİT	AR(1)	AR(2)	MA(1)	MA(2)	MA(3)
0,00026	-1,044	-0,883	0,273	-0,059	-1,128
(0,32)	(-26,96)	(-23,37)	(3,97)	(-0,79)	(-13,81)

R^2 = 0,55 DW =1,97 Q(27)= 25,55

L-ARIMA (2, 2, 2)
BAĞIMLI DEĞİŞKEN : LIMK2

SABİT	AR(1)	AR(2)	MA(1)	MA(2)
0,0090	-1,154	-0,108	0,555	-0,571
(0,96)	(-13,99)	(-0,81)	(3,89)	(-3,02)

R2 = 0,38 DW = 2,23 Q(27) = 20,15

L-ARIMA (3, 2, 3)
BAĞIMLI DEĞİŞKEN : LIMK2

SABİT	AR(1)	AR(2)	AR(3)	MA(1)	MA(2)	MA(3)
-0,0002	-0,171	0,552	-0,097	-0,757	-0,776	0,482
(-0.09)	(-0,68)	(2,03)	(-0,95)	(-2,57)	(-1,81)	(1,53)

R2= 0,48 DW= 2,04 Q(27) = 15,50

Tüm modellerin otoregresif ve hareketli ortalama parametreleri, durağanlık sınırları ve çevrilebilirlik sınırları içinde yer almaktadır. Bu nedenle bu aşamada hiçbiri red edilmemektedir.

Parametrelerin istatistiksel önemliliği test edildiğinde (t-testi), modellerin birçoğunda istatistiksel olarak önemsiz oldukları gözlenmiştir. ARIMA (3,2,3) modelinde AR(3) ve MA(2) önemsiz çıkmış, bunun üzerine ilk olarak AR(3) modelden atılmıştır. Denenen ARIMA(2, 2, 3) modelinde ise MA(3) parametresi önemsiz çıkınca model dışı bırakılmış ve ARIMA (2, 2, 2) modeli denenmiştir. Fakat AR(2) önemsiz değişken olarak çıkmıştır.

T-İstatistiğinin Box-Jenkins analiz yöntemi içinde çok önemli bir yeri olmadığı için diğer test aşamalarına geçilmiştir.

Tanı amaçlı kontrolun modellerin uygulanabilirliğini sağlamak için gerekli olduğu bilinmektedir. Bu basamakta hata terimlerinin analizi önem kazanmaktadır.

Modelin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için gerekli olan hata terimlerinin WN olması gerektiği noktasından hareketle hata terimlerinin WN olup-olmadığı ile ilgili hipotez;

Ho = Model hata terimleri WN. dir

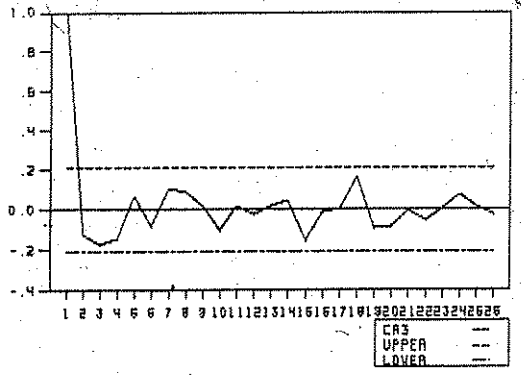
şeklinde kurulmuştur. Karar kriterimiz ise;

$Q < X^2$

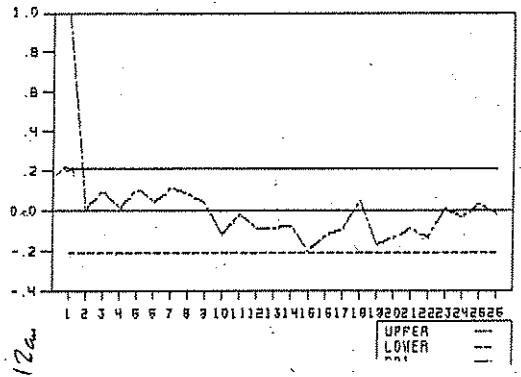
ise modelin kabul edileceği, yoksa red edileceği şeklinde özetlenebilir.Modellere ait Q-değerleri her modelin tahmin değerleri altında verilmiştir. χ^2 değerleri %5 önem derecesinde, k-p-q = 25-p-q serbestlik derecesine göre belirlenmektedir.

χ^2 tablo değerleri χ^2 (25-3-2) = 31,41, χ^2 (25-2-3) = 31,41 ve χ^2 (25-2-2) = olarak bulunmuştur.

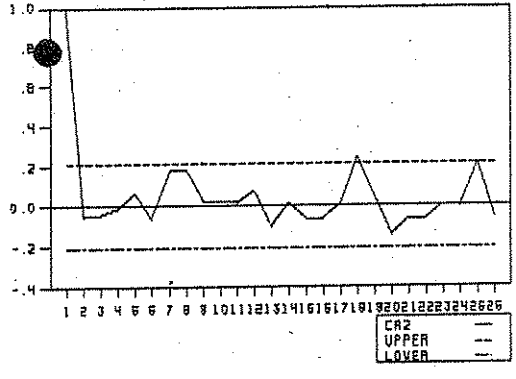
SEKILXIII:ARIMA(222) HATA ANALIZI



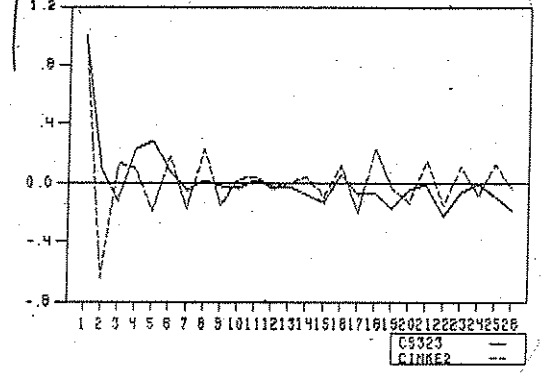
SEKIL XIV:ARIMA(223) HATA ANALIZI

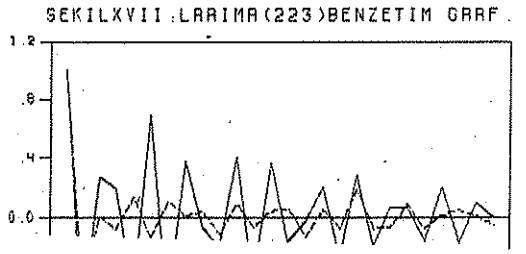


SEKIL XV:ARIMA(323) HATA ANALIZI



SEKIL XVI:ARIMA(323) BENZETIM GRAFI





ŞEKİL XVII: LARIMA (223) BENZETİM GRAF.

Yukarıda verilen Q-değerlerinin tümü (ARIMA (2,0,2) modeli hariç), χ^2 değerlerinden küçüktür. Yani tüm modellerimizde hata terimlerinin WN olduğu hipotezi kabul edilmekte ve hata terimlerinin %95 olasılıkla WN olduğu kabul edilmektedir.

Yine hata terimlerinin OKF ve KOKF'nin + -2/ t N güven aralığı içinde yer alması gereklidir. Eğer değerler sınırların dışına çıkarsa, modelin yanlış belirlenmesi söz konusu olmakta ve yeni model denenmektedir. Bu amaçla tüm model hata terimlerinin OKF ve KOKF'leri çizilmiş ve bu sınırlar içinde olup olmadıkları incelenmiştir. Modellerden sadece L-ARIMA (2, 2, 2) ve L-ARIMA (2, 2,3) modellerinin hata terimleri bu sınırlar içinde kalmıştır. (ŞEKİL XIII ve ŞEKİL XVI). Diğer modellere ait hata terimleri 18-inci gecikmede sınır dışına çıkmışlardır. Bunlardan sadece ARIMA (3, 2, 3) modelin ait olan şekli verilmektedir (ŞEKİL XV). Bu aşama sonrası başarılı olan modeller L-ARIMA (3, 2, 3) modeli de denenmektedir. Modellerden elde edilen 12-aylık öngörülen üç modelde de aynı sonucu vermişlerdir. Bunun için öngörü karşılaştırması yapılmamış, benzetimleri karşılaştırılmıştır. Üç modelin benzetim verilerine ait korelasyon değerleri ile orjinal serinin korelasyon değerlerinin karşılaştırılmasının yapıldığı grafikle içince en başarılı benzetim ARIMA (3, 2, 3) modelinden elde edilmiştir (ŞEKİL XVI). Diğer iki modelin benzetim ve orjinal seri korelasyon değerleri ancak son yıllarda aynı seyri yakalamışlardır (ŞEKİL XVII).

Bu karşılaştırmalar sonucu amacımız öngörü yapmak olduğu için ARIMA (3, 2, 3) modeli öngörü amaçlı kullanılmış ve 1994 yılını öngörmek için yapılan çalışmada IMKB Endeksinin Ocak, Şubat, Nisan, Haziran, Eylül ve Kasım aylarında artış göstereceği, diğer aylarda ise düşme eğiliminde olacağı öngörülmüştür. En büyük artış öngörülen aylar; Mart, Eylül ve Kasım ayları olup, en büyük düşüş öngörülen ayları ise Mayıs ve Ekim ayları olarak çıkmıştır.

Fakat tüm testlerde başarılı olan L-ARIMA (2, 2, 2) ve L-ARIMA (2, 2, 3) modelleri öngörüleri de elde edilmiştir. Bu modellerden L-ARIMA (2, 2, 3) modeli Şubat, Mayıs,

Temmuz, Ağustos, Ekim ve Kasım aylarında düşüş; Ocak, Mart, Nisan, Haziran, Eylül ve Aralık aylarında artış öngörmüştür. En büyük artış öngörüsü Nisan ve Haziran ayları için yapılmış, en büyük düşüş öngörüsü Şubat ve Mayıs ayları için öngörülmüştür. L-ARIMA (2, 2, 2) modelinde ise Şubat, Nisan, Haziran, Ağustos, Ekim ve Aralık ayları için düşüş öngörülmüştür; Ocak, Mart, Mayıs, Temmuz, Eylül ve Kasım ayları için artış öngörülmüştür. En büyük artış Eylül ve Kasım ayları için; en büyük düşüş Kasım ve Aralık ayları için öngörülmüştür. Her üç modelinde öngörüleri sonucu elde edilen bilgiler oldukça farklı çıkmıştır. Üçünün ortak öngördüğü aylar Ocak ayı için artış öngörüsü, Ağustos ve Ekim ayları için düşüş öngörüsüdür.

5. DEĞERLENDİRME

Bu çalımanın amaçı, son dönemlerde herkes için önem kazanmış olan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Endeksi (IMKBE) için öngörüde bulunmak ve bu öngörüleri değerlendirmektir. İncelenecek zaman serisinin modelize edilmesinin zorluğu dikkate alınarak tahmin yöntemi olarak Box-Jenkins yöntemi (ARIMA) seçilmiştir. Yöntem ana hatları ile anlatılmış, model kurma basamakları örnek çalıma üzerinde açıklanmıştır. Aday modeller belirlendikten ve parametreler tahmin edildikten sonra gerekli testler yapılmış ve modeller arasından en başarılı olanlar seçilmiştir. Seçilmiş olan modeller öngörüde kullanılmış ve öngörü sonuçları yorumlanmıştır. En iyi benzetim veren serinin en iyi öngörü yapacağı düşünülmüş, bu nedenle ARIMA (3, 2, 3) modelinin öngörü sonuçları üzerinde de durulmuştur. Bu modelden elde edilen öngörü sonuçlarına göre IMKBE'de görülen dalgalanmalar sürecek, dönem dönem büyük artışlar, dönem dönem büyük düşmeler görülecektir. Her üç modelin öngörü sonuçları farklı çıkmış, sadece her üçünün artış öngördüğü ay Ocak ayı; düşüş gördüğü aylar ise Ağustos ve Ekim aylarıdır. En iyi benzetim elde edilen modelden elde edilen öngörü değerleri içinde en büyük artış Eylül ve Kasım aylarında olacak en büyük düşüş ise Mayıs, Ekim ve Aralık aylarında olacaktır.

NOTLAR:

1. ARIMA modelinin dereceleri (p, d, q) ile gösterilmektedir. d, durağan olamayan serinin durağan olması sağlanana kadar kaç kere farkının alındığını gösterir ve homojenlik derecesi adı verilir.

p, otoregresif sürecin derecesidir ve incelenen değişkenin bugünkü değerini belirlerken kaç dönem geriye gidildiğini gösterir. q ise hareketli ortalama sürecinin derecesidir; bugünkü değerini belirlerken hata terimlerinin kaç dönem geriye giderek alındığını gösterir.

2. Durağanlıktan sabit ortalama anlaşılmalıdır.

3 $Yt = \alpha\, Yt\text{-}1\, at$ şeklindeki bir AR(1) süreci için hata terimi $at = Yt^* - \alpha Yt\text{-}1$ şeklinde elde edilir.

4 Zaman serisi analizinin dayalı olduğu Beyaz Gürültü (white noise) süreci, aynı dağılma sahip, bağımsız değişkenler kümesidir. Sabit ortalama $E(at) = 0$ ve sabit varyans $E(at^2) = Var(at)\ \sigma^2 a$ ile dağılırlar.

5 Granger ve Newbold (1977) Q'yu hesaplamada gecikme değerinin en az 20 olacak şekilde alınmasını önerirler. Box-Pierce (1980 : 1510) Q-istatistiği ise ilk 24 hata terimi

otokorelasyona bağlı olarak hesaplanmaktadır. McCleay ve Hay (1983: 100) 25 gecikmeyi uygun görmektedir.

6 Granger-Newbold (1977) tarafından önerilen Q-istatistiği ;

$Q(-p-q) = N\Sigma\ (OKF\ (\dot{I})\ )^2 = \chi^2\ k\text{-}p\text{-}q$

şeklinde gösterilir. k-p-q, χ^2 dağılımının serbestlik derecesidir. Hipotez test model hata terimlerinin Beyaz Gürültü (White Noise) olup olmadığını test edecek şekilde kurulur.

Ljunk-Box Q-istatistiği, $N < 100$ için önerilen bir test istatistiğidir ve

$Q = N\ (N+2)\ \Sigma\ r^2k\ /\ (N-k)$

formülü ile hesaplanır.

7 Yüksek gecikme değerleri izin önerilen sınır değerleri + - 2/ $\sqrt{N}$ dir. %5 seviyesinde + - 2/ $\sqrt{N}$ sınırı dışına taşanlar istatistiksel olarak sıfırdan farklıdır denir. Bu durumda modelin yanlış olduğu kararı verilir.

KAYNAKÇA

BOX G. P. ve G. M. Jenkins (1970), *Time Series Analysis : Forecasting and Control*. San Francisco: Helden-Day.

BOX G.P. ve G. M. Jenkins (1976), *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. Gözden Geçirilmiş Basım. San Francisco : Holden-Day.

BOX G. P. ve D. A. Pierce (1970), "Distribution of Residual Autocorrelations in Autoregressive-Integrated Moving Average Time Series Models," *JASA*. cilt. 65. No: 332,

BOX G. P. ve G. C. Tiao (1975), "Intervention Analysis with Application to Economic and Environmental Problems," *JASA*.

CHATFIELD C. (1989), *The Analysis of Time Series: Introduction*. Dördüncü basım. London: Chapman and Hall.

GRANGER C. W. J. ve P. Newbold (1977), *Forecasting Economic Time Series*. NY: Academic Press.

GOTTMAN J. M. (1981), *Time Series Analysis: A Comprehensive Introduction for Social Scientists*. USA: Cambridge Univ. Press.

KAYIM H. (1985), *İstatistiksel Ön Tahmin Yöntemleri*, H. Ü. Yayını. Yayın no: 11, Ankara.

McCLEAY R. ve R. A. Hay (1983), *Applied Time Series: For the Social Sciences*. USA; Sage Publ. Inc.

PINDYVK R. S. ve D. L. Rubinfeld (1976), *Econometric Models and Economic Forecast*. Tokyo: McGraw Hill Inc.

PLOSSER H. I. (1979), "Short-term Forecasting and Seasonal Adjustment," *JASA*. Cilt. 74. No: 365,

PUKKILA T.M. (1982), "On the Indentification of ARMA (p, q) Models." *Time series Analysis içinde*, ed. O. D.Anderson. North-Holland Pub. Company.

ABSTRACT

In recent months, there is great fluctuations in stock exchange market index. This great increases and decreases caused great gains and losses. This paper attempts to analyze and to predict the stock exchange market index covers the period between 1986 and 1993. The model building strategy is mentioned followed by Box-Jenkins and the appropriate models are selected and estimated. The results are summarized and discussed.

TÜRK FİNANS KESİMİNİN YENİ FİNANSAL ARACI: VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMET

Hatice GEREKLİOĞLU*

ÖZET

Türk finans kesiminin en son finansal araçlarından biri olan Varlığa Dayalı Menkul Kıymet (VDMK), ABD'de 1970'li yıllardan bu yana kullanılmasına rağmen, ülkemizde Sermaye Piyasası Kurulu'nun 31 Temmuz 1992 tarihinde yayınlandığı tebliğ ile yatırımcıların, firmaların ve bankaların kullanımına sunulmuştur.

Bu çalışmada Varlığa Dayalı Menkul Kıymet türleri, Varlığa Dayalı Menkul Kıymete temel teşkil edecek alacakların taşımaları gereken özellikler, menkul kıymetleştirmenin genel yapısı, sosyo ekonomik açıdan değerlendirilmesi, gelişmiş ülkelerdeki uygulaması ve son olarak ülkemizde Varlığa Dayalı Menkul Kıymet uygulamasına yer verilmiştir.

1. GİRİŞ

Bir ülkenin ekonomik gelişmesinde rol oynayan faktörlerden biri de fon fazlası olanlar ile fon açığı olanları biraraya getiren finansal pazarların belirli bir etkinlik kazanmış olmasıdır.

Sermaye piyasasının canlılık kazanabilmesi için finansal kurumların gelişmesi ve finansal araç çeşidinde artış sağlanması gerekir. Ülkemizde Sermaye Piyasası Kurulu kuruluşundan bu yana bu konuda düzenlemeler yapmaktadır. Yatırımcıya değişik finansal araçlar sunulması bir anlamda daha fazla fonun ekonomiye aktarılacağını ifade etmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun 31 Temmuz 1992 tarihinde yayınladığı Seri: III No: 14 tebliği ile Varlığa Dayalı Menkul Kıymet (VDMK) yatırımcı ve firmaların kullanımına sunulmuştur. Tebliğin yayınlanmasından çok kısa bir süre sonra VDMK uygulaması başlamış ve yoğun ilgi görmüştür.

Çok kısa sürede yatırımcılar ve bankalar tarafından ilgi gören VDMK'ler Türk finans literatüründe yeterince yer almamıştır. Bu nedenle, özellikle bu konu hem kuramsal olarak hem de Türkiye uygulamasına yer verilerek incelenmiştir.

2. VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMETİN TANIMI

Menkul kıymetleştirmenin İngilizce karşılığı olan "securitisation" geniş ve dar anlamda olmak üzere iki farklı şekilde tanımlanabilmektedir.

Geniş anlamda menkul kıymetleştirme, mali sistemde dolaysız finansmana yönelmeyi ifade etmektedir. Kredi ve mevduata dayalı bankacılığın yerine fon

(*) Arş.Gör., Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü-ADANA

aktarımının sermaye piyasalarında menkul kıymet ihraç edilerek gerçekleşmesidir. Dar anlamda menkul kıymetleştirme, bir finansal kurumun bazı alacaklarını teminat göstererek veya devrederek karşılığında menkul kıymet ihraç etmesidir (Aydoğan ve Çapoğlu, 1989, s. 41).

Diğer bir tanıma göre menkul kıymetleştirme, likit olmayan (illiquid) varlıkların bir havuzda toplanıp, teminat altına alınarak menkul kıymet şeklinde ihracını içerir (Klemkosky, 1989, s. 7).

Her türlü düzenli nakit girişi karşılığında menkul kıymet ihracın mümkün olmakla birlikte en yaygın kullanım alanı alacaklar karşılığında çıkarılmasıdır. Uygulamada genellikle konut kredileri, tüketici kredileri, kredi kartı alacakları menkul kıymet ihracına konu olmaktadır.

İhraç edilen menkul kıymetlerin dayanağını işletme aktifindeki varlıklar oluşturduğundan bu tip menkul kıymetlere Varlığa Dayalı Kıymetler adı verilmektedir.

3. VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMET TÜRLERİ

Varlığa Dayalı Menkul Kıymet (VDMK) türleri Pass-throughs, Pay-througs ve Varlığa Dayalı Tahviller'dir.

3.1. Pass-Throughs

VDMK'nin ilk türü olan "pass-throughs", vadeleri, faiz oranları ve kalitesi birbirine yakın olan bir varlık portföyündeki dolaysız sahipliği ifade etmekte ve sahiplik belgesi yatırımcılara satılmaktadır. Portföyü oluşturan kuruluş, faiz ve anapara tahsilatlarını yapmakta ve kendi komisyon ücretini düşürerek kalan meblağı yatırımcılara aktarmaktadır. Burada portföydeki varlıkların sahipliği yatırımcılara devredilmekte portföyü oluşturan kuruluşun yükümlülüğünden çıkarak mali tablolarında yer almamaktadır (Pavel, 1989, s. 4).

3.2. Varlığa Dayalı Tahviller

VDMK'lerin ikinci türü varlığa dayalı tahvillerdir. Pass-throughs'dah farklı olarak tahvil ihraç eden kuruluşun borç yükümlülüğü devam etmekte, varlıklar ve tahiller mali kayıtlarda yer almaktadır.

ABD'de varlığa dayalı tahviller, değerlerinden daha fazla teminat altında alınmakta, teminatlar üç ayda bir değerlendirilerek, teminat değeri tahvil üzerinde belirlenen değerden düşük olduğu takdirde teminata ilaveler yapılmaktadır (Pavel, 1989, s. 7).

3.3 Pay-Throughs

VDMK'lerin üçüncü türü olan pay-throughs, pass-throughs ve varlığa dayalı tahvillerin bazı özelliklerini, bir arada toplamaktadır. Alacak portföyü ile teminat altına alınan bu tahvil türü, bilançoda borç olarak yer almakta ve varlıklardan elde edilen nakit pass-throughs'daki gibi yatırımcılara aktarılmaktadır.

ABD'de pay-throughs yöntemi, taşıt kredileri, kredi kartı alacakları, tüketici kredileri gibi ipotekli olmayan varlıklarla uygulamaya geçmektedir (Pavel, 1989, s. 9).

4. VARLIĞA DAYALI KIYMETE KOUNU OLABİLECEK ALACAKLARIN TAŞIMALARI GEREKEN ÖZELLİKLER

Genelde şirketler, kredi kartı alacakları, franchise ödemeleri, ticari alacaklar gibi değişik tipte borç ve alacaklara sahiptirler. Ancak bu alacakların tamamı menkul kıymetleştirmeye konu olamamaktadır.

Menkul kıymetleştirilecek alacakların taşımaları gereken özellikler şöyle sıralanabilmektedir :

- Alacak portföyünün nakit akımları belli olmalıdır. Yani bilirli dönemlerde nakit girişleri sağlanmalıdır. Bankalar ya da firmalar tarafından cari hesap şeklinde veya farlı şekilde plase edilen kaynakların ne zaman geri dönecekleri konusunda belirli tarihler yoksa, bu alacakların menkul kıymetleştirilmeye konu edilmesi mümkün değildir (Bakırhan, 1993, s. 16).

- Alacak portföyünün performansının ölçülebilir olması gerekir. Alacak portföyünün geçen dönemlerde ne kadarlık geri dönmeme riskine sahip olduğu belirlenmelidir. Çok büyük oranlarda geri dönmeme riskine sahip alacaklarda ek garanti teknikleri bu riskin ortadan kaldırılması zorunluluğu nedeniyle aranmaktadır. (Bakırhan, 1993, s. 16).

- Alacaklar yeni olmamalı, en az bir kaç aylık geçmişe sahip olmalıdır. Bu yatırımcılara, dereceleme şirketlerine ve kredi kurumlarına geçmişteki ödemeleri gözden geçirmenin yanısıra gelecekteki ödemeleri tahmin etme imkanı tanıyacaktır. (Glover, 1992, s. 616).

- İhraççı havuza dahil edilecek alacaklar konusunda tecrübeli olmalıdır. Dereceleme şirketleri, yatırımcılar, kredi kurumları, varlık havuzunu, ihraççının benzer nitelikteki geçmiş deneyimliri ile karşılaştırdıklarında doğru tahminler yapabilmelidirler (Glover, 1992, s. 616).

- Havuz ödenmeme riskine karşılık fazla sayıda çeşitli alacak türünden oluşmalıdır. Fazla sayıdaki küçük tutarlı alacaklar, az sayıdaki büyük tutarlı alacaklara tercih edilmektedir. Birinci durumda, yani fazla sayıdaki küçük tutarlı alacaklardan birinin ödenmemesi, portföy riskini çok fazla etkilemeyecektir (Glover,1992, s. 616).

- Alacak portföyünü oluşturan kalemlerin nakit girişleri ile VDMK'lere ödeme yapılacak tarihler arasında çok büyük fark bulunmamalıdır (Bakırhan, 1993, s. 16).

5. MENKUL KIYMETLEŞTİRMENİN GENEL YAPISI

En basit yapısıyla bir şirket açısından menkul kıymetleştirme, bankadan kredi almak ya da hisse senedi ihraç etme yerine alacakların bir havuzda toplanması ve özel amaçlı kuruma devredilmesi sonucu bu alacaklara dayanarak menkul kıymet ihraç edilmesidir (Glover, 1992, s. 614).

VDMK şemalarının çeşitlerinin fazlalığı gözönünde bulundurulursa tek bir örnek şemanın mümkün olmadığı görülür. Farklılıklar dikkate alınmadan incelendiklerinde

VDMK şemalarının bazı ortak yapısal özelliklere sahip olduğu görülebilir. Çoğu menkul kıymetleştirme şemasının özü, yasal ve muhasebe açısından iki amaca hizmet eder. Bunlardan birincisi, menkul kıymetleştirme yapan firma, menkul kıymetleştirilecek alacaklarını bilançosundan çıkarabilmelidir. Çünkü sadece bu yolla sermaye yeterliliği oranındaki gelişme maksimum miktara ulaşabilir. İkincisi ise alacakların kredi riski, ihraççının riskinden ayrılmalıdır. Bu ayırım sayesinde ihraççının kredibilitesi değişse bile, VDMK faizi ve anaparasının zamanında ödenmesinin bundan etkilenmemesi sağlanacaktır. ABD'deki tipik uygulamada ihraççıdan varlık satın alan vekil ya da özel amaçlı kurum daha sonra bu varlıklar karşılığında menkul değer çıkarır. VDMK çıkarmayı kolaylaştıran özelliklerden biri, VDMK'nin ilk çıkış riskinin düşük olmasıdır. Bunu sağlamak için yapılacak olan, alacakların nakit akışından oluşan kredi riskinin yani geri ödenmeme riskinin üstlenilmesidir. Uygulamada kullanılacak kredi riskinin üstlenilmesi tekniğinin hangisi olacağı, tekniği maliyetine ve ihraççı açısından hedef yatırımcıların tercihlerinin ne olacağına bağlıdır (Ghandi, 1989, s. 14).

6. VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMETLERİN SOSYO EKONOMİK AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

VDMK ihracı, yatırımcılar, firmalar ve finansal sistem açısından ayrı ayrı ele alınarak incelenebilmektedir.

6.1. Yatırımcı Açısından Değerlendirme

Yatırım araçlarının çeşidinde meydana gelen artış yatırımcıya değişik seçenekler sunmaktadır. Bunlar arasında yatırımcıların VDMK'leri seçmelerindeki nedenleri şöyle sıralayabiliriz:

- VDMK'ler diğer geleneksel menkul değerlere göre daha fazla korunmaya sahiptir. VDMK yatırımcısı ihraççının kredi değerliliğinden etkilenmemektedir (Rosenthal ve Ocampo, 1988, s. 13).

- İyi bir ikincil piyasa oluşturulursa , likidite riski sıfırlanmış olur (Özmen, 1993, s.4).

- Yatırımcılara portföy çeşitlenmesi yapma imkanı sağlar (Özmen, 1993, s. 4).

6.2. Firma Açısından Değerlendirme

VDMK'ler firma açısından değerlendirildiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır :

- VDMK'lerin bankalara ve finans kuruluşlarına sağladığı ilk fayda faaliyetlerin finansmanı için gereken sermaye miktarını azaltmasıdır. Bu durum kurumların büyümelerini ve daha fazla kar elde etmelerini sağladığından onları stratejik olarak etkilemektedir. Ticari bankalar ve emlak bankaları, kredi verme faaliyetlerini düzenliyebilmek için sermayelerinin belirli bir oranını muhafaza etmek zorundadırlar. Bu muhafaza olayı idari zorluklara sebep olmaktadır. Menkul kıymetleştirme, aktiflerin ve aynı miktarda pasiflerin bilançodan çıkarılması yoluyla,denkliği aktiflerin lehine geliştirmeyi mümkün kılmaktadır (Ghandi, 1989, s. 15).

- VDMK ihracı, firmaların borçlanma kapasitesini artırmaktadır (Zweig, 1989, s. 25).

- VDMK ihracı, işletmelerin aktiflerindeki likit olmayan varlıkları likit hale dönüştürürerek daha ucuz finansman alternatifi sunar. Diğer finansman kaynaklarına bağımlılığını azaltır (Özmen, 1993, s. 4).

- Faiz maliyeti diğer geleneksel finansmana göre daha düşüktür. İhraççı banka kredisi ya da diğer finansal araçlardan yaralanmak yerine sermaye piyasasına başvurarak faiz giderlerinin azaltır (Glover, 1992, s. 615).

6.3. Finansal Sistem Açısından Değerlendirme

Alacakların menkul kıymetleştirilmesinin ulaştığı boyut ve çeşitlilik, bu aracı ABD'deki finansal sistemdeki gelişmelerin en önemlisi haline getirmiştir. VDMK'lerin İngiltere'de kullanımı yaygın hale gelmekte, diğer Avrupa ülkeleri sermaye piyasalarında kullanımı şu anda kısıtlı olmakla birlikte bu tekniğe olan ilgi giderek artmaktadır. Ancak menkul kıymetleştirmenin sadece karmaşık ya da gelişmiş sermaye piyasalarında kullanılacağının düşünmek yanlıştır. Menkul kıymetleştirmenin basit bir finansal yapıda karlı olarak kullanılabileceği gibi kullanıldığı finansal yapıyı verimli bir şekilde geliştirebileceği de göz önünde bulundurulmalıdır (Ghandi, 1989, s. 25).

Menkul kıymetleştirme, klasik kredi sistemini tamamen değiştirebilecek bir borçlanma tekniği olarak değerlendirilebilir. Klasik sistemle karşılaştırıldığında menkul kıymetleştirmenin tercih edilmesinin nedenleri şöyle sıralanabilir (Özmen, 1993, s. 4) :

- Genel olarak kredilerin ikincil pazarlarının sınırlı olması, dolayısıyla likidite sorunu olmasına karşın, VDMK'lerin ikincil pazarının varlığı bu sorunu ortadan kaldırmaktadır.

- Belirli bir kredinin riskini ölçmek uzmanlık gerektirir ve oldukça maliyetli bir süreçtir. Buna karşın, VDMK'lerde risk ölçümü kolay ve isabetlidir.

-VDMK'ler kredilere göre çok daha düşük maliyetlidir. Özsermaye gerektirmezler.

7. DİĞER ÜLKELERDE VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMET UYGULAMASI

ABD'de 1980'li yılların ortasından beri yaygın olarak kullanılmakta olan VDMK pazarı hızla büyümektedir. Tablo 1'de görüldüğü gibi ABD'de 1985-1990 yılları arasında gerçekleşen VDMK ihracına temel teşkil eden alacaklar arasında %35.1 ile ipotekli konut kredisi ilk sırada yer almıştır.

ABD dışında İngiltere, İsveç, İspanya ve Fransa'da da ipoteğe dayalı menkul kıymet ihracı yaygın olarak kullanılmasına rağmen ipotekli olmayan varlıkların menkul kıymetleştirilmesinin az olduğu görülmektedir (Hopkin, 1992, s. 10).

İngiltere'de 1980 yılında ipotek pazarları yeni ve çeşitli kredi kurumlarının pazara girmesi ile (yapısal olarak) önemli ölçüde etkilenmişlerdir (Henderson ve Scott, 1988, s.44).

Aralık 1987 yılında Bank of England, menkul kıymetleştirme ve borçların transferi konusunda açıklayıcı bir düzünleme getirmiştir. Bu düzünlemede, alternatif satış yöntemleri ve her bir alacak satışında, alıcı ve satıcının üstleneceği riksler ortaya

konmuştur. Banka, kişileri risk konusunda aydınlatma sorumluluğunu üstlenmiştir. Bu düzünlemede yer alan kıstaslar şöyle sıralanmaktadır (Henderson ve Scott, 1988, s. 51).

Tablo 1: ABD'de 1985-1990 Yılları Arasında VDMK'ye Temel Teşkil Eden Alacakların Yüzdesi

Türü	Payı (%)
İpotekli Konut Kredileri	35.1
Otomobil Kredileri	29.9
İpotekli Karşılığı Ticari Krediler	15.6
Kredi Kartı Alacakları	13.0
Diğer	6.4

Kaynak: Gary J. Kopff, Jeremy Lent "Management Challenges in The Age of Securitization", The Handbook of Asset-Backed Securities, 1990, s. 159

- Borçtan faydalanma hakkı satıcıdan alıcıya geçmektedir. Yani borucun faizleri, satan kişi değil alan kişi tarafından tahsil edilmektedir.

- Borçların tamamı miktar ve vade olarak satılmaktadır.

- Satıcının borçları geri alması zorunlu değildir, hatta bu konuda seçim yapma hakkı bile yoktur.

Fransa'da VDMK pazarının oluşturulması konusunda ilk adım ise 23 Aralık 1988 tarihinde çıkarılan menkul kıymetleştirme kanunu ile atılmıştır. 1988 yılında, menkul kıyletmeştirmeye ilişkin düzenlemeler yeniden yapılmıştır. Bu düzenlemeler ile menkul kıymetleştirmeyi güçleştiren engellerin ortandan kaldırılması amaçlanmıştır. Yapılan düzünlemeler arasında ;

- Özel amaçlı ihraç kurumlarının kurulması (Fonds Commun de Creances-FCC),

- Özel amaçlı kurum üzerindeki şirket vergisinin azaltılması yer almıştır (Graham ve Sheehy, 1992, s. 27).

Ülkemizde VDMK uygulaması ise gelişmiş ülkelerdeki uygulamalardan bazı farklılıklar göstermektedir.

8. TÜRKİYE'DE VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMET UYGULAMASI

Ülkemizde kullanımlarına yasal olarak dayanak hazırlanmış ve günün koşullarına göre yeniden düzenlenmiş olmalarına rağmen finansal araçların hepsinin pazarda aynı ilgiyi gördüğü söylenemez (Gereklioğlu, 1994, s. 4). Buna rağmen Türk finans kesiminde yeni finansal araç olan VDMK Sermaye Piyasası Kurulu'nun 31 Temmuz 1992 tarihinde yayınlandığı Seri: III, No: 14 tebliğinden çok kısa bir süre sonra kullanılmaya başlanmıştır. Tebligde, VDMK ihraç edilecek kuruluşlar arasında, bankalar, genel finans ortaklıkları ve finansal kiralamaya yetkili kuruluşlar yer almaktadır.

Ülkemizde VDMK' lerin halka arz yoluyla satışı için Sermaye Piyasası Kurulu'nca kayda alınması zorunludur. Sermaye Piyasası Kurulu, ihraççı kuruluş tarafından hazırlanan izahnamenin VDMK'lerle ilgili gerekli açıklamaları içerip içermediğini inceler ve halka arzedilecek menkul kıymetleri kayda alır.

VDMK'ler doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki şekilde ihraç edilebilmektedir. Doğrudan ihraç, ihraççıların kendi ticari işlemlerinden doğmuş alacakları karşılığında, dolaylı ihraç ise ihraççıların devralacakları alacaklar karşılığında gerçekleşmektedir.

Bankalara gerek doğrudan gerkse dolaylı olarak ihraç olanağı sağlandığı halde, finansal kiralama şirketlerine sadece kendi işlemelerinden doğan alacakları karşılığında, genel finans ortaklıklarına ise sadece alacakları devralarak VDMK ihraç edebilme hakkı tanınmıştır.

Tebliğinde VDMK ihracına bir sınır getirilmiştir. Bankalar, finansal kiralamaya yetkili kuruluşlar ve genel finans ortaklıkları, menkul kıymet ihracına dayanak teşkil eden alacaklarının tamamı karşılığında menkul kıymet ihraç edemeyeceklerdir. Alacakalara dayalı olarak ihraç edilecek VDMK'lerin nomilan değerleri toplamı her bir tertip için bu tertibin dayalı olduğu alacakların ihracı tarihindeki toplam tutarının %90'ını aşamayacaktır.

VDMK'ler iskonto esasına göre satılabileceği gibi dönemsel ve değişken faiz ödemeli olarak da ihraç edilebilmektedir.

VDMK'lere dayanak teşkil edecek alacak türleri, tüketici kredileri, konut kredileri, finansal kiralama sözleşmelerinden doğan alacaklar, ihracat işlemlerinden doğan alacaklar ve bankalar dışında mal ve hizmet üretimi faaliyetlerinde bulunan anonim ortaklıklar ile mevzuata göre özelleştirme kapsamına alınanlar dahil, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin müşterilerine yaptıkları taksitli satışlardan doğan, senede bağlanmış alacaklardır. 9 Kasım 1993 tarihli Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayınlanan Sermaye Piyasası Kurulu ek tebilği ile Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığıyla verilen bireysel kredilere ilişkin olarak Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası'nin senede bağlanmış alacakları karşılığında da VDMK ihraç edebileceği belirtilmiştir.

Temmuz 1993 tarihine kadar gerçekleşen ihraçların dayanağını teşkil eden kredileri, tarım kredi kooperatifi alacakları, konut kredileri, kredi kartları, otomobil kredileri, finansal kiralama sözleşmeleri ve diğer alacaklar yer almaktadır. VDMK alacak portföyü içerisinde yer alan krediler ve bunların tutarı incelendiğinde 15.065.949.823.000 TL. ile %58.56'lık paya sahip tüketici kredileri ilk sırada yer almaktadır. VDMK ihracına temel teşkil eden alacakların tutarı ve toplam içerisindeki payı Tablo 2'deki gibidir :

Menkul kıymetleştirmede kullanılan alacak türlerinin; tüketici kredileri ve konut kredileri olması, bankaları karlı bir kredilendirme biçimi olan bu tür kredilere daha fazla kaynak aktarmaya teşvik etmektedir. Ticari kredilerin pazarlanmasında yaşanan zorluklar, batık krediler ve mevduatın pahalı bir kaynak olması bu tür araçlara olan ilgiyi artırırken, bu yolla fon sağlamanın mevduatın yerini alması T.C. Merkez Bankası'nın para politikası araçları üzerindeki denetimini zayıflatmaktadır (T.C.M.B. Yıllık Raporu 1993, s. 79).

Tablo 2: VDMK Alacak Portföyü (000 TL.)

Türü	Tutarı (000 TL.)	Payı (%)
Tüketici Kredileri	15.065.949.823	58.56
Tarım Kredi Koop.	4.559.874.704	17.72
Konut Kredileri	2.507.356.068	9.75
Kredi Kartları	2.067.925. 854	8.04
Otomobil Kredileri	1.188.692.008	4.62
Diğer Alacaklar	206.411.700	0.80
Fin. Kir. Sözleşmeleri	131.491.405	0.51
Toplam	25.727.731.562	100.00

Kaynak: Mustafa Özçam; Abdülkerim Emek, "VDMK İhracı ve Muhasebe Uygulaması", Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 143, Temmuz 1993, s. 91

VDMK ihracı ile tüketici kredisi arasındaki ilişki incelendiğinde, tüketici kredisi VDMK ihracına temel teşkil eden alacaklar arasında yer aldığından VDMK uygulaması başladıktan sonra tüketici kredisi miktarının da arttığı görülmektedir. 1989 yılında kullandırılan tüketici kredisi 12. ay itibariyle 548.593.000.000 TL. iken 1993 yılı 12. aya itibariyle 51.473.147.000.000 TL'ye ulaşmıştır.

Daha öncede belirtildiği gibi finansal araçların hepsi aynı ilgiyi görmemektedir. 1993 Aralık ayı itibariyle 72 trilyon TL olarak gerçekleşen toplam özel kesim menkul kıymet ihracının, %73.3'ü VDMK, %13,3'ü hisse senedi, %7.4'ü MKYF Katılma Belgesi, %3,3'ü Banka Bonosu, %2,6'sı özel sektör tahvili ve Finansman Bonosundan oluşmaktadır. 1993 yılında Kar Zarar Ortaklığı Belgesi ise ihraç edilmemiştir. Hisse senedi ihracı bir önceki yıla göre %79,9, VDMK ihracı is %264,3 artmıştır (T.C.M.B. Yıllık Raporu 1993).

9. SONUÇ

Ülkemizde 1981 yılında 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile oluşturulan Sermaye Piyasası Kurulu, kuruluşundan bu yana her tür tasarruf sahibinin fonlarının menkul kıymetlere aktarılması amacıyla finansal varlık çeşidinde artış sağlamaktadır.

Bu amaçla 31 Temmuz 1992 tarihinde yayınlanan tebliğ ile VDMK yatırımcı ve firmaların kullanımına sunulmuştur.

VDMK uygulamasının ilk örneklerinin görüldüğü ABD'de ihraca temel teşkil eden alacaklar arasında ipotekli konut kredileri yer alırken, ülkemizdeki uygulama bankaların tüketici kredilerini karşılık gösterek VDMK ihraç etmeleri ile başlamıştır.

Batıdaki uygulamada menkul kıymetleştirme sürecinde, kredi kurumunun öncelikle bilançosunda bulunan aynı ve benzer özellik taşıyan kredilerden bir alacak havuzu

oluşturduğu ve bu alacakları özel amaçlı kuruma devrettiği görülmektedir. Özel amaçlı kurum satın aldığı alacaklara bağlı olarak menkul kıymet ihraç ederken, ülkemizde bankalar tarafından gerçekleştirilen ihraçta Sermaye Piyasası Kurulu'nca kayda alınmak gerekmektedir. Özel amaçlı kurumun faaliyetini yerine getirecek genel finans ortaklıklarının kurulmasına dair tebliğ yayınlanmış olmasına rağmen henüz kurulmamıştır.

Bankaların geleneksel fon kaynağı mevduatla karşılaştırıldığında munzam karışılık ve disponibilite gibi zorunlukları olmaması nedeniyle ortalama maliyeti mevduattan daha düşük olan VDMK'nin kullanımı kısa sürede yaygınlaşırken VDMK'ye konu olan alacaklar yer alan tüketici kredilerinin miktarıda artmıştır.

1994 yılının ilk altı ayı itibariyle değerlendirildiğinde VDMK'nin iki nedenden dolayı cazibesini yitirmekte olduğu söylenebilir. Bunlardan ilki Ocak ayı ortalarında başlayın ekonomik kriz nedeniyle hazine menkul kıymetleri, REPO ve banka mevduatının daha yüksek getiri sağlanması, diğeri ise VDMK'ye konu teşkil eden tüketici kredilerinin durma noktasına gelmiş olmasıdır.

KAYNAKÇA

AYDOĞAN, Kürşat ; Gökhan Çapoğlu, (1989), "Securitisation and the Effiency of the Turkish Financial System," *Current Issues in Turkish Capital Markets Proceeding of the OECD-CMB Conference*, Antalya Turkey September 3rd-8th, SermayePiyasası Kurulu Yayınları, No: 14, Ankara.

BAKIRHAN, Cafer, (1993), "Varlığa Dayalı Menkul Kıymetin Sermaye Piyasası Açısından Önemi" VDMK ve Bankacılık Sektörü Sempozyumu, Ankara, 30 Ocak 1993, *Uzman Gözüyle Bankacılık Dergisi*, Yıl: 1, Sayı: 1,

GEREKLİOĞLU, Hatice, (1994), *Türk Finans Kesiminde Yeni Finansal Araçlar; Varlığa Dayalı Menkul Kıymetin Genel Olarak ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adana

GHANDI, Jamshed (1989), "Securitisation in Developing Capital Markets", *Current Issues in Turkish Capital Markets Proceeding of the OECD-MBC Conference*, Antalya, Turkey September 3rd-8th, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, No: 14, Ankara,

GLOVER, Stephen (1992), "Asset Securitization by Reorganazing companies" *The Business Lawyer*, Vol: 47, Iss: 2,

GRAHAM, Berett ve Robert Sheey (1992), "The Prospects for French Securitisation", *Corporate Finance*, Euromoney Publication, No: 94,

HENDERSON, John; Jonathan P. Scott (1988), *Securitization*, New York Institute of Finance NYIP Corp. , Great Britain

HOPKIN, Richard (1992), "Financial Engineering in Securitisation", *Corporate Finance*, Euromoney Publication, No: 94,

KLEMKOSKY, Robert C (1989), "The 1980's : An Evolutionary Decade for the Financial System", *Businees Horizon*, Vol: 32, Iss: 6

KOPFF Gary J; Jeremy Lent (1990), "Management Challenges in The Age of Securitization", *The Handbook of Asset-Backed Securities*, Editor Jess Lederman, New York Institute of Finance, A division of Simon & Schuster Inc. , USA,

ÖZÇAM Mustafa; Abdülkerim Emek, (1993), "VDMK İhracı ve Muhasebe Uygulaması", *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı 143,

ÖZMEN, Tahsin (1993), "Menkul Kıymetleştirmenin Avantaj ve Dezavantajları", *Dünya Gazetesi*, 14 Ocak.

PAVEL, Christine A. , (1989), *Securitisation The Analysis and Development of the Loan Based/Asset Backed Securities Markets*, Probus Puplishing Chicago.

ROSENTHAL, James A.; Juan M. Ocampo (1988), *Securitization of Credit Inside the New Technology of Finance*, Mc Kinsey & Company Inc., USA.

..... *T.C. Merkez Bankası Yıllık Raporu*, 1993, ANKARA.

ZWEIG, Philip L. (1989), *The Asset Securitization Handbook*. Dow Jones & Company Inc., Illinois, USA

ABSTRACT

Asset-Backed Securities is one of the latest financial instruments that were introduced to Turkish investors, firms and banks. Although asset-backed securities have been utilised in USA since 1970's, in Turkey the regulation of this instrument was issued by Turkish Capital Market Board in July 31,1992. Because of the lack of special purpose vehicle, the only user of ABS has become the Turkish banks.

In this paper, the types of asset-backed securities, the types of receivables that are subject to asset-backed securities, the general structure of securitisation, the social economics evaluation of asset-backed securities, application of asset-backed securities in developped countries and finally, the utilization of asset-backed securities in Turkey are covered.

MALİYET MUHASEBESİNDE YENİ BİR YAKLAŞIM: FAALİYET ESASINA DAYALI MALİYETLEME SİSTEMİ

Mehmet ÖZBİRECİKLİ*

ÖZET

Üretim İşletmelerinde, direkt hammadde ve işcilik dışında kalan maliyet faktörlerinin ürün maliyetlerine yüklenmesinde önemli sorunlarla karşılaşılmaktadır.

Çalışmamızda bu sorunlar ve sorunlara yol açan geleneksel yöntemler tanımlandıktan sonra yeni bir maliyetleme sistemi olan faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi incelenecektir. Daha sonra faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi mevcut sistemlere kıyaslanıp; genel bir değerlendirme yapılmaya çalışılacaktır.

1. GİRİŞ

Sanayi işletmelerinde ürün maliyetlerinin doğru bir şekilde saptanması fiyatlandırma, rekabet gücü, karlılığın tesbiti ve yönetsel kararlar gibi önemli konulara etki etmektedir. Dolayısıyla gerçeği yansıtmayan bir maliyet rakamı firma için stratejik öneme sahip birçok yanlış karara zemin oluşturmaktadır.

Ürün maliyetlerinin saptanmasında direkt hammadde ve direkt işçilik maliyetlerinin hesabı kolay olmakla beraber bunların dışında kalan maliyetlerin (G.Ü.M.'lerin) herbir ürün veya ürün grubuna dağıtılmasında önemli sorunlar ortaya çıkmaktadır.Bunun nedeni direkt hammadde ve direkt işçilik maliyetlerinin doğrudan üretim maliyetlerine yüklenebilmesine karşın G.Ü.M.'lerin belirli dağıtım ölçülerine göre yüklenmesidir

Özellikle çok çeşitli ve uzun hacimlerin farklı ürünler firmalarda tek bir G.Ü.M. dağıtım ölçüsü (direkt işçilik saati, makina saati v. b.) gibi kullanılması herbir ürün için gerçeği yansıtmayan maliyet hesaplamalarına neden olmakta, böylece fiyatlandırma kararlarında yanlışlıklar ortaya çıkmaktadır.

Çalışmamızda genel üretim maliyetleri ve geleneksel dağıtım yöntemleri hakkında kısa bilgiler verildikten sonra, G.Ü.M.'leri her ürün veya ürün grubuna doğru bir şekilde dağıtmaya yönelik bir sistem olarak Faaliyet Esasına Göre Maliyetleme Sistemi incelenmeye ve değerlendirilmeye çalışılacaktır.

2. GENEL ÜRETİM MALİYETLERİ

Direkt hammadde veya direkt işcilik dışında kalan bütün üretim maliyetleri genel üretim maliyetleri kapsamına girer. Genel üretim maliyetleri, endirekt üretim maliyetleri ve tesis giderleri şeklinde de tanımlanabilir (Hermkamp, 1991, s. 41-42).

* Araştırma Görevlisi, Mustafa Kemal Üniversitesi, İ.İ.B.F., Muhasebe-Finansman Anabilim Dalı - HATAY

Sözü edilen maliyetler, üretimle doğrudan doğruya ilgili olmayan, fakat üretimin devamlılığı için kaçınılmaz olan giderlerdir. Bunlar, maliyetlere doğrudan doğruya değil, bir takım yükleme ölçütleriyle yüklenebilen giderlerdir.

İşletmede tek tip ürün üretilmesi ve yıllık maliyet hesaplanması durumunda, genel üretim maliyetlerinin yüklenmesi pek fazla sorun yaratmaz. Bu durumda yapılacak iş, belli bir dönemde ortaya çıkan genel üretim maliyetlerinin, o dönemde üretilen ürünlerin maliyetlerine doğrudan doğruya yüklenmesinden ibarettir (Uslu, 1991, s. 121).

İşletmede birden çok tipte ürün üretilmesi durumunda ise, her grubunun bu maliyetlerden ne kadar pay aldığının hesaplanması gerekir.

Çalışmamızın ileriki kısımlarında yukarıda bahsettiğimiz hesaplamanın, geleneksel ve modern anlamda nasıl yapıldığı belirtilip, modern anlamda genel üretim maliyetlerinin dağıtılmasının getirdiği avantajlar ortaya konulmaya çalışılmıştır.

3. GENEL ÜRETİM MALİYETLERİNİN BÜTÇELENMESİ

Genel imalat maliyetlerinin bütçelenmesi, bazı teknik sorunların çözümlenmesini gerektirir. Bu sorunlar üç başlık altında incelenebilir.

3.1. Faaliyet Hacminin Tahmini

Her maliyet yerinin yıllık ve aylık genel üretim maliyetleri bütçesini hazırlayabilmek için, o maliyet yerinde gelecek yıl ne kadar üretim yapılacağının kararlaştırılması gerekir. Üretim hacmi veya kapasite kavramları olarak şunlar sayılabilir (Bursal ve Ercan, 1990, s. 159).

a) Teorik Kapasite

Bazen "ideal" olarak da nitelenen kuramsal kapasite, bir tesinin veya maliyet yerinin, üretimde hiç aksama olmaması durumunda ulaşabileceği en çok üretim miktarıdır. Uygulamada hemen hiçbir işletme sürekli olarak % 100 kapasite ile çalışmadığından bütçelemeye bu ölçütün temel alınması uygun değildir.

b) Pratik Kapasite

Kurumsal kapasitede çeşitli nedenlerle (tatiller, kesintiler, tamirler gibi) boş geçecek zamanlar için gerekli indirimler yapıldıktan sonra geri kalan kapasiteye "pratik kapasite" denir. Fiilen ulaşılması normal sayılan bu kapasite, birçok maliyet yerleri için (zaman birimleri, işçilik veya makina saatleri gibi) ifade edilir.

c) Ortalama Kapasite

Ortalama kapasite veya faaliyet hacmi yönteminin amacı, işletmenin faaliyetlerini uzunca bir dönem için tahmin etmek ve bütün sabit maliyetleri o dönem içindeki imalata yükleyebilmektir. Bu tahminler bazı yılları için pratik kapasitenin altında olacağına göre, ortalama kapasite genellikle pratik kapasiteden düşük olur.

d) Beklenen Kapasite

Beklenen kapasite veya faaliyet hacmi ise yalnızca gelecek için tahmin edilen, kısa dönemli bir ölçüdür. Amaç her yılın toplam maliyetlerini o yılın imalatına yüklemektir. Yıllık kapasite tahminleri değişebileceğine göre, kapasite birimi başına düşen "maliyet yükleme haddi" de her yıl değişik olabilir. Bu kapasite yıllık satış tahminlerine göre hesaplandığından, literatürde bazen "satış kapasitesi" olarak da nitelendirilmektedir.

3.2. Maliyet-Hacim İlişkilerinin Tahmini

Maliyet ve faaliyet hacmini temsil eden çeşitli değişkenler arasındaki ilişkilerin bilinmesine yalnız bütçeleme için değil karar modelleri için de ihtiyaç duyulur. Burada sadece maliyet-hacim ilişkilerinin tahmini amacıyla kullanılan yöntemlerin sıralanmasıyla yetinilecektir (Bursal ve Ercan, 1990, s. 163) :

1- Matematiksel ve istatistiki olmayan yöntemler

2- Matematiksel ve istatistiki yöntemler

3- Öğrenme Eğrileri

3.3. Maliyetlerin İmalata Yüklenmesinde Kullanılacak Faaliyet Ölçülerinin Seçimi

Genel üretim maliyetlerinin bütçelenmesi sırasında bunların imalata yüklenmesi için uygun bir faaliyet ölçüsü seçilir. Geleneksel G.Ü.M. dağıtım ölçüleri şunlardır:

- Üretim birimleri
- Direkt malzeme maliyetleri
- Direkt işçilik maliyetleri
- Direkt işçilik saatleri
- Makina saatleri

4. ÖNCEDEN SAPTANMIŞ YÜKLEME ORANLARIYLA MALİYETLERE YÜKLEMENİN SAKINCALARI

Birçok maliyet sistemi tek tip üretim sistemi mantığıyla düzenlenmekte ve bu yüzden de yüksek ve düşük hacimli ürünlerin genel üretim maliyetleri tüketimi tam olarak belirlenememektedir. Aynı işletme içinde, üretim hacimleri arasında farkın önemli bir boyuta ulaşılması durumunda yanıltıcı maliyet bilgileri ortaya çıkmaktadır (Cooper, 1988, s, 96).

Ürün sayısı fazla olan firmaların yöneticileri, ürün karması ve teknoloji seçimi ile ilgili önemli kararlar verebilmektedirler. Birçok işletme ancak rekabet ve karlılıkları gittikçe kötüleştikten sonra problemin varlığını anlayabilmektedirler (Kaplan ve Cooper, 1988, s. 96)

Günümüzde üretim hattı ve pazarlama kanalları çok sayıda artmıştır. İşletmelerin toplam üretim maliyetleri içerisinde direkt işçiliğin payı gittikçe azalmaktadır. Özellikle teknoloji yoğun bir üretim ortamında genel üretim maliyetlerinin direkt işçilik esasına göre dağıtılmasının ne denli yanlış maliyet verilerine yol açacağı çok açıktır.

Yanlış maliyet bilgileri ile yapılan fiyatlandırmanın, işletme için büyük sakıncaları olacaktır. Özellikle yoğun rekabet koşulları ve teknolojik gelişmeler göz önüne alınırsa doğru ve tam maliyet bilgilerinin önemi daha iyi anlaşılacaktır.

Finansal muhasebe prensipleri mamullere yüklenen genel üretim maliyetlerinin üretilen mallarla doğrudan ilgili olmasını şart koşmamıştır. Bu nedenle birçok işletme direkt işçiliğin üretim maliyetleri içerisinde küçük bir payı olmasına rağmen genel üretim maliyetlerinin dağıtımında direkt işçilik sürecini ve çeşitliliğini gözardı ederek, tüm işletme için tek bir genel üretim maliyeti oranı saptayarak ürünlere dağıtmaktadır. (Kaplan, 1988, s. 62).

Çalışmamızın bundan sonraki kısımlarında, yukarıda sözünü ettiğimiz problemleri çözmeyi başaran bir sistem olarak faaliyet esasına dayalı maliyetleme incelenecektir.

Bu sisteme göre tam bir maliyet kontrolü ve ürün servis fiyatlaması yapabilmek için işletmelerin doğru maliyet taşıyıcılarına ihtiyacı vardır. Faaliyetler asıl taşıyıcılardır ve bunlar maliyetlerin dağıtımında temel alınırlar (Lee, 1990, s. 36).

5. G.Ü.M. LERİN MAMUL MALİYETLERİNE YÜKLENMESİNDE YENİ BİR YAKLAŞIM: FAALİYET ESASINA DAYALI MALİYETLEME SİSTEMİ

Geleneksel maliyetleme sistemlerinin ortaya çıkardığı sorunlar özellikle 1970'lerin sonlarında farkedilmeye başlanmıştır. ABC (Activity Based Accounting) sistemi ürün maliyeti ile ilgili doğru bilgiler sağlayarak sorunlara çözüm getiren bir sistem olarak 1980'lere ortaya çıkmıştır (Cooper, 1987, s. 43).

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi şu şekilde tanımlanabilir :

Strateji,dizayn, faaliyet kontrolü ve ürün grupları ile ilgili tüm maliyetleri yalnızca ilgili olduğu ürün ve/veya ürün gruplarına göre dağıtan bir maliyetleme sistemidir. Sistemin iki temel amacı vardır (Henke ve Spoede, 1991, s. 860-868) :

1- Tüm üretim örgütünün faaliyet tüketimini, maliyetleri ve ilgili alanlarını tanımlayarak bilgi sağlamak,

2- Yönetime doğru karar verebilmeleri için doğru maliyet bilgileri sağlamak.

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi iki temel varsayıma dayanmaktadır :

1) Faaliyetler kaynakları tüketir,

2) Ürünler faaliyetleri tüketir.

Buna göre her bir ürünün maliyeti o ürün için kullanılan kaynak (ya da maliyet) dikkate alınarak izlenir (Sutton, 1991, s. 73). Diğer bir deyişle, önce faaliyetlerin maliyetleri izlenir, daha sonra ürünlerin maliyetleri saptanır. Oysa geleneksel maliyet sistemlerinde ilk yapılan iş, bölümlerin (departments) maliyetlerinin saptanması olmaktadır. Öte yandan geleneksel sistemlerin aksine, faaliyet esasına dayalı maliyetleme sisteminde çok sayıda maliyet taşıyıcısı kullanılmaktadır (Hansen, 1990, s. 208).

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi kurulurken önce direkt hammadde ve direkt işçilik maliyetleri ile ilgili doğru bilgilerin toplanması gerekir. Daha sonra ilgili

ürünlerin endirekt kaynaklarından ne kadar talep edecekleri analiz edilir. Bunun için aşağıdaki üç kuralın gerçekleştirilmesi gerekir (Coopeer ve Kaplan, 1988, s. 98; Ashton ve Diğ. , 1991, s. 52-53).

1- Pahalı kaynakların saptanması

2- Ürün ve ürün tipine göre tüketimi önemli farklılıklar gösteren kaynakların saptanması

3- Talep eğilimlerin, geleneksel dağıtım ölçüleri olan direkt işçilik, işlem zamanı ve malzeme ile korelesyonu bulunmayan kaynakların belirlenmesi

Birinci kural, ürünün toplam maliyeti içinde çok önemli bir paya sahip olan kaynağın (ya da kaynakların) saptanması gereğini ifade etmektedir. İkinci ve üçüncü kurallar ise, sözü edilen kaynak ya da kaynakların ürünler arasındaki dağılımını belirleme amacına yöneliktir. Sözgelimi, yüksek teknolojiye sahip bir işletme, mühendislik, araştırma-geliştirme vb. maliyet faktörlerini analiz etmek durumundadır.

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sisteminde, genel üretim maliyetlerinin dağıtımının yapabilmesi için öncelikle faaliyetlerle kaynak tüketimi arasında bağlantı kurulması gerekmektedir. Böylece her bir faaliyetin kullandığı kaynak miktarı ve tutarı hesaplanır. Her faaliyete sadece tükettiği ölçüde maliyet yükleneceğinden her bir ürün tipine de sadece üretiminde kullanılan faaliyet ölçüsünde maliyet yüklenecektir. Böylece adil bir şekilde yapılan bir maliyet dağıtımı isabetli ve doğru fiyat politikalarına sağlam bir temel oluşturacaktır. Aşağıda maliyet dağıtımının nasıl yapıldığı daha ayrıntılı olarak açıklanmaya çalışılmıştır.

5.1. Maliyet Dağıtımı

Maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olan faaliyetlere göre maliyet taşıyıcılarının (cost drivers) belirlenmesi gerekir. Maliyet taşıyıcı olarak adlandırılan bu faaliyetlere örnek olarak şunları verebiliriz (Garrison, 1991, s. 92):

Harekete geçirme, satın alma siparişleri, kalite kontrolleri, üretim planlaması, yüklemeler, hammadde alışları, makine zamanı, tüketilen enerji vb.

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sisteminde maliyetlerin dağıtımında iki safha söz konusudur :

5.1.1. Birinci Safha

Sistemin ilk safhasında genel üretim maliyetleri homojen maliyet havuzlarına (Homogeneous cost pool) yüklenir. Burada "homojen" deyimi her bir maliyet havuzunun sadece bir maliyet taşıyıcısını ifade ettiğini belirtmektedir. Faaliyetlerin çeşitliliğine göre birçok maliyet havuzunun oluşturulması mümkündür. Daha sonra havuz oranı (Pool rate) hesaplanır. Bunun için her bir maliyet taşıyısının birim ölçüsüne göre taşıyacağı maliyet hesaplanır (Hansen, 1991, s. 209).

Aşağıda birinci safhaya ilişkin bir örnek verilmiştir.

Havuz 1:		
	Harekete geçirme maliyeti	100.000 TL
	Kalite kontrol maliyeti	80.000
	Toplam maliyet	180.000
	Üretim emri	50
	Havuz oranı (Emir başına)	3.600 TL
Havuz 2:		
	Enerji maliyeti	90.000 TL
	Bakım-onarım	60.000
	Toplam maliyet	150.000 TL
	Makine saati	50.000
	Havuz oranı (Makine saati başına)	3.000 TL

Örnekte görüldüğü üzere harekete geçirme ve kalite kontrol aynı havuza atanmıştır. Aynı şekilde enerji ve bakım onarım maliyetleri de diğer bir havuza atanmıştır. Birinci havuzda üretim emri sayısı veya kalite kontrol saati maliyet taşıyıcı olarak kabul edilebilir. Çünkü her iki maliyet taşıyıcı arasında yüksek bir korelasyon vardır. ikinci havuzda ise makina saati veya kilovatsaati ölçü olarak alınabilir.

5.1.2. İkinci Safha

İkinci safhada, maliyetler gerçekleşmeleri için gerekli olan faaliyetlerin sayısına göre işlere yüklenirler. Bunun için, birinci safhada hesapladığımız havuz oranı (Pool rate) ve her bir ürün grubu tarafından tüketilen kaynak miktarının ölçüsü kullanılır. Bu ölçü, basit bir şekilde her ürün grubu tarafından kullanılan maliyet taşıyıcının miktarı olarak tanımlanabilir (Hansen, 1991, s. 209). Örneğimizde her bir ürün grubu tarafından kullanılan makina saati veya üretim emri sayısı birer havuz oranıdır. Böylece, her bir maliyet havuzundan her bir ürün grubuna genel imalat maliyeti dağıtımının hesabı şu şekilde yapılır:

Atanan G.Ü.M. = Havuz oranı x Kullanılan Maliyet Taşıyıcı

Yine örneğimize göre maliyetlerin birinci havuzdan A ürününe (A ve B gibi iki tip ürünümüz olduğunu varsayarak) dağıtımını yapalım:

Birinci Havuzun Oranı = 3.600 TL/ Üretim Emri

A için Kullanılan Üretim Emri = 20

Atanan G.Ü.M. = 3.600 x 20

Atanan G.Ü.M. = 72.000 TL

Aynı işlemler diğer ürün tipi için de aynı şekilde yapılacaktır.

Özellikle üretim hacimleri ve üretim süreçleri açısından birbirinden farklı ürün tiplerine sahip olan işletmelerde faaliyet esasına dayalı maliyetleme sisteminin kullanılması daha doğru maliyet rakamlarına ulaşılması bakımından büyük önem taşımaktadır.

Bir üretim işletmesinde iki tip ürün üretildiğini varsayalım. Ürünlerden birisi diğerine göre daha fazla kalite kontrolü ve küçük hacimlerde üretildiği için daha fazla hammadde siparişi gerektirmekte olsun. Diğer ürün ise, yüksek üretim hacminde ve çok düşük hammadde sipariş maliyeti ile üretiliyor olsun. Şimdi tüm bu sözünü ettiğimiz maliyet unsurlarını toplayıp her iki ürüne de eşit olarak dağıtırsak her bir ürün için saptayacağımız maliyet rakamları gerçekleri yansıtmaktan oldukça uzak olacaktır. Oysa her bir ürün tipi kullandığı kaynak nispetinde maliyet üstlenirse olması gerekinin altında veya üstünde hesaplanacak maliyetlerden kurtulmuş olunacaktır.

Öte yandan gerçekte karlı olmadığı halde olması gerekenin altında hesaplanan maliyet rakamlarından dolayı karlı gibi gözüken ürün üretiminden vazgeçilmesi açısından da faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi yol gösterici olacaktır.

6. FAALİYET ESASINA DAYALI MALİYETLEME SİSTEMİ ÖRNEĞİ

Bir üretim işletmesinde, otomobil motoru ve motor yapımında kullanılan önemli bir parça olmak üzere iki tip ürün üretilmektedir. Her iki ürünün de üretim ve satış hacimleri farklıdır. Otomobil motorunun yıllık satış miktarı 4.000 adet, yedek parçanın ise 30.000 adettir. Üretim, yüksek teknoloji kullanımını gerektirmekte olup, maliyetlerin oluşumunda makina saati önemli bir yer tutmaktadır.

Motor üretimi daha kompleks süreçlerde yapılmakta, bu nedenle de yedek parçaya oranla daha fazla taşıma, malzeme siparişi, kalite kontrolü, montaj, hazırlık, bakım-onarım ve endirekt işçilik gerektirmektedir.

Motorun tamamlanması için iki, yedek parçanın tamamlanması için ise bir işçilik saati gerekmekte ve işletme yıllık 38.000 direkt işçilik saati harcamaktadır. Ürünlerle ilgili direkt hammadde ve direkt işçilik maliyetleri ise aşağıdaki gibidir:

	Ürünler (TL)	
	Motor	Yedek Parça
Direkt Hammadde ve Malzeme	800.000	300.000
Direkt İşçilik (60.000 TL/Saat)	120.000	60.000

Toplam G.Ü.M. = 5. 477.000.000

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemine göre ürünlerin maliyetlerinin saptanması :

Bunun için öncelikle maliyet taşıyıcı faaliyetlerin belirlenmesi gerekmektedir. Örnek işletmemize ait söz konusu faaliyetler ve miktarları aşağıdaki gibidir :

Ürünlere göre olay sırası

Faaliyetler	Taşınabilir Maliyetler (000 TL)	Toplam	Motor	Y. Parça
Harekete Geçirme	1.925.000	7.000	5.000	2.000
Malzeme Taşıma	900.000	9.000	7.000	2.000
Montaj	960.000	12.000	9.000	3.000
Kalite Kontrol	720.000	8.000	5.000	3.000
Üretim Siparişi	972.000	1.000	300	700
Toplam G.Ü.M.	5.477.000			

Her Bir Faaliyet Başına Düşen Maliyet :

Faaliyetler	(X) Taşınabilir Maliyetler (000 TL)	(Y) Olaylar Toplam	(X/Y) Olay Başına Maliyet
Harekete Geçirme	1.925.000	7.000	275.000
Malzeme Taşıma	900.000	9.000	100.000
Montaj	960.000	12.000	80.000
Kalite Kontrol	720.000	8.000	90.000
Üretim Siparişi	972.000	1.000	972.000

Her bir faaliyet için söz konusu olan maliyet hesaplandıktan sonra ürün tiplerine, kullandıkları ölçüde dağıtımı yapılacaktır.

Faaliyetler	Olaylar	Toplam Tutar (000 TL)	Olaylar	Toplam Tutar (000 TL)
Harekete Geçirme	5.000	1.375.000	2.000	550.000
Malzeme Taşıma	7.000	700.000	2.000	200.000
Montaj	9.000	720.000	3.000	240.000
Kalite Kontrol	5.000	450.000	3.000	270.000
Üretim Sipariş	300	291.000	700	680.400
Her bir ürün için				
Toplam G.Ü.M.		3.536.600		1.940.400
Üretim Miktarı (Br)		4.000		30.000
Birim başına G.Ü.M.		884.150		64.680

Bu durumda ürünlerin toplam maliyetleri şu şekilde olacaktır :

	Motor	Y.Parça
D. Hammadde ve Malzeme	800.000	300.000
D. İşçilik	120.000	60.000
G.Ü.M.	884.150	64.680
Top. Ürün Maliyeti (TL/Br)	1.804.150	424.680

Örnek işletmemizde G.Ü.M.'lerin direkt işçilik saati esasına göre dağıtıldığını farzedersek iki sistem arasındaki maliyet hesabı farkını ortaya koyabiliriz.

$$\text{G.Ü.M. Yükleme Oranı} = \frac{\text{Yıllık G.Ü.M}}{\text{Yıllık D.İ.S.}} = \frac{5.477.000.000}{38.000} = 144.131{,}5 \text{ TL/ Saat}$$

	Motor	Y. Parça
D. Hammadde ve Malzeme	800.000	300.000
D. İşçilik	120.000	60.000
G.Ü.M.	288.263*	144.131,5**
Top. Ürün Maliyet (TL/Br)	1.208.263	504.131,5

Görüldüğü gibi geleneksel dağıtım sistemi bir ürün tipine gereken miktarın oldukça altında G.Ü.M. yüklerken diğer ürün tipine aşırı yükleme yapmaktadır. Oysa yeni sisteme göre her bir ürün tipi sadece kullandığı kaynak ölçüsünde G.Ü.M.'den pay almaktadır.

7. FAALİYET ESASINA DAYALI MALİYETLEME SİSTEMİNİN SAĞLADIĞI YARARLAR

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi, ürünler ve müşteriler tarafından kullanılan endirekt kaynak miktarının ölçümünde daha gerçekçi bir yaklaşım ortaya koymaktadır (Kaplan, 1991, s. 209).

Faaliyet esasına dayalı maliyetleme sistemi, üretim hacminden çok, ürün çeşidi ve her ürün çeşidi ile ilgili faaliyetlerin saptanmasıyla ilgilenmektedir. Böylece her ürün tipine ait faaliyetlerin maliyetlerini analiz etmek mümkün olmaktadır. Böylece ürünlerin, markaların, müşterilerin, faaliyetlerin, satış bölgelerinin ve dağıtım kanallarının ne ölçüde gelir getirdiği ve ne ölçüde kaynak tükettiği tespit edilebilmektedir.

Hangi ürün çeşidinden ne miktar üretildiği ve satıldığı G.Ü.M.'lerin yüklenmesi açısından önemli değildir. Bir ürün çeşidinin üretim hacmi küçük olmakla beraber

* 144.131,5 x 2 Saat = 288.263 TL

** 144.131,5 x 1 Saat = 144.131,5 TL

G.Ü.M.'leri yüksek olabilir. Buradaki fazla maliyetlerin tüm ürün gruplarına dağıtılması yanlış fiyatlandırma politikalarına açacaktır.

8. SONUÇ

Gerek değişen tüketici tercihleri, gerekse teknolojik gelişmeler firmaların içinde bulunduğu rekabet ortamının daha da yoğun bir hale getirmektedir. Özellikle son yıllarda, rekabet güçlerini artırmak isteyen firmaların değişik tüketici tercihlerine cevap verebilmek, pazar paylarını artırabilmek amacıyla mamul çeşitlendirmesine yöneldiğini görmekteyiz.

Rekabet ortamında bir ürünün kalitesi kadar önemli olan diğer bir unsur da (maliyetine bağlı olarak) fiyatıdır. Üretim süreçlerinde ileri teknolojiye sahip makinalar kullanan işletmelerde G.Ü.M.'lerin toplam üretim maliyetleri içindeki payı direkt hammadde ve direkt işçilik maliyetlerini aşmaktadır. Çünkü gerek otomasyon gerekse hammadde ile daha çok ürün üreten kompleks üretim süreçleri G.Ü.M.'lerin artmasına yol açmaktadır.

İşte ürün maliyeti içinde önemli bir paya sahip olan G.Ü.M.'lerin hesaplanması ve dağıtımı artık rekabet gücünü ve karlılığı etkileyen bir hassasiyete sahiptir.

Yukarıda önemini vurgulamaya çalıştığımız hassas hesaplama faaliyet esasına dayalı maliyetleme ile yapılabilmektedir. Her bir ürün grubuna, kullandığı (veya tükettiği) kaynak ölçüsünde maliyet yüklenmesine dayanan bu sistem, fiyatların yanlış maliyet rakamlarına göre saptanmasını önlediği gibi, mamul gruplarının bünyesindeki maliyet faktörlerinin analizine de imkan vermektedir.

Ülkemizde bulunan ileri teknolojiye sahip firmaların gerek iç piyasada gerekse dış piyasada (özellikle Gümrük Birliği Anlaşması'nın yapılması durumunda) rekabet güçlerini artırmaları açısından sözünü ettiğimiz sistemi kullanmaları yararlı olacaktır. Gelişmiş ülkelerde firmaların bu sistemi kullandıkları da hesaba katarsak konunun ülkemiz firmaları tarafından kavranması gerektiği açıktır.

KAYNAKÇA

ASHTON, David ve Diğerleri (1991), *Issues in Management Accounting*, Prentice Hall, New York.

BURSAL, Nasuhi ve Ercan Yücel (1990), *Maliyet Muhasebesi; İlkeler ve Uygulama*, 3. Baskı, Avcıol Matbaası, İstanbul.

COOPER, Robin (1987), "The Two-Stage Procedure in Cost Accounting Part One", *Journal of Cost Management*, Summer,

COOPER, Robin ve Kaplan, Roberts (1988), "Measure Cost Right: Make The Right Decisions'', *Harvard Business Review*, September-October,

COOPER, Robin (1989), "You Need A New System When ...'', *Harvard Business Review*, January-February,

GARRISON, Ray H (1991), *Managerial Accounting*, 6. Baskı, Richard D. Irwin Inc. , Boston.

HANSEN, Don R. (1990), *Management Accounting*, PSW-KENT Publishing Company, Boston.

HELMKAMP, John G (1990), *Managerial Accounting*, 2. Baskı, Wiley International Edition, USA.

HENKE, Emerson O. ve Spoede Charlenen W. (1991), *Cost Accounting; Managerial Use of Accounting Data*, PSW-KENT Publishing Company, Boston.

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

KAPLAN, Robert S. ; (1991) "*New Systems for Measurement and Control*", No: 36, Spring,

LEE, John Y. (1990), "Activity-Based Accounting At Call Electronic Circuits", *Management Accounting*, October,

SUTTON, Sharon G. (1991) "A New Age of Accounting", *Production and Inventory Journal*-First Quarter,

USLU, Selçuk (1991), *Maliyet Muhasebesi*, Gazi Üniversitesi yayın No: 170.

NORVEÇ SENDİKACILIĞINA KISA BİR BAKIŞ

Aysen TOKOL*

1. GİRİŞ

Norveç'te sendikalar toplumun vazgeçilmez örgütlerinden biridir. Sendikalar başlangıçtan bu yana izledikleri politikalarla topluma kendilerini kabul ettirmişlerdir. Sendikaların işveren örgütleri ile oluşturdukları yakın diyalog sayesinde çalışma hayatının esasları 1935 yılından beri anlaşmalar yolu ile çözümlenmektedir. Bu çalışmada Norveç sendikalarının tarihsel gelişimi, yapısı, faaliyetleri üzerinde durulacak, sendikaların temel sorunları incelenecektir.

2. TARİHÇE

2.1. İlk Örgütlenme Girişimi

Norveç'te sendikal hareketin tarihsel gelişimi siyasi işçi hareketinin ortaya çıkışı ve gelişimi ile paralellik göstermektedir (ETUI, 1987, s.7). Ülkede ilk siyasi işçi örgütü 1848 yılında sosyalist Marcus Thrane tarafından kurulmuştur. İngiliz Chartist hareketten büyük ölçüde etkilenen siyasi işçi örgütlerinin sayısı 1851 yılında 300'e ulaşmış, bu örgütler toplam 30.000 kişiyi örgütlemişlerdir. Ancak aynı yıl Marcus ve 200 taraftarının hapsedilmesi, 4 yıl sonra da Marcus'un A.B.D.'ye göç etmesi hareketin yayılmasını engellemiştir.

Norveç'te sanayinin gelişmesine bağlı olarak özellikle 1870'lerde yeni örgütlenme girişimleri ortaya çıkmış, ilk büyük grev hareketi 1872'de yapılmıştır. Örgütlenme kısa sürede hız kazanmış ancak 1876'da başlayan ekonomik bunalım bazı sendikalar dışında tüm sendikaların kapanmasına 100.000'den fazla Norveç'linin A.B.D.'ye göç etmesine neden olmuştur.

Sendikal hareket 1880'lerde yeniden canlanmış, birçok şehirde yeni sendikalar kurulmuştur. Bu dönemde sendikalar temelde meslek esasına göre örgütlenmişlerdir (ILO,1984,s.11.12). 1883 yılında Kristiana'da 13 sendikanın biraraya gelmesi ile "Sendikalar Merkez Konseyi" oluşturulmuştur (ETUI,1987,s.8). 1887 yılında da sendikalarla siyasi kulüpler "Norveç İşçi Partisi"ni kurmuşlardır.

Sendikalar Merkez Konseyi'nin başkanı partinin başkanlığını üstlenmiş, yeni parti 10 yıl boyunca sendika merkezi olarak faaliyet göstermiştir. Örgüt 1889 yılında 300 kibrit işçisi kadın tarafından başlatılan greve de büyük destek sağlamıştır (ILO,1984,s.127).

1890'lar boyunca sendikal hareket gelişmiş, bazı ulusal sendikalar kurulmuştur. 1897 yılında Stockholm'da yapılan İskandinav İşçi kongresinde İsveç, Norveç, Danimarka'da üst örgütler oluşturulması yolunda karar alınmıştır. Bunun üzerine 1899 yılında "Norveç İşçi Sendikaları Federasyonu-AFL" oluşturulmuştur. Örgütün kuruluş kongresine 15.000 işçiyi temsil eden 134 delege katılmıştır (ETUL,1987,s.8-9).

(*) Doç.Dr., Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F.-BURSA

Sendikaların artması üzerine işverenler de örgütlenmeye başlamışlar, bu örgütler 1900 yılında "Norveç İşverenler Federasyonu-NAF" çatısı altında toplanmışlardır. Örgüt iki yıl sonra 34.000 işçiyi istihdam eden 876 üyeye sahip olmuştur. 1902 yılında AFL ile NAF arasında arabulucu ve hakem prosedürünü düzenleyen bu anlaşma imzalanmış, ancak AFL 1906 yılında anlaşmayı sona erdirmiştir. Norveç 1905 yılında İsveç'ten ayrılarak bağımsız bir krallık olmuştur. Bağımsızlığın ardından ülkede sanayileşme hızlanmış, ancak sert ve yoğun iş mücadeleleri birbirini izlemiştir. 1907 ve 1911 (ILO,1984,s.12) ve 1916 yıllarında büyük grev ve lokavtlar gerçekleşmiştir (LO, 1991, s.4).

Norveç'te ilk ulusal ücret anlaşması 1907 lokavtından sonra demir ve çelik endüstrisinde yapılmış, 1909 yılında ise ulusal hastalık sigortası yürürlüğe girmiştir (ETUI, 1987, s.9) Norveç I. Dünya Savaşında tarafsız kalmış, ülke bu dönemde hızlı bir gelişme göstermiştir. 1915 "Zorunlu Tahkim Yasası" çıkarılmış yasa işçi ile işveren taraflarının tepkileri ile karşılaşmıştır (ILO, 1984, s.12) yılında da yürürlükten kaldırılmıştır (LO, 1991, s.4).

1910'lu yıllarda sendikal hareket içinde iç mücadeleler yoğunlaşmış, AFL içinde anarko sendikal görünüşü benimseyen "1911 Sendikal Karşıtı" adlı bir grup oluşmuştur. Grup AFL'nin izlediği politikalara karşı çıkmış, sendikal amaçların gerçekleşmesi için grev, boykot, işgal gibi mücadele araçlarının kullanılmasını talep etmiştir. 1911 Sendika Karşıtı ulusal pazarlık sistemi yerine yerel pazarlık sistemini öngörmüş, sendika gücünün merkezden işletmelere kaydırılmasını istemiştir. Grubun AFL içindeki etkisi kısa süreli olmuş, buna karşılık Norveç İşçi Partisi gruptan büyük ölçüde etkilenmiştir.

Parti içindeki görüş ayrılıkları 1920'li yıllarda partiye rakip Norveç Sosyal Demokrat Parti ile Komünist Parti'nin kurulmasına yol açmıştır. Ancak siyasi işçi hareketi daha sonra yeniden birleşmiş ve 1927 genel seçimlerinde büyük başarı kazanmıştır. 1931 yılında ekonomik kriz nedeniyle NAF ücretlerin azaltılmasını, sendikalar ücretlerde azalma olmadan günlük çalışma saatlerinin 7 saate indirilmesini talep etmişlerdir (ETOL 1987, s.10).

Taraflar arasında anlaşma sağlanamaması üzerine büyük bir iş mücadelesi yaşanmış, beş ay içinde60.000 işçi lokavttan etkilenmiştir. 1932 yılında AFL ve Norveç İşçi Partisi ülkedeki yoğun ekonomik, sosyal kriz nedeni ile bir kriz programı oluşturmuşlardır. 1935 yılında da AFL ile NAF arasında ilk temel anlaşma imzalanmıştır. Aynı yıl İşçi Partisi iktidara gelmiş, iki AFL temsilcisine hükümette bakanlık vermiştir (LO, 1991, s.4).

İşçi partisi hükümeti ekonomik ve sosyal konularda çeşitli yasalar çıkarmış, yaşlılık sigortası ve işsizlik sigortası ile ilgili düzenlemeler getirmiştir. Partinin iktidarda kaldığı süre içinde sendikal hareket güçlenmiş, sendikaların üye sayısı artmıştır. Norveç II.Dünya Savaşı sırasında tarafsız kalmış, ancak 1940 Nisan'ında Almanlar Norveç'e saldırarak Norveç ve müttefik birliklerin direnişlerini kırmışlardır. Kral, hükümet ile birlikte İngiltere'ye sığınmış, Almanlar Norveç'te yönetimi ele geçirmişlerdir. İşgal yıllarında Almanlar AFL ve Sendikaları denetimleri altına almışlar, ancak yerel sendikalar yasa dışı sendikalar gruplar oluşturarak işgal kuvvetlerine karşı yapılan mücadeleye katılmışlardır. AFL yönetimi ise Londra ve Stockholm'de faaliyetlerini

sürdürmüşlerdir (ETOL, 1987, s.11). Savaş yılları boyunca sürgündeki hükümet NAF ve AFL'nin yöneticilerine savaş sonrasında ülkenin yeniden inşa edilmesi için programlar hazırlamaya çağırmış, bu programlar daha sonra uygulamaya konmuştur (ILO, 1984, s.13).

2.2. 1945 Sonrası Gelişmeler

Savaş sonrasında AFL ülkenin ekonomik yapısını dikkate alarak sınırlı ücret artışları talep etmiş, iş uyuşmazlıkları azaltmıştır. LO ile NAF arasında yapılan temel anlaşma ile üretim komiteleri kurulması öngörülmüştür. Komiteler verimlilik artışı sağlamak ve çalışma çevresi ve koşullarını geliştirmek amacı ile göstergeler benimsemiştir. 1950 yılında yaklaşık 800 üretim komitesi faaliyet göstermiştir Zaman içinde komitelerin önemi azalmıştır (ETOL, 1987,s.12).

1949 yılında sosyalizasyon ve millileştirme talepleri AFL'ın tüzüğünden çıkarılmıştır. Bu konuda talepler işsizlik, ekonomik kriz ve genel radikalleşmenin arttığı 1960'larda yeniden gündeme gelmiştir. Norveç'te 1923 yılında kurulan Komünist Parti önceleri sendikalar üzerinde etkili olmuş ancak zaman içinde bu etki azalmıştır. Komünist sendikacılar partiden ziyade sendikalara bağlılıklarını sürdürmüşlerdir. Kızıl Sendikalar Karşıtı oluşturma çabaları da başarısız kalmıştır. 1945'den sonra komünistler güçlenmeye başlamış ancak AFL bölgeseltemsilcilikler oluşturmak süretiyle güçlenmiştir. AFL 1957 yılında mavi yakalı işçiler yanında beyaz yakalı işçileri de örgüte amacı ile adını "Norveç Sendikalar Kofederasyonu-LO" olarak değiştirmiştir.

1923 yılında Sendika Karşıtının baskısı ile işkolu sendikacılığı ilkesini benimseyen AFL küçük sendikaların direnmesi nedeni ile bunu uzun süre gerçekleştirememiştir. Öte yandan başlangıçta beyaz yakalı işçi sendikalarını bünyesine kabul eden AFL üye örgütlerin bu konuda olumsuz nedeni ile önemli ölçüde üye kaybına uğramıştır.

Beyaz yakalı işçilerin oluşturduğu sendikaların bir bölümü 1918 yılında "Ulusal Kamu Görevlileri Örğütü"nü 1950 yılında "Norveç Akademisyenler Örgütü"nü oluşturmuşlardır. Bu iki örgüt 1974 yılında "Norveç Akademik Örgütler Konfederasyonu-AF" çatısı altında biraraya gelmişlerdir Federasyon devleti yönetiminde ve eğitimde çalışan kamu görevlileri ile fizikçi, dişçi, avukat ve diğer meslek gruplarının oluşturduğu meslek örgütlerini bünyesinde toplamıştır.1977 yılında da LO dışında merkez yerel yönetim ve özel sektör çalışanlarını meslek örgütlerini bünyesinde toplayan "Mesleki Örgütler Konfederasyonu-YS" oluşturulmuştur. Beyaz yakalı işçiler örgütlemedeki başarısızlığı ülkede sendikalı işçi sayısı artarken, LO'nun sanayi sektörünün eski önemini yitirmesi nedeni ile bu artıştan pay almasını engellemiştir. (Lorenz, 1993, s;328-329, 332-333).

3. ÖRGÜT YAPISI

Norveç'te sendikalar temelde işkolu esasına göre örgütlenmektedirler. Ayrıca meslek sendikaları da bulunmaktadır. Ülkede 4 üst örgüt faaliyet göstermektedir (Upham, 1991, s.345).

- Norveç Sendikalar Konfederasyonu

Norveç'in en büyük ve en etkili konfederasyonudur. Ülkedeki toplam işgücünün %40'ını temsil etmekte, 800.000 işçiyi örgütlemektedir. Temel örgüt birimini işletmelerde sendikaya üye işçiler tarafından kurulan sendika örgütleri oluşturmaktadır. Halen 20.000 civarında işletme sendika örgütü bulunmaktadır. Bu örgütler yerel sendikaya veya sendikaların bir bölümüne bağlanmışlardır. LO'ya 4000 civarında yerel sendika üyedir. Yerel sendika veya bölümler ise bir ulusal federasyonu üye olmaktadırlar. Halen LO'ya 29 federasyon üye bulunmaktadır (LO, 1991, s.4).

- Norveç Akademik Örgütler Konfederasyonu

194.848 üyeye sahip 40 sendikayı içerir. Sendika üyelerinin çoğu yüksek öğretim görmüş kişilerden oluşmaktadır. "Norveç Hemşireler Sendikası" AF'e üye sendikaların en büyüğüdür.

- Mesleki Örgütler Konfederasyonu

172.588 üyeye sahip 17 sendikayı örgütlemektedir. Sendikanın en büyüğü "Ulusal Banka İşçileri Sendikası" dır.

- Petrol İşçileri Sendikalar Konfederasyonu

5500 üyeye sahip 4 sendikayı içerir.

Ülkede 23 bağımsız sendika bulunmaktadır. Bu sendikaların en büyüğü 5899 üyeye sahip "Norveç Öğretmenler Sendikası" dır (Upham, 1991, s. 349).

Norveç'te en büyük işveren üst örgütü "Norveç İşletme ve Sanayi Konfederasyonu-NHO'dur. Örgüt 1989 yılında (Bratt, 1990, s. 91). Norveç İşverenler Konfederasyonu-NAF ile "Norveç İş Ajansı ve Norveç Özel Meslekler Örgütü'nün (ILO, 1984, s. 14) birleşmesi ile oluşmuştur. 16.000 işletmeyi temsil etmektedir (Bratt, 1990, s. 91). Ülkede 1992 yılında küçük ve orta ölçekli işletmeler örgütlemek amacı ile "Norveç İşletme Örgütü" kurulmuştur (EIRR 1992, s. 10).

4. SENDİKALAŞMA ORANI VE DEĞİŞMELER

Norveç anayasasında örgütlenme hakkı ile ilgili düzenlemelere rastlanmamakta, özel bir sendikalar yasası bulunmamaktadır. Sadece ceza yasasının 330. maddesi yasa dışı örgütlere üye olanların cezalandırılmasını öngörmektedir. Buna karşılık LO ile NHO arasında yapılan temel anlaşmalarla taraflar birbirlerinin örgütlenme hakkını kabul etmektedirler. Bu konuda ilk düzenleme 1935 yılında yapılmıştır.

Örgütlenme hakkına temel anlaşmalara ek olarak yapılan bazı anlaşmalarla sınırlamalar getirilebilmektedir. Örneğin bazı üst düzey yöneticiler anlaşmalarla örgütlenme kapsamı dışında tutulmuştur. Ülkede askeri personel ve polisler de diğer çalışanlarla aynı esaslar dahilinde örgütlenme hakkına sahiptirler. Kapalı işyeri ve sendikalı işyeri koşulu ile ilgili yasal düzenlemelere raslanmamaktadır. Bu konu anlaşmalarla düzenlenmektedir. Kapalı işyeri ve sendikalı işyeri koşullarının yasallığı tartışma konusudur (ILO 1984, s. 19 20). Norveç'te 1980 yılı ile itibari ile sendikalaşma oranı % 57,1'dir. OECD ülkelerinin bir bölümünün aksine sendikalaşma oranı düzenli şekilde artmaktadır (OECD, 1990, s. 101).

5. TOPLU PAZARLIK

Norveç'te toplu pazarlık LO ile NHO arasında imzalanan temel antlaşma ve iş uyuşmazlığı yasası ile düzenlenmektedir. Kamu sektörü için ayrı düzenlemeler sözkonusudur. Temel anlaşma 1935 yılından beri Norveç çalışma hayatının esasını oluşturmaktadır (LO, 1991, s. 9). Anlaşma en son 1990 yılında yenilenmiştir. 1993 yılı aralık ayında sona erecek olan anlaşma 3 bölümden oluşmaktadır. I. bölüm örgütlenme özgürlüğü, görüşme ve iş mücadelesi hakkı, iş uyuşmazlıkları, özel anlaşmalar, işveren ve işçi temsilcilerinin seçimi, hak ve yükümlülükler, iş güvenliliği, meslek, sağlık hizmetleri ile düzenlemesini hizmet akımının feshi, bilgi, işbirliği ve yönetime katılma, gece ücretlerinin tespiti ücret ödenme şekli ve sendika aidatları ile ilgili düzenlemelere yer vermektedir.

II. Bölüm işbirliği anlaşması olarak ifade edilmektedir. Bu bölümde işletmede işçinin katıldığı işçi ile işveren arasında işbirliğini geliştirmeye yönelik komitelere yer verilmekte, komitelerin yapıları, faaliyetleri ele alınmaktadır. III. bölüm ise ek anlaşmaları içermekte, 9 ek anlaşmaya yer vermektedir. Bu anlaşmalar arasında teknolojik gelişme ve kompüter ve sistemler anlaşması, part-time çalışma anlaşması, çalışma hayatında kadın ver erkek eşitliği anlaşması sayılabilir (LO-NHO, 1990, s. 6).

Norveç'te toplu pazarlık sistemi merkezi bir niteliğe sahiptir. Kural olarak iki yıl süren toplu sözleşmelerin büyük bölümü yazın sona erdiğinden toplu görüşme pazarlıkları bir önceki sonbahardan itibaren başlatılmaktadır. Görüşmelern şekli ve temel talepler sendikaların katılımı ile merkezde belirlendiği için yerel sendikalar ve işyeri örgütleri taleplerini federasyona, federasyon da LO'ya iletmektedir. LO yönetim kurulu, genel konseyi toplantıya çağırarak temel ilkeleri belirlemekte, genel konsey bu ilkeleri gözden geçirdikten sonra da ücret grupları için ayrıntıları ve temel ilkeleri belirlemekte, genel konsey bu ilkeleri gözden geçirdikten sonra da ücret grupları için ayrıntıları ve temel noktaları belirlemek amacı ile toplantılar düzenlemektedir (ETUI, 1987, s. 8-10).

Ülkede toplu pazarlık ulusal ve yerel düzeyde gerçekleştirilmektedir. Son yıllarda 4 farklı modelle karşılaşılmaktadır. İlki LO ile NHO arasında yapılan ulusal düzeyde pazarlıktır. Bu pazarlıkta genel esaslar belirlenmekte, belirlenen esaslar doğrultusunda işçi ve işveren federasyonları kendine özgü koşulları görüşmektedir. Diğer pazarlık modeli üçlü yapıdadır. LO, NHO ve hükümet temsilcileri biraraya gelerek ücret artışları ile vergi bağlantıları ve benzeri konuları ele almaktadırlar.

III. modelde çok sayıda federasyon ortak pazarlık yapmaktadır. Bu tür pazarlıklar devletin işveren olduğu durumlarda sözkonusudur. IV. modelde ise her federasyon ilgili işveren federasyonları ile pazarlık yapmaktadır. Norveç'te Ücret sözleşmelerinin taraf örgütlerinin üyelerince onaylanması zorunludur.

Ülkede kural olarak özel sektör için yapılan sözleşmeler kamu sektörü için emsal oluşturmaktadır. Toplu sözleşmeler genelde iki yıllıktır. Ancak ücret oranları her yıl gözden geçirilmektedir. Ücret pazarlıklarının en belirgin özelliğini "ücret dayanışması" politikası oluşturmaktadır. Bu politikaya göre, işçinin çalıştığı işletme ve işkolu dikkate alınmadan eşit işe ücret verilmesi sözkonusudur (LO, 1991, s. 8-10).

6. TOPLU İŞ UYUŞMAZLIKLARININ ÇÖZÜMÜ

Norveç'te toplu iş uyuşmazlıkları İş Uyuşmazlıkları Yasası ve LO ile NHO arasında yapılan temel anlaşmalarla çözümlenmektedir. Ülkede toplu sözleşme yürürlükte kaldığı süre içinde tarafların çalışma barışını koruma yükümlülükleri bulunmaktadır. Bu nedenle toplu sözleşme süresi içinde greve gidilmesi sözkonusu değildir.

Toplu sözleşmelerin yorumu veya toplu sözleşme hükümlerinin yerine getirilmemesi ile ilgili uyuşmazlıklar önce çeşitli düzeylerde görüşmeler yolu ile çözümlenmeye çalışılmakta, anlaşma sağlanamaması halinde iş mahkemesine başvurulmaktadır. İş mahkemesi 7 kişiden oluşmakta, bunlardan ikisi işçi, ikisi işveren tarafından belirlenmekte, üçü bağımsız üye olmaktadır.

Toplu sözleşme görüşmelerinin başarısızlıkla sonuçlanması halinde ise greve gidilmeden önce arabuluculuk aşamasından geçilmesi zorunludur. Arabuluculuk süresi içinde tarafların grev ve lokavta gitmeleri sözkonusu değildir. Taraflar arabuluculuk aşamasında anlaşma sağlanamaması veya arabulucunun önerisinin taraf örgütlerin üyeleri arasında yapılan oylama sonucunda reddedilmesi halinde grev ve lokavta gidilebilmektedir. Ancak yasa bu durumda greve gitmeden önce 4 günlük bir bekleme süresi öngörmüştür.

Norveç'te 19 Aralık 1952 yılında çıkarılan bu yasa ile zorunlu ve gönüllü uzlaştırma sistemi oluşturulmuş, bu amaçla ulusal ve bölgesel ücret kurulları kurulmuştur. Yasaya göre, gönüllü uzlaştırmaya gidilebilmesi için arabuluculuk aşamasından sonra her iki tarafın talepte bulunması gereklidir. Ancak uygulamada gönüllü uzlaştırmaya fazla başvurulmamaktadır.

Zorunlu uzlaştırma ise hükümetin talebi üzerine parlementonun verdiği karar uyarınca devreye girmektedir. Bu uygulamaya genelde toplumu büyük ölçüde etkileyen uyuşmazlıkların çözümünde başvurulmaktadır. Noveç'te grev ve lokavt eşit değerde mücadele aracı olarak kabul edilmiştir.

Kural olarak tüm çalışanlar grev hakkına sahiptir. Ancak 13 Mart 1936 tarihinde çıkarılan yasa ile polislerin greve gitmeleri yasaklanmıştır. Benzer durum askeri personel ile önemli kamu görevlerinde bulunanlar içinde geçerlidir. 18 Temmuz 1958 tarihinde çıkarılan kamu sektöründe iş uyuşmazlıkları ile ilgili yasa diğer kamu görevlilerine belirli kısıtlamalarla grev hakkı tanımıştır.

Norveç'te siyasi grev, vahşi grev konularında yasal düzenlemeler sözkonusu değildir. Bu tür grevler "barış yükümlülüğü" dikkate alınarak değerlendirilmektedir. Sempati grevi ile siyasi grevlere ise NHO ve LO arasında yapılan temel anlaşma ile belirli sınırlamalarla izin verilmekte, bu grevlerin barış yükümlülüğünü bozmadığı kabul edilmektedir (LO, 1984, s.55-63; NAF, s. 8-9; s. 7-10).

7. SİYASİ PARTİLERLE İLİŞKİLER

Norveç'te AF ve YS siyasi partilerle organik bir bağlantı içine girmemişlerdir (ILO, 1984, s.18). LO ise kuruluşundan bu yana 1925-1927 yılları dışında İşçi Partisi ile yakın ilişki kurmuştur (Lorenz, 1993, s. 328). Parti ile LO arasındaki ilişki, işbirliği komiteleri aracılığı ile sağlanmaktadır. Ulusal düzeyde işbirliği komitesi üyelerini LO ile parti üst düzey yöneticileri oluşturmaktadır. Komite düzenli şekilde toplanarak parti ile sendika

organları arasında uyum sağlamaya çalışmaktadır. Benzeri komiteler yerel ve bölgesel düzeyde de kurulmuştur. Ayrıca LO başkanı partinin yönetim komitesinde yer almakta (ETUI, 1987, s.42-51), LO sürekli olarak işçi hükümetlerinde temsil edilmektedir (Upham, 1991, s.349).

Norveç'te yerel sendikalar üyelerinin çoğunluğunun talebi üzerine partiye toplu şekilde üye olabilmektedirler. Ancak bu tür üyelik halen parti üyelerinin küçük bir bölümünü oluşturmaktadır (ETUI, 1987, s.17). Ayrıca İşçi Partisi seçim kampanyalarında ve örgütsel faaliyetlerinde LO'dan mali destek sağlanmaktadır (ILO, 1984, s. 17). Ancak partinin esas gelir kaynağını önceki seçimlerde aldığı oy oranında tüm partilere devlet tarafından verilen yardımlar oluşturmaktadır (Upham, 1991, s. 349).

8. YÖNETİME KATILMA

Norveç'te iş konseyinin temelini oluşturan üretim komiteleri II. Dünya Savaşı'ndan sonra kurulmuştur. İş konseyleri ilk defa 1966 temel anlaşmasında yer almıştır (ETUI, 198, s. 49). 1990 temel anlaşması en az 1000 işçi çalıştıran tüm işletmelerde işçi ve işveren temsilcilerden oluşan iş konseyleri kurulmasını öngörmektedir. 100'den az işçi çalıştıran işletmelerde ise taraflardan birinin talebi üzerine iş konseyleri oluşturulabilmektedir.

Konseylerin üye sayısı işletmede çalışan işçi sayısına göre değişmektedir. Buna göre 100'den az işçi çalıştıran işletmelerde iş konseyleri 3 işveren, 2 işçi temsilcisinden oluşmaktadır. 100-400 arasında işçi çalıştıran işletmelerde konsey 5'er işçi ve işveren temsilcisinden, 400'den fazla işçi çalıştıran işletmelerde 7'şer temsilciden meydana gelmektedir.

Konseye temsilci seçilebilmek için 20 yaşından büyük olmak ve en az 2 yıldan beri işletmede çalışmak gereklidir. Konsey başkanı aksi kararlaştırılmadıkça işveren, sekreter işçi temsilcisinden oluşmaktadır. Konsey genelde ayda bir defa toplanmaktadır. İş konseylerinin işbirliği yolu ile üretimi arttırmak, çalışanlara maksimum fayda sağlamaktır.

Konseyler işletmenin mali durumu, pazar payı, üretim ve satış koşulları ile işçilerin ve onların çalışma koşullarını etkileyen yatırım, üretim metodları, kalite, ürün geliştirme, yeniden yapılanma, genişleme planları gibi konuları tartışmaktadır. İşverenin kararları üzerinde konseyin etkili olabilmesi için konseye gerekli bilgilerin işveren tarafından belirli bir süre önce bildirilmesi gereklidir.

İşveren iş güvenliği ile ilgili tedbirlerin oluşturulması için konseye yetki verebilmektedir. Bu yetki İş Çevresi Yasası'na göre oluturulan iş komitelerinin yetkilerini sınırlandırmamaktadır. Konsey ücret, çalışma saatleri, toplu sözleşmenin yorumu ile ilgili uyuşmazlıklar veya iş akitleri ile ilgilenmektedir. Çalışma saatleri, standart ve parça başına ücret sistemleri genelde konseyde tartışılmakta ancak bu konuda bir anlaşma yapılamamaktadır (LO-NHO, 1990, s. 37-41).

Teşebbüs düzeyinde yönetime katılma ise 1972 ve 1976 yılında çıkarılan şirketler yasaları ile düzenlenmiştir. 1972 yasası 200'den fazla işçi çalıştıran maden işletmelerinde pay sahipleri genel kuruluna ek olarak üyelerin 1/3'ü işçiler tarafından belirlenen bir şirket kurulunun oluşturulmasını öngörmüştür. Kurul yatırım planları, rasyonelleştirme, personelle ilgili konularda görüş bildirmektedir.

Kurulun bu konulardaki önerileri genel kurulda dikkate alınmaktadır. Kurul üyeleri teşebbüsün mali raporlarını inceleme hakkına sahiptirler. Üyelerinin 1/3'nün isteği üzerine nispi temsil esasına göre kurul müdürler kurulu oluşturabilmektedir. Müdürler teşebbüsün yönetim kadrosunu belirlemektedir. 200 ile 50 işçi arasında işçi çalıştıran teşebbüslerde ise müdürler kurulu üyelerinin 1/3'ü işçiler tarafından seçilmektedir. 50'den az işçi çalıştıran teşebbüslerde sistem taraflar arasında yapılan anlaşmalarla belirlenmektedir (ILO, 198, s.49-50).

1976 yılında çıkarılan 1989 yılında değiştirilen yasa ise 30'dan fazla işçi çalıştıran tüm anonim şirketlerde işçilerin müdürler kurulu ve ortak kurulda 1/3 oranında temsil edilmelerini öngörmektedir. Yasaya göre, 30-50 işçi çalıştıran teşebbüslerde işçiler bir yönetim kurulu üyesi ile oy hakkı olmayan bir gözlemci belirleme hakkına sahiptirler. İşçi temsilcileri tüm işçiler tarafından seçilmekte ve diğer yönetim kurulu üyeleri ile aynı haklara sahip bulunmaktadırlar. 200'den fazla işçi çalıştıran teşebbüslerden bir ortak kurulun bulunması zorunludur. Ancak işçilerin en az 2/3'ünü temsil eden sendikanın ve işçilerin çoğunluğunun talebi üzerine işverenin de onaylanması halinde ortak kurul kaldırılabilmektedir. Bu durumda müdürler kurulunda işçi temsilcisi sayısı bir tane arttırılmakta ve ortak kurulun yetkileri müdürler kurulunca devredilebilmektedir (ETUI, 1990, s. 45).

9. DİĞER ÖZELLİKLER

Norveç'te LO çeşitli ajanlarda yatırıma yönelmiştir. Halen LO Norveç Kooperatifler Birliği, Norveç Konut Federasyonu, Bankalar ve Çiftçiler Birliği ile birlikte bir sigorta şirketine sahiptir. Örgüt 50 yıldan beri kendi bankasını işletmektedir. Halk Konut Birliği kısmen LO'nun katılımı ile sosyal konut ve kültür merkezleri oluşturmaktadır. Çalışanlar Seyahat Birliği seyahat acentası ve bir dizi otel işletmektedir. Ayrıca örgüt bir yayın evine sahip bulunmaktadır (ETUI, 1987, s. 44-45).

10. SONUÇ

Norveç'te sendikalar diğer Avrupa ülkelerine göre daha merkezi bir yapıya sahiptir. İşçi ve işveren tarafında güçlü üst örgütler bulunmakta, çalışma hayatı bu üst örgütlerinin biraraya gelerek belirledikleri çerçeveye göre düzenlenmektedir.

Devletin müdahalesi sosyal taraflar arasındaki işbirliği sonucu azalmıştır.

KAYNAKÇA

Bratt, C., (1990), *Labor Relations in 18 Countries*, SAF.

EIRR, (1992), Cilt 226, November, 1992.

ETUI, (1987), *The Trade Union Movement in Norway*, Info, 17 Brussels.

ETUI, (1990), *Workers Reperesentation and Rights in the Workplace Western Europe* Brussels.

ILO (1984), *The Trade Union Situtions and Industrial Relations in Norway*, Geneva.

LO, (1991), *The Norwegan Confederation of Trade Unions* (document), Oslo.

LO-N HO (1990), NHO, *Basic Agreement of 1990*, Norway.

Lorenz, E. (1990), "Norway" *European Labor Unions* (ed. Joan Campbell), Toronto.

OECD, (1990), *Employment Outlook*, Brussels.

Temel Britanica, Cilt 13.

Upham. M. (1991), *Trade Unions of the World 1992-1993*, U.K.

A SIMPLE MODEL OF PRODUCTION AND INVESTMENT FOR PETROLEUM

Mahir FİSUNOĞLU*, Altan ÇABUK**

The purpose of this paper is to present an economical model for petroleum reservoir management which includes interaction amog a) current production rates, b) the rate of investment (in terms of pressure that will be given specific explanation) and c) the dependence of stocks on the time-path of production. Therefore, it will try to find an explanation how investment and production decisions are being taken in petroleum industry and bring the discussions from international level to a reservoir. The model is a modified version of the general resource model that is developed by Burt and Cummings (1970, s.576-590). The same issue is presented in a different manner in Dasgupta and Heal (1979).

The argument begins with a technical description of a petroleum reservoir, and an attempt is mode to describe the idea of investment. After, the management model is presented, the mathematical development for this model is included in appendix. An economic interpretation of the resulting decision rules for production and investment is given in next section, and concluding remarks are given in final part.

1. PETROLEUM RESERVOIR

A petroleum reservoir is a combination of porous and permeable rocks saturated with a solution of oil, gas, and ordinarily water. An undigged reservoir exist under high pressure, imposed on the reservoir by, for example, confining levers of rock, and aquifer which surrounds the reservoir, a gas cap, or some combination of them (Craft and Hawkins, 1950; Clart, 1951).

When the reservoir is tapped by a well, an immediate pressure results. The pressure in the well-hole is considerably less than the pressure in the reservoir. As a result, the tightly compressed molecules of oil and gas expand and move in the direction of well. similarly, it is the pressure differential between the bottom and top of the well, if great enough, gives rise to the continued natural flow of the oil-gas solution to the surface. That kind of production is referred to as "natural drive".

What would happen, however, if the pressure is not "great enough" Because, it is obvious that pressure is a key element in petroleum production. Whereas the discussion thus far has been focused on natural pressure in the reservoir, it should be noted that pressure may be maintained or increased artificially through investment activities. Water, gas, or other chemicals may be pumped into reservoir. Therefore, production

(*) Professor at Çukurova University, Department of Economics - ADANA

(**) Associate Professor at Çukurova University, Department of Econometrics - ADANA

rates generally will depend strongly on investment but also on the time-path of investment but also on the time-path of investment.

The below discussion is to the individual firm. The extension to n firm will be introduced later.

For some planning horizon of T periods, t=1,2,....,T, it is assumed that the total quantity of extractable petroleum in the reservoir, X, is a function of the time-path of the totel volume of petroleum extracted, $Q_t = (Q_1, Q_2, ..., Q_T)$ and gross investment, $I_t = (I_1, I_2, ..., I_T)$ during period t:

(1) $$X_t = X(Q_t, I_t, A_t)$$

$$\frac{aX_t}{aQ_t} \leq 0 \ , \quad \frac{aX_t}{aI_t} \geq 0 \ , \quad \frac{aX_t}{aA_t} \geq 0$$

where Q_t is the total volume of petroleum extracted from the reservoir, It is gross investment for all capital components, and, A_t denotes a technology variable which represents the state of the art during period t.

Total petroleum production over the T period horizon should not exceed the extractable stock X:

(2) $$\sum_{t=1}^{T} Q_t \leq \sum_{t=1}^{T} X(Q_t, I_t, A_t)$$

An upper bound, Ut, on production per period is introduced. The magnitude of Ut is determined by reservoir pressure at time t which, in turn, is a function of the previous and current values of production, and investment levels, and capital stock available at the beginning of period t:

(3) $$U_t = U(Q_t, I_t, K_t, A_t)$$

$$\frac{aU_t}{aQ_t} \leq 0 \ , \quad \frac{aU_t}{aI_t} \geq 0 \ , \quad \frac{aU_t}{aK_t} \geq 0 \ , \quad \frac{aU_t}{aA_t} \geq 0$$

where K_t is the capital stock at the beginning of period t, and It has two components: net investment and replacement investment such that net investment is; dKt/dt and replacement investment is μKt (μ is the depreciation rate of capital in the petroleum industry).

The cost of production is given by

(4) $$C_t = C(Q_t, I_t, K_t, A_t)$$

$$\frac{aC_t}{aQ_t} \geq 0 \;,\; \frac{aC_t}{aI_t} \geq 0 \;,\; \frac{aC_t}{aK_t} \leq 0, \quad \frac{aC_t}{aA_t} \leq 0$$

If sufficient pressure exists for production via natural drive, the level of C_t depends solely on the previous paths of Q and I. When pumping is required, i.e., $(ac_t / aQ_t) > 0$, K enters the cost function as an additional argument as in equation (4).

Having specified the production and cost relations of petroleum extraction, production and investment model for the reservoir management may now be suggested for the n firms case.

It is assumed that production of each individual firm from reservoir is so small that the firms may be viewed as price takers. Furthermore, for a T period time horizon, all prices are assumed to be known.

Each firm J (j=1,2, ...,n) is assumed to maximize the value of a stream of discounted profits from the sale of petroleum over the planning horizon.

(5) $$\sum_{t=1}^{T} [\, p_t Q_{jt} - C(Q_{jt}, I_{jt}, K_{jt}, A_{jt}) \,] \alpha_t$$

where Pt is the unit price of petroleum, and $\alpha_t = 1 / (1+r)t$ is the discount factor during the period t. Therefore, $P_t Q_{jt}$ represents gros revenues, while the second term in the brackets the totel cost of the firms.

The following relations are assumed to apply production process:

(6a) $$\delta_{jkt} = \delta(Q_{jkt}, I_{jkt}, K_{jkt}, A_{jkt})$$

(6b) $$K_{jk,\, t+1} = K_{jk\,(t+1)} - \delta_{jkt} K_{jkt}$$

where δ_{jkt} denotes the depreciations of firm j's stock of capital component K during period t (Notice that μ is the total depreciation rate in the petroleum industry). Equation 6b states that the stock of capital component K at the end of period t;i.e., the beginning of period t+1, equals the initial stock minusdepreciation. Depreciation is assumed to decrease with gross investment and to increase with Q and K. Therefore,

(7) $$\frac{a\delta_{jkt}}{aI_{jkt}} \leq 0, \quad \frac{a\delta_{jkt}}{aQ_{jkt}} \geq 0, \quad \frac{a\delta_{jkt}}{aK_{jkt}} \geq 0, \quad \frac{a\delta_{jkt}}{aA_{jkt}} \leq 0 \text{ or } \geq 0$$

The relevant optimization problem is expressed by the following for whole industry:

(8) $$\text{Max} \sum_{t=1}^{T} \sum_{j=1}^{n} \{ P_t Q_{jt} - C(Q_{jt}, I_{jt} K_{jt}, A_{jt}) \} \alpha t$$

such that

(9) $$K_{jk,\,t+1} = K_{jk\,(t+1)} - \delta_{jkt} K_{jkt}$$

(10) $$Q_{jt} \leq U_{jt} (Q_{jt}, I_{jt}, K_{jt}, A_{jt})$$

(11) $$\sum_{t=1}^{T} \sum_{j=1}^{n} Q_{jt} \leq \sum_{t=1}^{T} \sum_{j=1}^{n} X (Q_{jt}, I_{jt}, A_{jt}) \text{ where } Q_{jt} \geq 0, I_{jt} \geq 0$$

Necessary conditions for a maximum in system (8) through (11) are developed in appendix.

2. OPTIMAL PATH FOR PRODUCTION AND INVESTMENT

Rearrangement of terms in Appendix yield the following relations which characterize optimal paths for production and investment.

For the reservoir during all periods t, (t=1,2,....,T) for which I_{jt} and Q_{jt} are positive.

(12) $$\left(p_t - \frac{aC_{jt}}{aI_{jt}}\right) \alpha_t = \sigma\alpha_t \left(1 - \frac{aX}{aQ_{jt}}\right) + \Phi_{jt} \alpha_t$$

$$- \sum_{t=1}^{T} \sum_{l=1}^{n} \Phi_{lt} \frac{aU_{lt}}{aQ_{jt}} \alpha_t + \sum_{k=1}^{m} D_{jk,t+1} \alpha_{t+1} \frac{a\delta_{jkt}}{aQ_{jt}}$$

$$+ \sum_{t=T+1}^{T^*} \frac{aC_{jkt}}{aQ_{jt}} \alpha_t + \sum_{t=T+1}^{T^*} \sum_{l=1}^{n} \frac{aC_{lt}}{aQ_{jt}} \alpha_t$$

$l, j = 1,2, \ldots, n$

(13) $$\frac{aC_{jt}}{aI_{jkt}} \alpha_t = D_{jk,\,t+1} \alpha_{t+1} \frac{a\delta_{jkt}}{aI_{jkt}} + \sigma\alpha_t \frac{aX}{aI_{jkt}}$$

$$+ \sum_{t=1}^{T} \sum_{l=1}^{n} \Phi_{lt}\,\alpha_t + \frac{aU_{lt}}{aI_{jkt}} - \sum_{\substack{l=1 \\ lj}}^{n} \frac{aC_{lt}}{aI_{jkt}}\,\alpha_t$$

$$- \sum_{t=T+1}^{T^*} \sum_{l=1}^{n} \frac{aC_{lt}}{aI_{jkt}}\,\alpha_t \qquad \begin{matrix} l, j = 1,2,....,n \\ k = 1,2,....,n \\ t = 1,2,....,n \end{matrix}$$

At any t, (t=1,2, ...,T), any firm j produces at the rate described by Equation 12, assuming that $Q_{jt} \geq 0$; conditions for a zero production rate are described below. The left-hand side of Equation 12 is the present value of marginal net income to j during period t. On the right-hand side of Equation 12 are six term which may be interpreted as the "user cost" of an increment in production during period t by firm j. User cost is defined by A. Scott (1953: 368-384) as ".. the present value as future profit foregone by a decision to produce a unit of output today". In our case, "future profit" corresponds to future net incomes to the reservoir.

The terms $\sigma\alpha_t$ may be interpreted as the marginal scarcity of petroleum to the reservoir as a whole for the entire period t, (t=1,2,...,T), may be nonzero only in the case where equality holds in Equation 10; i.e., the endogeneously determined stock X is exhausted at or before T. Therefore $\sigma\alpha_t$ measures the increase in net incomes from the reservoir associated with an incremental change in the endogeneously determined stock. The value is weighted by $\{1 - (aX/aQ_{jt})\}$ which is no less than one. Because, by Equation 1, $aX/aQ_t \leq 0$ which reflects the impact on the total stock of an increment in production by firm j in t.

The Lagrangian multiplier Φlt, (l=1,2, ... n), is associated with the above constraint set 12 that implies an upper bound Ult on each firm I's production rate during any period τ, $t \leq \tau \leq T$, during which Ult is effective for any firm 1. Therefore Φlt measures the increase in net incomes which would result from an incremental relation of the constraints, and aU_{lt} / aQ_{jt} measures the relation obtained from an incremental change of the firm j's production in time t.

The multiplier Djk, t+1 measures the marginal productivity of capital K used by firm J in all future periods, t+1, T+2, ..., T*. The terms $a\delta_{jkt} / aQ_{jt}$ measures the capital consumed in t by an increment in production by j.

In summary, the rate characterized by Equation 12 is as follows: produce at a rate where marginal net income to firm j equals the user cost associated with firm j's production. The user cost reflects not only the impact of Q_{jt} on future cost internal to j, but also external effects which result from J's production; i.e., effects on the aggregate recoverable stock τ, effects on other firms' maximum rates of production Φ, and impacts on all firms' direct production costs.

Equation 13 shows the optimal level of firm j's investment in capital K during t, (t=1,2, ..., T). The left-hand side is the present value of marginal cost of such investment

to firm j. The right-hand side is an aggregate benefits to the reservoir as a whole associated with such investment. The interpretation of Equation 13 is: equate the marginal cost of investment to benefits associated with such investment.

3. FINAL OBSERVATIONS

In discussion above, reference has been made to the problem of choosing T, the planning horizon. In terms of analytical purposes, this problem is discussed in some detail in other works (Cummings, 1969, s.201-2101; Reffindalil, 1953, s.131-138; Hotellig, 1931, s.131-138; Smith, 1968; s.409-431). If recursive techniques are not used, it will generally be necessary to run a sensitivity analysis on an arbitrarily chosen T, and to continue with increasingly larger values of t until the impact of changes in T, vis-a-vis the resulting solution, is sufficiently small to be regarded as negligible.

Appendix

The optimization problem expressed above by Equation 8 through 11 may be treated within the framework of the Kuhn-Tucker theorem (Radley, 1964: 188-93). Assuming that the function in 8 through 11 are continuous, and posses first order partial derivatives with respect to each argument, the following Lagrangian objective function F may be derived:

$$(14) \quad F = \sum_{t=1}^{T} \sum_{j=1}^{n} [\, p_t Q_{jt} - C(Q_{jt}, I_{jt}, K_{jt}, A_{jt}) \,] \alpha_t$$

$$- \sum_{j=1}^{n} \sum_{k=1}^{m} D_{jk,t+1} \alpha_t [\, K_{jk,t+1} - K_{jkt} - \delta_{jkt}(Q_{jkt}, I_{jkt}, K_{jkt}, A_{jt}) \,]$$

$$- \sum_{j=1}^{n} \Phi_{jt} \alpha_t [\, Q_{jt}, U(Q_{jt}, I_{jt}, K_{jt}, A_{jt}) \,]$$

$$- \sigma\alpha_t [\sum_{t=1}^{n} \sum_{j=1}^{n} Qjt - X(Qt, It, Ajt)] + \sum_{j=1}^{n} \sum_{k=1}^{m} \delta_{jkt} \alpha_t I_{jkt}$$

Necessary and sufficient conditions for a maximum for Equation 14 is

$$\frac{aF}{aQ_{jt}} = \frac{aF}{aI_{jkt}} = \frac{aF}{aK_{jkt}} = \frac{aF}{aD_{jk,t+1}} = \frac{aF}{a\Phi_{jt}} = \frac{aF}{a\sigma} = \frac{aF}{aA_{jt}} = 0$$

REFERENCES

BURTH, H.R. and Cummings, R.S. (1970), "Production and Investment in Natural Resource Industries" in *American Economic Review*, 60, 576-590.

CLARK, N.J. (1951) "A review of Reservoir Engineering" in *World Oil*.

CRAFT, B.C. and HAWKINS, Jr. K.F. (1950) *Applied Petroleum Reservoir Engineering*, Englewood Cliffs.

CUMMINGS, R. (1969) "Some Extensions of the Economic Theory of Exhaustible Resources" in *Western Economic Journal*, 7, 201-210.

DASGUPTA, P.S. and HEAL G.M. (1979) *Economic Theory and Exhaustible Resources*, Cambridge University Press.

HOTELLIG, H. (1931) "The Economics of Exhaustable Resources" in *Journal of Political Economy*, 31, 131-138.

RADLEY, C. (1964) *Nonlinear and Dynamic Programming*, Reading, 188-193.

RERFINDALIL, O.G. (1953) "Some Fundementals of Mineral Economics" in *Land Economics*, 31, 131-138.

SCOOT, A. (1953) "Nates on User Costs" in *Economic Journal*, 63, 368-384.

SMITH, V. (1968) "Economics of Production from Natural Resources" in *American Economic Review*, 58, 409-431.

DOLAYLI VERGİLERİN FİYAT VE ÜRETİM ETKİLERİ

Süleyman ÖZMUCUR*

1. GİRİŞ

Bu makalenin amacı dolaylı vergilerin ekonomi üzerindeki etkilerini incelenmektir. Dolaylı vergilerin en önemli etkileri göreli fiyatlar üzerine olmaktadır. Göreli fiyatlardaki etki ise ekonominin diğer bütün kesimlerine yansımaktadır. Talep ve arz, üretim, kamu geliri, dış ticaret ve gelir dağılımı göreli fiyatlardan önemli ölçüde etkilenmektedirler.

Dolaylı vergilerin ilk etkisi verginin uygulandığı mamul fiyatın artması biçiminde olmaktadır. Özellikle kamu iktisadi teşebbüsleri açısından ortaya bir ikilem çıkmaktadır. Vergi oranının artırılması mamul fiyatını artırmaktadır.Ara malı üreten bir sektördeki, örneğin petrol ürünleri, bu artış diğer bütün kesimlere yansımaktadır. Fiyatlar genel düzeyi buna bağlı olarak artmaktadır. Enflasyonun kontrolu açısından temel ara mallardaki dolaylı vergi oranının düşük tutulması yerinde olacaktır. Ancak bu merkezi hükümet gelirinde önemli kayıplara neden olabilecektir. Artan bütçe açığı ilave borçlanma, ilave para artışlarına ve fiyat artışlarına neden olacaktır. Bu dengenin dikkatli bir biçimde kurulması gerekmektedir. Bunun için ise dolaylı vergilerin etkilerinin ayrıntılı olarak incelenmesi ilk şarttır. Bu makalenin temel amacı da budur. Vergilerin etkilerinin tamamının incelenmesi ancak bir SAM (sosyal muhasebe matrisi) ve genel denge modeli çerçevesinde yapılabilecektir. Ülkemiz için bu tablonun tahmin edildiği en son yıl 1973 olduğundan, burada daha sınırlı bir yaklaşıma gidilecek ve girdi/çıktı tablosu yardımıyla özellikle fiyat etkileri incelenmeye çalışılacaktır.[1]

---

[1]Vergilerin etkileri konusunda Newbery, D. & N. Stern (eds). The Theory Taxation for Developing Counties. A World Bank Publication. Oxford University Press. 1987 yaralı makaleleri kapsamaktadır. Özellikle: Hughes, G. "The Incidence of Fuel Taxes: A Comparative Sdudy of Three Countries", ss. 533-559. Ahmad, E. & N. Stern," Alternative Sources of Government Revenuc: Examples from India, 1979-80" ss. 281-332. Deaton, A. "Econometric Issues for Tax Design in Developing Countries", ss. 92-113. Stern, N. "The Theory of Optimal Commodity and INcome Taxaiton: An Introduction" ss. 22-59. Stern. N. "Aspects of the General Theory of Tax Reform" ss. 60-91. Musgrave, R. A. "Tax Reform in Developing Countries", ss. 242—263. Ayrıca bakınız: Shah, A. & J. Whalley "Tax Incidence Analysis of Developing Countries: An Alternative View" The world Bank Economic Reviw. Vol. 5 No. 3. September 1991. pp. 535-552. Buffie, E. F. "The Short- and Long-Run Effects of Fical Policy" World Bank Economic Review. Vol. 6. No. 2. May 1992. pp. 331-351. Morishima, M. & T. Nose "Input-output analysis of the effectivenss of fical policies for the United Kingdom, 1954" Morishima, M. , Y. Murata, T. Nosse, M. Satio (eds). The Woryking of Economic Models. Cambridge University Press. Cambridge. 1972. ss. 71-143 Saito, M. "A General equilibrium analysis of prices and outputs in Japan, 1953-1965" Morishima, M. , Y. Murata, T. Nosse, M. Saito (eds.) The Working of Econometric Models Cambridge University Press. Cambridge. 1972. ss. 145-240 Klein, L. R. Lectures in Econometricsm. North-Holland. 1983. Bardazzi, R. , M. Grassini, E. Longobardi, "Vaue added Taxes and Other INdirect Taxes in an EEC Country Model: The Italian Case" Economic System Research Vol. 3 No. 1. 1991. ss. 37-47. Otomotik istikrar sağlayıcılar konusunda bakınız: Özmucur, S. "More on Built-in Flexibility

(*) Prof.Dr., B.Ü., İ.İ.B.F. İktisat Bölümü-İSTANBUL

2. DOLAYLI VERGİLER, FİYAT VE ÜRETİM: KISMİ ANALİZ

Bir monopol için ortalama ve toplam gelir eğrileri (Şekil 1) :

$AR = a - b\,Q$
$TR = AR * Q = a\,Q - b\,Q^2$
Q- talep miktarı
P- mamül fiyatı
TR- toplam gelir
$a, b > 0$

marjinal gelir (MR) ise
$MR = \partial TR / \partial Q = a - 2b\,Q$

Ortalama maliyet (AC) eğrisi :
$AC = c + d\,Q\ ,\ c, d > 0$

Toplam maliyet (TC) :
$TC = AC * Q = cQ + dQ^2$

Majinal maliyet (MC) :
$MC = \partial TC / \partial Q = c + 2d\,Q$

Marjinal maliyetin marjinal gelire eşit dolduğu miktar (MR = MC) :
$a - 2\,b\,Q = c + 2\,d\,Q$

$Q = (a-c) / (2\,(b+d))$

Bu miktardaki fiyat :
$P_o = a - b\,(a-c) / (2\,(b+d))$

---

of Taxation", Public Finance 1979, Cilt 34, No. 3.ss. 443-451. Ülkemizde vergi yükünün gelir gruplarına göre dağılımı konusunda M. Krzyzaniak ile yapmış olduğumuz çalışmalar vardır. Bakınız: Krzyzaniak M.&S. Özmucur. The Distribution of İncomes and Short-Run Burden of Taxes in Turkey 1968" Finanzarchiv. Cilt 32. No. 1.1973.ss.69-97 The Short Run Burden of Taxes in the Turkish Agriculture in the Sixties. Rice University Program of Development Studies. Discussion Paper No. 52.Houston. Texas. 1974. Tükiye'de Gelir Dağılımı ve Kısa Dönemde Vergi Yükü, 1968" İstatistik. Cilt 2, Eylül/Aralık 1974. (çeviren Nimla Heplevent). "The Short-Run Burden of Taxes on Turkish Agriculture in the Sixties". Public Finance, 1976. Clit 31. No. 1 ss. 31-57. "The Short-Rum Burden of Taxes on Turkish Agriculture in the Sixties-A Reply", Public Finance. 1978. Cilt 33. No. 1-2. ss. 168-169. "Altmışlarda Türk Tarımında Vergi Yükü" Maliye Araştırma Merkezi Konfirensları, 1981-1982 (28'inci seri), ss. 235-278. (çeviren T. Somay). Vergi tahsilat ve kaçağı konusunda bakınız: Özmucur, S. ve M. Çınar "Türkiye'de Gelir Vergisi Alınabilirliği ve Tahsilatı, 1974" Orta Doğu Teknik Üniversitesi Gelişme Dergisi. Güz 1978. Sayı: 21, ss. 130-141

[2]Bakınız: Musgrave, R.A. The Theory of Public Finance. MvGraw-Hill. 1959. ss. 276-311, ve Musgrave, R.A. & P.B. Musgrave, Public Finance in Theory and Practice (3 rd ed.) McGraw-Hill. 1980. ss. 464-468. Verginin talep değil arz eğrisindeki kaymalar olarak yorumlandığı durum için bakınız : Hirshleifer, J. & A.Glazer, Prive Theory and Applications (5th ed.) Prentice-Hall. New Jersey. 1992. veya Pindyck, R.S. & D.L. Rubinfeld, Microeconomics (2nd ed.). Macmillan Publishing Company. 1992.

Birim vergi uygulanması durumunda :
$MR_n = a - 2\,b\,Q - u$

Marjinal maliyet marjinal gelire eşit olduğu miktar ($MR_n = MC$) :
$Q_n = (a-c-u) / (2\,(b+d))$

ve fiat :
$P_n = a - b\,(a-c-u) / (2\,(b+d))$

Fiyat değişimi[3] :
$\Delta P = b\,u / (2\,(b+d))$

Fiyat değişimi vergi oranı yanında arz ve talep eğrilerinin eğimleri tarafından da belirlenmektedir. Sabit maliyetler varsayımı altında (d=0) fiyattaki değişme ayni verginin yarısı kadar olacaktır[4].

$\Delta P = u / 2$

Değer üzerinden alınan vergilerde (ad valorem) marjınal gelir :
$MR_r = (1-1)\,(a-2b\,Q)$, t - vergi oranı

Marjinal maliyetin marjinal gelire eşit olduğu miktar ($MR_r = Mc$) :

$Q_r = (1-t)\,(a-c) / (2\,(1-t)\,(b+d))$

ve fiyat:
$P_r = a - b\,(1-t)\,(a-c) / (2\,(1-t)\,(b+d)$

Fiyat değişmesi :
$\Delta P = b\,t\,(ad+bc) / (2\,[\,(b+d)^2 - tb\,(b-d)\,])$

Fiyat değişimi vergi oramı yanında arz ve talep eğrilerinin eğimleri tarafından da belirlenmektedir. Sabit maliyetler varsayımı altında (d = 0) fiyattaki değişme aynı verginin yarısı kadar olacaktır.[4]

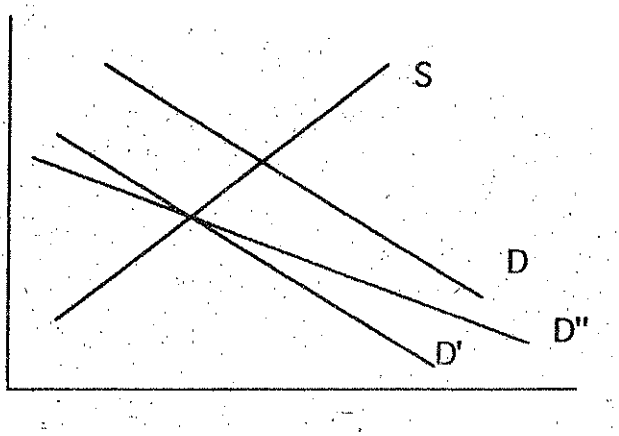
$\Delta P = tc / [2\,(1-t)]$

Kısmi analizde dahi arz ve talep eğrilerinin tahmin edilmesi etkilerin incelenmesi için gerekli olmaktadır.

---

[3]Bu değişme tam rekabet şartlarındaki bir piyasadakinin yarısıdır. Bakınız: Musgrave, R.A. Theory of Public Finance. McGraw-Hill. 1959. ss. 276-311, ve Musgrave, R.A. & P.B. Musgrave, Public Finance in Theory and Practice (3rd ed.) McGraw-Hill. 1980. ss. 464-468.

[4]Sabit maliyetlerin kapasite fazlasının olduğu durumda belirli bir üretim aralığı için geçerli olduğu düşünülmektedir. Bakınız Kalecki, M. Selected Essays on the dynamics of the capitalist economy. Cambridge University Press. Cambridge. 1971. Johnton, J. Statistical Cost Analysis. McGraw-Hil. New York.1960. maliyet fonkisonun düz olduğunu destekleyen çalışmalara örnekler vermektedir. Ayrıca bakınız: Shepherd, W.G. The Economics of Industrial Organization (3 rd ed.) Prentice-Hall. 1990 ve Scherer, F.M. & D. Ross. Industrial Market Structure and Economic Performance (3rd ed.) Houghton Mifflin Company. Boston. 1990.



Şekil 1. Dolaylı vergilerin piyasadaki fiyat, talep ve arz mektarlarına etkileri (S-arz eğrisi, D - talep eğrisi, D' - birim vergi uygulandıktan sonraki talep eğrisi, D'' - değer üzerinden alınan dolaylı verginin uygulanmasından sonraki talep eğrisi)

3. GİRDİ / ÇIKTI TABLOSU, DOLAYLI VERGİLER, FİYAT VE ÜRETİM:

Kısmi analize ekonomideki etkileşim dikkate alınmamaktadır. Özellikle ara malı üreten sektörlerin etkilerinin incelenmesi açısından bu büyük bir eksikliktir. Yapılması gereken girdi/çıktı analizi yardımı ile bu etkileşimi de analize dahil etmektir[5]. Bu nedenle mevcut olan en son toblodan, 1985 tablosundan yararlanılabir.[6]

Ekonomide bütün sektörler birbirlerinden mal ve hizmet alımı gerçekleştirmektedirler. Ara malı olarak kullanılan bu mamuller yanında bazıları nihai tüketimde yer almaktadırlar. Örneğin süt, peynir ve çukulata üretimde ara malı olmakta, süt olarak içildiğinde ise nihai mal olmaktadır. Bu ilişkiler girdi/çıktı tabloları yardımıyla incelenebilir.

[5]Bu konudaki klasik eser Leontief'e aittir. Bakını: Leontief, Wazzily W. The Structure of American Economy, 1919-1939. Oxford University Press. New York. 1941. Ayrıca Leontief, Wassily W. ve diğerleri, Studies in the Structure of the American Economy. Oxford University Press. New York. 1953. ve Leontief, Wassily W. Input-Output Economics (2nd ed.) Oxford University Press. New York. 1986. Çeşitli uygulamalar için bakınız: Brody, A. & A. P. carter (eds.) Input Output Techniques. North-Holland. Amsterdam. 1972. United Natins Industrial Development Organization, Proceedings of the Seventh International Conference on Input Output Techniques. New York 1984. Bulmer-Thomasm, V. Input Output Analysis in Developing Countries: Sources, Methods and Applications. John Wiley & Sons. New York. 1982. Ülkemizde uygulamalara bazı örnekler için bakınız: Korum, U. Input Output Analizi. A. Ü. SBF Yayın No 146. Ankara. 1963. ,Korum, U. Türk İmalat Sanayii ve İthal İkamesi: Bir Değerlendirme. A.Ü. SBF Yayın No. 408. Ankara. 1977. Kepenek, Y. Türkiye İmalat Sanayiinin Üretim Yapısı (1963 1973). Orta Doğu Teknik Üniversitesi. Ankara. 1977. ve Çiller. T. ve M. Kaytaz, KİT'lerin Ekonomideki Maliyet Artıcı Etkileri. İstanbul Ticaret Odası Yayın No. 1988-3. Lebib Yalkın Yayınları. İstanbul. 1988.

[6]Devlet İstatistik Enstitüsü, 1985 Girdi/Çıktı Çalışmaları Sonuç Tabloları. Yayın No. 1397. Ankara. Aralık 1989. Ülkemizde 1959 ve 1963 Tabloları Devlet Planlama Teşkilatı, 1968, 1973, 1979 ve 1985 tabloları Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından hazırlanmıştır. Devlet İstatistik Enstitüsü 1990 Tablosunu hazırlama aşamasındadır. 1959 tablosunda 15, 1963 tablosunda 37, 1968 tablosunda 50, 1973, 1979 ve 1985 tablolarında 64 sektör mevcuttur. 1990 tablosunda sektör sayısının 1004e çıkarılması planlanmaktadır.

$X_i = X_{ij} + f_i$

$a_{ij} = X_{ij} / X_j$

X_{ij} - i sektöründe j sektörüne aramalı olarak satılan mamullerin değeri

f_i - i sektörününü nihai talep olarak kullanılan değeri

a_{ij} - j sektörünün birim üretimi için i sektöründen alması gerekli olan mamul değeri (teknik katsayılar)

Matrisler kullanılarak :

$X = AX + F$

X - n boyutlu sektörel üretim vektörü

F- n boyutlu sektörel nihai talep vektörü. Nihai talep özel tüketim, özel yatırım, kamu tüketimi, kamu yatırımı, stok değişimi, ihracat ve ithalat farkından oluşmaktadır. Nihai talebi oluşturan her unsurun etkisini ayrı ayrı incelemek mümkündür.

A - n X n boyutlu teknik katsayılar matrisi

$X - AX = F$

veya

$(I - A) X = F$

(I-A) - Leontief matrisi

Nihai talep kullanalarak sektörel üretim rakamları hesaplanabilir:

$X = (I - A)^{-1} F$

$(I - A)^{-1}$ - Leontief matisinin tersi veya Leontief ters matrisi

Leontief ters matrisinin satır toplamları ileriye doğru bağlantı katsayılarını vermektedir.

Toplam (doğrudan ve dolaylı) ileriye doğru bağlantı katsayıları:

$Ri = \Sigma r_{ij}$, J= 1, 2, ... n

r_{ij} - leontief ters matrisinin $(I-A)^{-1}$ elamanları

Toplam (doğrudan ve dolaylı) ileriye doğru bağlantı katsayıları her sektörün üretimine karşı nihai talebin bir birim artması halinde i sektöründe gerekli üretim artışını gösterir. Ekonomideki genel talep şartlarına i sektörünün ne ölçüde duyarlı olduğunu gösterir.

Toplam (doğrudan ve dolaylı) geriye doğru bağlantı katsayıları:

$R_j = \Sigma r_{ij}$, j= 1,2, . . .n

Toplam (doğrudan ve dolaylı) geriye doğru bağlantı katsayıları j sektörünün üretimine karşı nihai talebin bir birim artması halinde bu artışın doğrudan ve dolaylı girdi gereklerini karşılamak için bütün sektörlerin üretimindeki gerekli artışı verir. Ekonomiyi etkileme potansiyelini gösterir

İstihdam ve sermaye stokuna olan etkileri istihdam ve sermaye katsayıları yardımıyla incelenebilir.

$L = b\ Q\ Q$ - Leontief ters matrisi

$K = c\ Q$

$\mu = b\ Q\ F = L\ F$

$\pi = c\ Q\ F = K\ F$

Q - n x n boyutlu Leontief ters matrisi
b - n boyutlu birim üretim için gerekli istihdam vektörü
c - n boyutlu birim üretim için gerekli sermaye stoku vektörü
L - nihai talepteki bir birim artışı gerçekleştirmek için gerekli istihdam (doğrudan ve dolaylı)
K- nihai talepteki bir birim artışı gerçekleştirmek için gerekli sermaye stoku (doğrudan ve dolaylı)
μ - ekonomi için gerekli toplam istihdam
π - ekonomi için gerekli toplam sermaye stoku

Fiyatların incelenmesi de benzer biçimde yapılabilir.

$P = A'\ P + V$

P - n boyutlu fiyat vektörü

V - n boyutlu birim ürtimdeki katma değer vektörü

A' - n x n boyutlu devrik teknik katsayıları matrisi

$P - A'\ P = V$

ve

$P = (I - A')^{-1}\ V$

Sektörel fiyat düzeyi birim üretimdeki gayrisafi katma değer ile ilişkilendirilmiştir. Gayri safi katma değer elemanlarının her birinin etkisi ayrı ayrı incelenebilir. Gayri safi katma değerin elemanları olarak dolaylı vergiler, subvansiyonlar, ithalat vergileri, aşınma ve eskime, maaş ve ücretler ve diğer gelir görülmektedir. Her hangi bir sektördeki dolaylı vergi oranındaki artışın bütün sektörlerdeki fiyat artışlarına olan etkisi girdi/çıktı tablosu yardımıyla incelenebilir. Bu matris Leontief ters matrisinin devrik halidir. Leontief ters matrisindeki sütun toplamı fiyat etkileşiminde satır, satır toplamı ise sütun toplamı olarak yer almaktadır. Genelde baz yılda bütün sektörlerdeki fiyatlar bir kabul edilir ve katma değeri oluşturan elemanlar değiştirilerek diğer yıllardaki fiyatlar hesaplanır. Bu durumda önemli olan göreli fiyatlardır.

$\Delta P = (I - A')^{-1}\ \Delta V$

Bu hesaplamaların yapılmalarının basit olarak gösterilebilmesi için 1985 Girdi/Çıktı tablousu toplulaştırılarak 4 sektöre indirilmiştir. Bu setörler: birincil sektör (1985 tablousndaki 1 - 10 sektörlerin oluşturduğu tarım ve madencilik sektörleri), imalat (1985

tablosundaki 11-49 sektörlerinin oluşturduğu imalat kesimi alt sektörleri), altyapı (1985 tablosundaki 50-53, 56-60 sektörlerinin oluşturduğu enerji, inşaat, ulaştırma ve haberleşme) ve hizmetler (1985 tablousundaki 54, 55, 61-64 sektörlerinin oluşturduğu ticaret, bankacılık ve sigortacılık, kişisel ve kamu hizmetleri ve konut sahipliği sektörleri) sektörleridir (Tablo la-le).

Tablo 1a. Toplulaştırılmış 1985 Girdi/Çıktı Tablousu (Milyar Tl)[7]

						Tüketim		Sabit sermaye				Nihai	Toplam
	1	2	3	4	Toplam	Özel	Kamu	Özel	Kamu	Stok	İhracat	Tüketim	Talep
1 Birincil	973	4414	195	56	5638	4307	66	1	0	41	319	4652	10290
2 İmalat	1113	6568	3623	734	12038	8675	558	1042	760	213	3163	14412	26450
3 Altyapı	322	1502	781	482	3086	3523	265	1142	2305	15	1380	8630	11717
4 Hizmetler	262	1984	513	711	3471	5693	2091	131	170	19	1056	9160	12630
Toplam girdiler	2671	14468	5112	1983	24233	22198	2981	2317	3235	206	5918	36855	61087
Üretim değeri	8214	22345	11459	12358	54376								
Katma değer	5543	7877	6348	10375	30144								
Net dolaylı vergiler	134	628	200	714	1408								
İthalat vergisi	31	1150	0	1	1182								
Katma değer (faktör)	5646	6098	6147	9661	27553								
Aşınma	145	314	514	624	1596								
Net katma değer	5502	5784	5634	9037	25957								
Maaş ve ücretler	753	1415	1152	2668	5988								
Diğer gelirler	4749	4369	4482	6369	19969								
istihdam (1000)	8297	1954	1411	3699	15360								
Sermaye stoku	15673	23277	39287	5601	83769								

Tablo 1b. Teknik Katsayılar Matrisi, A[8]

	1	2	3	4
1 Birincil üretim	0.1185	0.1976	0.0170	0.0045
2 İmalat sanayi	0.1356	0.2939	0.3161	0.0594
3 Altyapı	0.0392	0.0672	0.0681	0.0390
4 Hizmetler	0.0319	0.0888	0.0448	0.0576
Toplam girdiler	0.3251	0.6475	0.4461	0.1604
Katma değer	0.6749	0.3525	0.5539	0.8396
Maaş ve ücretler	0.1368	0.2447	0.2045	0.2952
Diğer faktör gelirleri	0.8632	0.7553	0.7955	0.7048
istihdam katsayısı	1.0101	0.0874	0.1231	0.2993
sermaye katsayısı	1.9081	1.0481	3.4224	0.4532

[7]Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 1985 Girdi/Çıktı tablosu kullanılarak tarafımızdan toplulaştırılmıştır. İstihdam ve sermaye verileri ise Devlet Planlama Teşkilatı, Türkiye Ekonomisinde Sektörel Gelişmeler. Yayın No. DPT 2271. IPB-428. Temmuz. 1991. başlıklı eserden alınmıştır. Deflatörler kullanılarak 1988 fiyatlarıyla verimiş olan sermaye stoku verileri 1985 fiyatlarıyla izah edilmiştir.

[8]Teknik katsayıları matrisi, A sadece 4x4 boyutlu olan kısımdır. İstihdam ve sermaye katsayıları genelde B matrisi olarak ifade edilir. Burada hepsi tek bir matris halinde verilmektedir.

Tablo 1c. Leontief Matrisi, I - A

	1	2	3	4
1 Birincil üretim	0.8815	-0.1979	-0.0170	-0.0045
2 İmalat sanayi	-0.1356	0.7061	-0.3161	-0.0594
3 Altyapı	-0.0392	-0.0672	0.9319	-0.0390
4 Hizmetler	-0.0319	-0.0888	-0.0448	0.9424

Tablo 1d. Leontief Matrisinin tersi, (I - A) -1

	1	2	3	4	Satır Toplamı
1 Birincil üretim	1.1962	0.3526	0.1431	0.0339	1.7257
2 İmalat sanayi	0.2680	1.5579	0.5393	0.1217	2.4869
3 Altyapı	0.0725	0.1341	1.1226	0.0552	1.4196
4 Hizmetler	0.0692	0.1651	0.1090	1.0763	1.4196
Sütun toplamı	1.6059	2.2096	1.9139	1.2872	7.0166

Tablo 1e. Fiyat etkilerinin incelenmesi, (I-A') -1

	1	2	3	4	toplam
1	1.1962	0.2680	0.0772	0.0692	1.6059
2	0.3526	1.5579	0.1341	0.1651	2.2086
3	0.1431	0.5393	1.1226	0.1090	1.0139
4	0.0339	0.1217	0.0552	1.0763	1.2872
toplam	1.7257	2.4869	1.3844	1.4196	7.0166

4. DOLAYLI VERGİLER, FİYAT VE ÜRETİM: FİYAT ENDEKSLERİNDEKİ PAYLAR

Her hangi bir ürün fiyatındaki artış genel fiyat düzeyini toptan eşya fiyat endeksindeki payı ölçüsünde artıracaktır.Bu nedenle Devlet İstatistik Enstitüsü toptan eşya ve tüketici fiyat endekslerinin bileşimine kısa bir bakış yararlı olacaktır (Tablo 2a, 2b).

Tablo 2a. DİE 1987 Bazlı Toptan Eşya fiyat endeksi içindeki ağırlıklar[9]

	Devlet	Özel	Toplam
Tarım	0,00	31.88	23.03
Madencilik	6.75	0.93	2.54
İmalat	76.64	67.19	69.81
Enerji	16.61	0.00	4.62
Toplam	100.00	100.00	100.00
Tarım	0.00	100.00	100.00
Madencilik	74.92	25.08	100.00
İmalat	29.04	70.96	100.00
Enerji	100.00	0.00	100.00
Genel indeks	27.74	72.26	100.00
Alt sektör ağırlıkları			
Tarım	0.00	31.88	
Tahıllar		15.19	
Baklagiller		4.61	
diğer tarla ürünleri		18.66	
sebze ve meyveler		38.27	
çay		1.37	
canlı hayvanlar		14.03	
hayvansal ürünler		5.93	
su ürünleri		2.04	
Madencilik	6.75	0.93	
kömür madenleri	49.44	34.73	
ham petrol	21.75	34.59	
metalik madenler	0.39	12.24	
metalik olmayan madenler	19.42	18.44	
İmalat Sanayi	76.64	67.19	
gıda, içki, tütün	20.77	15.51	
tekstil	5.74	20.90	
orman ürünleri	1.25	2.49	
kağıt, kağıt ürünleri	3.52	3.06	
kimya, petrol ürünleri	48.51	16.35	
taş toprak sanayi	3.49	6.90	
metal ana sanayi	13.07	9.64	
makine, taşıt sanayi	3.95	24.62	
diğer imalat	0.00	0.53	
Enerji	16.61	0.00	
elektirik	89.20		
su	10.80		

Devlet İstatistik Enstiüsü toptan eşya fiyat endeksindeki ağırlıklar yardımıyla fiyat artışının genel fiyat düzeyine olan doğrudan etkisi görülebilir (Tablo 2a).

9 Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, Toptan Eşya ve Tüketici Fiyatları Aylık İndeks Bülteni Ocak 1991. Mayıs 1991. ss. X-XVII. Kapsanan maddeler ve 1981 bazlı endeks ile olan farklar da bu yayında yer almaktadır.

Toptan eşya fiyat endeksi devlet ve özel sektörler için ayrı ayrı hesaplanmaktadır. Devlet kesiminde sektörlerin payları: madencilik 6.75, imalt 76.64 ve enerji 16.61 dir. Özel kesimde ise tarım 31.88 imalat 67.19 madencilik 0.93. İmalat sanayi içinde petrol ürünlerinin payı devlet kesiminde 48.21, özel kesimde 16.35 dir. Petrol ürünlerindeki bir birimlik fiyat artışı devlet kesimi toptan eşya fiyatında 36.95 lik (48.21 * 76.64 / 100) bir artışa neden olmaktadır. Özel kesim toptan eşya fiat endeksine olan etki ise 10.99'dur (16.35 * 67.19 / 100). Devlet kesimindeki etkinin üçte birden fazla olması dikkati çekmektedir.

$P_t = \Sigma\, a_j P_j$, J. 1, 2, ...n

P_j - J sektöründeki fiyat düzeyi

P_t - genel fiyat düzeyi

Bu etki dolaylı etkileri kapsamadığından kısmi etki olarak düşünülebilir. Her hangi bir sektördeki fiyat arıtışı bu sektör mamullerini girdi olarak kullanan sektörlerin fiyatlarına da yansıyacaktır.

Benzer bir yaklaşımla tüketici fiyatlarına yansıması da incelenebilir (Tablo 2b). Tüketim harcamaları içinde konutla ilgili harcamaların payı kentlerde 26.15, kırsal kesimde 13.03 dür. Ulaştırma harcamaları ise tpolam harcamalar içinde kentlerde 6.48 lik kırsal kesimde ise 6.14 lik bir pay almaktadır. Konut harcamaları içindeki ortalama paylar dikkate alınarak tüpgaz etkisinin 0.6959 (2.66 * 26.15/100) ve fuel-oil etkisinin 0.0265 (0.1 * 26.15/100) olduğu görülebilir[10]. Bu oranlar oldukça düşüktür. Konut harcamaları içindeki en önemli pay kira almaktadır. Diğerlerinin payı bu nedenle yeterince belirleyici olmamaktadır.

Tablo 2b. DİE 1987 bazlı Tüketici Fiyat Endeksindeki ağırlıklar[11]

	Kent	Kır
Gıda	34.68	47.45
Giyim ve ayakkabı	12.8	13.88
Ev eşyası	11.24	11.63
Sağlık ve kişisel bakım	3.44	3.83
Ulaştırma ve haberleşme	6.48	6.14
Kültür, eğitim ve eğlence	5.01	4.04
Konut	26.15	13.03

10 Devlet İstatistik Enstitüsü 1987 Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi Sonuçları Tüketim Harcamaları. Yayın No. 1439. Ankara. 1990. ss. 104-105 de verilen konut harcamalar içindeki paylar kullanılarak hesaplanmıştır. Bu rakamlar bütün hanehalkları içindir. Fiyat endekslerine konu olan ağırlıkların belirlenmesinde ise en yüksek harcama payına sahip orta gelirli grupların verilerinden yararlanılmaktadır. İkisinin birlikte kullanılmasının belirli bir hata içerdiğinin kabul edilmesi gerekmektedir.

11 Kentsel yerler tüketici fiyat endeksi ile ilgili bilgiler için bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü Toptan Eşya ve Tüketici Fiyatları Aylık İndeks Bülteni. Ocak-Şubat-Mart 1990. Ankara. Ağustos 1990. ss. vi-xxxi. Benzin ulaştırma, tü;gaz, fuel-oil, ve gazyağı konut ile ilgili harcamalar içinde yer almaktadır. Kırsal yerler tüketici fiyat endeksi ile ilgili bilgiler için bakınız: Devlet İstatistik Enstitüsü, Toptan Eşya ve Tüketici Fiyatları Aylık İndeks Bülteni. Ocak 1992. Ankara. Şubat 1992. ss. vii-xxxi. Benzin ve mazot ulaştırma, tüpgaz ve gazyağı konut ile ilgili harcamalar içinde yer almaktadır. Ağırlıkların tesbitinde Devlet İstatistik Enstitüsü 1987 Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi Sonuçları Tüketim Harcamaları. Yayın No. 1439. Ankara. 1990. sonuçlarından yararlanılmıştır.

5. SEKTÖRLERARASI İLİŞKİLER VE FİYAT VE ÜRETİM ETKİLERİ

64 sektörden oluşan 1985 Girdi/Çıktı tablosuna göre ileriye bağlantı katsayılarının en yüksek olduğu sektörler: petrol arıtımı (7.69), toptan ve parekende ticaret (5.69), tarım (5.55), ham petrol çıkarımı (5.31) ve demir çelik ana sanayiidir (4.97). İlk beş sektör arasında ham petrol çıkarımı yerine 1973 yılında bankacılık ve sigortacılık, 1979 yılında diğer kimyasal maddeler sektörleri bulunmaktaydı (Tablo 3,4). Tablolarda bağlantı katsayılarının yanında o sektörün sıralanması da verilmektedir.

37 sektörlük 1963 tablolarında ilk beş sırada tarım, demir çelik, ticaret, bankalar ve sigortalar ve petrol ürünleri yer almaktadır (Tablo 3). Toplulaştırma sonucu 37 sektöre indirilmiş olan 1968 ve 1973 tablolarına göre ilk beş sıradan petrol ürünleri yerinde diğer ulaştırma sektörü bulunmaktadır. Ekonomideki gelişmelere en duyarlı sektörleri adı geçen yedi söktürdür. Bu sektörlerdeki fiyat artışları diğer sektörlerdeki fiyatları ve dolayısıyla genel fiyat düzeyini önemli ölçüde etkileyecektir.

Dolaylı vergiler petrol arıtımı sektöründe bir birim artarsa fiyat artışı 7.69, toptan ve perakende ticaret sektöründe artırılırsa fiyat artışı 5.69, tarım sektöründe artırılırsa fiyat artışı 5.55, ham petrol çıkarımı sektöründe artırılırsa fiyat artışı 5.31, demir çelik ana sanayiinde artırılırsa fiyat artışı 4.97 olacaktır. Bu artış, ileri bağlantı katsayılarının en düşük olduğu kamu hizmetleri, konut sahipliği, bina inşaatı ve bina dışı inşaat sektörlerinde birdir.

1985 yılında geriye bağlantı katsayıları en yüksek olan sektörler: tarımsal makina ve teçhizat (2.705), diğer petrol ve kimya (2.553), elbise ve giyim eşyası (2.523), deri ve kürk ürünleri (2.518), diğer metal ana sanayi (2.516), diğer besin maddeleri (2.509), demir çelik ana sanayi (2.459), bina inşaatı (2.458), metal ana sanayi (2.450), plastik ürünleri 52.432).

Bu sıralama 1973 ve 1979 yıllarında önemli farklar göstermektedir. 1973 yılında ilk sıralarda bitkisel ve hayvansal yağ (2.645), tarımsal makina ve teçhizat (2.513), ağaç mobilya ve mefruşat (2.446), mezbaha ürünleri (2.409), diğer besin maddeleri (2.390), demiryolu ulaşımı (2.385), demir çelik ana sanayi 52.324), diğer metal ana sanayi (2.322), metal eşya sanayi (2.315) ve deri ve kürk ürünleri (2.290) sektörleri yer almaktadır. 1979 yılındaki geriye bağlantı katsayıları en yüksek olan on sektör sırasıyla: hava yolu taşıması (3.052), kimyasal gübreler (2.910), diğer taşıma araçları (2.698), şeker üretimi (2.624), alkolsüz içiler (2.445), bitkisel ve hayvansal yağ (2.432), deri ve kürk ürünleri (2.343), mezbaha ürünleri (2.311), tarımsal makina ve teçhizat (2.304), ve diğer besin maddeleri (2.300).

37 sektörlük ayrımda 1963 yılında ilk sıralarda diğer gıda (2.362), demiryolu ulaştırma (2.230), deri (2.194), ağaç, mobilya (2.052), taşıt araçları (2.023) sektörlerin yer almaktadır. 1968 yılında ilk beş sırada taşıt araçları ve demiryolu ulaştırma sektörleri yerine dokuma, giyim ve madeni eşya sektörleri bulunmaktadır. 1973 yılında ise çimento, demir dışı metaller, madeni eşya, suni gübre ve diğer gıda ilk beşi ouşturmaktadır. 1963 yılı ile tek ortak sektör diğer gıdadır. 1985 Tablosuna göre ekonomiyi önemli ölçüde etkileme potansiyeli olan sektörler: tarımsal makina ve teçhizat, diğer petrol ve kimya, elbise ve giyim eşyası, deri ve kürk ürünleri, diğer metal ana sanayi, diğer besin maddeleri, demir çelik ana sanayi, bina inşaatı, metal ana sanayi ve plastik ürünlerdir.

Tablo 3. 1963, 1968, ve 1973 İleriye ve geriye Bağlantı Katsayıları (Leontief Ters matrisinin Satır ve Sütun Toplamları)[12]

	1968	1973	1963 satır		1968 satır		1973 satır		1963 sütun		1968 sütun		1973 sütun	
	Sektör numaraları													
1 TARIM	1	1	4.214	1	3.513	1	3.577	2	1.416	28	1.376	30	1.384	31
2 ORMANCILIK	2	3	1.744	15	1.550	20	1.714	15	1.420	27	1.530	27	1.442	29
3 HAYVANCILIK	3	2,4	2.113	8	1.383	26	1.564	18	1.997	6	1.610	24	1.531	28
4 KÖMÜR MADENC	4	5	1.858	10	1.701	13	1.608	17	1.568	25	1.711	20	1.534	27
5 DEMİR MADENCIL	5	7	1.035	34	1.082	32	1.067	31	1.733	16	1.436	28	1.755	19
6 DİĞER MADEN	6,7	6,8,9,10	1.502	20	1.836	11	2.471	9	1.154	35	1.321	31	1.406	30
7 ŞEKER	9	15	1.075	31	1.112	30	1.109	30	1.666	19	1.784	16	1.955	15
8 TÜTÜN İŞLEME	13	19	1.176	28	1.086	31	1 000	34	1.047	9	1.732	19	1.567	24
9 ALKOLLÜ İÇKİLER	11	17	1.020	35	1.071	33	1.032	32	1.375	30	1.545	26	1.543	26
10 DİĞER GIDA	8,10,12	11. 12. 13. 14. 16. 18	1.515	19	1.618	18	1.736	14	2.362	1	2.337	1	2.401	1
11 DOKUMA, GİYİM	14, 16	20, 21, 22	1.684	17	1.801	12	1.612	16	1.970	7	1.072	5	2.148	7
12 AĞAÇ, MOBİLYA	17. 18	25, 26	1.520	18	1.507	21	1.519	19	2.052	4	2.148	3	2.134	10
13 KAĞIT, MATBAA	19, 20	27, 28	2.083	9	1.846	10	1.836	13	1.890	12	1.907	9	1.976	14
14 DERİ	15,21	23, 24	1.297	25	1.384	25	1.272	23	2.194	3	2.184	2	1.993	13
15 LASTİK, PLA	22, 36, 37	34, 35, 39	1.326	22	1.411	23	1.400	21	1.798	15	2.020	8	2.144	8
16 KİMYA	24	30, 31	2.172	7	2.320	7	2.708	7	1.891	11	1.803	14	1.920	17
17 SUNİ GÜBRE	23	29	1.059	32	1.070	34	1.121	29	1.805	14	1.903	10	2.232	5
18 PETROL ÜRÜN	25, 26	32, 33	2.396	4	2.379	6	2.841	6	1.381	29	1.317	32	1.623	20
19 AMETALLER	28	36, 38	1.239	26	1.317	27	1.258	25	1.472	26	1.690	21	1.758	18
20 ÇİMENTO	27 37		1.154	29	1.194	28	1.191	27	1.723	17	1.791	15	2.007	11
21 DEMİR ÇELİK	29	39	2.938	2	2.83	4	3.753	1	1.963	8	2.068	6	2.331	2
22 DEMİR DIŞI METAL	30	40	1.844	11	2.037	8	2.527	8	1.620	22	1.898	11	2.311	4
23 MADEN EŞYA	31	41	1.841	12	1.622	17	1.342	22	1.840	13	2.115	4	2.319	3
24 MAKİNA İMALATI	32	42, 43	1.759	14	1.622	16	1.505	20	1.684	18	1.736	18	1.951	16
25 ELEKTİRİKLİ MAKİ	33	44	1.326	23	1.392	24	1.267	24	1.569	24	1.895	12	1.115	36
26 TAŞIT ARAÇLA	34, 35	45, 46, 47, 48	1.763	13	1.635	14	2.161	10	2.023	5	2.056	7	1.999	12
27 ENERJİ	38, 39	50, 51	1.714	16	1.873	9	1.948	11	1.640	21	1.562	25	1.567	25
28 DEMİRYOLUYLA	40	56	1.304	24	1.617	19	1.213	26	2.230	2	1.752	17	2.135	9
29 DİĞER ULAŞTIR	41	57, 58, 59	2.184	6	2.958	3	2.931	5	1.594	23	1.673	23	1.602	22
30 TİCARET	42	54	2.914	3	3.288	2	3.572	3	1.182	34	1.247	35	1.170	34
31 HABERLEŞME	43	60	1.202	27	1.173	2	1.140	28	1.280	33	1.260	34	1.301	32
32 BANKALAR, SİG	44	61	2.291	5	2.544	5	3.016	4	1.304	32	1.278	33	1.177	33
33 SERBEST MES	45, 46	55, 62	1.346	21	1.628	15	1.935	12	1.370	31	1.403	29	1.608	21
34 BİNA İNŞAATI	47	52	1.000	36	1.000	36	1.000	36	1.916	10	1.862	13	2.177	6
35 BİNA DIŞI İNŞAAT	48	53	1.000	37	1.000	37	1.000	37	1.647	20	1.677	22	1.596	23
36 KAMU HİZMETLERİ	49	63	1.053	33	1.004	35	1.000	35	1.030	37	1.000	37	1.000	37
37 KONUT SAHİPLİĞİ	50	64	1.137	30	1.490	22	1.000	33	1.088	36	1.137	36	1.144	35

12 Kaynak: Korum, U, Türk İmalat Sanayii ve İthal İkamesi: Bir Değerlendirme. A. Ü. SBF Yayın No, 408 Ankara. 1977. ss. 75 ve 94. 37 sektörlü 1963 tablosu Develt Planlama Teşkilatı tarafından hesaplanmıştır. Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından hazırlanmış olan 50 sektörlük 1968, ve 64 sektörlük 1973 tabloları U. Korum tarafından 37 sektörlük olarak toplulaştırılmıştır.

Tablo 4. 1973, 1979, ve 1985 İleriye ve geriye Bağlantı Katsayıları (Leontief Ters matrisinin Satır ve Sütun Toplamları)[13]

	1973 SATIR		1973 SÜTUN		1979 SATIR		1979 SÜTUN		1985 SATIR		1985 SÜTUN	
1 TARIM	7.1127	1	1.3776	56	6.4639	2	1.3931	55	5.5554	3	1.5409	51
2 HAYVANCILIK	2.6864	9	1.5267	49	2.3305	12	1.6124	48	2.1448	14	1.8213	41
3 ORMANCILIK	2.2041	15	1.4104	55	1.8585	16	1.2618	57	1.9504	16	1.2740	60
4 BALIKCILIK	1.0109	58	1.3431	57	1.0320	57	1.1458	61	1.0156	59	1.2932	58
5 KOMUR MADENCİLİĞİ	1.9254	18	1.5263	50	1.3973	29	1.6188	47	1.7904	19	1.4908	55
6 HAM PETROL CIKA	2.5322	11	1.1850	60	3.4709	8	1.1365	63	5.3174	4	1.3648	57
7 DEMİR CEVHERİ	1.1070	52	1.7259	39	1.0591	56	1.6255	46	1.1521	48	1.5411	50
8 DEMİR CEVHERİ DIS.	1.2937	34	1.5608	46	1.0987	50	1.7914	41	1.1933	44	1.6482	47
9 METALİK OLMAYA	1.1177	50	1.7106	41	1.1600	46	1.4076	53	1.1785	47	1.3844	56
10 TAS OCAKCILIĞI	1.2409	40	1.5195	52	1.2325	39	1.5677	50	1.2352	41	1.5220	54
11 MEZBAHA ÜRÜNLERİ	1.4439	24	2.4093	4	1.5055	25	2.3108	8	1.5765	23	2.3051	14
12 SEBZE VE MEYVE	1.1732	46	2.1470	21	1.1196	48	1.9908	30	1.1238	51	2.1181	27
13 BİTKİSEL VE HAYVANS	1.6255	20	2.6453	1	1.5284	23	2.4317	6	1.5456	24	2.2994	16
14 UN VE UNLU MAMUL	1.2510	38	2.2186	13	1.1828	42	2.1852	14	1.2052	43	2.3830	11
15 ŞEKER ÜRETİMİ	1.3451	28	1.9429	31	1.1629	45	2.6235	4	1.3112	36	2.0894	30
16 DİĞER BESİN MA	1.2865	35	2.3899	5	1.2544	37	2.3004	10	1.373	33	2.5094	6
17 ALKOLLU İÇKİLER	1.0389	53	1.5242	51	1.0740	55	1.5552	51	1.0749	55	1.6093	48
18 ALKOLSÜZ İÇKİLER	1.0334	55	2.2162	15	1.0239	58	2.4454	5	1.0216	57	2.2999	15
19 TÜTÜN SANAYİ	1.0000	62	1.5653	45	1.0004	60	1.7744	43	1.0088	60	1.5388	52
20 CIRCIRLAMA	1.5607	22	2.2247	12	1.3329	32	2.0644	21	1.2132	42	2.0081	334
21 DOKUMA SANAYİ	2.0398	16	2.1196	22	1.9993	15	1.0457	24	2.0796	15	2.2035	21
22 ELBİSE, GİYİM EŞYASI	1.0217	56	2.1573	20	1.0844	53	1.9958	29	1.0458	56	2.5229	3
23 DERİ VE KÜRK ÜRÜN	1.6047	21	2.2898	10	1.5021	26	2.3430	7	1.6163	22	2.5179	4
24 AYAKKABI SANAYİ	1.0024	59	1.7927	34	1.0202	59	1.9644	32	1.0187	58	1.9117	37
25 AĞAÇ VE MANTAR UR	2.0146	17	2.0708	24	1.8020	18	2.0033	28	1.8386	18	2.0802	31
26 AĞAÇ MOBİLYA VE ME	1.1827	45	2.4456	3	1.0964	51	1.9661	31	1.1425	49	2.1064	28
27 KAĞIT VE KAĞIT UR	2.2532	14	2.0202	26	2.4866	10	2.0420	26	2.47	12	2.253	19
28 BASIM, YAYIM VE CILT	1.1950	44	1.8741	33	1.2711	36	2.0977	17	1.1834	46	2.1894	24
29 KİMYASAL GÜBRELER	1.2405	41	2.2185	14	1.5340	21	2.9095	2	1.7178	21	2.3141	13
30 İLAÇ SANAYİ	1.2181	42	2.0312	25	1.1833	41	2.0298	27	1.4223	29	2.1201	26
31 DİĞER KİMYASAL MADD	4.1271	6	1.7352	37	4.6436	5	1.8232	40	4.2992	7	2.1708	25
32 PETROL ARITIMI	4.1867	5	1.4796	54	6.0895	4	1.5379	52	7.6906	1	1.8955	38
33 DİĞER PETROL VE KİM	1.3451	29	2.1891	17	1.5775	20	2.0746	18	1.4753	27	2.5528	2
34 KAUCUK VE KAUCUK	1.3438	30	1.9880	29	1.5319	22	2.1697	15	1.4742	28	2.2246	20
35 PLASTİK ÜRÜNLERİ	1.3066	33	2.1736	18	1.4527	27	2.0663	19	1.4030	30	2.4324	10
36 CAM VE CAMDAN MA	1.3830	27	1.7184	40	1.3417	30	1.8254	39	1.3769	32	1.9239	36
37 ÇİMENTO SANAYİ	1.2076	43	1.9856	30	1.1759	43	2.0600	22	1.2559	38	2.2028	23
38 DİĞER TAŞ VE TOPRA	1.1178	49	1.7590	36	1.1875	40	2.0503	23	1.1896	45	2.1059	29
39 DEMİR, ÇELİK ANA SA.	6.0667	2	2.3243	7	3.4968	7	2.2155	13	4.9696	5	2.4592	7
40 DİĞER METAL ANA SA.	3.0101	8	2.3224	8	2.5352	9	2.2764	12	2.8593	10	2.5159	5
41 METAL EŞYA SANAYİ	1.7545	19	2.3146	9	1.8336	17	2.0456	25	1.7784	20	2.4499	9
42 ELEKTİRİKSİZ MAKİNA	1.4154	26	1.7275	38	1.2776	35	1.8676	37	1.3289	35	2.0392	32
43 TARIMSAL MAKINA VE	1.4366	25	22.5133	2	1.3054	33	2.3039	9	1.2540	39	2.7051	1
44 ELEKTRİKLİ MAKİNA	1.3229	32	2.1098	23	1.7406	19	2.1105	16	1.8785	17	2.2336	18
45 DENİZ ULAŞIM ARAÇ	1.1516	47	1.7613	35	1.1394	47	1.8717	36	1.0817	54	2.0345	33
46 DEMİRYOLLARI ULAŞI	1.2815	36	2.3845	6	1.2352	38	1.8473	38	1.3919	31	2.2378	17
47 MOTORLU KARA ULAŞ	2.2868	13	1.9892	28	2.1033	14	2.0662	20	2.1844	13	2.2031	22

13 Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 1973, 1979 ve 1985 Leontief ters matrisleri. Bize göre DİE 1973 Leontief ters matrisinin satır ile sütun toplamları yanlış verilmişti. Satır toplamları sütun, sütun toplamları ise satır toplamı olmalıydı. Biz bu düzeltmeyi yaparak burada vermekteyiz.

Tablo 4. 1973, 1979, ve 1985 İleriye ve geriye Bağlantı Katsayıları (Leontief Ters matrisinin Satır ve Sütun Toplamları) (Devam)

	1973 SATIR		1973 SÜTUN		1979 SATIR		1979 SÜTUN		1985 SATIR		1985 SÜTUN	
48 DİĞER TAŞIMA ARAÇ	1.4692	23	1.6441	43	1.5145	24	2.6979	3	1.3551	34	1.5629	49
49 DİĞER İMALAT SANAYİ	1.1466	48	2.2361	11	1.0838	54	1.9547	33	1.1220	52	1.8340	39
50 ELEKTİRİK	2.4846	12	1.5526	47	2.1533	13	1.6333	45	4.0924	8	1.8296	40
51 GAZ VE SU	1.1095	51	1.4803	53	1.1171	49	1.2853	56	1.2490	40	1.5341	53
52 BİNA İNŞAATI	1.0000	60	2.1609	19	1.0000	61	2.2853	11	1.0000	61	2.4583	8
53 BİNA DIŞI İNŞAAT	1.0000	61	1.5901	44	1.0000	62	1.9000	34	1.0000	62	1.6554	46
54 TOPTAN VE PAREKEND	5.9004	3	1.1629	62	7.7805	1	1.1414	62	5.6953	2	1.2562	61
55 OTELCİLİK, LOKANTİC.	1.0358	54	1.9974	27	1.0932	52	1.7815	42	1.11329	50	2.0009	35
56 DEMİRYOUL TAŞIMASI	1.3302	31	2.1971	16	1.2010	34	1.7266	44	1.1015	53	2.3654	12
57 DİĞER KARA TAŞIMASI	3.9670	7	1.5392	48	6.3123	3	1.6039	49	4.9180	6	1.7907	42
58 DENİZ YOLU TAŞIMASI	1.2607	37	1.6591	42	1.4024	28	1.8862	35	1.5395	25	1.7526	44
59 HAVA YOLU TAŞIMASI	1.0203	57	1.9047	32	1.1714	44	3.0523	1	1.2586	37	1.7724	43
60 HABERLEŞME	1.2446	39	1.3018	58	1.3382	31	1.2543	58	1.4820	26	1.2313	62
61 BANKACILIK, SİGORTA	4.5574	4	1.1640	61	4.2509	6	1.1747	60	3.6933	9	1.2752	59
62 KİŞİSEL VE MESLEKİ	2.6441	10	1.2969	59	2.3677	11	1.4000	54	2.6547	11	1.6799	45
63 KAMU HİZMETLER	1.0000	64	1.0000	64	1.0000	64	1.0000	64	1.0000	64	1.0000	64
64 KONUT SAHİPLİĞİ	1.0000	63	1.1291	63	1.0000	63	1.1767	59	1.0000	63	1.0690	63

6. SEKTÖREL DOLAYLI VERGİLER, ÜRETİM VE VERGİ YÜKÜ

1985 Tablosunda dolaylı vergi yükleri incelenebilir (Tablo 5) . Sektörlerin toplam üretim ve toplam net dolaylı vergiler (dolaylı vergiler - subvansiyonlar + ithalat vergiler) içindeki payları incelenmiştir. Ayrıca ekonomi için ortalama oran olan 4.76 dan farklar hesaplanarak göreli olarak daha yüksek vergilendirilmiş olan sektörler belirlenmiştir.

Subvansiyon yapılmış olan sektörlerde net dolaylı vergi oranı küçük olmaktadır. Bu sektörler demiryolu taşıması (-44.7), şeker üretimi (-5.82), kömür medenciliği (-3.94), tarım (-3.42), denizyolu taşıması (-1.4), ve elektrik (-0.01) sektörleridir.

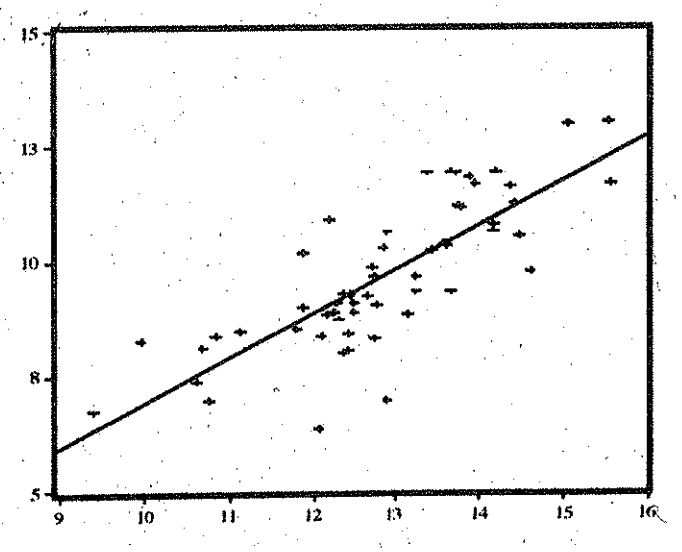
En yüksek vergi oranları ise diğer imalat sanayi (27.09), elektirisiz makinalar (23.19), ham petrol çıkarımı (18.58), demir cevheri çıkarımı (18.15), motorlu kara ulaşımı (17.87, elektrikli makinalar (16.33), diğer kimyasal maddeler (12.91), petrol arıtımı (12.57), demir çelik ana sanayi (10.58), kişisel ve mesleki hizmetler (10.26) ve kağıt ve kağıt ürünleri (10.10) sektörleridir.

Sektörel vergi oranları yanında toplam üretim içindeki paylar da önemli olmaktadır. Vergi oranının yüksek olduğu sektörler arasında en yüksek üretim payına petrol arıtımı (6.42) sektörü sahiptir. Demir çelik ana sanayi (2.70), ve kişisel ve mesleki hizmetler (2.14) üretim payı ve net dolaylı vergi oranı yüksek olan sektörlerdir. Tarım kesimi ise üretim payı yüksek (8.64) olup en yüksek subvansiyonu (-3.42) alan sektördür. Hemen belirtmek gerekir ki bu tablo sadece 1985 yılına ait bilgileri içermektedir. Günümüzde bu tabloda bazı farklar olabilir.

Sektörel üretim ve dolaylı vergiler arasında oldukça yakın bir ilişki vardır. Sıfır ve daha küçük sayıların logaritması alınmadığından 57 gözlem ile hesaplanan regresyondaki gelir esnekliği 0.97 dir ve istatistiki olarak bire eşittir. Regresyondan önce sektörler üretim büyüklüğüne göre en küçükten büyüğe doğru sıralanmış olduklarından genelde zaman serileri analizinde kullanılan Durbin-Watson istatistiği uygulanmış olan işlevsel biçimin doğruluğunu destekler niteliktedir. Bu regresyon eğrisi kullanılarak yapılan vergi tahminleri üretim düzeyine göre düşük veya yüsek vergilendirilmiş sektörler de belirlenebilir (Tablo 5, Şekil 2).

Bu denkleme göre yüksek vergilendirilen sektörler petrol arıtımı, elektriksiz makinalar, elektrikli makınalar, motorlu kara ulaşımı ve toptan perakende ticaret sektörleridir. En az vergilendirilen sektörler ise tarım, hayvancılık ve diğer kara taşımasıdır. İki noktanın hemen belirtilmesi yararlı olacaktır. İthalat vergisi de katıldığından ithalatı az olan sektörlerde bu oran düşük görünebilir. Üretimi fala olan sektördeki vergi de yüksek görünecektir. Daha iyi bir gösterge verginin üretim içindeki payı olabilir. Değerlendirmelerde bu gerçeklerin dikkate alınması gerekmektedir.

Log (Vergi)= -2.887 + 0.9762 Log (Üretim),
(-2.204) (9.637)
R2= 0.628, T.S.H. = 0.9690, D.W. = 1.919, F= 92.85, gözlem sayısı= 57



Şekil 2. Vergili üretim değeri (yatay eksen) ve dolaylı vergiler (dikey eksen) ilişkisi (korelasyon katsayısı 0.7925)

Tablo 5. 1985 Girdi/Çıktı Tablosundaki Sektörel Üretim ve Net Dolaylı vergiler[14]

sektör	üretim	vergi	tahmin	fark	fark	fark %	üretim %	vergi %	vergi or.oranfarkı
1	4698120	-160682	181791	-342473	-7.3	8.6	-6.2	-3.4	-8.2
2	2239890	16936	88210	-71274	-3.2	4.1	0.7	0.8	-4.0
3	320272	10226	13209	-2983	-0.9	0.6	0.4	3.2	-1.6
4	177854	578	7439	-6861	-3.9	0.3	0.0	0.3	-4.4
5	356646	-14039	14672	-28711	-8.1	0.7	-0.5	-3.9	-8.7
6	146331	27190	6149	21041	14.4	0.3	1.0	18.6	13.8
7	21655	3039	952	2978	13.8	0.0	0.2	18.1	13.4
8	45479	3414	1965	1449	3.2	0.1	0.1	7.5	2.7
9	70860	4717	3029	1688	2.4	0.1	0.2	6.7	1.9
10	136973	4991	5765	-774	-0.6	0.3	0.2	3.6	-1.1
11	858441	11104	34586	-23482	-2.7	1.6	0.4	1.3	-3.5
12	270841	7415	11215	-3800	-1.4	0.5	0.3	2.7	-2.0
13	567261	16082	23081	-6999	-1.2	1.0	0.6	2.8	-1.9
14	515790	7009	21034	-14025	-2.7	0.9	0.3	1.4	-3.4
15	300258	-17463	12403	-29866	-9.9	0.6	-0.7	-5.8	-10.6
16	1432980	49277	57035	-7758	-0.5	2.6	1.9	3.4	-1.3
17	196991	6932	8219	-1287	-0.7	0.4	0.3	3.5	-1.2
18	52615	4391	2265	2126	4.0	0.1	0.2	8.3	3.6
19	690622	27972	27969	3	0.0	1.3	1.1	4.1	-0.7
20	224717	6380	9347	-2967	-1.3	0.4	0.2	2.8	-1.9
21	1790010	111739	70870	40869	2.3	3.3	4.3	6.2	1.5
22	825261	30582	33280	-2698	-0.3	1.5	1.2	3.7	-1.1
23	270057	8818	11184	-2366	-0.9	0.5	0.3	3.3	-1.5
24	148801	8180	6250	1930	1.3	0.3	0.3	5.5	0.7
25	574895	11107	23384	-12277	-2.1	1.1	0.4	1.9	-2.8
26	237807	10781	9878	903	0.4	0.4	0.4	4.5	-0.2
27	402218	40608	16500	24108	6.0	0.7	1.6	10.1	5.3
28	254491	4513	10554	-6041	-2.4	0.5	0.2	1.8	-3.0
29	408127	1042	16736	-15694	-3.8	0.8	0.0	0.3	-4.5
30	216424	7440	9010	-1570	-0.7	0.4	0.3	3.4	-1.3
31	1080500	139469	43296	96174	8.9	2.0	5.4	12.9	8.1
32	3491270	438821	136049	302772	8.7	6.4	16.9	12.6	7.8
33	235949	2902	9803	-6901	-2.9	0.4	0.1	1.2	-3.5
34	343008	15757	14124	1633	0.5	0.6	0.6	4.6	-0.2
35	259434	10842	10754	88	0.0	0.5	0.4	4.2	-0.6
36	256243	10150	10625	-475	0.2	0.5	0.4	4.0	-0.8
37	3569914	8280	14683	-6403	-1.8	0.7	0.3	2.3	-2.4
38	338079	18995	13926	5069	1.5	0.6	0.7	5.6	0.9
39	1468130	155308	58401	96908	6.6	2.7	6.0	10.6	5.8
40	386183	29577	15857	13720	3.6	0.7	1.1	7.7	2.9
41	931467	72066	37456	34611	3.7	1.7	2.8	7.7	3.0
42	650421	150796	26731	124425	19.1	1.2	5.8	23.2	18.4
43	220084	8810	9159	-349	-0.2	0.4	0.3	4.0	-0.8
44	41298	1600	1788	-188	-0.5	0.1	0.1	3.9	-0.9
45	41298	1600	1788	-188	-0.5	0.1	0.1	3.9	-0.9
46	49067	1047	2116	-1069	-2.2	0.1	0.0	2.1	-2.6
47	873425	156083	35175	120908	13.8	1.6	6.0	17.9	13.1

[14]Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 1985 girdi/çıktı tablosu. Net dolaylı vergiler piyasa fiyatlarıyla gayrisafi katma değerden faktör fiyatlarıyla gayrisafi katma değerin çıkarılmasıyla elde edilmiştir. Yani dolaylı vergilerden subvansiyonlar çıkarılmış ve ithalat vergileri ilave edilmiştir.

Tablo 5. 1985 Girdi/Çıktı Tablosundaki Sektörel Üretim ve Net Dolaylı vergiler (Devam)

sektör	üretim	vergi	tahmin	fark	fark	fark %	üretim %	vergi %	vergi or.oranfarkı
48	12244	832	546	286	2.3	0.0	0.0	6.8	2.0
49	203181	55047	8471	46576	22.9	0.4	2.1	27.1	22.3
50	1029240	-134	41289	41423	-4.0	1.9	0.0	0.0	-4.8
51	184340	4263	7703	-3440	-1.9	0.3	0.2	2.3	-2.5
52	1846980	78770	73071	5699	0.3	3.4	3.0	4.3	-0.5
53	1436130	42280	57158	-14878	-1.0	2.6	1.6	2.9	-1.8
54	5697680	454818	219460	235358	4.1	10.5	17.6	8.0	3.2
55	799817	31896	32278	-382	0.0	1.5	1.2	4.0	-0.8
56	103091	-46084	4368	-50452	-48.9	0.2	-1.8	-44.7	-49.5
57	5839440	119692	224789	-105097	-1.8	10.7	4.6	2.0	-2.7
58	420239	-5878	17221	-23099	-5.5	0.8	-0.2	-1.4	-6.2
59	253086	3198	10497	-7299	-2.9	0.5	0.1	1.3	-3.5
60	346675	4103	14272	-10169	-2.9	0.6	0.2	1.2	-3.6
61	96149	70843	38581	32262	3.4	1.8	2.7	7.4	2.6
62	1162130	119281	46486	72795	6.3	2.1	4.6	10.3	5.5
63	1787840	0	70786	-70786	-4.0	3.3	0.0	0.0	-4.8
64	1950550	37415	77068	-39653	-2.0	3.6	1.4	1.9	-2.8
Σ	54376214	2590502	2158195	432307	28	100.0	100.0	4.8	0

TÜKETİM KALIPLARI, 1987

Süleyman ÖZMUCUR*

Bu çalışmanın amacı Devlet İstatistik Enstitüsü 1987 Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaların Anketi Sonuçları'nı kullanarak gelir esnekliklerini hesaplamak ve tüketim kalıplarını incelenmektir.

Veriler 20 gelir grubu için düzenlenmiş olduğundan gözlem sayısı 20 dir. Ayrıca guruplandırılmış verilerin kullanılması sonuvu ekonometrik sorunlar da mevcuttur (Johnston (1984)). Bu sorunların başında değişen varyans gelmektedir.

Daha önceki çalışmalarımızda (Özmucur (1980, 1984)) dokuz işlevsel biçim kullanılmıştır :

1. $T = a + b\,Y$
2. $T = a + b\,\text{Log}\,Y$
3. $T = a + b\,(1/Y)$
4. $\text{Log}\,T = a + b\,Y$
5. $\text{Log}\,T = a + b\,\text{Log}\,Y$
6. $\text{Log}\,T = a + b\,(1/Y)$
7. $T/Y = a + b\,Y$
8. $T/Y = a + b\,\text{Log}\,Y$
9. $T/Y = a + b\,(1/Y)$

T- belirli bir tüketim gurubuna (örneğin gıda, v.b.) ait harcamalar

Y- toplam gelir veya harcamalar

Bunlar arasında en iyi sonuçlar çift logaritmik biçim (5 numaralı denklem) ile elde edilmiştir. Bu denklemdeki 'b' katsayısı ortalama gelir veya toplam harcama esnekliğini de vermekte olduğundan yoruma bir kolaylık da getirmektedir. Ayrıca logaritmaların alınması değişken varyans sorununa da bir çözüm getirebilir.

Tablo 1 çift logaritmik modele göre yapılan hesaplama sonuçlarını vermektedir. Beklendiği gibi gıda harcamaları en düşük esnekliğe (0.51) sahiptir. Bunu konut (0.82), sağlık (0.898) ve ev eşyaları (0.892) takip etmektedir. Bu sonuçlar daha önceki çalışmalardan biraz farklıdır. Genelde ev eşyaları ve sağlık harcamalarının esnekliği birden büyüktür. Ev eşyalarına ait alt-gruplarda da benzer durum söz konusudur. Elektiriksiz ev aletleri ve züccaciye esneklikleri bire yakın olmakla birlikte diğerleri oldukça düşüktürler. Dayanıklı tüketim mallarına ait esnekliklerin birden büyük olması beklentisine ters düşen bir durum karşımıza çıkmaktadır. Ulaştırma ve heberleşme (1.70), kültür, eğitim ve eğlence (1.31) ve lokanta ve benzeri yerlerde yenen yemekler

(*) Prof.Dr., B.Ü., İ.İ.B.F. İktisat Bölümü - İSTANBUL

(1.32) ile ilgili esneklikler beklendiği gibi birden büyüktürler. Toplam harcamaların gelir esnekliği (0.66) ve marjinal tüketim eğilimi 0.52 (0.66 * 0.784) de oldukça düşüktürler.

Tablo 1. Harcama Guruplarına Göre Toplam Harcama Esneklikleri

	sabit toplam	harcamalar	belirlenme katsayısı
Gıda	1.5688462 7.8641020	0.5120690 15.477586	0.930112
Lokanta ve benzeri yerlerdeki yemekler	-5.1919700 -26.479556	1.3210152 40.624899	0.989211
Giyim	-2.3451922 -7.2760637	1.0375100 19.409586	0.954399
Ev eşyaları	-1.8197754 -4.9819771	0.8921918 14.728147	0.923378
Elektirikli ev aletleri	-0.7235818 -0.3935398	0.066657 1.1338008	
Elektiriksiz ev aletleri	-4.1920143 -8.0639996	0.9389185 10.890845	0.868239
Mobilya ve mefruşat	-1.9956187 -1.9717089	0.7709960 4.5932841	0.539621
Ev bakımı ve temizleme malzemeleri	-2.3720929 -8.4658130	0.6262316 13.476524	0.909827
Züccaciye	-4.4020631 -10.449420	0.9647675 13.809072	0.913748
Ev ve hanehalkı ile ilgili bakım ve hizmet	-4.577937 -6.1079448	1.11170903 8.9870262	0.817752
Sağlık	-3.0282445 -6.5801526	0.8975175 11.759636	0.884829
Kişisel bakım	-4.8634031 -12.910064	1.0101326	0.9335582
Ulaştırma ve Haberleşme	-6.6686634 -14.38672	1.6989789 22.100413	0.964457
Kültür, eğitim ve eğlence	-4.9206775 -11.080730	1.3065999 17.741570	0.945907
Konut	-0.5752236 1.5166680	0.8212554 13.056838	0.904500
Diğer	-4.4380352 -8.6311408	1.1879030 13.930425	0.915117
Toplam harcamalar	1.7436309 8.9932179	0.6671634 22.241039	0.964889

KAYNAKÇA

DEVLET İSTATİSTİK ENSTİTÜSÜ (1990) *1987 Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi Sonuçları*. Yayın No.1439. Ekim 1990. Ankara.

JOHNSTON, J. (1984) *Econometric Methods* (3 rd. ed.). McGraw-Hill.

ÖZMUCUR, S. (1980) "Consumption Patterns in Turkey" *Boğaziçi Üniversitesi Dergisi*. Ekonomi. Cilt. 8-9 (1980-1981). ss.35-41.

ÖZMUCUR, S, (1984A) "Consumer Demand and Saving in Developing Economies: The turkish Case" *Boğaziçi Üniversitesi Dergisi*. Ekonomi. Cilt: 11 (1984). ss. 53–79.

PRAIS, S. J. & H. S. Houthakker (1971) *The Analysis of Family Budgets* (2nd. impression). Cambridge University Press. Cambridge. England.

TANSEL, A. (1986) "An Engel Curve Analysis of Household Expenditure in Turkey, 1978-79" *METU Studies in Development*. Vol.13 No. 3-4. p. 239-257.

ÇEVRE EKONOMİSİNDE ANA SORUN: NEGATİF DIŞSALLIKLAR VE ÇÖZÜME YÖNELİK POLİTİKALAR

M. Ali BİLGİNOĞLU*

1. GİRİŞ

Genel olarak ekonomi teorisi ekonomi politikası için bir temel sağlamaktadır. Bu tamamlayıcılık çevresel ekonomi teorisi ve mevcut çevresel politika uygulaması arasında hedeflerin belirlenmesi ve araçların seçimi açısından büyük ölçüde sağlanamamıştır. Çevre ekonomisi, çevresel sorunların analizinde yetersizliğe düşmekte, çevre politikası için zayıf bir temel oluşturabilmektedir. Ayrıca çevre politikasında ekonomi teorisinin önerileri büyük ölçüde ihmal edilmektedir. Bu ilişki eksikliği, çevre politikasını hastasını teşhisde bulunmadan tedavi etmeye çalışan bir doktor durumuna düşürmektedir. Çevre sorunlarının çözümünde başarılı olabilecek politikaların üretebilmesi, bu ilişkinin kurulabilmesine bağlıdır. Bu durumun nedenlerinin incelenmesi, çevresel yönetimde, ekonomik analiz ve ekonomik araçların kullanım potansiyelinin artırılması ve dolayısıyla ekonomi biliminin merkezi bir rol oynar hale getirilmesi açısından önemlidir. Bu makalede amacımız, çevresel ekonomi teorisinin çevresel sorunlara yaklaşımını ve politika önerilerini ortaya koymak, bu önerilerin mevcut çevre politikası uygulamalarında neden yeterince dikkate alınmadığını incelemektir. Bu amaçla çevresel ekonomi teorisi özetlenecek, çevresel ekonomi teorisi - çevre politikası ilişkisi kurulacak, daha sonra mevcut çevre politikası uygulamalarının genel bir değerlendirmesi yapılarak, nasıl bir çevre politikası oluşturulması gerektiği sorusuna cevap getirilmeye çalışılacaktır.

2. ÇEVRE EKONOMİSİNDE ANA SORUN: NEGATİF DIŞSALLIKLAR

Değişen ekonomik koşullar çevre anlayışımızda önemli değişiklikler meydana getirmiş ve bu değişikliklerin çevre yönetiminde yansımaları görülmeye başlamıştır. Ekonomik koşulların çevre politikası üzerinde, çevre politikasının ekonomik koşullar üzerindeki etkilerini analiz eden çevresel araştırmalar artmıştır. Fisher ve Cropper makalelerinde 1990 başlarına kadar bu konuda yapılan araştırmaları toplu olarak gözden geçirmişlerdir (Fisher, Peterson, 1976,s.1.33) Çevre ekonomisi literatürünün genellikle belirlenmiş çevresel hedeflere uluşmanın toplam maliyetini minimum kılacak şekilde araç seçimi ve çevresel politikalardan sağlanacak potansiyel kayıp ve kazançların vurgulanması üzerinde yoğunlaştığı söylenebilir (Hahn, 1989,s.96).

(*) Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F, İktisat Böl.- KAYSERİ

Çevre ekonomisi teorisi, Neo-klasik ekonomi teorisinin çevresel sorunları içine alacak şekilde genişletilmesi olarak karakterize edilebilir. Bu teori, çevresel sorunları bir piyasa hatası olarak görmektedir. Çevresel sorunlar, bir piyasa hatası olan negatif dışsal ekonomilerin önemli bir örneğini oluşturmaktadır (Dretz,Straaten, 1992,s.29) Bir piyasa ekonomisinde üreticiler bedelini ödeyerek aldıkları girdileri kullanarak çeşitli ürünler elde etmek ve bunları belli bir fiyat karşılığında piyasaya sunmaktadırlar. Piyasaya sunulan mal ise satış fiyatını ödeyebilecek düzeyde talepte karşılaşmaktadır. Serbest piyasa ekonomisi için genel olarak doğru olmasına karşılık bazı durumlarda bu kuralın işlemediğini, üreticilerin ya girdileri bedelsiz olarak temin ettiklerini ya da üretim faaliyetleri sırasında başkalarına zarar verdiklerini görmekteyiz. Bu duruma teknik deyimi ile "negatif dışsallıklar" denilmektedir.

Negatif dışsal ekonomi, bir veya daha fazla ekonomik birimin üretim ve tüketim faaliyeti sırasında bir negatif yan ürünün üretilmesi olarak tanımlanabilir. Negatif dışsallık ise ortak mülkiyet altındaki bir kaynağın aşırı kullanımından kaynaklanan bir zarar olarak adlandırılmaktadır (Thomas, 1981,s.211). Bu durumda çevre kirlenmesi, ya da geniş anlamda çevre sorunları, üretim ve tüketim faaliyeti sırasında ortaya çıkan ve kıt çevresel kaynakların bir girdi olarak fiyatının olmaması veya bu kaynaklardan yararlanma maliyetinin çok düşük hesaplanmasından kaynaklanan bir negatif dışsallıktır (Crooper, Oates, 1992 s.675). Bir diğer ifade ile çevre kirliliği, özel malların üretimi sırasındaki atık emisyonu sonucu ortaya çıkan olumsuz bir durumdur (Crooper, Oates 1992,s.678)

Çevre ekonomisinde ana sorun, bu olumsuz durumun ortadan kaldırılması, yani negatif dışsal ekonomilerin azaltılması veya içsel hale getirilmesidir. Çevre kalitesini arttırıcı yönde dışsallık yaratan faaliyetlerin teşvik edilmesi de çevresel ekonominin kapsamı içinde yer almaktadır. Çevre kirlenmesinin önlenmesi, bu dışsallıkların içselleştirilmesine bağlıdır. Bu görev kamu otoritesi, çeşitli politika araçlarını kullanarak soruna yaklaşmaktadır. Çevre ekonomisi teorisinin çevre politikasının oluşturulmasına ilişkin önerileri aşağıda ele alınmaktadır.

3. ÇEVRE EKONOMİSİ TEORİSİ- ÇEVRE POLİTİKASI İLİŞKİSİ

Çevrenin korunmasını sağlamaya yönelik olarak uygulamaya sokulacak çevre politikalarının belirlenmesinde çevre ekonomisi teorisi bir temel oluşturmaktadır. Çevre ekonomisi teorisi, çevresel bozulma sorununu çeşitli boyutlarıyla ortaya koyarak ve nedenlerini belirleyerek, bir diğer ifade ile sorunun doğru teşhisini yaparak sorunun çözümüne yönelik alternatif politikalar üretebilmesine olanak sağlamaktadır. Sorunun doğru teşhis edilememesi, Alternatif politika bileşimleri arasında yanlış bir seçim yapılması sonucunu doğurabilecek ve arzulanan hedeflere ulaşılmayabilecektir.

Çevresel ekonomi teorisine göre, çevrenin kirlenmesini en düşük düzeyde tutarak tahribini hatta yokedilmesini önlemek için insanların üretim ve tüketim biçimlerini değiştirmeleri gerekmekte ve bunun kısıtlanmış fırsatlar ve malların daha pahalı üretimi şeklinde bir ekonomik maliyeti bulunmaktadır. Piyasa mekanizmasının işleyişi içinde bu maliyet üstlenilmemektedir. Piyasa mekanizmasının üretim ve tüketim kararlarına çevrenin maliyetini katmadaki başarısızlığı kamu otoritesinin duruma müdahalesini

gerektirebilir (Parauız,1993,s.173) Devlet çeşitli politika uygulamalarıyla çevreyi kirletme maliyetinin üreticiler ve tüketiciler tarafından adil bir şekilde üstlenilmesini sağlayabilir.

Çevre ekonomisi, dışsal ekonomileri içsel hale getirerek çevresel sorunları hafifletmeyi hedefleyen piyasa temeline dayalı ekonomik bir yaklaşımı (market-based mechanism) öngörmektedir. Çevre ekonomistleri, çevresel yönetimde, piyasa mekanizması içine ekonomik araçların entegre edilmesini içeren, "teşvik et, özendir ve yaptır" şeklinde özetlenebilecek bir stratejinin kullanılmasını önermekte ve bu stratejinin "emret ve yaptır" şeklindeki özetlenebilecek olan ve devletin ekonomiye dolaysız müdahalelerini kapsayan geleneksel strateji (command and control strategy) karşısındaki avantajları üzerinde durmaktadırlar. Onlara göre sürdürülebilir bir çevre hedefine ulaşmanın daha etkin yollarının aranmasında, piyasa dayalı ekonomik yaklaşım, firmalara daha büyük bir esneklik tanımakta ve daha fazla uyarıcı bir rol oynamaktadır. Geleneksel düzenlemeler, çevresel hedeflere en düşük maliyetle ulaşmayı sağlayamamaktadır. Çevresel yönetim için ekonomik araçların daha fazla ve daha uyumlu kullanımı önemlidir (Hahn, Stavins, 1992, s. 464). Çevre ekonomisi teorisinin, negatif dışsallıkların içsel hale getirilmesinde ekonomik araçların kullanılmasını önerdiğini söyleyebiliriz (Dietz, Straaten, 1992,s.27).

3.1. Ekonomik Araçların Tanımı ve Özellikleri

Ekonomik araçlar, nisbi fiyat değişmeleri biçiminde piyasa sinyalleri ulaştıran unsurlar olarak tanımlanabilir. araçların önemli bir özelliği,ekonomik birimleri faaliyetlerini seçme ve uygulamada sermest bırakmaları, onlar için ekonomik açıdan en etkin çözüm hangisi ise o yolla karlarını maksimum kılmalarına olanak tanımalarıdır.bir ekonomik aracın kullanımı sırasında,üreticiye hem özel maliyet hem de dışsal maliyet ödettirilmiş olmaktadır. Örneğin,belli bir ürünün vergilemesi durumunda,üretici ya vergiyi ödeyecek ya da atıklarını azaltıcı önemler alacaktır.Ekonomik araçların uygun bir bileşimde kullanılması çevre kalitesindeki bir iyileşmeyi en düşük maliyetle gerçekleştirebilecektir (Hahn,Stavins,1992,s.96).

3.2. Ekonomik Araç Çeşitleri

Ekonomik araçlar 5 ana başlık altında toplanabilir (Barde, Opschoor,1994,s.25):

A) Hava, su ve toprak kirleticileri üzerine konan vergiler, harçlar ve ürün vergileri

Kirletme vergileri; atık vergilerini (kullanma vergileri, temizleme ve arıtma vergileri) ve katılma paylarını kapsamaktadır. Bu vergiler herhangi bir kirlenme birimi başına kirletenler üzerine yüklenmekte ve onları ürettikleri kirlilik miktarını en aza indirmeleri için uyarıcı bir rol oynamaktadırlar. Tüm firmalar üzerine aynı vergi yüklendiğinde kirliliği azaltmanın marjinal maliyeti bütün firmalar için eşitlenmiş olmakta, böylece arzu edilen kirlilik düzeyine en düşük maliyetle ulaşılabileceği ifade edilmektedir (Hahn,1992.s.96) Kirletme vergileri, kirlilik kontrol araştırmalarını da uyararak kirlilik kontrol techizatları için pazar oluşturup, üretimlerinin artmasını sağlamaktadırlar (Lee, McNown, 1975,s.114).

Kirletici ürünlerin nisbi fiyatlarını değiştirecek şekilde tespit edilen vergiler ise genel olarak, üretim vergileri olarak adlandırılabilir. Ürün ve ambalaj vergileri bunlar arasında yer almaktadır.

B) Çevreyi kullanma hakları ve kirletme kotaları

Bu ekonomik araç, bir kirletme hakkı sisteminin (transferablediscbarge permit system) oluşturulması anlamına gelmektedir. Bu sistemde bir kirlilik kontrol otoritesi (merkezi örgüt veya belediye) bir üretim dalında, doğanın kendi otomatik temizleme gücü ile temizleyebileceği kirlilik düzeyi üzerinde izin verilebilecek kirlilik düzeyini önceden belirlemekte, her kirletme birimi için bir kirletme hakkı belgesi düzenleyip bunun alınıp satılabildiği rekabetçi bir piyasa oluşturmaktadır. Kirletme hakkı belgesinin fiyatı, piyasa koşullarına göre serbestçe belirlenmektedir (Lee, McNown,1975,s.120). Böylece, piyasa mekanizmasının devreye sokulmasıyla her üretim dalında marjinal toplumsal maliyet ile marjinal bireysel maliyet eşitlenmiş olacak, kirletme hakkı belgelerinin satışından elde edilecek fonların çevrenin korunmasına yönelik olarak kullanılmasıyla çevre kirlenmesinin büyük ölçüde önüne geçilmiş olacaktır.

Piyasaya dayalı bir çevre politikası aracı olan kirletme hakkı sistemi, firmaların kendi toplam maliyetlerini minimize etmeyi hedefleyecekleri varsayımına dayanmakta ve şu aşamaları kapsayacak şekilde işlemektedir:

İlk aşamada, bir çevresel kalite düzeyi hedef olarak belirlenmekte ve bu çevresel kalite düzeyi, toplam izin verilebilir atık anlamında tanımlanmaktadır. İkinci aşamada, hak sahibine belli miktarda kirlilik yaratma olanağı veren kirletme hakları firmalara tahsis edilmekte ve firmaların bu hakları alıp satmalarına izin verilmektedir.

C) Sübvansiyonlar

Sübvansiyonlar, çevre kirlenmesini en aza indirecek yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve uygulamaya sokulması yönündeki çabaların kamu fonları ile desteklenmesi anlamına gelmektedir. Bu başlık altına; bağışlar, teşvikler ve gelir kayıplarının tazmini gibi araçlar sokulabilmektedir.

D) Depozito sistemleri (depozit-refund systems)

Katı atık maddelerin toplanıp taşınarak yeniden değerlendirilmelerini hedef alan bir araçtır. Böyle bir işlemin gerektirdiği maliyetin kısmen veya tamamen karşılanabilmesinde şişe ve kutu şeklindeki atık maddeler üzerine belli bir oranda depozito uygulanması yoluna gidilmektedir.

E) Özelleştirme

Son yıllarda üzerinde önemle durulan bir ekonomik araç da doğal parkların, su yollarının vd. çevre zenginliklerinin kamu malı durumundan çıkarılarak özelleştirilmesidir (Parasız, 1993,s.175). Bu yolla çevre zenginliklerinin tahribinin büyük ölçüde önüne geçilebileceği düşünülmektedir.

Çevre ekonomisi, yukarıda 5 ana başlık altında topladığımız ekonomik araçların sayısının arttırılmasını ve bu araçlardan çevre sorunları ile mücadelede daha fazla yararlanılmasını önermektedir. Aşağıda mevcut çevre politikası uygulamalarında bu önerilerden yeterince yararlanılamama nedenleri üzerinde durulacaktır.

Çevre sorunlarının ele alınış tarzı çevre politikalarının belirlenmesinde temel etmen olmuştur. Çevre sorunları ile mücadelede öncelikle, üretim ve tüketim faaliyetleri sonucu çevre üzerinde ortaya çıkan olumsuz etkilerin giderilmesini amaçlayan onarımcı politikalar uygulamaya sokulmuş, daha sonra çevre sorunlarının global düzeyde ele alınmasıyla birlikte henüz çevre tahribi gerçekleşmeden önlem almaya yönelik önleyici politikalar da uygulanmaya başlamıştır (I.Çevre şurası Raporu 1994, s.2)

Çevre politikası uygulamaları dünya ölçeğinde gözden geçirildiğinde iki nokta dikkati çekmektedir. Birincisi, çevre sorunlarının çözümüne yönelik politikaların oluşturulmasında ve uygulamaya sokulmasında çeşitli güçlüklerle karşılaşılıyor olmasıdır.

Bunun önemli nedenlerinden biri, katlanılabilir kirlilik düzeyinin ne olduğu konusunda görüş birliğine varılamayışıdır. Bir diğer ifade ile hedef tesbiti ve kirliliği azaltmanın maliyet ve yararları konusunda farklı tercihlerden kaynaklanan farklı görüşler vardır. Bir nehri kirleten bir fabrikada çalışan bir işçiyle, nehirde balık tutmak ve yüzmek isteyen bir kişinin soruna bakış açıları farklı olacaktır. Bu iki kişi, su kirlilik-standartları konusunda aynı görüşleri paylaşamayacak, soruna farklı çözüm önerileri getireceklerdir. Bir diğer önemli neden, çevreyi kirletici faaliyetlerden ve doğanın aşırı kullanımından önemli çıkarları olan endüstrilerin ve çıkar gruplarının çok iyi organize olarak devlette etkin bir biçimde temsil ediliyor olmaları sonucu, etkin bir çevre politikası oluşturulmasına engel olmaları en azından geciktirmeleridir.

Dikkati çeken ikinci nokta, son yıllarda ekonomik araç sayısındaki önemli artışa rağmen çevre ekonomisinin önerilerinin çevre politikasında sınırlı bir kullanım alanı elde edebilmiş olmasıdır. Çevre politikasında ekonomik araçları uygulamaya sokmaya çalışan ülkeler teknik, ekonomikve politik kısıtlamalarla karşıkarşıya kalmaktadırlar. Sonuç olarak, çevre politikasına ekonomik yaklaşım, sadece gelişim ülkelerde uygulama kısmen yansımış durumdadır. Başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere pek çok ülkede devletin doğrudan kontrollerde bulunması şeklindeki bir strateji çevre politikasını büyük ölçüde biçimlendirmektedir. Doğrudan devlet müdahaleleri başlığı altında toplayabileceğimiz çeşitli kontrol araçları aşağıdan kısaca ele alınmaktadır.

4.1. Doğrudan Devlet Müdahaleleri

Yasal düzenlemeler, lisanslar, standartlar ve yasaklar vd. kontrol araçlarının kullanımıyla yapılan doğrudan müdahalelerle çevre sorunlarına çözüm arama şeklindeki bu strateji, teknolojinin elverişli olmadığını durumlarla özel mülkiyet haklarının kullanılışını yeniden düzenliyerek ve gerektiğinde sınırlama ve yasaklamalar getirerek kirlenmenin belli bir düzeyin üzerine çıkmasını önlemeyi hedeflemektedir. Doğrudan müdahale araçları içinde, belli kirleticiler için çevre standartları ve atık madde standartlarının tespitinin önemli bir yeri vardır. Devletin yaptırım gücü kullanılarak, çevreyi kirletenler, atıklarını bu standartları karşılayarak düzeye indirmeye zorlanmaktadır.

Çevre standartları, çevre kalitesinin bazı göstergeleri için yerine getirilmesi gereken minimum şartların kanuni olarak tanımlanması anlamına gelirken, atık madde standartları, tek bir kaynaktan boşaltılmasına izin verebilecek maksimum kirletici madde miktarı olarak tanımlanmaktadır (Thomas, 1981, s.211-12).

Çevrenin korunmasına yönelik olarak yaygın bir şekilde kullanılan kontrol araçlarının etkiliklerinin önemli ölçüde farklılık göstermesi ve bu araçların her durumda başarılı sonuç verememeleri sonucu alternatif ya da tamamlayıcı araç arayışı hızlanmıştır. Ekonomi teorisinin bu arayışa ışık tutabileceğini düşünen ve çevre politikası uygulamalarında ekonomik teorisinin öönerilerinden yararlanılması gerektiğini ileri sürenlerin sayısı artmaktadır.

4.2. Ekonomi Teorisi ile Çevre Politikası Arasındaki Boşluğun Nedenleri

Ekonomik yaklaşımın çevre politikasına yansımamasının bir diğer ifade ile ekonomi teorisi ile çevre politikası arasındaki boşluk bulunmasının nedenlerini, doğrudan devlet müdahalelerini gerektiren şartlar ve bu müdahalelerin sağladığı kolaylıklar yanında ekonomik yaklaşımının yetersizliklerine de bağlayabiliriz.

Bilindiği gibi çevresel koruma talebi gelirle ilişkilidir. Yüksek gelirli ülkelerde temel malların talebinin gelir esnekliği düşük, buna karşılık çevresel koruma talebinin gelir esnekliği yüksektir. Gelişmekte olan ülkeler ise, temel mallar için yüksek gelir esnekliğine, çevresel koruma talebi için düşük gelir esnekliğine sahiptirler. Eğer durum böyle ise, gelişen ülkelerde gereken tedbirlerin zamanında alınamaması sonucu çevre sorunları ağırlaşabilecektir (Chapman,Barker,1991,s.724). Bu durumu önlemek üzere devlet yasal düzenlemeler gibi doğrudan kontrol araçlarını kısa sürede devreye sokabilmektedir.

Firmalar çevre ve emisyon standartlarını ekonomik araçlara, örneğin atık vergilerine tercih etmektedirler. Çünkü, standartlar yeni firmalar için piyasaya giriş engeli oluşturmakta, mevcut firmalar açısından daha yüksek kar anlamına gelmektedir. Vergiler ise yeni firmalar için giriş engeli oluşturmadıkları gibi mevcut firmalar için ilave maliyet anlamına gelmektedir (Hahn,1992,s.108).

Belli teknolojik ve politik kısıtlamalar altında teşvik edici ekonomik araçlar kullanımının, çözümünde yetersiz kaldığı bazı çevresel sorunlar bulunduğu unutulmamalıdır. Örneğin, bazı çevresel sorunlar için fiyat mekanizmasının uygun çözüm sağlayamadığı görülmektedir. Yüksek derecede zehirli atıkların kontrolü açısından hedef sıfır atık olduğu için doğrudan kontroller muhtemelen daha iyi sonuç verecektir. Bir başka örnek olarak ürün vergileri, teknolojinin belli bir alana uygulanmasının yeniden gözden geçirilmesini teşvik etmelerine rağmen standartlar, bunu zorunlu kılmaktadır. Devletin doğrudan müdahalelerinin olmaması durumunda firmalar, kendi hedeflerini kamusal çıkarları feda edecek şekilde gerçekleştirme peşinde koşabilirler. Doğrudan müdahale araçlarıyla tercihler seti daraltılarak, tüketici kararları çevresel olarak daha az tahrip edici alanlara yönlendirilmiş olmaktadır (Swaney, 1992, s.627).

Ekonomik yaklaşımın (piyasa yaklaşımı) yetersizlikleri ve bu yaklaşımla çevre sorunlarına çözüm aranması durumunda karşılaşılan güçlüklere ilişkin değişik görüşler ileri sürülmektedir. Bu görüşler şöyle sıralanabilir:

Kendini gelecekte hissettiren sosyal maliyetler durumunda, piyasa mekanizması çözeceğinden daha fazla sorun yaratmaktadır. Örneğin, çevreyi kirletici bir ürün olan benzin, vergilenerek her tür sosyal maliyeti yansıtacak şekilde fiyatlandırılırsa bile,

bireyler kendi çıkarları için sosyal olarak arzu edilmeyen sonuçlar üretmektedirler. Şehirler hava kirliliğinden yaşanmaz hale gelmekte, caddeler kalabalıklaşmaktadır. Bireysel arzuları temiz bir çevre gibi sosyal mallara yönlendirmede görünmeyen el yetersiz kalmakta ve çevre sorunları ağırlaşmaktadır (Swaney,1992,s.627).

Çevrenin korunması firma ve endüstrilerin rekabet güçlerini etkileyebilecek bir maliyete sahiptir. Vergiler ve diğer ekonomik araçların kullanımıyla ek bazı sorunlar da ortaya çıkabilmektedir. Ekonomik araçların ticarete tarife dışı engeller oluşturması bunlardan biridir.Örneyin, belli bir mal ya da mal gurubu için depozito sisteminin geliştirmesi, malların ambalaj türünü, depolanmasını dağıtımını ve pazarlanmasını etkileyecek ve özellikle küçük ölçekli üreticiler bundan olumsuz yönde etkileneceklerdir. Çevre vergileri, dış ticarete konu olan mallarda çift vergileme sorununu ortaya çıkarmakta ve ticarete taraf olan ülkelerin vergi sistemleri arasında uyum sağlanmasını gerektirmektedir (Borde,Opschoor, 1994,s.26)

Ekonomik araçlar farklı gelir grupları üzerinde farklı etkilere sahiptir. Örneğin, bir çevre vergisi, enerji, gübre ve zirai ilaç fiyatlarını doğrudan etkileyecek ve bunları tüketenler üzerinde farklı etkiler yaratacaktır. Bir verginin çevresel açıdan na kadar etkin olacağı büyük ölçüde oranına bağlı olmaktadır. Gelir dağılımı gerekçesiyle oranın düşürülmesi etkinliğini azaltabilecektir (Barde,Opschoor,1994,s-27). Yüksek oranlı vergiler ise tüketicilerin ödeme güçlerini ihmal etmektedir. Bu nedenle, vergi oranlarının tespitinde güçlüklerle karşılaşılmaktadır.

Negatif dışsallık sorununu çözme çabası içinde çevresel tahribin azaltılmasının sağlayacağı yararın parasal terimlerle tahmini güçtür(24). Bazı yararlar piyasa fiyatları ile ifade edilebilir. Balıkçılık gelirlerinin artışı, içilebilir su üretme maliyetinin düşmesi vd. Oysa, bazı yararlar piyasa fiyatlarıyla ifade edilememektedir. Çünkü, eko-sistem gibi kamusal malların bir piyasası bulunmamaktadır.

Doğal kaynaklar için gelecek nesillerin tercihleri bilinmemektedir. Halbuki bu bilgi etkin bir çevre politikasının oluşturulabilmesi açısından çok önemlidir.

Ekonomik çıkar gruplarının çevre politikası hedef ve araçları üzerindeki etkileri, ekonomik araç kullanımını etkilemektedir. Negatif dışsal ekonomilerin içselleştirilmesini tavsiye eden Neo-klasik görüş, toplumda mevcut güç dengesizliğini dikkate almamaktadır. Toplumda negatif dışsal ekonomilerde çıkar sağlayanların güçleri çevre lehindeki güçlerden daha kuvvetli olabilir. Bunun sonucu olarak güncel çevre politikası hedefleri çevre ekonomisinin belirlediği hedeflerden büyük ölçüde sapabilir. Çevre ekonomisi ve çevre politikası arasında kaybolan ilişkinin toplumda mevcut güç dengesizliğinden kaynaklandığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Baumol ve Oates gibi yazarlarca ekonomik araçların ekonomik süreçte doğrudan kontrollerden daha etkin oldukları gösterilmeye çalışılsa da pek çok politikacı ekonomik araçların kullanılması durumunda, belli politika önlemlerine ilişkin olarak çevre kalitesindeki değişmelerin tam olarak öngörülemeyeceğini ileri sürmektedirler (Baumol,Oates,1988,s.159-189).

Piyasaların mükemmel olmayışı da ekonomik araçlardan yararlanılmasını engellemektedir. Gerçek dünyada ana kirletici birimler, büyük firmalar, petrol rafinerileri ve kimya tesisleridir. Pek çok piyasada tekelleşme eğilimleri gözlenmektedir.

Bir monopol üzerine konan bir atık vergisi sosyal refahı artırma yerine azaltabilir. Monopolcü, atık vergisi nedeniyle çıktısını daha da kısacaktır. Azalan kirlilikten sağlanan refah artışı, monopolcünün azalttığı çıktı nedeniyle ortaya çıkan kaybı dengelemelidir (Cropper, Oates, 1992,s.683). Bir diğer örnek, kirletme hakları sisteminin uygulanmasına ilişkin olarak verilebilir. Bu sistemde oluşturulması düşünülen piyasa rekabetçi bir piyasa olmalıdır. Oysa, kirletme hakları sistemi genellikle bölgesel bir özellik taşımaktadır. Küçük bölgelerde bir ya da küçük bir grup firma piyasaya hakim durumda bulunabilmektedir. Kirletme hakları piyasasına az sayıda katılımcı katılmaktadır. Bunun sonucunda bu ekonomik aracın kullanımından beklenen sonuç elde edilememektedir (Lyon,1989,s.1304).

Son olarak çeşitli ülkelerde çevresel yönetimde piyasanın oynayacağı rol hakkında önemli tereddütler bulunması ve çevresel yönetimin geleneksel olarak devletin sorumluluğu altında görülmesi de bir neden olarak sayılabilir.

Yukarıda sıralanan nedenler çevre politikasında ekonomik araç kullanımını sınırlandırıyor ve doğrudan devlet müdahalelerinin tercih edilmesine yol açıyorsa da bu durum doğrudan müdahalelerin sahip olduğu dezavantajları gözardı etmemize neden olmamalıdır.

Doğrudan kontroller şeklindeki uygulamalar çok katı, çok maliyetli ve ekonomik büyümeyi çok kısıtlayıcı özellikler taşımaktadır. Örneğin, belirlenmiş standartlar nedeniyle bir bölgede yeni bir tesis inşa edilememekte ya da ölçek ekonomilerinden yararlanılamamaktadır(Thomas,1981 s.212) Standartların tespiti zordur ve uzmanlık gerektirmektedir. Doğrudan kontroller, belirlenen standartların altında bir kirlilik azalışı için yeterli teşvik unsuru sağlamamaktadır. Standartların değişen koşullara bağlı olarak sık sık değiştirilmeleri gerekmektedir. Oysa, bürokrasi nedeniyle belirlenen standartlar uzun süre yürürlükte kalmaktadır.

5. SONUÇ

Çevre ekonomisi, çevresel sorunların analizinde yetersiz kalmakta ve çevre politikası için sağlam bir temel oluşturamamaktadır. Neo-klasik çerçevede, çevresel sorunlar sadece negatif dışsallıklar olarak ifade edilmektedir. Maliyet-yarar analizleri çevresel kalite gibi önemli yararların piyasa fiyatının bulunmaması nedeniyle çevresel sorunlara kısmi bir bakış açısı getirebilmektedir.

Çevre politikasına doğrudan devlet müdahaleleri hakimdir. Bunda doğrudan kontrol araçlarının uygulamadaki avantajları yanında ekonomik yaklaşımın uygulamadaki yetersizlikleri de ektili olmaktadır. Ancak, doğrudan kontrol uygulamalarında da pek çok sorunla karşılaşıldığı unutulmamalıdır.

Çevre politikasında ekonomik analizin rolü, yakın sayılabilecek bir geçmişe göre çok daha önemlidir. Kısa bir sürede çeşitli politika araçlarının özellikleri ve farklı şartlar altındaki etkileri hakkında önemli bilgiler elde edilmiştir. Artık ekonomi teorisi ile çevre politikası arasındaki ilişki daha rahatlıkla onarılabilir, mevcut boşluk doldurulabilir. Çünkü, sadece piyasa dışı düzenlemelerle çevre sorunlarının çözülemeyeceği, aşırı bürokratik işlemlerle ve polisiye türde kontrol sistemleriyle etkin bir sonuç alınamayacağı anlışılmıştır. Ekonomik yaklaşımın ve doğrudan kontrol yaklaşımının avantaj ve dezavantajları büyük ölçüde ortaya çıkmıştır.

Sürdürülebilir bir çevre için ekonomik arazların daha geniş kullanımı önemliyse de ekonomik araçlar ile doğrudan kontrol araçları arasında bir tamamlayıcılık olduğu unutulmamaludır.

Etkin bir çevre politikasının oluşturulması iki aşamalı bir süreci kapsamalıdır. Birinci aşamada, çevresel kalite için standartlar ve hedefler belirlenmesi yeralmaktadır. İkinci aşamada, bir düzenleyici sistem kurmak bu standartlara ulaşacak şekilde kullanmak söz konusudur. Ekonomik teşvikler sistem, önceden belirlenmiş çevresel standartlara ulaşmada, ikinci aşamada etkin bir rol oynayabilir.

Doğrudan kontrol araçlarıyla ekonomik araçlar arasında seçim yaparken veya belli bir bileşime giderken bunlar arasında koordinasyonun nası sağlanabileceği ve bu araçların ne derece etkin olduklarının tayininde hangi metodlar geliştirilebileceği sorularına cevap aranmalı, ekonomik ve politik koşullar dikkate alınmalıdır. Çevre politikasında hedef oluşturulurken ve araç seçimi yapılırken etkin olma ve belli bir hedefe ulaşmak için en düşük maliyetli metodu seçme kriterleri yanında, eşitllik, politik uygunluk, açıklık ve uygulanma olanağı gibi kriterlere de yer verilmelidir.

KAYNAKÇA

BARDE, J.A., and J.B. Opschoor, "From Stick to Carrot in The Environment", *The OECD Observer*, February - March 1994, ss. 23-27.

BAUMOL, W.J., and W.E. Oates, *The Theory of Environmental Policy*, 2. B., Cambridge, Cambridge University Press, 1988, ss. 159-189.

CHAPMAN, D., and Barker, "Environmental Protection, Resource Depletion, and The Sustainability of Developing Country Agriculture", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 39, No. 4, July 1991, ss. 723-737

CROPPER, M.L., and W.E. Oates, "Environmental economics: a Survey", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXX, June 1992, ss. 675-740.

DIETZ, F.J., and J.V. Straaten, "Rethinking Environmental Economics: Missing Links Between Economic The ory and Environmental Policy", *Journal of Economic Issues*, Vol, XX, No.1, March 1992, ss. 27-50.

FISHER, A.C., and F.M. Peterson, "The Environment in Economics: A Survey", *Journal of Economic Literature*, Vol. XIV, No.1, March 197, ss. 1-33.

GÖRMEZ, K., *Türkiye'de Çevre Politikaları*, Ankara, 1991.

HAHN, R. W., "Economic Prescription for Environmental Problems: How the Patient Followed the Doctor's Order", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.3, No.2, Spring 1989, ss. 95-114.

HAHN, R. W., and R.N.Stavins, "Economic Incentives for Environmental Protection: Integrating Theory and Practice", *The American Economic Review*, Vol.82, No.2, May 1992, ss. 464-467.

HAZILLA, M., and R.J. Koop. "Social Cost of Environmental Quality Regulations: A General Equlibrium Analysis", *Journal of Political Economy*, Vol.98, No.4, August 1990, ss. 853-871.

LEE, D.R., and R.F. McNown, *Economics in Our Time: Concepts and Issues*, University of Colorado, 1975.

LYON, R.M., "Transferable Discharge Permit Systems and Environmental Management in Develaping Countries", *World Development* Vol. 17, No. 8, 1989, ss. 1299-1312.

PARASIZ, İ., *İktisada Giriş*, 2. B., Bursa, Ezgi Kitabevi, 1993.

SNOWER, D.S., "Dynamic Encironmental Targets and Technological Progressm", *International Economic Review*, Vol. 23, No. 1, February 1982, sms. 61-78.

SÖDERBAUM, P., "Neo-Classical and Institutional Approaches to Environmental Economics", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXIV, No. 2, June 1990, ss. 481-491.

SWANEY, J.A., "Market Versus Command and Control Environmental Policies", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXVI, No. 2, June 1992, ss. 623-632.

SWANSON, L.D., "Shifting the Burden of Environmental Protection", *Journal of Economic Issues*, Vol. XVIII, No. 1, March 1984, ss. 251-274.

T.C. Çevre Bakanlığı, *I. Çevre Şurası Sonuç Raporu*. Ankara, 1994.

T.C. çevre Bakanlığı, *2. Çevre Şurası Çalışma Belgesi*, İstanbul, 1994.

THOMAS, R.P., *Microeconomic Appications: Understanding The American Economy*, Wadsworth Pub., 1981, ss. 209-215.

TOBB. *Çevre Kurulu Raporu*, Ankara, TOBB Yayınları, no. 246, 1993.

ÜSTÜNEL, B., *Ekonominin Temelleri*, 5. B., İstanbul, 1988.

WHALLEY, J., "The Interface Between Environmental and Krade Policies", *The Economic Journal*, No. 101, March 1991, ss. 180-189.

YAŞAMIŞ, F.D., *Çevresel Yönetim ve Planlama*, Ankara, 1989.

KİRLİ SULARDAN KAYNAKLANAN DIŞSALLIĞIN EKONOMİK DEĞERLENDİRİLMESİ: Gaziantep Kırsal Kesim Saha Çalışması

İsmail H. ÖZSABUNCUOĞLU*

ÖZET

Gaziantep'teki evsel ve sanayi atıklarıyla kirlenen Alleben Deresinin suyu, Oğuzeli ovasındaki 60.000 Dekar tarımsal arazinin sulanmasında kullanılmakta, bu ise toprağın fiziksel, kimyasal ve biyolojik yapısını bozarak kirlenmesinde neden olmaktadır. Bölgede yapılan anket çalışmalarıyla kirlenmenin, üçüncü şahıslara olan ekonomik etkisi tesbit edilmiştir. Bölgede yetiştirilen yeşil biber, domates, salatalık, v.b. sebzelerle, nar, şeftali ve cevizlerde %30 - %99 arasında verim düşüşleri ile tat, koku, renk ve şekil değişmeleri ve/veya bozulmaları görülmüştür. Sadece tarımsal faaliyetlerde görülen ekonomik kayıplar göz önüne alınmış ve en fazla sebzelerde olmak üzere yıllık zararın, 1993 cari fiyatlarıyla, 22 milyar TL civarında olduğu, bunun ise işletme başında yılda 12.608.493 TL. veya 1.470.991 TL/Dekara eşit olduğu bulunmuştur. Problemin çözümü için, klasik öneriler olarak, kısa dönemde çiftçilerin sübvansiyonu, uzun dönemde ise kirlenmenin kaynağında ortadan kaldırılması ileri sürülmektedir.

1. GİRİŞ

Bugün çevresel etki deyince kirlenme akla gelmektedir. Kirlenme, su, hava ve ses kirlenmeleri olarak üç ana başlık altında incelenebilir. Ancak biz burada tüm kirlenmelerden ziyade, sadece su kirlenmesinin toprakta meydana getirdiği etkileri tartışacağız.

Bilindiği gibi toprak kirlenmesi, doğrudan toprağa karışan, yeya su veya hava ortamlarında dolaylı olarak toprağa ulaşan katı, sıvı, ve gaz atıklar vasıtasıyla olmaktadır. Doğaya yabancı olan maddeler, bakır, çinko, kobalt, kadmium, arsenik, krom, kurşun, mobilden, nikel ve selen, çeşitli petrol ürünleri, metan, metan olmayan hidrokarbonlar, azot oksitler, kükürt dioksit, hidrojen sülfür, deterjanlar, tarımsal mücadele ilaçları (böcek, mantar, ve yabancı ot ilaçları), nükleer artık ve atıklar, ev ve sanayi çöpleri ve benzerleridir (Kantarcı, 1987). Şematik olarak Şekil 1'de gösterildiği gibi, endüstriyel ve evsel atık ve artıkların topraktaki etkileri, toprak canlılarının ölümü, toprak asiditesi ve tuzluluğunun artması, ve toprak yapısının bozulması şeklinde özetlenebilir. Bu ise, bir yandan halen yetişmekte olan ürünlerin verimini düşürüren, öte yandan toprağın alt kademelerine sızmak suretiyle, taban suyunun tuzluk ve asiditesini yükseltir. Bir de aşırı ve bilinçsiz sulamanın yarattığı etkiler eklenince, taban suyunun

(*) Doç.Dr., Gaziantep Üniv., İ.İ.B.F.- GAZİANTEP

artan asidite ve tuzluluğu, geri beslenme ile üst yüzey topraklarını asit ve tuz bakımlarından zenginleştirir. Bu ileri-geri hareket, toprak kalitesini tamamen bozarak kendisini, üzerinde ekonomik değeri olan biktilerin yetiştirilmiyeceği bir ortam haline dönüştürür.

Bu çalışmada, yukarıda açıklanan benzer problemlerin görüldüğü Gaziantep Oğuzeli Ovası tarımsal işletmeleri incelenmiştir. Gaziantep Gap'ın batı ucunda 600.000'den fazla nüfusu olan bir şehirdir. Orta ve küçük sanayi işletmelerminin yangın olarak bulunduğu şehri Alleben deresi, batı-güney doğu yönünde akarak güney ve kuzey olmak üzere kabaca iki parçaya böler. Dere bu akışı sırasında, şehrin doğal olarak evsel atıklarını ve dere kenarında şehrin doğusuna doğru yerleşmiş bulunan dericiler, tekstil boyahaneleri, EKB mezbahası, özellikle bağırsak gibi hayvancılık yan ürünlerinin işlendiği sanayi kuruluşlarının endüstriyel atıklarını toplar. Bu atıklar, doğal olarak deterjan, kanalizasyon suları, kimyasal bileşikler, tekstil boyaları, bazı ağır metaller, tuz, asit vb. içermektedir.

Alleben Deresi, Oğuzeli Ovasında Sacır Suyu veya Sacır Nehri adını alır ve sulama maksadıyla tarım işletmecileri tarafından kullanılır. Oğuzeli'nde 768,149 Da. arazi tarımsal amaçla kullanılmaktadır. Bu çalışmanın yürütüldüğü Oğuzeli Ovası ise 60,000 Dekardır ve bu topraklarda sebze, hububat, şeftali ve özellikle nar yetiştirilir.

2. PROBLEMİN SUNUMU VE ARAŞTIRMANIN AMACI

Bir ekonomik faaliyet, her zaman sadece o faaliyetle doğrudan ilgili olanları değil, aynı zamanda bazı üçüncü şahısları da etkisi altına alabilir. Burada üçüncü şahıslar (3Ş), birinci şahıs (1Ş) ile ikinci şahıs (2Ş) arasında meydana gelen ekonomik faaliyetin oluşumunda herhangi bir katkıları olmamış veya olaya sebep teşkil etmemişlerdir. Ancak olaydan şu veya bu şekilde etkilenmişlerdir ki, bu duruma dışsallık (externality), anılan bu etkilere de dışsal etkiler (external effects, third party effects, spill-out effects) denir. Dışsallık 3Ş'ların zararına olabilir, negatif dışsallık; veya yararına olabilir, pozitif dışsallık. Ekonomide dışsallığın ortadan kaldırılması veya kaldırılamıyorsa uygun şekilde sübvanse edilmesi, politika yapıcıları veya kamu yöneticilerinin temel amacıdır. Böylece dışsallık, yeniden kaynağına, yani 1Ş ve 2Ş'lara dönmüş (içselleştirilmiş) olacaktır.

Bazı durumlarda burada belirtilen üçlü sistem açıkça görülmeyebilir; bir başka deyişle 2. veya 3. taraflar belirgin değildirler. Ancak problem global olarak ele alındığında görülür ki, pazar için yapılan her üretim 2Ş'ların talebini karşılamaya yöneliktir. Böylece bir ekonomik faaliyet sonucu bir dışsallık yaratılıyor ise, buna maruz kalacak 3Ş'lar, yakın çevrede, doğrudan ve hemen etkilenenler ile uzak çevrede, dolaylı ve daha sonra etkilenenler olarak sınıflandırılırlar. Örneğin bir çam ormanında arıcılık yapan bir insan (1Ş), ürettiği balı pazarda 2Ş'lara satacaktır. Bu ekonomik faaliyete ilk bakışta 3Ş yok gibidir. Ancak arılar, polen tozlarını taşımak suretiyle çiçek döllenmesi ve ağaçların çoğalmasına yardımcı olarak ormanlık alanların gelişmesini hızlandıracaklardır. Bu pozitif dışsallığın yanısıra, ormana pikniğe giden bir kişiyi (3Ş), adı geçen arılardan birinin sokması o kişi üzerinde negatif dışsallık yaratacaktır.

Negatif dışsallığın yaratılma durumunda, gerçek marjinal masraf eğrisi, 1Ş'lar tarafından görünen masraf eğrisinden daha yukarıda teşekkül etmektedir, Şekil 2. a.

Buna göre, negatif dışsallığı yaratanlar, bunun tüm masraflarını üstlenmemekte, bunun bir kısmını olayla hiçbir ilgisi olmayan 3Ş'ların sırtına yüklemektedirler. Şekil 2.a.'da MM' ve MM, sırasıyla, gerçek ve görünen masraf eğrileri olup, MM' ve pazar fiyatı (P) gözönüne alındığında, üretim q' kadar olacaktır. Ancak dışsallıktan dolayı fiyat R olacaktır. Burada (R-P) farkı, 1Ş ve 2Ş'lar tarafından 3Ş'larda meydana getirilen negatif dışsalığın parasal karşılığıdır. Bir başka deyişle 3Ş'lar, hiçbir yararları olmadığı halde toplam üretim masraflarının taralı alan kadar olanını yüklenmektedirler. Şayet bu dışsallık kaynağına dönüştürülmüş olabilseydi, üretim masrafları artacağından üretimde (q' - q) kadar bir azalma olacaktı.[1]

Araştırma bölgesinden bir örnekle durumu açıklamaya çalışalım: Gaziantep'teki konutlar ve sanayi işyerleri (1Ş'lar), hiçbir ek masrafa girmeden atıklarını Alleben Deresine boşaltma ve böylece olması gerekenden daha düşük bir maliyetle (MM') üretim yapmaktadırlar. Öte yandan kirlenmiş su, toprak kalitesini bozarak bitkisel üretimde verim düşüklüğüne, su ve toprakta bazı ekolojik denge bozukluğuna, ve nihayet 3Ş'larda görülen sağlık sorunlarına neden olmaktadır. Bütün bunların parasal karşılığı ise Şekil 2. a'daki taralı alan ile gösterilebilir.

Şekil 2.b'de pozitif dışsallık gösterilmektedir ki, burada 3Ş'lar, hiçbir katkıları olmadığı halde 1Şve 2Ş'ların ekonomik faaliyetlerinden parasız yararlanmaktadır. Burada gerçek marjinal masraf eğrisi (MM), görünenden daha aşağıdadır. Şayet 3Ş'lar (P-R) farkı kadar parasal katkıda bulunmuş olsalardı, üretim veya ekonomik faaliyet hacmi (q-q') farkı kadar artacaktı.

Yukarıdaki açıklamaların ışığı altında bu araştırmanın amacı şöyle ifade edilebilir: Gaziantep İl Merkezinde kirlenen Allben Deresi suyunun, bu suyu tarımsal sulamada kullanan Oğuzeli çiftçilerinin üzerinde meydana getirdiği negatif dışsallığın ekonomik analizini yapmak ve mevcut dışsallığı içselleştirmek için bazı öneriler geliştirmektir.

3. MATERYAL VE METOD

Bu araştırmanın materyali, Oğuzeli Ovasında faaliyet gösteren 1.869 tarımsal işletmelerdir. İşletmelerin listesi, Gaziantep Köy Hizmetleri İl Müdürlüğü'nden temin edilmiştir. Veri toplamada Ankara Üniv., Ziraat Fak., Tarım Ekonomisi Bölümü tarafından geliştirilen anket formları esas alınmış, ancak bunlar, su ve toprak kirlenmesi gibi bölgedeki bazı özel problemleri de kapsayacak şekilde adapte edilmiştir.

Temin edilen tarım işletmeleri listesi güncelleştirildikten sonra, Köy Hizmetleri ve Tarım İl Müdürlükleriyle yapılan temaslar ve alınan bilgilerin ışığı altında, işletmelerin yapısal karakterleri, ekonomik ve sosyal durumları ile eldeki kısıtlı ödenek, personel, ve zaman faktörleri göz önüne alınarak örnek büyüklüğünün 70 işletme civarında olmasına karar verilmiştir ki, bu rakam, incelenecek populasyonun %33.96'sıdır. Araştırma bölgesinin, kuzeyden güneye tamamen taranması amacıyla, her yerleşim biriminde (köy) mevcut tarımsal işletmelerin %4'ü tesadüfi örnekleme metoduyla seçilerek örneğe dahil edilmiştir.

---

1) Dışsallığın metemakitsel analizi için Bkz. Henderson and Quandt (1971, ss. 272-279), Kneese vd. (1970, ss. 74-102) ve Özsabuncuoğlu (1988, ss. 108-115).

Ayrıca, herhangi bir nedenle örneğe çıkan işletmelerle mülakatın yapılamıyacağı olasılığı dönüşülerek her işletme için 2 yedek işletme yine tesadüfi olarak seçilmiştir. Buna göre, 70 asil 140 yedek olmak üzere 210 işletmeye ait bir liiste çıkarılmıştır. Önceden hazırlanmış anket formları kullanılarak yapılan mülakat, Kasım, 1986'da tamamlanmıştır, (Daha fazla bilgi için Bkz. özsabuncuoğlu, 1992, ss. 7,8).

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Örneklenen işletmelerin yetiştirdikleri ürünler ve bunlara ait üretim ve verim değerleri, çiftçi beyanları esas alınarak, Cetvel 1'de verilmiştir. Tarımsal faaliyete ayrılan toplam alan, 4,686.8 Dekar olup bunun %58'.6'sı tarla bitkileri, %23.6'sı ise bağ, antepfıstığı, zeytin, ve nar gibi meyve ağaçlarına ayrılmıştır. Ürünler içinde en fazla alanı ise (%38) sulu ve kuru buğday kaplamaktadır. Öte yandan meyvelikler arasında antepfıstığı alanları 404.3 Dekar ile ilk başta gelmektedir.

Sulama suyundaki kirlenmenin etkileri genel olarak, toprakta birikim yapan kimyasal bileşikler, sudaki canlılarda görülen öldürücü etki, insan ve hayvan sağlığında meydana gelen olumsuzluklar (allerji, kaşıntı, yara deride çatlamalar, vs.) ve tarımsal ürünlerde görülen gerileme ve bozulmalardır. Cetvel 2'de örneklenen işletmelerde yetiştirilen ürünlerde görülen olumsuz değişmelerin ve verim düşüklüğü iddialarının, çiftçi beyanlarına göre hazırlanmış değerleri verilmiştir.

Burada verim düşüş ortalaması açısından, yeşil biber en başta gelmektedir. Bir başka deyişle, yeşil biber ve daha sonra gelen domates, kirli suların doğrudan etkisi, veya bu suların toprakta yarattığı ortamda mantari hastalıkların kolayca yayılabilmesi gibi dolaylı etkisi sonucu, bu bölgede yetiştirilemez hale gelmişlerdir. Verim düşüş ortalamaları, tarla bitkileri ve meyve ağaçlarında nisbeten daha azdır.

Ürünlerde meydana geldiği bildirilen tat, koku, ve renk değişimi, şekil bozukluğu, ve küçülme gibi olumsuz etkilerin en fazla beyan edildiği ürünler patlıcan (22 kare) ve nardır (18 kare).

5. EKONOMİK ANALİZLER

Daha evvel bu çalışmanın amacının, kirli sulama suyunun, yöredeki tarımsal işletmeler üzerinde meydana getirdiği negatif dışsallığın ekonomik değerlendirmesini yapmak olduğu belirtilmiştir. Verilen bulguların ışığı altında ekonomik önemi olan 5 ayrı ürün grubu düşünülmüştür. Bunlar, tahıllar buğday ve arpa, endüstri bitkilerinden pamuk ve mısır ve sebzeler topluluğudur. Buna göre ürünlerdeki verim düşüşünün tartılı ortalaması bulunmuş ve buna karşılık gelen üretim düşüşleri, araştırmanın yapıldığı alana yaygınlaştırılarak bölge seviyesinden makro değerlere ulaşılmıştır.

Cetvel 1. Örneklenen İşletmelerde Yetiştirilen Ürünler, Ekilişi ve üretim Değerleri, (Gaziantep, 1986)

Ürün Çeşidi	Ekiliş Alanı (Dek.)		Üretim (kg) Asli Ürün	Tali Ürün	Asli Ürün Verimi (Kg/Dek.)
1. Tarla Bitkileri					
Buğday (sulu)	869	(% 185)	241.190	17.950	277.6
Buğday (kuru)	839	(%17.9)	98.400	31.200	112.3
Arpa (sulu)	12	(% 0.3)	2.550	1.000	212.5
Arpa (kuru)	275.5	(% 5.9)	29.750	12.100	108.0
Mercimek	307	(% 6.6)	15.500	20.950	120.2
Nohut	129	(% 2.8)	6.550	-	50.8
Pamuk (sulu)	89	(% 1.9)	11.640	-	130.8
Susam	200	(% 4.3)	515	-	2.6
Mısır (sulu)	27.5	(% 0.6)	9.350	-	340.0
ARA TOPLAM	2.748.0		-	-	-
2. Meyve					
Bağ	220	(% 4.7)	2.633.963	-	11.972.6
Antepfıstığı	404.3	(% 8.6)	650	-	1.6
Zeytin	166.5	(% 3.6)	6.250	-	37.5
Diğer Meyveler	313.5	(% 6.7)	118.055	-	-
ARA TOPLAM	1.104.3	(%	-	-	-
3. Sebzeler	178.5	(% 3.8)	144.201	-	807.9
4. Meyvesiz Ağaçlar	67	(%1.4)	-	-	-
5. Nadas	589	(%12.6)	-	-	-
GENEL TOPLAM	4.686.8	(% 100)	-	-	-

Cetvel 2. İşletmelerde Yetiştirilen Ürünlerdeki Kirli Sulama Suyundan Kaynaklanan Olumsuz Etkiler, (Gaziantep, 1986).

Ürünler	Ort. Verim Düşüşü (%)	Beyan Edilen Olumsuzlukların Frekansı: Tat, Koku, Renk Değişimi	Şekil Bozukluğu	Küçülme
Yeşilbiber	99	1	-	-
Domates	91	7	2	-
Ceviz	77	-	-	1
Salatalık	71	4	4	-
Patlıcan	68	11	9	2
Şeftali	68	1	-	-
Soğan	67	1	-	-
Sarımsak	58	5	1	-
Mısır	50	-	-	1
Lahana	50	1	-	-
Nar	50	9	4	5
Pamuk	46	-	-	2
Buğday	40	-	-	1
Erik	30	1	-	-

Kaynak: Özsabuncuoğlu, 1987, s. 1051.

Cetvel 3'te görüldüğü üzere Oğuzeli Ovasında 60,000 dekar tarımsal alan mevcuttur. Örneklenen işletmelerdeki 5 ürün grubunun dağılım oranları esas alınanak buğday için 11,100 dekar, arpa için 180 dekar, pamuk için 1,140 dekar, vb. bölgesel arazi tahsisleri yapılmıştır. Daha sonra aşağıdaki formülle bölgesel üretimde ortaya çıkan her ürün için üretim kayıplarının parasal değeri bulunmuştur.

$$R_i = (A * q_e * r * P)_i \text{ ve}$$

$$q_e = q_a / (1 - r)$$

burada, R1 i ürününde meydana gelen kaybın parasal değeri, A ürününe bölge bazında tahsis edilen toplam arazi, q_e ve q_a sırasıyla, birim alandan elde edilmesi beklenen, ve gerçekte elde edilen ürün (alansal verim), r ortalama verim düşüş oranı (%), ve P çiftçinin eline geçen ürün birim fiyatıdır. (TL/Kg).[2] Gerçek verim değerleri, kirli sularla sulanıp yetişmelerinden dolayı olması gerekenden daha düşüktürler. İkinci formülle gerçek verim değerleri, kirli olmayan ortamda yetişme seviyelerine yükseltilmişlerdir.[3] Bölgedeki toplam parasal kayıp ise R ı değerlerinin 5 ürün için toplanmasıyla hesaplanmıştır.

Cetvel 3. Ürün Düşüşünün Ekonomik Analizi

Ürünler	Verim Düşüş Oranı	Beklenen Verim	Ürün Düşüşü	Ürünlere Ayrılan Alan		Toplam Ürün Kaybı	Toplam Gelir Kaybı
	(%)	....(Kg/Da.)...		(Dekar)	(%)	(Ton)	(Mily. TL.)
Buğday	40	462.7	185.1	11100	18.5	2054.4	2864.9
Arpa	40	354.2	141.7	180	0.3	25.5	32.7
Pamuk-Elyaf	46	242.2	111.4	1140	1.9	127.0	820.8
Mısır	50	680.0	340.0	360	0.6	122.4	161.1
Sebze (Muhtelif)	72	2885.7	2077.7	2280	3.8 47	36.6	18287.1
Diğer alanlar	-	-	-	44940	74.9	-	-
TOPLAM	-	-	-	60000	100.0	-	22165.9

Notlar: Ürün verim düşüş oranları, Cetvel 2'den alınmıştır. Toplam gelir kaybı, birim fiyatlarla toplam ürün kaybı çarpılarak bulunmuştur. Birim fiyatlar için Bks. Ek. 1.

2) Çiftçinin eline geçen fiyatların tesbitine 1983-1990 fiyatları temel veriler olarak kullanılmak suretiyle 1993 fiyatları tahmin edilmiştir. Sebze grubu fiyatı için 18 çeşit sebze fiyatının aritmetik ortalaması alınmıştır, (die 1992, ss. 438-439). DİE verileri yerine Gaziantep için fiyat istatistikleri kullanılabilirdi. Ancak bu durumda sonuçların, da bir yörede oluşacak muhtemel fiyat dalgalanmalarından etkilenme tehlikesi ortaya çıkacak ve daha az konservatif fiyat tahminlerinde bulunacaktı.

3) Bu yöntem pratik ancak gerçekci değildir. Gerek verim farkı, temiz ve kirli sulama suyu faktörlerini göz önüne alarak 5 ayrı ürün için tertiplenen tarla denemeleri sonuçlarının analizleriyle elde edilebilir. Bu anket çalışmasında ise proje çok amaçlı düşünülmüş ve "bağımlı değerlendirme" (contingent valuation) metodu ile (Field, 1994, ss. 148-149) kirlenmeden zarar gören tarımsal işletmelerin, tasarlanan bir su arıtma projesine muhtemel ve gönüllü parasal katkıları tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu konuya hazırlık olmak üzere, işletmecilerden verim düşüklüğü ile ilgili kişisel gözlem ve tespitleri alınmıştır. Verim denemeleri ise ilerde yürütülecek ayrı bir araştırma konusu olarak planlanmıştır.

Örneğin, Cetvel 3'te verildiği gibi buğdayda q_s = 462.7 Kg/De. olup toplam

(462.7 Kg/De) * (11,100 De) = 5,135,970 Kg

ürün beklenirken bunun %40 oranındaki kısmı yani 2,054,388 Kg elde edilmemiş bu ise

(2,054,388 Kg) * (1,394.61 TL/Kg) = 2,864.9 milyon TL

kadar parasal kayıp yaratmıştır.

Cetvel 3'ün incelenmesinden en fazla gelir kaybının, yılda 18.3 milyar TL ile sebzelerde olduğu görülür. Gerçekten sebzelerden verim düşüş oranı %72 olup bunun parasal karşılığı, gelirdeki toplam kayıp miktarı olan 22.2 milyar TL'nin %85'ünü teşkil etmektedir. Daha sonra sırasıyla, buğday ve pamuk gelmektedir.

Araştırma bölgesinde 1,750 kadar tarımsal işletme olduğuna göre işletme başına yıllık 12,666,208 TL tutarında bir kayıp düşmektedir. Öte yandan, anılan 5 ürüne tahsis edilen toplam alan 15,000 dekar kadardır. Buna göre, birim alana düşen ortalama kayıp, 1,477,724 TL/De olmaktadır.

Yukarıda bahsedilen gerek işletme başına 12,666,208 TL, gerek dekar başına düşen 1,477,724 TL mali külfet, Gaziantep'teki konut ve işyerlerinin yöre tarımsal işletmelerine aktardıkları negatif dışsallığın parasal karşılığıdır. Burada 3Ş konumundaki çiftçilerin kirli sulardan dolayı karşılaştıkları sağlık sorunları (kaşıntı, yaralar, ve diğer salgın hastalıklar), su ve topraktaki canlı hayatın yok olması, ve daha da önemlisi, tarım toprakalarının tekrar kazanılmıyacak ölçüde tahrip edilmesinin toplam maliyeti, bu çalışmada tesbit edilememiştir. Bu hususlar da dikkate alındığında, yukarda bulunan değerlerin bir kaç kat katlanarak artacağı kesindir.

Dışsallığın onları yaratan kaynaklarına tekrar döndürülmesi hususu ise, aşağıdaki öneriler kısmında tartışılacaktır.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Negatif dışsallık, bir iktisadi faaliyet sırasında kendilerinin herhangi bir rolü olmadığı halde toplumun yüklenmek zorunda bırakıldığı külfettir. Araştırma bölgesinde, Gaziantep evsel ve sanayi atıkları tarafından kirletilen Alleben Deresinin suyu, Oğuzeli Ovası tarımsal işletmeleri tarafından sulama amacıyla kullanılmaktadır. Kirli su, çiftçilerde sağlık sorunları ve yetiştirilen ürünlerin başlıcalarında verim düşüklüğü ve sonuçta işletme gelirlerinde azaltma meydana getirmektedir. Bu gelir kaybı, 12.7 milyon TL/işletme veya 1,477,724 TL/De civarındadır. Bir başka hesaplamayla, şu anda yetişen beher kilogram ürüne düşen gelir kaybı, pamukta 5,504.56 TL, sebzede 9,927.78 mısırda 1,316.00TL, buğdayda 929.75 TL, ve arpada 854.28 TLL dır.[4] Bu değerler, meydana gelişlerinde hiç bir rolleri olmadığı halde, Gaziantep'teki konut ve işyeri sahiplerinin Oğuzelir Ovası çiftçileri üzerinde yarattıkları negatif dışsallığın tezahürüdür.

Problemin çözümüne ilişkin öneriler iki yönlü düşünülebilir

a) Negatif doşsallıktan zarar gören çiftçilerin zararlarının tazmin edilmesi. Bu önerinin finanse edilmesi devlet tarafından yapılabilirse de problemi ortadan kaldırmayacağı için köklü bir çözüm getirmez.

---

4) Ortalama değerlerinin hesaplanışı için Bkz. Ek 2.

b) Dışsallığın kaynağında ortadan kaldırılması önerisi, uygulaması zor fakat köklü bir çözüm olduğu için daha etkindir. Bu önerinin gerçekleşmesi için ya üniteler bazında her kirletici kaynağın kendi arıtma tesisini kurması istenir, veya bir kollektörde toplanan kirli sular, tek arıtma sisteminde temizlenir. Burada, arıtma sistemlerini büyüklük ekonomileri ve finansman kolaylıkları açısından karşılaştırmak suretiyle daha ekonomik olana yönelmek gerekir. Çünkü tek ve büyük bir arıtma sisteminin ilk yatırım maliyeti ve yıllık bakım masrafları yüksektir. Ayrıca böyle bir sistemin mali yükünün konut ve işyeri sahiplerine, onların yarattığı kirlenme derecesi ile orantılı olarak dağıtılması da özel bir çalaşmayı gerektirir. Bu konuda kullanılan su, üretilen mal miktarı, veya tüketilen enerji miktarı esas alınarak kirletme seviyeleri tesbit edilebilir. Öte yandan, kirletici ünitelerin bireysel olarak kuracakaları arıtma sistemlerinin ilk yatırımları düşük, fakat periyodik bakım ve kontrolları zor ve hatta imkansızdır.

Bütün bunlar, dışsallığı kaynağına döndürmeye yönelik uzun, sabırlı, ve disiplinlerarası bir takım çalışmasını gerektiren önerileridir.

Ek1. 1993 Yılı Ürün Birim Fiyat Tahminleri

1983-1990 dönemi çiftçinin eline geçen fiyatlar baz alınarak, zaman serisi analizleri için $P_t = a\, e^{b\, t}$

modeli benimsenmiştir ki, burada P, t yılındaki fiyatı, e= 2.27828 sabit sayıyı a ve b ise tahmin edilecek parametreleri göstermektedir. Buna göre bulunan parametler ve 1993 fiyat tahminleri aşağıda verilmişlerdir.

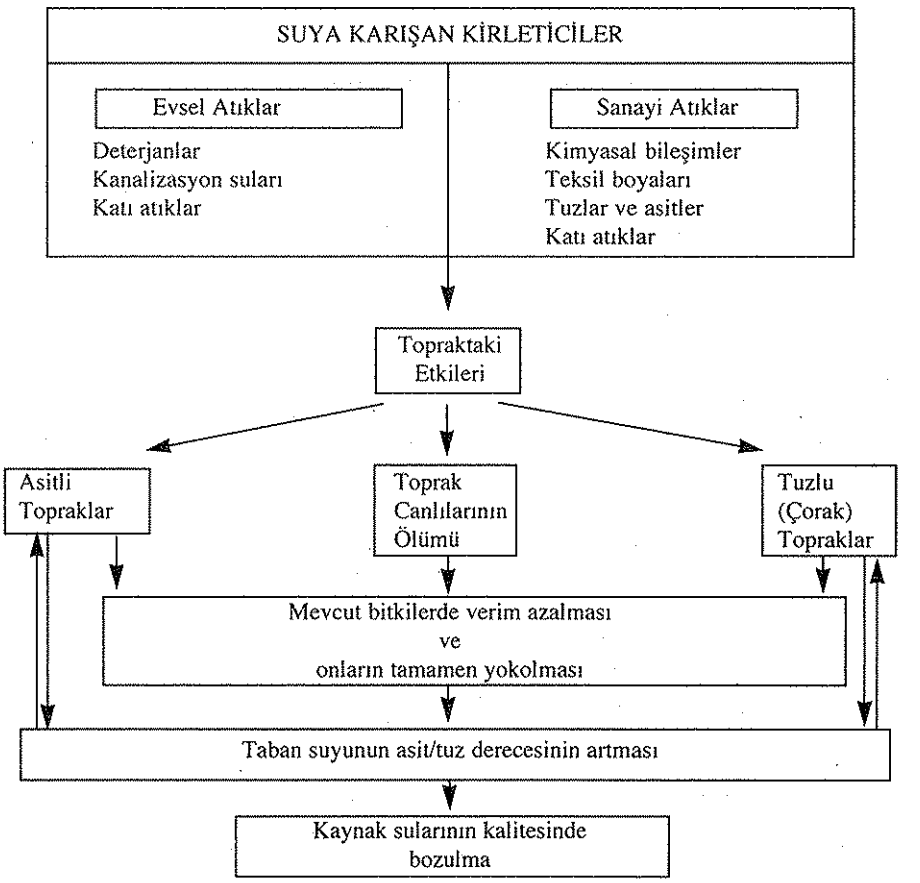
Ürün Çeşidi	a	b	R	1993 Fiyatı (TL/Kg)
Buğday(1)	18.02	0.3952	0.9838	1394.61
Arpa	16.38	0.3963	0.9796	1281.42
Pamuk(2)	121.51	0.4415	0.9940	6461.89
Mısır	20.76	0.3772	0.9849	1316.77
Sebzeler(3)	25.44	0,4566	0.9961	3860.80

Notlar (1) Sert ve yumuşak buğday fiyatlarının ortalaması alınmıştır.
(2) Çukurova standart pamuk elyafi fiyatıdır.
(3) kaynakta verilen 18 çeşit sebze fiyatı ortalamasıdır.

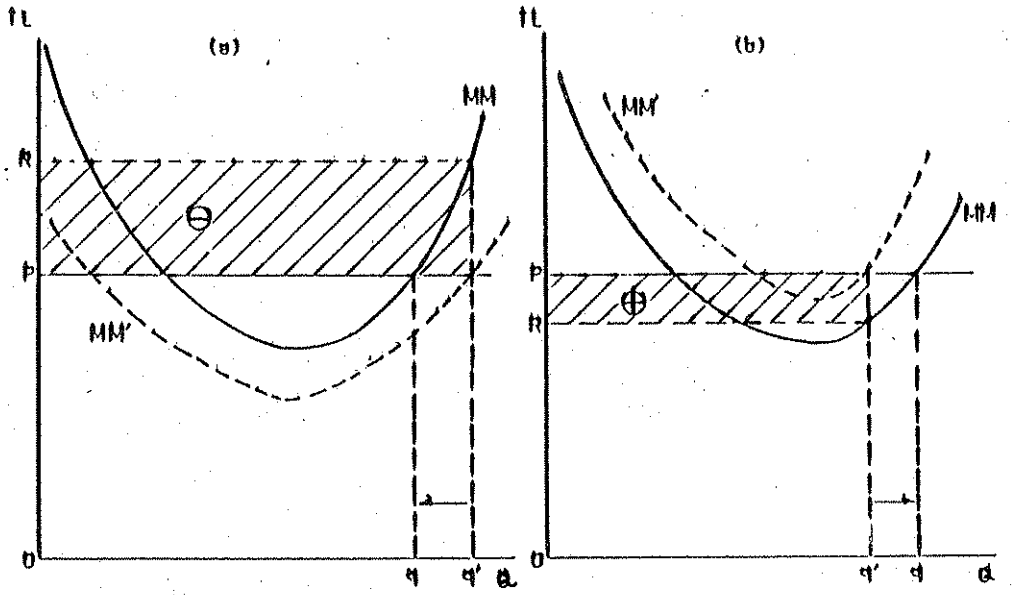
Kaynak : DİE, 1992, ss. 438-439.

Ek 2. Kilogram Ürün Başına Düşen Ortalama Gelir Kaybı Hesabı.

Ürün Çeşidi	Toplam Gelir Kaybı (Bin TL)	Toplam Ürün (q.A) (Kg)	Ortalama Gelir Kaybı (TL/Kg)
Buğday	2,864,884.3	3,081,360	929.75
Arpa	32,676.5	38,250	854.28
Pamuk	820,796.3	149,112	5,504.56
Mısır	161,078.4	122,400	1,316.00
Sebzeler	18,2877,092,3	1,842,012	9,927.78



Şekil 1. Kirli Suların Toprağı Kirletme Şeması



Şekil 2. Negatif Dışsallık (a) ve Pozitif Doşsallık (b) Durumlarında Marjnal Masraf (MM) Fonksiyonları.

KAYNAKÇA

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) (1992), *Türkiye İstatistik Yıllığı 1990*, Ankara: DİE Yayın no. 11510.

FIELD, Barry C. (1994), *Environmental Economics, an Introduction*, New York: McGraw-Hill, Inc.

HENDERSON, J. M., R. E. Quandt, (1971) *Microeconomic Theroy, Mathematical Approach*, New York: McGraw-Hill Book Co.,

KANTARCI, M. Doğan (1987), "Türkiye'de Toprağın Kirlenmesi ve Toprağın Kaybı", bildiri *Uluslararası Çevre-87 Sempozyumu*'nda sunulmuştur, İstanbul: 5-9, Haziran.

KNEESE, A. V., vd. (1970), *Economic and the Environment, a Materials Blance Approach*, London: The Johns Hopkins Press, Resources for the Future, Inc.

ÖZSABUNCUOĞLU, İsmail H. (1987), "Farmers' Perception of Polluted Irrigation Water: A Case Study in Rural Sector of Gaziantep", *Proceedings of the International Symposium an Environmental Management, Environment-87*" bildiri kitabı içinde, Vol. II, İstanbul: Boğaziçi Üniv., ss. 1039-1062.

- - - (1988), "Economics of Engineering Resources", Teksir, Gaziantep: Gaziantep Üniv., 1988.

- - - (1992), *Gaziantep (Oğuzeli Ovası) Tarım İşletmelerinin Ekonomik Analizleri ve bu İşletmelerde Üretimi Planlaması Uygulaması*, Gaziantep: Gaziantep Üniv.

ABSTRACT

Industrial and household wastes of Gaziantep metropolitan area are dumped into Alleben creek which supplies irrigation water for farmers in Oğuzeli plain. Polluted irrigatin water not only deteriorates physical structure of soil, but at the same time it causes yield reduction up to 99%, and deformation of fruits and vegetables like, peache, pomegranate, walnut, green pepper, tomatoe, and cucumber. Economic loss is maximum in vegetables totaling 22 billion TL per year which is 1,470,991 TL/Dec./year. Pollution problem can be internalized by either subsidizing the pillutees in the short-run, or making the polluters to treat waste water before they dump it into Alleben creek in the long-run.

ULUSLARARASI İLİŞKİLER DİSİPLİNİNDE KARŞILIKLI BAĞIMLILIK VE ULUSLARARASI REJİM KAVRAMLARI

Ülkü D. DEMİRDÖĞEN*

Uluslararası ilişkiler disiplini içerisinde uluslararası örgütler alt-alanı ve özellikle bölgesel entegrasyon çalışmaları 1960'lı yıllarda zengin teorik tartışmalara konu olmuştur (Huggard, Simmons, 1987, s.491-2). Buna rağmen, uluslararası örgütler alanındaki çalışmalar uzun süre resmi örgütlerin incelenmesiyle sınırlı kalmış ve dolayısıyla daha geniş anlamda düşünülmesi gereken bir dizi devlet davranışı göz ardı edilmiştir (Huggard ve Simmons, 1987). Uluslararası rejim analizinin amacı bu boşluğu doldurmak olmuştur; bu analizin yola çıktığı nokta devletlerin davranış görüntülerinin uluslararası normların etkisi altında belirlendiğidir (Huggard ve Simmons, 1987). Uluslararası rejimler üzerine yapılan çalışmalarda 'karşılıklı bağımlılık' olgusu temel eksen olarak ele alınmaktadır. 1970'li yıllardan itibaren uluslararası ilişkiler literatüründe sık sık karşımıza çıkan uluslararası rejim kavramını açıklamadan önce dayandığı 'karşılıklı bağımlılık' kavramını incelemek yerinde olacaktır.

1. KARŞILIKLI BAĞIMLILIK KAVRAMI

Uluslararası örgüt tipleri olarak belirtebileceğimiz hükümetlerarası örgütler (IGO), hükümetlerdışı örgütler (INGO), çok uluslu şirketler (MNC), uluslaraşırı bankalar (TNB), uluslaraşırı siyasal hareket ve örgütlerle devletler arasındaki ilişki ve etkileşimler günümüzde gerek uluslararası, gerekse uluslaraşırı boyutlarda giriftleşerek yoğunlaşmaktadır. Sözü edilen karşılıklı ilişkiler ve etkileşim kaynakların, kapasitelerin, istek ve ihtiyaçların farklılaşarak dağıldığı, eşitsiz bir dünyada yer aldığı için de beraberinde karşılıklı bağımlılık olgusunu getirmektedir.

Bir başka deyişle, dünya sisteminin içinde herhangi bir noktada yeralan bir olay ya da oluşum, sistemin diğer parçalarını da şu veya bu şekilde etkileyebilmektedir (Russett ve Starr, 1981, s.276). işte bu etkilenme derecesi "karşılıklı bağımlılığın" özüdür. Etkilenme biçimi ise ya bir reaksiyon gösterme, ya da ortaya çıkan sonucu kabullenme biçiminde olmaktadır. B.Russett ve H.Starr, bu konuda şu benzetmeye yer vermişlerdir: "Bireysel insan organizması sisteminde mikrop kapmış bir parmak bütün kan dolaşım sistemini etkileyecek (akyuvarlar savunmaya geçecek) ve büyük bir olasılıkla ateş çıkacak, nabız hızlanacaktır. Dünya politikasında ise Güneydoğu Asya'nın küçük bir ülkesinde yeralan bir gerilla savaşını düşünebiliriz veya 1973'de Orta Doğu'da üç ülke arasında yer alan savaşı: bu olayların sistemin diğer parçaları üzerinde önemli etkileri olmuştur" (Russett ve Starr, 1987, s.402). Bu örneklere ek olarak 1970'lerde petrol

(*) Yrd.Doç.Dr., İ.Ü. İktisat Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Böl. - İSTANBUL

fiatlarının OPEC tarafından artırılmasının hem gelişmiş ülkeleri, hem de Üçüncü Dünya ülkelerini ne denli etkilediğini gösterebiliriz.

Çok geniş ele alındığında denilebilir ki karşılıklı bağımlılık bir devletin eylemlerinin diğer devletleri doğrudan etkilemesidir. Artan dış ticaret, atom savaşı çıkarabilme tehdidi, dünya çapında enflasyonun artması veya resesyon tüm bunlar devletler arasında karşılıklı bağımlılık demektir. Ancak bu geniş kavramsallaştırma analitik amaçlara hizmet etmekten uzaktır. Bu nedenle şu tanım daha anlamlıdır: "Karşılıklı bağımlılık devletlerin çıkarlarının birbirlerine dolaysız ve olumlu biçimde bağlantılı olmasıdır, öyle ki bir devlet değiştiğinde diğerlerinin de durumu etkilenir. Bu anlamda karşılıklı bağımlılık öyle bir sistem akla getirir ki devletler uluslararası merdivende (ekonomik güç, güç, refah, bilgi ve/veya teknolojiye ulaşma anlamında) birlikte çıkar ve birlikte inerler... Karşılıklı bağımlılığın yüksek olduğu zamanlarda işbirliği de artmış olmalıdır" (Ferguson ve Mansbach, 1988, s.189).

Buna karşılık R.O. Keohane ve J.Nye Jr. karşılıklı bağımlılık kavramının "karşılıklı çıkar" ile sınırlandırılmasına karşı çıkmışlardır. Aynı yazarlara göre "karşılıklı ilişkilerin, işlemlerin (transactions) maliyeti yüksek etkileri oluyorsa, o zaman karşılıklı bağımlılık var demektir... Karşılıklı bağımlılık ilişkileri daima belirli bir maliyeti içerecektir, çünkü karşılıklı bağımlılık özerkliği kısıtlamaktadır; ancak önceden (a priori biçimde) ilişkinin faydalarının maliyetinin üzerine çıkıp çıkamayacağını kestirmek imkansızdır. Bu, aktörlerin değerlerine olduğu kadar ilişkinin doğasına da bağlıdır"(Keohane ve Nye, 1977, s.9-10).

Dünya politikasında yeni sorunlar ortaya çıktıkça "karşılıklı bağımlılığın" kaçınılmaz olarak varlığını hissettireceği varsayılabilir. Dünya nüfus artış oranının nasıl azaltılacağı, gıda üretiminin nasıl arttırılacağı, okyanus yataklarından nasıl yararlanılacağı, çevrenin nasıl temizleneceği, güneş enerjisinin nasıl kullanılacağı vb. gibi global sorunlar karşılıklı bağımlılık sorunlarıdır. Ortak çaba ile üstesinden gelinebilecek sorunlar olmaları, bu sorunların çözümünde karşılıklı bağımlılığı da beraberinde getirmektedir. Bu tür sorunlar öncelikle çok karmaşık ve teknik bilgi gerektiren sorunlardır. Çözülebilmeleri için hükümetlerdışı aktörlerin de katılımı gereklidir; ancak en önemlisi, bu tür tek ülkenin sınırlarını aşan sorunların çözümünde devletlerarası çok taraflı işbirliğinin elzem oluşudur. J. Rosenau'nun da belirttiği gibi hiçbir devlet tek başına bu sorunları çözemez" (Rosenau, 1980,s.45-6).

Karşılıklı bağımlılık olgusunu kendi içerisinde dikey ve yatay olmak üzere ikiye ayıran yazarlar vardır. M.P. Sullivan'a göre "Yatay karşılıklı bağımlılık" zamanla ortaya çıkan eğilimlere bağlı olarak belirlenir; örneğin, iki devletin birbirleriyle ticareti artıyorsa, o zaman yatay olarak karşılıklı bağımlılıkları söz konusudur. Her iki ülkede faiz hadlerindeki eğilim zaman içerisinde inip çıkıyorsa, o takdirde bu eğilimlerin birbirine bağlı olduğunu gösteren belirtiler var demektir. "Dikey karşılıklı bağımlılık" ise şu anlama gelmektedir: Eğer A ülkesinden B ülkesine yapılan ticaret inişli çıkışlı bir eğri arzederken, B ülkesinden A ülkesine yapılan ticaret de az çok aynı derecede dalgalanma gösterirse (değişimler aynı yönde ve aynı zamanda olmak kaydıyla) o zaman dikey karşılıklı bağımlılık söz konusudur (Sullivan, 1990,s.43).

Çağdaş dünyada karşılıklı bağımlılığın yüksek olduğunu çeşitli verilerden anlamaktayız. P.J. Katzenstein'ın 1975 yılında tamamladığı "Uluslararası Karşılıklı Bağımlılık: Bazı Uzun-dönemli Eğilimler ve Son Değişimler" adlı çalışmada, dünya ticaretinin 1750 ile 1968 yılları arasında sürekli artış gösterdiğini, bunun tek istisnasının 1928-38 dönemi olduğunu görüyoruz. 1954'den 1961'e kadar dünya ticaret akımı(world trade flow)% 63 artarken, 1961-68 döneminde bu oran %86'ya çıkmıştır. Aynı şekilde dünya sermaye akımı 1950'lerin başından sonlarına kadar geçen on yıllık dönemde %83.3 oranında artırmıştır. Ülkeler arasında göç, yabancı öğrenci, değişimi, turizm, posta ve telgraf akımı ve telefonla görüşme açısından sürekli bir artış dikkati çekmektedir. A. Bergeson'un verilerine göre 1870-1970 yılları arasında karşılıklı bağımlılık göstergelerinden ticaret, adlaşmalar ve diplomatik temaslar boyutlarında sürekli artış kaydedilmiştir (Sullivan, 1990, s.43).

Aşağıdaki şekilde bu artış açık biçimde izlenmektedir:



Şekil 1: 1870-1970 yılları arasında Dünya Sisteminde Uluslararası Ticaret, Andlaşmalar ve Diplomatik Temaslar.

Kaynak: M.P.Sullivan, Power in Contemporary International Politics, (Columbia, S.Carolina: University of S.Carolina Press,1990)s.45.

Bir yandan karşılıklı bağımlılık ilişkilerinin artması, diğer yandan hükümetlerarası (IGO) ve hükümetlerdışı (INGO) örgütlerin çoğalması sonucunda şu soru akla gelmektedir: Acaba bu örgütler bölgesel ve global karşılıklı bağımlılığın artmasına (yoğunlaşmasına) katkıda bulunuyorlar mı? Bu sorunun yanıtını Feld ve Jordan şöyle vermektedir: "Eğer hükümetlerarası ve hükümetlerdışı örgütler varolan karşılıklı bağımlılık ilişkilerinin yönetiminde rol alıyorsa ya da yeni karşılıklı bağımlılık ilişkilerinin yaratılmasına yardımcı oluyorlarsa, o zaman olumlu katkıları var demektir" (Feld ve Jordan,1988, s.33). Global bağlamda ele alındığında Birleşmiş Milletler Örgütü

bir dizi uzmanlık kuruluşu, yan kuruluşları, konferansları ve diğer üniteleriyle ekonomik ve sosyal karşılıklı bağımlılığı arttırıcı bir potansiyele sahiptir (Feld ve Jordan, 1988, s.34).

Hükümetlerarası ve hükümetlerdışı örgütlerin karşılıklı bağımlılık ilişkilerini olumlu etkileyebilmeleri bu örgütlerin örgütsel görevleri iyi biçimde yerine getirmelerine bağlıdır; örgütsel görevler ise işbirliğinin koordinasyon sağlanarak yönetilmesi, hedefe varmak için uygun stratejilerin seçilmesi, uzlaşmanın sağlanması ve uyuşmazlıkların çözümüdür. Bu görevlerin etkili biçimde yerine getirilmesi halinde karşılıklı ilişkileri olumlu biçimde gelişebilir. Örgütlerin, işbirliğini sağlama yoluyla güçlendirdikleri bölgesel karşılıklı bağımlılık ilişkisinin en iyi örneğine Avrupa'da rastlamaktayız: AET, OECD ve NATO bölgedeki karşılıklı bağımlılığı olumlu olarak yönlendiren örgütlerdir (Feld ve Jordan, 1988,s.34).

Bir ülkenin bir başka ülkeyle karşılıklı bağımlılık ilişkisi içinde elde ettiklerini bir kefeye, bu fayda karşılığında ödemek zorunda kaldığı maliyeti bir başka kefeye koyarsak bunların her zaman eşit ve dengede olmadığını görürüz. Bir devlet elindeki kaynakları oranında daha bağımlı, ya da daha az bağımlı olmaktadır; bir başka deyişle bir devletin ne kadar az kaynağı varsa, o derecede başka devletlere bağımlı olacağını varsayabiliriz. Bu nedenle Üçüncü Dünya ülkeleri (Güney) ile zengin, gelişmiş ülkeler (Kuzey) arasında karşılıklı bağımlılığın getirdiği fayda ve maliyet beklentileri açısından varolan farklılıkları dolayısıyla, Birleşmiş Milletler gibi global bir örgütte dahi bu iki ülke grubunun (Uluslararası Yeni Ekonomik Düzen gibi bazı girişimler de dahil olmak üzere) başarılı bir işbirliğini gerçekleştirdikleri söylenemez. Aksine Doğu-Batı karşıtlığının kalktığı günümüzde Kuzey-Güney karşıtlığı giderek artmaktadır.

2. ULUSLARARASI REJİM KAVRAMI

Karşılıklı bağımlılık ilişkilerinin gerektirdiği düzeni ve bilgilendirmeyi sağlayan uluslararası rejimlerdir. Uluslararası rejim denince ilk akla gelen isimlerden biri S. Krasner olmaktadır. Uluslararası rejim kavramını özlü bir biçimde tanımladığı kabul edilen S.Krasner'e göre "Uluslararası rejim, uluslararası ilişkilerin belirli bir alanında ortaya çıkan ve üzerinde çeşitli aktörlerin beklentilerinin birleştiği bir dizi açık ve zımni ilke, norm, kural ve karar alma sürecidir"(Krasner, 1982,s.186) Başka bir ifadeyle uluslararası rejimler uluslararası ilişkiler platformunda kabul edilmiş ve zamanla alışılmış uygulamalar dizisi olarak özetlenebilir. O. Yogun tarafından da belirtildiği gibi uluslararası rejimleri "somutlaştıran örgütler bulunabilir de, bulunmayabilir de" (Young,1980,s.332-3). Uluslararası rejim tanımları vermiş diğer yazarlar da uluslararası rejimlerin uygulamalar, prosedürler (süreçler), normlar ve kurallar oldukları konusunda anlaşmış gözükmektedirler; E.B. Haas. R.O. Keohane ve J.N ye bu yazarlardan bazılarıdır (Haas, 1980, s.357-405).

Uluslararası örgütlerle, uluslararası rejimlerin ortak yönleri her ikisinin de uluslararası işbirliğini gerçekleştirmek üzere varolmalıdır (Feld,Jordan, 1988,s.36). Uluslararası rejim örneği olarak Nükleer Silahların Sınırlandırılması uygulamasını verebiliriz. Bu durumda bu uygulamanın kısmen Nükleer Silahların Sınırlandırılması Andlaşması'na (Nucler Nonproliferation Treaty) dayandığını görüyoruz. Ancak

uluslararası rejimlerin andlaşmalara dayalı olması gerekmemektedir. Ayrıca Nükleer Silahların Sınırlandırılması rejimi örgütsel bir bağa da sahiptir; Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı nükleer güç üreten birimlerin ürettikleri nükleer maddeleri silaha dönüştürmelerini denetleyici prosedürleri uygulamaktadır (Ray, 1992, s.489).

Uluslararası rejimlere katılan aktörler devletler olabildiği gibi çok uluslu şirketler gibi uluslaraşırı aktörler de olabilmektedir. O. Young'a göre "uluslararası rejimlerin resmi aktörleri egemen devletlerdir, ancak bu rejimlerin aldığı kararları uygulayan taraflar arasında özel şirketler (bankalar, özel hava yolu şirketleri gibi şirketler) bulunabilir" (Young, 1980, s.333).

Uluslararası rejimleri incelerken amacımız R.O. Keohane'in de belirttiği gibi dünya politikasında varolan 'düzeni' anlamaktır (Keohane, 1989, s.101). Özellikle çatışmanın, karşıtlığın hakim olduğu bir dünyada "İşbirliğinin kurumsallaşmış örüntülerinin" incelenmesi daha da önem kazanmaktadır. Yazarların üzerinde görüş birliğine vardıkları bir nokta da artan karşılıklı bağımlılık sonucu aktörleri çevreleyen sosyal gerçekliğin giderek daha karmaşık ve anlaşılması zor hale gelmesidir; bu noktaya hem K. Waltz, hem de O. Young değinmişlerdir (Rooa, 1989, s.74-5). İşte böyle bir dünyada, karşılıklı bağımlılığın gerektirdiği bilgiyi karar alıcılara sağlayan uluslararası rejimlerdir. Bir başka biçimde ifade edersek, uluslararası rejimlerin işlevi karmaşıklaşan bir dünyada karşılıklı bağımlılık ilişkilerinin gerektirdiği bilgilendirmeyi, düzenlemeyi sağlamaktır.

Uluslararası rejimler Bretton Woods para sisteminde olduğu gibi global düzeyde, veya Avrupa Para Sisteminde (EMS) olduğu gibi bölgesel düzeyde yeralabilirler. Deniz Hukuku Konferansı (Görüşmeleri) özellikle derin okyanus yatağından nasıl faydalanılacağını düzenleyen uluslararası rejim örneğidir. Uzay teknolojisi rejimi, uluslararası telekomünikasyon rejimi, uluslararası insan hakları rejimi, (Tooze, 1990, s.213) gibi örnekleri çoğaltmak mümkündür.

Uluslararası rejimler belirli bir konunun, sorunun ele alındığı alanlarda (İngilizce karşılığını verirsek 'issue area'larda) düzenlemeleri içeren işbirliği örüntüleridir. Uluslararası ticaretin düzenlenmesi, azayın kullanımı, derin okyanus yatağından nasıl ve ne amaçla faydalanılacağı Antartika kıtasının kullanımı ya da nükleer silahların yayılmasının nasıl engelleneceği gibi çok taraflı işbirliğini gerektiren sorun alanları uluslararası rejimlerin düzenlenmeye çalıştığı alanlardan bazılarıdır. Uluslararası rejimler zaman içinde gelişir ve değişmelere uğrarlar; uygulamaya dayalı oldukları için değişime açık bir esnekliğe sahiptirler. Düzenlemeye çalıştıkları sorun-alanları açısından hükümetlerarası örgütlerle uluslararası rejimler arasında bir karşılaştırma yapmak gerekirse, uluslararası rejimlerin ilgilendikleri sorun alanı oldukça dar, özgül bir alanı kapsamakta; hükümetlerarası örgütlerin ilgilendikleri alan ise daha geniş ve kapsamlı olmaktadır (Feld ve Jordan, 1988, s. 37).

3. SONUÇ

1970'li yılların başlarında ortaya atılan "uluslararası rejim" kavramı uluslararası ilişkiler literatüründe moda bir kavram olarak yerini korumaktadır. Uluslararası rejimlerin dayandığı karşılıklı bağımlılık olgusu uluslararası ilişkiler literatüründe kavramsal ve olgusal düzeyde enine boyuna tartışılmıştır.

Günümüzde devletler/hükümetler, hükümetlerarası örgütler, hükümetler dışı örgütler, uluslaraşırı şirketler ile uluslararası siyasal hareket/örgütler arasındaki ilişkiler yoğun ve girift bir global ilişkiler ağı oluşturmaktadır. Bu ilişkiler kaynakların, kapasitelerin, istek ve ihtiyaçların farklılaşarak dağıldığı eşitsizliklerle dolu bir dünyada meydana geldiği için karşılıklı bağımlılığı da beraberinde getirmektedir. İnsanlığın ortak sorunlarının çözümünde gerekli işbirliği örüntüleri olan uluslararası rejimler, karşılıklı bağımlılık ilişkilerinin gerektirdiği düzeni ve bilgilendirmeyi sağlayan bir dizi uygulama, norm ve kuralları kapsamaktadırlar. Çatışmanın ve karşıtlığın hüküm sürdüğü karmaşık dünyamızda sayısı kısıtlı olan "işbirliği örüntüleri"ni açıklamayı karşılıklı bağımlılık ve uluslararası rejimler gibi kavramlar güncelliklerini gelecekte de koruyacağa benzemektedirler.

KAYNAKÇA

FERGUSON, Y.H ve Mansbuch, R.W. (1988), *The Elusive Quest: Theory and International Politics*, Colombia Un. of south caroline press

FELD, W.J. ve Jordan , R.S. (1988), *International Qrganizations: A Comparative Approach* New York, 1988

HAAS, E.B. (1980), "Why Collaborate? Issue Linkage and International Regimes" *World Politres*, C.32

HUGGARD, S. ve Simmons, B.A. (1987), "Theories of International Regimes", *International Organization*, Vol, 41, No:3. s-491.2.

KEOHANE, R.D ve Nye, J.S. (1977), Power and *Interdependence: World Politics in Transitron*, Bostan, 1977.

KRASNER, S. (1982), "Structurel Causes and Regime Conseguences: Regimes as Intervening Varrables", *International Qrganization*, C.36

RAY, J.L. (1992), *Global Politics*, Boston: Houghton mifflin Co.

ROSENAU, J,N (1980), *The study of Global Interdependence*, London: Frances pinter.

ROOD, j.Q.T. (1989), "The junctioning of Regimes in an Interpendent word", *Interdepence and Conflict in World Politics der*: J.N. Rosenau, H.Tromp.

RUSSETT, B.ve Starr, H. (1981), World Politics: *The Menu for Choice*, San Fransisco

SULLIVAN, M.P. (1990), *Power in Contemporary International Politics*, Columbia, S.Carolina: Un of.S. Caroline Press.

TÜRKİYE'DE UYGULANAN KUR POLİTİKALARININ İHRACAT AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ: (1970-1992)

Ahmet ULUSOY*, Ahmet ZENGİN**

1.GİRİŞ

Türkiye'de 1980 yılı başına kadar sanayileşmede ithal ikamesi politikası ve genellikle de bu politikanın en önemli aracı olan aşırı değerlenmiş kur politikası uygulanmıştır. Bu politika ihracatı ve ihracata dönük bir üretim yapısının gelişmesini olumsuz yönde etkilerken ithalatı teşvik edici olmuştur.

Türkiye'nin ithalatının çok büyük bir kısmı enerji, hammadde, ara ve yatırım mallarından oluşmaktadır. ithal ikamesi politikaları ile getirilen sınai yapı büyük ölçüde hammadde, yardımcı madde ve yedek parça ile yakıt ithaline bağımlı kalmıştır (Danışman, 1988, s,18). 1990 yılı başında, ihracat potansiyeli bulunan sektörlerin gelişmesini olumsuz yönde etkileyecek biçimde, TL'nin gerçek değerinin üzerinde belirlenmesi uygulamasına son verilmiştir. 1980 öncesi TL'nin yabancı paralar karşısında değerinin yüksek tutulması, özünde ihracat potansiyeli bulunan sektörlerden yeterince yararlanılamaması sonucunu doğurmuştu. Bu olumsuzluğuun giderilmesi, ya da bir süre TL'nin bu kez değerinin altında tutulması, ihracatın hızlı büyümesine önemli bir rol oynamıştır (Çelebi, 1991, s.65).

Bu çalışmada, 1970-1992 döneminde TL'nin ne oranda aşırı ya da düşük değerlendiği, Satınalma Gücü Paritesi (SGP) teorisinin nisbi yorumundan yararlanılarak hesaplanmıştır. Bu dönemde iç ve dış piyasaya satışlar karlılık bakımından incelenmiş ve yapılan devalüasyonların ne oranda ihracat ve ithalat fiyatlarına yansıdığı belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca, Reel Efektif Kur Endeksi ile İhracat Endeksi arasındaki ilişkinin belirlenebilmesi amacıyla ekonometrik bir analiz yapılmıştır.

2. ABD DOLARI VE ALMAN MARKI İÇİN REEL KUR ENDEKSİ

İnceleme 1970-1992 döneminin kapsamaktadır. Bu dönemde TL'nin ABD doları ve Alman markı karşısında ne oranda aşırı ya da düşük değerlendiğinin bulunabilmesi için Satınalma Gücü Paritesi Teorisi (SGPT)'nin nisbi yorumundan yararlanılmıştır. Bu teoriye göre döviz kurlarının olmaları gereken normal seviye: bir ülkedeki enflasyonun diğerine bölündüğünde ortaya çıkan sonucun eski kurla çarpılmasıyla elde edilen seviyedir (Abuşoğlu, 1990, s.18). Buna göre 1980 yılı baz alınarak yapılan SGP hesaplanmasında kullanılan formül:

(*) Yrd.Doç.Dr., K.T.Ü., SBF - TRABZON
(**) Arş.Gör., K.T.Ü., SBF - TRABZON

$$SGP_t = \left(\frac{\text{t dönemi ulusal fiyat endeksi (sabit)}}{\text{t dönemi yabancı fiyat endeski (sabit)}}\right) * R_{1980}$$

Zincirleme olarak SGP hesabı için:

$$SGP_t = \left(\frac{\text{t dönemi ulusal fiyat endeksi (zincirleme)}}{\text{t dönemi yabancı fiyat endeksi (zincirleme)}}\right) * R_{t-1}$$

Burada:

SGP : Satınalma Gücü Paritesi

R : İki Ülke Para Birimleri Arasındaki Döviz Kuru

Bu formüller kullanılark TL için Dolar ve Mark'a göre SGP ayrı ayrı hesaplanmış ve bulunan değerler hem sabit hemde zincirleme endeks halinde Dolar için Tablo 1; Mark için Tablo 2'den SGP sütununda verilmiştir. SGP sütunu nisbi fiyatlardaki değişmelere göre TL'nin olması gereken "teorik değerler"i göstermektedir.

Fiil kurlarla (nominal kurlar) teorik değerler arasındaki sapmalar yüzde olarak '% fark" ve Reel Kur Endeksi (RKE) sütununda görülmektedir. "% fark" sütunu döviz kurlarının % kaç oranında aşırı ya da düşük değerlendiğini göstermektedir. (+) işareti TL'nin düşük (-) işareti ise TL'nin aşırı değerlendiğini ifade eder.

Tablo 1 ve Tablo 2'den de görüldüğü gibi; SGP hesaplamaları sonucu Reel Kur Endeksleri genel olarak 1970-1979 dönemi 100'ün altında 1980-1992 dönemi ise 100'ün üzerinde seyretmiştir. Bu durum TL'nin dolar ve mark karşısında genel olarak 1970-1979 döneminde aşırı, 1980-1992 döneminde ise düşük değerlendiğini göstermektedir. Sabit endeks; 1980 yılı baz alınarak yapılan hesaplamalara göre oluşan düşük ya da aşırı değerlenmeyi gösterirken, zincirleme endeks yıllık düşük ya da aşırı değerlenmeyi ifade etmektedir. Burada bulunan aşırı ve düşük değerlenme endeksleri teori ile de paralellik arzetmektedir. Türkiye'nin genel olarak 1970-1979 dönemi aşırı değerlenmiş kur politikası, 1980 sonrası ise düşük değerlenmiş kur politikası izlediği bilinen bir gerçektir.

Tablo 1: ABD Doları İçin Reel Kur Endeksi

YILLAR	FİİLİ KUR	SABİT			ZİNCİRLEME		
	(Dolar)	SGP	FARK (%)	RKE	SGP	FARK (%)	RKE
1970	15	12.619	+18.86	118.86	-	-	-
1971	14,15	13.855	+2.12	102.12	16.46	-14.07	85.93
1972	14,15	15.078	-6.16	93.84	15.39	-8.11	91.89
1973	14,14	17.345	-18.48	81.52	16.27	-13.12	86.88
1974	13,99	17.047	-17.93	82.07	13.89	+0.66	100.66
1975	15,15	19.552	-22.51	77.49	16.04	-5.5	94.42
1976	16.66	20.921	-20.34	79.66	16.21	+2.80	102.80
1977	19,44	25.448	-23.59	76.41	20.27	-4.07	95.93
1978	25,25	34.372	-26.54	73.46	26.226	-3.85	96.15
1979	36,35	48.319	-24.77	75.23	35.49	+2.40	102.40
1980	90,14	90.145	0	100	67.81	+32.92	132.92
1981	133,62	109.190	+22.37	122.37	109.19	+22.37	122.37
1982	186,75	137.254	+36.06	136.06	167.97	+11.18	111.18
1983	282,80	175.254	+61.36	161.36	238.45	+18.59	118.59
1984	444,73	248.916	+78.66	178.66	401.66	+10.72	110.72
1985	576.85	348.687	+65.43	165.43	622.99	-7.40	92.60
1986	757,79	460.499	+64.55	164.55	761.83	-0.53	99.47
1987	1020,89	616.557	+65.57	165.57	+1014.59	+0.62	100.62
1988	1814,83	1039.848	+74.52	174.52	1721.77	+5.40	105.40
1989	2313,68	1619.454	+42.86	142.86	2826.41	-18.14	81.86
1990	2913,06	2463.011	+18.96	118.96	3516.86	-16.73	83.27
1991	5079,918	3920.284	+29.58	129.58	4663.67	+8.92	108.92
1992	8564,42	6472.864	+32.12	132.31	8387.55	+2.10	102.10

Tablo 2: Alman Markı İçin Reel Efektif Döviz Kuru

YILLAR	FİİLİ KUR	SABİT			ZİNCİRLEME		
	(Mark)	SGP	FARK (%)	RKE	SGP	FARK (%)	RKE
1970	4.115	4.94	-16.78	83.21	-	-	-
1971	4.39	5.36	-18.15	81.84	4.46	-1.64	98.36
1972	4.39	5.72	-23.26	76.73	4.68	-6.24	93.76
1973	5.30	6.53	-18.83	81.16	5.01	+5.76	105.76
1974	5.70	6.67	-14.50	85.49	5.41	+5.33	105.33
1975	6.01	7.87	-23.66	76.3	6.73	-10.71	89.29
1976	6.92	8.54	-19	80.90	6.52	+6.09	106.09
1977	8.68	10.66	-18.56	81.43	8.63	+0.54	100.54
1978	14.01	15.12	-7.34	92.65	12.31	+13.77	113.77
1979	20.42	22.69	-10	89.99	21.02	-2.87	97.13
1980	45.6	45.6	0	100	41.03	+11.11	111.11
1981	58.93	57.26	+2.91	102.91	57.26	+2.91	102.91
1982	79.03	72.68	+8.73	108.73	74.79	+5.65	105.65
1983	102.77	92.64	+10.92	110.92	100.73	+2.01	102.01
1984	141.91	134.20	+5.74	105.74	148.86	-4.6	95.4
1985	234.31	190.29	+23.12	123.12	201.22	+216.44	116.44
1986	388.92	256.35	+51.71	151.71	315.64	+23.21	123.21
1987	640.24	355.33	+80.18	180.18	539.08	+18.78	118.76
1988	1023.88	615.26	+66.41	166.41	1108.57	-7.63	92.37
1989	1365.81	977.25	+39.75	139.75	1626.30	-16.01	83.99
1990	1949.48	1525.71	+27.77	127.77	2132.33	-8.57	91.43
1991	3343.15	2452.16	+36.33	136.33	3133.23	+6.69	106.69
1992	307 97	4035.10	+31.54	131.54	5501.26	-3.51	96.49

Kaynak: World Tables 1992, International Financial Statistic 1994.

3. REEL EFEKTİF DÖVİZ KURLARI VE İHRACAT

1970-1992 dönemi için TL'nin dikkate alınan tüm paralar (dolar, mark) karşısında bir bütün olarak kur değişmelerinin ölçülebilmesi için, ülke bazında ayrı ayrı elde edilen SGP sonuçlarının toplu olarak değerlendirilmesi gerekir. Bunun için aşağıdaki formül yardımıyla bu ülkelerin paralarından meydana gelen bir sepet oluşturulmuştur. Sepet oluşturulurken sözkonusu ülkelerin Türkiye'nin toplam dış ticaret payları da dikkate alınmıştır.

$$REDK_i = \frac{\Sigma (RKE_i * Ti)}{\Sigma T_i}$$

Burada:

REDKE: Reel Efetif Döviz Kuru Endeksi

RKE : Reel Kur Endeksi

T : Dış Ticaret Tartısı

Hesaplamaları ilgili sonuçlar aşağıda tablo 3'de verilmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi burada 100'ün altındaki değerler aşırı üstündeki değerler ise düşük değerlenmeyi ifade etmektedir.

Tablo 3'den de görüldüğü gibi, 1970-1979 döneminde Türkiye'de uygulanan geleneksel kur politikası, iradi ve gayri iradi olarak, döviz kurlarının aşırı değerlenmesine yolaçmıştır. İçerdeki şiddetli enflasyona rağmen, kurların uzun süre sabit tutulması ve ancak tüm öteki yolların tüketildiği develüasyona başvurulması, resmi kurlardan milli paranın aşırı değerlenmesine yolaçmıştır. Ulusal paranın değerindeki aşırı değerlenme ise, bir nevi ihracattan alınan vergi durumundadır. Aşırı değerlenme İhraç malı üretimini azaltıcı, ihracatı geriletici ve ihracatçının gelir seviyesini düşürücü bir etki doğurur (Seyidoğlu, 1982, s119).

Aynı tablo'dan Türkiye'nin uyguladığı kur politikasında 1980 yılında bir dönüşüm yaşandığı ve 1980 öncesi izlenen aşırı değerlenmiş kur politikasının terkedildiği görülmektedir. Bu durum (endeksin 100'ün üzerine çıkması) 1980 sonrası izlenen döviz kuru politikasının çok önemli bir ihracat teşvik aracı olarak kullanıldığını göstermektedir. İhracatcıya REDKE'nin gösterdiği oranlarda ilave prim verilmiştir.

Tablo 3: Reel Efektif Döviz Kuru ve İhracat Endeksi

YILLAR	REDKE * (Dış Ticaret Tartılı)		İHRACAT ENDEKSİ	
	SABİT	ZİNCİRLEME	SABİT	ZİNCİRLEME
1970	98.94	—	20.22	—
1971	89.55	92.87	23.24	114.97
1972	83.16	93.04	30.41	130.79
1973	81.27	98.66	45.25	148.82
1974	84.35	103.80	52.65	116.33
1975	76.67	90.98	48.14	91.44
1976	80.55	105.12	67.35	139.90
1977	79.80	99.02	60.23	89.43
1978	87.72	108.04	78.62	130.52
1979	85.66	98.48	77.69	98.81
1980	100	117.51	100	128.70
1981	109.74	1208.42	161.60	161.60
1982	119.19	107.59	197.44	122.17
1983	127.50	108.36	196.82	99.68
1984	132.75	100.38	245.13	124.54
1985	139.001	107.60	273.45	111.55
1986	156.19	114.30	256.23	93.70
1987	175.41	112.42	350.15	136.65
1988	169.26	96.61	400.73	114.44
1989	141.03	83.23	399.45	99.67
1990	124.86	88.085	445.31	111.48
1991	134.15	107.43	467.09	104.89
1992	131.78	98.30	505.78	108.28

KAYNAK:DIE İstatistik Göstergeler 1923-1991.

*Tablo 1.2'deki RKE rakamları kullanılarak hesaplanmıştır.

Burada REDKE'nin hesaplanmasındaki asıl amaç; inceleme dönemi olan 1970-1992 arası Türkiye'de izlenen döviz kuru politikasıyla döviz üreten ve tüketen sektörlere ne oranda teşvik veya ceza verildiğinin ortaya konmasıdır. Çünkü, devalüasyon ithal malları üzerinde aynı oranda gümrük vergisi koymak ile ihraç malları üzerine yine aynı oranda prim vermekten başka bir şey değildir (Çarıkçı, 1983, s. 81). Örneğin, TL'nin %40 dolayında aşırı değerlenmesinin anlamı; ihracatçılara %40 ceza, ithalatçılara ve ayni tür malları üreten yabancı ülke üreticilerine Tükriye'de %40 prim vermekten başka bir şey değildir. İçe dönük sanayiler için ise %40 daha az koruma demektir. (Çarıkçı, 1991, s. 29). Döviz de herşeyden önce bir mal olduğu düşünülürse, fiyatının olması gereken değerinin üzerinde belirlenmesi onun üretimini kârlı kılacaktır. Böylece döviz üreten sektörler (ihracatçı sektörler gibi) bu malı (döviz) üretme yolunda teşvik edilmiş

olacaklardır. Buna karşılık, dövizin fiyatının olması gereken değerinin altında belirlenmesi onun üretimini karlı olmaktan çıkartacak ve böylece döviz üreten sektörler bu malı üretmekten vazgeçip (ihracat yapmaktan vazgeçip) alternatif (daha kârlı) üretim alanlarına (örneğin iç piyasaya satışlara) yöneleceklerdir.

Tablo 3'deki rakamlara bakıldığında Türkiyede izlenen kur politikasıyla genel olarak, 1980 yılına kadar döviz üreticisinin cezalandırılıp tüketicinin mükafatlandırıldığı; 1980 yılından sonra ise döviz tüketicisinin cezalandırılıp; üreticisinin mükafatlandırıldığı görülmektedir.

Döviz kurları ile ihracat arasında sıkı bir ilişkinin var olduğu, başka bir ifade ile döviz kurlarının ihracatın teşviki için uygun bir araç olduğu, hem pratikte hem de teoride savunulan bir görüştür. Bu görüş çerçevesinde Türkiye, ihracatı baltalayan ithalatı ise teşvik eden ve ülke sanayi üretimini ithalata bağımlı hale getiren, aşırı değerlenmiş kur politikasının 1980 yılında değiştirmiştir. Bu politika değişikliğinin temel amacı, kurlarının iç ve dış nisbi fiyat yapısını ihracatın karlılığını artıracak şekilde belirlemek ve bu yolla ihracatı teşvik etmekti. İşte bu çalışmada, teoride ve pratikte savunulan döviz kurlarıyla ihracatın teşvik edilebileceği görüşünün Türkiye aşısından geçerliliği basit bir ekonometrik yöntemle incelenmiştir.

İncelemede, 1970-1992 dönemi Reel Kur Endesi rakamları ile aynı dönemde gerçekleştiren ihracat endeks rakamları kullanılmıştır. (Tablo 3'deki sabit endeksler). Bu verilere dayanılarak yapılan ekonometrik çalışmanın sonuçları aşağıdadır. Parantez içindeki değerler ilgili parametrenin t istatistiğini göstermektedir.

$$LOGY = -10{,}69 + 3{,}30\ LogX$$
$$(-5.076)\ (7{,}38)$$

$R^2 = 0{,}72 \qquad F(1{,}21) = 54{,}57 \qquad D\text{-}W = 0{,}295 \qquad N = 23$

Elde edilen bulgulara göre; Reel Döviz Kuru Endeksi ile ihracat Endeksi arasında doğrusal ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur. Ancak D-W test istatistiğinden görüldüğü gibi tahmin edilen regresyon denkleminin hata terimleri arasında oldukça yüksek bir otokorelasyon problemi vardır. Bu problemin ortadan kaldırılması için Hildreth-lu Yöntemi kullanılarak regresyon denklemi yeniden çözülmüş ve şu sonuçlara varılmıştır.

$$LOGY = 3{,}19 + 0{,}75\ LogX$$
$$(1{,}74)\ (2.05)$$

$R^2 = 0{,}9 \qquad D\text{-}W = 2{,}{,}3 \qquad N = 23$

Görüldüğü gibi 0,05 düzeyinde RKE ile ihracat arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. RKE ile ihracat arasındaki ilişki ancak 0,10 düzeyinde anlamlıdır ve yorumlanabilir.

Elde edilen regresyon denklemine göre LnX'in katsayısı esnekliği göstermektedir. Yani, Reel Kur Endeksinde %1'lik bir değişme olduğunda ihracatta %'ne kadarlık bir değişme olacağını gösterir. Buna göre LnX katsayısını yorumlarsak; bu katsayı RKE'nde %1 oranında bir değişme olduğunda ihracatta aynı yönde %0.75 oranında bir değişme olacağını ifade etmektedir ki bu da ihracat endeksinin reel kur endeksine esnekliğinin yüksek olmadığını göstermektedir.

4. İÇ VE DIŞ FİYAT HAREKETLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI İNCELENMESİ

Döviz fiyatları en azından başlıca ticaret ortaklarımızdaki ve Türkiyedeki aylık / yıllık enflasyon farkları kadar artırılmazsa bir yandan ihracat artışı yavaşlar ve ithalat artışı hızlanır, öte yandan ihracata dönük üretim ve yatırımlar azalır ve neticede iç piyasa daha cazip hale gelir (Çakırcı, 1990, s. 22). Tablo 4'de 1970-1993 dönemi içinde iç ve dış fiyat hareketleri karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

Tablo 4: İç ve Dış Fiyat Hareketlerinin Karşılaştırmalı İncelenmesi

YILLAR	EXPPE (TL)	WASPE	YILLAR	EXPPE (TL)	WSPE
1980	100	100	1982	3087.83	3045.92
1971	93.45	116.99	1983	4399.11	3901.45
1972	101.15	135.08	1984	6938.83	5713.12
1973	132.06	163.46	1985	8856.76	8096.89
1974	182.62	207.46	1986	11340.35	10326.93
1975	197.99	231.08	1987	168.95.93	14383.56
1976	195.52	271.13	1988	29922.92	23131.76
1977	265.91	348.27	1989	40125.44	38166.91
1978	335.49	535.08	1990	57235.30	57087.50
1979	567.47	937.15	1991	95449.82	87095.23
1980	1710.44	1783.08	1992	168227.4	145573.8
1981	2498.07	2391.71	1993	291913.8	225935.4

Kaynak : DİE 1923-1991 İstatistik Göstereler
EXPPE : İhracat Fiyatları Endeksi
WSPE : Toptan Eşya Fiyat Endeksi

Tablo 4'deki verilere göre; 1970-1979 dönemi iç fiyatları temsil eden Toptan Eşya Fiyatları Endeksi, TL ile ifade edilen ihracat fiyatları endeksinden daha hızlı geliştiği için bu dönemde iç piyasaya satışların ihracata (dış piyasalara) oranla karlılığı artmıştır. Bu durumda üreticiler ve ticari kesim ihracat yapmaktan çok iç piyasaya satış yapmayı arzu edeceklerdir. Görüldüğü gibi, bu dönemde izlenen kur politikasıyla, ihracata

yönelmek teşvik edilmemiş, aksine caydırılmıştır. 1980 yılından sonra ise TL ile ifade edilen ihracat fiyatları endeksi iç fiyatları temsil eden Toptan Eşya Fiyatları Endeksinden daha hızlı gelişmiştir. İhracatın iç piyasaya oranla karlılığının arttığı bu dönemde, üreticiler ve ticari kesim iç piyasaya satış yapmaktan çok ihracat yapmayı arzu etmişlerdir.

5. DEVALÜASYONLARIN İHRACAT VE İTHALAT FİYATLARINA YANSIMASI

Kur politikasının ihracat üzerindeki etkinliğini azaltan bir faktör, yansıma konusundaki kayıplardır. Devalüasyonla ortaya çıkan fiyat gelişmeleri, ihracat üreticisine kadar yansıyacak olursa, üreticiler üretimi artırma yolunda teşvik edilmiş olacaklardır. Yansıma kounsundaki kayıplar oranında bu politikalarının etkinliği azalacaktır.

Bazen döviz kurları ihracatı teşvik edecek nitelikte düşük değerlendirildiği halde, ihracatcılar lehine gelişen nisbi fiyatlar ihracat fiyatlarına yansımayıp, bu fiyat avantajı dış piyasalar tarafından emilir. Bunun en açık göstergesi; ihracatı teşvik amacıyla düşük değerlenmiş kur politikasının izlendiği dönemde dolarla ifade edilen ihracat fiyatlarının (dış fiyatların) seyridir. Eğer düşük değerlenme döneminde dolarla ifade edilen ihracat fiyatları düşerse, bu durumda kur hareketleri her ne kadar ihracatı karlı kılmakta ise de, dış fiyat hareketleri bu karlılığı emebilmektedir. Aynı durum ithalat açısından da geçerlidir. İthalatı ucuzlatıcı nitelikte olan aşırı değerlenmiş kur politikasının izlendiği dönemlerde ithalat her ne kadar TL olarak ucuzluyorsa da dış fiyat hareketleri bu ucuzluğu bazen bastırabilmektedir. Dolarla ifade edilen dış fiyatların yükselmesi, kur hareketlerinin ithalatcı sektörler lehine değiştirdiği nisbi fiyatların olumlu etkisini silebilmektedir. İşte bu amaçla aşırı ve düşük değerlenme dönemlerinde dolarla ifade edilen ihracat ve ithalat fiyatlarının seyri ve yansıma konusu ayrıca incelenmiştir.

Nisbi olarak ithalatı ucuzlatıcı aşırı değerlenmiş kur politikasının izlendiği 1970-1979 döneminde yansıma derecesine baktığımızda bunun genel olarak ihracatta ve ithalatta "bir" in üzerinde olduğu görülür.(Tablo 5)

Tablo 5 : Kur Ayarlamalarının İthalat ve İhracat Fiyatlarına Yansıması (1970-1979)

YILLAR	EXPPE(TL)	IMPPE(TL)	ODKE	YD(EXPPE)	YD(IMPPE)
1970	100	100	100	1	1
1971	93.45	98.55	94.33	0.99	1.04
1972	01.14	104.89	94.33	1.07	1.11
1973	132.06	123.10	94.26	1.40	1.30
1974	182.62	205.32	93.26	1.95	2.20
1975	197.99	270.21	101	1.96	2.67
1976	195.52	264.89	111.1	1.75	2.38
1978	335.48	442.18	168.33	1.99	2.62
1979	583.52	733.32	242.33	2.40	3.02

Kaynak : TCMB
İMPPE : İthalat Fiyatları Endeksi
ODKE : Ortalama Döviz Kuru Endeksi
YD (EXPPE) : İhracat fiyatlarına Yansıma Derecesi
YD(IMPPE) : İthalat Fiyatlarına Yansıma Derecesi

Aşırı değerlenme döneminde yansıma derecesi (EXPEE/ODK)'nin ihracatta bir'in üzerinde olması TL ile ifade edilen ihracat fiyatlarının kur ayarlamaları oranında daha hızlı yükseldiğinin bir göstergesidir. Bu durum ihracat fiyatlarının hareketlerindeki yükselişle sınırlı kalmayıp daha hızlı yükseldiğini göstermektedir. Böylece ihracatçılar ihracatın karlılığı açısından develüasyonların kendilerine sağladığı fiyat avantajından daha fazla avantaj sağlanmış oldular. Bunun nedeni sözkonusu dönemde dolarla ifade edilen ihracat fiyatlarının yükselmesidir (Tablo 6) Dış fiyatların yükselmesiyle birlikte aşırı değerlenmiş kur politikasının ihracat açısından ortaya çıkarmış olduğu olumsuz etkiler de biraz olsun azaltılmıştır.

Tablo 6: Reel Efektif Döviz Kuru ile İhracat ve İthalat Fiyatları Seyri

YILLAR	REEL EFEKTİF	DÖVİZ KURU	İHRACAT FİYATLARI ($)		İTHALAT FİYATLARI ($)	
	SABİT	ZİNCİRLEME	SABİT	ZİNCİRLEME	SABİT	ZİNCİRLEME
1970	98.94	-	35.13	-	23.40	-
1971	89.55	92.87	34.80	99.06	24.45	104.47
1972	83.16	93.04	37.67	108.23	26.02	106.42
1973	81.27	98.66	49.22	130.65	30.56	117.44
1974	84.35	103.80	68.79	139.76	51.52	168.57
1975	76.67	90.98	68.87	100.11	62.52	121.52
1976	80.55	105.12	61.83	100.11	62.62	121.52
1977	79.80	90.02	72.07	116.55	58.42	104.69
1978	87.72	108.04	70.02	97.15	61.68	105.23
1979	85.66	98.48	84.60	120.81	70.82	115.19
1980	100	117.51	100	118.19	100	141.18
1981	109.74	108.42	98.92	98.52	11.96	11.96
1982	110.10	107.59	87.14	88.44	110.30	98.51
1983	127.50	108.36	81.98	94.07	95.98	87.01
1984	132.75	100.38	82.22	100.29	93.36	97.27
1985	139.001	107.60	80.91	98.40	90.48	96.01
1986	156.10	114.30	78.86	97.46	76.85	84.94
1987	175.41	112.42	87.22	110.59	85.06	110.68
1988	169.26	96.61	86.89	99.62	92.57	108.82
1989	141.03	83.23	91.40	105.18	98.34	106.22
1990	124.86	88.08	102.94	112.63	11.70	113.58
1991	134.15	107.43	99.01	96.18	108.38	97.02
1992	131.78	98.30	103.52	104.54	108.47 1	00.08

Kaynak: Tablo 3, TCMB

Aynı dönemde ithalat fiyatlarına baktığımızda da yine kur hareketlerinin ithalat açısından ortaya çıkardığı karlılığın yeterince milli ekonomiye yansımadığı görülür. Yansıma derecesi (İMPEE/ODK)'nin ithalatta "bir"in üzerinde çıkması (Tablo 5), TL. ile ifade edilen ithalat fiyatlarındaki yükselişin kur yükselişlerinin (devalüasyonları) üzerine çıktığını göstermektedir. Böylece ithalat maliyetlerindeki yükselme sadece kur

hareketleriyle sınırlı kalmamış, daha hızlı yükselmiştir. Bu durumun nedeni, aşırı değerlenmiş kur politikasının izlendiği bu dönemde, dolarla ifade edilen ithalat fiyatlarının (dış fiyatların) yükselmesidir (Tablo 6).

1980-1992 döneminde, nisbi olarak ihracatı daha karlı hale getiren düşük değerlenmiş kur politikası izlenmiştir. Bu dönemde yansıma derecesine bakıldığında ise, ihracat ve ithalat yansıma derecesinin "bir"in altında olduğu görülmektedir (Tablo 7).

Düşük değerlenme döneminde ihracatta yansıma derecesinin "bir"in altında olması, TL ile ifade edilen ihracat fiyatlarının kur ayarlamaları oranında yükselmediğini göstermektedir. Bu durum sözkonusu dönemde ihracatın karlılığını artırıcı yönde yapılan devalüasyonların tam olarak ihracat fiyatlarına yansımıdığını, oluşan karlılığın bir kısmının dış piyasalar tarafından emildiğini göstermektedir. Böylece ihracatçılar devalüasyonların kendilerine sunduğu karlılık avantajının ancak bir kısmından yararlanmış oldular. Karlılığın bir kısmının dış piyasalar tarafından emilmesinin nedeni, dolarla ifade edilen iharacat fiyatlarının (dış fiyatların) düşmesidir (Tablo 6).

Tablo 7: Kur Ayarlamalarının ithalat ve İhracat Fiyatlarına Yansıması (1980-1993)

1980=100			Sabit Endeks		
YILLAR	EXPPE(TL)	IMPPE(TL)	ODK YD(EXPPE)		YD(IMPP)
1990	100	100	100	1	1
1981	146.04	165.96	148.23	0.98	1.11
1982	180.52	228.51	207.16	0.87	1.10
1983	257.19	301.11	313.71	0.81	0.95
1984	405.67	460.60	493.35	0.82	0.93
1985	517.80	579	639.91	0.80	0.90
1986	663.006	646.07	840.53	0.78	0.76
1987	987.80	963.36	1132.50	0.87	0.85
1988	1749.42	1863.78	2013.23	0.86	0.92
1989	2345.90	2524.03	2566.62	0.91	0.98
1990	3346.22	3630.78	3250.39	1.02	1.11
1991	5579.88	6107.774	5635.27	0.99	1.08
1992	9835.30	10305.58	9500.72	1.03	1.08

Kaynak: TCMB

1980-1993 döneminde ithalat fiyatlarına baktığımızda, kur hareketlerinin ithalat açısından ortaya çıkardığı olumsuzluğun etkisinin tamamen milli ekonomiye yansımadığı görülmektedir. Yansıma derecesinin "bir" in altında değer alması, ithalat fiyatlarındaki (TL) yükselişin kur yükselişlerinin gerisinde kaldığını göstermektedir. Böylece, ithalat maliyetlerindeki yükselmenin devalüasyon oranlarından daha az olduğu söylenebilir. Bu durumun nedeni, düşük değerlenmiş kur politikasının izlendiği bu dönemde, dolarla ifade edilen ithalat fiyatlarının (dış fiyatların) düşmesidir.

6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇLARI

1980 yılına kadar ithal-ikameci endüstrileri teşvik amacıyla izlenen aşırı değerlenmiş kur politikası, aynı oranda, ihracatı engelleyici sonuçlar doğurmuştur. Bu politika nisbi fiyatları ihracat sektörleri aleyhine değiştirerek iç piyasayı dış piyasaya göre daha cazip hale getirmiştir. Bunun sonucunda hem ihracat gelişememiş, hem de ülke içi sanayi sektörleri ucuz yabancı girdinin de cezbedici etkisiyle, ithalata bağımlı hale gelmiştir. Ayrıca, bu politikanın ucuz makine-techizat ithalini mümkün kılması, ekonomide emek yoğun teknoloji kulanımını engellemiş ve işsizliğin artmasına neden olmuştur.

Kur ayarlaması sonucu döviz üreten sektörler lehine gelişen nisbi fiyatlar, aynı oranda, döviz tüketen sektörler aleyhine gelişir. Yani, bu politika ihracatçıların gelirini ithalatçıların ise maliyetlerini aynı oranda artırır. Dolayısıyla ülkenin ithalat bağımlılığı, özellikle ihracatçı sektörlerin toplam maliyetleri içinde ithal girdi maliyetlerinin payı ve ithalatın yerli üretmle ikame edilip edilmemesi durumu, kur ayarlamalarının ihracat üzerindeki etkinliğini değiştirebilecektir. Görüldüğü gibi ithalatın yapısı devalüasyonları izleyen dönemlerde maliyetleri yükseltici etkiler meydana getirecek ve böylece ihracat üzerindeki uyarıcı etkiler kısa surede aşınacaktır.

Türkiye'de ekonominin ithalata olan bağımlılığı yükseltir (Eken, 1990, s.18) ve ihracatla ithalat arasındaki ilişki önemli seviyededir. Yani, daha fazla ihracat daha fazla ithalat anlamına gelmektedir. (Oyan, 1989, s.71). Ayrıca, yapılan devalüasyonların tamamen ihracat fiyatlarına yansıması, ihracatı teşvik amacıyla izlenen, düşük değerlenmiş kur politikasının etkinliğini azaltmıştır.

Bu çalışmanın ilgili kısmında; 1970-1992 dönemi RKE ile aynı dönemde gerçekleştirilen ihracat arasında ekonometrik olarak anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı araştırılmıştır. Doğrusal regresyon denkleminin ilgili parametrelerinin ve test istatistiklerinin En Küçük Kareler Metodu ile tahmin edilmesi sonucu, katsayıların 0.05 düzeyinde anlamlı olmadığı görülmütür. Analiz soncu RKE ile ihracat endeksi arasında ekonometrik olarak anlamlı bir ilişkinin geçerliliği ancak 0.10 düzeyinde kabul edilebilmiştir.

Bir ülkenin ihracat preformansını etkileyen çok değişik faktörler vardır. Bu faktörlerden başlıcaları fiyat ve maliyet seviyesi, dış talep, üretim kapasitesi, verimlilik, ihracat piyasalarının yapısı ve yansıma konusundaki kayıpların oranıdır. İhracatını artırmak isteyen bir ülke, herşeyden önce, arz-talep ve piyasanın çarpıklıklarından kaynaklanan bu faktörleri (engelleri) ortadan kaldırmak zorundadır. Bütün bu engellerin ortadan kaldırıldığı ve ihracata açılmak için sadece fiyat engelinin varlığı halinde kur politikası etkili bir araç olabilir.

İhracat engellerinin çarpık üretim yapısından kaynaklandığı durumlarda, öncelikle bu bozuklukların kaynağına inilerek çözüm aranmalıdır. Bu yapılmayıp, nisbi fiyatları sadece döviz kurları ile dengelenmeye çalışmak, sektörleri etkin olmayan bir şekilde üretime devam etmaleri yönünde teşvik etmek anlamına gelecektir. Etkisi belli bir süre mümkün olsa bile, bu etkin zaman içinde yeniden ortadan kalkabilir.

Talep yönünden ihracatı belirleyen en önemli değişken fiyat değildir. Farklaştarılmış ürünler, farklı zevk tercihler, alışkanlıklar, uzaklık ve taşıma masrafları gibi nedenlerle uluslararası piyasalar tipik bir eksik rekabet piyasaları görünümündedir.

Bu piyasalarda ürünün satılabilmesi için fiyatlarla birlikte etkin bir servis ağı, kalite ve iyi bir reklam kampanyası gereklidir. Yani ürünün satımında en önemli unsurlar kalite, hizmet ve ürüne bağımlılıktır. Ayrıca bütün bu faktörlerin yanında, talep yönünden fiyatın etkinliğini azaltan diğer bir unsur da uluslararası piyasalarda görülen korumacılık eğilimleridir. Hatta koruma rekabete bir tepki olarak artma eğiliminde ise, talebin fiyata karşı duyarlılığı oldukça azalacaktır. Dolayısıyla böyle bir durumda kur politikası ile nisbi fiyatları ihracat lehine çevirmek, ihracat büyümesi açısından etkili bir yöntem olmayacaktır.

Türkiye'de 1980 sonrası gerçekleştirilen ihracat artışlarını düşük değerlenmiş kur politikasına bağlamak yanlış olur. Sözkonusu dönemdeki ihracat artışları birçok değişkene bağlı olmakla birlikte temelde daha önce kurulmuş olan üretim kapasiteleri sayesinde gerçekleştirilen üretetim artışı ve mali teşviklerin bir sonucudur.

Hem aşırı hemde düşük değerlenmiş kur politikalarının acı tecrübelerinin yaşayan Türkiye, artık gerçekci kurlara dönmek zorundadır. TL için belirlenecek gerçekçi denge kuru seviyesi, bu çalışmanın ilgili kısmında yapılan hesaplamalarda da açıkça görülebileceği gibi, iç ve dış enflasyon oranları arasındaki nisbi farkın belirleyeceği seviyedir. Böylece, hem döviz üreten hem de döviz tüketen sektörler aynı oranda korunmuş olacaklardır.

Bütün bu sonuçlar kur politikalarının ihracat gelirlerini artırmak için tek başlarına yeterli almadıklarını göstermektedir. Bu politikalar, ancak daha kapsamlı politikalar paketinin bir parçası olabilirler.

KAYNAKÇA

ABUŞOĞULU, Ö, (1990), *Döviz Kuru ve İhracat Üzerine Etkisi 1980-1988 Dönemi*, TOBB, Ankara.

ÇARIKÇI, E. (1983), *Yarı Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye'de Sanayileşme Politikaları*, Turhan Kitabevi, Ankara.

_____ (1990), "Kur Politikamız ve Serbest Pazar Ekonomisi", *Yeni Forum*, Cilt: 11, Sayı: 259.

_____ (1993), "Kur politikamız ve Ödemeler Dengesi", *Yeni Forum*, Cilt: 12, Sayı: 262.

ÇELEBİ, İ. (1991), *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*. E yayınları, İstanbul.

DANIŞMAN, A.Ü. (1986), *24 Ocak Ekonomik İstikrar Tedbirlerinin İhracatınızda Doğurduğu Yapısal Değişmeler Üzerine Bir Araştırma*, DPT

EKEN, A.A. (1990), "Cari İşlemler Dengesi Üzerine Model Çalıması", *TCMB Araştırmalar Dergisi*.

OYAN, O. (1989), "Dışa Açılma ve Mali Politikalar Türkiye: 1980-1989" V Yayınları, Ankara.

SEYİDOĞLU, H. (1982), "Türkiye'de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politkası"

DİE, *İstatistik Göstergeler (1923-1991)*.

IMF (1994), *International Financial Statistics*, 1994.

TCMF, (1994), *Üç Aylık Bülten* 1993

World Tables (1992), The Johns Hopkins University Press Baltimore and London, A.WorldBank Book.

MILTON FRIEDMAN'IN GENİŞ PARA ARZINA İLİŞKİN YÜZDE K-KURALI VE FİYAT İSTİKRARI

Rahmi YAMAK*, Nebiye YAMAK**

1. GİRİŞ

Para politikasının uzun dönem amaçlarından en önemlisi kuşkusuz ekonominin fiyat istikrarını sağlamak vee korumaktır (Lindsay and Wallich; 1989). Literatürde, para politikasının fiyat istikrarını sağlama amacının ne anlama geldiği husunda yaygın iki farklı görüş vardır (Balke; 1991). Bir görüşe göre, fiyat istikrarı sıfır enflasyonun demektir[1]. Fiyat istikrarını sıfır enflasyon olarak tanımlayan bu görüşe göre, para politikası sıfır enflasyonu sağlayacak şekilde uygulanmalıdır. Diğer bir görüş ise, fiyat istikrarını uzun dönem fiyatların belirli bir trend etrafında dalgalanması şeklinde yorumlamakta ve para politikasının da bu amaca yönelik olarak uygulanmasını öngörmektedir[2].

Diğer taraftan Friedman (1960), para politikasının parasal büyüklüklerde özellikle geniş para arzındaki büyümeyi belirli bir oranda sabit kılacak şekilde izlenmesi gerektiğini savunur. Friedman'ın bu önerisi literatürde yüzde k-kuralı olarak adlandırılmaktadır. Bu kuralın zaman serileri açısından ifadesi, geniş para arz serisinin yıllar itibariyle ortalama k oranında büyüyen trend durağan bir süreç izlemiş olması demektir. Aynı zamanda, yukarıdaki ikinci görüş içerisinde tanımlanan fiyat istikrarı teriminin zaman serileri açısından ifadesi de fiyatlar genel düzeyinin trend durağan bir süreç izlemesidir. Bu şartlar altında yüzde k-kuralının uzun dönem fiyat istikrarını sağlayabilmesi için reel para talebinin tred durağan bir süreç izlemesi gerekmektedir (Walsh; 1986). Dolayısıyle Friedman'ın yüzde k-kuralının uzun dönem fiyat istikrarı sağlayıp sağlayamayacağı sorusu teorik yerine ampirik bir cevap gerektirmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Milton Friedman'ın geniş para (M2) arzına ilişkin yüzde k-kuralının uzun dönem fiyat istikrarını hangi şartlarda sağlayabileceğini ve hangi şartlarda sağlayamayacağını ampirik yönden analiz etmek ve elde edilen şartların ülkemiz 1949-1992 döneminde geçerli olup olmadığını tespit etmektir.

2. FİYAT İSTİKRARI VE FRIEDMAN'IN YÜZDE K-KURALI:

Bu çalışmada, fiyat istikrarı uzun dönem fiyatlar genel düzeyinin bir trend etrafında dalgalanması şeklinde tanımlandığından, uzun dönem fiyatlar genel düzeyinin ampirik olarak trend durağan bir süreç içerisinde bulunması diğer bir ifadeyle I(0) olması

(*) Y. Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü - TRABZON

(**) Y. Doç.Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü - TRABZON

1 Bu görüş için bkz Black (1990), Hetzel (1990) ve Hoskins (1990).

2 Bu görüş için bkz Summers (1991).

gerekmektedir. 3 Bu ifadeyle açık bir şekilde göstermek için "Klasik Miktar Teorisi" ilişkisinden başlanması uygun görülmektedir.

$$M_tV_t = P_tO_t \qquad (1)$$

İfadede, Mt para arzını; Vt; paranın dönüşüm hızını; Pt, fiyatlar genel düzeyini; ve Ot, reel gelir düzeyini temsil etmektedir. (1) no'lu ifadenin logaritmik dönüşümü yapılıp yeniden düzenlenirse (2) no'lu ifadeye varılır ki, burada küçük harfler ilgili büyük harfli değişkenlerin logarimik dönüşümlerini göstermektedir.

$$P_t = m_t + V_t - q_t \qquad (2)$$

(2) no'lu ifade yeniden düzenlenirse v=q-ln (M/P) elde edilir ki bu ifadenin 2 no'lu ifadede yerine koyulmasıyla ,

$$P_t = m_t - \ln (M_t/P_t) \qquad (3)$$

elde edilir. Friedman'a göre uzun dönemde nominal para stoku arz tarafından, reel para stoku da talep tarafından belirlenir. Bu varsayım altında (3) no'lu ifadeyi (4) no'lu ifadeye dönüştürmek mümkündür.

$$P_t = m^s_t - (m/p)^d_t \qquad (4)$$

ifadede m^s_t nominal para arzının logaritmik değerini ve $(m/p)^d_t$ de reel para talebinin logaritmik değerini temsil etmektedir. (4) no'lu ifadeden anlaşıldığı gibi fiyatlar genel düzeyi para arzının talebi ile olan ilişkisi sonucu belirlenmektedir. Daha önce de bahsedildiği gibi Friedman'ın yüzde k-kuralının zaman serileri açısından ifadesi (4) no'lu ifadedeki m^s_t'nın trend durağan bir seri olması demektir. Yine (4) no'lu ifadeye göre, eğer reel para talebi trend durağan bir süreç izliyorsa, Friendman'ın yüzde k-kuralı fiyatlar genel düzeyinde istikrar sağlayacaktır. Çünkü iki ayrı trend durağan serinin toplamından trend durağan yeni bir seri elde edilecektir. (Ireland;1993). Ancak, reel para fark durağan bir seri ile bu serinin toplamından fark durağan yeni bir seri oluşacaktır ki bu da yüzde k-kuralının fiyatlar genel düzeyindeki uzun dönem belirsizlik faktörünü yok edemeyeceği anlamına gelmektedir.

3. REEL M2'NİN ZAMAN SERİSİ ÖZELLİKLERİ

Bir önceki bölümde vurgulandığı gibi Friedman'ın yüzde k-kuralının fiyat istikrarı sağlayıp sağlayamacağı sorusu teorik yerine ampirik bir soru olarak görülmektedir. Eğer reel para talep serisi trend durağan bir süreç izliyorsa, Friedman'ın yüzde k-kuralı uzun dönem fiyatlar genel seviyesindeki belirsizlikleri ortadan kaldırarak fiyat istikrarı sağlayacaktır. Aksi durumda sağlayamayacaktır.

Ampirik olarak bir serinin trend durağan bir süreç izleyip izlenememesinin test edilmesi zaman serileri literatüründe "Birim-Kök" testi olarak bilinmektedir. Yaklaşık son yirmi yıl içerisinde birim-kök testi için uygulanan teknik Dickey-Fuller tarafından geliştirilen ve kendi isimleriyle de adlandırılan test tekniğidir. Dickey-Fuller testinin bir versiyonu, sözkonusu serinin logaritmik değeri (yt), kendisinin bir dönemlik gecikmeli logaritmik değerlerine, bir dönemlik gecikmeli logaritmik değerlerinin ilk farklarına ve

(3) Parantez içerisinde yer alan rakam kaç kez farkı alındığını göstermektedir. Örneğin I(1) ilgili serinin ilk farkı alındığını ifade etmektedir.

zaman trendi üzerindeki En Küçük Kareler regresyonunun elde edilmesini (5 no'lu eşitlik) ve daha sonra aşağıdaki Ho hipotenizinin alternatifine karşı test edilmesini gerekli kılmaktadır. Dickey-Fuller (D-F) test istatistiği standart olmadığından, $\alpha 2=1$ hipotezi hesaplanan t-istatistiğinin simulasyon ile türetilmiş özel tablo değerleri ile karşılaştırılarak test edilmektedir (Fuller;1976).

$$\ln m_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{ Trend} + \alpha_2 \ln m_{t-1} + \alpha_3 (\log m_{t-1} - \log m_{t-2}) \qquad (5)$$

H_0: $\alpha_2 = 1$ (Reel M2 fark durağandır)

H_a: $\alpha_2 < 1$ (Reel M2 trend durağandır)

Tablo I, reel M2 serisine uygulanan D-F testinin regresyon sonuçları ile D-F istatistiğini sunmaktadır. Bu çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin veriler yıllık olup 1949-1992 dönemini kapsamaktadır. Serilerin tümü Devlet İstatistik Enstitüsü'nün "İstatistik Göstergeleri 1923-1992" adlı kaynağından sağlanmıştır. Ele alınan dönem için uygulanan D-F test sonucuna göre reel M2 serisinin fark durağan olduğunu ifade eden sıfır hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilememiştir. $\alpha_2=1$ için hesaplanan t-istatistiğinin mutlak değeri 2.04 olup, Fuller tarafından verilen kritik değer ile karşılaştırıldığında reel M2 serisinin birim-kök içerdiğini ifade eden Ho hipotezi reddedilememiştir. [4] Sıfır hipotezine göre reel M2 serisi fark durağan süreç içerisinde bulunmaktadır. Dolayısıyle, Friedman'ın yüzde k-kuralı Türkiye'de para politikasının fiyat istikrarı amacını sağlayamayacağı sonucuna varılmıştır.

Reel M2 serisine ilişkin bulgular, yüzde k-kuralı altında para politikasının sadece uzun dönem fiyatlardaki belirsizliği yok edemeyeceğini söylememekte aynı zamanda vt ve gt serilerinin en azından birinin fark durağan I(1) olduğunu göstermektedir. (1) no'lu ifadeden de görüleceği gibi reel para talep serisi, paranın dönüşüm hızı serisinin reel gelir serisi bölümüne eşittir. Diğer bir ifadeyle, log (M/P)t =qt-vt'dir. ifadenin sol tarafı fark durağan bir seri olduğuna göre sağ taraftan en az bir değişkenin fark durağan olması gerekmektedir. Aynı zamanda her iki değişkenin de fark durağan olması mümkündür. Sağ taraftaki iki değişkenden hangisinin fark durağan olduğunu belirlemek için yukarıdaki birim-kök test analizi dönüşüm hızı ile reel gelir serilerine ayrı ayrı uygulanmıştır.

M2'nin dönüşüm hızı için tahmin edilen (5) no'lu regresyon sonuçları Tablo II'de sunulmuştur. $\alpha 2= 1$ hipotezi için hesaplanan t-istatistiğinin mutlak değeri 3.39 olarak bulunmuştur. Bu değer %15 anlamlılık seviyesindeki ilgili tablo kiritik değer ile karşılaştırıldığında, tablo mutlak değerinin daha büyük oluduğu belirlenmiş ve dolayısıyla serinin fark durağan olduğunu belirten Ho hipotezi reddedelememitir. Bu sonucu göre Türk ekonomisinin 1949-1992 dönemindeki M2'nin dönüşüm hızı serisindeki değişmelerin etkisi uzun dönemli oldukları ve sözkonusu serinin şoklar karşısında göstermiş olduğu tepkinin sürekli olduğu sonucuna varılmıştır.

(4) $\alpha_2=1$ hipotezinin 0.05 anlamlılık düzeyindeki tablo kritik değeri (n=50 için) -3.50'dir (Fuller;1976,p.373).

TABLO I. REEL M2'NİN DICKEY-FULLER TEST SONUÇLARI[5]

$\log (M/P)_t = 0.720 + 0.0077$ Trend $+ 0.849 \log (M/P)_{t-1} + 0.389 [\log M_{t-1} - \log M_{t-2}/P_{t-2}]$

(0.32) (0.047) (0.074) (0.150)

D-W-1.89 Q (10) = 10.39 D-F (t) = - 2.04

D-W : Durbin-Watson Test İstatistiği,

Q : Ljung-Box istatistiği

D-F : Dickey-Fuller test istatistiği

TABLO II: M2'NIN DÖNÜŞÜM HIZININ DICKEY-FULLER TEST SONUÇLARI

$\log (Q^n/M)_t = 0.60 + 0.0013$ Trend $+ 0.569 \log (Q^n/M)_{t-1} + 0.268 [\log (Q^n/M)_{t-1} - \log (Q^n/M)_{t-2}]$

(0.20) (0.001) (0.127) (0.153)

D-W=2.01 Q(10)= 7.80 D-F(t)= -3.39

D-W : Durbin-Watson Test istatistiği,

Q : LJing-Box İstatistiği

D-F : Dickey-Fuller test istatistiği

Q^n : P*Q

Tablo III, reel gelir seviyesine ait Dickey-Fuller regresyon sonuçlarını göstermektedir. Dönüşüm hız serisinde olduğu gibi bu seride $\alpha=1$ hipotezi için hesaplanan t-istatistiğinin mutlak değeri tablo kritik değerinden daha küçük bulunarak sıfır hipotezi %5 anlamlık düzeyinde reddedilmemiştir. Tablo III'den görüleceği üzere Ho için hesaplanan t-istatistiği -1.37'dir.

TABLO III: REEL GELİRİN DICKEY-FULLER TEST SONUÇLARI

$\log (Q)_t = 0.730 + 0.0589$ Trend $+ 0.8891 \log (Q)t\text{-}1 - 0.0017 [0.0017 [\log (Q)t\text{-}1 - \log (Q)t\text{-}2]$

(0.48) (0.005) (0.081) (0.165)

D-W=1.99 Q(10)=3.96 D-F(t)= -1.37

D-W : Durbin-Watson Test istatistiği

Q : Ljung-Box istatistiği

D-F : Dickey-Fuller test istatistiği

(5) Bu tabloda ve izleyen diğer tablolarda parantez içerisindeki değereler ilgili parametrelerin standart hatalarını temsil etmektedir.

4. SONUÇ

Bu çalışmada Friedman'ın para politikasına ilişkin yüzde k-kuralı önerisinin uzun dönem fiyatlardaki belirsizlikleri ortadan kaldırarak fiyat istikrarını sağlayıp sağlayamayacağı zaman serileri yönünden incelenerek Türk ekonomisinin 1949-1992 dönemine uygulanmıştır.

Para politikası uygulamalarında yüzde k-kuralının fiyat istikrarını sağlayabilmesi için reel para talep serisinin (Reel M2) trend durağan bir süreç izlemesi zorunlu ve yeterli bir şart olarak görülmüştür. Yapılan test sonuçlarına göre, Türk ekonomisinde reel M2 serisi trend durağan yerine fark durağan bir süreç izlemekte olup Friedman'ın yüzde k-kuralının fiyat istikrarı amacını sağlayamayacağı ve dolayısıyla uzun dönem fiyatlardaki belirsizlikleri ortadan kaldıramayacağı doğrultusundadır. Bu bulgunun diğer bir ifadesi de reel M2 serisindeki değişmelerin ya da şokların sürekli oluşudur. Reel para talebi gibi dönüşüm hızı ve reel gelir serileri de fark durağan özelliklerini ihtiva ettikleri tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

BALKE, NATHAN S. (1991), "The Algebra of Price Stability", *Federal Reserve Bank of Dallas Reserch Paper*, No:9117.

BLACK, ROBERT P. (1990), "In Support of Price Stability" *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review*, 76, pp. 3-6.

FRIEDMAN, MILTON. (1960), *A Program for Monetary Stability* Fordham University Press, New York.

FULLER, WANE A. (1976), *Introduction to Statistical Time Series*, John wiley, New York.

HETZEL, ROBERT L. (1989), "M2 and Monetary Policy", *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review*, Vol. 75, pp. 14-29.

HOSKINS, LEE. W. (1991), "Defendig Zero Inflation: All for Naught", *Federal Reserve of Minneapolis Ouarterly Review*, Vol. 15, pp. 16-20.

IRELAND, PETER N. (1993), "Price Stability Under Long-Run Monetary Targeting", *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Ouarterly*, 79, pp. 25-46.

LINDSAY, DAVID E. and HENRY C. wallich (1989), "Monetary Policy", *Money* (John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman tarafından yazılmış), The New Palgrave, pp. 229-243.

SUMMERS, LAWRENCE. (1991), "How Should Long-Term Monetary Policy Be Determined", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 23, pp. 625-631.

WALSH,CARL. E. (1986), "In Defense of Base Drift", *American Economic Review*, Vol. 76, September, pp. 692-700.

HAYEKÇİ GÖRÜŞ AÇISINDAN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER İÇİN NEO-LİBERAL BİR KALKINMA KURAMI DENEMESİ

Şevki ÖZBİLEN*

1. GİRİŞ

Liberal düşünce sisteminin temellerinin İngiltere'de 1215 tarihinde yayınlanan "Magna Carta"ya veya daha eskilere kadar uzandığı ve J. Lock'ın katkılarıyla geliştiği, 18-19uncu asırlara gelindiğinde ise gelişmesini tamamlayarak olgunlaşma devresine girdiği bilinmektedir. Hayek, bu kavramı ilk olarak, iktisat biliminin kurucusu da sayılan A.Smith'in kullandığını belirtmiştir (Yayla, 1993a s. 114). Liberal ekonomik düşünce mikro planda bireyi, makro planda ise tabii düzen ve serbest piyasa ekonomisini esas almaktadır. Merkantilist ekonomik anlayışa tepki olarak doğan bu düşünce akımı, 18. yüzyılın sonlarına doğru İngiltere ve Fransa'da ortaya çıkmıştır (Kazgan, 1984,s.39). Bu düşünce sisteminin ana sütunlarını oluşturan "Tabii düzen", "Piyasa" ve "Birey" konuları, Fizyokratlar, klasik iktisatçılar ve Neo-Klasik düşünce sistemini savunan iktisatçılarla teorik temellerini oluşturmuş, Neo-Liberaller denilen, çağdaş iktisat ekollerinin yorumları ve açıklamaları ile de güncel hale gelmiştir.

Biz bu kısa incelememizde öncelikle Neo-Liberal ekonomik düşüncenin çağdaş yorumlarından yola çıkarak, gelişmekte olan ekonomilerde uygulanabilen bir kalkınma kuramının temellerini oluşturmaya çalışırken, son on beş, yirmi yıl içerisinde, Uzak ve Güney Asya Ülkelerinde ortaya çıkan yeni ekonomik atılımların da temellerini araştırmaya çalışacağız.

2. LİBERAL EKONOMİK DÜŞÜNCENİN ÇAĞDAŞ YORUMLARI VE HAYEK'İN KATKISI

1929 Dünya Ekonomik Buhranı'ndan sonra, kapitalist dünyanın ve son yüzyıl kapitalizminin tanıdığı en büyük kriz olarak adlandırılan ve kitlelere 1973 petrol şoku ile birlikte yansıyan stagfilasyon olgusu ve buna parelel olarak ortaya çıkan Uzak ve Güney Asya devletlerinin ekonomik kalkınma sahalarında gösterdikleri performans, bu tarihlere gelinceye kadar ekonomik düşünceye hakim olan Keynes'ci görüşün bir kenara itilerek, yeni liberal ekonomik düşünce sisteminin ön plana çıkmasına sebep olmuştur.

1970'li yıllara gelinceye kadar yapılan Keynes'ci açıklamalar; işsizliği azaltmak için genişletici maliye politikaları ile yatırımların artırılması, tam istihdam noktasına yaklaşıldığında, azalan verimler kanununun etkisiyle kısmen enflasyonun başlayabileceğini, tam istihdam noktasından sonra, devam edilecek genişletici politikaların enflasyonist sonuçlar doğuracağını öngörüyordu (Keynes,1971, s.95-99).

(*)Yrd.Doç.Dr. Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Öğretim Üyesi - KONYA

Bu açıklamalar içerisinde işsizlik ile enflasyon arasında zıt bir durum bulunmakta, birinin azalması, diğerinin artması sonucunu doğurmaktaydı. Hiç bir zaman, her ikisinin de birlikte artması ihtimal dahilinde görülmemişti. Ancak, 1970'li yıllara gelindiğinde görülen ve işsizlik ile enflasyonun bir arada artmasına neden olan politikalar, o tarihlere kadar Keynes'ci görüşe duyulan ilgi ve güveni temelinden sarsarak, geleneksel klasik yaklaşımlara ve ekonomilerde görülen stagfilasyon olgusunu öngören düşüncelerin ön plana çıkmasına yol açtı (Yayla, 1993, s. 136-142). 1930'lardan başlayıp 1970'li yıllara kadar ekonomilere hakim olan Keynes'ci görüş sayesinde, hızla büyüyen kamu ekonomisi nedeniyle verimsizleşen devlet müdahaleciliği ile meselelerin çözüme kavuşturulmaktan uzak hale geldiği görüldü. Bu tesbitten hareketle, bir bakıma klasik görüşe geri dönüş anlamına gelen ve fakat kesinlikle "Laissez-Faire, Laissez-Passer" görüşüne dayanan bir ekonomik liberal görüş anlamına gelmeyen, yeni liberal düşünce sistemine geçişin yolları aranmaya başlandı(Aktan,1994,s.22). Çağdaş gelişmelerin ışığı altında değerini bulan bu kavramın 1980'li yıllarda Neo-Liberal bir kalkınma modeli olarak çıktığını görüyoruz.

Şüphesiz bu yeni düşünce sistemi, makro ekonomi teorisindeki son gelişmelerden ve umulmadık bir zamanda ortaya çıkan Uzak Doğu ve Güney Asya devletlerinde gerçekleştirilen kalkınma hamlelerinden elde ettikleri başarılardan da geniş ölçüde etkilenmiştir.

Bu yeni kalkınma modeline göre, ekonomik büyüme temelde üç büyük varsayıma dayanmaktadır. Bu varsayımlar;

1. Ulusal ekonomilerin kalkınması, dışa açılmaya bağlıdır.

2. Ulusal üretimde toplam arz, ekonomideki kıt kaynakların dağılımına göre değişir.

Bu dağılım ancak rekabete dayalı ve dünya pazarlarına açık bir piyasa ekonomisinde optimal verim sağlayabilir.

3. Ekonomik birimlerin davranışları, sosyal açıdan ne kadar uyumlu olursa, kalkınma da o kadar hızlı olur.

Az önce de belirttiğimiz gibi, bu yeni liberal görüş, kesinlikle "Laissez-Fair-Laissez Passer" savına dayanan bir görüş değildir. Bu görüşe göre, devletin herhangi alanda tekel olmaması, vergilemeyi gelirin bir yeniden dağıtım için bir araç olarak görmemesi ve belli grupların değil, tüm toplumun isteklerine cevap verecek fonksiyonları yerine getirmesi liberal prensiplere tamamiyle uygundur(Hayek, 1974a, s.446). Devletin ekonomiye müdahalesi ve ekonomide kamu sektörünün genişlemesiyle yatırımların ve üretimin artabileceğini savunan görüş, bu yeni kuramın varsayımları temelde çürütülmekte, onun yerine dünya pazarlarına açılma stratejisi büyümenin ana kaynağı olarak ortaya çıkmaktadır. Devlet ise, kaynakların israfına sebep olan bir merkez olarak tanımlanmaktadır. Yine bu görüşe göre, kamu kuruluşlarının özel girişimlerle aynı şekilde yönetilebilmeleri hayli güçtür. Hükümetler kamu teşebbüslerine yardım için baskı güçlerini ve özellikle vergileme gücünü kullandıkları sürece, onların durumunu fiili bir monopole çevirecektir. Bunu önlemek için devlet kamu girişimlerine sağladığı destekleme-Transfer gibi avantajları, özel teşebbüslere de sağlamalıdır. Bu şartların devlet tarafından sağlanması olanak dışı olduğuna göre piyasada rekabeti bozucu bir faktör olması nedeniyle, kamu girişimleri piyasaya devredilmelidir(Gray, 1989, s.140).

Dolayısıyla, rekabet eşitliğinin sağlanması açısından kamu girişimleri özelleştirilmelidir (Yay, 1993b, s.154).

Bu görüşlerin ışığı altında ileri sürülen en önemli tezlerden biri de ekonomik büyümenin gerçekleştirilebilmesi için dışa açılma ve uluslararası serbest rekabet piyasalarında faaliyet göstermekle mümkün olabilecektir.

3. DIŞA AÇILMANIN ÖNEMİ

Öncelikle burada 1970'li yıllara gelinceye kadar uluslararası düzeyde genel kabul görmüş klasik ve neo-klasik kuramın temel varsayımlarını hatırlatmakta yarar görüyoruz. Klasiklere göre;

- Kalkınma, ulusal ekonominin bağımsızlığıyla özdeştir. Ekonominin bağımsızlığı kalkınmayı hızlandırır.
- Üretim artırılmalıdır. Birikim sağlanmalıdır.
- Devlet müdahalesi kalkınmayı hızlandırır. Devlet desteği olmadan kalkınma sağlanamaz.
- Kalkınmada ağır sanayiye öncelik verilmelidir. Ağır sanayi olmadan ekonominin bağımsızlığı ve kalkınma sağlanamaz.

görüşleri hakim olmuştur.

Oysa, yeni liberal görüşe göre kalkınmanın temel faktörü ve tek çaresi dışa açılma, yani ihracattır. Bu da arza yönelik bir üretim sürecinin başlamasıyla mümkün olabilecektir. Görüldüğü gibi, makro ekonomik düzeyde çok önemli bir dönüş söz konusu olmaktadır. Bu gelişme doğrultusunda görülen Uzak Doğu ve Güney Asya ülkelerinde yaşanan ekonomik hamleler, son yılların en büyük ekonomik olayı değerlendirilmektedir. Bu oluşumu daha iyi anlayabilmek için yine Asya ülkelerinin 1970'li yıllardaki durumu ile yeni durumlarını derinlemesine mukayese etmek gerekecektir.

Çin ve Hindistan gibi, içe dönük bir ekonomik strateji izleyipte yeterli birikimi sağlayamayan ülkeler, yeterli teknoloji ve hammadde temininde zorlanırken, aynı dönemde dışa açık bir strateji izleyen Taiwan, Hong Kong, Kore, Singapur gibi ülkeler, dış ticaret sayesinde büyük bir mesafe katetmişlerdir.

Bu gelişmeler şüphesiz çarpıcıdır. Şu noktayı unutmamalıdır ki, bu gelişmeler ne kadar önemli bir örnek teşkil ederse etsin, ülkelerin hemen herşeylerini seferber ederek dışa açılmaları da mümkün görünmemektedir. Bütün ülkelerin bunu yapabileceğini varsaymak, bizi yanılgıya götürür. olayın bir de öte yanı vardır. Daha 1850'li yıllarda dışa açılma politikası izleyerek hızla kalkınan İngiltere'ye karşılık, katı himayeci rejimlerle hızlı bir kalkınma sürecini başarmış ülkeler de mevcuttur. Mesela, ABD, SSCB ve Japonya gibi devletlerin kalkınması bu şekilde olabilmiştir.

A.Smith'in "Milletlerin Zenginliği" adlı eserinde ileri sürdüğü "üretim fazlası için pazar" kuramına karşılık, Ricardo'nun "uluslararası ticaret yoluyla kaynakların yeniden dağılımı kuramının", yeni kalkınma paradigmasının temelini teşkil ettiği gözlenmektedir.

Bilindiği gibi A. Smith'in üretim fazlası için pazar teorisi, o zamana kadar kullanılmayan ülke kaynaklarının uluslararası ticaret sayesinde kullanılabilir hale geleceği varsayımına dayanmaktadır. Smith, dış ticaretin, talebi fazla olan malların ikame edilmesine yol açtığını ileri sürmüştür.

Bu görüş ve düşünceler o tarihlerde fazla bir tartışma konusu olmamıştır. Ancak, bu teorinin temelleri konusunda ilk ciddi kuşkular 1970'li yılların sonuna geldiğinde ortaya atılabilmiştir. Çünkü 1970 yılından itibaren OPEC ülkelerine aktarılan 200 milyar dolarlık fonun 1990 yılına gelindiğinde, beklenenin aksi yönde bir etki yaptığı tesbit edilmiştir. Yani, bu fonun üretim sistemi üzerinde yapması beklenen etki gerçekleştirilememiş, ancak toplumlar, üretimden ziyade tüketime ağırlık vermişlerdir. Bu ters yöndeki etkiler, bir taraftan endüstrisi zayıf ülkelerin emme kapasitelerinin yetersiz olmasına, öte yandan, dışarıdan gelen rantın devlet tarafından dağıtılmasına bağlandığı gözlenmiştir. Çünkü, OPEC ülkelerinde maden kaynakları ile petrol, devlet tekelinde bulunduğundan, rantın da devlet eliyle dağıtılması doğal sayılmak durumundadır. Bu nedenle devlet eliyle dağıtılan kaynakların belli kişilerde toplanması, bu tip ülkelerde parazit küçük burjuvazinin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Hatta bu yolla devletten sübvansiyon alabilen firmalar serpilip gelişme imkanı bulabilmişlerdir. Öte yandan, dövize uygulanan yüksek kur politikası ile ülkenin ihracatı engellenmiş, bu da bazı sektörlerin gelişmemesi neticesini doğurmuştur. Üstelik de ortaya çıkan ihracat gelirlerindeki istikrarsızlık nedeniyle, müteşebbisler ileriyi görmekten uzaklaştırılmış ve uzun vadeli planların yapılması imkansız hale gelmiştir.

Bu da göstermektedir ki, dışarıdan ihracat yoluyla sağlanan rant, ülke nüfusunun çok küçük bir grubunu teşkil eden bazı varlıklı kişilerin daha çok zenginleşmesine yardımcı olurken, güvenli bir şekilde kalkınmayı da yeterli bir fayda sağlamamaktadır. Hatta, denilebilir ki bu rant çoğu zaman rantabl çalışan sektörlerin gelişmesine engel olduğu ölçüde, kalkınmayı frenlemek gibi bir özellik arzetmektedir.

Burada Ricardo'ya hak vermek gereğini duyuyoruz. Çünkü, mukayeseli üstünlükler teorisi, neo-liberal görüşü doğrular nitelikler taşımakta ve dış ticaretin geliştirilmesi yoluyla kalkınmanın sağlanması tezine temel oluşturmaktadır.

Mukayeseli üstünlükler teorisi nedir? Bu teori, uluslararası iş bölümünden hareketle, dış pazarlara açılmak isteyen ülkelerin, ekonomik faaliyetlerinin mukayeseli üstünlüğü olan alanlara doğru yönelmesini ve o alanlarda uzmanlaşmasını önermektedir. Ancak bu sayede uluslararası rekabet koşullarına uyum sağlıyabilir ve rekabet gücü olmayan, üstelik tüketici gelirlerinde belirli oranlarda azalışa yol açan sektörlerin dışlanmasına, piyasalardan çekilmesine olanak sağlamış olur. Öte yandan, ülke ekonomisinde mukayeseli üstünlüğü olan sektörlerin teşvik edilmesine yardımcı olabilir.

4. RICARDO'CU GÖRÜŞE DÖNÜŞ MÜ?

(Ricardo'cu görüşün revizyonu)

Klasik iktisatçı ve maliyecilerden biri olan Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler teorisinde, elbette yaşadığı devrin ekonomik büyüklüklerinin değerlendirilmesi bakımından, çağımız ekonomilerine göre eksik yanları vardır. Mesela, Ricardo üretim faktörlerinin sabit olduğunu teorisinde belirtmemiş ve ölçek ekonomilerinin yokluğunu

dikkate alınmamıştır. Son yıllarda yapılan geniş araştırmalar sonucu ortaya çıkarılan bu eksiklikler dikkate alınarak, teori yeniden değerlendirilmiş ve 1980'li yıllarda tespit edilen, ekonomideki korumacılıktan dolayı meydana gelen saplamaların ekonomik büyümeyi frenlediği görüşü, çalışmaları hızlandırmıştır.

Bu noktadan itibaren, uluslararası ticaretin, bu varsayımların terkedilmesinin doğurduğu sonuçların ışığında derinlemesine incelenmesi gerekmektedir. Tekelci rekabet, ölçek ekonomilerin oynadığı rol, çok uluslu şirketler ve ara mallarla ilgili girdi mübadelesi gibi, ekonomi bilimi açısından çok önemli olan bu konuların yeni şartlara göre yeniden incelenmesi gereğini doğurmuştur. Nitekim, yapılan araştırmalar, bir takım kuşkuları da beraberinde getirmiştir. Bu kuşkuların başında, ulusal ekonomilerin dış ticaretten sağladıkları avantajların maliyeti gelmektedir. Şöyle ki, eğer devletler ve firmalar strateji düzenleme ve uygulama gücüne sahipseler, bu ülke veya firma üzerinde tekelci bir baskı oluşturabilirler. Ama, tam rekabet koşullarının geçerli olduğu böyle bir olanaktan sözetmek doğru olmaz, kanısındayız.

P.R. Krugman (Krugman, 1980) 1980 yılında yazdığı bir makalesinde bu konuya değinerek sermaye boyutunun nasıl ölçek ekonomileri yarattığını ve daha başlangıçta, rakip firmalara oranla daha büyük bir pazar payı olan ülkelerin, nasıl daha avantajlı duruma geldiklerini çok net bir biçimde göstermiştir. Bu tür ülkeler, böylesi durumlarda iki şekilde avantaj sağlarlar. Birincisi; klasik dış ticaret teorisinin savunduğu avantajlar, ikincisi de; ölçek ekonomi olmanın sağladığı yeni avantajlar. Belki buna faydalar demek daha doğru olacaktır.

Burada şöyle bir soru ortaya çıkmaktadır. Uluslararası pazarın genişlemesi ve firmaların daha fazla fayda sağlaması neticesi ortaya çıkan tekelleşme, kalkınma için bir engel teşkil edebilir mi? Veya, tekellerin tam rekabete yaklaşmasının sağladığı faydalar, ekonominin önüne olumsuz etkenler çıkabilir mi?

Bu konuda öncelikle maliye politikası devreye girmektedir. Özellikle ithalattaki vergilerin etkisiz hale getirilmesi neticesinde ortaya çıkan, halkın satınalma gücünün artması ve ihraç mallarının bünyesine giren ithal malları girdilerinin maliyetlerinin azaltılması suretiyle, o malların fiyatlarından dolayı daha rekabetçi bir nitelik kazanmasına yol açacağı muhakkaktır. Klasik görüş, bir noktada bunu doğrulamaktadır. Fakat, yeni liberal görüşe göre bu yaklaşım hakkında ciddi kuşkular ortaya çıkmaktadır. Bütün çalışmalara rağmen henüz ispat edilememiş noktaları şu şekilde sıralamak mümkün olacaktır.

- Tam rekabet kalkınmayı hızlandırır.

- Uluslararası ticaret, dünya pazarları fiyatlarını, tam rekabet seviyesinde dengeye getirir.

- Gelişmekte olan endüstriler, kısa vadeli korumaya muhtaçtır.

- Korunan endüstrilerin, korunmuş bir yapıdan, uluslararası rekabet piyasalarında daha sağlam bir rekabete dayanıklı hale geçişi fazla bir ek maliyet gerektirmez.

Burada özellikle son madde hala tartışılmaktadır ve ekonomik gelişmeler bunun aksini ispat etmiştir. 1970'li yılların sonlarında Arjantin ve Brezilya gibi ülkelerin hazırlıksız olarak liberalizme geçişleri ve vahşi liberalizmin kurallarının uygulamaya

sokulması neticesi, uluslararası dış ticaretin, o ülke ekonomilerini nasıl çökerttiği bir gerçek olarak karşımızda durmaktadır. Nitekim 1985'li yıllardan 1994'lü yıllara geçerken henüz şartların oluşmadığı bir zamanda Türkiye'nin peş peşe gelen dalgalar halinde liberalizmin katı kurallarını uygulamaya sokması neticesinde, 1994'lü yılların başında, ekonomide patlak veren kriz, buna bir örnek teşkil edebilir.

Hiç şüphesiz ki, bu oluşumların aksini söylemek de mümkündür. Bazı sektörlerin, devlet tarafından korunmaya alınması sonucu, ekonomik mekanizmalarını işleyemez hale getirerek, ekonomide akıl almaz israflara yol açtığı da bir gerçektir.

Şunu kabul etmek zorundayız ki, ekonomilerin belli sahalarda uzmanlaşması, yani bir başka deyişle, uluslararası işbölümü prensipleri gereği, ekonomilerin belirli endüstri dallarında yoğunlaşmasının ekonominin büyümesi üzerinde geniş etkileri vardır. Herkesin herşeyi ürettiği bir ekonomide tıkanıklıklarla karşılaşılması kaçınılmaz olacaktır. Belirli pazar potansiyeli ve belirli endüstrilerin ağırlıklı olarak belirli sahalarda faaliyet göstermesi, uluslararası rekabette, ülkelerin ve firmaların daha rantabl çalışmasına zemin hazırlayacaktır. Bu noktada, elli yıldır Türkiye'nin önüne konulan ve her fırsatta yeninden gündeme getirilen ağır sanayi hamlesi görüşü, artık terk edilmeli ve dünya ülkeleri ekonomilerinin içinde bulundukları gerçeği görerek daha rasyonel hedeflere yönelmesi kaçınılmazdır. Bu aşamada ağır sanayi hedefi, ekonomimizin önünde çıkmaz bir sokaktır. Hayalciliğin yerini akılcılığın alması gerekir. Çünkü, uluslararası işbölümü kurulları gereği, uzmanlaşmaya bir kere girildikten sonra, Japonya'nın yüksek teknoloji üretmesi ile Türkiye'nin gıda endüstrisinde gelişmesi ve uzmanlaşması arasında, Ekvator'un muz üretmesiyle, İsveç'in çelik üretmesi arasında hiç bir fark kalmayacaktır.

Unutmamak gerekir ki, dünya talep artış ritmi, sektörlere göre büyük farklılıklar göstermektedir. Günümüzde geri kalmış üçüncü dünya ülkelerinin içinde bulunduğu bunalım, onların uluslararası ticarete daha az girmelerinden değil, bilimsel ve teknolojik sahalardaki yeni gelişmelerin ışığı altında, geleneksel ihraç ürünlerini ikame eden yeni kaynakların keşfedilmemiş olmasından kaynaklanmaktadır.

5. MÜDAHALECİ DEVLETTEN YÖNLENDİRİCİ DEVLETE GEÇİŞ Mİ?

Klasik iktisatçı ve maliyecilerin, devletin küçülmesi, ekonomiye müdahale etmemesi, devletin yönlendirici ve yol gösterici olmasının dışında ekonomiye fazla müdahalede bulunmaması gibi görüşleri, J.B.Say'ın "Her arz kendi talebini yaratır", şeklinde özetlenen Mahreçler Kanunu prensipleriyle temellendirilmişti. Yani, devletin müdahalesinden uzak bir piyasa kendi kurallarını işletecek ve ekonomi arz-talep seviyesinde dengeye kavuşacaktır. Kısacası, burada piyasa mekanizmasının öncelliği vardır. Oysa, gelişmeler göstermiştir ki, devlet müdahalelerinin hepsinin başarısız olduğu, ülke kaynaklarının israf edildiği şeklindeki düşünce biçimi ne kadar yanlışsa, liberal ekonomi kurallarının kalkınmayı sağladığı şeklindeki düşünce biçimi de o kadar yanlıştır, diye düşünüyoruz. Burada görüşümüzü doğrulayan nitelikteki Güney Kore gibi güçlü merkezi devletlerin ekonomiye yaptığı olumlu müdahaleler sonucu, hızlı bir kalkınmanın gerçekleştirildiği hususu gözardı edilemez.

Müdahaleci devlet görüşü ile ilgili olarak geliştirilen yeni teori, özellikle sapma kavramı ile birlikte düşünüldüğü zaman, parametreleri yerine oturmak ve gerçeğe biraz daha yaklaşabilmek, nisbeten daha kolay olmaktadır. Kısacası bu teori ekonomide önemli dışsallıkların görüldüğü bazı sektörlerde, devletin müdahalesini tartışma konusu bile yapmamaktadır. O daha çok müdahaleciliğin ortaya çıkardığı sapmalar üzerinde durmaktadır(Krueger, 1990). Bu sapmaları şu şekilde sıralamamız mümkündür.

- Ekonomide fiyatların, üretim miktarının ve bilgi birikiminin belirlenmesi ve yönetilmesi şeklindeki belirlenen devlet müdahalesi, kaynakların tahsisinde önemli sapmalara sebep olmaktadır. Bu tür müdahaleler fertlerin tercihlerine dayalı piyasa mekanizmasının işleyişini bozmakta ve zararlı olmaktadır.

- Ekonomiye ne kadar çok devlet müdahalesi olursa, o kadar çok kontrol dışı paralel piyasaların doğmasına sebebiyet verilmektedir.

- Devlet, rasyonel işlevini etkili bir şekilde gerçekleştirememekte, o, daha çok bir takım kişi ve kuruluşlara hizmet eden bir örgüt veya bir araç haline gelmektedir. Oysa, devletin temel görevi ve işlevi, bireysel özgürlüğü koruması ve genişletmesidir. Piyasa ekonomisi, bireysel özgürlüğün vazgeçilmez şartı olarak düşünüldüğünden, devlet temel iktisadi görevi icabı, piyasa süreci için gerekli hususların yaratılmasını ve genişletilmesini sağlamalıdır(Hayek, 1960). Piyasa mekanizmasının işlevi ise, tercihlerin açıklanması ve koordinasyonun sağlanmasını gerçekleştiren bir keşif sürecini ifade eder.

Devlet müdahalesi, kalkınmada öncülük rolünü ifa edemez. Aksine sapmaları artırıcı bir özellik arzeder. Sapmalar, sektörlere göre de farklılıklar gösterir. Özellikle devletin tarım sektörüne müdahalesi 1982'li yıllardan itibaren Türkiye'de tarım sektörünün çökmesine, verimin azalmasına, çiftçilerin zor durumda kalmalarına sebep olmuştur. İhraç nitelikli tarım ürünlerine devletin uyguladığı düşük taban fiyat uygulaması, tarım sektörünün bunalıma girmesinde başlıca etken olmuştur. Oysa, tarım sektöründen sübvansiyonların kaldırılması neticesinde desteksiz kalan çiftçiler, bir de düşük taban fiyatı uygulaması ile yıkıma uğratılacak yerde, piyasa mekanizmalarının etki alanına kendilerini bırakabilmeliydiler. Bu yapılamamıştır(Oyan,1989,s.236-241).

Ekonomide devlet müdahalesinin sebep olduğu sapmalar, emek-işgücü piyasalarında da etkili olmaktadır. Türkiye, Uzak Doğu ve Güney Asya gibi ülkelerde yoğun bir düz işçi fazlalığı mevcuttur. Ekonominin prensiplerinden biri olan "çok olan malın fiyatı düşer", şeklindeki yaklaşım neticesi, işgücünün çok yoğun olduğu ülkelerde, emek piyasasına devlet müdahalesi olmadığı zaman, işçi ücretleri asgari yaşam düzeyine kadar gerileyebilecek, bu da ülkede sefaletin yayılmasına sebep olacaktır. Oysa, devletin piyasaya müdahalesi ile üretim araçları, makina ve techizatı, emek yoğun alanlardan seçilecek ve ucuz işgücü yoğun bir şekilde istihdam edilebilecektir. Bu da ekonomide istihdamı arttırıcı bir mekanizmadır.

Bu yeni üretim tarzı, uluslararası ekonomik ilişkilerde ve uluslararası iş bölümünde o ülkeye mukayeseli bir üstünlük sağlayacaktır. İşte tam bu noktada ekonomiye devlet müdahalesi sonucu, ortaya bir sapma çıkmaktadır. Devletin iş gücü piyasalarına müdahale etmesiyle, emek ücretleri yükselecek, bu da maliyetleri arttırıcı bir unsur olarak fiyatlara yansıyacak ve uluslararası sahada rekabet gücünü azaltacaktır. Bu durumda işveren, emek yoğun makina kullanımından vazgeçecek ve sermaye yoğun

teknolojilere yönelecektir. Bu da ihracatın yavaşlamasına, belki de rekabet gücünün kaybolmasına sebep olabilecektir.

Yapılan araştırmalarda, grevlerin olmadığı ve iş gücü piyasalarında esnekliğin çok belirgin olduğu Uzak Asya ülkelerinde karşılaşılan hızlı endüstrileşme sürecinde, bu nokta üzerinde durulması gerektiğini göstermektedir(Kuznets, 1988,s.1-4)

Devletin ekonomiye müdahalesinin ortaya çıkardığı bir diğer sapma da makina ve techizat ithal lisanslarının dağıtılmasında kendini göstermektedir. Hindistan örneğinde olduğu gibi, bu ülkede ithal lisanslarının dağıtılmasında kabul edilen kıstas, firma üretim kapasitesinin, toplam sektör kapasitesi içindeki oranıdır. Bu durumda her firma daha fazla ithal lisansı elde edebilmek için kapasitesini artırmaya yönelmiştir. Oysa, mevcut parametreler göstermektedir ki, bu sektörde talebe oranla fazla kapasite bulunmasına rağmen, firmalar kapasitelerini arttırmak için, birbirleriyle yarışa girmişlerdir (Bhagwati,1970).

Bu spesifik örnekte göstermektedir ki, genel olarak korumacılık ve devlet müdahaleciliği, ekonomide belli kesimlere rant olanakları sağlamakta ve firmalar bu rantı ele geçirebilmek için kıt kaynaklarını bu işe ayırmaktadır. Çoğu zaman ekonomik ajanlar vasıtasıyla bu rant, belirli kişilerin zenginleşmesine yardımcı olurken, toplum menfaatlerinin aleyhine bu seyir takip etmektedir(Sağlam, 1993).

Klasiklerin ileri sürdükleri genel denge, bir anlamda statik bir durum gösterirler ve optimal sonuçlar yarattıkları için, kalkınmanın dinamiğini belirleyemezler(Robinson, 1979). Yukarıda belirtmeye çalıştığımız örnekte görüldüğü gibi, emek arzının fazla olduğu bir ekonomide ücretlerin, asgari yaşam düzeyinin altına ineceği muhakkaktır. Emek ücretlerinin çok düşük seviyelere indiği bir durumda, imalat sanayi ürünlerine yeni bir talep nasıl ve hangi araçlar kullanılarak yaratılabilecektir. Şüphesiz ki, yeni bir talebin yaratılması, emek piyasalarında geçerli olan ücret seviyelerinin ancak belli bir çizginin üstünde seyretmesiyle mümkün olabilecektir. Öyleyse, optimal sistemi nasıl takip edeceğiz? Bir ekonomide herşey, ülkede mevcut üretim kapasitesine ve ithal girdilere bağımlılığına göre değişim gösterecektir.

Ekonomide öyle durumlar vardır ki, toplam talebin ve toplam arzın artırabilmesi için, devletin müdahale etmesi gerekir. Hatta bunu, ekonominin bünyesinden kaynaklanan mecburiyetler ortaya çıkarır. Devletin ekonomiye müdahalesi ise, maliye politikası araçlarını vasıta olarak kullanılmasıyla gerçekleşir(Türk, 1994,s.167). Maliye politikası ise, devletin elinde gerçekten etkili bir vasıtadır.

Tam rekabetin eskiden beri tartışıldığını, özellikle katı kapitalist ekonomik sistem uygulayan ülkelerde etkili olduğunu biliyoruz. Hatta, uluslararası piyasalarda gerçekleştirilen fiyatların böyle bir sistemin sonucu olduğu ileri sürülür. Oysa bugünün koşullarında bunun doğru olmadığı anlaşılmaktadır. Çünkü, piyasalarda hakim olan fiyatların bir çoğunun gerçek üretim maliyetlerini yansıtamadığı ve damping fiyatlar olduğu da bir gerçektir. Öyleyse sistemin, geri kalmış ekonomilerde uygulandığı taktirde, optimal kalkınma hızına doğrusal bir etki yaratabileceğini düşünebilmemiz mümkün mü?

Elbette bu, teorik planda söylendiği gibi bir etki meydana getirmemekte ve pratikte, özellikle gelişmekte olan ülkelerde arzulanan kalkınma hızını sağlayamamaktadır.

6. DEVLET MÜDAHALESİ YARARSIZ VE PAHALI BİR FAALİYET Mİ?

Devletin ekonomiye müdahalesi konusunda ileri sürülen diğer bir eleştiri de, onun yararsız ve pahalı bir faaliyet olduğudur. Keynes'e kadar gelen ve devlet müdahalesine karşı devletin ekonomiye müdahalesi, piyasalarda sapmalara ve paralel piyasaların doğmasına yol açıyorsa doğrudur, diyebiliriz. Hatta, hem doğrudur, hem de Hayek'in daha 1935'lerde söylediği gibi, yararsız ve pahalı bir faaliyettir.

Paralel piyasalar, 1980'li yıllarda mikro ekonomik araştırmaların yoğunlaşması neticesinde ortaya çıkmıştır. Bu piyasalar ceza riski, rüşvet,negatif ölçek ekonomileri ve çok bölümleri bulunan bir piyasada tekel durumu gibi nedenlerle çok pahalı çalışan piyasalardır. Bununla birlikte bu tür piyasalar kami sektörünün üretimde zayıf olduğu bazı alanlarda faydalı işler de yapabilirler. Örneğin, bir kısım yedek parçaların üretimi, bazı ithal sanayi girdileri gibi.

7. ÇIKARCI DEVLET Mİ?

Devlet müdahaleciliğine karşı yöneltilen bir diğer eleştiri ise, onun genel anlamda kamu yararını maksimize etmeye çalışan bir faaliyet içinde olduğudur. Bu görüşe göre, devlet kendi çıkarları peşinde koşan, bu hususta diğer menfaat gruplarıyla da ilişkiler içinde bulunan kişi ve gruplardan oluşan bir toplulukltur.

Devlet çıkarcılığı genelde, varlıklı kesimin yanında, belki de onun kullanarak işlevini sürdürmesidir. Doğu kalkınması programı çerçevesinde güney doğuda yıllardan beri sözü edilen fakat bir türlü gerçekleştirilemeyen tarım ve toprak reformu hususunda yapılan devlet girişimleri, çoğu parlementoda milletvekili olarak görev yapan toprak ağaları tarafından engellenebilmektedir. Çünkü, zengin ağalar devletin yanında, hatta içindedirler. Menfaatlerine yönelik müdahaleleri hemen engelleyebilmektedirler. Aynı şekilde büyük sanayi kesimi ile de devlet pek çok açıdan parelel bir faaliyet içerisine girmiştir. Bu girişimler neticesi, devlet sanayi kesimini korumaya devam etmek zorunda kalmıştır.

Oysa bu noktada devlet çıkar gruplarının yanında yer almak yerine, uzlaştırıcı bir görev üstlenebilirdi. Toplumun devletten beklediği de bu fonksiyondur.

Kolonial devletlerin bağımsızlıklarını kazanmalarından sonra, devlet bürokrasisinin hızla arttığı, özellikle günümüz Afrikasında görülen bariz bir örnektir. Bürokrasinin artması, devlet müdahaleciliğinin de artmasına neden olmaktadır. Hayek'e göre, kamu kurumları zararlı ve başarısız uygulamaları koruyan ve genişleten bir mekanizmaya sahiptir(Kegan,1960).

Buna karşılık, Uzak Güney Asya ülkelerinde büyük arazi sahipleri ve sendikalar, devlet bürokrasisine karşı koyacak otonomiye ve güce sahip oldukları halde, bu tip grupların etkili olmadıklarını görüyoruz. Yapılan araştırmalar bunda Japon koloni yönetiminin, yerli güçleri elimine etmesinin önemli bir rolü olduğunu göstermiştir. Ayrıca, II. Dünya Savaşı sonrası gerçekleştirilen toprak reformu da büyük arazi sahiplerinin gücünü billi ölçüde kırmıştır. Bu oluşumun, Uzak Asya ülkelerinde devletlerin hızlı ve etkili bir kalkınma stratejisi uygulamasına da zemin hazırlamıştır.

8. TEMEL SORUNLARA YÖNELİŞ

Piyasa mekanizmasının işleyişi ile, kalkınma meseleleri arasındaki ilişkiler, araştırmacıları iki temel sorunun çözümüne yöneltmiştir. bu sorunlardan bir ahlak, diğeri de analitik sorundur(Sağlam,1994). Her iki sorun üzerinde de uzmanlar çalışmalarına devam etmektedirler. Fakat henüz somut bir çözüme ulaşılabilmiş değildir.

Analitik sorun, optimal büyümeyi sağlayan piyasalar konusunda çalışmaları gerektirir ve denge mekanizmasının nasıl işlerse faydalı olabileceği hususunda öneriler getirir. Oysa, biz biliyoruz ki, ekonomi teorisi bugün, olayın özel koşulları altında ve ancak tam rekabet piyasalarında olabileceğini ileri sürmektedirler.

İkinci sorun olarak ortaya çıkan ahlak meselesine gelince, durum daha bir incelik kazanmaktadır. Çünkü, piyasa mekanizmasının işleyişi ve üstünlüğü, kıt kaynakların, fertlerin özel tercihlerine göre ayrılmasından ileri gelmektedir. Bu ise, piyasalarda ekonomik ajanların her türlü bilgi ile donatıldıkları esasına dayanır. Halbuki, geri kalmış ya da gelişmekte olan ekonomilerde halkın çoğunluğu, okur yazarlık oranına göre, yeterli seviyeden yoksundur. Ayrıca kültür düzeylerinin düşük olması nedeniyle uzun vadeli düşünmekten yoksundurlar ve günlük tüketimlerini daima birinci, tercih olarak, yatırımlara üstün tutarlar.

Unutmamak gerekir ki, ulusların kültür farklılıkları, davranış biçimlerini ve tercihlerini etkileyen önemli faktörlerden biridir (Robinson,1962).

Burada şu soru ortaya çıkmaktadır. Ekonomik ajanlar rasyonel davranış biçimleri içinde midirler? Mikro ekonomi uzmanları uzun süre bu soruya yanıt aramışlar ve sorunu kırsal kesimin temel sorunlarıyla açıklama yoluna gitmişlerdir. Onlara göre, tarım sektörünü çevreleyen engelleyici tabii ortam incelendiğinde, ekonomik birimlerin en yüksek geliri, en az risk ve en az emekle maksimize etmeye çalıştıkları gözlenmiştir. Bu durumda, ekonomik olarak, rasyonel olmayan bir çok konu, bu ekonominin bu kesiminde bilgi yetersizliği, piyasaya girişin pahalı oluşu, tarımsal kredi ve sigortacılarına ulaşmanın yarattığı sorunlar, yeni tekniklerin öğrenilmesinin uzun zaman aldığı ve kısıtlayıcı etkiler yarattığı dikkate alındığında, rasyonel bir nitelik arzettiği gözlenmektedir.

Yalnız burada ekonomik ajanların rasyonel davranış içinde olduklarını kanıtlamak yeterli olmamaktadır. Burada kurumların ve toplumsal yapıların bir takım tesadüfler sonucu ortaya çıkmadıklarını, kollektif bir düşüncenin ürünü olduklarını da tesbit etmek gerekecektir.

9. SONUÇ

Gelişmekte olan ekonomilerin uzun süreden beri içinde bulundukları kısır döngü 1980'li yıllardan itibaren ortaya atılan ya da diğer bir deyişle, bir açıdan klasik görüşe dönüş anlamına gelen görüşlerle, büyük bir değişim sürecine girmiş bulunmaktadır. Özellikle son yıllarda ortaya çıkan Uzak ve Güney Asya ülkelerinin gerçekleştirdikleri yeni atılımlar iktisatçıları biraz şaşkınlığa uğratmakla beraber, kalkınma konusunda yeni gelişmelerin ışığı altında, yeniden düşünmeye itmiştir. 1930'lu yıllarda Keynes'e karşı çıkan Hayek'in düşünceleri ve fikirleri, günümüzde yeniden gündeme getirilmiş ve

araştırma ve inceleme konusu yapılmıştır. Buna göre, ortaya atılan, kalkınmayı sadece üretim faktörleriyle açıklayan görüşler artık gerilerde kalmıştır. Yeni liberal görüşler doğrultusunda devlete de bir takım görevler yüklenmektedir. Devlet, pazar düzeninin iyi işleyebilmesi için şiddetin ve hilenin önlenmesi, mülkiyetin korunması, sözleşmelerin yerine getirilmesinin sağlanması, yani etkili bir adalet sistemi, bütün bireylerin üretim ve satış konusunda özgür hareket edebilecekleri bir ortamın oluşturulması görevlerini üstlenmektedir. Bütün bu görevler, kamu otoriteleri tarafından yerine getirilecektir (Yayla, s.152). Yalnız dikkat edilmesi gereken husus, kamu otoritesi, piyasanın iyi işleyebilmesi için gereken ortam ve şartları hazırlarken, bir değişmez kanun ve kurala bağlı kalarak hareket etmelidir. Yani devlet tam anlamıyla bir hukuk devleti olmalıdır ve kamu hakimiyetini esas almalıdır.

Bazı iktisatçılar tarafından, dışarıda oluşan unsurlar olarak görülen ekonomik birimlerin zihniyeti, kurumların oluşumu ve iktisat politikası ile ilgili kararlar artık bu görüşler doğrultusunda yeni ve açıklayıcı teorilerin ortaya konmasını zorunlu hale getirmiştir.

Uzak ve Güney Asya'da gerçekleştirilen ekonomik faaliyetler kalkınmayla ilgili bütün teorileri sarsarken, ne ekonomik dengenin, ne de kurumların doğal veriler olarak kabul edilemeyeceği gerçeğini ortaya çıkarmıştır. Çeşitli ekonomik ve doğal faktörlerin teorik zorlamalarla iç dengeleri etkileyen faktörler olarak gösterme çabası, iktisatçıları yeni çalışmalara, ekonomik gelişmeler ışığında, yeni teoriler kurma ve geliştirme çabası içine itmiştir. Görünen o ki, yakın bir gelecekte, eski görüşlerin yerine yeni kalkınma olgusunu açıklayan yeni düşünce sistemleri ortaya çıkabilecek, kalkınmanın sosyolojik ve ekonomik temellerini oluşturabilecek metodolojik sorunların ortaya konmasına ve çözümlenmesine yönelik çalışmaların yoğunluk kazanmasına sebep olacaktır.

KAYNAKÇA

AGARWALAR.(1983) "Price Distorsions And Growth in Developing Countries", *WB.Staff Working Papers* No:575,

AKTAN C. Can. (1994) "Liberal Demokrasi ve Piyasa Ekonomisi", *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, Sayı 31, Mart s.5-27.

AKTAN C. Can. (1994) *Politik İktisat* Ankara s.2-3.

BAGWATI J. (1970) "Desai, Planning for Industrialization. A Study of India Trade And Industrial Policies Since 1950", *Cambridge*.

BARDHAN P. (1984) "The Political Economy of Development India", *Oxford*.

ÇÖLOĞLU, H. (1) "Stagflasyon 1975-1980 Türkiye Bunalımı", *G.Ü.İ.İ.B.F.* No:21, Ankara.

FRIEDMAN M. (1988) *Kapitalizm ve Özgürlük*, Çev:Eberk-Himmetoğlu, İstanbul.

FRIEDMAN M. and ROSE. *Free to Choose*, Apersonel Statement PB, London.

HAYEK F.A "Economic Freedom and Respresentative Groverment", *Austrian Economics* V.3'de yer alan makale Ed.by Stephen Littechild. GB.s.439-454.

HAYEK F.A.(1962) *Pure Theory of Capital*, London

HAYEK F.A. (1980) "The Ricardo Effect", *Individualism and Economic Order* içinde yayınlanan, USA., UC Press, s.221-254.

HAYEK F.A."The Trend of Economic Thinking", *Economics*. 13 May, s.120-138.

KAZGAN G. (1984) *İktisadi Düşünce ve Politik İktisadın Evrimi*, İstanbul.

KEYNES J.M. (1971) *Theorie Generale*, PB Payot Paris,s.95-99.

KRUEGER A.O. (1990) "Government Failures in Development", *The Journal of Economic Perspectives*.

KRUGMAN P.R. (1980), "Scale Economics, Product Differenciation And The Gains of Trade", *A.E.R.*

KRUGMAN P.R. (1981) "Trade Accumulation And Uneven Development", *Jorunal of Development Economics*, April.

KUZNETS P.W. (1988) "An East Asian Model of Economic Development, Japan, Taiwan and South Korea", *Economic Development and Cultural Change*, April.

MATHIAS G., SALAMA P. (1983) "L' etat Surdeveloppe das Metropoles au Tiers-monde", Paris, *Le decouverte*

MYRDEL G. (1970) *The Challenge of World Poverty*, Penguin Book.

OLSON M. (1965) *The Logic of Collective Action*, Harvard U.P.

OYAN O. (1989) *Dışa Açılma ve Mali Politikalar* 1981-1989, Ankara, s.236-341.

ROBINSON J. (1979) Aspects of Development and Underdevelopment", Cambridge, U.P.,

ROBINSON J. (1968) *Economic Intentives and Macroeconomic Dev. Live in B. Balassa, Economic Incentives*, McMillan,

SAĞLAM D. (19993) "Rant Arayışı", *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, Haziran

SRINIVASAN T.N., WHALLEY J. (1986) "General Eguilibrium Trade Policy Modelling", Cambridge, March

WHITE and R. WADE. (1988) *Development States and Markets in East Asia*, McMillan

YAY T. (1993) *Hayek'te İktisadi Düşünce*, Bursa, s.154.

YAYLA A. (1993) *Liberal Bakış*, Ankara.

MEVSİMSELLİĞİN TESTİ VE KO-ENTEGRASYON: DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ İÇİN BİR UYGULAMA

Kıvılcım METİN*

ÖZET

Bu çalışmanın amacı demir çelik sektörü için yapacağımız dinamik kısa dönem ekonometrik modele temel teşkil edebilecek iktisadi değişkenlerin zaman serisi özelliklerini incelemek ve bu değişkenler arasında uzun dönemli durağan bir ilişkinin (ko-entegrasyon) varolup olmadığını bu çalışma çerçevesinde araştırmaktır. Bunun için ilgili değişkenler üzerine birim kök ve mevsimsel birim kök testleri uygulanmış ve sonuç olarak birim kökün varlığı bütün değişkenler için kabul edilmiştir. Fakat stokastik mevsimsellik verilerce desteklenmemiştir. Daha sonra değişkenler arasında ko-entegrasyon ilişkisine hem ADF testi çerçevesinde hem de çoklu ko-entegrasyon testi (Johansen) ile yaklaşılmış ve değişkenler arasında uzun dönemli bir statik talep ilişkisi bulunduğu gösterilmiştir. Sonuç olarak bu değişkenler demir-çelik sektöründe yapılacak kısa dönem dinamik talep denklemi için güvenle kullanılabilir.

1. GİRİŞ

Bu çalışmanın amacı demir çelik sektörü için yapacağımız ekonometrik modele temel teşkil edecek iktisadi değişkenlerin zaman serisi özelliklerini incelemek ve bu değişkenler arasında uzun dönemli bir durağan ilişkinin varolup olmadığını bu ön çalışma çerçevesinde araştırmaktır.

Sektör seçiminde, demir ve çelik sanayinin giderek Türkiye ekonomisinde önemli bir sektör olarak ortaya çıkması, özel sektörün üretiminin ve ihracatının giderek büyümesi ve devletin bu alandaki tesislerini özelleştirmek istemesi gibi güncel konular rol oynadı.

Sektörle ilgili öncelikle bir talep denklemi tahmin ettik. Talep modelinde yer alacak değişkenlerin seçiminde iktisadi teoride en basit şekli ile tanımlanan piyasa talebi denklemini kullandık.

Ekonometrik modellemenin en birinci unsuru üzerinde çalışılacak verileri yakından tanımaktır. Bu veriler tarihsel veriler ise onların zaman serisi özelliklerini incelemek ve bu bulgular çerçevesinde model kurmak gerekir. Ekonometrik araştırmalar göstermiştir ki iktisadi serilerin büyük bir çoğunluğunda birim kök mevcuttur. Son yıllardaki ekonometrik çalışmaların yoğunlaştığı alanlar gerek ampirik gerekse teorik olarak birim kökün varlığının test edilmesine, iktisadi zaman serilerinin durağan olup olmadıklarının araştırılmasına, serilerin kaçıncı dereceden entegre olduklarının test edilmesine ve en son olarak ta iktisadi seriler arasında ko-entegrasyon ilişkisinin bulunup bulunmadığının araştırılmasına yönelmiştir. Biz de çalışmamızda önce bu metodları özetleyecek sonra da demir-çelik sektörü için tahmin edeceğimiz talep denkleminin değişkenleri üzerine bu metodları uygulayacağız.

(*) Öğretim Gör., Bilkent Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bil. Fak., İktisat Bölümü-ANKARA

2. SEKTÖRÜN GELİŞİMİ

Türk demir çelik sektörü 1980 lerin başlarından beri çok büyük bir gelişme göstererek, gerek üretim gerekse ihracattaki yüksek performansını ileri teknoloji ve deneyimli işgücü sayesinde başarmıştır. Bu sektör Türk imalat sanayinde beşinci büyük sektör olmuş ve dünya demir çelik üretiminde onbeşinci sırayı haklı olarak elde etmiştir. Özellikle son yıllarda elektrikle çalışan ark ocaklı fırınlarla, AOF, üretim yapan özel sektör fabrikalarının üretim ve ihracaat artışındaki katkıları büyüktür. Gerçekten Türkiyede AOF'larda üretim son yıllarda büyük önem kazanmıştır. Çünkü düşük yatırım maliyeti gerektiren bu tesisler çok kısa sürelerde kurulup üretime geçebilmektedirler. Üretimde girdi olarak hurda demir ve elektrik enerjisi kullanan bu fabrikaların demir cevheri ve kok kömürü kullanarak üretim yapan entegre tesislere göre üstünlüğü vardır. Fakat AOF'ların hurda demir konusunda dışa bağımlılığı ve elektrik enerjisinin de pahalı bir girdi olması dikkate alındığında maliyetler açısından potansiyel zorluklar mevcuttur.

Geleneksel olarak devlet demir ve çeliğin esas üreticisi olup Karabük Demir ve Çelik, Ereğli Demir Çelik, İskenderun Demir Çelik, Makina Kimya Endüstri Kurumu devlete ait tesislerdir. Devlet tarafından üretilen demir ve çeliğin yılda yaklaşık 680,000 tonu Karabük Demir Çelik fabrikalarında üretilmekte olup bu kapasite daha da arttırılarak 1,100,000 tona ulaşacaktır. Ereğli Demir Çelik (ERDEMİR), fabrikalarının ise bugünkü kapasitesi 2 milyon ton olup, Erdemir ülkemizde tek yassı ürün üreten tesisdir. İskenderun Demir Çelik (İSDEMİR), entegre tesisinin ham çelik kapasitesi 2.2 milyon tondur ve bu kapasite yakın bir gelecekte 3.2 milyon ton olacaktır. Ek olarak uzun ürün üreten MKEK ise yılda 60 000 ton kapasiteye sahiptir.

Türkiyede toplam çelik üretimi kapasitesi 1980 de 4.2 milyon ton iken bu rakam neredeyse üç kat artarak 1993 de 11.4 milyon tona ulaşmıştır. Özel sektörün toplam üretim içindeki payı 1980 de % 28 iken 1992 de % 58 lere varmıştır. Toplam üretimin %80 i uzun ürünlerden oluşurken yassı ürünler sadece üretimin %20 sini teşkil eder. Bu durumu yassı ürünler lehine değiştirmek için ERDEMİR'in kapasitesi yakın gelecekte 3 milyon tona ulaştırılacaktır.

Gerek iç pazarın büyümesi gerekse uzak doğu pazarının kazanılması ile demir çelik ihracatı da artmıştır ve bu artış büyük ölçüde AOF'lı özel sektör tarafından karşılanmaktadır. 1992 yılının ilk yedi ayında Çine, Singapura, Tayvana, Hong Kong ve Güney Koreye yapılan demir çelik ihracaatı toplam ihracaatın %42 sini teşkil etmektedir. Bu oran 1993 de %65e yükselmiştir. Demir çelik sektörü ihracaatı içinde ikinci büyük payı almaktadır.

Diğer yandan ham çelik üretimi için gerekli hurda demir ithalatı 1992 de 5 milyon ton iken 1993 ün sonunda 6.4 milyon tona ulaşmıştır. Türkiyenin hammadde ve ürün toplam demir, çelik ithalatı 1993 sonu itibariyle de 12.6 milyon ton olarak gerçekleşmiştir.

Demir çelik son yıllarda büyük gelişmeler göstermesine rağmen elbetteki bu sektörün de problemleri vardır (bknz. ÖİK raporu) (1991, s:117) ve Metin (1994)). AT'na tam üyeliğe hazırlanan ülkemizin demir çelik sektörünün topluluk ile bütünleşebilmesi için bazı önlemler alınması gerekmektedir. AT ülkeleriyle uyumun sağlanabilmesi için kişi başına demir çelik tüketimi AT standardı olan 200kg/kişiye çıkartılmalıdır.

Demir çelik sektörün de uzun ve yassı ürünlerin üretim miktarları arasında bir dengesizlik söz konusudur. Ülkede uzun ürünlerde ithalat yapılmaktadır. Türkiye bugün dünya uzun ürün ihracatının %38 ini elinde tutmaktadır. Buna rağmen hala uzun ürün fazlası mevcuttur ve bu fazlanın ihraç edilebilmesi için de ihracaat kredileri ile sektörün desteklenmesi gerekmektedir.

Yassı ürün üretimini artırmak için Erdemirde sürekli kapasite artırıcı yatırımlar yapılmaktadır. Üretim kapasitesini artırıcı önlemler yanında mamul kalitesini iyileştirici, üretim maliyetlerini düşürücü önlemler de alınmalıdır. AT'na katılma sürecinde gümrük duvarlarının kademeli olarak kaldırılacağı, korumasız ve tam rekabet şartlarının hakim olacağı bir pazarın içerisine girileceği düşünüldüğünde kalite ve fiyat sorunu önem kazanacaktır. Bütün potansiyel problemlere rağmen demir çelik sektörünün ülke ekonomisi ve sanayileşmesi üzerindeki lokomotif özelliği dikkate alınarak, sektörler arasında öncelikli bir yer verilmelidir. Özellikle dış rekabete açık, verimli çalışan demir-çelik sanayinin gelişiminin ve geleceğini belirleyecek sektör politikaları tanımlanarak AT sistemine uygun olarak sektörün planlanması sağlanmalıdır.

3. EKONOMETRİK METOD

3.1. Mevsimlik Entegrasyonun (Mevsimlik Birim Kök) Test Edilmesi:

Yüksek frekanslı seriler, (üçer aylık veya aylık), genellikle mevsimlik dalgalanmalardan arındırılmadan araştırıcılara sunulmaktadır. Dolayısıyla, bu tür seriler hem birim kök hem de mevsimlik birim kök içermektedirler. Son yıllarda yüksek frekanslı serilerde mevsimlik entegrasyonun (mevsimlik birim kök) test edilmesi büyük önem kazanmış ve bu konuda çeşitli testler geliştirilmiştir. Bu testlerin ilki Dickey, Hasza ve Fuller (1984), bundan böyle DHF, tarafından önerilmiş ve bu test daha sonra Osborn, Chui, Smith ve Birchenhall (1988), bundan böyle OCSB, tarafından geliştirilmiştir.

DHF bir anlamda, birim kök testlerinin öncüsü olan ADF (Augmented Dickey Fuller, Dickey ve Fuller (1981) testinin genelleştirilmesinden ibarettir. Test istatistiği aşağıda verilen basit regresyon denklemindeki ß parametresinin t istatistiği değeridir.

$$\Delta_s y_t = \beta \cdot Z_{t-s} + \sum_{i=1}^{k} \beta i \cdot \Delta_s y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (1)$$

Burada s, bir zaman serisinin frekansını yani bir yıl içinde kaç değer aldığını gösterir (üçer aylık veriler için s=4, aylık veriler için s=12 dir). Zt-s değişkeni ise şöyle türetilir. Önce $\Delta_s y_t$ k kere geciktirilmiş kendi değerleri üzerine regresyon yapılır. Δ fark alma işlemcisi olup, $\Delta_s y_t = y_t - y_{t-s}$ dir. (2) nolu denklem tahmin edilirse,

$$\Delta_s y_t = \sum_{i=1}^{k} \lambda_i \cdot \Delta_s y_{t-i} + \xi_t \qquad (2)$$

En küçük kareler tahmin edicileri kullanılarak Z_t değişkeni aşağıdaki denklemle hesaplanır.

$$Z_t = y_t - \sum_{i=1}^{k} \lambda_i \cdot y_{t-i} \qquad (3)$$

Son olarak, z_t nin gecikmeli değerleri (1) nolu denklemde değişken olarak kullanılarak tahmin yapılır ve ß' ya ait t istatistiği hesaplanır. OCSB (1988) de ise (1) nolu denklemdeki $\Delta_s y_t$ bağımlı değişkeni yerine $\Delta_s Z_t$ kullanılmıştır. Test istatistiği ile ilgili kritik değerler DHF (1984) tablo 7 de verilmiştir. Eğer B nin tahmin değeri anlamlı olarak negatif ise, mevsimlik entegrasyon veya mevsimsel birim kök boş hipotezi, stokastik mevsimselliğin olmadığı veya stokastik mevsimselliğin s kere fark alma işlemi uygulanarak yok edileceğinin gerçek olmadığı alternatif hipotezi karşısında red edilir. Eğer, boş hipotez reddedilemezse, genellikle durağanlığı sağlamak için, yüksek derecelerden (s=4 veya s=12 gibi) mevsimsel fark alma işlemi yerine mevsimsel olmayan fark alma işlemi (örneğin s=1) uygulanır. Bir mevsimsel iktisadi zaman serisi $\{Y_t\}$, nin entegrasyon derecesi (i,s) ise, yani $y_t \rightarrow SI_t(i,s)$, bu serinin bir dönem farkı i kere alınırsa (birim kök) ve s kere alınırsa (mevsimsel birim kök), seri durağan hale gelir. İktisadi seriler genellikle SI_s (0,0) SI_s (0,1) veya SI_s (i,1) özelliğinde olup s kere farkları alındığında mevsimsel birim kök edilir ve durağanlığa ulaşılır. Eğer, $\beta=0$ hipotezi reddedilmezse (yani HO:SI_s (0,1) daha sonra ilgili değişkenin SI_s (1,1) olup olmadığı test edilir. Bu yeni durumda HO:SI_s(1,1) iken alternatifi SI_s (0,1) dir. Eğer aşağıda verilen (4) nolu denklemde ß parametresi istatistiki olarak anlamlı ve negatif ise boş hipotez reddedilir. Bu test prosedürü çok bilinen ADF testinden başka birşey değildir.

$$\Delta\Delta_s y_t = \beta \cdot \Delta_s y_{t-1} + \sum_{i=1}^{k} \beta_i \cdot \Delta\Delta_s y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (4)$$

Eğer boş hipotez reddedilmezse, bir başka hipotez olan SI_s (i,1), i>1 ADF test prosedürü kullanılarak tekrar benzer biçimde test edilir.

(1) nolu denklemde bir basitleştirme yapılarak önceden türetilen değişken z_{t-s} yerine Y_{t-s} konulursa (5) nolu denklem elde edilir ki buna Augmented Dickey Fuller Mevsimsel Entegrasyon testi (ADFME) denir. Yine bu testte β parametresinin negatif ve istatistiki olarak anlamlı olması gerekir.

$$\Delta_s y_t = \beta y_{t-s} + \sum_{i=1}^{k} \beta_i \cdot \Delta_s y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (5)$$

Eğer bütün B_i ler sıfıra eşit ise bu test Dickey Fuller Mevsimlik Entegrasyon (DFME) testine dönüşür (bknz. denklem 6) Her iki test istatistiğinin kritik değerleri için DHF (1984) tablo 7 den yararlanılabilir.

$$\Delta_s y_t = \beta \cdot y_{t-s} + \varepsilon_t \qquad (6)$$

Osborn (1990) tarafından önerilen test ise I(1,1) durumunu aşağıdaki regresyon denklemini kullanarak test eder.

$$\Delta_1\Delta_4 = C_o + C_1S_{1t} + C_2S_{2t} + C_3S_{3t} + \beta_1\Delta_4X_{t-1} + \beta_2\Delta_1X_{t-4} + \sum_{i=1}^{k} \varphi\Delta_1\Delta_4X_{t-i} + U_t \qquad (7)$$

Burada S ilgili mevsimsel kukla değişkenleri gösterir. $X_t \rightarrow I$ (1,1) için $C_o=C_1=C_2=C_3=\beta_1=\beta_2=0$ ortak hipotezinin sınanması gerekir. I (0,1) alternatif $\beta_2=0$ ile $\beta_1<0$ gerektirirken I (1,0) için $\beta_1=0$ ve $\beta_2<0$ hipotezleri test edilmelidir. Bu testler için kritik değerler Osborn (1990) tablo 1 de Örnek çapı 136 için verilmiştir.

Şimdiye kadar özetlenen test istatistikleri stokastik mevsimselliği test eden istatistikler idi. Halbuki mevsimsellik deterministik bir yapıda da olabilir. Bu durumda mevsimsel kukla değişkenler yardımı ile mevsimsellik uzun dönemde yok edilir. Halbuki stokastik mevsimsellik kalıcı bir etki taşır ve ilgili değişkenin hem cari hem de gelecekteki değerlerini etkiler. Dolayısıyla, eğer modelde stokastik mevsimsellik mevcut ise bunu deterministik kukla değişkenlerle yok etmeye çalışmak yanlış olur. Bu nedenle bir zaman serisinde deterministik mi yoksa stokastik mevsimsellik mi olduğunu araştırmak gerekir. Bu tür bir ayırdetme işlemine yardımcı olacak test prosedürü Hylleberg, Engle, Granger and Yoo (1990), bundan böyle HEGY, tarafından geliştirilmiştir. Üçer aylık seriler kullanıldığında, Y_t değişkeni HEGY gösterimine göre aşağıdaki gibi yazılır.

$$(1 - L^4)\, y_t = (1 - L)\ (1 + L)\,(1 - L^2)y_t \qquad (8)$$

Bu $Ly_t=y_{t-1}$ ve $L^jy_t=y_{t-j}$ olup, test prosedürü için gerekli olan regresyon denklemi aşağıdaki gibidir.

$$y_{4t} = \sum_{i=1}^{k} \alpha i S_{it} + \pi_1 y_{1t-1} + \pi_2 y_{2t-1} + \pi_3 y_{3t-2} + \pi_4 y_{3t-1} + \sum_{i=1}^{k} \varphi_i y_{4t-i} + U_t \qquad (9)$$

$$y_{1t} = (1+L+L^2+L^3)y_t$$

$$y_{2t} = (1-L+L^2-L^3)y_t$$

$$y_{3t} = (1-L^2)y_t$$

$$Y_{4t} = (1-L^4)y_t = \Delta_4 y_t$$

k gecikme sayısı, S ise mevsimsel kukla degişkenler olup denklem (9) en küçük kareler metodu ile tahmin edilir. Eğer modelde deterministik mevsimsellik yerine stokastik

mevsimsellik varsa bütün α'ların birbirine eşit bütün π'ların ise sıfıra eşit olması gerekir. Eğer bütün α' lar farklı ve π'lerden en az biri sıfırdan anlamlı derecede farklı ise bu durumda hem deterministik hem de stokastik mevsimsellik vardır. $\pi_1=0$ hipotezinin testi birim kök testi (yani I (1,0) ile ilgilidir. $\pi_2=0$ ve ortak hipotez olan $\pi_3= \pi_4= 0$ 'in reddedilmesi o seride mevsimsel birim kök olmadığını gösterir, kabulü ise yarı yıllık ve yıllık stokastik mevsimsellik olduğunu gösterir. Bu testler için kritik değerler HEGY (1990 tablo la ve 1b) de verilmiştir.

3.2. Ko-entegrasyon

Son yıllarda, ampirik ekonometrik araştırmalar ko-entegrasyon adıyla bilinen yeni bir alanda yoğunlaştı. Ko-entegrasyon, durağan olmayan değişkenler arasındaki durağan uzun dönemli ilişkiyi tanımlar. Ko-entegrasyon ilk kez Engle ve Granger (1987) de önerilen iki aşamalı bir prosedür kullanılarak Dickey-Fuller (1981) testi çerçevesinde incelendi. Bu test çok sayıda ampirik çalışmada kullanıldı.

Fakat, ko-entegrasyonun Engle-Granger iki aşamalı tahmin bağlamında sınanması birçok güçlüğü ortaya çıkarır. İki aşamalı tahmin statik regresyonun tahmini sonucu elde edilir. Daha sonra bu modelden elde edilen artıklar ikinci aşamada dinamik modele değişken olur. Birinci aşamada dinamik yapımının tamamen gözardı edilmesi problem yaratır. Çünkü dinamik yapı sonlu örneklerde kısa ve uzun dönem katsayı tahminlerinin yansız olmasını sağlar. Ek olarak, iki aşamalı test prosedürü iyi tanımlanmış limit dağılımlara sahip değildir. Buna karşılık dinamik modeller genellikle standart normal asimptotik dağılımların kullanılmasına imkan verir. Eğer ko-entegrasyon ilişkisi geçerli ise, parametre tahminlerindeki yanlılık 1/T ile ölçeklenirken, normal dağılımlar için $1/\sqrt{T}$'dir. Böylece, tahminler süper-tutarlı olup, kendi gerçek değerlerine en küçük kareler tahmin edicilerinden daha hızlı bir biçimde yakınsar (bu konu için bknz. Banerjee ve diğerleri (1986), Stock (1987), Stock ve West (1988). Johansen tekniği vektör otoregresyon modelinde ko-entegrasyonun direkt olarak sınanmasına dayanır ve bu analiz sonucunda kısıtsız ko-entegrasyon vektörünün maksimum olabilirlik tahmin edicileri elde edilir. Sadece tek bir ko-entegrasyon vektörünün varlığı varsayımına dayanan Engle ve Granger tipi ko-entegrasyon analizinden farklı olarak Johansen prosedürü bağımlı değişkenin tesadüfü normalizasyonuna dayanmaz. Ayrıca bu teknikle bazı ekonomik olarak anlamlı kısıtlar sınanabilir. (Bknz. Johansen ve Juselius (1990)

Şimdi Johansen (1988) tarafından geliştirilen çoklu ko-entegrasyon metodonu özetleyelim.

Modelde, x_t Nx1 boyutlu bir zaman serisi vektörü olup

$$A(L)\, x_1 = c + \emptyset Q_t + V_t \qquad (10)$$

şeklinde ifade edilir.

Burada c sabit terimi, Q_t ise deterministik kukla değişkenler -trend ve mevsimlik kukla değişkenleri- temsil ediyor.

$A(L) = I_N + A_1 L + A_2 L^2 + \ldots$

ifadesi ise gecikme işlemcisi L'nin matriks polinomudur. V_t ortalaması sıfır varyansı Ω olan normal dağılıma sahip, sabit varyanslı, serisel olarak korelasyonsuz hata terimidir. Johansenin modelini yeniden parametrik olarak yazarsak

$$\Delta x_t = -\sum_{i=1}^{p-1} \pi_i \Delta x_{t-i} + \pi X_{t-i+1} + c + t + dQ_i + \varepsilon_t \qquad (11)$$

olup burada

$$\pi_i = -(I_N + \sum_{j=1}^{k} A_j)$$

ve

$$\pi = -(I_N + \sum_{j=1}^{p} A_j)$$

hata terimi εt, t=1, ...,T, p boyutlu bağımsız, ortalaması sıfır, varyansı Σ olan, durağan gaussian değişkenlerdir. π matriksinin rankı, r, durağan değişken (X_t) sayısını belirler.

$\pi=\alpha\beta'$ olup uzun dönem tepki matriksini ifade eder. Burada α ve β matriksleri Nxr boyutlu olup, N değişken sayısını r ise ko-entegre olan vektör sayısını gösterir. β katsayı matriksidir, α matriksinin elemanları ise, her bir vektörün parametrelerine ilişkin ağırlıkları verir. B matriksi, (12) nolu eşitlikle, r sayıda en büyük istatistiki olarak anlamlı eigen değerlerin oluşturduğu eigen vektörler tarafından tahmin edilir.

$$[\mu S_{kk} - S_{ko} S^{-1}_{oo} S_{ok}] = 0 \qquad (12)$$

burada S_{oo}, ΔX_t'nin ΔX_{t-1}, ... ΔX_{t-k+1}, üzerine regrasyonundan elde edilen artık moment matriksi; S_{kk}, X_{t-k}'nin ΔX_{t-k+1} üzerine regrasyonundan elde edilen artık moment matriksi olup; S_{ok} ise çapraz ürün moment matriksidir. Eigen değerler, (μ'ler) kullanılarak, ko-entegre olan vektör sayısı logolabilirlik oranı test istatistiği (13) yardımıyla test edilir.

$$-T \sum_{r+1}^{p} \ln(1-\mu_i) \qquad (13)$$

Bu istatistiğe trace testi denir. Burada μ_{r+t},....., μ_p, p-r sayıda en küçük eigen değerleridir. Ayrıca maximal eigen değer testi (MED) adındaki ikinci bir test ise yine logobilirlik testine (-T In $(1-\mu_i)$ dayanır ve r sayıda ko- entegre olan vektorun r+1 sayıdaki alternatif karşısında test edilmelidir (fazla bilgi için bknz. Johansen (1988), Johansen ve Juselius (1990).

Şimdi yukarıda özetlemeye çalışılan ekonometrik yöntemi kullanarak ampirik modelimizi inceleyelim.

4. AMPİRİK MODEL

4.1. Talep Denklemi

İktisadi teoriye göre bir malın talep edilen miktarını belirleyen en önemli değişken o mala ait fiyattır. Bu iki değişken arasında ters yönlü bir ilişki söz konusu olup o malın fiyatı arttığında talep edilen miktar azalır. Bir malın piyasa talebini belirleyen diğer önemli unsur parasal gelirdir. Hemen hemen her mal için parasal gelir arttığında talep de artar. Talebi belirleyen diğer değişkenler bu malla ilgili fiyat seti ve hane halklarının zevk ve tercihleridir. Fiyat setine o malla ilgili tamamlayıcı veya o mala ikame olan malların fiyatları girebilir. Ampirik çalışmalarda zevk ve tercihleri yansıtan değişkenleri tanımlamak ve bunlara numerik değerler bulmak güç olduğundan bu değişken genelde ihmal edilir. Demir çelik sektörü için bir talep denklemi yazacak olursak,

$$Q_{dt}=ß_1P_{dt} + ß_2Y_t + ß_3P_{ct} + ß_4P_{et} + U_t \qquad (14)$$

Burada Q_{dt}, P_{dt}, Y_t, P_{ct}, P_{et} ve U_t sırasıyla talep edilen demir miktarını, demirin piyasa fiyatını, milli geliri, çimento fiyatını, elektrik enerjisi fiyatını ve denklemde yer almayan diğer değişkenleri temsil eder. Bu değişkenlerden çimento fiyatı ve elektrik enerjisi fiyatı tamamlayıcı malların fiyatları olarak denkleme ilave edilmiştir. Denklemin parametrelerinin yönü ile ilgili beklentilerimiz ise şöyledir. $ß_1<0$, $ß_2>0$, $ß_3<0$, $ß_4<0$. Eğer değişkenlerimiz logaritmik olarak ifade edilirse, ß parametreleri, talep elastiyetlerini verir. Burada $ß_1$ talebin fiyat esnekliği, $ß_2$ talebin gelir esnekliği, $ß_3$ ve $ß_4$ tamamlayıcı mallara ait fiyat esnekliklerdir. Burada sözü edilen talep fonksiyonu yalnızca yurtiçi nihai demir çelik talebini temsil etmektedir. Yurtdışına önemli miktarlarda demir çelik ihracatının bulunması bu sektörde elbette yurtdışı talebin de gözönüne alınmasını gerekli kılar. Bunun için, öncelikle demir çeliğin ihrac edildiği ülkelerin Türkiyenin demir çelik talebini etkileyen değişkenlerinin (ilgili ülkenin geliri ve fiyatları.... gibi) ayrı ayrı belirlenmesi ve bu bilgilerin toparlanması gerekmektedir. Bu veri setinin tamamlanamamış olması, ara ve nihai mallar arasındaki agregasyon probleminin de henüz çözülmemiş olması bu çalışmayı sadece yurtiçi nihai mal talebi tahmini ile sınırlamıştır. Şimdi bu teorik çerçeveyi kullanarak ampirik modelimizi oluşturalım.

4.2. Veriler:

Çalışmada kullanılan veriler Devlet İstatistik Enstitüsü veri tabanından üçer aylık seriler olarak sağlanmıştır. Bu veriler 1987: 1-1993:4 dönemini kapsayıp aşağıdaki gibi tanımlanırlar. Ham demir üretimi (ton) Dönemler İtibariyle İmalat Sanayii adlı DİE yayınının çeşitli sayılarından derlenmiş sanayi grubu ve ürün kodu: 371003-01'dir. Demir ürünlerinden kütüğün ortalama toptan satış fiyatı (kg/TL), portland çimentosunun toptan ortalama fiyatı (kg/TL) ve elektrik enerjisinin fiyatı (Kilowatsaat/TL) yine DİE'nin aylık veri tabanından üçer aylık dönemler itibariyle tarafımızdan türetilmiştir. GSMH ise sabit (1987) alıcı fiyatları ile üçer aylık verilerden kullanılmıştır.

4.3. Ampirik Bulgular:

4.3.1. Birim kökün test edilmesi:

Çalışmada kullanılan veriler için HEGY (1990) ve Osborn (1990) da önerilen mevsimsel birim kök testleri yapılmıştır. HEGY testi için III bölümde verilen (9) nolu denklem kullanılmış ve üç ayrı şekilde tahmin edilmiştir. i) sadece sabit terim içerir, (S). ii) sabit terim ve mevsimsel kukla değişkenler içerir, (S, MK). iii) Sabit terim, mevsimsel kukla değişkenler ve trend içerir, (S, MK, T). (9) nolu denklemde başlangıçta k=4 olarak belirlenmiştir. Daha sonra istatistiki olarak anlamsız parametrelere, kısıtlar konarak bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri regresyon denkleminden düşürülmüştür. Bu aşamada denklemin otokorelasyon içerip içermediği Lagrange çarpanı test, LM (4), istatistiği ile kontrol edilmiştir. Tablo 1 de 6. kolon regresyon denkleminin içerdiği gecikme sayısını gösterir.

t:$\pi 1$ değeri negatif ve %5 kritik değerinden küçük olduğu her durumda $\pi 1=0$ testi kabul edilir. Yanu bu durumda birim kök mevcuttur. Tablo 1'den izlendiği üzere bütün değişkenlerimizde birim kök vardır. İstisnai olarak ham demir miktarında, elektrik fiyatında ve reel GSMH da S, MK, T durumunda birim kök reddedilmektedir. Bunun nedeni çok güçlü bir trend etkisinin varlığıdır, trend regresyon denklemi dışında bırakıldığında birim kök kabul edilmektedir.

t=$\pi 2$ değeri negatif ve %5 kritik değerinden küçük olduğu durumda $\pi 2=0$ kabul edilir, yani yarı yıllık mevsimsellik vardır. Bizim değişkenlerimizde yarı yıllık mevsimsellik kabul edilmiştir. İstisna olarak ham demir miktarında (S, MK, T ve S durumlarında) ve reel GSMH'da (S, MK, T durumunda) yarı yıllık stokastik mevsimsellik yoktur.

F: $\pi 3 = \pi 4=0$ değeri ilgili kritik değerlerden büyükse yıllık bir mevsimsellik olmadığını gösterir. Tablo 1 de çimento fiyatı hariç, diğer değişkenler de yıllık stokastik mevsimsellik olmadığını gösteriyor.

Deterministik mevsimselliği temsil eden mevsimlik kukla değişkenler yalnızca reel GSMH ve kütük fiyatı (S, MK, T durumunda) için istatistiki olarak anlamlı parametreler vermiştir.

İkinci olarak Osborn (1990) testini uyguladık. Bunnu için bölüm III'deki (7) nolu denklemi tahmin ettik. k=4 olarak başlayan gecikme değerleri yukarıda özetlenen yöntem ile azaltılmış ve tablo 2'de gecikme değerleri beşinci kolonda verilmiştir. Tablo incelendiğinde görüldüğü üzere, t:$\beta 1$ değerleri bütün değişkenler de birim kök mevcut olduğunu gösterir, yani I(1,0) kabul edilir. t:$\beta 2$ değeri I(0,1) hipotezini reddederken, F: $C_0=C_1=C_2=C_3=\beta_1=\beta_2=0$ değerleri de bütün değişkenler için I(1,1) hipotezini reddeder.

Sonuç olarak her iki test de benzer sonuçlar vererek, kesinkes birim kökün varlığını kabul etmişlerdir. Stokastik mevsimsellik konusundaki kararları arasında bazı çelişkili sonuçlar bulunmasına rağmen genellikle yıllık stokastik mevsimsellik reddedilmiştir.

Kanımızca reel GSMH deterministik mevsimsellik ihtiva etmektedir ki bu beklenen bir sonuçtur. HEGY ve Osborn testleri arasındaki bazı çelişkili kararlar veri setinin kısa olmasına bağlanabilir. Daha sonraki çalışmalarda örnek çapının büyütülmesi yoluna gidilecektir.

Tablo 1. Mevsimsel Birim Kök için HEGY Testi:

Değişkenler	Spesifikasyon	t:π1	t:π2	F:π3∩π4	i
Ham Demir Miktarı	S,MK,T	-3.08	-3.11	5.57	0
	S,MK	-2.24	-2.79	5.62	0
	S	-2.39	-3.06	14.40	0
Elektrik fiyatı	S,MK,T	-4.86	4.80	7.67	2,3
	S,M	-1.61	-.92	6.40	4
	S	-.515	1.99	13.98	4
Reel GSMH	S,MK,T	-4.95	-4.71	13.36	2,4
	S,MK	.169	-1.69	1.16	0
	S	1.86	.31	4.70	4
Kütük Fiyatı	S,MK,T	-.425	-1.57	7.01	0
	S,MK	1.72	-1.61	7.43	0
	S	1.25	-2.23	20.8	0
Çimento Fiyatı	S,MK,T	-.419	-1.26	.63	0
	S,MK	-1.31 1	-1.32	.78	0
	S	-1.20	-1.38	1.78	0
Kritik Değerler %5 ve gözlem sayısı 48 iken					
	S,MK,T	-3.71	-3.08	6.55	
	S,MK	-3.08	-3.04	6.60	
	S	-2.96	-1.95	3.04	

Tablo 2. I (1,1) Hipotezinin Osborn metodu ile Testi:

Değişkenler	t:ß1	t:ß2	F Test	i
Ham Demir Miktarı	.988	-4.86	8.04	4
Elektrik Fiyatı	.792	-5.34	8.02	0
Reel GSMH	-1.97	-6.66	15.20	2
Kütük Fiyatı	.267	-5.68	8.06	0
Çimento Fiyatı	-1.668	-3.306	4.93	4
Kritik değerler (%5)	-2.11			
Kritik Değerler (%1)	-2.82			

Tablo 3. ADF Metodu ile Ko-entegrasyon Testleri

Bağımlı değişken: Ham demir miktarı		
Açıklayıcı değişkenler	t:B	i
Kütük Fiyatı	-2.45	1
Kütük Fiyatı, Reel GSMH	-4.26	1,4
Kütük Fiyatı, Reel GSMH Çimento Fiyatı	-4.53	1,4
Kütük Fiyatı, Reel GSMH Çimento Fiyatı, Elektrik Fiyatı	-4.57	1,4

Tablo 4. Johansen metodu ile Ko-entegrasyon Testi

Boş hipotez	Alternatif Hipotez	Eigendeğer	Med	Trace
r=0	r >1	.8827	51.4449	124.1583
r<1	r >2	.7590	34.1583	72.7134
r<2	r >3	.5928	21.5664	38.5550
r<3	r >4	.4183	13.0041	16.9886
r<4	r =5	.1529	3.9844	3.9844

4.3.2. Ko-entegrasyonun test edilmesi:

Önceki bölümde analize konu olan değişkenlerin birim kök içerdiğini tespit ettik. Bu bölümde ise bu değişkenler arasında uzun dönemli durağan bir ilişkinin bulunup bulunmadığını yani ko-entegrasyonun varlığını hem ADF istatistiğini hem de Johansen tekniğini kullanarak inceleyeceğiz.

ADF istatistiği iki aşamalı bir metoddur. Birinci aşamada statik regresyon denklemi tahmin edilir ve bu denklemin artıkları, ut ler bulunur. Daha sonra aşağıdaki (15) nolu denklem tahmin edilir.

$$\Delta u_t = C + \beta u_{t-1} + \sum_{i=1}^{k} \delta_i \Delta u_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (15)$$

Burada B parametresi negatif ve istatistiki olarak anlamlı ise statik regresyon denklemindeki değişkenler arasında ko-entegrasyon vardır. Bu testle ilgili kritik değerler Engle ve Granger (1987) tablo 2 de verilmiştir. (15) nolu denklem tahmin edilirken başlangıçta k=4 olarak alındı, daha sonra istatistiki olarak anlamsız gecikme değerleri denklem dışında bırakıldı. Tablo 3 de i kolonu gecikme değerlerini göstermektedir. ADF testi çeşitli alternatif regresyon denklemleri için hesaplanmıştır. Denkleme eklenen her açıklayıcı değişkenin ADF istatistiğine olumlu katkıda bulunduğu görülmüştür. Sonuçta değişken setindeki bütün değişkenler arasında ko-entegrasyon ilişkisinin varolduğu tesbit edilmiştir.

Ko-entegrasyon Johansen metodu ile de test edilmiştir. Bunun için her değişkenin iki gecikmeli değerinin yer aldığı kapalı bir vektör otoregresyon modeli, VAR, kurulmuş ve model (S,MK,T), (S,MK) ve S durumları için tahmin edilmiştir. Tahmin edilmiştir. Tahmin PC-FIML paket programı kullanılmıştır. Ko-entegrasyonun varlığına, trace ve med test değerlerinin Johansen ve Juselius (1990) tablo A2 de verilen kritik değerlerle karşılaştırılması sonucunda karar verilir. Tablo 4 de trace ve med değerleri verilmiş olup bu değerler (S,MK,T) spesifikasyonu sonucunda elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre kesinkes iki ko-entegrasyon ilişkisi vardır. Diğer iki spesifikasyon olan (S,MK) ve S durumlarının sonuçları bu çalışmada verilmemekle birlikte, bu iki spesifikasyonun her birinde en az bir ko-entegrasyon ilişkisi bulunmuştur. Sonuç olarak değişkenlerimiz arasında uzun dönemli bir talep ilişkisi söz konusudur, bu değişkenler kısa dönem dinamik modelleme için güvenle kullanılabilir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, demir-çelik sektöründe elde ettiğimiz verileri kullanarak uzun dönem yurtiçi nihai demir-çelik talebi ilişkisinin bu değişkenler arasında varolup olmadığını araştırdık. Öncelikle değişkenler üzerine birim kök ve mevsimsel birim kök testlerini uyguladık. Sonuçta birim kökün varlığını bütün değişkenler için kabul ettik, fakat aynı sonuca stokastik mevsimsellik için varamadık. Daha sonra değişkenler arasında ko-entegrasyon ilişkisine hem AD testi çerçevesinde hem de çoklu ko-entegrasyon testi (Johansen) çerçevesinde yaklaştık. Her iki test ise benzer sonuç vererek, değişkenler arasında uzun dönemli bir statik talep ilişkisi bulunduğunu gösterdi. Bu sonuç daha sonraki kısa dönem dinamik model çalışmalarının yapılmasına ampirik olarak destek vermiştir.

KAYNAKÇA

BANERJEE, A., Dolado, J., Hendry, D.F. ve Smith, G.W. (1986),"Exploring Eguilibrium Relationships in Econometrics Through Static models: Some Monte Carlo Evidence ", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 48, s:253-277.

DICKEY, D.A. ve Fuller, W.A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 49, s:1057-1072.

DICKEY, D.A., D.P. Hazsa ve Fuller, W.A. (1984), "Testing for Unit Roots in Seasonal Time Series", *Journal the American Statistical Association* 79, s:355-367.

ENGLE, R.F. ve Granger, C.W.J. (1987),"Cointegration end Error Correction: representation, estimation and testing", *Econometrica*, Vol.50, s:987-1008.

HYLLEBERG, S., R.F. Engle, C.W.J. Granger ve B.S.YOO (1990), "Seasonal Integration and Cointegration", *Journal of Econometrics* 44, s:215-238.

JOHANSEN, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, s:231-254.

JOHANSEN, S. ve Jusellius, K. (1990), "Maximum likelihood Estimation and Inference on cointegration with applications to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, s:169-210.

METİN, K. (1994), "An Overwiev of the Turkish Iron and Steel Industry", Çalışma Raporu

OSBORN, D.R., A.P.L. Chui, J.P. Smith ve C.R. Birchenhall (1988), "Seasonality and the Order of Integration for Consumption", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 50, s:361-377.

OSBORN, D.R.(1990), "A survey of Seasonality in UK Macroeconomic Variables, *International Journal of Forecasting*, 6, s:327-336.

ÖİK Raporu, (1991), *Demir-Çelik*, VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı ÖİK Raporu, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Yayın N0: DPT:2263-OIK:384, Ankara.

STOCK, J.H. (1987), "Asymptotic Properties of Least Sguares EStimators of Cointegrating Vectors" *Econometrica*, Vol. 55, s:1035-1056.

STOCK, J.H. ve West, K.D. (1988)," Integrated Regressors and Tests of the Permanent Income Hypothesis", *Journal of Monetary Economics*, 21, s:85-96.

ABSTRACT

In this study, a long-run demand relationship is tested for the Turkish iron and steel industry using recently developed techniques on cointegration and seasonal integration. The ampirical findings show that all of the variables of our interest have an autoregressive unit root but none of the variable contain seasonal unit root. The cointegration tests strongly support the long-run equilibrium relationship among the variables of the demand equation for iron and steel industry.

GAP BÖLGESİNDE İÇ GÖÇLER, DIŞ GÖÇLER VE KENTLEŞME AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

Neşe ALGAN*

1. GİRİŞ

Ülkelerarası, bölgelerarası karşılaştırmalarda kaynak donanımı önemli bir faktördür. Kaynak donanımında ise sermaye, işgücü ve doğal kaynakların niteliksel ve niceliksel özellikleri dikkate alınmaktadır. Ülkemiz sermaye dışında diğer kaynaklar açısından avantajlı bir konumda olmasına rağmen, bu kaynakların etkin olarak kullanımını sağlama konusunda geri kalmaktadır. GAP projesi, sözkonusu kaynakların önemli bir bölümünden yararlanılmayı sağlayacak bir proje olma özelliğine sahiptir.

Ş.Urfa, Diyarbakır, Gaziantep, Adıyaman, Mardin, Siirt, Batman ve Şırnak illerini içine alan GAP Projesi, Cumhuriyet döneminin en büyük projelerinden birisidir. Toprak ve su kaynakları potansiyeli açısından önemli bir konuma sahip olan GAP bölgesi kaynakları, proje ile etkin bir şekilde kullanılabilecektir.

GAP bölgesi, kapladığı 75358 km'lik alanla ülke toplamı içinde yaklaşık %9.7'lik paya sahiptir. Ancak, bu arazinin %42'si işlenebilmektedir. Proje kapsamına giren illerde 1990 yılı itibari ile yaklaşık 5 milyon kişi yaşamaktadır. Nüfus yoğunluğu ise Türkiye ortalamasına (73 kişi) yakın bir değere sahiptir (70).

Güney Doğu Anadolu Bölgesinin, ekonomik, sosyal ve kültürel yapısını önemli ölçüde etkileyecek olan GAP projesi, bölge için olduğu kadar ülkemiz kalkınması açısından da önemli bir yere sahiptir. Gelişmişlik düzeyi düşük olan bölgede projenin gerçekleşmiş olması, bölge kalkınmasında itici bir güç oluşturacaktır.

Bugüne kadar bir sulama ve enerji projesi olmaktan öteye gidilemeyen GAP projesi, gerçekte tarım, sanayi, ulaşım, konut, eğitim, sağlık ve diğer ilgili sektörleri de kapsayan entegre bir proje olma özelliğine sahiptir. Rasyonel girdi kullanımı ve etkin olarak kullanılamayan arazilerin tarıma açılması ile tarımsal ürünlerde önemli artışlar sağlanması beklenmektedir. Bu ürünleri işleyecek sanayi kollarının kurulması ile sanayi ve tarım sektörü birbirlerini tamamlayıcı ve destekleyici bir gelişim içinde varlıklarını sürdürebileceklerdir ve hizmetler sektörünün gelişimine de katkıda bulunacaklardır.

GAP projesi ile Türkiye'de bir kalkınma modeli yaratılmaktadır. Bir taraftan etkin olarak kulanılamayan tarımsal kaynakların kullanımı sağlanırken, diğer taraftan insan gücü ve sermaye kaynaklarının harekete geçirilmesi sağlanacaktır. Bölgede istihdam imkanlarının geliştirilmesi, ekonomik yapının güçlendirilerek bölgelerarası gelir farklılıklarını en düşük düzeye indirilmesi ve üretim potansiyelinin artırılması ile bölgesel ve ulusal düzeyde ekonomik ve sosyal yapıya olumlu katkılar sağlanabilecektir.

* Yrd.Doç.Dr., Ç.Ü. İ.İ.B.F., İktisat Bölümü - ADANA

Bu çalışmada, bölgenin ekonomik yapısının şekillenmesinde önemli bir yeri olan sosyal yapı çeşitli yönleriyle incelenmiş ve bölgesel olarak karşılaşılan sorunlarla ilgili olarak önerilere yer verilmiştir.

İzlenen yöntem: Sosyal yapıyı belirleyen faktörlerin başında nüfus gelmektedir. Nüfusun demografik özellikleri (artış hızı, yaş gruplarına göre dağılımı, ekonomik olarak faal nüfus ve sektörel dağılımı, eğitim durumu, yerleşme yerlerine göre dağılımı gibi) çeşitli yönleri ile incelenerek, ekonomik yapı ve sosyal yapıda önemli bir değişime neden olabilecek kentleşme ve göç olgusu kapsamlı olarak incelenmeye çalışılmaktadır. Elde edilen bulgulardan hareketle, bölgenin ekonomik ve sosyal değişimi doğrultusunda bölge yapılanması ile ilgili önerilere yer verilmektedir.

2. NÜFUS YAPISI

2.1. Toplam Nüfus ve Nüfus Artış Hızı

GAP projesi kapsamına Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Mardin, Siirt, Ş.Urfa, Batman, Şırnak illeri girmektedir. Bu illerin toplam nüfusu, artış hızı ve Türkiye toplam nüfusu içindeki payları 1975-90 dönemi için Tablo 1'de yer almaktadır.

TABLO 1

GAP İLLERİ NÜFUSU VE NÜFUS ARTIŞ HIZLARI (1975-90)

	1975	1980	1985	1990
Gap Nüfusu	3212531	3567628	4508544	5158013
Artış Hızı (%)	2.73	2.09	4.68	2.69
Türkiye Nü.	40347719	44736957	50664458	56473035
Artış Hızı (%)	2.50	2.07	2.49	2.17
GAP'ın Toplam Nüfus iç. Payı (%)	7.96	7.98	8.89	9.13

Kaynak: DİE,1980, 1985 ve 1990 Genel Nüfus Sayımı ve istatistik Yıllıklarından Yararlanılarak Düzenlenmiştir.

1975 yılında yaklaşık 3.2 milyon olan GAP nüfusu 1990 yılında 5.2 milyona yükselmiştir. Dönemler itibarı ile bölgenin nüfusu incelendiğinde, en büyük artışın 1980-85 dönemine rastladığı görülmektedir. GAP illerinin toplam nüfus artış hızı, tüm dönemlerde, Türkiye ortalamasının üzerinde seyretmiştir. Bu artışın temel nedenlerinden biri bölge içinde doğal nüfus artışının yüksek olmasıdır (Başol, 1989, s.88). Nüfus artış hızının yüksekliği bölgede ekonomik ve sosyal sorunların da temelini oluşturmaktadır.

2.2. Nüfus'un Yerleşim Yerine Göre Dağılımı

Toplam Türkiye nüfusunun yaklaşık %9'u GAP illerinde yaşamaktadır. 1975-90 döneminde bu pay devamlı artış göstermiştir. Tablo 2'de GAP bölgesinde yer alan illerin

nüfus gelişimi yer almaktadır. Tablodan izlenebileceği gibi Gaziantep (%22.1), Diyarbakır (%21.2) ve Ş.Urfa (%19.4) bölge nufusunun önemli bir bölümünü bünyelerinde barındırmaktadırlar.

TABLO 2

GAP BÖLGESİ İLLERİ NÜFUSU VE GELİŞİMİ (1975-1990)

	1975 il Nüfus	%	1980 il Nüfus	%	1985 il Nüfus	%	1990 il Nüfus	%
ADIYAMAN	346892	10.7	367595	10.3	430728	9.6	513131	10.0
DİYARBAKIR	651233	20.3	778150	21.8	934505	20.7	1094996	21.2
GAZİANTEP	715939	22.3	808697	22.7	966490	21.4	1140594	22.1
MARDİN	519687	16.2	564967	15.8	652069	14.5	557727	10.8
SİİRT	381503	11.9	445482	12.5	286813	5.1	243435	4.7
Ş.URFA	597277	18.6	602737	16.9	950346	17.6	1001455	19.4
BATMAN	—		—		285423	6.3	344669	6.7
ŞIRNAK	—		—		215614	4.8	262006	5.1
GAP TOP.	3212531	100.0	3567628	100.0	4508544	100.0	5158013	100.0

Kaynak : D.İ.E., 1980, 1985 ve 1990 Genel Nüfus Sayımı ve İstatistik Yıllıklarından Yararlanılarak Düzenlenmiştir.

Diyarbakır, Gaziantep ve Ş.Urfa bölge içerisinde demografik alanda olduğu kadar, ekonomik ve sosyal alanda da büyük öneme sahiptir. 1990 yılı verilerine göre, bu üç ilde bölge nüfusunun %64'ü yaşamaktadır. Gaziantep sanayi, Diyarbakır, tarım-sanayi açısından gelişmeye açık ticaret merkezleridir. Ş. Urfa ise sosyal ve ekonomik yönden olduğu kadar tarımsal üretim açısından da bölgenin merkezi bir noktasındadır.

2.3. Nüfus'un Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

0-14 yaş grubu nüfusun tabanını oluşturur, 15-64 yaş grubu ise, mal ve hizmet üretimine katkıda bulunabilen ve ekonomik değerlerin yaratılmasında rol oynayan insangücü kaynağıdır. 0-14 yaş grubunun bölge nüfusu içinde önemli paya sahip olması, üretim-tüketim dengesini tüketim lehine bozmaktadır. Nüfusun yaş grupları arasında dağılımı, işgücü piyasası ile mal piyasası arasındaki ilişkide önemli bir rol oynar.

GAP bölgesinde nüfusun yaş grupları itibarı ile dağılımı incelendiğinde, biyolojik ve ekonomik bakımdan genç nüfusun etkin olduğu söylenebilir. GAP bölgesinde yer alan illerin hepsinde ekonomik olarak faal olabilen nüfus Türkiye ortalamasının altındadır. 15-64 yaş grubu dikkate alındığında, %40-50 arasında değişen ekonomik yönden faal nüfus, 12-64 yaş dikkate alındığında yaklaşık %55'e yükselmektedir. Nüfus artış hızının yüksek olduğu ve nüfusun kırsal kesimde yoğunlaştığı dikkate alındığında genç nüfusun artacağını söylemek mümkündür.

TABLO 3
NÜFUS'UN YAŞ GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI (1985)
(%)

İLLER	Yaş Grupları		
	0-14	15-64	65-+
ADIYAMAN	49.2	47.5	3.2
DİYARBAKIR	49.4	48.0	2.4
GAZİANTEP	44.6	52.0	3.2
MARDİN	51.2	45.8	2.9
SİİRT	52.0	44.6	2.3
Ş.URFA	48.8	48.3	2.6
GAP ORT.	48.8	48.2	2.8
TÜRKİYE ORT.	37.5	58.1	4.2

Kaynak: D.İ.E., Genel Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, 1985.

2.4 Ekonomik Olarak Aktif Nüfus

Üretim hayatında çalışan fertlerin oluşturduğu topluluğa faal nüfus denilmektedir. Bu nüfus çalışma çağındaki nüfus olup, 15-64 yaş grubunu kapsar. Fakat, bu çağdaki nüfusun bir bölümü emeğini fiilen piyasaya sürer. Bu nüfus teorik olarak çalışan nüfustur. 1972 yılından itibaren faal nüfusa dahil edilen yaş grubunun alt sınırı 12 yaş olarak belirlenmiştir. (Başol, 1989, s.118).

TABLO 4
GAP BÖLGESİNDE YERALAN İLLERİN FAAL NÜFUS* PAYLARI (1980-1985)
(%)

İLLER	Faal Nüfus	
	1980	1985
ADIYAMAN	71.2	71.6
DİYARBAKIR	64.4	63.4
GAZİANTEP	56.9	55.3
MARDİN	70.3	70.3
SİİRT	69.2	65.4
Ş.URFA	63.8	64.9
TÜRKİYE ORT.	62.9	61.1

Kaynak: Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, D.İ.E., 1985.
(*) Faal nüfusu: 12 ve daha yukarı yaştakiler,
Türkiye Ortalaması 15 ve daha yukarı yaştakiler

Gaziantep dışında diğer illerde ekonomik olarak aktif olabilecek nüfus Türkiye ortalamasının oldukça üzerindedir. Bölgedeki ekonomik olarak faal nüfusun ekonomik olabilecek nüfusa payı bölgede %69.4'tür. İllere göre değerlendirildiğinde bu oranlar sırasıyla, Adıyaman'da %75.6, Mardin'de %74.8, Gaziantep'te %69.5, Ş.Urfa'da %67.7, Siirt'de %67.2, Diyarbakır'da %65.5'tir. Bu değerler Türkiye ortalamasının (%51) üzerindedir. Ancak, illere göre dağılımda esas 12 ve yukarı yaştaki nüfusu kapsamakta iken Türkiye için 15 ve yukarı yaştakilerdir. Aynı zamanda bölgenin tarım ağırlıklı olması işgücü piyasasını etkilemektedir.

2.4.1. Aktif Nüfus'un Sektörlere Göre Dağılımı

Bölgenin sosyo-ekonomik yapısını incelerken üzerinde durulması gereken önemli bir konu da, faal nüfusun sektörlere göre dağılımıdır. Ekonomik olarak faal nüfus, ekonomik faaliyet kollarına göre gruplandığında, %70.8'inin tarım kesiminde, %5'inin imalat sanayinde ve %24'ünün de diğer (ticaret, hizmetler, enerji-inşaat ve diğer) işkollarında faaliyet gösterdiği görülmektedir. Bölgede tarım ağırlıklı üretimin esas olması işgücü piyasasında gizli işsizliğin sözkonusu olduğunu göstermektedir. Bu durum dikkate alındığında, istihdam sorununun daha da ağır olduğunu söylemek mümkündür.

TABLO 5
İL NÜFUSLARININ İKTİDADİ FAALİYET KOLLARINA GÖRE DAĞILIMI (1985)
(%)

İLLER	Faaliyet Kolları		
	Tarım	Sanayi	Diğer
ADIYAMAN	83.2	3.0	13.9
DİYARBAKIR	71.4	2.5	26.1
GAZİANTEP	53.0	13.7	33.3
MARDİN	78.0	2.0	20.0
SİİRT	75.5	3.2	21.3
Ş.URFA	73.3	3.1	23.6
GAP ORT.	70.8	5.0	24.2
TÜRKİYE ORT.	58.9	10.6	30.5

Kaynak: 1. D.İ.E., Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, 1985.
2. D.İ.E., Türkiye istatistik Yıllığı, 1990.

Tablo 5'ten de izlenebileceği gibi, temel iktisadi faaliyet kolu tarımdır. 6 il arasında sıralama yaptığımızda, Adıyaman %83.2 ile ilk sırada, Gaziantep %53 ile son sırada yer almaktadır. İmalat sanayi sıralamasında ise, durum tam tersi olmaktadır. Göç ve kentleşme olayı ile birlikte değerlendirme yaptığımızda, sanayinin geliştiği illerde kentleşme olgusunun daha hızlı ve güç olayının daha az olduğunu söylemek mümkündür. Bölgedeki ekonomik faaliyetlerin yetersizliği ve sosyal yönden gelişememiş olması nüfusun yer değiştirmesinde temel etkendir.

2.5. Bağımlılık Oranı

Genç nüfus, yaş bağımlılık oranının yükselmesine neden olmaktadır. Bağımlılık oranı, ekonomik olarak faal olarak kabul edilen nüfusun, bakmakla yükümlü olduğu nüfus'a oranını gösterir. Teorik olarak 0-14 ve 65 yaşından büyük olan yaş grubu bağımlı nüfus, yani tüketici grup olarak kabul edilmektedir. Ekonomik ve demografik yönden, çalışan insan sayısına isabet eden çalışmayan insan sayısı büyük önem taşımaktadır. Bağımlı nüfus oranı ne kadar büyük ise, üretime katılan fertlerin yükleri de oranda artmaktadır.

TABLO 6
GAP BÖLGESİNDE YERALAN İLLERDE BAĞIMLILIK ORANLARI(*) (1980-85)
(%)

İLLER	Bağımlılık Oranı	
	1980	1985
ADIYAMAN	118.3	110.1
DİYARBAKIR	113.4	108.0
GAZİANTEP	97.4	92.0
MARDİN	123.1	118.2
SİİRT	119.8	119.4
Ş.URFA	113.5	106.6
TÜRKİYE ORT.	78.1	71.8

Kaynak: Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, D.İ.E., 1985.

$$(*)\frac{(0\text{-}14)+(65\text{-}+)}{(15\text{-}64)}$$

Tablo 6'dan izlenebileceği gibi, GAP bölgesindeki illerde bağımlılık oranı Türkiye ortalamasının oldukça üzerindedir. Sadece Gaziantep iline ait bağımlılık oranının ortalamaya yaklaştığı görülmektedir. Siirt ilinde bu oran ortalamadan en uzak değere sahiptir.

2.6. Eğitim Durumu

Ekonomik ve sosyal yönden önemli bir etken olarak eğitim karşımıza çıkmaktadır. Eğitim düzeyi ile ekonomik gelişme arasında sıkı bir ilişki vardır. 1980-85 döneminde okur-yazarlık oranında hızlı bir artış olmasına rağmen, GAP bölgesinde yeralan illerde okuryazarlık oranının düşük olduğu görülmektedir.

En değerli kaynağımızı oluşturan insangücünün kalkınmamızda sürükleyici bir güç oluşturabileceği düşüncesinden hareket ettiğimizde, bölgede bu kaynaktan yararlanma konusunun geri plana itildiği düşünülebilir. Potansiyel bir kaynağın atıl olarak kalması, bölgede kalkınmanın gecikmesine neden olmaktadır denilebilir. Aşağıda yer alan Tablo 7, bölgenin bu açıdan ne kadar geride olduğunu açıklamaktadır.

TABLO 7
GAP BÖLGESİNDE YERALAN İLLERE AİT OKUR-YAZARLIK ORANLARI
(1980-1985)
(%)

İLLER	Okuryazarlık Oranı	
	1980	1985
ADIYAMAN	43.9	61.8
DİYARBAKIR	41.2	52.2
GAZİANTEP	57.4	70.7
MARDİN	36.2	47.9
SİİRT	36.1	50.7
Ş.URFA	37.9	47.9
TÜRKİYE ORT.	67.5	77.5

Kaynak: Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, D.İ.E., 1985.

3. KENTLEŞME VE GÖÇ

Nüfusun yerleşim yerlerine göre dağılımı ve nüfusun hareketliliği, sosyal açıdan olduğu kadar ekonomik açıdan da önemlidir. Nüfusun yoğun olduğu yerleşim yerleri, genelde sosyal ve ekonomik olarak da gelişmiş yerlerdir. Göç olgusu toplumdaki sosyal, ekonomik ve kültürel değişimlerin bir nedeni olduğu kadar, bir sonucu da olabilir.

3.1.Bölgede Kentleşmeyi ve Göç'ü Etkileyen Faktörler

Kentleşme en dar anlamıyla, kent sayısının ve kentlerde yaşayan nüfusun artmasıdır (Keleş,1983:s.6). Kentlere göç genellikle kırsal kesimden gelmektedir. Çeşitli araştırmalar, göç edenlerin büyük bir çoğunluğunun işsizler, tarım işçileri, topraksız veya kısıtlı toprak sahipleri ile bir kısım büyük toprak sahibinden oluştuğunu göstermektedir.

Bölgede göç ve kentleşme, kırsal kesimin itişi ile başlayıp kentin çekici fonksiyonlarının artmasıyla devam eden bir olgudur. Ulaşım ve haberleşme imkanlarındaki gelişme ile hız kazanmaktadır. Bölgede kentleşmenin karmaşık nedenleri olmakla birlikte, kentleşme ve göçe etki eden faktörler bu bölge için de geçerliliğini korumaktadır. Bu nedenler, itici, çekici nedenler ve ulaşım ve haberleşme imkanlarının gelişmesi ile ilgili nedenlerdir (Levine, 1980, s,515).

3.1.1. İtici Nedenler

3.1.1.1. Nüfus Baskısı

GAP bölgesinin nüfusu Türkiye ortalamasının üzerinde artmaktadır. 1980-85 döneminde Türkiye nüfusu yılda ortalama %2.5 artarken, bölge nüfusu %5 artmıştır. 1985-90 döneminde ise, bu oranlar sırasıyla %2.2 ve %2.7'dir. Doğurganlığın yüksek oluşu bunun asıl nedenidir. 1978 yılından yapılan nüfus araştırmasında, bölgede

doğurganlık oranı %6.3 olarak hesap edilmiştir. Bu oran Türkiye genelinde %4.3'tür (Interbank, 1989, s.74).

Kırsal kesimin artan nüfusa yeteri kadar geçim alanı sağlayamaması, kırsal nüfusu göç etmeye zorlamaktadır. Piyasa ekonomisinin gelişmemiş olması, işgücü piyasası ile mal piyasası dengesinin kurulmasına engel olmaktadır. Kırsal kesimde, üretimin üretici kesimin ihtiyaçlarını karşıladığı ve çok az bir bölümünün pazarlanabildiği dikkate alındığında, mal piyasasının gelişememesinin nedeni ortaya çıkmaktadır. Mal piyasasının yeterli ölçüde gelişememiş olması istihdam imkânını kısıtlamakta ve artan nüfusla birlikte ortaya çıkan işgücüne istihdam imkanı yaratamamaktadır. İstihdam imkanlarını kısıtlayan bu nedenden dolayı nüfus, geçimini kırsal kesim dışında arama durumunda kalmaktadır.

3.1.1.2. Toprak Yetersizliği ve Toprakların Miras Yoluyla Paylaşılması

GAP bölgesinde tarıma elverişli topraklar fazla olmakla birlikte kullanılabilirliği kısıtlıdır. Sulama imkanlarının GAP projesi ile birlikte gelişmesi bu sorunu bir ölçüde çözecektir. Toprak mülkiyetinin dağılımındaki dengesizlik, miras yolu ile toprakların parçalanması, geçimini topraktan kazanan kişilerden bir kısmının topraktan koparak kentsel yerleşim alanlarına göç etmelerine neden olmaktadır. Bölgede tarım alanlarının yaklaşık %51'i, nüfusun %7'sini oluşturan ailelerin elindedir. Ailelerin %53'ü ise toprağın ancak %8'ini işleyebilmektedir (TDZK, 1988, s.230). Toprak mülkiyeti ve işlenmesinin belirli ellerde toplanmış olması, nüfusun önemli bir bölümünün sınırlı büyüklükteki topraklardan geçimlerini sağlamaya zorlamaktadır. Hızlı nüfus artışı ve istihdamın tarımda yoğunlaşması dikkate alındığında, aile bireylerinden bazılarının tarım dışı kesimden gelir kazanmasını zorunlu kılmaktadır.

3.1.1.3. Tarımda Üretim Teknolojisindeki Değişiklik

Bölgede, tarımsal üretimde mekanik aletlerden çok ilkel aletlerin daha çok kullanılması, kentleşme ve göç olgusunda tarımla üretim teknolojisinin fazla önemli olmadığını göstermektedir. Yapılan araştırmalarda geleneksel üretim araçlarının kullanımında Diyarbakır ve Adıyaman illeri ön sıralarda yer almaktadır. Modern tarımsal araç ve gereç kullanımı sıralamasında tüm bölge illeri alt sıralardadır (MPM, 1977, s.81).

3.1.1.4. İş imkanları ve Kırsal Kesimde Yaşamın Sönüklüğü

Kırsal kesimde pazar ekonomisinin eksikliğinden dolayı iş imkanlarının sınırlılığı ve tarım kesimindeki düşük verimlilik kırsal kesimden itişi hızlandırmaktadır (Rogers, 465-467). 67 il için yapılan tarımsal verimlilik analizinde Gaziantep 32, Adıyaman 48, Diyarbakır 50, Mardin 51, Siirt 53 ve Ş.Urfa 63. sırada yer almaktadır (MPM, 1977,s.81). Bu sıralamadan da anlaşılacağı gibi, bölge düzeyinde toplam faktör verimliliği düşük düzeydedir. Öte yandan, eğitim, sağlık hizmetlerinin yetersizliği, kırkent gelir ve ücret farklılığı, mevsim dışı ekonomik faaliyetlerin olmayışı kente göçün asıl sebepleri arasındadır. Türkiye genelinde öğretmen başına ortalama 30 öğrenci

düşerken, bu değer Adıyaman ve Mardin'de 36, Siirt ve Diyarbakır'da 39, Gaziantep'te 40, Ş.Urfa'da 46'dır. Bölgelerarası karşılaştırmada, Güneydoğo Anadolu Bölgesinin yıllık ortalama geliri 520.610 TL. iken Türkiye ortalaması 769.311 TL'dir. Bölgesel yıllık ortalama gelir, Türkiye kırsal geliri olan 596.334 TL'nin altında bulunmaktadır (D.İ.E.,1987,s.37). Gelir farklılığı kırsal kesimin iticiliğinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.1.2. Çekici Nedenler

Sanayi, ticaret ve hizmet kuruluşlarının genellikle kentlerde veya kent çevrelerinde kurulmuş olması, daha fazla iş imkanı yaratmaktadır.

Bölgede çalışanların büyük çoğunluğu tarım kesiminde çalışmaktadır. Kırsal kesimde ortalama tarımsal gelir 928 bin TL iken kentsel yerleşim yerlerindeki ortalama gelir 2.203 bin TL'dir (D.İ.E.87,s.69). Kentsel ortalama gelirin mukayeseli olarak kırsal gelirden daha yüksek oluşu, kentsel yerleşim yerlerinin çekiciliğini artırmaktadır. Aynı zamanda, tarımsal gelir diğer faaliyet kollarına göre düşük seviyededir. Sağlık, eğitim ve benzeri sosyal hizmetlerin çeşitliliği ve fazlalığı da kentin çekiciliğini artırmaktadır.

3.1.3. Ulaşım ve Haberleşme İmkanlarının Gelişmesi ile İlgili Nedenler

Mal ve hizmet üretiminin ve değişiminin belli merkezlerde toplanması, ulaşım imkanlarının gelişmesi ile nüfusun yer değiştirmesine neden olmaktadır. Ulaşım ve haberleşme tekniklerinin gelişmesi nüfusun hareketliliğini artırmaktadır. Nüfus bu şekilde hareket ederek, kendileri için daha iyi yaşam imkanını elde edebilme şansını yakalayabilmektedir. Haberleşme tekniklerinin gelişmesi ile de düşüncelerin, bilgilerin ve deneyimlerin insanlar arasında değişimi mümkün olabilmektedir. Şöyleki, kırdan göç eden nüfus kırla bağlarını koparmamaktadır. Haberleşme tekniklerinin gelişmesi ile birlikte bu ilişkisi daha hızlı olmaktadır.

Bölgede yerleşim birimlerinin gelişmişlik düzeyine bağlı olarak ulaştırma ağı farklılıklar göstermektedir. Siirt dışındaki illerde ulaştırma sistemi yerleşim biriminin özelliğine göre belli oranda gelişmiştir. Ancak, küçük birimlere ulaşım sorunu henüz çözümlenmiş değildir. Demiryolu ağı da yeterli olmasa bile ulaşımın sağlandığı ikincil ulaştırma kaynağıdır.

3.2. GAP Bölgesi illeri Nüfusunun Yerleşim Durumlarına Göre Dağılımı

GAP bölgesinde kentsel ve kırsal yerleşim zaman içinde önemli değişim göstermiştir. Nüfusun büyük bölümü kırsal alanlarda yaşamaktadır. 1985-90 gibi oldukça kısa bir dönemde GAP bölgesinde, kentsel yerleşim yeri sayısı 35'ten 42'ye çıkmıştır. En büyük artış 50 bin ile 100 bin arasında nüfusu olan yerleşim yerlerinde olmuştur. GAP bölgesinde yer alan illerin nüfusu 100 bin'den fazla olan yerleşim yeri sayısı, 1985 yılı itibariyle 5'tir. 50 bin-100 bin arasında 3, 10 bin-50 bin arasında ise 27'dir. Bu sayılar 1990 yılında sırasıyla 6, 8, 28'e yükselmiştir (D.İ.E.,1990).

Tablo 8'den de izlenebileceği gibi, bölgede kırsal nüfus aleyhine bir gelişme vardır. Bu gelişimin önümüzdeki yıllarda daha da artacağı söylenebilir. Bölgenin yapısal

değişimini öngören projelerin ilk aşamada kentsel yerleşime uygulanması sonucu istihdam imkanlarının artması nüfusu büyük ölçüde kente çekecektir.

TABLO 8
GAP BÖLGESİ İLLERİ NÜFUSUNUN YERLEŞME DURUMUNA GÖRE DAĞILIMI
(1980-1990)
(000 Kişi)

İLLER	1980				1985				1990			
	Kent	%	Kır	%	Kent	%	Kır	%	Kent	%	Kır	%
ADI.	117	31.8	251	68.2	158	36.7	273	63.3	219	42.7	294	57.3
DİY.	374	48.1	404	51.9	481	51.5	454	48.5	601	54.9	494	45.1
GAZ.	513	63.4	296	36.6	643	66.5	324	33.5	821	72.0	320	28.0
MAR.	192	34.0	373	66.0	244	37.4	408	62.6	249	44.7	309	55.3
SII.	184	41.3	262	58.7	91	39.7	138	60.3	110	45.2	133	54.8
Ş.U.	283	46.9	320	53.1	407	51.2	388	48.8	551	55.0	450	45.0
ŞİR.	—	—	—	—	146	51.3	139	49.7	194	56.2	51	43.8
BAT	—	—	—	—	73	34.0	142	66.0	125	47.8	137	52.2
GAP	1.662	46.6	1.906	53.4	2.244	49.8	2.265	50.2	2.870	55.6	2.288	44.4
TR	19.645	43.9	25.092	56.1	26.866	53.0	23.799	47.0	33.326	59.0	23.147	41.0

Kaynak: 1.D.İ.E., Türkiye istatistik Yıllığı 2.D.İ.E.,1990 Genel Nüfus Sayımı, İdari Bölünüş.

Tablo 8'den de görüldüğü gibi, kentlerin nüfus artışı, genel nüfustan daha fazladır. Bölgenin nüfusu 1985-90 döneminde %14.4 artarken, kentsel nüfus %27.9 artmıştır. Zaman içinde nüfusun toprak ihtiyacının artması sonucu insan-toprak dengesi bozulmaktadır. Toprak dağılımının dengesizliği ve miras yolu ile toprakların parçalanması, az topraklı olan veya bu duruma düşen nüfusun bir süre sonra kırdan koparak geçimini kentsel yerleşim yerlerinde arama durumunda bırakmaktadır (Balkır, 1984, s.110). Aynı zamanda gelir yetersizliği, işsizlik, terör ve kan davası gibi nedenlerde kentleşme hareketini etkilemektedir. Bu nüfus hareketi, bölge içinde kentlerin büyümesine ve yeni kentlerin oluşmasına neden olmaktadır. Genelde nüfus hareketinin kademeli olduğu (kırsal yerleşim alanlarında yaşayan nüfus, öncelikle bölge içindeki kentsel yerleşim alanlarına, ikinci aşamada ise, diğer bölgelere veya daha büyük kentlere doğru hareket etmektedir) dikkate alındığında, özellikle bölgedeki kentsel yerleşim yerleri büyük ölçüde nüfusu çekecektir. İl merkezlerinin yıllık nüfus artışları dikkate alındığında ise ekonomik ve sosyal yönden belli gelişme göstermiş olan yerleşim yerlerinin nüfusunun oldukça hızlı arttığı gözlenmektedir.

Bölgede Siirt İl'i hariç diğer il merkezleri nüfusunda bir artış gözlenmektedir. 1985-90 yılları itibariyle, Gaziantep %5.6, Diyarbakır %5.2, Mardin %4.4, Ş.Urfa %4.3 ve Adıyaman %3.89 oranında göç almıştır. Sadece Siirt %1.5 göç vermiştir. Bu gelişmeler ışığı altında, 5 ilin bölge bazında ilk çekim merkezleri olduğunu söyleyebiliriz. Kırsal yerleşim yerlerinden ilk olarak kentsel yerleşim alanlarına, oradan da kent merkezlerine doğru bir nüfus hareketinin varlığı bu bulgularla kuvvetlenmektedir. Bölgede yaşanan göçlerde ilk durak Diyarbakır ve Gaziantep'tir. Buralarda tutunamayanlar batı illerine gitmektedirler (Milliyet,1992).

Bölgedeki kentleşme eğiliminin 1980 sonrasında ortaya çıkmasının nedenlerinin başında GAP projesi gelmektedir. Daha önceki dönemlerde, bölgedeki nüfus yoğunluğunun yetersizliği, altyapı yatırımlarının yeterli ölçüde gerçekleşmesine engel oluşturmuştur. Bu yetersizlik geleneksel üretim ve tüketim kalıplarında geleneksel yapının sürekliliğini sağlamıştır. Tarımsal üretimin yoğunluğu, piyasanın küçüklüğü pazarlama imkanlarının gelişmemiş olması, gelir yetersizliği, geleneksel üretim ve tüketimin süreklilik kazanmasına neden olmuştur. Belirtilen illerdeki nüfus artışını etkileyen faktörlerden biri de bölgedeki can güvenliğidir.

TABLO 9
GAP İLLERİ KENT-KIR NÜFUS ARTIŞ HIZLARI
(1975-90)
(%)

	1975-80		1980-85		1985-90	
İLLER	KENT	KIR	KENT	KIR	KENT	KIR
ADIYAMAN	3.0	0.4	6.0	1.7	6.6	1.5
DİYARBAKIR	5.7	1.8	5.0	2.3	4.4	1.7
GAZİANTEP	3.7	0.5	4.5	1.8	4.9	-0.3
MARDİN	4.2	0.5	4.8	1.8	0.4	1.8
SİİRT	4.3	2.3	-14.1	-12.8	3.8	-0.7
Ş.URFA	1.3	-0.8	7.3	3.8	6.1	3.0
ŞIRNAK	—	—	—	—	5.6	1.7
BATMAN	—	—	—	—	10.7	-0.8
GAP TOP	3.8	0.8	6.0	3.5	4.9	0.2
TÜRKİYE	3.1	1.3	6.3	-1.1	4.3	-0.6

Kaynak: 1. D.E.İ., Temmuz 1991'de Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar
2. Tablo 8'de yeralan değerlerden yararlanılarak düzenlenmiştir.

Sonuç olarak, bölgenin kentsel yerleşim yerlerinden aşırı nüfus yığılması sözkonusudur. Sanayileşmenin ve gelişmişliğin bir göstergesi sayılan kentleşme eğilimi, bölgede farklı özellikler taşımaktadır (Başol,1989,s.153). Bölgenin doğal nüfus artışının yüksek olması buradaki sosyal ve ekonomik sorunları gündeme getirmektedir.

3.3. İç Göçler

Kırdan kente göç, gerek demografik gerekse yapısal bir değişim olayıdır. Göç eden nüfusun sosyal ve ekonomik yönden incelenmesi ile göçün GAP bölgesinde ne tür bir yapıya sahip olduğu ortaya konabilir. Bu da, eldeki mevcut istatistiklerde yeralan verilerden hareketle göçün yönünü, göç alan ve veren illeri belirleyerek mümkün olabilmektedir. Bölge de iç göçlerin ana özelliği bunların kırsal alandan kentler ve gelişmiş olan bölgelere doğru olmasıdır denilebilir.

3.3.1 Göç Alan İller

Gap bölgesinde yer alan yerleşim birimlerinin dağılımına baktığımızda 1980-85 döneminde bölge içi göçler açısından, Diyarbakır, Gaziantep, ve Ş.Urfa ilk üç sırada yer almaktadır. Bu illerin göç almasında önemli faktörlerin başında, sanayi ve hizmetlerin gelişme hızı ve buna bağlı olarak istihdam imkanlarının varlığı ile eğitim imkanlarının gelişmiş olması gelmektedir. Yüksek ekonomik gelişme potansiyeline sahip olan bu illerin göç almaya devam edeceği söylenebilir. Tablo 10 ve Tablo 11'de 1975-85 dönemine ait bölge illerine ait iç göç değerleri yer almaktadır. Bu tablolardan da izlenebileceği gibi, 1975-80 döneminde, Gaziantep, Diyarbakır ve Siirt toplam bölge içi göçler içindeki pay açısından ilk sıralarda yer almaktadır.

TABLO 10
1975-80 YILLARI ARASINDA İLLERİN ALDIKLARI GÖÇÜN TOPLAM GÖÇ VE İL NÜFUSU İÇİNDEKİ PAYI

İLLER	1980 Nüfusu	1975-80 Arasında İçe Göç Eden Nüf.	İçe Göçün Toplam Göç İçindeki Payı	İç Göçün İl Nüf. İç. Payı
GAZİANTEP	808697	32886	0.27	0.03
DİYARBAKIR	778150	32724	0.27	0.04
SİİRT	445483	17392	0.14	0.04
URFA	602736	16309	0.13	0.02
MARDİN	564967	12884	0.10	0.04
ADIYAMAN	367595	11012	0.09	0.03
TOPLAM	3567628	123207	1.00	0.04

Kaynak : Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri D.İ.E., 1985.

1980-85 yıllarında ise sıralamada bir değişiklik olmuştur. İlk sırada yer alan Gaziantep ikinci sıraya, ikinci sırada yer alan Diyarbakır ilk sıraya, dördüncü sırada yer alan Ş.Urfa ise üçüncü sıraya gelmiştir. İstihdam imkanlarındaki genişleme kırdan olduğu kadar diğer illerden de nüfusu yöreye çekebilmektedir.

TABLO 11
1980-85 YILLARI ARASINDA İLLERİN ALDIKLARI GÖÇÜN TOPLAM GÖÇ VE İL NÜFUSU İÇİNDEKİ PAYI

İLLER	1985 Nüfusu	1980-85 Arasında İçe Göç Eden Nüf.	İçe Göçün Toplam Göç İçindeki Payı	İç Göçün İl Nüf. İç. Payı
DİYARBAKIR	934505	40273	0.25	0.03
GAZİANTEP	966490	37168	0.23	0.04
URFA	795034	27801	0.17	0.04
MARDİN	652069	22658	0.14	0.04
SİİRT	228681	18234	0.12	0.04
ADIYAMAN	430728	14586	0.09	0.03
TOPLAM	3137507	160720	1.00	0.04

Kaynak : Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, D.İ.E., 1985.

3.4. Dış Göçler

Bölgede nüfus, bulunduğu yöredeki imkanların kısıtlı olmasından dolayı göç etmektedir. Doğal nüfus artışının yüksek oluşu, verimli arazilerin kısıtlı oluşu, toprak dağılımının dengesizliği ve zaman içinde miras yolu ile parçalanması, gelir düzeyinin düşüklüğü, makinalaşma ile tarımsal işgücü talebinin azalması, nüfusun göç etmesinde önemli etkenlerden bazılarıdır. Diğer önemli bir neden de terör ve kan davasıdır. Bölgenin sosyal yapısı ile bütünleşmiş olan kan davası nüfusun sürekli yer değiştirmesine neden olmaktadır. Terör olaylarının da yaygınlaşması ekonomik yönden güçlü nüfusun da yer değiştirmesine neden olmaktadır. Aynı zamanda sosyal ve fiziksel yapıdaki geri kalmışlık, eğitim ve sağlık hizmetlerinden yararlanmak için nüfusu yaşadığı bölge dışına itmektedir. Birey, daha iyi sosyo-ekonomik imkanlara sahip olabilmek için bulunduğu bölgeden diğer gelişmiş olan bölgelere göç etmektedir.

Geçmiş dönemlerindeki ekonomik yapı içinde imalat sanayi payının düşük oluşu, kurak tarım ve hayvancılığın yaygınlığı gelir seviyesinin düşük olmasına ve bölgenin geri kalmasına neden olmuştur. Belirtilen nedenlerden dolayı nüfus bölge dışında yaşamını sürdürmek durumunda kalmaktadır. Göç eden nüfusun diğerlerine göre daha nitelikli olması, bölge açısından kayıp olarak nitelendirilebilir.

3.4.1 Göç Veren İller

Tablo 12 ve Tablo 13 1975-85 döneminde GAP bölgesindeki illerin verdikleri dış göçleri göstermektedir.

TABLO 12
1975-80 YILLARI ARASINDAİLLERİN VERDİKLERİ GÖÇÜN TOPLAM GÖÇ VE İL NÜFUSU İÇİNDEKİ PAYI

İLLER	1980 Nüfusu	1975-80 Arasında Dışa Göç Eden Nüf.	Dışa Göçün Toplam Göç İçindeki Payı	İç Göçün İl Nüf. İç. Payı
URFA	808697	51625	0.23	0.06
DİYARBAKIR	778150	49045	0.22	0.06
MARDİN	445483	41827	0.18	0.04
GAZİANTEP	602736	34456	0.15	0.07
SİİRT	564967	28327	0.12	0.06
ADIYAMAN	367595	22488	0.10	0.09
TOPLAM	3567628	227768	1.00	0.06

Kaynak: Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, D.İ.E., 1985.

1975-80 döneminde bölge içinde Ş.Urfa, Diyarbakır, Mardin ve Gaziantep dışarıya en fazla göç veren illerdir. 1980-85 döneminde ise bu illerin sadece sıralamasında değişiklik olmuş; sıralama Diyarbakır, Şanlıurfa, Gaziantep, Mardin şekline dönüşmüştür. Ş.Urfa'nın ikinci sıraya düşmesinin bir nedenini, ilin ekonomik ve sosyal açıdan önemli bir değişim içinde olduğuna bağlamak mümkündür.

TABLO 13
1980-85 YILLARI ARASINDA İLLERİN VERDİKLERİ GÖÇÜN TOPLAM GÖÇ VE İL NÜFUSU İÇİNDEKİ PAYI

İLLER	1985 Nüfusu	1980-85 Arasında Dışa Göç Eden Nüf.	Dışa Göçün Toplam Göç İçindeki Payı	İç Göçün İl Nüf. İç. Payı
DİYARBAKIR	934505	52862	0.22	0.07
URFA	795034	42111	0.17	0.06
GAZİANTEP	966490	41374	0.17	0.04
MARDİN	652069	40236	0.17	0.06
SİİRT	228681	36485	0.15	0.07
ADIYAMAN	430728	28232	0.12	0.05
TOPLAM	3137507	241300	1.00	0.06

Kaynak : Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, D.İ.E., 1985.

3.5. Net Göçler Açısından Değerlendirme

Burada yapılan değerlendirme, iç göçler ile dış göçler arasındaki farkın il nüfusuna bölünmesi ile elde edilen net göç oranlarının hesaplanmasına dayanmaktadır.

TABLO 14
GAP BÖLGESİNDE YERALAN İLLERİN NET GÖÇ DURUMLARI VE NET GÖÇ ORANLARI (*)

İLLER	1975-80 NET GÖÇ	1975-80 NET GÖÇ ORANI	1980-85 NET GÖÇ	1980-85 NET GÖÇ ORANI
ADIYAMAN	- 21476	- 58.4	- 13646	- 31.7
DİYARBAKIR	- 16321	- 20.9	- 12589	- 13.5
GAZİANTEP	- 1570	- 2.6	- 4206	- 4.4
MARDİN	- 28943	- 51.2	- 17578	- 26.9
SİİRT	- 9935	- 17.6	- 18251	- 79.8
Ş.URFA	- 35316	- 58.6	- 14310	- 17.9
TOPLAM	-104561	- 29.3	- 81030	- 25.8

Kaynak : Tablo 5,6,7,8'de yeralan verilerden yararlanılarak hesap edilmiştir.
(*) Net Göç Oranı=(İç Göç-Dış Göç)/Nüfus (Binde Değer)

Daha önce 1975-80 döneminde bölge içindeki 6 il de göç vermiştir. Tablo 13'den de izlenebileceği gibi, Ş.Urfa ili binde 58.6 net göç oranı ile göç veren illerin başındadır. Bu ili sırasıyla, Adıyaman, Mardin, Diyarbakır, Siirt ve Gaziantep takip etmektedir.

1980-85 döneminde ise, bu sıralama Siirt, Adıyaman, Mardin, Ş.Urfa, Diyarbakır şeklinde değişmiştir. Sıralamadan da görülebileceği gibi, göç veren illerin sosyo-ekonomik yapısı ile net göç sıralaması arasında oldukça yakın bir ilişki vardır.

1975-80 döneminden 1980-85 dönemine geçişte net göçler açısından bölge lehine bir gelişme olduğu görülmektedir. Siirt ve Gaziantep illeri dışında diğer dört ilin net göç oranında önemli düşüşler gözlenmektedir.

3.5.1. Göç Eden Nüfus'un Gittikleri İller İtibariyle Dağılımı

Bölgede temel hizmetler ve temel yatırımların yetersizliği, toprak dağılımının dengesizliği nüfusun istihdam imkanını kısıtlamaktadır. Bölgenin sosyo-ekonomik yapısı nüfusun yer değiştirmesinde önemli bir faktördür. GAP bölgesinden göç eden nüfusun göç ettikleri yerlere göre dağılımını incelediğimizde, nüfusun daha çok sanayi ve hizmetlerin gelişmiş olduğu yerleşim birimlerine doğru olduğu görülmektedir. Tablo 15, göç eden nüfusun gittikleri iller itibari ile dağılımını göstermektedir. Bu dağılıma göre, bölge içinde nüfus yüksek oranda yer değiştirmektedir. Bölge dışına göç ise İstanbul, İzmir, İçel, Adana, Hatay, Ankara gibi sanayi ve sosyal yatırımlar açısından belli seviyeye ulaşmış illere doğrudur. Bölge içinde ise, kendi aralarında bir değişim sözkonusu olmaktadır. Bu değişimin temelinde yatan nedenlerden en önemlisi ekonomik olandır.

TABLO 15
GÖÇ EDEN NÜFUS'UN GÖÇ ETTİKLERİ İLLERE GÖRE DAĞILIMI
(1985)
(%)

İLLER	DİYARBAKIR	URFA	ANTEP	MARDİN	SİİRT	ADIYAMAN
İSTANBUL	13.9	9.6	18.0	11.4	16.9	14.7
İZMİR	11.3	5.1	4.5	14.3	4.2	1.9
İÇEL	9.1	12.0	8.9	6.3	9.6	16.1
ADANA	8.5	17.5	11.9	11.7	8.9	14.8
ANKARA	7.2	4.6	5.6	4.4	4.3	6.3
HATAY	2.1	5.2	7.4	3.4	1.6	1.3
SİİRT	3.9	0.4	0.8	6.5	—	0.2
GAZİANTEP	0.9	12.9	—	1.2	1.7	7.0
DİYARBAKIR	—	4.0	1.4	10.1	7.8	1.2
K.MARAŞ	0.5	2.2	4.5	0.6	0.4	7.8
MARDİN	3.4	2.0	0.8	—	8.2	0.4
Ş.URFA	2.2	—	4.9	3.2	0.6	2.5
TOPLAM	63.0	75.5	68.7	73.1	64.2	73.8

Kaynak: Genel Nüfus Sayımı, Nüfus'un Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, D.İ.E., 1985.

Tablo 15'ten de izlenebileceği gibi, bölge içinde yer alan illerdeki nüfusun %60'tan fazlası yer değiştirmektedir.

Bölge içindeki bu göç ancak bölgedeki yatırımların artırılması ile önlenebilir. Bu bağlamda istihdam imkanlarının artırılması, sosyal nitelikli yatırımların gerçekleşmesi ile nüfus bölge içinde tutulabilir. Bunun ötesinde, yer değiştirme kırdan kente doğru veya bölge içindeki illere göç şeklinde kendini gösterecektir. Dolayısıyla, bölge içinde belli ölçüde sanayi ve ticaret merkezi özelliğine sahip olan illerin gelişmelerinin sağlanması için gerekli önlemlerin şimdiden alınması gerekir.

4. GAP BÖLGESİNDEKİ SOSYO-EKONOMİK YAPI İLE İLGİLİ SORUNLARA YÖNELİK ÖNERİLER

Bölgedeki kentleşme ve göç olgusuna rağmen nüfus hızla artmaktadır. Bu yüzden, GAP projesinin hızla uygulamaya konulmasıyla bölgede yapısal bir değişim beklenmelidir. Ancak, GAP bölgesi altyapı hizmetleri açısından halihazırda yetersiz bir konuma sahiptir. Eğitim altyapısı oldukça geri kalmıştır. Ancak, eğitim konusunun zaman isteyen bir iş olduğu dikkate alınarak, eğitimle ilgili politikaların zaman geçirmeksizin belirlenip işlerlik kazandırılması konusunda acil kararlara ihtiyaç vardır. Sanayi ve hizmetler sektöründe istihdam edilecek işgücü ihtiyacının varolan bölge potansiyelinden karşılanabilmesi için bu kaynağın eğitilmesi gerekir. Bu sektörlerden kaynaklanacak işgücü talebinin önemli bir kısmının nitelikli işgücüne yönelik olacağı dikkate alındığında, işgücünün mesleki ve teknik yönden yetiştirilmesi çalışmalarına hız kazandırılarak, en azından ara ve yarı nitelikli işgücü ihtiyacının bölge içinden karşılanması gereği bulunmaktadır. Dolayısıyla, ilk aşamada çeşitli kuruluşlarla işbirliğine girilip, faal işgücüne katılabilecek nüfusun eğitimi sağlanmalıdır.

GAP Projesinin tam olarak işlerlik kazanması durumunda, kaynak donamında da değişiklikler olması sözkonusudur. Ekilebilir arazilerin genişlemesi ve sulu tarıma geçilmesi verimlilik artışına ve dolayısı ile gelir artışına neden olacaktır. Gelir artışının sağlanması tüketim alışkanlıklarında da değişime neden olacaktır. Geleneksel yapının zaman içinde değişimi üretim-tüketim kalıplarınında değişimine neden olacaktır. Sulu tarımın bilinçli olarak yapılarak ürün-tüketim tekniği bileşimi iyi sağlandığı takdirde gelir düzeyinde bir artış sağlanacaktır. Bu gelir artışının tekrar üretime yöneliminin desteklenmesi gerekmektedir.

Bölgede uygun üretim teknikleri kullanılamadığı ve toprak dağılımında belirli bir denge sağlanamadığı takdirde gelir dağılımındaki dengesizlik sürecektir. Bu durumda nüfusu bulunduğu yerde tutmak mümkün olamayacaktır. Bu durumda mevcut yerleşim birimlerinin nüfusu artarken yeni yerleşim birimlerinin kurulması kaçınılmaz olacaktır.

Bölgede iklim ve toprak şartlarına uygun üretim planlamasının yapılması da gereklidir. Bölgenin, iç ve dış ticaret imkanları araştırılarak üretimin yönlendirilmesi ve aynı zamanda üretimin tarıma dayalı sanayilerin üretimi ile paralellik gösterecek şekilde gerçekleştirilmesine özen gösterilmeli ve teşvik edilmesi gerekmektedir. Diğer bir ifade ile, yerel kaynaklara dayalı ve onları geliştirici sanayilere öncelik verilmelidir. Aynı zamanda, kurulacak tesislerin yeni teknolojiler ile kurulması ve uluslararası rekabet koşullarına uyum sağlayabilecek özelliklere sahip olması lazımdır.

Bölgesel refah kaybına neden olan sermaye ve girişimci göçünün de önüne geçilmesi gereklidir. Bölgesel kalkınma için gerekli olan sermaye kaynağının bölge içinde etkin

olarak kullanılması, kaynak ihtiyacını azaltacaktır. Enerji üretimine önem verilmesi, enerji sorununu ortadan kaldıracağı için kurulacak sanayilerin enerji ihtiyacının karşılanması ve hammaddeye yakınlık burada kurulacak tesisleri avantajlı bir konuma getirecektir. Bu ise, gerek yerli sermayenin kullanımı, gerekse diğer bölgedelerdeki sermaye sahipleri için cazibe yaratacaktır.

Bölge, ekonomik, sosya-kültürel ve coğrafi yakınlık açısından Orta-Doğu ülkeleri için doğal bir pazar olma özelliğine sahiptir. Kurulacak sanayilerde, üretim, kalite, taşımacılık, depolama ve pazarlama gibi unsurların da dikkate alınması ile bu pazarlardan etkin şekilde yararlanılabilecektir. Üretimin iç ve dış pazar potansiyeli pazar araştırması yapılarak belirlenmeli ve bu doğrultuda tesislerin kurulmasına özen gösterilmesi gereklidir.

Yerleşme düzeninin dağınıklığı yeterli ölçüde yatırım ve hizmetlerin ulaşımına engel oluşturmaktadır. Eğitim ve sağlık konularında yatırım ve hizmetlerdeki yetersizlik de insangücü kaynağının yetişmemesine neden olmaktadır.

İnsangücü potansiyeli yüksek olan bölgede eğitilmiş insangücü ihtiyacı oldukça yüksektir. Eğitilmiş insangücü ihtiyacının bölge içinden karşılanabilmesi için, bölgenin ekonomik yapısına uygun mesleki ve teknik eğitim için gerekli altyapının hazırlanması gerekmektedir. Ancak, ilk aşamada bu tür eğitimin maliyetinin yüksek olması ve günün şartlarına uygun teknoloji ve teknik bilginin aktarılabilmesi oldukça güçtür. Geleceğe yönelik eğitim planlamasında bu konuya özen gösterilmeli, bugün için diğer bölgelerde devlet desteği ile girişim yapılmalıdır. Daha ileriki dönemlerde özel sektörün de destekleyici bir rol üstlenmesi ile insangücü ihtiyacı bölge içinde yetiştirilmelidir.

Büyük yatırımları mal ve hizmete dönüştürecek olan insangücünün eğitimi sağlanamadığı takdirde GAP'tan beklenen gelişmeyi sağlamak mümkün olamayacaktır. Ekonomik ve sosyal yönden bölgesel kalkınmada belli gelişmeler sağlanamadığı takdirde göç ve kentleşme sorunları artan bir şekilde devam edecek ve bugün ağırlığını fazla hissetirmeyen değişik sorunlar da gündeme gelecektir. Bölgesel ekonomik gelişme ve istikrar sağlandığı takdirde ise sermaye, girişimci ve göç sorununun önüne geçmek mümkündür. Ekonomik yönü ağır basan göç olgusunun önüne geçebilmek için sosyal göstergelerde de belli iyileşmeler olması gerekmektedir. Doğal nüfus artışını kısa dönemde düşürmek mümkün değildir. Ancak hızlı nüfus artışı, uzun dönem sosyal ve ekonomik yönden bölgesel gelişme gerçekleştiğinde sorun olmaktan çıkacaktır. Ekonomik ve sosyal yönden hızlı bir gelişime uyum sağlayabilme konusunda bölgenin varolan yapısının değiştirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, hızlı ve sağlıksız kentleşme ile birlikte finansal kaynakların sınırlı oluşu önemli boyutlarda temel kentsel hizmetlerin aksamasına da yol açabilecektir.

Bölgede hızlı kentleşen iller, genelde ekonomik ve sosyal yönden gelişmişlerdir. Sanayi tesislerin kurulmasında yer seçimine özen gösterilmesi, gelişmiş iller dışındaki yerleşim birimlerine yakın yerlere kurulması ile o birimlerinin de gelişmesinin sağlanması konusuna özen gösterilmelidir.

Bölgede istihdam sorununun çözümünde büyük ölçekli yatırımlardan çok, sermaye gereksinimi daha az olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurulması teşvik edilmelidir. Bu işletmelerin uluslararası rekabete uyum sağlayabilecek özellikte teknolojiler ile

kurulmaları teşvik edilmelidir. Bu konuda, bölgede sermaye sahiplerini yönlendirecek kuruluşlara olan ihtiyaç dikkate alınarak devlet desteği sağlanmalıdır. Alternatif faaliyet alanlarının belirlenebilmesi için danışmanlık merkezi kurularak, girişimleri projelendirme ve kredilendirme sisteminin zaman geçirmeksizin kurulması için ciddi çabalarda bulunulması gerekmektedir.

Bölge turizm açısından da önemli bir potansiyele sahiptir. Sosyal yapının yetersizliğinden dolayı bu potansiyelden etkin olarak yararlanılabildiği söylenemez. Turizm alanının potansiyeli istihdam imkanları dikkate alınarak değerlendirilmelidir.

Bölgede sosyal, ekonomik ve kültürel değişim ile birlikte güven ortamının da sağlanması gerekmektedir. Bu değişimler gerçekleştiğinde göç eğiliminin tersine işleyeceğini dahi düşünmek mümkündür. Olası gelişmeler dikkate alınarak ileriki dönemlerde kontrol edilemeyen kent büyümelerine engel olmak için dikkatsiz ve yanlış toprak kullanımının önüne geçebilecek makro düzeydeki tedbirlerin şimdiden alınması gerekir. Genelde göçün kademeli olduğu ve bölgede doğal nüfus artışının yüksek olduğu dikkate alındığında önümüzdeki dönemler için kırsal yöreler için de şimdiden önlemler alınması gereği bulunmaktadır. Yöresel özelliklerin ve kaynakların tespit edilerek, bu doğrultuda insangücü planlamasına gidilmesi sorunların önemli bir bölümünü çözmede yararlı bir yöntem olacaktır.

KAYNAKÇA

BALKIR, Canan (1984, *The Structural Adjustment of Turkish Agriculture in the Context of Integration With Europen Community*. İstanbul: Profilo Publications.

BAŞOL, Koray (1989), *Demografi*. İzmir:Dokuz Eylül Üniversitesi.

D.İ.E. (1987) *Gelir Dağılımı, Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi Sonuçları* D.İ.E.

D.İ.E. (1988) *Genel Nüfus Sayımı, Nüfusun Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri* (Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Mardin, Siirt, Ş.Urfa) Ankara: D.İ.E.

D.İ.E. (1991) 1990 *Genel Nüfus Sayımı İdari Bölünüş*. Ankara: D.İ.E.

INTERBANK (1989) *GAP: The Cradle of Civilisation Regenerated*. İstanbul: Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası Yayını.

KELEŞ, Ruşen (1983) *Türkiye'de Şehirleşme, Konut ve Gecekondu*. İstanbul: Gerçek Yayınevi,

LEVINE, Ned. (1980) "Antiurbanization: An Implicit Development Policy in Turkey". *Journal of Developing Areas*, Vol. XIV, No.4.

MANİSALI, Erol. (1992) *Kalkınma, Nüfus, Çevre, Nüfus ve Çevre Konferansı*. Türkiye Çevre Sorunları Vakfı Yayını, Eylül.

MİLLİYET. Haber. Ağustos 1992.

ROGERS, Andrei, Jeffrey G. Williams. "Migration, Urbanization, and Third World Development: An overview", *Economic Development and Cultural Change*.

T.Z.D.K. (1989) *GAP I.Urfa-Harran Kalkınma Sempozyumu*. Der. A. ihsan Bağış, Ankara: Türkiye Zirai Donatım Kurumu Mesleki Yayınları, Yayın No:49.

TUNCER, Baran. (1976) *Ekonomik Gelişme ve Nüfus*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.

TÜRKİYE PİRİNÇ PİYASASININ EKONOMİK ANALİZİ

Necati TÜREDİ*

ÖZET

Bu çalışmada, Türkiye pirinç piyasasının, 2AEK ile, 1969-1988 dönemi 20 yıllık zaman serisi verisine dayalı, ülke düzeyinde toplanmış, dinamik, doğrusal eşanlı eşitlikler tahmin modeline dayalı, deneysel ekonomik analizi yapılmaktadır.

1. GİRİŞ

Türkiye'de, iç talebi yerli üretimle karşılanamayan tarımsal ürünlerden biri pirinçtir. Pirinç sektörü, ekim alanı ve üretim potansiyeli bakımından, tarım sektöründe önemli bir konuma sahiptir. Pirinç ekim alanı ve üretiminde, 1950 ve 1960'larda görünen gelişmeler, planlı dönemde de devam etmiştir.

1980'li yıllardan itibaren, üretimin azalma eğilimine karşın talepteki artış, pirinç ithalatını önemli miktarda artırmış ve 1984-1993 döneminde ödenen döviz miktarı, 430 milyon $ olmuştur. Bu durum, üretimi artırıcı yeni politikalar geliştirilmesini zorunlu kıldığından, pirinç piyasasının, bir modele dayalı ekonomik analizi, yeni politikaların içerigine ilişkin bir bilgi temeli sağlayabilir.

Çalışma dört bölümdür. 2'nci bölüm, pirinç piyasasının yapısı ve gelişimine, 3'ncü bölüm, piyasanın ekonomik analizine ayrılmıştır. 4'ncü bölümde, sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

2. PİRİNÇ PİYASASININ YAPISI VE GELİŞİMİ

Türkiye'de pirinç üretimini artırıcı çalışmalar, zirai araştırma enstitüleri tarafından, 1964'ten itibaren, yeni çeşitlerin bölgeler itibariyle denenmesi ve tesciliyle hız kazanarak, daha sonra proje kapsamında yürütülmüştür.

2.1. Ekim Alanındaki Gelişmeler

Türkiye'nin bütün bölgelerinde çeltik üretimi yapılmakla birlikte, toplam üretimin %80'den fazlası, Baldo, Docca ve Ribe gibi uzun daneli çeşitlerin ekildiği Marmara, Karadeniz ve Ege'dene elde edilmektedir (Oğraş, 1987).

1969-1993 döneminde 50-70 bin hektar arasında değişim gösteren pirinç ekim alanı, en yüksek düzeye 81000 hektarla 1962'de ulaşmıştır. (DİE, 1991). Ekim alanındaki uzun

(*) Yrd.Doç.Dr. Karadeniz Teknik Üniv. İkt. İd. Bil. Fak. - TRABZON

dönemli artış, sulamadaki gelişmeler, toprak islah çalışmaları ve toprak-su kredileriyle sağlanmıştır (K. Hz. Gn. Md. 1991). Bu artış, yetersiz sulama ve ekilebilir arazinin diğer ürünlere kaydırılması yönündeki politikaları yüzünden planlananın gerisinde kalmıştır*. G. D. Anadolu Projesiyle, 60000 hektar sulanır alının çeltik tarımına açılması öngörülmektedir. (İst. Tic. Od. , 1989).

2.2. Verimdeki Gelişmeler

1969-1993 döneminde 2800 kg/hek. olan pirinç verimi, 1988'de 3088 kg/hek. ile en yüksek seviyesine çıkmıştır. Verim artışında, 1981'de uygulamaya konulan ülkesel çeltik araştırma projisi kapsamındaki yeni çeşit, kaliteli tohumluk ve kültürel yönmetler geliştirilmesi, hastalık kontrolü, zararlı ile mücadele, gübreleme ve sulama çalışmalarıyla diğer faktörlerin önemli katkısı bulunmaktadır. Verimi olumsuz yönden etkileyen en önemli faktör, küçük işletme tarımının sektörde yaygın olmasıdır (DPT, 1986).

2.3. Üretimdeki Gelişmeler

1969-1990 döneminde 167000 ton olan pirinç üretimi, 1991-1993 döneminde 130000 ton olmuştur ve 1979'da 225000 ton ile en yüksek düzeye çıkmıştır. Verim ve özellikle ekim alanındaki dalgalanma yüzünden, yıldan yıla önemli değişme gösteren üretim, sürekli olarak tüketimin gerisinde kalmıştır. 1969-1993 döneminde, yıllık üretim artışı 0.5 bin ton olmuştur.

2.4. Üretim Maliyetleri ve Fiyatlar

Üretim maliyetleri içerisinde en önemli payı, ortak gider kalemleri (arazi kirası ve sermaye faizi) ile, çeşitli gider kalemleri (gübre, tohum, ilaç akaryakıt ve sulama masrafları) oluşturmaktadır. Gediz (1986), Tosya (1987) ve Edirne (1989) ortalaması olarak, çeşitli ve ortak giderlerin toplam maliyetteki payları %25 ve %33 olarak bulunmuştur. (Aksoy, 1986; Dernek, 1987 ve Özkan, 1989). Üretimin küçük ölçekli işletmeler ve parçalı arazide yapılması yüzünden, maliyetler, diğer üretici ülkelerinkinden daha yüksek gerçekleşmiştir (Tür. Zir. Od. Bir. , 1991).

Hükümet alımlarında uygulanan destekleme fiyatı, ekimden sonra, girdi maliyetleri ve Dünya fiyatları dikkate alınarak belirlenmektedir. Üretim maliyetinin yüksek oluşu, piyasa fiyatının, dış ülke fiyatlarından daha yüksek kalmasına neden olmaktadır.

2.5. Pirinç İthalat ve İhracatı

Pirinç ithalat ve ihracatı 1983'ten itibaren özel sektör tarafından düşmesi, uygulanan ekonomik dışa açılma politikası ve dış fiyatların cazip oluşu, yıllık 50 bin tonun altında seyreden ithalatı, son beş yılda, ortlama 150 bin tona ulaştırmış ve tüketimin yarıdan fazlası bu yolla karşılanır olmuştur. Pirinç ihracatı ise, az miktarda ve komşu ülkelere yapılmaktadır.

---

* Örneğin, 4-ncü beş yıllık kalkınma planı 1983 yılı hedefii 80000 hektar ekim alanını öngörmekte iken gerçekleşme 64 bin hektar olmuştur (DPT, 1988).

2.6. Pirinç Tüketimi

Türkiye kişi başına pirinç tüketimine ilişkin zaman serisi yoktur. Tablo 2.1'de verilen seri ile, kişi başına üretim, [(Üretim + dönembaşı stok + ithalat - dönemsonu stok - ihracat) / nüfus] yaklaşımı ile elde edilmiştir. 1969-1992 döneminde, ortalama kişi başına tüketim, 5-6 kg olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2.1. Türkiye Kişi Başına Pirinç Tüket. (Kg)

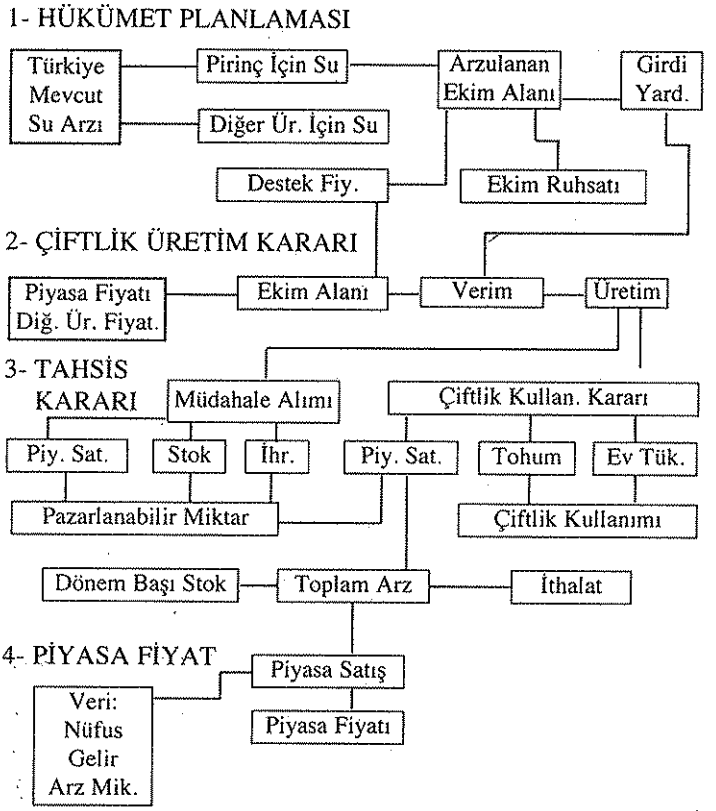
Yıl	Tüket.	Yıl	Tüket.	Yıl	Tüket.	Yıl	Tüket.
1969	3.73	1975	4.72	1981	5.22	1987	6.15
1970	4.40	1976	4.61	1982	4.80	1988	4.88
1971	4.90	1977	5.33	1983	4.30	1989	6.96
1972	3.01	1979	5.55	1985	4.87	1991	6.00
1974	6.01	1989	2.94	1986	5.32	1992	7.00

2.7. Pirinç Piyasasının Ekonomik Yapısı ve Hükümet Politikaları

Hükümet müdahalesine rağmen pirinç piyasası basit bir ekonomik çatıya sahiptir. Piyasanın temel ekonomik ilişkileri Şekil 2.1'deki şematik gösterimde verilmektedir. Şemanın üst kısmı, sektöre ilişkin hükümet planlamasını göstermektedir. Hükümetin uyguladığı fiyat destekleme pollitikası ile girdi yardımı, arzulanan pirinç ekim alanıyla ilgilidir. Öte yandan, mevcut su arzı hükümet planlamasının diğer bir boyutunu gestermektedir. Planlama ile, diğer ürünler de dikkate alınarak pirinç üreticilerine verilmesi hedeflenen su miktarı belirlenmektedir. Bu yüzden, pirinç için su tahsisi (ekim ruhsatı), destekleme fiyatı ve girdi yardımının, hükümetin arzulanan pirinç ekim alanına ilişkin düşüncesini ifade eden en önemli aletleri olduğu söylenebilir.

Şekil 2.1'in ikinci kısmı, çiftlik üretim kararı ile ilgilidir. Çiftlik üretim kararı, destekleme ve piyasa çiftlik fiyatı ile rakip ürün çiftlik fiyatlarından etkilenir. Ekim kararının, mevcut su arzı ile üretim maliyetinden de etkilenmesi beklenir. Hektar başına üretimin, ekim alanı, hastalık ve zararlı ile mücadele, teknolojik değişme, çiftlik pirinç fiyatı ve fiyatları gibi, ekonomik ve ekonomik olmayan faktörlerden etkilendiği kabul edilir. Bir yıla ait pirinç ekim alanı ve hektar başına üretim o yılın toplam pirinç üretimini belirler.

Şekil 2.1'in üçüncü kısmı, tahsis işlemini içermektedir. Çiftçilerin tahsis kararı, pirinç üretiminin hükümete ve piyasaya satış ile çiftlik kullanımı arısında bölüşümlerini içerir. Çiftlik kullanımına tahsis edilen miktar, gelecek yılın tohumluk ihtiyacıyla ev tüketimi arasınada paylaştırılır. Hükümete satılan miktar, TMO kanalıyla tüketime arzedilmekte veartan miktar stoka ayrımaktadır. Hükümet ve piyasaya satılan taplam miktar, o yıl üretiminden piyasaya pazarlanabilen miktarı ifade eder. Bu miktara bir önceki yıl stokuyla kamu ve özel kesim ithalatının ilavesi, o yılın toplam cari pirinç arzını verir.



Şekil 2.1- Pirinç Piyasasının Şematik Gösterimi

Piyasadaki pirinç miktarı nüfus, şahsi kullanılabilir gelir ve diğer gıda maddeleri arz miktarı gibi eksojen değişkenler ile birlikte, piyasa pirinç çiftlik fiyatını belirlemektedir. Çiftlik fiyatı üreticilerin gelecek yıl pirinç ekim alanına ilişkin kararını etkileyecektir. Fiyat belirleme işlemi Şekil 2.1'in son kısmında yer almaktadır.

Alan kontrolü, destekleme fiyatı ve müdahele alımı, girdi fiyat indirimi ve piyasaya pirinç arzı şeklindeki hükümet politika aletlerinin eşzamanlı kullanımı, piyasadaki kurumlar üzerinde bir başlangıç etkisi oluşturmaktadır. 3030 sayılı Çeltik Ekim Kanunuyla düzenlenen ekim alanı kontrolü, ekim ruhsatı ile çeltik ekimine ayrılacak alanın tayini, su dağıtım ve nöbet düzenlemesini kapsamakla birlikte, zaman içinde önemini kaybetmiştir. Birçok tarımsal üründe olduğu gibi, 1967 'de uygulamaya konulan destekleme fiyatı ile müdahale alımı, tüm ürünün müdahale fiyatıyla satın alınması taahhüdünü içerdiğinden, bu uygulamayla, piyasa fiyatı, genellikle destekleme fiyatının üzerinde oluşmuştur. Daha yüksek fiyat yanında, ödemenin peşin oluşu, alımların erken ve hızlı şekilde yapılması gibi ek kolaylıklar, depolama imkanı bulunmayan üreticinin, tüccarın tercihindeki diğer fiyat dışı faktörleri oluşturmaktadır. Bütün bu uygulamaların sonucu olarak 1969-1992 döneminde, üretimin ortalama olarak %95'i tüccar aracılığı ile pazarlanmıştır.

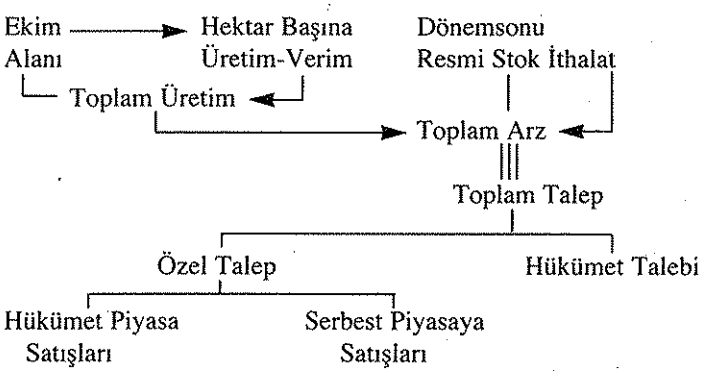
Düşük maliyet ve yüksek verimle üretimi amaçlayan girdi fiyat indirimi politikasının esasını, kimyevi gübre fiyat indirimi oluşturmaktadır. Girdi yardımı uygulamasıyla, bazı yıllar kullanılan gübre miktarı azalma göstermekle birlikte, bütün ekim alanlarında gübre kullanımına geçirebilmiştir (DPT, 1988). Diğer girdi yardımları, 1985'te uygulanmaya başlanan verim ve kalitesi yüksek tohumluk dağıtımıyla 1987'den beri uygulanan zirai mücadele ilaçları destekleme ödemesi ve sulama için düşük ücret ile elektrik temini uygulamasıdır.

Bu yardımlara ek diğer bir yardım, TC Ziraat Bankası tarafından, çiftçinin üretim aşamasındaki nakit ihtiyacının karşılanması amacı ile yapılan, düşük faizli kredi uygulamasıdır. Zirai kredinin, %40 üretim, %60 pazarlama amaçlı olması, özellikle küçük işletmeleri tüccar, esnaf, komisyoncu ve tefeci vb organize olmamış kaynaklardan, faizi yüksek kredi almak durumunda bırakmıştır. Yardım politikaları içinde en yaygın olanı, destekleme fiyatı ve girdi fiyat indirim uygulamasıdır (Akgül, 1988).

Hükümet pirinç arzı uygulaması, TMO kanalıyla satın alınan çeltiğin, özel sektör fabrikalarında işlendikten sonra, TMO Genel Müdürlüğünün belirlediği fiyatlardan,doğrudan tüketiciye veya önemli oranda tüccar kanalı ile piyasaya satış şeklindedir. Hükümet satış politikası, fiyat istikrarı yoluyla tüketiciyi koruma amaçlı olduğundan, satış fiyatı genel olarak piyasa fiyatından düşük tutulmaktadır.

2.8 Arz Kaynakları ve Talep Bileşenleri

Şekil 2.2, diyagramatik biçimde, ülke genelinde, cari pirinç arzının kaynakları ve talep kaynakları ve talep çeşitlerinin göstermektedir. Toplam cari pirinç arzı cari üretim ithalat ve dönembaşı stokundan oluşmaktadır. Toplam arz, bireysel taleple hükümet talebinin karşılanmasında kullanılmaktadır. Bireysel talep, tüketicilerin piyasadan satın aldığı miktardan, hükümet talebi, hükümete satılan miktar ile kamu ithalatı taplamından oluşmaktadır. Hükümetin piyasaya arzettiği miktar, satın aldığı miktar artı kamu ithalatı artı resmi stok değişimine eşittir. Burada özel stok bireysel talep içerisinde değerlendirilmektedir.



Şekil 2.2. Arz ve Talebin Şematik Gösterimi

3. PİRİNÇ PİYASA MODELİ

3.1. Yapısal Eşitlikler

Türkiye pirinç piyasası modeli, toplam arz, talep ve satışa ilişkin beş yapısal eşitlik ile üç özdeşlikten oluşmaktadır. Arz fonksiyonu tek bir eşitlik yerine, arz bileşenlerine ilişkin üç eşitlik olarak tahmin edilmektedir. Bunlardan ekim alanı ile verim eşitlikleri toplam üretimine, ithalat eşitliği pirinç ithalatına ilişkindir. Dönembaşı stoku eksojen olarak düşünüldüğünden, arzın stok bileşenine ilişkin bir eşitlik tahmin edilmemiştir. Talep fonksiyonu, türetilmiş talep ilişkisinden hareketle, piyasa fiyatı, talebin fonksiyonu olarak alanarak ters talep fonksiyonu şeklinde tahmin edilmiştir. Bu şekliyle, talep denklemi, talebi arza eşitleyen pirinç piyasa çiftlik fiyatının tahminine fırsat vermektedir. Piyasa satış eşitliği çiftçilerin piyasaya satış miktarına ilişkindir. Tahsis işlemi, ürünün, piyasa ve hükümete satış şeklinde bölüşümünü kapsadığı için, piyasaya satış eşitliğinin tahmini, hükümete satılan miktarın tahminine de imkan verecektir.

Ekim alanı eşitliğinde, Nerlove (1958) uyarlamalı beklentiler yaklaşımı kullanılmış, alan tahsisi yönünden rakip ürünler olarak ayçiçeği ve kuru fasulye, girdileri temsilen amonyum sülfat gübresi alınmıştır. Talep eşitliğinde kişi başına piyasa satışı yerine, kişi başına pirinç tüketimi, açıklayıcı değişken olarak, eşitliğe dahil edilmiştir.

Toplam arz özdeşliği, ekim alanıyla hektar başına üretimin çarpımını ifade etmektedir. Toplam arz ve talep özdeşiklerin, arz ve talebin bileşenlerine ayrışımını, açık piyasa özdeşliği ise, arz ve talep bileşenleri toplamının eşitliğini ifade etmektedir.

Modelde yer alan tüm yapısal eşitlikler aşırı tanımlanmıştır. Model, 1969-1988 dönemi yıllık vergisi ve iki aşamalı en küçük karelerle tahmin edilmiştir. Modelin ayrıntılı tanımlaması, Türedi (1994)'te verilmektedir. Yapısal model Tablo 3.1'de ve modelde yer alan endojen ve enceden belirlenmiş değişkenler ise Tablo 3.2 ve Tablo 3.3'te verilmektedir.

Tablo 3.1. Türkiye Pirinç Piyasası Yapısal Modeli

1- Pirinç Ekim Alanı Eşitliği
$PEA_t = f_1 (SPF_{t-1}, PEA_{t-1}, PDF_{t-1}, GFİ_t, RÜF1_{t-1}, RÜF2_{t-1})$

2- Hektar başına üretim (verim) eşitliği
$VERİM_t = f_2 (PEA_t, KÜO_t, GF_t, T)$

3- Toplam üretim özdeşliği
$TÜRM_t = PEA_t \text{ X } VERİM_t$

4- Serbest piyasaya satış eşitliği
$SPSM_t = f_3 (PDF_t/SPF_t, TÜRM_t)$

5- Toplam pirinç arz özdeşliği
$TARZM_t = TÜRM_t + STK_{t-1} + PİTM_t + STK_t$

6- Pirinç ithal eşitliği
$PİTM_t/N_t = f_4 (TÜRM_t / N_t, STK_{t-1} / N_t, PİTF_t / PPF_t, ŞKG_t / N_t)$

7- Piyasa fiyat eşitliği
$SPF_t = f_5 (SPSM_t / N_t, PDF_t, ŞKG_t / N_t, KBBTM_t)$

8- Açık piyasa özdeşliği
$TALEPM_t = TARZM_t$

Tablo 3.2. Modelde Yer Alan Endojen Değişkenler

PEA_t	: t yılı (cari yıl) pirinç ekim alanı
$VERİM_t$	: Cari Yıl hektar başına üretim
$TÜRM_t$	: Cari yıl toplam pirinç üretimi
$SPSM_t$	: Cari yıl piyasa tahsis miktarı
$PİTM_t$	: Cari yıl pirinç ithalat miktarı
SPF_t	: Cari yıl piyasaya çiftlik pirinç fiyatı
$TALEPM_t$	: Cari yıl toplam talep miktarı
$TARZM_t$	: Cari yıl toplam arz miktarı

Tablo 3.3. Modelde Yer Alan Önceden Belir. Değiş.

SPF_{t-1}	: t-1 yılı pirinç piyasa fiyatı.
PEA_{t-1}	: t-1 yılı pirinç ekim alanı.
PDF_{t-1}	: t-1 yılı pirinç destekleme fiyatı.
PDF_t	: t yılı pirinç destekleme fiyatı.
$GFİ_t$	: t yılı girdi fiyat ind. (temsien GF)
$RÜF1_{t-1}$	: t-1 yılı ayçiçeği piasa fiyatı
$RÜF2_{t-1}$	: t-1 yılı k. fasulye piyasa fiyatı.
GF_t	: t yılı amonyum sülfat gübresi fiyatı.
T_t	: Zaman trend değişkeni (1968 = 1, 1992=25)
STK_{t-1}	: t-1 yılı hükümet pirinç stoku miktarı.
$PİTF_t$	: t yılı pirinç ithal fiyatı.
$ŞKG_t$	: t yılı şahsi kullanılabilir gelir.
$KBBTM_t$	: t yılı kişi başına buğday tüketim mikt.
PPF_t	: t yılı pirniç satış fiyatı.
N_t	: t yılı Türkiye nüfusu.

Çalışmada kullanılan veri, DİE yayınları ile, Tarım Bakanlığı TMO Genel Müd., Tar. Ür. Gel. Gn. Md. Tar. İşlet. Gn. Md., Tür. Zirai Don. Kurumu ve Başbakanlık Haz. ve Dış Tic. Müs. İhr. Gel. Merkezinde elde edilmiştir. Modelde yer alan çeşitli ürünlerin çiftlik, tüketici ve girdi fiyat serileri, sırasıyla 1968 = 100 bazlı, çiftçinin eline geçen fiyatlar tüketici fiyatları ve toptan eşya fiyatları indeks sayılarıyla indirgenmiş ve şahsi kullanılabilir gelir olarak, 1968=100 bazlı kişi başına milli gelir serisi alınmıştır. Pirinç ithalat eşitliği tahmini için 1969-1991, diğer eşitliklerin tahmini için ise 1968-1988 dönemi zaman serisi verisi kullanılmıştır. Veri, ülke düzeyinde toplanmış durumdadır.

3.2. Tahmin Sonuçları

3.2.1. Arz Bileşenleri

1- Ekim Alanı Eşitliği

$$PEA_t = 62616.65 + 2940.51SPF_{t-1} - 0.2507PEA_{t-1}$$
$$(1.34) \qquad (-1.45)$$
$$+ 21217.98PDF_{t-1} - 22292.65GFİ_t$$
$$(4.00) \qquad (-1.45)$$
$$-10989.48RÜF1 - 2403.87RÜF2$$
$$(-1.58) \qquad (-1.13)$$

$R^2 = 0.75$, D - W = 1.76, F = 6.31 1969-1988 verisi

2- Verim Eşitliği

$$VERİM_t = 3297.48 - 0.0097\ PEA_t - 624.59\ GF_t + 20.94\ T$$
$$(-1.60) \qquad (-1.40) \qquad (2.59)$$

$R^2 = 0=58$, D - W = 2.00, F = 7.31, 1969-1988 verisi

3- Toplam Üretim Özdeşliği

$$TÜRM_t = PEA_t * VERİM_t$$

4- Piyasa Satış Eşitliği

$$SPSM_t = 86921.16 - 21969.70DF / SPF + 0.524\ TÜRM$$
$$(-1.12) \qquad (2.82)$$

$R^2 = 0.59$, D - W = 1.87, F = 8.59, 1969-1988 versi

5- Pirinç İthalat Eşitliği

$$PİTM_t / N_t = -6.64 + 2084\ TÜRM_t / N_t - 1.0594STK_{t-1} / N_t$$
$$(0.7430) \qquad (-2.351)$$
$$- 0.1173\ PİTF_t / PPF_t + 0.0012ŞKG_t / N_t$$
$$(-0.116) \qquad (5.4580)$$

$R^2 = 0.72$, D - W= 1.59, F= 11.38, 1969-1991 verisi

3.2.2- Piyasa Fiyat (Pazar Talep) Eşitliği

$$SPF_t = -3.0777 - 0.0543\ SPSM_t / N_t + 0.205\ PDF_{t-1}$$
$$(-0.145) \qquad (0.394)$$
$$+ 1.607 * 10^{-4}\ ŞKG_t / N_t + 0.014\ KBBTM_t$$
$$(0.642) \qquad (3.44)$$

$R^2 = 0.60$, D-W= 1.79, F= 5.64, 1969-1988 verisi

Bütün eşitliklerde R^2 değerleri 0.60 veya üzerinde bulundu. Serisel ilişkiyi gösteren D-W istatistikleri, ekim alanı ithalat ve pazar talep eşitlileri için karasızlık bölgesine düşerken, diğer eşitliklerde serisel korelasyon olmadığını gösterdi. Ekim alanı eşitliği

için, D-h testi, gerekli şartlar sağlanamadığı için gerçekleştirilmedi. t istatistikleri, 2AEK ile elde edilen çoğu katsayı tahminlerinin %5 önem düzeyinde anlamlı olduğunu gösterdi. Öte yandan, katsayıların işaretleri çoğu değişkenler için, ekonomik teori bakımından, beklenen ile aynı işarete sahip bulundu.

3.3. Sonuçların Ekonomik Değerlendirmesi

3.3.1. Ekim Alanı

Tahmin eşitliği, ekim alanının, büyük ölçüde, bir dönem gecikmeli ekim alanı, bir dönem pirinç destekleme ve piyasa çiftlik fiyatı, girdi fiyatı, bir dönem gecikmeli ayçiçeği ve kuru fasulye piyasa çiftlik fiyatıyla açıklanabileceğini göstermektedir. Destekleme ve piyasa fiyatı kısa dönem elastiklik katsayıları sırasıyla 0.59 ve 0.14 bulunmuştur. Buna göre destekleme ve piyasa fiyatlarında meydana gelen bir dönem gecikmeli %100 artış pirinç ekim alanında, sırasıyla %60 ve %14 artışa sebep olacaktır. Ekim alanı girdi fiyatı kısa dönem elastikliğinin -0.13, ayçiçeği ve k. fasulye çapraz fiyat elastikliklerinin -0.25 ve -0.12 çıkması girdi, ayçiçeği ve kurufasulye fiyatlarında görülen bir dönem gecikmeli %100 artışın, ekim alanını sırasıyla, %13, %25 ve %12 oranında azaltacağının gösterir. Bu sonuç, çiftçilerin fiyat değişimine tepkisinin, diğer değişkenlerden daha önemli olduğunu göstermektedir.

3.3.2. Verim

Teknolojik değişmeyi temsil eden, zaman trend değişkeni katsayısı, trend ve verim arasında beklenen ilşkiye uygun olarak pozitif çıkmıştır. Ekim alanı katsayısının negatif çıkması, daha çok arazide ekim yapmanın, daha az verimli marjinal toprakların kullanımına götüreceği görüşüne uygundur. İlave olarak pirinç ekim alanının genişlemesi, su ve işgücü gibi sınırlı kaynakların rekabetine götürecektir. Gübre fiyat değişkeninin negatif bulunması, fiyat artışına bağlı olarak, gübre kullanımını azaltmanin verimi düşüreceğini göstermektedir. Verimin gübre fiyatı elastiklik katsayısı -0.08 olarak bulunmuştur.

3.3.3. Piyasa Satışları

Tahmin eşitliğine göre, piyasa satışları üretimle aynı, (destekleme fiyatı/piyasa fiyatı) değişkeniyle ters yönlü değişmektedir. İki değişkenin katsayısı da uygun işarete sahiptir. Pirinç üretimi ve (destekleme fiyatı/piyasa fiyatı) elastiklik katsayılarının 0.53 ve 0.16 bulunması, piyasa satışlarının önemli ölçüde üretime bağlı oluduğunu göstermek gerçekten incelenen dönemde, piyasa satışları, toplam üretimin % 96'sı kadardır.

3.3.4. Pirinç İthalatı

Kişi başına pirinç ithalatını etkileyen en önemli değişken, kişi başına şahsi kullanılabilir gelir olup, diğer değişkenler kişi başına üretim, kişi başına stok ve (ithalat fiyatı / perakende pirinç fiyatı)' dır. Gelir ve kişi başına üretim değişkeni katsayıları pozitiftir. Bu, gelir artışının, üretimin artması halinde de ithalatı artıracağını göstermektedir. İtalatın gelire göre kısa dönem elastikliğinin 6 çıkması, gelirdeki artışın, ithalatın önemli ölçüde artıracağını göstermektedir. Kişi başına tüketimin ve ithal pirinç fiyatının düşük oluşu durumu dikkate alındığında, bu sonuç makul sayılabilir.

3.3.5. Piyasa Fiyatı

Sonuçlar, piyasa çiftlik fiyatının, bir dönem gecikmeli destekleme fiyatıyla aynı, kişi başına pirinç tüketimi ile ters yönlü değiştiği hipotezini desteklerken, piyasa fiyatının, aynı yıl kişi başına buğday tüketimiyle ters yönlü değiştiği görüşünü desteklememektedir. Bu, buğdayın pirince rakip bir tüketim malı olmadığını göstermektedir. Kişi başına kullanılabilir gelir için elastiklik katsayısı 0.35 bir yıl gecikmeli destekleme fiyatı için elastiklik katsayısı ise 0.12'dir.

3.3.6. Uzun Dönem Elastiklikleri

Bir dönem gecikmiş destekleme ve piyasa fiyatı uzun dönem elastiklik katsayıları sırasıyla, 0.96 ve 0.21; ayçiçeği ve k.fasulye bir dönem çapraz fiyat elastiklik katsayıları -0.36 ve 0.18 olarak elde edilmiştir.* Uzun dönem elastiklikleri, beklendiği gibi, kısa dönem elastikliklerinden büyük çıkmıştır. Bu sonuçlar diğer ülkelerle kıyaslandığında, Türk pirinç üreticisinin, ekim alanı fiyat tepkisi yönünden, elastik tepki grubunda yer aldığı söylenebilir (Askari ve Cumming, 1977).

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Planlı dönemde, ortalama 60 bin hektarın üzerinde olan pirinç ekim alanı, 1990'dan sonra 50000 hektarın altına düşerek, üretimin azalmasına neden olurken, verimde bir miktar artma görülmüştür. Üretimde görülen azalışa karşın, nüfus ve gelire bağlı talep artışı, son 10 yılda pirinç ithalatının önemli miktarda artmasına sebep olmuş ve 1990'den itibaren, tüketiminin yarıdan fazlası, ithalat yoluyla karşılanmak durumunda kalınmıştır.

Ödemeler dengesini olumsuz yönden etkileyen bu durumun düzeltilebilmesi, iç tüketimin, yerli üretim ile karşılanabilmesiyle mümkün olabilir. Bu yüzden, pirinç üretimini artırmayı amaçlayan yeni politikalar geliştirilmesi Türkiye pirinç ekonomisi için, kısa ve uzun dönemde önemli bir sorun durumundadır.

Alternatif politikalar ve farklı piyasa davranışları konusunda bir baz oluşturabilmek için amacıyla tahmin edilen, Türkiye pirinç piyasası doğrusal eşanlı dinamik ve ülke düzeyinde toplanmış modeline dayalı ekonomik analizden, şu sonuçlar elde edimiştir.

Piyasa ve destekleme çiftlik fiyatları, ekim alanını genişleme, girdi fiyatı ise, daraltma yönünde etkilendiğinden, kısa dönemde, rakip ürünlere kayan ekim alanları ve pirinç ekilebilir diğer alanların yeniden kazanılmasıyla, üretimin artırılabilmesi ve ithalatın azaltılabilmesi için, çeltik lehine daha yüksek fiyat ve daha çok girdi yardım politikası, uygulanmalıdır. Uzun dönemde ise, mevcut su arzının kontrol edilmesiyle, yeni sulanabilir ekim alanları üretilmesi ve çeltik üretimine tahsis edilmesi yanında, verimin teknolojik değişmeyle aynı yönlü değişim içinde olmasından dolayı, yüksek getirili çeşitler, sulama, daha çok makine ve gübre kullanımı sağlanmalıdır. Ayrıca, maliyetlerin düşürülmesi dolaylı şekilde, fiyat artışı etkisi yaparak bir yandan pirinç üreticisinin gelirinde artış sağlarken, diğer yandan, yerli fiyatları dış fiyatlar düzeyine yaklaştırarak, ithalatın azaltıcı yönden etki yapabilecektir.

*Gecikmiş ekim alanı katsayısı negatif çıktığından yerine, elastikliklerin hesaplanabilmesi için, ekim alanının, gecikmiş ekim alanına göre regresyonundan elde edilen regresyon katsayısı alınmıştır.

Mevcut kişi başına 5-6 kg'a karşılık gelen toplam tüketimin yerli üretimle karşılanabilmesi, 300 kg/ hek.'lık mevcut verimle Türkiye 2000 yılı pirinç üretiminin 380 bin ton olmasıyla mümkündür. Bunun için, 130 bin hektar ekim alanı çeltik üretimine ayrılmalı, diğer bir ifadeyle, mevcut ekim alanı, bir kattan fazla genişletilmelidir. 2000 yılı kişi başına tüketimin 10 kg olabilmesi ve bunun yerli üretimle karşılanabilmesi, yukarıda ifade edilen verim artırıcı politikalar uygulanarak, verimin 4000 kg/hektar'a çıkarılması halinde, 700 bin ton üretim ile mümkündür. Bunun için 175 bin hektar alanın pirinç üretimine tahsisi gerekir. Bu üretim hedefinin yakalanabilmesi, sulanabilir yeni ekim alanları üretilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu durum, G.D. Anadolu Prosinin işletmeye açılması ile pirinç ekimine ayrılması planlanan 60 bin hektarlık alana ilave olarak yeni sulanır ekim alanlarının pirinç üretimine tahsis edilmesi gerektiğini göstermektedir. Verimdeki gelişmelerin, bu üretimin daha az bir alandan sağlanabilmesine fırsat verebileceği açıktır.

KAYNAKÇA

AKGÜL, I. (1989), Türkiye Tarım Sek. Ekonometrik Bir Model Denenmesi, Yayınlanmamış dok. tezi İst.

AKSOY, G. (1986), *Aşağı Gediz Havzasında Çeltik ve Domatesin Üretim Girdi ve Maliyet.*, Menemen,

ASKARİ, H. and J. Cummings (1997), "Estimating Agricultular Supply Response with the Nerlove Model : A Survey", *Int. Ec. Rev.* Vol. 18,

DERNEK, Z., *Ankara ve Kastamonu Yörelerinde Çeltik Şeker Pancarı Sarımsak ve Kenevirin Üretim Girdileri ve Maliyetleri*, Ank.

DİE (1991), *Mayıs 1991'de Tür. Ek. İst. ve Yorum.*, Ank.

DPT (1986), *1987 Yılı Programı*, Ankara,

. . . . (1988), *6-ncı Beş Yıl. Kalk. Plan Bitkisel Ür. Özel İht. Kom. Hububat Alt Grup Raporu*, Ank.

İstanbul Tic. Odası (1989), *Cumhuriyetten Bu Yana Tür. Ek. Gelişimi ve Geleceğe Bakış*, İst.

Köy. Hiz. Gen. Müd. (1991), Yıl. Faal. Rap. 1990 Ank.

NERLOVE, M. (1958), *Dynamics of Supply : Estimating of Farmers Response to Price*, Baltimore.

OĞRAŞ, M. (1987), *Çeltik Tarımı*, Menemen.

ÖZKAN, E. *Edirne Yöre. Çeltik ve Süpürgeliğin Üre. Gir. ve Mal.*, Kırıklareli, 1989.

Trakya Tar. Ar. Ens. Müd. (1991), *Ülkesel Çeltik Araştırma Projesi Genel Semineri*, Edirne.

Türkiye Ziraat Odaları Birliği (1992), *Zirai ve İktisadi Rapor 1990-1991*, Ank.

TÜREDİ, N. (1994), *Türkiye Pirinç Piyasası İçin Bir Dinamik Ekonometrik Model*, Ar. Proj. , Trabzon.

TÜRK TARIM SEKTÖRÜNDE DESTEKLEME POLİTİKALARI VE YENİ UYGULAMALAR

M. Fatih CİN*

1.GİRİŞ

Tarımsal üretim, gerek bu üretimin özelliklerinden gerekse üretime konu olan ürünlerin yapısal özelliklerinden dolayı kamu müdahalesine açık olmaktadır. Tarım sektörünün gelişmiş ülkelerde de oransal öneminin azalmasına rağmen desteklemeye konu olması bu gerçeği vurgulamaktadır.

Destekleme politikaları, çeşitli ülkelerde farklı yöntemlerle uygulanmasına rağmen destekleme nedenleri ve destekleme amaçları ortak özellikler göstermektedir. Bu amaçları şu şekilde açıklayabiliriz (Işıklı, 1978,s.32).

a) Genel tarım politikası çerçevesinde üreticilere istikrarlı fiyatlarla ve belirli ölçüde üretime de etki ederek daha yüksek ve kararlı bir gelir temin etmek,

b) Ürünler arasında nispi fiyat dengesini sağlamak,

c) Gelirlerde görülen değişimleri azaltarak üreticiler ve sektörler arasında daha adil ve dengeli bir gelir dağılımını gerçekleştirmek,

d) Tarımda yapısal iyileştirmeler yoluyla üretimi artırma ve üretimi tüketici taleplerinde meydana gelecek değişikliğe uygun olarak gerçekleştirmek,

e) Tüketici fiyatlarında aşırı dalgalanmaları da azaltarak tüketici kesimi korumak,

f) Tarımda uzun vadede optimum bir üretim desenine ulaşmayı sağlamak,

g) İç ve dış piyasada fiyatyların seyrini ve fiyat farklılıklarını ülke çıkarları doğrultusunda ayarlamak ve dolayısıyla ülke tarımının etkinliğini ve diğer ülkelerle rekabette üstün duruma gelmesini sağlamak,

Destekleme politikalarıyla ulaşılmak istenen hedefler görüldüğü gibi oldukça geniş kapsamlıdır. Bu hedeflere ulaşılması için uygulanan yöntemleri üç ana başlık sunabiliriz. Bunlar; taban fiyatlar ve destekleme alımları, girdi sübvansiyonları şeklinde destekleme ve kredi politikalarıdır.

2. TABAN FİYATLAR VE DESTEKLEME ALIMLARI

Tarımsal fiyatlara müdahalenin uygulamada en çok başvurulan şekli taban fiyatlar olmaktadır. Bu yöntemde devlet tarımsal ürünlerin belli bir fiyatın altında satılmamasını garanti eder. Eğer üretici tespit edilen garanti fiyatla ürününü satamazsa devlet alıcı olarak piyasaya girer ve destekleme alımlarında bulunur. Ancak destekleme alımları garanti edilen bir fiyattan olabileceği gibi, böyle bir fiyat saptaması olmadan da ortaya çıkabilir (Çivi, 1977, s.33). Örneğin, devlet arz fazlasını alıp, stok ederek alıcıların

(*) Arş.Gör., Ç.Ü. İ.İ.B.F., İktisat Bölümü-ADANA

fiyatları düşürmelerine bu yoldan engel olmak isteyebilir. Görüldüğü gibi garanti fiyatları yoluyla alım destekleme alımları kavramıyla bire bir örtüşme içerisinde değildir.

Devletin üreticilere garanti ettiği taban fiyatlar piyasaya sürülecek mahsulün devlet tarafından satın alınması ile gerçekleştirilebileceği gibi, piyasada serbestçe oluşacak fiyatlara dokunulmaksızın garanti edilecek fiyatla piyasa fiyatı arasındaki farkın yine devlet tarafından ödenmesi şeklinde de olabilir. Bu sisteme prim sistemi denmektedir. Türkiye'de ise destekleme politikaları cumhuriyetin ilk yıllarından günümüze kadar sürdürülmektedir. Özellikle 1929 ekonomik bunalımından sonra üreticilerin mağduriyetinin önlenmesi, üretim ve fiyatlarda istikrarın sağlanması amacıyla 1932 yılında çıkarılan bir kanunla Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankasına üreticiler tarafından teslim edilen buğdayı tespit edilen yerlerde satınalma yetkisi verilmiştir. Daha sonra bu görev Toprak Mahsulleri Ofisi'ne verilmiştir. İlk desteleme alımlarına hububat türleri ve haşhaş kapsulü ile 1938 yılında başlanmıştır (Doyuk, 1992, s.18). Daha sonra tütün, şekerpancarı, fındık, çay, çekirdeksiz kuru üzüm, incir destekleme kapsamına alınmış ve 1980 yılına kadar desteklemeye alınan ürün sayısı devamlı artmıştır. Ancak 1980 yılından sonra destekleme kapsamına alınan ürün sayısında sürekli bir azalma olmuştur. Bu azalmaya tesadüfi bir anlam yüklemek mümkün değildir. Destekleme kapsamındaki ürün sayısının büyük oranda 1980 sonrası uygulanan ekonomi politikalarının sonucunda azaldığı söylenebilir.

Tablo:1 Destekleme Kapsamındaki Ürün Sayısının Yıllara Göre Dağılımı

Yıllar	Desteklenen Ürün Sayısı
1980	22
1981	17
1982	19
1983	17
1984	15
1985	13
1986	14
1987	14
1988	10
1989	11
1990	10
1991	23

Kaynak: Zirai ve İktisadi Rapor, 1990-91, s.153.

1980 yılında 22 olan desteklenen ürün sayısı 1990 yılına kadar sürekli azalmış ancak bir seçim yılı olan 1991 yılında 23'e yükselmiştir.

Tarım ürünlerinde desteklenen ürün sayısındaki azalmanın açık olmasına rağmen, yaratılan katma değerle üreticilere yapılan destekleme ödemeleri arasındaki ilişkiye bakmakta yarar vardır. Bu amaçla 1980-91 arası dönem incelenmiştir.

Tablo:2 Tarımsal Katma Değer ve Destekleme Alımı Ödemeleri Karşılaştırması
(Milyon TL)

	Tar. Katma Değer	Dest.Alımı ödemeleri (%)	
Yıllar	(1)	(2)	(2/1)
1980	940.309,6	122.815,9	13.1
1981	1.350.770,9	175.473,6	12.9
1982	1.709.725,0	215.512,7	12.6
1983	2.161.776,8	277.491,9	12.8
1984	3.465.500,7	388.351,7	11.2
1985	4. 891.352,9	469.474,5	9.6
1986	6.732.943,8	743.958,0	11.0
1987	9.745.291,3	965.878,5	9.9
1988	16.398.275,8	1.223.990,2	7.5
1989	26.014.621,8	1.885.429,6	7.2
1990	46.948.108,6	5.421.107,9	11.5
1991	97.201.530,0	12.526.000,0	12.8

Kaynak: Tarımsal Katma Değer verileri DİE İstatistik Göstergeler 1923-1990 (s.396-441) yayınından, destekleme alımı ödemeleriyle ilgili veriler DPT Yıllık Programlarından hesaplanmıştır.

Tablo 2'den tarımsal katma değer ile destekleme ödemelerinin cari olarak sürekli arttığı görülmektedir. 1980-90 döneminde destekleme alımı ödemelerinin tarımsal katma değer içindeki payında sürekli bir gerileme, dikkati çeken bir eğilim olarak göze çarpmaktadır. Buna göre tarım kesiminin giderek destekleme politikalarından uzaklaştığını söylemek mümkündür.

Cumhuriyetin kuruluş yıllarından günümüze kadar uygulanan destekleme alımları 1993 yılından itibaren bir dönüşüm sürecine girmeye başlamıştır. Prim sistemi olarak adlandırılan bu uygulamaya pilot ürün seçilen pamuk'ta başlanmıştır. Buna göre "hedef fiyat" ve "müdahale fiyatı" olmak üzere iki fiyat tespit edilmektedir. Hedef fiyat sosyal amaçlı, üreticinin eline geçmesi istenen fiyat olmaktadır. Müdahale fiyatı ise, ekonomik bir fiyattır. Bundan amaç, dünya piyasa fiyatlarıyla bağlantılı olarak sanayiciye, maliyetleri düşürmek yoluyla rekabet şansı yaratmaktır (Doğangün, 1993, s.18). 1993 ürünü pamuk için hedef fiyat olarak 8750 TL. tespit edilmiştir. 5750 TL.lik müdahale

fiyatı Liverpool endeksi baz alınarak belirlenmiştir. Buna göre, üretici 5750 TL'ye satacağı pamuk için 3000 TL'de devletten alacaktır. Bu amaçla ikili bir sistem geliştirilmiştir. Kütlü pamuğun çırçırcıya teslimi sırasında bir belge düzenlenecek ve prim ödemelerinde üreticinin çırçırcıya teslim ettiği bu mal dikkate alınacaktır. Bu belge daha sonra pamuk borsalarında tescil ettirilecektir. Bu tescil işlemi Future borsalarına bir ilk adım olarak düşünülmektedir. Borsada bu işlem tamamlandıktan sonra üretici müdahale fiyatı ile hedef fiyat arasındaki farkı Ziraat Bankasına başvurarak alacaktır. Sistemin başarılı olması halinde diğer tarımsal ürünler için de aynı uygulama düşünülmektedir.

5 Nisan 1994 tarihinde hükümet tarafından alınan ekonomik istikrar tedbirlerinin tarım kesimine uygulanan şeklinin en belirgin özelliği tütün, buğday ve şeker pancarı dışında tüm ürünlerde prim sistemine geçileceğinin belirtilmiş olmasıdır. Ayrıca tarımsal girdilerle ilgili sübvansiyonlarda bütçe ödenekleri ile sınırlı bir uygulamaya gidilecektir. Arz fazlası olan ürünlerde, ekim alanları sınırlandırılacak ve üretimi azaltıcı önlemler alınacaktır. Bu kapsamda 1995 yılında tütün ekimi 220 bin tonla sınırlandırılacak, yağmur sonrası uç ve dip alımı yapılmayacak ve işlemeye elverişli olmayan 250 bin ton tütün stok maliyetinden kurtulmak amacıyla imha edilecektir. Böylece 17 trilyon TL tasarruf sağlanması beklenmektedir (Dünya Gazetesi, 6 Nisan 1994)

Uygulamasına yeni başlanan bu sistemde bazı sıkıntılar belirlemeye başlamıştır. Buna göre, üretici devlet desteğini hangi bankadan alacağını bilememektedir. Pamuk alımlarından az pay almak isteyen Tariş ve Çukobirlik gibi birliklerin yine üretici akınına uğraması, çırçırcının müdahale fiyatı olan 5750 liranın altında pamuk alımı yapması gibi aksaklıklar buna örnek gösterilebilir (Cumhuriyet,29.9.1993).

Uygulanan destekleme alımları politikasına temel bazı yaklaşımlar getirilmektedir. Bunlardan birincisi, taban fiyatların belirlenmesinde temel alınan kriterlerin açık olmaması ve maliyet unsurunun yeteri kadar taban fiyatlara yansıtılamaması, ikincisi ise, destekleme alımlarında bulunulacak ürünler için, taban fiyatın ekimden önce açıklanması, bu amaçla kademeli bir fiyat sistemi getirilebilir (Arıkbay, 1992, s.37). Ekim döneminden önce ilan edilecek destekleme alım fiyatları "ön fiyat" ve ardından hasat dönemine kadar meydana gelecek ekonomik gelişmeler dikkate alınarak "kesin fiyat" tespit edilebilir. Böylece desteklenecek ürüne göre fiyat politikasının yönlendirici işlevi yerine getirilmiş olabilir. Destekleme politikaları içerisinde yer alan destekleme alımları mutlak anlamda desteklenmesi ve korunması gereken tarımsal ürünler için fazla kullanılan yöntem olma özelliğini sürdürmektedir. Ancak günümüze kadar bu yöntemin etkin kullanıldığına yönelik ciddi eleştiriler bulunmaktadır. Bunun yanında 1980-90 dönemi bu yöntemin etkinlik sorununun yanına kapsamın daraltılması sorununu da getirmiştir. Bu nedenle yeni uygulamaya başlayan prim sistemi uygulama sonuçları tarım kesimi için önemli olmaktadır. Ekonomik gelişme sürecinde optimal ürün seçimi, ekimi belirlenen ürünün optimal verimi ve alternatif ürün ekimi yönelişleri sözüedilen destekleme alımları ve uygulanmaya çalışılan prim sisteminin başarısıyla yakından ilişkilidir.

3. GİRDİ SÜBVANSİYONLARI ŞEKLİNDE DESTEKLEME YÖNTEMİ

Tarımsal mal üretiminde belirleyici olan etkenlerden biri de tarımsal girdiler ve bu girdilerin üretim maliyetine olan etkileridir. Tarım kesiminin çeşitli teşvik politikalarıyla korunması ve desteklenmesi kapsamında düşünülen yöntemlerden girdi sübvansiyonları tarım kesimi üreticileri için girdilerde bir fiyat indirimi şeklinde olabileceği gibi çeşitli kredi yöntemleriyle girdilerin finansmanı şeklinde de düşünülebilir. Girdi fiyatlarındaki değişmelerin tarım kesimi için önemi tarımsal ürün fiyatlarıyla karşılaştırıldığında ortaya çıkar. Eğer tarımsal girdilerin çiftçiye maliyeti (çeşitli sübvansiyonlardan sonra) tarımsal ürünlerin fiyatlarından daha yavaş gelişiyorsa çiftçi gelirlerinde bir artış var demektir. Bu durum, tarım destekleme politikalarında önemli bir amaç olan çiftçi gelirlerinin istikrarı ile uyum içerisindedir.

Tarımsal üretimde bulunurken çiftçi için gerekli olan girdinin oransal önemi üretilen ürünün niteliğiyle yakından ilgilidir. Üretilen ürüne göre bazen sulama, bazen gübre ve bazen de tohum önemli olabilmektedir. Ancak uygulamada genellikle tüm girdilerin uygun bileşimi verimi artırmak için gerekli olmaktadır.

Türkiye'de ise girdi sübvansiyonları özellikle kimyevi gübrede yoğun olarak kullanılmaktadır. 1974 yılında başgösteren petrol krizinden sonra hızla artan gübre maliyetlerinin olumsuz etkilerini çiftçi fiyatlarına yansıtmamak amacıyla bu sübvansiyonlara başlanmıştır (Zir. ve ikt. Rapor, 1990-1991, s.154). 1.7.1986 tarihinden önce gübrede uygulunan sübvansiyon gübre dağıtıcı kuruluşlara görev zararı şeklindeki verilmiştir. Bu tarihten sonra çeşitlerine göre gübre üretici veya dağıtıcılarına kilogram başına destekleme ödemesi adı altında gübre sübvansiyonu devam etmektedir. 1.9.1991 tarihi itibariyle gübre çeşitlerine göre destekleme ödemesi miktarları; amonyum sülfat (%21 N) gübresinde 225 TL/kg., Amonyum Nitrat (%26 N) gübresinde 275 TL/Kg, üre'de ise, 240 TL/Kg. olmuştur. TSP'da ve DAP'da sırasıyla 540 TL/Kg ve 700 TL/Kg.dir. 3.3.1992 tarihinde destekleme ödemesi Amonyum sülfatta 305 TL/Kg. TSP'da 500 TL/Kg, DAP'ta ise 710 TL/Kg'ye yükseltilmiştir.

Tarımsal girdilere yönelik bir diğer sübvansiyon ise yüksek verimli tohumluk kullanımının teşviki amacıyla yapılan tohumluk sübvansiyonudur. Bu amaçla, 19.12.1985 tarih ve 18953 sayılı resmi gazetede tohumculuğun teşviki hakkında karar yayımlanmıştır. Bu karara göre bir taraftan yüksek verimli tohumlukların tedariki sağlanırken, diğer taraftan bu tohumlukların çiftçilerce yaygın bir şekilde kullanımını teşvik etmek amacıyla sübvansiyon yoluna gidilmiştir. Tohumluklarda uygulanan sübvansiyon üretici kuruluşlara destekleme ödemesi, dağıtıcı kuruluşlara da görev zararı olarak uygulanmaktadır.

3.5.1987 tarih ve 19449 sayılı Resmi Gazete'de zirai mücadele ile hayvan sağlığında kullanılan ilaçlar için çiftçilere destekleme ödemesi yapılması hakkında karar yayımlanmıştır. Bu karara göre, çiftçilere zirai mücadele ve hayvan sağlığında kullanılan ilaç fatura bedelleri üzerinden destekleme ödemesi yapılmaktadır. Destekleme ödemisinin oranı, usul ve esasları para ve kredi kurulunca tespit edilmektedir. Bu oran halen fatura bedelinin %20 'sine destekleme ödemesi yapılması şeklinde uygulanmaktadır.

Tablo: 3 T.C. Ziraat Bankası Aracılığı ile Yapılan Destekleme Ödemeleri (Milyon TL)

Sübvans:	1987	1988	1989	1990	1991
Gübre	346.980	449.560	737.480	1.219.859	1.638.142
Yem	115.048	206.238	—	—	—
Tohumluk	6.845	9.586	9.336	11.310	11.465
Süt	17.794	20.870	44.394	106.215	124.101
Et	—	—	—	24.138	31.858
İlaç	8.990	8.044	12.215	73.502	82.870
Proj.Hay.	6.613	12.046	18.626	55.476	95.213
Suni Tohum.	11	17	17	22	30
İth.Damızlık	779	2.256	1.686	2.396	5.275
T.Bel.Hay.	—	—	—	—	19.403
Toplam	388.127	708.617	823.754	1.492.921	2.008.357

Kaynak: T.C.Ziraat Bankası

Tablo 3, T.C. Ziraat Bankacı aracılığıyla yapılan destekleme ödemelerini göstermektedir. Bu tabloya göre dikkati çeken nokta 1989 yılından itibaren hayvancılıkta maliyetin %70'ini oluşturan yeme herhangi bir destekleme ödemesinde bulunulmamış olmasıdır. En önemli destekleme ödemeleri ise tablodan görüldüğü gibi gübrede uygulanmaktadır. 1990 yılında 1.2 trilyon olan gübrede destekleme ödemeleri %34.2 artarak 1.6 trilyon'a ulaşmıştır. 1990-91 dönemi itibariyle sübvansiyon ödemeleri % 38.7 oranında artarak 2 trilyon liraya ulaşmıştır.

4. KREDİLENDİRME YOLU İLE DESTEKLEME POLİTİKASI

Destekleme politikaları kapsamında kullanılan etkin yöntemlerden biri de üreticilerin kredilendirilmesi politikasıdır. Tarımsal alanda kullanılan krediyi, üretimde sermaye eksikliğini tamamlamak için kullanılan yabancı sermaye olarak tanımlayabiliriz (Berberoğlu, 1981, s.47). Bu tanımlamaya göre kredinin kullanılması sermaye eksikliğine dayanmakta ve amaç olarak üretimin arttırılması gösterilmektedir. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) ne göre tarımsal kredi özellikle küçük ölçekli işletmelerin gerekli yatırımları yaparak gelirlerinin artmasını sağlayan finansal bir yöntemdir. (FAO, 1960, s.72). Kredi kullanımının gerçekleşmesi için üç koşul bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, kredi kaynağının olması gerekir. Kredinin kaynağı bireyler olabileceği gibi kooperatifler ya da bankalar gibi teşkilatlanmış kredi kurumları da olabilir. İkincisi, kredinin belli bir süre sonucunda geri ödenmesi gerekir ve son olarak kredi kullanımının bir bedeli olması gerekir (Snodgrass-Wallace,1980, ss.297-300).

Tarımsal kredi özellikle sermaye sıkıntısı çeken işletmeler için yaşamsal bir öneme sahiptir. Tarımsal üretimin yapısından kaynaklanan doğal olaylar, ekonomik olaylar ve çeşitli zararlıların yol açtığı hastalıklar her tarım işletmesi için tarımsal kredi kullanılmasını zaman zaman kaçınılmaz kılmaktadır. Tarımsal kredi kullanılması

koşulları da verimliliği ve buna bağlı olarak tarımsal geliri etkilemektedir. Verimlilikle yakından ilişkili olan ve destekleme politikasının bir parçası olan kredilendirme ekonomik gelişme sürecinde etkili bir politika aracı olma özelliğini sürdürmektedir.

Türkiye'de çiftçinin kredilendirilmesi iki kanaldan gerçekleşmektedir. Bunlar; teşkilatlanmamış kredi piyasası ve teşkilatlanmış kredi piyasasıdır. Teşkilatlanmamış kredi piyasasını daha çok elinde belirli sermayesi olan bireyler oluşturmaktadır. Teşkilatlanmış kredi piyasasını ise başta T.C.Ziraat Bankası olmak üzere bazı bankalar ve kooperatifler oluşturmaktadır.

Teşkilatlanmamış kredi kaynaklarında, bireylerden alınan kredilerin yüksek faizli ve kısa vadeli olduğu söylenebilir. Yüksek faiz oranı, tarım sektörünün kendi gereksinimi olan sermayenin, başka alanlara kaymasına da neden olmaktadır. Buna gerekçe olarak krediyi veren kişilerin, bu kredilendirmeden elde ettikleri geliri, tarım sektörü yerine, daha karlı gördükleri diğer sektörlerde kullanmayı tercih etmeleri gösterilebilir. Bu tür kredi kullandırılmasının ağır ödeme koşulları yanında, krediyi kullandıran kişiye ekonomik, sosyal ve politik bağımlılık yarattığı ileri sürülebilir. Buna rağmen; çiftçilerin teşkilanmamış kredi piyasalarına sıkça başvurduğu söylenebilir. Örneğin, bu konuda yapılmış bir çalışma teşkilatlanmamış kredi piyasasının toplam tarımsal kredilerdeki payının %5,56 ile %49,51 arasında değiştiğini göstermektedir (Bülbül, 1990,s.197). Yine aynı biçimde Adana ovası tarım işletmeleri için yapılan bir araştırmada ise küçük işletmelerin 1973 yılı içerisinde kullandıkları kredinin %58.36'sını banka ve kooperatiflerden, % 41,64'ünü ise teşkilatlanmamış kredi kaynaklarından sağladıkları belirlenmiştir. Aynı oranlar, büyük işletmeler için sırasıyla %81,98 ve %18,02 olmuştur (Bülbül b, 1973, s.). Bu sonuçlara göre, teşkilatlanmamış kredi kaynaklarından daha çok küçük işletmeler, teşkilatlanmış kredi kaynaklarından ise çoğunlukla büyük işletmelerin yararlandıkları ortaya çıkmaktadır. Teşkilatlanmamış kredi kaynaklarının kısa vadeli ve yüksek faizli çalıştıkları gözönüne alınırsa tarımsal kredi piyasasının küçük işletmeler aleyhine çalıştığı sonucuna varılabilir.

Tablo:4 Bankaların Yıl Sonu Bilançolarına Göre açılan Zirai Kredi Miktarları (Milyar TL)

	1988	1989	1990	1991	1992
T.C.Ziraat Bankası	4.450	7.312	12.735	17.932	39.069
T.Emlak Bankası	20	20	—	—	—
Egebank	1	3	9	11	20
Milli Aydın Bank.	2	6	14	73	39
Şekerbank	15	22	53	98	95
Adabank	—	—	10	—	—
TOPLAM	4.488	7.363	12.821	18.114	39.223

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği-Bankalarımız
1988-1989-1990-1991-1992.

Teşkilatlanmış kredi kaynakları içerisinde yer alan çeşitli bankalar tarım kredisi vermelerine rağmen T.C.Ziraat Bankası dışında kalan bankaların verilen krediler içerisindeki oranı önemsiz kalmaktadır. Ziraat Bankasının açılan krediler içerisindeki payı incelenen dönemler itibariyle ortalama% 99'dur.

T.C.Ziraat Bankası dışında kalan bir diğer önemli teşkilatlanmış kredi kaynağı olan Tarım Kredi Kooperatiflerince açılan kredi miktarları aşağıda yıllar itibariyle verilmiştir.

Tablo 5: Yıllar İtibariyle TKK Tarafından Açılan Kredi Miktarları

Yıllar	Açılan Kredi (Milyon TL)
1983	171,1
1984	275,5
1985	417,2
1986	593,1
1987	1.119,3
1988	1.839,3
1989	3.007,7
1990	4.816,2

Kaynak: T.K.K.B. T.Zir.İkt.Rap.Naklen,s.199.

1990 yılı itibariyle TKK tarafından açılan 4,8 trilyon liralık kredinin 2 trilyonu kısa vadeli, 340 milyarı orta vadeli olmak üzere 2.400.000 milyon TL.sı T.C.Ziraat Bankası tarafından TKK'ne kredi olarak verilmiştir. Bu durum Ziraat Bankasının kredi kaynağı olarak Türk tarımında oynadığı rolü pekiştirmektedir. Bunun yanısıra Bankalar birliği'nin yayımladığı Bankalarımız adlı yayınlara göre Türkiye GSMH'sının yaklaşık %16'sını yaratan tarım kesiminin açılan toplam kredilerden yararlanma oranı 1988-1992 dönemi itibariyle her yıl için yaklaşık %15 olurken, örneğin ihtisas kredileri dışında kalan kredilerden işletme kredilerinin toplam krediler içerisindeki oranı aynı dönem itibariyle % 35'ler dolayında olmaktadır. Bu oran, tarım kesiminin kullandığı kredilerin iki katından da fazladır. Buna göre; tarım kesiminin yeteri kadar kredilendirilmediği sonucunu elde etmek mümkündür.

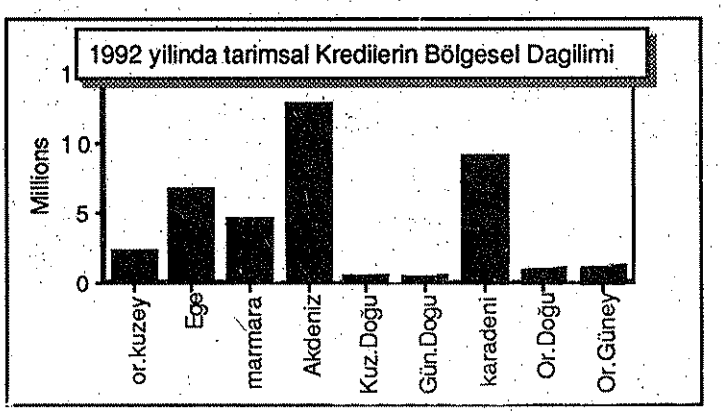
Tarım kesiminin bankalarca açılan toplam kredilerden yararlanma oranının düşüklüğünün yanısıra, kullandırılan kredilerin bölgesel dağılımında da büyük bir dengesizlik göze çarpmaktadır.

Tablo 6: Tarmsal Kredilerin Bölgelere Göre Dağılımı (Milyon TL)

	1988	1989	1990	1991	1992
Orta Kuzey	369.905	755.928	901.527	1.309.889	2.389.007
Ege	802.819	1.169.359	2.095.058	3.209.977	6.805.327
Marmara	931.833	1.363.260	2.482.778	1.890.150	4.601.100
Akdeniz	1.055.552	1.676.419	3.239.853	5.459.207	12.795.763
Kuzey Doğu	100.982	186.796	256.674	394.753	620.166
Güney Doğu	114.237	221.987	226.669	324.004	508.874
Karadeniz	753.102	1.374.005	2.734.589	3.985.396	9.174.095
Orta Doğu	141.375	246.361	378.316	645.377	1.064.448
Orta Güney	228.331	369.368	507.669	816.391	1.263.011
TOPLAM	4.498.136	7.365.083	12.823.133	18.116.144	39.221.791

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği, Bankalarımız, 1988-1989-1990-1991-1992.

Tablodaki verilere göre örneğin, Orta Kuzey, Kuzey Doğu, Güney Doğu, Orta Doğu ve Orta Güney bölgelerinin yararlandığı kredi miktarı 1988 yılı itibariyle 954.830 milyon liradır. Oysa tek başına Marmara Bölgesinin kullandığı kredi miktarı 931.833 milyon liradır. Sözedilen beş bölgenin toplam kredi miktarı içerisindeki oranı % 21.2'dir. Aynı iller itibariyle oran 1990 yılında %17,7, 1991 yılında %19,7 ve 1992 yılında en düşük düzeye inerek %14.9 olmuştur. 43 ilden oluşan beş bölgenin kredilerden yararlanma oranı toplam kredilerin beşte birinden daha azdır. Kredilerin bölgeler itibariyle dağılımındaki bu uçurum artarak devam etmiştir. Örneğin tek başına Akdeniz Bölgesinin kredilerden yararlanma oranı 1992 yılında %32,6 olmuştur. Tarımsal faaliyetin bölgelere göre yoğunluğu ve yaratılan katma değeri gözönüne alınsa da tarımı teşvik unsuru olan kredilerin dağılımındaki aşırı dengesizlik mutlaka giderilmesi gereken boyutlardadır. Diğer yandan T.C.Ziraat Bankasınca uygulanan kredi faizleri



oldukça yüksektir. Bitkisel üretim kredi faizleri, limitlerine göre %43-50 arasında, kimyevi gübre, hayvancılık ve su ürünleri kredilerine de %34 faiz uygulanması esas alınmıştır. Bunun yanısıra devlet, %3'den %15'e varan oranlarda çiftçiye faiz farkı iadesi şeklinde prim ödemesi yaparak yardımda bulunmaktadır. Belirtilen faiz farkı limitleri belirli oranda artırılıp ekim yapılacak ürünün cinsine ve işletme büyüklüklerine göre düzenlenerek verimi artırma politikaları izlenebilir.

SONUÇ

Türkiye'de uzun yıllardan bu yana uygulanmakta olan destekleme politikalarının günümüzdeki biçimi ile uygulanması oldukça güç gözükmektedir. Ağırlıklı olarak tarımda yoğunlaşmış nüfusun sosyal amaçlı desteklenmesi biçiminde uygulanan bu politikalar gerek amacına ulaşması bakımından gerekse devlet bütçesine ağır yükler getirmesi açısından çok ciddi eleştirilere uğramaktadır. Bu gerekçe ile 1993 yılından itibaren destekleme politikalarında Prim sistemi olarak adlandırılan yeni bir uygulamaya geçilmiştir. Gerçek üreticinin doğrudan desteklenmesi ve dünya fiyatları ile entegrasyon açısından olumlu görülen bu uygulamada ilk uygulama olması nedeni ile bazı sıkıntılar olmuştur. 5 Nisan ekonomik istikrar paketi uygulama sonuçlarının tarım sektörü açısından sonuçlarını yakın tarihte belirlemek ise oldukça güç görünmektedir. Ancak çeşitli nedenler ve bütçe kısıtı çeşitlerimizi 1994 ürünü alım fiyatlarının düşük düzeyde gerçekleşeceği yolunda bir bekleyişe itmektedir. Özellikle buğdayda belirlenecek düşük alım fiyatlarının ikinci ürün olarak ekilen mısırı olumsuz etkileyeceği ekimdeki düşüşülerin ise yağ sanayi, yem sanayi ve hayvancılık sektörü üzerinde olumsuz sonuçlar doğuracağı ziraat odaları tarafından belirtilmektedir,

KAYNAKÇA

ARIKBAY, Nedim; (1992) "Üretici Yönünden Tarımsal Destekleme Politikalarının Değerlendirilmesi", Tarımsal Ürünlerde Destekleme Politikaları, *İzmir Ticaret Borsası Yayınları*, No: 46, İzmir.

BERBEROĞLU, Nejat; (1981) *Sanayi Öncelikle Ekonomik Gelişmede Türkiye Tarımının Finansmanı ve Tarımsal Kredi Uygulaması*, EİTİA Yayınları, No: 235/156, Eskişehir.

BÜLBÜL, Mehmet-Erkan, Onur; (1990) "Türkiye'de Tarım İşletmelerinin Sermaye Durumu ve Kredi Kullanımı" *Türkiye Ziraat Mühendisleri 3. Teknik Kongresi*, Ankara.

BÜLBÜL, Mehmet; (1973) *Adana Ovası Tarım İşletmelerinin Ekonomik Yapısı ve Finansman Sorunları, Gıda-Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Mesleki Yayın Serisi*, Ankara

Cumhuriyet Gazetesi; 29.9.1993.

ÇİVİ, Halil; (1977) *Tarımsal Ürünlerde Taban Fiyatlar ve Türkiye'de Taban Fiyat Politikası*, Erzurum.

DİE, (1990) *Türkiye İstatistik Yıllığı*.

DOĞANGÜN, Osman; (1993) "Destekleme Primi Uygulamasında Başarılı Olmak Zorundayız", *Türkiye Tekstil Sanayi İşverenleri Sendikası*, Aylık Dergisi, Sayı: 174, Ağustos.

DOYUK, Mustafa; (1992) "Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Açısından Tarımsal Ürünlerde Destekleme Politikaları", *Tarımsal Ürünlerde Destekleme Politikaları*, İzmir Ticaret Borsası Yayınları, No: 46, İzmir.

DPT, Yıllık Programlar, 1980-1992.

Dünya Gazetesi, 6 Nisan 1994.

FAO:(1960) *An Enguiry Into The Problems of Agricultural Price Stabilization and support Policies*, Roma.

IŞIKLI, Emin; (1978) *Türkiye'de Tarımsal Ürünlerde Destekleme Fiyat Politikası ve Küçük Çiftçilere Etki Derecesi*, E.Ü.Ziraat Fak. Yayın No: 347, İzmir.

SNODGRASS, M,-Wallace, L.; (1970) *Agriculture Economics and Growht*, Second Edition, New York.

Türkiye Bankalar Birliği; Bankalarımız Yıllık Raporları, 1988-1992.

Zirai ve İktisadi Rapor, 1990-1991 (1992), Zirai Odalar Birliği, Ankara.

DIŞ FİNANSMAN VE TAHVİL İHRAÇLARI: TÜRKİYE VE DİĞER GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE YAŞANAN GELİŞMELER ÜZERİNE BİR İNCELEME

Harun BAL*

1: GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkeler (GOÜ)'in ekonomik kalkınmalarının finansmanında dış finansman ihtiyacı iki ana nedene bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki, hedeflenen büyüme hızını sağlayacak miktarda iç tasarrufların oluşturulamaması, diğeri ise dış ödemeler bilançosu açıklarıdır. Bu açıklar GOÜ'leri dış finansmanın çeşitli kaynaklarını ve enstrümanlarını bularak kullanma zorunluluğuna sevketmektedir.

GOÜ'lerin dış finansman kaynakları, geleneksel ve alternatif finansmanlardan oluşur. Geleneksel finansmanlar; uluslararası çok taraflı mali kurumlar finansmanları, devletlerarası finansmanlar ve uluslararası ticari banka kredilerini kapsarken, alternatif finansmanlar; başta uluslararası portföy yatırımları olmak üzere tüm diğer özel kaynaklı finansmanları içeriğine almaktadır.

Dış finansmanda kriz yılları olarak da bilinen 1980'li yıllar boyunca, GOÜ'lerin büyük çoğunluğunun hızla azalan kredibilitelerine parelel olarak, alternatif finansmanların tüm şekillerinden geniş bir ölçekte mahrum kaldıkları ve uluslararası ticari banka kredileri harici geleneksel finansmanlarla dış finansman açıklarını kapatmaya çalıştıkları görülmektedir.

Bununla birlikte 1980'li yılların sonları ve 1990'lı yıllar boyunca GOÜ'lere yönelik alternatif finansmanların hızlı artışı sözkonusudur. 1990'lı yıllarda birçok GOÜ'de tüm dış finansman kaynakları içerisinde alternatif finansmanların payının %40'ı aşması bunun tipik bir göstergesidir (Claessens, 1993, s.92). Bir alternatif finansman kaynağı olarak tahvil ihraçları bu gelişmeden en çok pay alan finansman türüdür.

Bu çalışmada, yaşanan sürecin inceleme ve analizi yapılmağa çalışılacaktır. Bu çerçevede, uluslararası finansmanın yeni boyutları, Rating ajansları ve derecelemenin önemi, Meksika ve ülkemiz tecrübesi ve uluslararası sermaye piyasaları ile uluslararası finansman-GOÜ'ler arası ilişkilerin yeni boyutlarını açıklamaya yönelik görüşler mukayeseli olarak analiz edilecektir.

Ülkemizdeki gelişmelerin anlatılacağı kısımda tarihsel süreç itibari ile yaşanan gelişmelerin GOÜ'lere yönelik dış finansmanlar ile ilişkisi vurgulanacaktır. Diğer yandan ülkemizin içine düştüğü ekonomik kriz ve alınan 5 Nisan ekonomik kararlarının bundan sonrası için önemi vurgulanarak, olası gelişmeler uluslararası finansman açısından değerlendirilecektir.

---

* Arş.Gör., Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fak., İktisat Bölümü - ADANA

2. ULUSLARARASI FİNANSMAN VE YENİ BOYUTLARI

Liberalizm içerikli ekonomik politikaların hemen hemen tek bir dalga halinde tüm dünyamızı sarmaya başladığı 1980'li ıllardan günümüze yoğun bir değişim yaşanmaktadır. Hemen tüm ülkeler ekonomilerini serbest piyasa ekonomisi enstrümanlarını harekete geçirecek tarzda yeniden yapılandırma arayışları içerisindedirler. Bu önemli değişimin en önemli halkalarından birisi kendisini uluslararası finansmanda göstermiştir.

Finansal sistemlerin liberalizasyonu, sermaye hareketlerine yönelik kısıtlamaların azaltılması ya da kaldırılmasına yönelik çabalar çoğu ekonomilerin uğraş alanı halindedir. Özellikle 1980'li yıllarda başlamak üzere Uluslararası Finansal Piyasalar (UFP)'dan yapılan finansmanların hızla artışı sözkonusudur. Bunun en önemli nedenleri ise şunlardır (Akyüz, 1993, s.12);

1. Uluslararası finansal piyasalarda, piyasa katılımcılarına ilişkin düzenlemelerde liberalleşme.
2. Uluslararasılaşmayı engelleyen vergi ve benzeri düzenlemelerin önemli ölçülerde ortadan kaldırılması.
3. Yeni finansal araçların hızla gelişmesi.
4. Kurumsal yatırımcıların gelişmesi ve portföy çeşitlendirmesinin giderek artan bir şekilde önem kazanması.
5. Enformasyon ve bilgisayar teknolojisindeki gelişmeler.
6. Finansman ihtiyaçlarının büyümesi ve ulusal piyasaların yetersiz gelmeye başlaması .

Aşağıdaki tablolar UFP'dan finansmanları ve bunların çeşitleri ile dağılımını göstermektedir.

TABLO 1: UFP'DAN FİNANSMAN VE ÜLKE GRUPLARININ PAYLARI
(MİLYAR $ VE % OLARAK)

	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%
Tahviller	227.1	50.08	255.7	54.81	119.9	52.86	297.6	56.7	333.7	54.73
H.Senetleri	7.7	1.7	8.1	1.74	7.3	1.68	23.4	4.46	23.5	3.85
Sendikasyon Kred.	125.5	27.67	121.1	25.96	124.5	28.63	116.0	22.1	117.9	19.34
Para Piyasası Araç.	76.6	16.89	73.2	15.69	66.2	15.22	80.2	15.28	127.9	20.98
Diğer	16.6	3.66	8.4	1.8	7.0	1.61	7.3	1.46	6.7	1.1
TOPLAM	435.5	100	466.5	100	434.9	100	524.9	100	609.7	100
OECD Ülk.	413.8	91.2	426.5	91.4	304.4	88.4	457.9	87.2	535.7	87.8
GOÜ'ler	22.5	5.0	21.8	4.7	28.6	6.6	46.2	8.8	47.3	7.7
Orta ve Doğu Avr.	4.6	1.0	4.7	1.0	4.6	1.1	1.1	1.8	0.3	0.04
Diğer	12.6	2.8	13.5	2.9	17.3	3.9	19.0	3.7	25.2	4.1
TOPLAM	435.5	100	466.5	100	434.9	100	524.9	100	609.7	100

KAYNAK: Abdullah Akyüz, 1993, s.12-13.

Tablo 1'den görülebileceği üzere;

-UFP'dan sağlanan finansmanların en büyük kısmı tahviller ile para piyasası araçları olarak belirtilen finansman bonoları ve orta vadeli senetler toplamından oluşmaktadır.

Aynı zamanda bu kalemler giderek önemlerini arttırmaktadırlar.

-UFP'dan yapılan finansmanların çok büyük çoğunluğu genellikle sanayileşmiş ülkeler olarak belirtebileceğimiz OECD ülkelerine yöneliktir. Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri olarak belirtebileceğimiz eski merkezi planlı ekonomilerin yeri çok sınırlı iken özellikle son yıllarda olmak üzere GOÜ'lerin paylarında ciddi artışlar sözkonusudur. Nitekim GOÜ'lerin tahvil ve benzeri borçlanma enstrümanları ihraçları ile elde ettikleri finansmanlar 1989 yılında 4.1 milyar dolar'dan 1992 yılında 19.1 milyar dolara ulaşmıştır. Tablo 2'den görüleceği üzere dört yıllık bir dönemde GOÜ'lere yönelik 41.5 milyar dolarlık finansman imkanı bu kanaldan sağlanmıştır.

TABLO 2: GOÜ'LERE BRÜT PORTFÖY YATIRIM AKIŞLARI (MİLYAR DOLAR)

	1989	1990	1991	1992	89-92
Portföy özsermaye Yatırımları	3.5	3.8	7.6	8.2	23.0
-Ülke Fonları	2.2	2.9	1.2	0.6	6.9
-Depo Edilen Menkul Kıymet Serti.	0	0.1	4.9	5.6	10.7
-Doğrudan özsermaye Yatırımları	1.3	0.8	1.5	1.9	5.4
Tahvil , Finansman bonosu ve Mevduat Sertifikası ihraçları	4.1	5.6	12.7	19.1	41.5
TOPLAM	7.6	9.3	20.3	27.3	64.5

KAYNAK: Masood Ahmed ve S.Gooptu. 1993. s.12.

3. TAHVİL FİNANSMANI, KREDİ DEĞERLİLİĞİ (RATING) VE GOÜ'LER

Tahvil ihracı ile finansman uluslararası tahvil (Euro Bond) ve yabancı tahvil (Foreign Bond) ihracıyla gerçekleştirilir ve bunlar genellikle güçlü kabul edilen para birimleri ya da sepet paralar üzerinden yapılır. Tahvil ihraçları ihracı koordine eden ilgili mali kurumlara bir komisyon ödenmesini gerekli kılar. Bunun yanında önemli bir diğer maliyet unsuru olan risk primi (spread) sözkonusudur. Risk primi ilgili borçlanıcıların durumuna göre artıp azalma göstermekte ve aynı zamanda finansman talep eden ilgili borçlanıcıların piyasalara girip girememesini de belirleyici bir unsur olmaktadır.

Tahvil ihraçları ve risk primi ile ilgili son derece önemli bir kavram, kredi değerliliğinin tespiti (Rating) analizleridir. Rating'e duyulan ihtiyaç küreselleşen dünya ekonomisinde daha da önem kazanmaktadır. Rating, açılacak kredilerin, zamanında ve tam olarak geri ödenmesi ihtimali hususunda uluslararası sermaye piyasalarındaki kriterlere uygun ve objektif bir ölçü sağlamak amacıyla, bir barçlunun ihraç ettiği menkul kıymetlere yatırım apılması halinde, yatırımcının bundan dolayı yükleneceği riskin bulunmasına ilişkin bir çalışmadır (Karaöz, 1990, s.29).

İş bölümünün ve ihtisaslaşmanın giderek arttığı ve önem kazandığı dünya ekonomisinde kredi değerliliğinin tesbitine yönelik analizleri kendi imkanları ile yapmak isteyen yatırımcı sayısı zamanla azalmıştır. Çok büyük finansman kuruluşları dahi bu analizlerin gerektirdiği maliyetlerden kaçınmak istemektedir.

Bu gelişmeler sonuçta uzmanlaşmış kurumların öne çıkmasını sağlamıştır. Rating firmaları, esas itibari ile, kredi-ülke riskinin analizinde uzman mali analist ve ekonomistlerden oluşan kuruluşlardır. Bu firmalar zamanla edindikleri tecrübeler

sayesinde herhangi bir yatırımcının kendi imkanları ile yapabileceği bir analizden daha geniş bir inceleme alanını kapsayacak şekilde hizmet verebilmektedirler.

TABLO 3: TAHVİL DERECELENDİRMELERİ VE AJANSLAR

	Duff and Phelps	Fitch	Moody's	Standard and Poor's		
Yüksek Derece	1	AAA	Aaa	AAA	:	Bir borç enstrümanına verilen en yüksek derecedir. Ana para faiz ödemelerinde son derece güçlü bir kapasiteyi gösterir.
	2-4	AA	Aa	AA	:	Yüksek kaliteli tahvillere verilen derecedir. Ana para ve faiz ödemelerinde güçlü bir kapasiteyi gösterir.
Orta Derece	5-7	A	A	A	:	Bu tahviller birçok lehte yatırım tutumuna sahiptir. Ancak zıt ekonomik değişikliklere karşı temkinli olmayı önerir.
	8-10	BBB	Baa	BBB	:	Bu nota sahip tahviller anapara ve faiz ödemelerinde uygun bir kapasiteye sahip olunduğunu fakat zıt ekonomik koşullarda ödemelerin gecikme riskine karşı zayıf bir kapasite oluşturabileceğini gösterir.
Spekülatif Derece	11-13	BB	Ba	BB	:	Tahvillerin anapara ve faiz ödemelerinde sadece ılımlı bir korumaya sahip olduğunu gösterir. Genel olarak zayıf karakterli tahvilleri gösterir. Geri ödemelerde güven azdır.
Taahhütlerin Karşılanamama riskinin çok Yüksek Olduğu Durumlar	15	CCC	Caa	CCC	:	Zayıf kalitedeki ihraçlardır. Risk yüksektir.
	16	CC	Ca	CC	:	Oldukça yüksek risk içerdiğini gösterir.
	17	-	C	-	:	En düşük tahvil kalitesine verilen nottur. Risk son derece yüksektir.
	-	C	-	C	:	Geri ödemelerin mümkün olamayacağı tahvil ihraçlarında verilen nottur.
	-	DDD	-	D	:	Taahhütlerin yerine getirilmesinin en yüksek derecede olanaksız halde olduğunu ifade etmek için verilen nottur.
	-	DD	-	-	:	" "
	-	D	-	-	:	" "

KAYNAK: Frank K.Reiliy, 1986, s.384.

Rating firmaları, yaptıkları iş açısından, bir danışman ya da menkul değerler uzmanı rolünde olmadıkları gibi, yaptıkları değerlendirmenin neticesinde borçlu veya yatırımcıya karşı herhangi bir sorumluluk da üstlenmezler. Diğer yandan bir ülkedeki hiç bir kuruluşun aynı vade içerisinde, ülkenin Rating'inden daha iyi bir nota sahip olamaması bir diğer çnemli noktadır (Goodell, 1993). Bu gerçek bir ülkedeki firmaları kısıtlayan bir faktör olmakla birlikte sonuçta tutarlı olarak görülmelidir.

Bugün dünyada sınırlı sayıda büyük ve kurumsallaşmış Rating firması vardır. Duff and Phelps, Fitch, Moody's, Standard and Poor's, JTR (Japan Credit Rating Agency) bunların en çok bilinenleridir. Tablo 3 sözkonusu rating firmalarından dördünün puanlama sistemleri hakkında bilgi sunmaktadır.

4. KREDİ DEĞERLİLİĞİ (RATİNG) ANALİZİNİN BAZI ETKİLERİ

Rating firmalarınca verilen notlar yatırımcıların davranışlarını yoğun olarak etkilemektedir. Bunun en önemli sonucu Uluslararası Sermaye Piyasaları (USP)' ndan fon talep edenlerin ödeyeceği risk piriminin ve talep edilen finansmanın diğer mali şartlarının olumlu ya da olumsuz yönlerde etkilenmesidir. Bu ise tahvil finansmanı kanalıyla fon talep edicilerin borçlanma maliyetlerini etkilemektedir. Aslında, bu boyutuyla derecelendirme mekanizması finansman talep edenlerin finansman piyasalarına girebilip giremeyeceğinin de bir ölçütü olmaktadır.

Yukarıdaki tabloda orta derece altında bir not alan ülkenin menkul kıymet ihraçlarına talep son derece sınırlı olacak ve risk primi eşanlı olarak yükselecektir. Örneğin, spekülatif kategoriye giren ülkelere uygulanan risk primi %2.0 ve üzerine çıkabilmektedir ki, daha aşağı risk primi talepleri spekülatif kategori içindekilerin bunu hakedemeyeceği gerekçesiyle geri çevrilebilmektedir (Neftçi, 1993).

Öte yandan, spekülatif derecedeki bir kredi notu, ülkenin sadece ihraç edeceği menkul kıymetlere talebi değil, özellikle özel kaynaklı diğer dış finansmanların da ilgili ülkeye akışını global olarak olumsuz yönde etkiliyebilmektedir. Çünkü alınan olumsuz notlar doğrudan ülkenin elde ettiği finansmanların geri dönebilme kabiliyeti ile ilişkilidir.

Kısaca belirtilen bu sonuçlar, ilgili ülkelerin bütçe açıklarının finansmanı açaısından borçlanma stratejisinde bir değişikliğe yol açarak, iç borçlanmaya ağırlık verilmesi halinde ülke içindeki cari faiz oranlarını artırıcı yönde etki yapacaktır. Aynı zamanda ülke içindeki ekonomik birimlerin dövize olan taleplerinin hızla artması ilgili ülke parasının değer kaybını hızlandırıcı etkiler de doğurabilecektir.

5. GOÜ'LER VE ULUSLARARASI SERMAYE PİYASALARI

5.1. GOÜ'lerin Uluslararası Sermaye Piyasalarından Borçlanma İmkanlarındaki Gelişmeler

GOÜ'lerin Uluslararası Sermaye Piyasaları (USP)'ndan finansman teminleri 1980'den sonraki borç krizi yıllarına kadar gelişme göstermekle birlikte, 1980'den sonraki yılların olumsuz şartları, bu piyasalara az sayıdaki ülke hariç genellikle GOÜ'lerin girebilmelerini uzun süre ve önemli ölçüde kısıtlamıştır. GOÜ'lerin ülke riskindeki hızlı artışlar bunun temel nedenidir.

1980'li yılların sonları ve 1990'lı yıllar boyunca ise birçok GOÜ'nin tekrar USP'na dönebildiği görülmektedir. Asya'da; Malezya, Çin, Güney Kore, Tayland, Hindistan, Endonezya, Avrupa'da; Macaristan, Türkiye, Yunanistan, Portekiz, Kıbrıs Rum Kesimi, Latin Amerika'da; Şili, Meksika, Venezuela, Brezilya, Afrika'da Cezayir, Güney Afrika Cumhuriyeti, Mısır ve Gabon en önemli menkul değer ihraççısı ülkeler olmuşlardır. Bu ülkelerin bazıları piyasalara girebilmede çok başarılı iken diğer bazıları daha az başarılı olmuşlardır. Araştırmalar bu piyasalara girebilmede başarı gösteren GOÜ'lerin şu temel özelliklerine dikkat çekmektedir (Fedder ve Mukherjee. 1992, s.100);

- Ekonomilerini önemli ölçüde liberelizasyona tabi tutup, yapısal kurumsal serbestiyi önemli ölçüde geliştirebilendir.

- Özel sektörün ekonomideki öncü rolünü kavrayıp gerekli önemi veren ülkelerdir.

- Yabancı sermaye yatırımlarını harekete geçirebilmek için gerekli düzenlemeleri yapabilen ülkelerdir.

- Ekonomik büyümenin motoru olarak ithal ikamesi yerine, ihracata yönelik, dışa açık politikaları seçen ülkelerdir.

-Cari işlemler dengelerini kurabilen, en azından önemli ölçüde iyileştirebilen ülkelerdir.

-Mali açıkları azaltabilen ülkelerdir.

-Politik istikrara sahip ve bunu geliştirebilen ülkelerdir.

Meksika örneği bu açıdan ilginç gelişmelere sahne olmuştur. 1970-82 arasında büyük tahvil ihraçları gerçekleştiren Meksika, 1982 kriziyle birlikte piyasalardan çekilmek zorunda kalmış ve yakın yıllara kadar piyasalara girememiştir. Meksika yönetimi bu süreç içerisinde ekonomisini gerçekleştirecek büyük reformlara girişmiş ve ülkeyi GOÜ'ler içinde "yatırım" seviyesindeki ülkeler sınıfına sokarak kısa vadeli yatırım için düşünülen bir ülke olmaktan çıkarıp, uzun vadeli düşünülebilen ülkeler arasına katmıştır. Meksika 1986 yılında Uluslararası Mali Kurumların ve ticari kreditörlerin desteğinde ülkeyi dünya ekonomisine açan ve bütünleştiren bir istikrar programı yürürlüğe koymuştur. Aynı yıl GATT'a üye olmuş ve ticari liberalizasyon (hassas sektör ayrımı yapılarak) hızla başlatılıp, büyük bir devalüasyonun arkasından kambiyo politikalarını değiştirmiştir. Ancak, enflasyonun hızlanmasıyla birlikte (1987 sonunda %160) tüm kesimlerin işbirliği sağlanarak ücretler, kamu sektörü fiyat ve tarifeleri, nominal döviz kuru dondurulmuş ve sıkı para ve maliye politikası uygulamalarına geçilmiştir. Bunların yanısıra özelleştirme, yapısal kurumsal serbestleştirme (deregulation) ve rekabeti teşvik edecek sanayi politikaları reformları ile yapısal reform çabaları kuvvetlendirilmiştir.

1988'de kurulan hükümet de ekonomik reformlara devam etmiş ekonominin dışa açıklığını ve demokratik hakları geliştirmiştir. Uluslararası mali kurumlarla sağlanan fikir birliği ile ihracat teşvik edilmiş, imalat sanayi ihracat gelirleri 1989'da petrol ihraç gelirlerini aşmıştır. Bu reformlar, Meksika'nın USP'larındaki itibarını hızla yükseltmiştir. Brady planının Meksika'daki başarılı sonuçları ise diğer bir faktör olarak yabancı yatırımcıları Meksikaya yöneltmiştir. Bu arada enflasyon 1988'de %52'lik seviyeden 1989'da yaklaşık %20'ye çekilebilmiştir. İşte bu performans Meksika'nın başarısını getirmiştir (Fedder ve Mukherjee, 1992, s.84- Voljc ve Draisma, 1993, s.123).

5.2. Belli Başlı Borçlanma Piyasaları

A. ABD Sermaye Piyasası

ABD sermaye piyasası, yatırımcıları çeşitli risklerden korumayı amaçlayan çok sıkı düzenleyici bir iklime sahiptir. Bu piyasada yapılacak tüm tahvil ihraçları yetkili birimlere tescil edilmek zorundadır. Yoğun bir müracaat presedürü ve maliyetler sözkonusudur. Zor ve maliyetli tescil işlemleri yabancı tahvil ihraçları açısından Menkul Kıymetler ve Döviz Komisyonu (SEC) düzenlemeli "Yankee Piyasası"nı GOÜ'ler genellikle kaçınılan bir piyasa yapmıştır. Piyasada, coğrafi yakınlık, tanınmışlık önemli bir rol oynar. Aynı zamanda Rating notları, bu piyasa için son derece önemlidir.

B. Eurotahvil Piyasaları

Eurotahvil piyasaları çok büyük yatırımcı tabanlı, geniş likiditeye sahip, olgun piyasalardır. 1990 yılındaki ihraçlar toplamı 160 milyar $'dır. Bu piyasalarda tahvil ihracı için herhangi bir devlet ya da kuruluşlardan izin almak gerekmez. ihraç için uzmanlaşmış bir finans kurumuyla anlaşılır. Bu kuruluşlar gerekli araştırmaları yapar ve ihraççıya nasıl bir faiz ve spread'la ne kadar borçlanabileceğini bildirir ve karşılığında bir komisyon alırlar.

Tahvillerin genellikle hamiline olarak ihraç edildiği piyasada en yaygın kullanım alanı bulan para ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frankıdır. Euro piyasalar, geçmişte Doğu Bloku ülkelerince sıkça kullanılan piyasalardır. Şemsiye teorisinin işlerliği bu ülkelerin Euro piyasalardan geniş bir ölçekte faydalanabilmelerine yardımcı olmuştur. Teori, sosyalist ülkelerin birbirlerini sıkı bir biçimde desteklemeleri ile ilişkilidir. Kısaca, güç duruma düşen bir Doğu Bloku ülkesinin COMECON'un derhal devreye girerek sorunlu ülkeye yardımcı edeceği tezi ile ifade edilmektedir (Harvey, 1990,s.148). Ancak yaşanan gelişmeler ve bu ülkelerin kriz içine girmesi eski Doğu Bloku ülkelerinin ihraçlarını hızla azaltmak zorunda bırakmıştır.

C. Samuray Piyasası

Samuray piyasası Tokyo'da yabancı ihraççılar için Japon yeni üzerinden ihraçların yapıldığı piyasadır. Çoğu GOÜ'ler için bu piyasa 1980'lerin sonlarına kadar kapalı kalmıştır. Oldukça sıkı kontrollere sahip olan bu piyasaya girebilmek için Japonya Maliye Bakanlığının iznini ve tescilini almak gereklidir. Ayrıca, ihraç talebinde bulunanların ABD kökenli ya da Japon Rating firmalarınca derecelendirmeye girmeleri şartı aranmaktadır. Samuray Piyasasının, yatırımcıları hemen hemen tamamıyla kurumsal yatırımcılardır. Piyasa çok az likittir ve ikincil piyasa çoğu ihraçlar için sözkonusu değildir. Zira, yatırımcılar aktiflerini uzun vadeli olarak tutmaktadırlar.

Diğer piyasalarda olduğu gibi 1990'lı yıllarla birlikte piyasadaki temel problem, fonların azalması ve japon kurumsal yatırımcıların riskli borçlulara yatırım yapmadaki giderek artan gönülsüzlüğüdür. Zaten 1990'lı yıllarla birlikte hızla artan yabancı tahvil ihraçları portföy çeşitlendirmesinde GOÜ'lerin limitlerinin giderek dolmasına yol açmıştır. Bu probleme özellikle eski doğu bloku ülkelerinin yaptıkları başvurular da ilave bir yük getirmiştir. Bu yüzden piyasaya girebilmeyi arzulayan eski doğu bloku ülkelerine sözkonusu durum sıkça hatırlatılmaktadır.

6. ULUSLARARASI FİNANSMAN, GOÜ'LERİN İLİŞKİSİNİN YENİ BOYUTLARINI AÇIKLAMAYA YÖNELİK BAZI GÖRÜŞLER

GOÜ'ler için hızla gelişen esnek bir dış finansman tekniği olan tahvil ve diğer portföy yatırımı finansmanlarının hacim olarak artmakla birlikte halen sınırlı olduğu görülmektedir ve aynı zamanda piyasalar küçük bir yatırımcı tabanı ile büyümeye devam etmektedir. Geleceğe dönük olarak yapılan projeksiyonlar bu gelişmenin mevcut trend boyunca devam edeceğini söylemekle birlikte bunun nereye kadar olabileceğini cevaplamaktan uzaktır. Piyasaların zorlu yapıları da bu soruların cevaplamasını zorlaştırıcı bir faktördür. Zaten GOÜ'lere yönelik portföy yatırımlarının son yıllarda

hızla artışıyla ilgili olarak farklı şekillerde ifade edilmekle birlikte iki temel açıklama yapılmaktadır (Ahmed ve Gooptu, 13);

A. İlk grup görüşlere göre son yıllardaki ABD faiz oranlarındaki hızlı düşüşler bunun sebebidir. Çünkü böylece kurumsal yatırımcılar için riski yüksek olmakla birlikte yüksek getiriye sahip bu ülkeler yeni cazibe merkezleri olmaktadır.

B. Diğer grup görüşler ise GOÜ'lerin piyasalarının yapısından kaynaklanan çekiciliğini baz almakta ve özellikle Latin Amerika ve benzeri ülkelere, bunların ekonomik reformlarına, bu reformların ticari borçların azaltılması anlaşmalarına refakat etmesine ve bunun büyüme ile krediliteye olan etkilerine dikkat çekmektedirler.

Kuşkusuz bu iki temel görüşü birbirinden ayırıp zıt görüşler olarak ifade etmek mümkün değildir. Bunun yerine tamamlayıcı fikir demetleri olarak kabul etmek mantıklı olanıdır. Ancak şu kadarını söylemek gerekir ki, ilk grup görüşlerde yoğunlaşma yaşanmaktadır. Gerek GOÜ'lerdeki menkul kıymet piyasalarının gelişmiş ülkelere kıyasla yüksek getirileri, gerekse GOÜ'lerin borçlanma enstrümanlarına ödedikleri yüksek faizler yaşanan sürecin konjonktürel bir durum olduğu ve gelişmiş ülkelerde faizlerin yükselip ekonomik canlanmanın sağlanarak menkul kıymetler fiyatlarının tırmanışa geçeceği bir dönemde giderek azalabileceği tezini ön plana çıkarmaktadır (Kuczynski, 1993, s.335).

7. TARİHSEL GELİŞİM AÇISINDAN TÜRKİYE'NİN ULUSLARARASI FİNANSAL PİYASALARDA TAHVİL YOLU İLE DIŞ FİNANSMAN TEMİNİNDEKİ GELİŞMELER

Türkiye, özellikle 1980'li yılların ikinci yarısıyla birlikte tahvil ihracı yolu ile UFP'dan finansman temin etmeye yönelen GOÜ'lerin önde gelenlerinden birisi olmuştur. Kuşkusuz ülkemizin bu safhaya gelebilmesi uzun bir tarihsel süreci ve yapısal dönüşümleri gerektirmiştir.

Ülkemizin yakın tarih dış finansman deneyimine bakıldığında, 1970'li yılların ortalarına kadar dış finansman ihtiyacının büyük ölçüde Ekonomik işbirliği ve Kalkınma teşkilatı bünyesinde kurulan Türkiye'ye Yardım Konsorsiyumu kanalıyla olmak üzere, resmi geleneksel finansmanlar ve işçi döviz gelirleriyle kapatılmaya çalışıldığı görülmektedir. 1970'li yılların ortalarından itibaren ise, hızla artan dış kaynak ihtiyacının kapatılmasında Dövize çevrilebilir mevduat ve diğer kısa vadeli ticari krediler, resmi geleneksel finansmanlar ve işçi döviz gelirlerinin yanısıra yoğun olarak kullanılan daha doğrusu kullanılmak zorunda kalınan finansmanlar olmuştur.

1970'li yılların ikinci yarısıyla birlikte ülkemiz, artan ihtiyaçlarını karşılayabilmek, dış finansman kaynaklarını uygun mali koşullarda çeşitlendirebilmek ve arttırabilmek amacıyla Euro tahvil piyasalarına girmeyi denemişse de bunlar sınırlı kalmak zorunda kalmıştır. Kuşkusuz bu gelişmede temel belirleyici faktör ülkemizin kredibilitesinin yetersizliği olmuştur. Kısaca 1980'li yıllara kadar ülkemizin uluslararası finansal piyasalara girme çabaları hem çok sınırlı denemeler olarak kalmış hem de etkinliklerden uzak kalımştır (Artam, 1981, s.389).

Ülkemiz, 1970'li yılların sonlarında dış ödemeler dengesinde başgösteren kriz sonrası ekonomide köklü yapısal değişikliklere gitmek üzere Ocak 1980 kararlarını

alarak hızlı bir şekilde uygulaya başlamıştır. 1979-1983 yılları arası olarak ifade edilebilecek bu geçiş döneminde sağlanan diş finansmanlar borç ertelemeleri ve geleneksel finansmanlar şeklinde olmuştur.

Köklü ekonomik değişimlerin planladığı yeni dönemde alınan kararlar zaman içerisinde etkisini göstermiş ve ülkemiz ekonomik performansı hızla iyileşme göstermeye başlamıştır. Yaşanan tüm güçlüklere ve olumsuzluklara karşın alınan kararların ekonomik performansı olumlu şekilde etkilemesi ülkemiz ekonomisinin UFP'larda güvenirliğini hızla arttırmıştır.

Artan kredibilitenin en önemli etkisi bu noktada ortaya çıkmıştır. Bu süreçte Ülkemiz 1983 yılı ile birlikte uluslararası ticai bankalardan tekrar sendikasyon kredileri alabilmeye başlamıştır. Alınan krediler, yeni dönemin ekonomik proğramıyla parelel olarak çoğunlukla proje finansmanı için olmuştur. Bunların kullanıldığı projelerin otoyollar, termal güç kaynakları vb. gibi altyapı yatırımlarına yönelik olması bu açıdan dikkate değerdir. Ancak yapılan tercihlerin sadece yeni dönem politikaları kadar, dış kreditörlerin de tercihleri ile şekillenmesi gerçeği sağlanan sendikasyon kredilerinin hem ülkemizin hem de dış kreditörlerin ilgilerine göre tesbit edildiği şeklinde genel bir değerlendirme yapma gereğini doğurmaktadır (Fedder ve Mukherjee. 1992, s.82).

1983 sonrası bu gelişmeler ve sağlanan sendikasyon kredilerinin boyutları 1982 yılı ile birlikte GOÜ'lerin dış finansmanda kriz yıllarına girmesi ile birlikte düşünüldüğünde ülkemizin durumu gerçekten dikkate değerdir. Çünkü 1982 yılı ile birlikte başta Latin Amerikan ülkeleri olmak üzere hemen hemen tüm Goü'lerin içine düştüğü kriz nedeniyle, bu ülkelere yönelik gönüllü özel sermaye hareketleri 1980'lerin sonlarına kadar hemen hemen tamamen durmuştur.

Diğer yandan GOÜ'lerde yaşanan kriz ve bu ülkelerin artan taleplerine karşın geleneksel finansman imkanlarının sınırlılığı nedeniyle uygun mali şartlara sahip finansman teminindeki güçlükler çeşitli uluslararası kurumları GOÜ'lere yönelik yeni dış finansman enstrümanları arayışına sevketmiştir.

Bu arayış daha sonra bu kurumların uluslararası portföy yatırımlarını GOÜ'lere bir alternatif dış finansman enstrümanı olarak tavsiye etmesiyle sonuçlanmıştır. Bu tavsiyenin ardında, GOÜ'lere yönelik gönüllü özel sermaye hareketlerinin daha uzunca bir süre çok sınırlı kalacağı, halbuki gelişmiş ülkelerdeki kurumsal yatırımcıların ellerinde potansiyel olarak büyük fonların varlığı tezi etkili olmuştur. Nitekim 1989 yılında gelişmiş ülkelerdeki kurusal yatırımcıların ellerindeki fonların 7.5 trilyon dolar civarında olduğu ve bunun yıllık yaklaşık %15 oranında arttığı hesap edilmiştir (Aktan, 1993, s.48).

İşte bu tavsiyeler ilerleyen yıllarla birlikte birçok GOÜ gibi ülkemizce de benimsenmiş ve ülkemiz, geleneksel finansman imkanların daraldığı bir süreçte sağlıklı dış finansman kaynaklarını ve enstrümanlarını çeşitlendirmek amacıyla çalışmalarını başlatmıştır. İşte bu başlangıç birçok GOÜ gibi ülkemizin de dış borçlarının "menkul kıymetleşme"si sürecini başlatan adım olmuştur (Oktar, 1994, s.25).

Yapılan çalışmalar, ülkemizin artan kredibilitesine bağlı olarak uluslararası portföy yatırımlarından ve özellikle UFP'dan tahvil ihracı ile finansman temininin mümkün olabileceğini göstermiştir. Gelişmiş ülkelerdeki kurumsal yatırımcıların ülkelerindeki

ekonomik getiri oranlarından daha yüksek getiri arayışlarının ve portföy çeşitlendirmesinin artan önemi bu süreci hızlandırıcı etkiler de yapmıştır.

Böylece ülkemiz, 1985 yılından itibaren başlayan bir süreçte çeşitli piyasalarda tahvil ihracı ile finansman temini sürecine başarı ile girmiştir. Türkiye'nin uluslararası tahvil piyasalarındaki ilk deneyimi Türkiye Sınai Kalkınma Bankası aracılığıyla Japon Shibosai (private placement) piyasasında ihraç edilen tahviller ile yaşanmıştır. Bunu, ihraç edilen diğer tahvil partileri izlemiş ve zamanla diğer piyasalara girilmeye başlanmıştır.

Diğer yandan 4 Şubat 1988 tarihinde alınan yeni ekonomik kararların bir yansıması da başta Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) olmak üzere kamusal kurumların dış borçlanma strtejisi ile ilgili olmuştur. BU yenilikle ülkemizin artan kredibilitesine bağlı olarak kamusal kurumların dış finansman ihtiyaçlarını karşılamada devlet garantisi olmadan dış borçlanmaya gidebilmesinin sınırları genişletilmiştir. Böylece başta KİT'ler olmak üzere kamusal kurum ve kuruluşların bireysel tabanda dış finansmanın yeni enstrümanlarını kullanabilmeleri teşvik edilmek istenilmiştir. Tahvil ihracı finansmanları da bunlardan biri olmuştur (Öniş ve Özmucur, 1991, s.50).

Ankara Büyüyşehir Belediyesinin altyapı yatırımlarının finansmanı için tahvil ihraçları işte bu kapsamda başlamış ve şartlar uygun olduğunda devam edilmiştir. Ancak 1990 ve 1991 yıllarında gelişen çeşitli dışsal gelişmeler (körfez krizinin neden olduğu ilave Türkiye riski gibi) ülkemizin tahvil ihraçlarında daralmaları zorunlu kılmıştır.

1992 yılı ile birlikte ülkemizin tahvil ihraçları tekrar yoğunlaşma göstermeye başlamıştır. Üstelik, artan özgüven ile Rating firmalarına başvuran ülkemizin Standard and Poor's'dan "BBB", Moody's'den "Baa3"şeklindeki yatırım sevyiyesindeki notlar alması ülkemizin Euro piyasalarının yanısıra Samuray ve Yankee tahvil piyasalarına fazla güçlük çekmeden girebilmesini sağlamıştır. Nitekim artan kredibiliteye parelel hızla artan ihraçlar sayesinde 1992 yılı toplam dış borçlanmamız içerisinde tahvil ihraçlarının payı %48'e ulaşmıştır. 1993 yılı için bu oran daha da yükselmeye göstermiştir (Erden, 1993, s.36).

Böylece hızla artan ihraçlar nedeni ile Şubat 1985-Mayıs 1993 arası tahvil ihracı ile elde edilen finansmanların itfa edilenler hariç tutarı 10.815 milyar dolara ulaşmıştır (Akyüz, 1993, s.87). Belirtilen dönemde yapılan ihraçların detaylı tam listesi çalışmamıza ek olarak sunduğumuz tablodan izlenebilir.

Görüleceği üzere ülkemiz, artan kredibilitesine parelel olarak gerek Euro piyasalarda, gerekse yabancı tahvil piyasalarında ihraç ettiği menkul kıymetlere yatırımcı tabanı bulmakta zorluk çekmemiş ve başarılı ihraçlar gerçekleştirerek yeni bir dış finansman enstrümanını kullanabilmiştir.

Ancak özellikle son yıllarda artan tahvil ihraçlarına parelel olarak ülkemiz kredibilitesinin sürdürülmesinde önemli aksamalar gerçekleşmiştir.

Uygulanan hatalı ekonomik politikalar kamu kesimi finansman gereğinin hızla artmasına neden olurken, iç ve dış borçluluk göstergelerinin de hızla bozulmasına yol açmıştır. Bunun yanısıra izlenen hatalı kur ve faiz politikaları cari işlemler dengesi açıklarının ve böylece dış ödemeler dengesi açıklarının tahammül edilebilir sınırların da üzerine taşmasına neden olmuştur. Diğer yandan sosyal güvenlik sisteminin içine

düştüğü ekonomik bunalım, mahalli idarelerin hızla artan açıkları, yeterli yasal taban ve programdan yoksun özelleştirme politikasının bir türlü gereği gibi yürümemesi, üstelik siyasal istikrarın bozulmasına yönelik göstergelerin artması ülkemiz kredibilitesini hızla olumsuz yönde etkilemeye başlamıştır.

Özellikle kamu kesimi finansman gereğinin ve dış ödemeler bilançosu açığının çok önemli iki gösterge olarak bir süredir son derece olumsuz birer tablo izlemeleri dikkate değer olmuştur.

Nitekim ülkemizin kredi notunu tesbit eden çeşitli firmalar gerekli tedbirlerin alınmadığı tardirde ülkemizin rating notunun düşürülmek zorunda kalınacağını çeşitli defalar ifade etmek gereğini duymuşlardır. Bir süre sonra ise belirli ölçülerde kredi notumuzun düşürüldüğünü ilan etmişlerdir.

Ekonomide bu gelişmelere karşın özellikle kur ve faiz politikalarındaki hatalı tutumda ısrar, 1994 Ocak ayındaki finansal krizin temel sebebi olmuştur. Ancak, krizin hızla derinleştiği ve bir istikrar paketinin kaçınılmaz olduğu bir ekonomik ortamda gerekli ekonomik tedbirler paketinin geciktirilmesi ülkemizin kredibilitesinin çok daha fazlasıyla düşürülmesine yol açmıştır. Nitekim standard and Poor's ülkemizin kredi notunu en son "B+" olarak açıklamıştır.

Bu şartlar altında kredibilitesini kaybetmiş bir ülkenin UFP'den uygun mali şartlara sahip finansman sağlamasının sürdürülebilirliği beklenemez. Gerçekten düşen rating notlarımıza parelel olarak yakın zamanlarda ihraç edilen tahvillerin mali koşullarının öncekilere kıyasla uygunluğunun azalması dikkate değerdir. Bunun bir adım ilerisinde ise UFP'den hızla ve tamamen dışlanmak tehlikesi her zaman beklenebilir. Özellikle Uluslararası Para Fonu (IMF)'in tutumu uluslararası piyasalardaki gücü ve etkinliği nedeniyle bu süreçte belirleyici rol oynayacaktır.

Bu açıdan, uygulamaya konulan ekonomik istikrar paketinin IMF'ce uygun ve yeterli görülüp bir Stand-By (destekleme) anlaşmasının imzalanması büyük önem arzetmektedir. Sonuçları zamanla ortaya çıkacak olan istikrar paketinin başarılı olması ülkemizin UFP'lara belirli bir süreç sonrasında tekrar dönebilmesinin temel şartı olacaktır. Bunun için, istikrar paketinin eksikliklerinin tamamlanarak tam bir titizlikle uygulanmasının sürekliliği gerekmektedir. Çünkü ciddi bir istikrar paketinin başarısını etkileyen en önemli faktörlerden birisi güven, yani geniş halk kesimlerinin desteği iken diğeri siyasal istikrardır.

8. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

GOÜ'lerin kaynak yetersizliklerinin neden olduğu finansman sorunlarını aşamada bir alternatif olarak görülen tahvil ihraçları yolu ile finansman, 1980'li yıllarda çoğu GOÜ'lerin kredibilitelerini hızla kaybetmeleri sonucu son derece sınırlı bir kaynak haline gelmiştir. Uluslararası finansal piyasaların kredibilitelerini hızla yitiren GOÜ'leri dışlaması şeklinde ifade edilebilecek durum, zaten uluslararası finansal piyasalarda sınırlı bir paya sahip GOÜ'lerin yerini daha da daraltmıştır. Örneğin, 1985 yılında sanayileşmiş ülkelerdeki tahvil ihraç edenlerin uluslararası sermaye piyasalarındaki payı %82, uluslararası organizasyonların payı %11 ve GOÜ'lerin payı %6 iken 1989'da tüm uluslararası tahvil ihraçları içinde GOÜ'lerin payı sadece %2 olmuştur (Fedder ve Mukherjee. 1992, s. 71).

Diğer yandan 1980'li yılların sonları ve 1990'lı yıllarda birçok GOÜ'nin piyasalara girebilmede gösterdiği yüksek performansa rağmen GOÜ'nin payı "konjonktürel, getiri farklılıkları nedeni ile geçici olabilecek, ya da limitlerin dolmak üzere olduğu şeklindeki tereddütlü açıklamalar altında" ancak sınırlı ölçüde artabilmiş ve 1989 yılında uluslararası finansal piyasalarda yapılan tüm finansmanlar içinde GOÜ'lerin payı %4.7 iken, 1992 yılı itibari ile bu oran %7.7'e ulaşmıştır (Akyüz, 1993, s.13).

Ülke örneklerinden farkedileceği üzere uluslararası sermaye piyasalarından menkul kıymet ihracı ile finansman ancak gerekli ekonomik gelişmeyi ve ekonomik reform sürecini önemli ölçüde tamamlayabilmiş sınırlı sayıdaki orta gelirli GOÜ'lerde yoğunlaşmıştır. Özellikle çok borçlu GOÜ'lerin borçluluk göstergelerinin 1982 öncesine dönmeye başlaması ve dış borç kirzinin genel olarak aşılması ile bu ülkelerin uluslararası finansal piyasalara çıkmaya başlamalarının eşanlı gitmesi bu açıdan dikkat çekmektedir (World Bank, 1993, s.7).

Uluslararası finansal piyasalara girebilmede var olan zorlukların yanısıra bu piyasalarda varlığını koruyabilmek bir diğer önemli noktadır. Piyasalarda varlığını koruyabilmenin ve uygun mali şartlara sahip finansman temin edilebilmesinin en önemli şartı ise; "köklü ekonomik dönüşümler, uzun ve sıkıntılarla dolu bir geçiş döneminden sonra güçlükle temin edilebilen kredibilitenin sürdürülebilir bir tabanda geliştirilmesidir."

Bu sürekliliği sağlamayan GOÜ'lerin bir süre sonra sahip oldukları rating notları düşmeye başlayacak ve sağladıkları finansmanın mali koşulları da giderek ağırlaşabilecektir. Bu sürecin bir adım ilerisi ise gerekli ekonomik tedbirleri almayan sözkonusu GOÜ'nin geçmişte temin ettiği kredilerin anapara ve faiz geri ödemelerinde önce zorlanmaya başlaması, ardından borç erteleme arayışlarına gitmesi olacaktır. Bu noktaya kadar gelen sözkonusu GOÜ'nin tedbir almadığı takdirde, önce sahip olduğu rating notu yatırım seviyesinden spekülatif seviyeye çekilecek yine tedbir almadığı takdirde giderek artan bir hızla uluslararası finansal piyasalardan dışlanacaktır. Uluslararası finansal piyasaların GOÜ'lere yönelik zorlu yapıları, sahip olduğu iç dinamikler sayesinde bu süreci hızlandırıcı etkilere de neden olabilecektir.

Bir gelişmekte olan ülke olarak Türkiye'nin UFP'daki performansı 1980'li yıllara kadar son derece sınırlı kalmış ve etkinlikten de uzak olmuştur. Uygun mali ve ekonomik şartlardan uzak dış finansman kulanımının da etkisiyle çoğu GOÜ'lerden daha önce dış finansman krizine giren ülkemiz 1980'li yıllara yeni bir ekonomik model ve felsefe ile girmiştir.

Uygulanan yeni ekonomik politikaların zamanla ortaya çıkan başarılı sonuçları öncelikle dış ödemeler dengesini olumlu yönde etkilemiştir. Bu gelişmeler GOÜ'lerin çoğunun dış finansmanda krize girdiği bir dönemde ülkemizin kredibilitesinin hızla artmasıyla sonuçlanmıştır. Böylece artan kredibiliteye parelel olarak çoğu GOÜ'lere özel sermaye hareketlerinin çöktüğü bir dönemde ülkemiz uluslararası ticari bankalardan finansman temin etmeye başlayabilmiştir.

İlerleyen yıllarla birlikte ülkemizin kredibilitesinin artması Türkiye'nin yapılan tavsiyeler doğrultusunda UFP'lara kolayca girebilmesinde temel faktör olmuştur. Nitekim daha sonraları alınan rating notlarının da olumlu etkilemesiyle özellikle son

yıllarda olmak üzere çeşitli finansal piyasalarda yapılan tahvil ihraçları sonucunda ülkemizin toplam dış finansmanları içerisinde UFP'ların yeri hızla artmıştır.

Ancak, bu gelişmelerin devam edebilmesi ülkemiz kredibilitesinin sürdürülebilir bir tabanda geliştirilmesini gerekli kılarken, ülkemiz uzunca bir süredir bu gerçeği ihmal etmiş ve ülkemiz ekonomisinin uzun dönemli geleceği yeterince düşünülmeyerek popülist politikalarının uygulanması son yıllarda tercih edilmiştir.

Uygulamaya geçirilen hatalı ekonomik politikalar belirli süreler sonrasında kendisini temel makroekonomik dengelerde bozulmalar şeklinde göstermeye başlamıştır. Hızla artan kamu kesimi finansman ihtiyacı ve iç ve dış borçlanma ihtiyacındaki aşırı artışlar, hızla artan cari işlemler dengesi açığının önlenemeyen yükselişi ve kısa vadeli sermaye hareketlerindeki artan dengesizlikler, belirli bir süre sonra ülkemizin kredi değerliliğini tesbit eden Moody's, Standard and Poor's ve JTR isimli rating firmalarını ülkemize verdikleri kredi notlarını düşürmeye sevketmiştir. Üsteilk ocak ayının sonlarıyla birlikte finansal piyasalarda başlayan krize rağmen , mahalli idareler seçimlerinin yaklaşması sebebiyle artık kaçınılmaz bir hale gelen ekonomik istikrar paketinin geciktirilmesi kredi notumuzun beklenenden de fazla düşürülmesine neden olmuştur. Nitekim Standard and Poor's isimli rating firması son olarak kredi notumuzu B+'ya indirdiğini ilan etmiştir.

Ülkemizin uluslararası sermaye piyasalarından hızlı bir şekilde dışlanması ve geleneksel dış finansmanlarla dış açıklarını kapatmak zorunda kalabileceği bir süreç olarak da algılayabileceğimiz bu durum karşısında açılan 5 nisan ekonomik istikrar kararlarının önemi açıktır. Tüm eksikliklerine ve gecikmesine rağmen böyle bir paketin çok daha fazla geciktirilmeden uygulamaya geçirilmesi, ülkemizin ekonomik performansının ve kredibilitesinin tekrar iyileşebilmesi için büyük önem taşımaktadır.

Kamu sektörünün olduğu kadar çok daha dinamik bir yapıya sahip olduğu iddia edilen özel sektörün dış finansman olanaklarını da sınırlayan bu ekonomik durumdan çıkabilmek uygulamaya geçirilen paketin başarısına bağlıdır. Ekonomik istikrar paketinin gerekli sonuçları yeterince sağlayıp sağlayamıyacağı ise zaman içinde görülebilecektir. Olumlu, sonuçlar alındığı takdirde ülkemizin sahip olduğu kredi notları belirli bir zaman dilimi içerisinde tekrar artmaya başlayabilecek ve ülkemiz uluslararası sermaye piyasalarına tekrar güçlü .bir şekilde dönebilecektir.

EK 1: 20.05. 1985-25. 05. 1993 TARİHLERİ ARASINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN TAHVİL İHRAÇLARI

KURULUŞ	TARİH	BANKA	DÖVİZ	TUTAR (MİLYON)	VADE (YIL)	FAİZ (%)
TSKB	20.05.65	NİKKO	YEN	7.000	7	7.8(%7
TURİZM	16.10.85	NİTSUI	YEN	7.500	7	7.3(%)
DESİYAB	24.12.85	NOMURA	YEN	7.500	7	7.7(%)
DYB	27.02.86	INDUST BJAB	YEN	8.500	7	7.5(%)
DYB	07.06.86	NOMURA	YEN	10.000	7	6.9
TSKB	16.02.87	NİKKO	YEN	9.500	7	6.7
TOMB	26.02.87	COMMERZBANK	DM	125	5	7.0(%)
DESİYAB	25.06.87	YAMAICHI	YEN	10.000	7	7.5
TOMB	22.09.87	COMBERZBANK	DM	200	5	7.0(%)
T.EXİM	27.01.88	DRESDNER	DM	200	6	6.75
TURİZM BAN.	22.02.88	NİKKO	YEN	10.000	7	6.4
TOMB	10.03.88	COMMERZBANK	DM	300	7	6.75
HAZİNE	06.03.88	COMMERZBANK	DM	300	7	6.5
T.EXİM BANK	01.06.88	MİTSUI-YAMAİC	YEN	10.000	8	6.3
HAZİNE	01. 11.88	DRESONER	DM	300	7	6.5
TKB	22.11.88	YAMAICHI	YEN	10.000	8	6.3
HAZİNE	22.12.88	BANKWERS TR.	USD	150	10	11.25
HAZİNE	27.04.88	JP MORGAN	USD	200	10	11.5
TKB	06.06.89	DAİWA	YEN	10.000	10	6.1
HAZİNE	07.06.89	NOMURA	USD	280	10	5.5
HAZİNE	20.06.89	COMMERZBANK	DM	400	7	7.75
HAZİNE	11.09.89	CP MORGAN	USD	200	10	10.5
HAZİNE	15.11.89	BUMİTOMO	USD	250	6	10.5
TKB	19.12.89	DAİWA	USD	100	6	9.75
HAZİNE	15.03.90	MİTSUI	USD	200	7	10.75
HAZİNE	17.04.90	COMMERZBANK	DM	250	7	10.0
TSKB	26.06.90	NİKKO-MİTSUI	YEN	10.000	8	7.5
HAZİNE	10.08.90	DAİWA	USD	150	5	10.375
ANK.B.S.BEL.	09.10.90	DGBANK	DM	150	5	10.25
HAZİNE	23.05.91	COMMERZBANK	DM	350	5	10.5
ANK.B.S.BEL.	05.06.91	NOMURA MİTSUI	YEN	8.500	5	8.4
HAZİNE	14.10.91	COMMERZBANK	DM	500	5	10.75
ANK.B.S.BEL.	18.10.91	NOMURA SOUR.	YEN	5.000	1.9	LİMOR + 1.05
TKB	22.01.92	MİTBUİ	YEN	10.000	6	7.7
ANK.B.S.BEL.	17.03.92	NOMURA	YEN	4.600	5	7.6
HAZİNE	18.03.92	BANKERS TR.	USD	200	5	8.5
HAZİNE	14.04.92	BANKERS TR.	USD	50	5	8.5
HAZİNE	07.05.92	BANSUE PARS.	ECU	150	3	11.5
HAZİNE	09.06.92	NOMURA	YEN	50.000	5	7.5
HAZİNE	18.06. 92	JP MOR.-BALOM.	USD	250	7	9.0
HAZİNE	21.07.92	COMMERZBANK	DM	400	7	10.25
HAZİNE	31.06.92	MORGAN STANLEY	USD	200	5	8.125
HAZİNE	04.09.92	YAMAICHI	YEN	50.000	7	6.8
ANK.B.S.BEL.	15.10.92	NOMURA	YEN	50.000	5	6.8
TKB	16.11.92	NİKKO EUR.PLO.	YEN	15.000	5	6.4
HAZİNE	02.12.92	YAMAICHI	YEN	35.000	4	5.7
HAZİNE	02.12.92	YAMAICHI	YEN	35.000	6	6.5
HAZİNE	15.02.93	DG BANK	DM	400	7	9.5
HAZİNE	17.02.93	NOMURA	YEN	100.000	7	6.3 (xx)
HAZİNE	24.05.93	DAİWA	YEN	25.000	5	6.0 (xxx)
HAZİNE	24.05.93	DAİWA	YEN	35.000	10	7.0

KAYNAK : HDTM

(x) VADESİNDE ÖDENDİ

(xx) SÖZKONUSU TAHVİL İHRACININ 25 MİLYAR YEN'LİK KISMI USD'E TAKAS EDİLMİŞTİR.

(xxx) SÖZKONUSU TAHVİL İHRACI USD'E TAKAS EDİLMİŞTİR.

KAYNAKÇA

AHMED, Masood-Gooptu, Sudarshan (1993), "Portfolio İnvestment Flows To Developing Countries", *Finance And Development,* March.

AKTAN, Okan (1993), "Uluslararası Finansman: Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Geçmişi ve Geleceği" *İktisat İşletme ve Finans Dergisi* Sayı: 87, Haziran.

AKYÜZ, Abdullah (1993), "Uluslararası Finansal Piyasalar ve Türkiye", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, sayı:87, Haziran.

ARTAM, Evren (1981): "Uluslararası Para ve Sermaye Piyasalarından Kaynak Bulma Sorunu", 2. *Türkiye İktisat Kongresi Tebliğleri*, Cilt 2, DPT Yayın No: 1783, Ankara.

CLAESSENS, Stijn (1993): "Alternative Forms Of External Finance: A Survey", *The World Bank Research Observer*, January.

ERDEN, Arif (1993), "Türkiye'nin Uluslararası Sermaye Piyasalarındaki Performansı", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Haziran.

FEDDER, Marcus - Mukherjee, Mohua (1992), "The Reemergence of Developing Countries in The İnternational Bond Markets", *World Bank Technical Paper, Number:* 163, World Bank.

GOODELL, Tim (1993): The Secondary Market For Turkish Debt", "Uluslararası Finansman: Teknikler ve Araçlar" içinde, *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Mezunlar Derneği Yayını*, Ankara.

HARVEY, D. Shapiro (1990, "Country credit: Bottoming out?", *Institutional Investor*, September.

KARAGÖZ, M. Aydın (1990/1.), "Kredi Değerliliğinin Tesbiti (Rating)", *Hazine ve Dış Tic. Müsteşarlığı Dergisi.*

KUCYZYNISKI, P. Pablo (1993), "İnternational Capital Flows To Latin America: What is The Promise?", Annual Conferance On Development Economics 1992, *World Bank*, Washington.

NEFTÇİ, Salih: "Dış Borçlanma - Duvar", *Hürriyet*, 7.11.1993 ve 18.10.1993

OKTAR, Suat (1993), "Dış Borçların Menkulleşmesi", *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, Sayı: 12, Aralık.

ÖNİŞ Ziya - Özmucur Süleyman (1991), "Capital Flows and the External Financing of Turkey's imports", *OECD Technical Papers* No:36, Paris.

REILLY, Frank K.(1986), *Investment*, CBS Collage Publishing, 2. Edition, Newyork USA.

VOLJ, Marko - Draaisma, Joost (1993), "Privatization And Economic Stabilization in Mexico", *Colombia Journal Of World Business*, Spring.

World Debt Tables 1992-1993: Vol.1, *World Bank* 1993.

İL ÖZEL İDARELERİ VE İL ÖZEL İDARESİ GELİRLERİNİN GELİŞİMİ

İsmail GÜNEŞ*

Yerel Yönetimlerin, ülkelerin yönetim yapıları içerisindeki önemi hızla artmaktadır. Türk yerel yönetim geleneğinin en eski kurumu olan il özel idareleri, Yerel Yönetim Sistemi içerisinde varlığı en çok tartışılan kurum durumundadır. İl özel idarelerinin görevlerini yerine getirebilmesi için gerekli olan kaynaklarının cumhuriyet tarihi boyunca gösterdiği gelişim incelenecektir. Bu inceleme sonucu il özel idarelerinin üstlendiği işlevleri ne derece yerine getirebildiği tartışılacaktır.

1. GİRİŞ

T.C. Anayasası'na göre "yerel yönetimler, il, belediye veya köy halkının ortak yerel gereksinimlerini karşılamak üzere kuruluş esasları yasayla belirtilen ve karar organları, gene yasada gösterilen, seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan kamu tüzel kişilikleridir."

Buna göre yerel yönetim kuruluşları Belediyeler, il özel idareleri ve köylerden oluşmaktadır.

İl özel idareleri (İ.Ö.İ), yerel yönetim kuruluşları içerisinde en fazla tartışılan kuruluşlardır. Bu çalışmanın amacı, İ.Ö.İ.'ne yapılan eleştirilerin ortaya çıkış gerekçelerini tarihsel süreç içerisinde sunmaktır. Bu amaçla İ.Ö.İ.'nin kurluşundan bu yana tarihsel gelişimi, İ.Ö.İ'nin gelirleri ve bu gelirlerdeki gelişmeler incelenecektir.

2. İL ÖZEL İDARELERİ

1982 anayasasının 126. maddesi "Türkiye merkezi idare ve kamu hizmetlerinin gereklerine göre, illere; iller de diğer kademeli bölümlere ayrılır" hükmünü getirmektedir.

Merkezi hükümetin taşrada örgütlenmesinin temelinde iller yer almaktadır. İ.Ö.İ görevleri bakımından merkezi yönetim ile belediye ve köyler arasında "ara düzey" niteliğe sahip idari birimlerdir (Eryılmaz, 1989, s.95).

Anayasamızın 127. maddesine göre il yerel yönetimi (İ.Ö.İ.) il halkının yerel nitelikteki ortak ihtiyaçlarını karşılamak üzere, kuruluş esasları yasa ile belirtilen ve karar organları yine yasada gösterilen, seçmenlerce seçilerek oluşturulan kamu tüzel kişileridir (Özer, 1989, s.73).

Başlangıçta merkezi yönetimin idari yetersizlikleri ve mali güçlükleri nedeniyle İ.Ö.İ'ne çok geniş görevler verilmiştir. Ancak ilerleyen yıllarda görev alanları ve

*Arş.Gör.Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı - ADANA

yetkilerin kullanımı konusunda bazı sorunlar ile karşılaşılmıştır. Bürokratik mekanizmanın büyümesi ve mevcut kuruluşlara eklenen yeni idari birimler, İ.Ö.İ.'nin görevli bulunduğu alanlara yasal ve fiili olarak müdahalede bulunulması sonucunu doğurmuştur.

Diğer taraftan Türkiye'nin yaşamakta olduğu şehirleşme sürecinde toplam nüfusun yarısından fazlasının şehirlerde yaşaması sonucunda kent hayatını ve hizmetlerini düzenleyen belediyeler ön plana çıkmış ve İ.Ö.İ. ikinci planda kalmıştır (Atalay, Erdumlu, Karaman, 1989, s.53).

İ.Ö.İ.'nin kuruluşundan bu yana geçen tarihsel süreç içerisinde yaşanan bazı olumsuz değişimler, beraberinde İ.Ö.İ.'nin yoğun bir şekilde tartışılmasını getirmiştir. İ.Ö.İ.'nin işlevlerini kabbettikleri, bu nedenle de kaldırılmalarının gerektiği yönündeki yorumlar geniş bir çevrede kabul görmektedir. Ancak gözardı edilmemesi gereken bir konu da kurum varlığını sürdürüyor olması nedeniyle mevcut sistem içerisinde birtakım işlevlerinin olmasının gerekliliğidir.

İ.Ö.İ. ile ilgili tartışmalara girmeden önce bu idarelerin görev ve işlevlerinin ortaya konulması gerekmektedir. Ayrıca bu işlevleri yerine getirebilme gücü; yasal yetki, gelirlerinin yeterliliği, gibi bir idarenin başarısını etkileyebilecek temel faktörlerin incelenmesi ile belirlenebilir. Ancak böyle bir inceleme sonucunda, İ.Ö.İ hakkında bazı çıkarımlar yapmak mümkün olabilir.

Bu yöntem çerçevesinde incelemeler yapılarak İ.Ö.İ. ile ilgili tesbitlere ulaşılmaya çalışılacaktır.

3. İL ÖZEL İDARELERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

İ.Ö.İ kuruluş yasası bakımından en uzun ömürlü olan yerel yönetim birimi özelliğini taşımaktadır. Belediyeler ve köyler ile ilgili yasal düzenlemeler cumhuriyet döneminde yapılırken , yürürlükte olan İ.Ö.İ. yasası 1913 tarihinde uygulamaya girmiştir (Eryılmaz, 1989, s.91; Keleş, 1992, s. 107). Ancak İ.Ö.İ oluşum sürecini daha eskilere dayandırmak mümkündür. Tanzimata doğru; Osmanlı devleti sarsılan ve yıpranan kamu düzenini, iç ve dış baskılar nedeniyle yeniden kurmak istemiş ve bu nedenle de bazı düzenlemeler yapmıştır. Merkezi otorite; iç ve dış çevrelerin desteğini almak amacıyla azınlıklara yönelerek ülke yönetiminde onlardan yararlanma yolunu seçmiş, müslüman ve müslüman olmayan toplulukların yasalar önünde eşitliğinin tanınması 1839 Gülhane Hatt-ı Hümâyünü ile gerçekleşirken, bu gelişmenin aynı zamanda Osmanlı devleti için siyasi, idari ve sosyal içerikli bir değişme sürecininde resmen ve fiili olarak başlangıcını oluşturmuştur. Merkezi ve yerel düzeyde oluşturulan eyalet ve sancak gibi meclislerde, azınlıkların da eşit temsil hakkını elde etmeleri bu döneme rastlamaktadır (Eryılmaz, 1989, s.92). Bugünkü anlamda İ.Ö.İ yasal dayanağını 1864 tarihli "Teşkili Vilayet Nizamnamesi" oluşturmuştur. Fransızların departman düzeni örnek alınarak başlatılan bu düzenlemenin en önemli yönü eyalet sistemi yerine vilayet sistemini getirmesidir (Nadaroğlu, 1994, s.175). 1876'da anayasa gereği "Teşkili Vilayet Kanunu"tasarısı hazırlanmasına karşın II. Abdülhamit'in millet meclisi dağıtması sonucu bu yasa çıkarılamamıştır. (Atalay, Erdumlu, Karman, 1989, s.54). Tanzimatçı bürokrat kadrolar, taşra yönetiminde yaptıkları reformla yerel yönetimi kurumsallaştırırken, yerel

demokrasiyi geliştirme niyetinde değillerdi. Daha çok vergilerin düzenli toplanması, hizmetlerin iyi görülmesi, asayişin ve ekonomik gücün gelişip yerleşmesi niyetindeydiler. Teknolojik araçları kıt ve yapısı modern olmayan yönetimin bu amaçla tek başına ulaşamayacağını anladıkları içindir ki yerel nüfuz gruplarının yardımına başvurmayı, onlar aracılığı ile halkı yönlendirmeyi tercih ettiler. Bu sistemi resmileştirmekle de yerel yönetimin temelini atmış oldular (Molvalı, 1989, s.172). İl sistemi gerek Osmanlı'da gerekse sistemin ithal edildiği Fransa'da merkeziyetçiliği sağlamlaştırmak için ortaya atılmıştır (Hamamcı, 1989, s.140).

1913 yılında savaştan sonra "İdare-i Umumiye-i Vilayet-i Kanunu Murakkatı" çıkarıldı. Osmanlı hukuk yapısına göre bunu kanun hükmünde kararname olarak kabul etmek gerekir. Ancak Meclis-i Mebusan'ın toplanamaması nedeniyle bu kanun hep muvakkat namıyla gündemde kaldı ve günümüze değin devam etti (Hamamcı, 1989, s.141).

Bu kanunun birinci bölümü oluşturan 1-74. maddeler 1426 sayılı "Vilayet İdaresi" kanunu ile kaldırıldı. 1949'da çıkarılan 5442 sayılı il idaresi kanunu bunun yerini aldı (Nadaroğlu, 1994, s.180). İ.Ö.İ ile ilgili son ve önemli değişiklik 16.5.1987 tarihinde TBMM'de kabul edilen 3360 sayılı yasadır. Bu yasanın gerekçesinde; ayrı zamanlarda ayrı yasalarda yapılan ekler ve değişiklikler bir sistem ve ilke çerçevesinde düzenlenmediğinden, özel idarelerin statülerinde, görev ve yetkilerinde karışıklık meydana gelmiştir belirlemesi yapılmıştır.

Doğru teşhise rağmen aksaklıklar 1987 de yapılan düzenlemelerle de giderilememiştir. Yasa İ.Ö.İ amaç ve görevlerini açık bir şekilde belirlememiştir. Görevleri genel bir şekilde sayarak görevlerin kapsam ve sınırını Bakanlar kuruluna bırakmıştır. Yasanın bazı maddeleri gerek dil açısından gerekse sistem olarak aynı şekliyle kabul edilmiştir. En önemli şekilsel değişiklik ise yasanın adının "İl Özel İdaresi Kanunu" olarak değiştirilmesidir (Tortop, 1987, s.15).

Günümüzde de İ.Ö.İ ile ilgili, günün koşullarına uygun ve gereksinimlere yanıt verebilecek, anlaşılır bir yasaya olan gereksinim sürmektedir.

4. İL ÖZEL İDARELERİNİN GELİRLERİ

İ.Ö.İ.'ne pek çok alanda görevler verilmesine karşın bu yönetimler mali açıdan güçlendirilememiştir. Bunun en önemli nedeni de, İ.Ö.İ.'nin görev alanına giren pek çok görevinin merkezi idarenin değişik kuruluşlarınca yerine getirilmesidir. İ.Ö.İ.'nin görev alanlarının yeniden belirlenerek, bu görevler ile orantılı gelirlere kavuşmayı bu idarelerin daha etkin çalışmasına yardımcı olabilir.

İ. Ö.İ.'nin gelirleri başlıca 4 ana başlık altında toplanabilir. Bunlar;

i. Genel bütçe vergi gelirlerinden alınan paylar,

i.i. İ.Ö.İ.'nin özgelir kaynakları,

iii. Emlak vergilerinden İ.Ö.İ. payları,

vi. Borçlanmalar ve Devlet yardımlarıdır.

4.1. Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Alınan Paylar

2380 Sayılı belediyelere ve İ.Ö.İ.'ne Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden pay verilmesi hakkındaki yasa ve bu yasayı değiştiren 3004 ve 3239 sayılı yasalar gereği, Genel Bütçe Vergi gelirleri tahsilatının %1.70'i İ.Ö.İ.'ne verilmektedir. Bunun %0.30'luk kısmı mahalli idareler fonunda toplanmaktadır. Geriye kalan, %1.40'lık bölümünün %80'i son nüfus sayımı sonuçlarına göre İ.Ö.İ.'ne dağıtılırken, %20'si ise İ.Ö.İ.'nin yatırımlarında kullanılmak üzere içişleri Bakanlığı emrindeki "Özel İdare Fonu"nda toplanmaktadır.

İ.Ö.İ Fonunda toplanan paralardan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Teşvik Fonu'na, hazineye ve Afetler Fonuna da pay ayrılmaktadır (Atalay, Erdumlu,Karaman, 1989, s.56).

Tablo-1'de bu oranların 1985-1992 yılları arasındaki değişimi görülmektedir.

Tablo-1: İ.Ö.İ'ne Ayrılan Paylar ve Fonlar

	*ORAN	1985	1986-1992
1. Özel İdare Hissesi	%1.40	%0.80	%0.80
2. Özel İdare Fonu		%0.20	%0.20
3. Mahalli idare Fonu	%0.30	%0.15	%0.20
TOPLAM	%1.70	%1.15	%1.20

Kaynak: Kaya Poyraz, "İller Bankasının Kuruluş Görevleri ve Mahalli İdarelerle İlişkileri", Haziran 1992, s.10

* 2380 sayılı kanunda 3239 sayılı kanun 130-131. maddeleri gereğince yapılan değişiklikle Bütçe Gelirlerinden aktarılacak miktarın oranı.

Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden İ.Ö.İ.'ne ayrılan payların 1970-1992 arasındaki gelişimi Tablo-2'de gösterilmiştir. Tabloda görüldüğü gibi 1970-1979 dönemindeki 10 yıllık süreç içerisinde yerel yönetimlere vergi tahsilatından verilen payların, belediyeler ve İ.Ö.İ. arasında paylaşımında, İ.Ö.İ.'nin payı ortalama %17.54 olarak gerçekleşirken , 1980-1984 döneminde ortalama olarak %14.26, 1985-1992 döneminde ise önemli ölçüde düşerek ortalama %9.33 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo-2: Vergi Gelirleri Tahsilatı üzerinden İ.Ö.İ'nin aldıkları Paylar (Milyon TL.)

Yıllar	Özel İd. Payı	Toplam Yerel Yönetim Payı	GBVG Payı. Toplam Yerel Yönetim Payı	Yerel Yön. İçinde İ.Ö.İ Payı
1970	454	1.657	7	27.40%
1971	520	2.043	7	25.45%
1972	431	2.052	5	21.00%
1973	442	2.434	5	18.16%
1974	291	3.067	5	16.01%
1975	602	4.161	4	14.47%
1976	607	5.110	4	11.88%
1977	1.399	8.204	5	17.05%
1978	1.592	11.271	5	14.12%
1979	1.633	16.474	4	9.91%
1980	3.188	33.303	4	9.57%
1981	12.661	75.970	6	16.67%
1982	13.881	83.289	6	16.67%
1983	20.580	123.478	6	16.67%
1984	28.062	240.901	10	11.65%
1985	48.550	517.357	14	9.38%
1986	70.436	772.721	13	9.12%
1987	107.003	1.165.726	13	9.18%
1988	175.040	1.923.550	14	9.10%
1989	333.499	3.368.679	13	9.90%
1990	560.100	5.885.923	13	9.52%
1991	1.017.598	11.023.376	14	9.23%
1992 (*)	1.806.046	19.565.000	14	9.23%

Kaynak: MGB, Gelirler Genel Müd. Vergi istatistikleri Yıllığı, 1982-1991 Haziran, 1992 Ankara s.14

* 139750 milyar liralık tahsilat tahmini üzerinden 1991 yılı vergi gelirleri içindeki payı olan %14 oranına göre dağılımı yapılmıştır.

4.2. İl Özel İdarelerinin Öz Gelir Kaynakları

İ.Ö.İ'nin özgelirleri şunlardır; taş, kum, tuğla, kireç, mermer gibi ocakların işletilmesinden alınan resim ve harçlar. Bunların İ.Ö.İ. gelirleri içerisindeki payı %1.5 dolayındadır (Keleş, 1992 s.118). Çeltik ekimi yapanlardan alınan para ve cezalar il ve ilçelerde çeltik ekimi ve sulanmasını kotrol amacıyla kurulan komisyonlar ekim için izin vermektedir. Bu amaçla elde edilen gelirin İ.Ö.İ. gelirleri içerisindeki payı önemsiz olup, yüzde 1'lerin altındadır. Aynı şekilde iskele, kayık ve sallardan alınan geçiş ücretlerinde önemli olmayan paylara sahiptir. İskele harçları coğrafi konumlarından dolayı bazı özel idarelere özgü bir gelir kaynağıdır.

İ.Ö.İ'nin diğer öz gelir kaynakları ise; orman ürünleri ve mamüllerinin satışından %3 dolayında ayrılan paylar, taşınır ve taşınmaz malların kiraları ve satış bedellerinden elde edilen gelirler, İ.Ö.İ.'nin otel, motel, gazino, soğuk ve sıcak su kaynaklarının işletilmesi v.b. iktisadi faaliyetlerinden elde edilen gelirler, her türlü bağışlar 3194 sayılı imar yasasına göre toplanacak para cezaları, yapı ve yapı kullanma karşılığı alınan harçlar ve diğer ceza gelirleri, ulusal park statüsünde bulunmayan, doğal güzelliklari olan ya da tarihsel harabe niteliğinde olup kültür bakanlığınca ücretli girişe tabi tutulmayan yöreler için valilerin önerileri ve kültür bakanlığının onayı ile alınacak gezi ücretlidir.

4.3. Emlak Vergilerinden İ.Ö.İ. Payı:

3239 sayılı kanunla Emlak vergisinin ilgili belediye tarafından mükellefin beyanı üzerine yıllık olarak tarh ve tahakkuk ettireceği bir il veya ilçe sınırları içerisinde birden fazla belediye olması halinde belediye ve mücavir alan sınırları dışında emlak vergisini tarha yetkili olacak, belediyelerce tahsil edilen emlak vergisinin %15'nin İ.Ö.İ payı olarak ayrılıp, tahsil edildiği ayı takip eden ayın son günü akşamına kadar ilgili İ.Ö.İ.'ne ödenmesi hükmü getirilmiştir (Çakı, 1988 s. 443).

4.4. Yardımlar ve Borçlanmalar

4.4.1. Yardımlar

İ.Ö.İ.'nin öz gelir kaynaklarının yeterli artış gösterememesi, genel bütçe gelirleri içindeki İ.Ö.İ. düşen payda görülen olumsuz gelişmeler, bu yönetimlere devlet yardımlarını zorunlu kılmıştır (Keleş, 1992, s.120).

Devlet bütçesinden İ.Ö.İ'ne yapılan yardımların bir bölümü kullanım sahası belli olan ve merkezi yönetim adına yapılan harcama karşılığı olan yardımlardır. Bu yardımlar koşula bağlı yardımlar olarak adlandırılır. Buna örnek olarak, Milli Eğitim Bakanlığından köy okullarının inşaatı için Bayındırlık ve iskan Bakanlığınca kullanılmayan kısmın özel idarelere aktarılması ile yapılan yardımlar, Tarım ve Ormancılık Bakanlığından hayvan sergisi, sığır, suni tohumlama yerlerinin açılması gibi hizmetlerinin yerine getirilebilmesi için yapılan yardımlar, Devlet Su İşleri bütçesinden il ve köy içme suları Karayolları Genel Müdürlüğü bütçesinden il ve köy yolları yapımları için yapılan yardımlar gösterilebilir (Nadaroğlu, 1989, s.288).

İkinci tür yardımlar ise koşulsuz yardımlardır ve İ.Ö.İ.'nin gelir yetersizliğini giderme amacı güder. Bu tür yardımlar özel idarelerin, yasaların belirttiği görevleri için kullanılır ve bu yardımlarda kullanma yeri koşulu gösterilmez.

4.4.2. Borçlanmalar

İ.Ö.İ'nin İller Bankası Genel Müdürlüğü, Yapı Kredi ve Emlak Kredi bankalarından mahalli kamu hizmetleriyle ilgili tesis, yapı ve diğer işleri için kredi alabilir (Karataş, 1992, s.217).

Yürürlükte olan 1913 sayılı yasa gereğince il özel idereleri sağlık, bayındırlık, eğitim işleri için borçlanırken,

i. Tutarı İ.Ö.İ.'si olağan gelirlerinin 1/3'ünü geçmeyen borçlanmalar yapmak için il genel meclisinin kararı

ii. Tutarı il bütçesi olağan gelirlerini geçmeyen borçlanmalar için bakanlar kurulu kararı ve Cumhurbaşkanı onayı,

iii. Tutarı bundan daha fazla olan borçlanmalar için özel yasa çıkarılması gerekmektedir.

İller Bankası yönetmeliğine göre İ.Ö.İ. belediyeler ve köyler gibi ortak yönetimlere kredi verilebilir. Verilecek olan kredinin yasal paylarının yıllık tutarı 200 milyon TL'den az olanlara payların %10'u ile 20 yıl, 200-400 milyon arasında olanlara payların %10'u ile 15 yıl, 400 milyon 1 milyar arasında olanlara payların %10'u ve 10 yıl, 1 milyardan fazla olan krediler için ise paylarının % 10'u ve 5 yıl için kredi verilir (Keleş, 1992, s.120-121, Resmi Gazete 9 Mart 1980 no: 20456).

Tablo 3'de İller Bankası'nca İ.Ö.İ..'ne verilen orta ve uzun vadeli ihtisas kredilerinin gelişimini görülmektedir.

Tablo 3: İller Bankasınca İl Özel İdarelerine Açılan Faizli Orta-Uzun vadeli ihtisas kredilerinin yıllara göre gelişimi

Tarih	Bakiye	Yıl içinde ikraz olunan	Yıl içinde tahsil olunan	Alınan Faiz ve komisyon	Devreden bakiye
1985	156.320	-1.556	39.997	26.373	141.140
1986	141.140	952	63.401	19.028	97.719
1987	97.719		39.000	23.000	82.000
1988	82.000		59.000	16.000	39.000
1989	39.000		15.000	11.000	35.000
1990	35.000		15.000	11.000	31.000
1991	31.000		16.000	9.000	24.000
1992	24.000		24.000	5.000	5.000

Kaynak: İller Bankasının 1985-1992 yılları arasındaki Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

İller Bankası ortak idarelerine kamu hizmetleri ile ilgili olarak Devlet Planlama Teşkilatı tarafından programına alınan çeşitli proje ve tesisler için 5-25 yıl vadeli olan bu krediler İller Bankasının öz kaynaklarından karşılanmaktadır. 1993 yılına devreden faizli orta ve uzun vadeli kredilerin toplam tutarı 45.947 milyon TL.dir ve bunun % 11.1'i İ.Ö.İ.'ne verilen kredilerdir.

5. İL ÖZEL İDARE GELİRLERİNİN GELİŞİMİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

İ.Ö.İ.. gelirlerinin cumhuriyetin kuruluşundan bu yana gösterdiği gelişim dört alt dönemde incelenecektir. Bunlardan birincisi 1925-1935, ikincisi 1936-1964, üçüncü

1965-1970 ve dördüncüsü ise 1971-1991 dönemlerinden oluşmaktadır. İncelenen dönemin genişliği nedeniyle mutlak gelişmeler yerine oransal analiz yöntemi uygulanmıştır. Bu kapsamda İ.Ö.İ. gelirlerinin yapısal dağılımı ve İ.Ö.İ. gelirlerinin GSMH'ya oranları incelenecekti

1925-1935 döneminde İ.Ö.İ. gelirlerinin dörtte üçü, merkezi yönetim tarafından toplanan vergilere eklenen İ.Ö.İ payları veya bu gelirlerden doğrudan İ.Ö.İ.'ne ayrılan paylardan oluşmuştur. Tablo 4'den bu gelişim izlenebilir.

Tablo-4: İl Özel İdaresi gelirleri ve yüzde dağılımı 1925-1935

YIL	Yol Ver	Merkezi Pay	Maarif Vergisi	Resim Harç	Mülk Kurum	Çeşitli	TOPLAM
1925	35.27%	19.49%	33.71%	0.00%	0.00%	11.53%	100%
1926	37.49%	15.50%	38.02%	0.00%	0.00%	8.99%	100%
1927	36.70%	17.29%	38.31%	0.00%	0.00%	7.70%	100%
1928	32.22%	18.67%	40.77%	0.00%	0.00%	8.34%	100%
1929	33.05%	10.87%	41.82%	0.00%	0.00%	14.26%	100%
1930	31.40%	10.83%	40.38%	0.00%	0.00%	17.39%	100%
1931	34.07%	12.03%	38.36%	0.00%	0.00%	15.54%	100%
1933	25.42%	48.50%	0.00%	9.48%	2.69%	13.91%	100%
1934	26.61%	49.58%	0.00%	8.17%	1.87%	13.77%	100%
1935	28.03%	50.43%	0.00%	5.93%	1.81%	13.80%	100%

KAYNAK: Birgül Güler "İl Özel İdaresi Gelirleri 1925-1990" Ç.Y.Y. Cilt 3, Sayı 3, Mayıs 1994, s. 23-28'den yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

Bu dönemde İ.Ö.İ. gelirleri içerisinde, en önemli gelir kaynağı konumunda olan ve dönem ortalaması % 32.03 olarak gerçekleşen yol vergisi, asıl olarak merkezi yönetimin geliridir. "II.meşrutiyen döneminde parasal yükümlülüğe dayandırılmış ve buna eklenen il payı özel idarelere aktarılmıştır. 1925 yılında bedensel yükümlülük ilkesine dayandırılan bu vergi, istenenlerce para olarak da ödenmiştir. 1929 yılında toplanan yol vergisinin yarısı İ.Ö.İ.'ne diğer yarısı da merkezi yönetime aktarılmıştır" (Güler, 1994, s.16).

Bu dönemin ikinci önemli gelir kaynağı 1932 yılında merkezi paylar kalemi içerisine aktarılan ilköğretim (maarif) vergisidir. 1925 yılında ilköğretim giderlerinin tamamı halk tarafından karşılanmaktadır. 1927'de bu vergi kaldırılmış ve ortaya çıkan gider kaybı merkezi yönetimin bina, arazi, kazanç ve hayvan vergilerine ek olan koyularak karşılanmaya çalışılmıştır. İlköğretim vergisi 1925-1936 döneminde ortalama %27.14 oranında gerçekleşmiştir.

Üçüncü önemli gelir kalemi ise dönem içerisinde ortalama %25.32 oranında gerçekleşen merkezi yönetimin paylarıdır. Ortalama %12.52 oranında gerçekleşen çeşitli gelirler kapsamında ise ücret taş ocakları, işletme gelirleri ve taşınmaz gelir yer almaktadır.

Bu döneminde İ.Ö.İ. gelirlerinin genel değerlendirmesi yapılırsa; bu dönem "merkezi vergi paylarına dayalı sistem olarak nitelenebilir. Gelirlerin % 90'ı yerel nitelik taşımayan merkezden yapılan transferlerden oluşmuştur" (Güler, 1994, s.17).

1933 yılından sonra bütçe sisteminde yapılan değişiklikler sonucunda İ.Ö.İ. merkezden ayrılan paylara dayalı yapısında değişiklikler gözlemlenmektedir. Pay ayrılan gelirlerin bir kısmı tamamı ile İ.Ö.İ.'ne devredilmiştir. Bina ve arazi vergileri buna örnek olarak gösterilebilir. Bunun yanısıra bazı vergilerden merkezi yönetimce verilen paylarda tamamen kaldırılmıştır.

Tablo-5'de 1936-1965 döneminde İ.Ö.İ. gelirleri ve oransal dağılım gösterilmiştir. Tablonun incelenmesi sonucunda ele alınan ikinci dönemde merkezi yönetimce ayrılan paylar, ortalama %3.43 olmuştur. İncelenen birinci dönemde bu oranın ortalama %25.32 olarak gerçekleştiği gözönüne alınırsa, merkezi yönetimce verilen pay gelirlerinde önemli azalmalar meydana geldiği söylenebilir.

Tablo-5: İ.Ö.İ.'nin Gelirlerinin Oransal Dağılımı (1936-1970)

YIL	Yol	Merkezi Pay	Bina	Arazi	Resim Harç	Mülk Kurum	Devir	Nazım çeşitli	Nazım Gelir	Cezalar	Yardım bağış	Toplam
1936	25.49%	1.89%	0.00%	0.00%	51.27%	1.52%	11.13%	8.69%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1937	45.78%	2.18%	0.00%	0.00%	11.29%	3.09%	24.95%	12.71%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1938	24.09%	1.94%	19.51%	25.29%	4.06%	1.46%	15.31%	2 8.34%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1939	21.65%	2.35%	16.56%	25.12%	9.50%	1.48%	13.24%	10.09%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1940	22.37%	2.68%	18.16%	26.52%	4.13%	1.35%	13.75%	11.04%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1941	20.14%	1.58%	17.74%	26.59%	4.86%	1.82%	14.64%	12.63%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1942	18.72%	1.40%	17.92%	23.17%	6.15%	2.09%	13.36%	17.19%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1943	27.47%	3.18%	14.35%	17.01%	5.93%	2.62%	12.75%	16.68%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1944	25.98%	3.80%	11.94%	14.97%	7.10%	2.75%	11.81%	21.66%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1945	22.88%	2.82%	11.67%	12.04%	4.95%	2.53%	22.14%	20.98%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1946	25.32%	3.05%	11.72%	13.57%	5.82%	2.52%	11.01%	26.99%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1947	22.89%	3.93%	10.59%	12.15%	5.84%	2.62%	8.20%	33.78%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1948	31.41%	0.71%	15.17%	15.15	6.14%	4.24%	11.14%	16.04%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1949	27.23%	0.16%	13.81%	15.28%	7.28%	5.21%	11.45%	19.57%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1950	25.70%	0.74%	14.76%	15.55%	7.87%	4.62%	10.02%	20.74%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1951	22.77%	1.79%	13.57%	13.95%	6.34%	4.76%	7.97%	28.85%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1952												
1953	5.52%	3.53%	7.96%	9.80%	2.30%	3.18%	0.64%	1.10%	0.00%	0.00%	55.97%	100.00%
1954	15.54%	4.72%	10.03%	10.82%	2.58%	3.25%	0.50%	3.52%	0.00%	0.32%	48.71%	100.00%
1955	16.41%	4.69%	9.31%	9.23%	2.56%	2.40%	1.35%	3.05%	0.00%	0.41%	50.62%	100.00%
1956	16.06%	4.74%	8.82%	8.57%	2.48%	3.53%	1.95%	3.78%	0.00%	0.22%	49.85%	100.00%
1957	10.39%	4.45%	8.11%	7.04%	2.00%	4.13%	2.83%	2.93%	0.00%	0.61%	57.53%	100.00%
1958	11.68%	6.20%	11.39%	8.73%	2.31%	5.95%	4.28%	2.99%	0.00%	0.77%	45.71%	100.00%
1959	13.08%	7.25%	12.77%	8.74%	2.75%	4.88%	2.55%	2.72%	0.00%	1.96%	43.30%	100.00%
1960	8.40%	5.81%	10.79%	6.34%	2.67%	3.98%	0.66%	2.62%	15.08%	1.44%	42.20%	100.00%
1961	8.55%	5.29%	11.38%	8.42%	3.08%	2.18%	0.41%	2.05%	18.88%	0.81%	38.94%	100.00%
1962	6.61%	5.09%	11.98%	10.97%	1.08%	1.90%	1.93%	1.82%	12.89%	2.65%	43.08%	100.00%
1963	7.28%	5.08%	11.33%	9.32%	1.09%	1.68%	1.83%	1.69%	12.73%	2.69%	45.28%	100.00%
1964	8.44%	4.93%	10.39%	9.50%	0.86%	1.56%	1.98%	4.17%	17.03%	2.30%	38.84%	100.00%

Kaynak: Birgül Güler "İl Özel İdaresi Gelirleri 1925- 1990" Ç.Y.Y. Cilt 3, Sayı 3, Mayıs 1994, s.23-28'den yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

İ.Ö.İ. yerel gelir kaynaklarına dayanan kuruluşlar haline gelmiştir. Bu dönemde yol vergisinin kaldırılarak yerine konulan akaryakıt tüketim vergisinden ise İ.Ö.İ.'ne pay verilmesi sonucunda İ.Ö.İ.'nin gelirlerinde bir azalma meydana gelmiştir. Bu gelir kaleminin dönem içerisindeki ortalama değeri %19.7 olarak gerçekleşmiştir.

Dönem içerisinde bina vergisinin ortalama değeri %11.85, arazi vergisi %13, cezalar %0.51 oranında gerçekleşmiştir. 1950 sonrası yardımlar ön plana çıkmıştır. Yardımlar ortalama %20.01 oranında gerçekleşirken 1957 yılında %57.53 gibi en yüksek değerine ulaşmıştır.

Bu dönemin gelirlerinin genel değerlendirmesi yapılırsa; İ.Ö.İ.'nin gelirlerinin %90'ı yerel gelirlerden, %10'u ise merkezi yönetim transferlerinden oluştuğu görülmektedir.

Bütçe sisteminde ikinci önemli düzenleme 1965 yılında gerçekleşmiştir. Bu nedenle 1965-1970 yılları arasındaki dönem ayrıca ele alınarak incelenmiştir. "Yeni sınıflama sonucu gelirler vergi gelirleri ve vergi dışı gelirler olarak ikiye ayrılmıştır. Vergi gelirleri; irat, servet vergileri, emlak vergisi, motorlu kara taşıtları vergisi, akaryakıt tüketim vergisi ve orman ürünleri satışından alınan payları kapsamaktadır. Diğer vergiler kapsamında ise taş ocakları resim ve harçları, iskele resmi yer almıştır. Vergi dışı gelirler ise; işletme teşşebbüs gelirleri, taşınmaz mal gelirleri, özel gelir ve fonlardan oluşmaktadır" (Güler, 1994, s.20).

Bu dönemde İ.Ö.İ. gelirlerinin yüzde dağılımı Tablo-6'da görülmektedir.

Tablo-6: İ.Ö.İ. Gelirlerinin Yapısal Ayırımı ve Oransal Dağılımı

YILLAR	İrat ve Servet	Gider Vergisi	Diğer işletme	kurum	taşınmaz	Çeşitli	Ceza Toplamı Fon	
1965	35.36%	7.83%	0.75%	1.20%	4.88%	34.57%	15.40%	100.%
1966	34.63%	7.23%	0.76%	0.53%	4.53%	38.59%	13.74%	100.%
1967	38.59%	5.64%	0.74%	0.45%	4.64%	33.48%	16.46%	100.%
1968	34.47%	5.54%	0.71%	0.38%	4.25%	35.33%	19.33%	100.%
1969b	76.37%	9.87%	1.30%	0.62%	8.31%	3.48%	0.04%	100.%
1970b	78.41%	7.86%	1.43%	0.68%	7.68%	3.89%	0.04%	100.%

Kaynak: Birgül Güler "İl Özel İdaresi Gelirleri 1925-1990" Ç.Y.Y. Cilt 3, Sayı 3, Mayıs 1994, s.2-28'den yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

b: Bütçe Rakamları

Buna göre üçüncü dönemin en önemli gelir kaynağı, dönem içi ortalama değeri %49.67 olan irat ve servet vergileridir. Bunu çeşitli gelirler ve cezalar %24.82 ile izlerken, ceza ve fonlar %10.84, gider vergileri %7.35, taşınmazlar %5.72 ile diğer gelir kaynaklarını oluşturmaktadır.

1969 ve 1970 yılları verilerinin bütçe rakamları olması nedeniyle önceki yıllardaki eğilimden daha farklı sonuçlar verdiği gözlemlenmektedir.

1971 sonrasında İ.Ö.İ. gelir yapısı ağırlıklı olarak paylara dayanmaktadır. Bu dönemdeki İ.Ö.İ.'nin gelirlerinin yapısal ayırımı ve oransal dağılımı Tablo-7'de gösterilmiştir.

Tablo-7'nin incelenmesinde gelirler açısından dikkati çeken ilk durum transfer geliri niteliğindeki irat ve servet vergisinin en önemli gelir kaynağı durumunda olmasıdır. Bu verginin 1970-1979 dönemindeki toplam İ.Ö.İ. vergi gelirleri içerisindeki payı ortalama %54.64'dür. Bu oran 1980-1991 döneminde azalarak %28.33 düzeyinde olmuştur.

Tablo-7: İ.Ö.İ. Gelirlerinin yüzde dağılımı 1971-1991

Yıl	İrat ve Servet	Gider Ver.	diğer ver	kurum işlet	taşınmaz	Ceza çeşit	Fon	Toplam
1970b	78.41%	7.86%	1.43%	0.68%	7.68%	3.89%	0.04%	100%
1971	45.36%	6.02%	0.98%	0.69%	3.15%	24.28%	19.51%	100%
1972	42.49%	9.30%	1.65%	1.05%	4.49%	27.93%	13.10%	100%
1973	81.97%	9.49%	1.65%	0.76%	3.89%	1.60%	0.64%	100%
1974b	76.45%	11.55%	2.29%	1.28%	4.64%	3.24%	0.54%	100%
1975b	69.84%	18.19%	2.57%	1.19%	4.83%	2.77%	0.61%	100%
1976b	62.39%	22.09%	3.04%	1.44%	6.80%	2.34%	1.92%	100%
1977	31.83%	7.72%	1.20%	0.47%	2.83%	47.73%	8.22%	100%
1978	35.73%	7.88%	1.76%	0.68%	2.51%	25.61%	25.84%	100%
1979	21.89%	6.90%	2.09%	0.58%	2.80%	46.22%	19.51%	100%
1980	29.00%	7.45%	1.75%	1.17%	4.44%	37.62%	18.56%	100%
1981	37.88%	4.65%	1.86%	0.98%	4.33%	32.34%	17.96%	100%
1982	35.94%	3.71%	1.53%	0.75%	4.97%	33.22%	19.88%	100%
1983b	69.43%	6.23%	2.86%	3.22%	8.77%	8.17%	1.32%	100%
1984	26.44%	4.02%	1.25%	0.81%	11.35%	42.92%	13.22%	100%
1985	27.10%	3.84%	1.33%	1.14%	12.44%	43.37%	10.77%	100%
1986	22.87%	9.71%	1.54%	0.90%	12.47%	36.10%	16.41%	100%
1987	19.01%	7.03%	1.51%	0.86%	9.49%	40.14%	21.96%	100%
1988	18.48%	4.68%	1.77%	0.91%	5.67%	45.64%	22.35%	100%
1989	18.02%	3.62%	1.39%	0.82%	4.01%	48.80%	23.35%	100%
1990	17.81%	3.89%	1.00%	0.57%	3.65%	45.34%	27.74%	100%
1991	17.93%	3.91%	1.00%	0.63%	3.60% 4	6.60%	26.33%	100%

Kaynak: Birgül Güler "İl Özel İdaresi Gelirleri 1925-1990" Ç.Y.Y. Cilt 3, Sayı 3, Mayıs 1994, s.23-28'den yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

İkinci önemli gelir kaynağı durumunda olan çeşitli gelir ve cezalar 1970-1979 döneminde ortalama %18.56, 1980-1991 döneminde %38.36 oranında gerçekleşmiştir. Fon başlığı altında ele alınan yardımlar ise 1980-1991 döneminde önemli bir yer tutmaktadır. Ortalama oranı %18.36 dır. Gider vergileri ise 1980-1991 döneminde ortalama %5.23 düzeyindedir. Taşınmaz gelirleri % 7.10 olurken, kurum ve işletme gelirleri ise son sırada yer alarak ortalama %1 dolayında gerçekleşmiştir.

İ.Ö.İ. gelirlerindeki değişim ile ilgili bu idarelerinin gelirlerinin GSMH'ya oranlarıda gelişimin yönünü tesbit etmek açısından önemlidir. İ.Ö.İ. gelirlerinin GSMH'ya oranları ise Tablo-8'de gösterilmiştir. Buna göre İ.Ö.İ. gelirlerinin GSMH'ya oranında da bu idarelerin gelirlerinde meydana gelen aşınma gözlemlenmektedir.

İ.Ö.İ. GSMH'ya oranı birinci dönemde ortalama %2.1 düzeyinde iken 1936-1964 döneminde bu oran %1.2 düzeyine gerilemiştir. 1965-1970 döneminde %0.9, 1971-1991 döneminde %0.4 ortalama oran ile gerilemenin daha büyük boyutlara ulaştığını görmekteyiz.

Tablo:8 İl Özel İdare Gelirlerinin GSMH'ya Oranı

Yıllar	Oran	Yıllar	Oran	Yıllar	Oran
1925	1.14%	1946	1.54%	1968	0.96%
1926	1.80%	1947	1.67%	1971	0.69%
1927	2.28%	1948	0.99%	1972	0.41%
1928	2.36%	1949	1.16%	1977	0.48%
1929	1.96%	1950	0.98%	1978	0.32%
1930	2.41%	1951	0.93%	1979	0.34%
1931	2.18%	1953	1.13%	1980	0.23%
1932	2.52%	1954	1.06%	1981	0.28%
1933	2.66%	1955	1.04%	1982	0.29%
1934	2.52%	1956	1.02%	1983	0.00%
1935	2.33%	1957	0.96%	1984	0.37%
1936	2.24%	1958	0.71%	1985	0.38%
1937	2.29%	1959	0.62%	1986	0.49%
1938	2.37%	1960	0.84%	1987	0.55%
1939	2.18%	1961	1.08%	1988	0.55%
1940	1.96%	1962	1.06%	1989	0.56%
1941	1.73%	1963	1.12%	1990	0.65%
1942	1.01%	1964	1.19%	1991	0.65%
1943	0.89%	1965	0.92%		
1944	1.43%	1966	0.92%		
1945	1.18%	1967	0.84%		

Kaynak: Birgül Güner "İl Özel İdaresi Gelirleri 1925-1990" Ç.Y.Y. Cilt 3, Sayı 3, Mayıs 1994 s.23-28 ve MB, Gelirler Genel Müd. Vergi İstatistikleri Yıllığı, 1982-1991 Ankara, 1992'den faydalanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

6. SONUÇ

1925-1991 dönemin genel bir değerlendirilmesi yapılırsa, İ.Ö.İ. kaynaklarında gerek nicelik gerekse nitelik olarak önemli değişiklikler olmuştur. Kaynaklardan elde edilen gelirlerde sürekli olarak oransal bir azalma gözlemlenmektedir (Başsoy, 1992, s.14).

İ.Ö.İ.'nin 1950 yılı sonrası başlayan gelir aşınması önce geçici görünümdedir. Ancak 1971 sonrası gerileme istikrar kazanmış ve İ.Ö.İ. yerel yönetim sisteminde ikincil konuma itilmiştir (Güler, 1994: 20-22). Bunun temel nedeni ise kentsel yaşamın düzenlenmesinde belediyelerin ön plana çıkmasıdır.

Buradan İ.Ö.İ. yerel yönetim birimi olma özelliğini yitirdiği, bu nedenle belediyeleri daha yetkili kılarak, yerinden yönetimin yaygınlaştırıldığı sonucu çıkarılmamalıdır. Çünkü i.ö.i.'nin görevlerinin çoğu zaman içinde merkezi yönetime bağlı diğer örgütlere aktarılmıştır. Bu görev aktarımının ise İ.Ö.İ.'nin gelirlerinde azalmalar yarattığı söylenebilir. i.ö.i. gelirlerindeki sürekli azalış yönetimindeki merkezileşmenin bir göstergesi olmasının yanı yerel yönetimlerin geliştirilerek yaygınlaştırılacağı savınında tersi bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır.

İ.Ö.İ.'nin mali kaynaklarının yetersizliği yanında bu idarelerin kaynaklarını kullanmada da merkezi idare ile olan organik bağlılığı nedeniyle rahat hareket edemedikleri gözlenmemektedir.

İ.Ö.İ.'nin bütçelerine ve fiili harcama yapma yetkisine büyük ölçüde hakim olan vali ve il daire müdürleri politik kadrolar kadar rahat harcama yapma eğiliminde değillerdir. Bu durumun daha önemli bir nedeni de merkezden gönderilen eğitim, yol ve içme suyu ödeneklerinin il özel idarelerine, harcamaya fırsat bırakmayacak derecede geç aktarılmasıdır. (Başsoy, 1992, s.19).

İ.Ö.İ. varlığının tartışılması bir yana var olan bu idarenin nasıl etkin duruma getirilmesi gerektiği düşünüldüğünde karşımıza mali kaynakların yetersizliği temel sorun olarak çıkmaktadır.

İ.Ö.İ.'ne pek çok alanda görevler verilmesine karşın bu yönetimlerin mali açıdan güçlendirilmesi bir yana, bu idarelerin gelirlerinde sürekli bir azalma meydana gelmektedir.

Günümüzdeki konumu ile İ.Ö.İ. kendine verilen görevlerle orantılı mali kaynaklara sahip olmaması nedeniyle görevlerini etkin bir şekilde yerine getirememektedir. Bu durumda İ.Ö.İ.'nin yetkilerinin yeniden belirlenerek bununla orantılı gelirlere kavuşturulması bu idarelerin daha etkin çalışmasına yardımcı olabilecektir.

KAYNAKÇA

ATALAY B., KARAMAN İ., ERDUMLU G. (1989), "İl Özel İdareleri" İl Özel İdareleri Başta Olmak üzere Mahalli İdareler ve Toplum Kalkınması Sempozyumunda Sunulan Bildiri, 8-11 Haziran, Tokat.

BAŞSOY, Ahmet (1992), "İl Özel İdarelerinin Kaynakları" *Türk İdare Dergisi*, Yıl:64, Sayı:397.

ÇAKI, Ali (1988), "Mahalli İdarelerin Öz Kaynakları ve Kaynakların Rasyonel Kullanımı", İçişleri Bakanlığı, *Mülki ve İdari Düzeyde Planlama*, Ankara.

ERYILMAZ, Bilal (1989), "İl Özel İdarelerinin Mahalli İdare Sistemi İçerisindeki Yeri" İl Özel İdareleri Başta Olmak Üzere Mahalli İdareler ve Toplum Kalkınması Sempozyumunda Sunulan Bildiri, 8-11 Haziran Tokat.

GÜLER , Birgül (1994), "İl Özel İdaresi Gelirleri" *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, Cilt: 3 Sayı:3

HAMAMCI, Can (1989), "Kalkınma ve Demokratikleşme Sürecinde İl Özel Yönetiminin Yeri" İl Özel İdareleri Başta Olmak Üzere Mahalli İdareler ve Toplum Kalkınması Sempozyumunda Sunulan Bildiri, 8-11 Haziran, Tokat.

İLLER BANKASI (1985-1992), *İller Bankası Faaliyet Raporları*.

KARATAŞ, Süleyman (1992), *Kamu işletmeleri ve Yerel Yönetimler*, Veli yayınları, İstanbul

KELEŞ, Ruşen (1992), *Yerinden Yönetim ve Siyaset*, Cem yayınevi, İstanbul

MOLVALI Ahmet (1989), "Türk idaresinde Valinin Yeri" İl Özel İdareleri Başta Olmak Üzere Mahalli İdareler ve Toplum Kalkınması Sempozyumunda Sunulan Bildiri, 8-11 Haziran, Tokat.

NADAROĞLU, Halil (1994), *Mahalli İdareler* Beta, 5. baskı, İstanbul.

ÖZER Ahmet (1989), "İl Özel İdarelerimiz ve Fransa'daki Son Gelişmeler" *Türk İdare Dergisi*, Yıl:61, Sayı:383.

POYRAZ Kaya (1992), *İller Bankasının Kuruluş ve Görevleri*, İ.B. Ankara.

TORTOP, Nuri (1987), "İl Özel İdarelerinin Durumu ve Yeni Getirilen Değişiklikler" *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt:20, Sayı:3.

"THE DIALECTICS OF ETHNIC AND CLASS CONFLICTS: SOME ILLUSTRATIONS FROM THE MALAYSIAN CASE"

M. Sami DENKER*

There are two main problems which we will attempt to adress here. One is to explain the occurence of ethnic conflict in general and, the other is to explain why ethnic animosities have exacerbated in post-İndependet Malaya. Our main thesis with regard to the above problems is that ethnictity as a political phenomenon is essentially, i.e., in the last analysis, a problem of class struggles. It is in light of this general framework that we view the heightened tension between ethnic groups in presenday Malaysia as a conseguence of a realignment of social classes. Central to this realignment of social classes is the ascendance of the "bureaucratic bourgeoisie."

1. THE "BUREAUCRATIC BOURGEOISIE"

One of Poulantzas' (Poulontzas,1973) significant contributions to the theory of the capitalist is his notion of the relative autonomy' of the state. This essentially means that the state in capitalist society is not as easily the instrument of a unified capitalist class. This is so because to capitalist class is not o homogenous category, but one that is composed of diverse fractions, each posing contradictory relationships with one or more of the other fractions. It is precisely because of these contradictory relationshpis that capital, in general, cannot always impose a common relationship in relation to other classes in soceity. It is in this context that the state is seen to be relatively autonomous of the hegemony of capital as a whole. This relative autonomy of the state is egually the result of the contradictory relationshpis capital have with other social classes in society.

The state in post-colonial societies is no exception to this general rule (Alavi,1972; Sundaram, 1977, 1978). One may perhaps argue that this is even more so the case for the state in postcolonies. This is because, in addition to the above, capitalist hegomony is new asserted within politically independent states. While it is true that political independence does not automatically bring about any radical change in class arrangements, it is also true that'indigenous classes' can now assert their interests through new alliances with different fractions of different national capitals(1).

Post-colonial societies do not generally have a strong national bourgeoisie of their own. Besides the comprodor bourgeoisie, it is only the petite bourgeoisie, it is only the petite bourgeoisie that can be said to be a force. It is the ensuing struggle between these two elements in relation to international capital that becomes decisive in the role of the state in post-colonial societies. As for the petite-bourgeoisie, they wield insignificant economic power, but enormous political power. It is through the political arena that they

* Doç.Dr.; Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - KONYA

assert their aspirations to accumulate.While there is little ağreement on how or why the petite-bourgeoisie(especially its 'rulig fraction') wield considerable pover,analysts of the state in post-colonial societies tend toagree on the centrality of the breaucracy (Alavi, 1972; Soul, 1974; Shivji, 1976, Sundaram, 1977, 1978). Lacking economic prower the petite bourgeoisie, especially its'ruling fraction' have little choice but to consolidate their aspirations throught the state apparatus. It is its 'ruling fraction' that is the most characteristic element that is able to accumulate through the state apparatus. This 'ruling fraction'is what is known as the 'bureacratic bourgeoisie.

"The distinctive feature of the bureaucratic capitalist fraction is that its maintenance of state power is a necessary condition for its development. Deprived of political power, the bureaucratic class cannot survive. This class accumulate through the state, i.e., it is the state that bears the financial and other responsibilities for capital accumulation. Hence, the typical organizational form employed is the state-owned or 'public' enterprise, although the growth of private firms owned by bureaucrats and politicians also reflects the growth of this class. " (Sundaram, 1978, s.3-4).

Some issues in ethnic relations

1.1. The Theory of 'Plural Society'

We have long surpassed the pervasiveness of plural society theories in 'explaining' ethnic conflict. While we may have done so, it is neverteless necessary to address the problems of theory imbued within this method of analysis. We find this a necessary point of departure not only because the bulk of the literature in Malaysia is overwhelming, but also because the problems associated to it illuminates the direction of our analysis.

Perhaps with the exception of the exception of Furnivall (Furnivall, 1944), the most common and serious problem in 'plural society theories' is that they emphasize the homogeneity of each ethnic category, and each ethnic group is seen to be incompatile with another precisely because of its peculiar characteristics. This has turned out to be nothing more than an exercise of devising a classificatory system of defining properties to each group, and hence, ethnic boundaries. By doing so, ethnicity becomes static and seen in unhistorical terms (Cross, 1971; Magulare, 1969), and hence ethnic boundaries. By doing so, ethnicity The clasificatory system is, another words, merely on identification of a condition of a or state, and is there fore far from being able to offer itself as an anlytical Theory (Cox, 1971)(2). It is also because of this emphasis on institutional differences that render these 'theories' incapable of directing its toward an understanding of the common processes which stride across all ethnic groups as to bind them in a conflicting relationship with one another. It is only because they are in relationship with one another that conflicts arise.

It is guite clear that it was the global expeansion of capitalism that generated the advent of the 'plural society'and it is to the movements within it that ethnic conflicts operate, a point Furnivall did not fail to see:

"In a plural society the sections are not segregated; the members of the several units are intermingled and meet as individuals; the union is not voluntary but is imposed by the colonial power and by the force of economic circunstance; and the union cannot be dissolved without the whole society relapsing into anomaly." (Firnivall,1948, s.307)

Proponents of the plural society approach also tended to leave unexplained the processes that facilitate the transformation of these statistical categories into social groups (Lim, 1979); the homogencity of these groups are therefore a matter taken for grantedy rather than a subject of analysis. This task has ben taken up by Hechter (Hechter, 1971, 1974, 1975, 1976, 1978) by way of his "cultural division of labor" thesis.

1.2. The Cultural Division of Labor Thesis

The essence of the cultural division of labor thesis is that ethnic identity and solidarity is heightened when and where occupational specialization occurs along ethnic lines. This is especially the case when the cultural division of labor is simultaneously heirachical and segmental (Hechter, 1978,s.312). The propensity for the emergence of an ethnic community is therefore a function of the cultural division of labor. Hechter, thus, re-establishes the tradition, set out by Furnivall, of moving away from taking ethnic groups as the unit of analysis. The identification of the structural context and the relationship he draws with cultural properties imbued within particular ethnic groups significantly marks his contribution of explaining the historical specificity of ethnic boundaires. Culture maintenance is, to Hechter, a weapon used by the subordinate community to retrieve for ethnic eguality (Hechter, 1971,s.40). This therefore means that the identification to some cultural markers alludes to the guality of structural relations existing between individuals sharing certain cultural behavior. For this reason, cultural variables cannot bu used to indicate the strenghth of ethnic solidarity (Hecter, 1974 1152). The claim to ethnic solidarity and political mobilization based on it thus becomes salient only when cultural distinctions are related to the social division of labor. This provides us a purposive direction toward which we can meaningfully explain how ethnic sentiments and animosities are an integral part of market and production relations.

There are three main problems in the abovet approach. Firstly, having established that is the differential access of communities to the various segments and heirarchy of the social division of labor (ethnic ineguality) that generates animosities between them, Hechter treats the conditions of ethnic ineguality-such as that perceived in each ethnic groups mean per capital income or by some other criterion - as process. This method of theorizing therefore emanates from some obsarvable phenomena (ethnic conflict and ethnic ineguality) or conditions. Research thus becomes an exercise of formulating a hypothesis based on this, and the collection of data become a task of testing the hypothesis postulated. And when Hechter does attempt to account for this, he refers to some other observable phenomena such as the 'development of national economies' the 'industrial revolution', or the 'modern world system'. The social processe underlying these events are never the object of sudy. But conditions only inform us the situational context under which different groups relate to each other at a particular conjuncture. Surely the explantion lies precisely in the processes which give rise to these relationships.

Secondly, the social division of labor into which different ethnic groups are slotted into need to clarified. The problems of ineguality and the struggles against it cannot be understood without alluding to the mode of exploitation within it (Wolpe, 1975). In our

view, therefore, the very fact that different ethnic groups are segregated within different segments of the social division of labor must be related to process of capitalist accumulation, and the struggle between classes that are generated in its movement is primarily, the struggle between wage labor and capital. it is this set of processes which explain why certain ethnic groups are assigned to different class positions and how these, in turn, generate conflict between them. The struggles of the Malay 'community' was therefore not onl the result of the processes that confine them to their 'traditional' peasant economy or certain positions within the colonial bureucracy, but also to the fact that, as peasants, they were (and to a cosiderable extent, still are) immediately and guite ubiquitously confoonted by Chinese middlemen and Indian money-lenders; and as political functionaries in the colonial admistration, they resent to their being displaced from their former means of exploitations, exclusin from effective sources of capital accumulation and the difficulties of achieving them amidst established British Chinese and Indian capital (3). The lapter two are especially located within the more accessible areas of initial capital accumulation.

Lastly, while it its true that cultural symbols are of then tools that are utilized to mobilize political support against the structural relation they can simultaneously be the ocjects of contention, e.g., national language, national cultire. It weill be naive to clain that these too are class issues, or that they can be understood within the naive to claim that these too are class issues, or that they can be understood within the history of colonialism. Civilizational developments prior to colonialism perhaps explains this more adequately(4).

1.3. Class Anaysis in Ethnic Relations in Malaysia

While it is true that ethnic consciousness may in fact be an organizing tool to articulate-mediate class interests, it is more frequently the case that ethnic consciousness is a form of consciousness that is shared across class lines (Lim,1979). Because ethnic solidarity is couched within a heterogenously stratified group of community members whose unity is based on some form of struggle for 'eguality' (vis-a-vis members of other ethnic groups) across all sections of the social division of labor, the ethnic 'community' is therefore a dialectical unity of composite clases in alliance and, antagonistic simultaneously. The unity of the community will not doubt be dependent upon the movement of these contradictions.

It is this predominance of the ethnic community in presentday Malaysia that have deceived some to conclude that this is so because social classes are only in the process of formation, thus implying that class and ethnic conflicts are mutually exclusive. Hence, solong as ethnicity remain paramount, classes do not yet exist. What exists are merely guasigroups (Evers, 1972, 1972; Nagata, 1975). This conclusion cannot be but the result of the failure to appreciate the concept of social classes and the dialectics of class struggles. Shivji's criticism to this is a particularly apt one: "It is not surprising to find bourgeois critics of Marx always pointing to the proletariat's lack of class consciousness as an incentrovertible proof of the falsity of his theory. Actuall, such conclusions only too easy to arrive at by interviewing a few hundred workers in the non- revolutionary

situations and by computing unfavourable answers as evidence that workers are not class conscious." (Shivji, 1976, 1976,s.8).

It is an error of this kind that led Nagata to attribute ethnic consciousness (subjective pluralism) to be incongruent with the prevailing objective to be incongruent with the prevailing objective conditions in Malaysia; an eistence independent of the class configurations within the society.

Others (Abraham, 1977, Cham, 1975; 1977) have resorted to explaining the pervasiveness of ethnicity by some sort of elite manipulation. The existence of manipulation no doubt occurs, but this does not explain why such manipulation are invariably successful. This deterministic caption has also missed out the dialectis of ethnicity itself.

2. THE DEVELOPMENT OF THE MALAY COMMUNITY

We will now attempt to look at the class configurations within Malay community. How is it that the community was formed, i.e., what class interests facilitate its alliance?

The consorvation of the indigenous Malay peasantry.

The penetration of capital into Malaya (especially since its colonization in 1874) brought about a large influx of immigrant labor into Malaya, namely from China, India and to a lesser extent, from present-day Indonesia (Parmer, 1960; Sandhu, 1969). This guite clearly points to the choice capital made with regard to the indigenous Malay peasantry, which we now address.

As it has been argued, the development of the modern world economy laid bare the contradiction between the forces of capitalism and the natural economy of the colonized territories. The movement of capital was, by late nineteenth century, worldwide, and its development necessarily uneven. This therefore meant that there was no necessity for capital to convert the indigenous Malay peasantry into wage labor in order to undertake production in Malaya. The reasons behind this are guite clear.

The Malay peasantry was generally unwilling to do so by virtue of the fact that the vages offered were far too low, and labor conditions were unmistakenly appaling (Lim, 1965,s.120-121; Lim, 1977,s.16). This unwillingness was further reinforced by the deliberate policy of the colonial state to the contain the Malay peasantry within the confines of their 'traditional' economy. This was realized through the Malay Land Reservations Enactment of 1913 and its subseguent amendments in 1923 and 1933 and, the Rice Land Enactment of 1971. Land gazetted under the former was prohibited to be sold to non-Malaya, whereas land gazetted under the latter was governed by strict cultivating conditions such as the no-rubber' condition or the reguirement that each acre of land was to be planted with at least 33 coconut trees (which thereby rendered Malay land holdings unattractive to potential buyers).

The class interests behind this reservation policy is not difficult to discern. The 1910 rubber boom convinced Malay peasants of the economic viability of the rubber smallholding (Drabble, 1973,s.72-73) and subseguently led to their massive surge toward rubber cultivation. This conversion to rubber cultivation, however, led to their

collusion with the interests of plantation capital since it meant higher land prices and competition with low cost producers. Political considerations played an egually important role in isolating the Malay peasants within the confines of their traditional economy.

The sale of or the movement from padi (rice) and Kampung (village) into rubber or other cash crop cultivation caused anxiety in the colonial state. This was because of fear the colonial state had of the implications of this movement of Malay peasants from their guiesent peasant base' It is therefore not surprising that it was under this stress that the early warning against Malay land dispossesion, as was stipulated in the draft of the Selangor Land Code of 1891 (5) was echeed during the 1919 rubber boom(6). This, the colonial state did not want to see happen since their eventual uprootment and suseguent incorporation into wage-labor-capital relationship or, alternatively, unemployment, was bound to create social unrest a threat which could undermine colonial rule altogether. Another aspect of the political consideration is that the containment policy wa an integral part of the legitimizing process of colonial rule. The elimination of the pre-colonial Malay aristocracy necessitated the retention of the rakyat (masses) within the amit of their (the aristocracy wolud have little, if any, meaning (Abraham, 1977: 157)(7). The co-optation exercise could not be accomplished without the rakyat no longer in their isolated world:

"The same paternalism and protectionism which prompted the nurture of the traditional ruling class also reguired (as the need to maintain rice production for the population as a whole) that the Malay peasant should as far as possible be left in undisturbed enjoyment of his costomary way of life." (Roff, 1967,s.73)

The isolation of the Malay peasantry was an indefinite success. Growth in the colonial economy was highly concentrated in the west coast states of the Malay peninsular, vis., Johore, Negri Sembilan, Perak and Selangor. These were preciesly the areas where a smallar proportion of the Malay population of the Malay population: Resided. 1931, only about one-third ot the malgy population was to be found in the Federated Malay States (the latter three dates and Pahang), while another twothirds was concentrated in the much less developed (except for the state of Johre) Unfederated Malay States. The Malay population in the Federated Malay States (F.M.S.) occupied a similar position as their counterparts in the Unfederated Malay States (U.M.S.) in relation to the economy of the peninsular as a whole. They were largely concentrated in the rural areans with only 5.8 per cent of its population lived in areas gazetted as urban (towns containing more than 1.000 in habitants) Roff, 1967,s.112). Of the 241, 754 working Malays in the F.M.S. in 1931, about 61 per cent were employed in the backward padi sector, while another 56, 205 were 'agricultural coolies' This nebulous category, Roff contends, were either non-landowners working in the rice fields or the kampung type of cultivation (Roff, 1967,s.121). In addition to this, a significant proportion of Malays were also engaged in small holding rubber cultivation, fishing, and other agricultural activities. This meant that Malays engaged in non-capitalist agriculture constituted appproximately 85 per cent of its total employed (Roff, 1967,s.121). This skewed distribution towards the peripheral sectors of the economy can also be seen from their very low participation in the modern capitalist sectors; Malay labor constituted only

3 per cent of the estate population in 193(8). Malay employment in the tin was similarly low. They made up only 543, while the Chinese totalled 70,704, and Indian, 4.622 of the total (Emerson, 1973: 183).

3. THE DISPLACED MALAY ARISTOCRACY

The co-opted Malay upper class, similarly, did not constitute a force in the economy during the colonial period. Their co-optation was limited to the colonial bureaucreay. The two main pillars of the Malayan economy (viz. rubber and tin) was largely built on foreign capital and labor. The rubber estates were virtually in Chinese and Europen control. Of a total of 1,517,740 acres in 1933, two-thirds were in estates of more than 100 acres. As can be seen below, Malay ownership of these estates was very negligible.

Number of estates held by the principal ethnic groups, 1933

	Europeans	Malays	Chinese	Indians
100-1000 acres	357	23	287	118
1000 acres and above	296	-	12	-

Source: Emerson, 1937: 184.

The tin industry and commerce similarly dominated by Chinese and Europen control (Puthucheary, 1960,s.83-84). As for commerce, it was estimated that Europen capital controlled as much as 75 per cent of the total value of domestic produce destined for export and 60 per cent of the economy's imports in 1953, while the remainder was largely controlled by Chinese capital. (Puthucheary, 1960,s.68-80)

4. COMMUNITY AND CLASS CONTRADICTIONS WITHIN THE CULTURAL DIVISION OF LABOR UP TILL THE SECOND WORLD WAR

It is guite apparent that the Malay population was generally and heirarchically under-represented in the modern sectors of the colonial economy. This alone is insufficient to explain the development of the 'community'. We will here suggest that the dynamic that generates unity within each ethnic group and conflict between them, is the class struggle imbued such an arrangement of the social division of labor.

The position of the Malay aristocracy in relation to British and Chinese capital(9) is crucial to our understanding of the development of ethnic conflict. The Malay aristocracy was a displaced and transient class, a class without the acumen of experience for organizing capitalist enterprise, nor the resorces to effectiely compete against Chinese, Europen or Indian capital. But because its eventual potential to accumulate was dependent on its continued privilaged position in the colonial bureacracy, their relationship with European (especially British) capital was hardly contradictory. Its relationship to the largely compradore Chinese and Indian capitalists was, however

antogonistic since they occupied the more immediate (accessible) areas of capital accumalion. It was this contention for a share of the benefits deriving from imperialist expansion that set them in a contradictory relation ship. This tendency has been outlined by Sundaram (Sundaram, 1978).

"..... the local bureaucrats spawned by colonialsm tend to have an essentially comprador or dependent orientation and therefore tend to promote national development a long an essentially dependent capitalist path. Dependent on its relations with the local comprador capitalist, this bureaucracy may serve this class faithfully (e.g., as in Kenya). Alternatively, it may organize itself to compete with this dependent bourgeoisie for the gains from collaboration from foreign capital." (Sundaram, 1978,s.2-3).

The Malay aristocracy's relationship with the Malay peasantry was, on the other hand, favourable. The pre-colonial exploitative relations (10) between them was severed by the colonial state. One possible exception to this non-antagonistic relationship between the two classes was to be found in long-settled an traditional-royal districts where the aristocracy held and rented out relatively large areas of inherited land (Mohd Nor, 1974). These inherited lands were left undissturbed by the colonial state. In cases where this was absent, the colonical goverment generously alienated large areas of land to them (Lim, 1976,s.174) (11). Class divisions within the Malay community was otherwise vague. Social differentiation within the Malay peasantry was minimal. The unprofitability and the political considerations associated with padi cultivation allowed it to remain unreorganized to any considerable extent.

A large proportion of the land cultivated were of relatively recent origin (Ginsburg, 1955: 297), and this partly accounts for the slow progress of social differentiation among the cultivators. For this reason, two clearly defined classes of landlords and temants was non-existent. This was further reinforced by the various Islamic of inheritance which tended to redistribute land into yet smaller plots as to cause sub-division and fragmentation of ownership of agricultural holdings. It has, for istance, been shown, that while the acreage of two-third of padi lots and about three-fourths of all kampong and rubber lots of Saiong mukim changed hands in every decade of the century, the increase in the number of owners have been at least twice as numerous as those which had resulted in the decrease of owners (i.e.,, consentration of landownership). This had the effect of actually increasing the incidence of joint-ownership rather than sole-ownership of land (Ho, 1968).

Of considerable importance to this slow progress of social differantiation were the effects of the Malay reservation policy. This racial restriction of land ownership in certain gazetted areas checked to some-extent, the speed of market forces stripping Malay peasants from their land (Voom, 1976). While this reservation policy had the contradictory effect of offering a relatively cheaper land and, an assured, credit market (12) for the upper stratum of Malay society, we can, nevertheless, agree with Sundaram (1977,s.190) that this force was not rigerous enough to considerably lead to a significant reorganization of production(13).

The Malay peasantry was similarly antagonistic to the ubiguitous Chinese middlemen and Indian moneylenders. The Malay peasant could not substantially

improve their status even in modern agriculture because they had to confront with the "ubiguitous presence within the economy of the mon-Malay middlemen in central of preparation, marketing and profit-making (which) seriously reduced the stimulant this might otherwise have upon Malay economic Life." (Lim, 1977,s.253). In light of this, the part played by the Malay aristocracy and the colonial goverment in securing Malay reserves and climinating the enoroachments of non-Malay middlemen and usures may have been viewed favourably by the Malay peasantry.

It were these relations between the various classes that facilitated and allowed a class alliance within the Malay community. Ethnicity is therefore not merely a guestion of ineguality (14), but contradictory class relations. Also integral to this alliance within the Malay community was the increased ideological hold of the Malay aristocracy over the peasantry through the centralization of the hitherto dispersed state apparatus and their inceased traditional but previously ineffective control over Islam and Malay custom (Roff, 1967,s.75-90). It was in this context that the 'we' sentiments developed in contradistinction to the 'aliens'. The increasing political assertiveness of Chinese capital against the perceived pro-Malay decentralization policy(15) and the brisk mobilization of the Chinese community against Japanese invasion of China could not but reinforce the suspicion and antagonism the Malays had towards them.

The great depression of the 1930 s was also instrumental to the agglomeration of this "we" feeling. The 'water-right' comparments 'leaked', so to speak, when larger numbers of Chinese and Indian workers had no recourse but to move into peasant agriculture. This movement did not, however, significantly alter the basic arrangements of the cultural division of labor. But the culturally division of labor. But the culturally patterned division of labor of the pre-world war two period did not result in the selience of ethnic conflict we know today (Brennan and Mullard; 1978,s.343; Carlson, 1975,s.2; Ratman, 1965,s.6, 17). It is this gualitatively different manifestation of ethnic conflict that we will now attempt to explain.

5. THE DISINTEGRATION OF THE CULTURAL DIVISION OF LABOR

Although the basic characteristics of the cultural division of labor is still apparent today(16), we feel it insufficient to solely rest on this model to explain present day ethnic conflict in Malaysia. This is so because it alludes little to the gualitative changes that have taken place since world war two, much less to show how these changes have affected ethnic relations. As an alternative, we suggest that the progressive extension of capitalist relations of productionhas increasingly undermined the cultural division of labor. It is this continual disintegration of the cultural division of labor that further exacorbates present-day ethnic conflict in Malaysia. It is within the social division of labor that class struggle occurs; any significant change in it will definitely bring now forms of conflict.

6. THE RISE OF THE MALAY BUREAUCRATIC BOURGEOISIE

The termination of the supply of immigrant labor from China and India in the late 1930s necessitated the colonical government to extend citizenship rights to the Chineseo and Indian communities. This point has been preceptibly pointed out by Stenson,

"The wartime planners finally accapted the political consequences of a capitalist economic structure which was absolutely dependent upon... the retention of a large stable Chinese and Indian labour force." (Stenson, 1969).

The Malayan Union constitution of January 1946, wich attempted to politically integrate and administratively centralize the hitherto disparate units (states), directly threatened the sovereigneity of the Malay sultans and the Malay aristocracy. It similarly aroused the Malay masses. The Malayan Union abrogated all treaties between the formally independent heads of states the British goverment. It also granted liberal (common) citizenship to the formarly-considered transient Chinese and Indian immigrants. To the sultans, especially those of the U.M.S., this meant a sudden erosion of whatever little formal authority they they enjoyed and the large incomes and privileges that went with it. The liberalisation of citizenship reguirements and the concommitant rights that were to be conferred to the Chinese and Indians meant direct threat to members of the rolay households and the aristocracy because this would inevitably confor the aristocracy because this inevitably confor the guelified Chinese and Indians (who were numerous) egual access to the prestigious and lucrative Malayan Civil Service, which until 1917 was only opened to the Bristish and the Malay aristocracy. Although this was relaxed in 1923, it nevertheless retained a guota of 7 Malays t o 3 non-Malays.This threat connot be underestimated since the Malay aristocracy was an economically displaced class; they have not been able to accumulate extensive interests in agriculture, commerce or industry. The usurpation of whatever political influence they had was naturally a bitter experience. The resultant effect was the swift mobilization of the Malays, unprecedented in its history(17).

It was the Malayan Union that precipitated the formation of the United Malay's National Organization (U.M.N.O.). U.M.N.O. immediately formulated an economic programme to uplift the backwardness of the Malays. U.M.N.O.'s first five-year plan (1947-1951) clearly illiustrates their economic manoeuvre against the largely Chinesecontrolled sources of capital accumulation. The plan envisaged the estabilishment of an investment fund which was to be used to create a transport company, a coconut and rice mill, a rubber processing plant, a Malay bank and a trading company, all of which to be directed to the rural Malay community "which had for long relied upon Chinese middlemen", (Stockwell, 1977: 508). In essence, they insisted on the elevation of their economic status so as to be 'on par' with Chinese capital (Stockwell, 1977, s.493-494, 499). These early efforts failed, however. This was to a large extent due to their lack of capital. U.M.N.O. nevertheless made in impact through the political arena so as to impress the colonial government to set up institutions for their upliffment, as was examplified by the formation of R.I.D.A. (Rural Industrial Development Authority) in 1951.

The resultant compromise with Chinese capital (enshrined in the federation of Malaya Agreement of 1948 and later, in the Malayan constitution of 1957) allowed the retention of the 'special rights (18) of the (privileged Malays and a form of gualified citizenship to the non-Malays. This compremise between U.M.N.O. and the M.C.A. (Malayan Chinese Association) in the 1950s and early 1960s did not ease, but aggravated the contradictions between the aspiring Malay capitalist class and their

Chinese counter part. The Malay peosentry and Chinese capital, the Malay masss and their elite and, between the Chinese masses and Chinese capitalists. As it has been cogently said, this compromise.

".... restricted to mass of Chinese to marginal political influence. And this they constantly challenged both from within the M.C.A. and through rival opposition parties such as the Labour Party and the Democratic Action Party. On the other hand, it entrenched the existing division of economic function and political power. While holding out the prospects of Malay uplift through education and special assistance in commerce, the nature of the accomodation necessarily denied them the reality by virtue of its explicit protection of already entrenched non-Malay commerce and its implicit exclusion of radical reforms such as nationalisation ..... The preservation of the status guo thus guaranteed the rise of non-Malay frustration at their continuing lack of political power and Malay frustration at their continuing educational backwardress." (Stenson, 1976, s.47). In addition, we must add the fact that the aspiring Malay capitalists did not manage to penetrate successfully into certains net works of capital accumulation, although they were better prepared through capital assistance and supporting services provided by the state. This marks a gualitatively different phase for ethnic relations since the aspiring Malay capitalists (the aristocracy, mainly) not only resented Chinese capital because they vied for them, but also because they trembled in their competition with them:

" .... the development of Malay capitalist interests through the sixties continued to be constrained by the class compromise underlying the post-colonical Alliance arrangement. Firstly, this involved perpetuation -as well as extension into neew spheres such as industry-of the hegemony of foreign capital, and also the preservation of local business interests aligned with it. Secondly, other local business and propertied interests were consolidated after the attainment of independence. The history of capital accumulation in the colonial period was syuch that the bulk of local businessmen was essentially Chinese, being repsented in the Alliance in from of the MCA. With accumulation by businesses established in the colonial era continuing unhindered and, in fact, encouraged by state in the post-colonial era, there was not much romm for the establishment of a viable Malay capitalist class." (Sundaram, 1978, s.11).

This, therefore, means that their resentment was no longer exclusively restricted to their exclusion from capital accumulation, as it was the case during the colonial period, but also included their difficulties in their confrontation with established local (Chinese) capital in the more accessible areas of accumulation. It was in reference to this emergence of a politically influential Malay business class that Beaglehole (Beaglehole, 1969) noted that political and social accomodation within the Malaysian polity became more 'difficult'. In retrospect, he notes that; "one of the factors accounting for comunial harmony in the past in Malaysia has been that Malays and Chinese have not competed in the same fields." (Beaglehole, 1969, s.23).

It was because of this initial failure to impress upon the economy that provided the backdrop for thei more aggressive attempts, in the mid-1960s, the culmination of which was the 'Kongres Ekonomi bumiputra ' of 1965 and the subsequent reorganizations of old an, the establishment of new public corporations and statutory bodies (19). Even

these new means were felt to be ineffective up to 1969 (Milne, 1967: 237). The racial riots of May 1969 further spurred this development. This new wave of the establishment of public corporations is an integral part of the process of creating a Malay business and commerical class. This have, since 1970, been one of the main pillars of the goverment's New Economic Policy. The National Economic Policy aims to ensure that the 'Malay community' will own 30 per cent of all commercial and industrial capital by 1990. Three-quarters of this total will be held in the from of public enterprises and the remaining quarter for Malay individuals (20). another espect of this restructuring policy is that of ensuring the assimilation of Malays into the various segments and heirarchy of the social structure. To this end, the state has instituted gudelines for the employment of Malays in all levels of the urban capitalist sector (21).

This feryour of establishing public enterprises have been based on the assumption that the Malay business community needs their guidance and protection for accumulation. It is through these throught these instruments of the state that facilitated the expansion and the strenghtehing of the Malay business community (22). Malay ownership in the total share capital of limited companies was only 1.5 per cent, while Chinese and foreign capital awned 22.8 and 62.1 per cent respectively in 1969. Malay ownership of share capital in limited companies has since increased to 4.3 per cent in 1971, and 10.3 per cent (bumiputra interests -6.7 per cent -Bumiputra indiciduals 3.6 percent) in ('Bumiputra interests'here refer to share capital being held by public enterprises/statutory bodies such as MARA, PERNAS, UDA, FIMA, SEDCS, Bank Bamiputra, Development Bank etc.) (23) "While the total capital required to meet this 30 per cent target was $ 14 billion in 1971, the amount now nedded has increased to $ 24 billion (24).

It has always been asserted that this restructuring objective would be achieved in the context of an increasing size of the economic pie. Even if growth for the whole economy occurs, the collusino between Malay an Chinese capital is inevitable. This is largely because a large majority of Chinese capital are small (Medhen, 1975: 259; Milne, 1976; 252) with relatively low growth rates, while the bigger establishments in the corporate sector remains foreign-owned. This makes it all the more difficult for Chinese capital to compete with the state-protected public enterprises and foreign enterprises. The fact that Malay capital will in any case be assured of their expansion, means these numerous smallscale Chinese enterprises will have to compete with have to compete with their foreign counterparts or their 30 per cent share, at least until 1990 (25). It was this increasing enchanment of the bureaucratic bourgeoisie into the networks of Chinese (and at times, attempts were also made against foreign capital) capital accumulation -as was especially enforced through the Industrical Co-ordination Act, 1975-that drew a sharp attack from the Associated Chinese Chambers of Cormerce and Industry of Malaysia (ACCIM): (26).

".... the ACCIM is of the wiew that the overall restructuring targets could not bet achieved through scuh compulsory practice without economic growth. Besides, a major aspect of the restructuring policy -Bumiputra participation in commerce and industry basically depends on the bumiputra funds for vigorous participation. This is the fundamental problem that must be solved before restructuring the ownership of share

capital of companies could be efected divestment on the part of individual enterprises. " (ACCIM, 1979).

It is therefore clear that the pattern of ethnic conflict bas taken a different and more vigorous dynamic with the rise of the Malay bureauortic bourgeoisie. In its awakening, it has directly threatened the once confortable Chinese capital.

7. CONTRADICTIONS WITHIN THE MALAY COMMUNITY AND PROSPECTS IN THE FUTURE

The picture has been very grim indeed; not unless one take note o the class contadictions within the Malay community. As we have mentioned earlier, the ethnic community is a dialectical entity. These were the bangsawan and rakyat of pre-colonial Malaya, and the proletariat and the peasantry on the one hand and, the Malay capitalist on the other, in the prenest ear (27).

The extension of capitalist relations in agriculture is progressively reorganizing class relations (Ishak and Sundaram, 1980) in the countryside and the concomittant attempt by the government to brea down the thnc identification of certain sectors of the economy has facilitated the formation of a Malay proletariat. Malays already constitute approxinately 35.8 per cent of the labor force in manufacturing mining, constuction, public utilities and transport (Kerajaan Malaysia, 1976, s. 95). We have already alluded to the links which Malay capitalist faster with foreign capital. The existing colaboration cannot but pose the two fractions in sharp contradiction with Malay Labor. The intimidating labor retalions system (which is currentl under review for a further ('tightening-up') will increasingly bring into agenda the three plaguing problems of the country in a simulatenous fashion -the persistence of ethnic 'communities', foreign domination of the economy and capitalst exploitation. Stenson 's observation of this development is a particularly apt note of optimism, which we share:

"Increasingly shaped by its industrial and urban ervironment, we may expect Malay urban labour to develop a sense of class consiciousness, to overcome government restricitions upon unionism in new industries and passibly to take a more decisive role in existing multi-racial unions. Less inhibited than the Chinese and Indian counterparts by fear of government repression. Malay unionists could we revive union militancy... They may well also begin to forge links with radical Malay peasant groups and inject into the countryside the attitudes and doctrines of more secular, urban class conflict. "(Stenson, 1976, s. 50).

Footnotes

1. This point has been made, but not explained by Warren (Warren, 1973). Alavi (Alavi, 1972) has attributed the ' overdeveloped' satete apparatus the relative autonomy of the states Saul (Saul, 1974) adopted, though for different reasons, a similar approach Shivji (Shivji, 1976), on the other hand, has attributed this attributed this to the relative weakness of the petite bourgeioisie. This relative weakness gave its rulirqng 'fraction' (the urcaucratic bourgeois ie.) a freer hand to remain aloff to them while at the same time undermining the bases of the commerial bourgeoisie and drawing new alliances with international capital.

2. As a leading proponent of this approach admits. "Indeed, [pluralism] is not a theory at all, but simply a set of sensitizing concepts to aid us in studying the complex reality of multi ethnic systems and to steer us away from our consesn with the 'society-culture' as a closed system. "As quoted in Hecter (Hechter, 1978: 296)
3. To the immigrant group, their formation into 'communities' was generated by some perceived froms of political and cultural subordination, such as citizenship, language and culture in general.
4. The current controveriy, for instance, is the claim by 'immigrant' communities to have an equal right to their language and culture, independent of national language and national culture.
5. "Everything should be done to prevent their mortgaging their holdings and in default of payment being ejected and their places taken by Chinese, Chettiers and others. The result might be that the inhabitants of Selangor for whose benefit the British protection is primarily designed might become a class of vagrants in their own country". (Draft of the Selangor Land Code, 1981, as quoted in Lim, 1977: 18).
6. The disposal of the 'tratitonal' economy was viewed with much distaste since the Malay peasant cultivator will subsequently be "at best a day labourer and the worst, a vagabond." (Acting District Officer, Ulu Langat, 1910. As quoted in Drabble (Drabble, 1973: 73).
7. Abraham (Abraham, 1977: 187) has also noted that there was a prohibition againstrecruiting Malays as wage-Labor in the States of Kedah and Perlis.
8. Even this figure is inaccurate since many of the Malays listed in the estate population were permitted to live on the estates but were not employed there, whereas the reverse in true of the Chinese wo constituted 37,863 Indians, 203,036 of the total in the F.M.S. (Emerson, 1937: 185).
9. There is of course the danger of treating Chinese, European, Indian and Malay capital as homegenous entities. It has nevertheless been observed that Churizi capital, for instance, are generally of the small-scale type. A more rigorous demarcation of the boundaries through a mapring out capitalist fractions has yet to be undertaken. In so far as this generality is correct, then our usage of these categories will not dangerously obscure our analysis. Some rough classification of capital have been worked out by Puthucheary (Puthucheary, 1960) and Hirechman (Hirschman, 1971).
10. See Gullick (Gullick, 1959), Sundaram, (Sundaram, 1977).
11. We are, however, left in the dark with regard to the extent of the aristocracy's landownership or with ragard to how these lands were utilized.
12. Usury was widespread and this plansibly hindered any progressive reorganization of production (and class relations) since it diverted capital from production, and the fact that rice production remained tenants into wage earners less attractive. This is because the sale of these lands will only deprieve usurers of their clients Usurious capital thus preserved production and postponed exporriation by granting arrears in payment and even advancing new loans. See Banaji (Banaji, 1976: 45: 46) for this point.

13. Particularly relevant for padi cultivators was the pre-emption of the domestic rice market, necessitated by the interest of capital which imported large amounts of cheap rice rom neighbouring Southeast Asia. The pre-world war two domestic production was generally well below 40 per cent. (Lim, 1965: 145).

14. This, as we mentioned earlier, represents one of the main problems in Hechter4s conceptualization of the problem. This same criticism also applies to Studies by Hirschman (Hirschman, 1975) and Mohd. Razha (Mohd. Razhda, 1978). Also see Wolpe (Wolpe, 1975).

15. The decentralization programme was essentially an effort at restoring the Malay aristocracy's confidence in British 'protection' as opposed to British colonial rule in the F.M.S. This was simultaneously served to bait the rulers of the U.M.S. into opening their doors. of political and economic administration for the British (Emerson, 1937). This programme was occassioned by the colonial state to undermine and subordinate Chinese capital (Abraham, 1977).

16. See Hirchman (Hirschman, 1975); Arles (Arles, 1971): Purcal (Purcal, 1975) Kerajaan Malaysia (1976).

17. The Malay masses support to this was not merely because such campaigns were construed in chauvinistic terms, but also because of their fear of 'alien' rule which was a reality immediately after the Japanese surrender in August, 1945.

18. 'Special rights' for the Bumiputra (which literally means 'princes of the soil') defined in the constitution specifically refers to their preferential treatment in the awarding of scholarships, admisssion into the civil service, granting of permits and licences for the operation busunesses.

19. The failure of R.I.D.A. to effectively meet the demands of the emerging Malay usiness community led to its reorganization into M.A.R.A. (Majlis Amanah Rakyat), which incorporated wide ranging activities in its efforts to assist them. Another institution which was reorganized was the Bank rakyat, whose scandal in 1973 clearly revealed how a centralized government-assisted bank was mobilized to meet the interests of influential state functionaries (Mimbar Sosialis, 1979). Among the newly formed public enterprises were Bank Bumiputra (which handles numerous government and semi-government transactions) in 1966, and later, in 1970, Pernas, and the varous state Economic Development Corporations, to name but a few.

20. Ownership in these public enterprises will be transfered to individuals some time in the future. Projects undertaken by these enterprises will, after its successful take-off also be transfered to individuals. In this regard, the Ministry of Trade and Industry has also set up a trust fund. This Turst Fund buys shares in private limited companies for resale to patential Malay buyers (Milne, 1976: 243).

21. The government's target is a 48 per cent share of industrial and commerical employment for the Malays by 1990. The Industrial Co-Ordination Act to 1975 was the most expressive Lagislation to meet this goal. This Legishation was not limited to meting employment targets alone, but includes Malay capital participation as well.

22. Pernas, for instance, was established in 1970. By 1975, it had 8 wholly-owned subsidiaries in numerous industries. These 8 together owned, centrolled or were associated with 39 companies. Pernas itself had interests in 47 companies. (Milne,1976: 246). Among the most successful state economc development corporation is that of Selangor. Its 1975 budget amounted to $ 198.3 million, It had a total 20 subsidiaries and participated in 17 joint-ventures (Milne, 1976, s. 246).

23. Although individual Bumiputras increeased their absolute total of share capital from $ 168.7 million in 1971 to $ 546.4 million in 1975, their percentage share only increased from 2.6 % ve 3.6 % for the same period. The absolute total further increased to $ 757.2 million in 1978, but the percentage share of the total remained constant. This was, however, not the case for 'Bumiputra interests' which increased its absolute investments from $ 110.9 million in 1971, $ 878.5 million in 1975 and $ 1399.0 million in 1978. The corresponding percentage of the total are 1.7 9, 5.8 % and 6.7 % in 1971, 1975, 1978 respectively. It is clear that the average rate of annual growth for bothhave devreased considerably between the 1972-1975 period and the 1976-1978 period, the average annual growth rate for both categories was estimated to be 50.3 per cent for 1972-1975 period (Bumiputra interests registered an average annual growth rate of 67.8 per cent). The corresponding browth rate for the 1976-1978 period was 14.8 per cent (Bumiputra interests -16.8 per cent and Bumiputra individuals -11.5 %). See Kerajaan Malaysia, (Kerajaan Malaysia, 1979).

24. New Stratis Times, January 27, 1980.

25. One expression of this concern was the creation of the Chinese 'Multi-Purpose Holdings', which Milne (Milne, 1976: 225) sees as an attempt "to stand up to the competition of bodies such as MARA, PERNAS, UDA."

26. This struggle was not merely confined to the ethnically different fractions of capital but may have included labor of the different ethnic grous as well. If slow growth rates within small-scale Chinese enterprise persist, then it can be expected that they will find it almost impractical to absorb Malay labor into their ranks, not unless they sack their present empoyess. This is well besides the other point that most of these small-scale enterprises are run on family or clan labor where paternalistic labor relations is dominant. The is because Chinese Labor within these enterprises will, understandably, struggle against such an imposition. So will their employers who prefer to retain a high measure of control over their labor. The Malay rural migrants, on the other hand, will see this as an effort to sabotage their upliftment programme. This showdown was, however, side-stepped by the amendment of ICA in 1978, which subjected only those enterprises with more than $ 250.000 of equity capital and more than 25 employees.

27. The mode of exploitation between the aristocracy and the 'masses' of colonial Malay is not altogether clear because the former was largely in the bureaucracy.

Bibliographical References

ABRAHAM, G.E.R., (1977), "Race relations in West Malaysia with special reference to modern political and economic development", D. Phil Thesis, Universitiy of Oxford.

Associated Chinese Chambers of Commerce and Industry (ACCIM), (1979), "Malaysia's Chinese business community's viwes on the ICA", *Asean Business Quarterly*, Vol. 3, 2.

ALAVİ, H., (1972), "The state in post-colonial societies-Pakistan and Bangladesh", *New Lef Review*, July-Agust.

ARLES, J.F., (1971), "Ethnic and socio-economic patterns in Malaysia", *International Labour Review*, Vol. 104, 6.

BANAJI, J., (1976), "Summary of selected partsof Kautsky's The Agragian Question", *Economy and Society*, Vol. 6, 1.

BEAGLEHOLE, J. (1969), "Malay participation in commerce and industry: the role of RIDA and MARA", *Journal of Commonwealth Political Studies*, Vol. 7, 3.

BERENNAN, M., (1978) "Malaysian predicament: towards a new theoretical froniter", *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 8, 3.

CARLSON, S., (1975), "Search or national unity and economic growth", *The Washington Papers*, Vol. 3, 25, (Georgetown University).

CHAM, B.N. (1975), "Class and communal conflict in Malaysia" *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 5, 4.

CHAM, B.N., (1977), "Colonialism and communalism in Malaysia", *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 7, 2.

COX, O., "The question of pluralism", *Race*, Vol. 2, 4.

CROSS, M., (1971), "On conflict, race relations, and the theory of plural society", *Race*, Vol.12, 4.

DRABBLE, J. H., (1973), *Rubber in Malaya, 1876-1922*, Kuala Lumpur.

EMERSON, R., (1937), *Malaysia: a study in direct and indirect rule*, New York.

EVERS, H.D., 197-. "Group conflict and class formation in south-east Asia", in Evers, H. D., Modernization and Change in South-East Asia, Kuala Lumpur.

FURNIVALL, J. S., (1944) *Netherlands India*, New York.

FURNIVALL, J. S. (1948) *Colonial Policy and Practice*, New York.

GINSBURG, M., (1955) *Malaya*, Chicago.

HECHTER, M., (1971) "Towards a theory of ethnic change", *Politics and Society*, Vol. 2.

HECHTER, M., (1974) "The political economy of ethnic change", *American Journal of Sociology*, Vol. 79, 5.

HECHTER, M., (1975) *Internal Colonialism: the Celtic fringe in national development*, Berkeley, London.

HECHTER, M., (1976) "Ethnicity and industrialization: on the proliferation of the cultural division of Labor", *Ethnicity*, Vol. 3.

HECHTER, M., (1978) "Group formation and the cultural division of Labor", *American Journal of Sociology*, Vol. 84, 2.

HIRSCHMAN, C., (1971) "Ownership and control in the manufacturing sector of West Malaysia", *UMBC Economic Review*, Vol. 7, 1.

HIRSCHMAN, C., (1975) *Ethnic and social stratification in peninsular Malaysia*, Washington.

HO, R., (1968) "The evolution of agriculture ad land ownership in Saiong Mukim", *Malayan Economic Review*, Vol. 13, 2.

KERAJAAN Malaysia, (1976) *Rancangan Malaysia Ketiga*, 1976-80, Kuala Lumpur.

KERAJAAN Malaysia, (1979) *Kajian Separuh panggal Rancangan Malaysia Ketiga*, 1976-1980, Kuala Lumpur.

LIM, Chong Yah. (1967) *Economic Development of modern Malaya*, Kuala Lumpur.

LIM, Teck Chee, (1976) *The origins of a colonial economy*, Pulau Pinang.

LIM, Teck Chee, (1977) *Peasants and ther agricultural economy in colonial Malaya*, 1974-1941, Kuala Lumpur.

LIM, Kah Cheng, (1979) "Class and ethnic consiciousness among women fact ry workers in Penang -a casi study", *M. Soc. Sc. Theis*. Universiti Sains Malaysia, Palau Pinang.

MEHDEN, F.R.V.D. (1975) "Communalism, industrial policy and income distribution in Malaysia", *Asian Survey*, Vol. 15, 3.

MILNE, R. S. (1976) "The Politics of Malaysia's New Economic Policy", *Pacific Affairs*, Vol. 49, 2.

MOHD, Nor Mohamed, (1974) "Massalah pomilikan tanah di Mukim Gunung", *Journal antropolohi dan Sosioloji*, Vol. 3.

MOHD, Razha Rashid, (1978) "Industrialization and proliferation of cultural division of Labour: a case of ethnic urbanism in a Malaysian town", in Means, *G. P. Tea Past in Southeast Asia's present*, Ottawa.

NAGATA, J., (1975) "Perceptions of social inequality in Malaysia", *Contributions to Asian Studies*, Vol. 7.

PARMER, N. (1960) *Colonial Labor policy and administration*, New York.

POULANTZAS, N., (1973) "On social classes", *New Left Review*. No. 78.

PURCAL, J., (1975) "Rural economic development and its impact on economic and social integration in West Malaysia", contributions to *Asian Studies*, Vol. 7.

PUTHYCHEARY, J. J., (1960) *Ownership and control in the Malayan economy*, Singapore.

RATNAM, K. J., (1965) *Communalism and the political process*, Kuala Lumpur.

ROFF, W., (1967) *The Origine of Malay Nationalism*, New Haven.

SANDHU, K. S., (1969) "Indians in Malaya - some aspects of their immigration and settlement (1786-1957)," London.

SAUL, J., (1974) "The state in post colonial societies: Tanzania", in R. Miliband and J. Saville, The Socialist Register.

SHIVJI, I., (1976) *Class struggles in Tanzania*, New York.

STENSON, M., (1969) "The Malayan Union and the historians", *Journal of scutheast Asian History*, Vol. 2.

STENSON M., (1976) "Class and race in West Malaysia", *Bulletin of Concerned Asian Scholars*, April-June.

STOCKWELL, A. J., (1977) "The formation and first years of the United Malay National Organisation (U.M.N.O.) 1946-1948", *Modern Asian Studies*, Vol. 2, 4.

SUNDARAM, J. K. (1977.) "Class formation in Malaya: capital, the state and uneven development", Ph. D. Thesis, Harvard University.

SUNDARAM, J. K., (1978) "Restructuring society: the New Economic Policy Revisited", *Persatuan Ekonomi Malaysia Conference*, Kuala Lumpur.

SUNDARAM, J. K. (1980) "Malaysia's Green Revolution in rice-farming: capital accumulation and technological change in peasant society" New Delhi.

VOON, P. K. (1976) "Malay revervations and Malay land ownership in Semenyih and Ulu Semenyih Mukim Selangori", *Modern Asian Studies*, Vol. 10, 4.

WOLPE, H., (1975) "The theory of internal calonialism: the South African Case", in Oxaal, J., Barnett, T., Booth, D. (eds.) *Beyond the Sociology of development*, London.

ATATÜRK DEVRİMİNİN AYDINLANMACI TEMELLERİ: GERÇEĞİN ARAŞTIRILMASINDA AYDINLANMA

Cihan DURA*

1. GİRİŞ

Daima sonsuz bir sevgi ve saygıyla andığımız Büyük Atatürk; 1919-1938 arasında, bir üyesi olmaktan onur duyduğumuz Türkiye Cumhuriye'nin kuruluşuna öncülük etmiş; birey ve toplum hayatımızın bütün alanlarında büyük yenilikler ve devrimler gerçekleştirmiştir. Tarihte çok önemli bir yeri olan bu büyük değişimi, kısaca "1923 Türk Devrimi" veya "Atatürk Devrimi" olarak adlandırıyoruz. Bu büyük devrim üzerinde bir parça tefekkür; insanda, onun Aydınlanma felsefesinden doğan bir hareket olduğu düşüncesini uyandırır. Bu takdirde karşımıza şu sorular çıkar: Aydınlanma felsefesi ve Atatürkçü düşünce sistemi nedir? Atatürk Devrimi, evrensel Aydınlanma felsefesinin Türkiye'deki bir ürünü müdür? Eğer öyle ise bunu gösteren tarihsel kanıtlar nelerdir? İşte çalışmamızın konusu; bu soruları "gerçeğin araştırılması" açısından yanıtlamak, "Atatürk Devrimi' nin aydınlanmacı temellerini" bu bağlamda araştırmaktadır.

Etüdümüzün başlıca üç amacı vardır. Bunlardan birincisi; Atatürk'ün "gerçek, gerçeği araştırma ve bilimsel metod" hakkındaki düşüncelerini, Aydınlanma felsefesinin düşünce kategorilerini esas alarak, elimizden geldiğince sistemleştirmeye çalışmaktır. İkincisi; Atatürk felsefesini daha tutarlı olarak savunmak ve geliştirmek, bugünkü ve gelecekteki kuşaklara daha iyi anlatabilmek için, yeni ve güçlü araçlar ortaya koymaktır. Üçüncüsü; dünyada olduğu gibi, Türk coğrafyasında da, Suat Sinanoğlu'nun deyişiyle, ezelî bir "Skolastik Ruh-Aydınlanmacı Ruh" çatışmasının süregeldiğini göstermektedir.

Bilindiği gibi, Aydınlanma felsefesi; Voltaire'in ifadesiyle "akıl ışığının en çok parladığı. insanlık tarihinin en parlak dönemi olan" XVIII. yüzyıl felsefesinin adıdır. Aydınlanma, İ. Kant'ın düşündüğü gibi, insanın; kendini, doğayı ve toplumu -her türlü dayatmayı bir yana bırakarak- yalnız kendi aklı ve gözlemiyle anlama ve değerlendirme başkaldırısıdır. Aydınlanma felsefesi; hemen bütün gözlerin insan ve doğanın sırlarına çevrildiği, sanayi devriminin uç verdiği, bilime tutkunluğun doruğa ulaştığı bir merak ve eleştiri çağının felsefesidir.

Bu felsefenin ilk özelliği insan aklını özerkleştirme ve yüceltme idealidir. Aydınlanma akımı dogmatizme şiddetle karşı çıkmış, bilgi ölçüsü olarak insan aklını esas almıştır. Akla sonsuz bir güveni vardır; insanın ilerlemesi, özgürlüğü ve mutluluğu -bilimsel ve teknik ilerleme yoluyla- ona bağlıdır. İkinci özelliği; bir kültür felsefesi olması, başlıca konusunun insan olmasıdır. Üçüncüsü yalnız teori düzeyinde kalmaz, insana seslenir, kılavuzluk eder; onu eğitimle aydınlatmak ister. Nihayet -belki de- en

*Prof.Dr., Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - KAYSERİ

önemli özelliği laik bir dünya görüşünü bilimde ve kültürde gerçekleştirmek istemesidir. Bu nedenle tüm tarihsel bilgi ve kurumları aklın süzgecinden geçirir; onları yeniden düzenlemeye çalışır.

Aydınlanma felsefesi insanoğlunun, skolastik zihniyete karşı çağlar boyunca sürdürdüğü bir savaşımın eseridir. Doğaya duyulan ilgi nedeniyle, denebilir ki ilk aydınlanma akımı M.Ö. V. yüzyılda Antik Yunan'da görülür. Bu dönemde yaşayan sofistler; öncekilerin aksine insan üzerinde fikir yürütüyor, eski görüş ve kurumları aklın süzgecinden geçiriyor, yaşama dayanak olacak yeni ölçüler arıyor, bilgileri geniş çevrelere yaymak istiyorlardı. Bu akım; insan akıl ve duygularının Kilise ve Hıristiyanlık doğmaları kıskacında tutulduğu Batı'da, Ortaçağ boyunca unutulur. Buna karşılık Doğu'da İslâm Dünyâsı'nda, VII.-XIII. yüzyıllarda varlığını sürdürür. Sonra, Rönesans'la tekrar Batı'ya geçer. Yeniden bir serbest düşünme dönemi başlar. İnsanlık din ve gelenekten bağımsız, sadece aklın ışığına dayanan bir kültür geliştirme iradesini- tam anlamıyla- ilk defa Rönesans'ta (1300-1600) göstermiştir. XVII. yüzyıl; Rönesans'ın girişimlerini, akılcı öğretilerle pekiştirme ve temellendirme yüzyılı olur. Nihayet XVIII. yüzyıl felsefesi; bütün bu gelişmelerin en kesin ve sistemli bir biçim aldığı, S. Tanili'nin benzetmesiyle sellerin birleşerek dev bir ırmağa dönüştüğü, yüz yıllardır açılıp serpilen, gittikçe ivme kazanan Avrupa düşüncesinin, o büyük uğraşın çiçekler verdiği felsefe olmuştur.

Atatürk'ün fikirlerinin sistemleştirilmesinde, her hangi bir konuda çeşitli yer ve zamanlarda yazdığı veya söylediği ayrı ayrı sözlerin bir sistem hâlinde bir araya getirilmesine gayret edilmiştir. Bunun gerçekleştirilmesi; sözlerin içeriğine kesin bağlılık kaydıyla, biçiminden -zaman zaman- fedâkârlık yapılmasıyla mümkün olmuştur. Bu amaçla kullandığımız kaynak -aksi belirtilmedikçe- "Atatürkçülük: Atatürk'ün Görüş ve Direktifleri" adlı değerli yapıttır.

Yukardaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, önce Aydınlanma felsefesini "Antik Yunan-İslâm Dünyâsı-Avrupa Uygarlığı" çizgisinde ele alacağız; ayrıca Türkiye Cumhuriyeti'yle çok yakın bağlantısı nedeniyle Osmanlı Devleti'ndeki izlerini de araştıracağız. Bütün bu incelemelerden sonradır ki Atatürk Devrimi'nin düşünce temeliyle bağlantılarını kurmaya çalışacağız.

2. ANTİKÇAĞ YUNAN FELSEFESİ

2.1 Sofistler: Antikçağ Yunan felsefesinde insan sorunu üzerinde ilk kez düşünenler ve geleneksel bilgiyi eleştirenler, M.Ö.Y. yüzyılda, sofistler olmuştur. Onlara göre her türlü bilgi, yerleşmiş kural ve değer yargısı karşısında şüphecilik yöntemi izlenmelidir. İnsan düşüncesi bütün yapma bağlardan kurtulmalı, her türlü insanî yasanın yerini doğa yasaları almalıdır.Bilgi anlayışları rölativist ve pragmacıdır. Rölativizmin babası sayılan, şüpheciliği din alanına da uygulayarak, "Tanrılar var mıdır, bilemeyiz" dediği için ölüme mahkûm edilen Protagoras'a (M.Ö.480-410) göre gerçeğin ölçüsü bireydir. Çünkü düşünce duyuların sonucudur. Bu duyular da bizi çoğu zaman aldatır. Sofistlere göre bilgi teorik bir merak olarak kalmamalı, pratik bir yarara yönelmelidir. Bilginin değer ölçüsü, ancak onun" yararlılık derecesi" olabilir.

2.2. Duyumculuk: Abdera okulu, bilgi konusunda duyumcudur. Bu okuldan Democritus'a (460-371) göre bilmek ve anlamak, cisimlerden kopan parçacıkların önce duyu organlarına, sonra beyne ulaşmasıyla olur. Öte yandan olguların nasıl meydana geldiğini gözlem ve deney yaparak araştıran Anaxagoras'da (M.Ö.500-420)-yüzyıllar sonra Francis Bacon'ın geliştireceği- bilimsel araştırma metodunun ilk örneklerini buluruz. Epicurus (341-270) da Democritus'un "imge-fikir teorisi"ni benimsemiştir. Her bilgi dış olguların bizde, duyumlar aracılığıyla bıraktığı izlenimlerden meydana gelir. "Eşya durmadan ve her yönde küçük zerreler saçar; bunlar duyu organları vasıtasıyla beyne gelir ve orada kendi benzerlerinin kopyasını basarlar." Stoacılık da bilginin kaynağı konusunda "duyumcu-anpirist" bir anlayışa sahiptir. Bu okulun kurucusu Zenon'a (340-265) göre duyumlarda olmayanın, akılda olması mümkün değildir. Bilim verileri, ruhta apaçık bir şekilde anlaşılmış duyumlardan elde edilir.

2.3. Rasyonalizm: Elea Okulu'na göre bilginin kaynağı akıldır. Xenophanes, Parmenides ve Zenon gibi filozofların yer aldığı bu okula göre gerçek duyularla değil, akıl yoluyla bulunabilir.

Grek aydınlanmasının kurucusu sayılan Sokrat (469-399) hazır bilgi ile yetinmemesi, doğruyu bulmak için düşünüp eleştirmesi bakımından sofistlerle birleşir. Ancak bütün insanlar için geçerli bir doğru olduğu düşüncesini ileri sürerek, onların eksiğini tamamlar. İnsan yaşamının ölçülerini aklın süzgecinden geçirdiği için, o da gelenekçi iktidar tarafından ölüme mahkum edilmiştir. Sokrat, doğru bilginin ve gerçeğin doğuştan insan zihninde var olduğuna inanırdı; yani rasyonalistti. Felsefenin kunusunu kozmosdan insana çevirmiştir. Ona göre bilgisiz insan hiçbir şeyin ölçüsü değildir. İnsanlığın ortak yapısı, bilgiyle insanın kendini tanımasıyla anlaşılır. Herkesin içinde yatmakta olan ortak "doğru", sistemli bir düşünme ve araştırma (rasyonalizm) sayesinde gün ışığına çıkarılabilir. Tek tek durumlardan tüme vardığı için, Sokrat endüksiyon yönteminin de öncüsü sayılmaktadır.

Aristo (384-322) da bilginin kaynağı konusunda rasyonalisttir. Sokrat ve Eflatun gibi, gerçek bilginin tek tek olaylarda değil, genel ve süreklide yani kavramlarda olduğuna inanır. İnsan zihni, bu kavramları duyu verilerinden elde edebilir.

3. İSLAM DÜNYASI

3.1. İslam ve Akıl: İslam dininin akla büyük değer verdiği sık sık ifade edilir. Ancak, İlhan Arsel'in de belirttiği gibi, akıl islam dininde sadece, Tanrı'dan geldiğine inanılan "gerçekleri olduğu gibi belleme aracı olarak benimsenmiştir" (Arsel, 1992; S.77). Hz.Ömer'in bazı Kur'an ayetlerinin akla göre yorumlanmasını yasaklamış olması da (Ölçen, 1991, S.66) bu görüşü pekiştirir. Bütün dinler gibi İslâm da her olguya iman açısından bakar. Ona göre iman dışında insanı gerçeğe ulaştırıcı başka bir kaynak yoktur. Yapısı gereği akıl düşünür, inceler, şüphe eder, yeniden araştırır; oysa iman, bunlar olmaksızın bazı önermelere bağlanıp inanmayı gerektirir. Bu tutumun doğal sonucu, İslâm'ın akla kendi sistemini desteklediği ölçüde değer vermesi olmuştur.

3.2. Mutezile: Ancak İslâm'ın, gerçeğin araştırılmasında aklı önemli ölçüde dışlayan bu tutumu tepki görmekte gecikmemiştir. Bu tepki, rasyonalizmin islâm dünyasındaki simgesi olan, dinde ilk defa kesin ve dogmatik ifadelerden şüphe eden Mutezile akımının

eseridir. Mutezile, Abbasi halifesi Memun zamanında güç kazanmıştır. Böylece aklı yüceltenler; din yandaşlarına üstün geliyor; serbest düşünceyi devlet gücüyle yerleştirmeye çalışıyordu (Adıvar, 1994, S.76). Bu büyük tarihsel olay, uzaktan insana Atatürk Devrimi'ni hatırlatır! Mutezile dinsel inançların karşısına, aklı yerleştirir ve insana, akıl yürütebildiği için irade özgürlüğü tanır. Kader yoktur; insan, eylemlerinden kendisi sorumludur. Her sorun ancak akıl yoluyla çözümlenebilir. Bilgi ancak akıl ölçülerine dayanan öğrenme ve olguları inceleme yoluyla kazanılabilir (Eyyupoğlu, 1989, S.317 vd.)

Mutezile çığırının öncüsü Vasil bin Ata'dır (600-748). Bu düşünür, din ve felsefe sorunlarının imanla değil, akılla açıklanabileceğini ileri sürerek hocası Hasan Basri'nin otoritesine karşı çıkmıştır. İnsan bütün eylemlerinde bağımsızdır; onu, iradesinden başka denetleyen bir güç yoktur. Bilginin iki kaynağı duyu verileri ve muhakemedir. İslâm düşüncesiyle İlkçağ Anadolu-Yunan felsefesini birbirine yaklaştıran Ebulhuzeyf Allat (752-841) ise, nedensellik kavramı üzerinde durmuştur. Mutezile'nin görüşlerini geliştirmiş; kendisinden sonraki islâm akılcılığına, elverişli bir ortam hazırlamıştır. Doğa olayları karşısında maddeci bir yaklaşım sergileyen İbrahim Nazzam'a (798-835) göre, bilginin kazanılmasında duyular, kıyas ve muhakemeden önce gelir. Bilginin kaynağı hakkındaki bu duyumcu görüş, yaklaşık bin yıl sonra Avrupa'da, Condillac tarafından geliştirilecektir. 783 yılında doğan Beşşar bin Bürd ise akla dayanmayan bilgiyi geçersiz sayar. Gerçeğe ancak akıl yardımıyla ulaşılabilir.

3.3. Doğacılık (Tabiiyyun): Dogmatizme karşı ve doğaya dönük bir akım olarak gelişen "Tabiiyyun"a göre, bilgilerimizin kaynağı, duyular aracılığıyla Doğa'dır. Akıl ise bu bilgileri biçimlendirir ve yönetir. M.Ö. VII.-V.yüzyıl Anadolu felsefesine dayanan doğacı islâm düşünürleri, inceledikleri sorunlarda deneye ve bu yoldan sağlanan bilgilere büyük önem vermişlerdir (Eyuboğlu, 1989, S.331 vd).

Bu akımın öncülerinden Câbir, VIII.yüzyıl sonlarında doğmuştur. İslâm dünyâsında "Anadolu-Yunan felsefesinin doğacı öğretisini, yeni yorumlarla geliştirip yayan ilk düşünürdür". Olgulara gözlem yaparak yaklaşır. Ona göre bilginin iki kaynağı duyular ve akıldır: Bütün doğal olayları sayı ve niceliğe indirgeyebileceğimize inanan Câbir, bu görüşüyle, bir yandan Pitagoras'ı hatırlatır; diğer yandan Galilei'yi müjdeler. Doğa'daki determinizmin farkındadır. P.Kraus'un "Voltaire'den sekiz yıl önce yetişmiş bir Voltaire" (Adıvar, 1994. S.97) diyerek övdüğü Ebubekir Razi (841-926), bilimsel düşünce ve metod hakkında önemli görüşler ileri sürmüştür. Ona göre insanı anlamak için, onu düşünen bir varlık olarak ve yaşamı içinde incelemelidir. Böyle bir etüd de deney ve gözlem yoluyla başarılı olabilir. Bilginin kaynağı duyulardır. Varlığın kavranması ve yaşamın düzenlenmesinde, Atatürk gibi, aklı en güvenilir kılavuz bilir!

3.4. İhvanu's-Safa: X.yüzyılda doğan bu akımın temel konusu-sofistlerde olduğu gibi-insandır; onu doğru olana yöneltmek ister. Bilginin iki kaynağı; duyular ve algılar derin düşünme ve kanıtlamadır. İnsan, aklını kullanarak elde ettiği bilgiyle yücelir. Bu çığırdan Mukaddesi ve Muhammed bin Ahmed'e göre akıl, insanları düşündüren ve yöneten tanrısal bir tözdür.

3.5. Maddecilik (Dehriyyun): Bu akıma göre, bilginin kaynağı doğadır; duyular ve algılardır. Genel kavramlar duyu verilerine dayanılarak yapılan soyutlamaların

ürünüdür. Aklın genel kuralları ile bağdaşmayan hiçbir şey doğru olarak kabul edilemez.

Bu çığırın kurucusu olan Râvendi (ölümü 910) felsefe sorunlarına doğacı ve akılcı bir yöntemle çözüm arar. İnsan, bütün davranışlarında akıl ilkelerine dayanmalıdır. Akıl bütün gerçeklerin ve doğruların ölçüsüdür. Akılla bağdaşmayan bütün görüşler saçmadır. Bilgi duyularla sağlanan algıların, akıl ilkelerine göre düzenlenmesiyle oluşur. Yine maddeci bir bilge olan İbn Cebirol (1021-1069) ise bilginin başlıca yönteminin, duyular ve aklın yardımıyla "görünenlerden yola çıkarak, görünmeyeni kavramak" olduğunu ileri sürer (Eyuboğlu, 1989: S.351 vd).

3.6. Bâtınîlik: Bâtınîlik; aklı, Evren'in nedeni sayar. Düşünce özgürlüğnü savunur. Ne varsa bu duyu ve deneyle kavranan Evren bütünündedir. Ebu Şakir Meymun'a (IX.yy) göre, akıl insanın temel varlık koşuludur; iyiyi ve kötüyü onunla ayırır; en sağlam ölçü, en güvenilir yol göstericidir. Tirmizî'ye (821-892) göre din, akıl ilkeleriyle uzlaştığı ölçüde geçerlidir. İnsan, gerçeklere ancak akıl yoluyla ulaşabilir.

3.7. Gezimcilik (Meşşaiyyum): Görüşlerini Aristo'ya dayanarak açıklayan Meşşaiyyun'a göre, bütün olayların açıklanması ve bütün sorunların çözümü akıl ilkeleriyle gerçekleşebilir (Eyuboğlu, 1989 s:371 vd.)

Bu çığırdan Kindî'ye (807-873) göre bilgi süreci, duyularla sağlanan izlenimleri ve bunların akıl ölçülerine vurularak düzenlenmesini kapsar. İnsanın gerçeği bulması, aklın ilkelerine uygun olarak düşünmesine bağlıdır. İlk akılcı düşünürlerden sayılan Fârâbî'ye (870-950) göre insan bilgisi duyularla başlar; akıl ise bu ham bilgileri işler ve düzenler. Fârâbî islâm felsefesini akıl temeline oturtmak için büyük bir çaba göstermiştir. Bin yıl sonra da Atatürk, Türk düşüncesini akıl temeline oturtmak için çırpınacaktır! Rasyonalizm İbn Bacce'de (ölümü 1138) doruğa ulaşır. Ona göre akıl ışığından daha aydınlatıcı başka bir kaynak yoktur; yalnız düşünme ve yorumda değil, din ve imanda da tek kılavuz akıldır. İbn Bacce'ye göre evreni ancak aklın kurallarıyla biçimlenmiş duyu verileriyle anlayabiliriz. Öyle ki aklın ölçüleriyle bağdaşmayan inanç da geçerli olamaz. İbn Bacce'nin hâla yepyeni olan bu görüşleri, Voltaire'nin, Descartes'ın, Atatürk'ün bilgi ve gerçek hakkındaki görüşlerine ne kadar yakındır!

"Düşünmekle varolmak özdeştir" diyen İbn Sina (980-1037), deneyin de rolünü kabul etmekle beraber, bilginin gerçek kaynağını sezgide bulur. Bilginin doğruluk ve kesinliği ise akla uygunluğuna bağlıdır. Önce duyu verilerinden yararlanan insan, bunları aklın kurallarına göre işler ve düzenler. Ebu Hayyan (930-1010), İslâm düşüncesine eleştiriyi getiren ilk düşünürlerdendir. Felsefe sorunlarını incelerken, önce evvelki bilgelerin görüşlerini eleştirir; sonra kendi çözümünü ileri sürer. İbn Heysem'e (965-1051) göre felsefe sadece zihinsel kurguya değil, aynı zamanda deney verilerine de dayanmalıdır. Duyular ve madde dışında başka bir bilgi kaynağı yoktur. Bilgi, duyu verileri, akıl ilkeleriyle işlenerek elde edilir. Gerçeğe ancak endüksiyonla varılabilir. Kesin bilginin elde edilmesinde, kuşku zorunludur: Her kanıtın kaynağı araştırılmalıdır. Kuşkuya karşı çıkan her inanç yanıltıcıdır. Sanki bir sofist, bir F.Bacon, bir Descartes konuşuyor! Onun "muhakemenin matematik ilkelerine göre yürütülmesi" görüşü, yüz yıllar sonra Leipniz tarafından savunulacaktır. Ibn Rüşd'e (1126-1198) göre, kesin bilgi, sağlıklı bir muhakemeye bağlıdır (Eyuboğlu, 1989: 401 vd). Akıl gerçeğe ve doğru bilgiye götüren tek yoldur. Hatta Tanrı'ya bile onunla ulaşılır. İbn Rüşd de aklı imanın

boyunduruğuna sokan Gazali'yi şiddetle eleştirmiş, akıl ve felsefeyi savunmuştur. Felsefede gözlem ve deney yöntemini kullanan Nasireddin Tûsî (1201-1274), insana, sofisitler gibi büyük önem verir ve onunla ilgili her konuda aklın ışığına başvurulmasını ister. Bilgi konusunda da pragmatiktir. Bilgiyle yaşam arasında bir bağlantı olmalı; bilgi, yaşamı yönetmelidir. Bu güzel görüşler Büyük Aydınlanmacımızın, Atatürk'ün bilgi ve eğitim anlayışına ne kadar yakındır!

Bilgi teorisi bakımından büyük önemi olan bir islâm düşünürü de, Aristo fesefesine karşı ilk bilinçli çıkışı yapan Ebulberekât Bağdadî'dir (doğumu 1076). Bağdadî bilginin kaynağı olarak duyu verilerini ön plana çıkarır; sadece mantığın yeterli olmadığını ileri sürer. Çağının islâm felsefesi geleneğine uymamış; eleştiri yapmış, yeni görüşler ve yorumlar getirmiştir.

4. RÖNESANS

4.1. Akılcılığın İlk Tohumları: Avrupa Ortaçağı boyunca, insan zihnini kıskaç altında tutan Kilise doğmaları ile, Antik Grek felsefesiyle parlayan insan dehâsı arasında, "modern uygarlığın düşünce disiplini"ni doğuran uzun ve çetin bir çarpışma olmuştur. Bu oluşum, XIII. yüzyıla doğru Ortaçağ üniversitelerinde başlayan entellektüel kıpırdanmaların sonucudur (Arsel, 1992 s:92 vd.) İlk kez 1215 yılında Paris Üniversitesi, daha sonra Padua, Prag gibi diğer Batı Üniversiteleri düşünme özgürlüğünü savunur ve ders programlarını oteritelerin egemenliğinden kurtarmaya, laikleştirmeye çalışırlar. Bu büyük dönüşüm; Batı dünyasının, Farâbî, İbn Sina, İbn Rüşt, gibi islâm bilginlerinden yararlanarak, Antik Yunan kaynaklarına kavuşması ve gerçekleri akıl yoluyla araması sâyesinde gerçekleşmiştir. İslâm dünyası ise bunun tam tersi bir yola girmiştir. Daha XII. yüzyılda Pierre Abelard (1079-1142), gibi gelenekselliğe karşı direnen hocalar görülür. "Bilimsel gerçeklere din kitaplarıyla değil, akıl yoluyla erişilir" diyen, bu nedenle de hapislerde çürüyen ilâhiyatçı Abelard, gerçek aydın tipini temsil eden ilk profesör sayılmaktadır.

4.2. Eskiden Kopma ve Yeniyi Oluşturma: Sonuçta, bir yandan felsefe ve bilimler dinden bağımsızlaşırken, öbür yandan da insan Kilise karşısında özgürleşmeye yönelir. Ufukta Rönesans belirmektedir: Kilise'nin görüşleri, şiddetle eleştirilir. Temel ideal; "eski"den kopmak, "yeni"yi oluşturmaktır. Gerçeğin ancak Kutsal Kitap'ta olduğuna inanan, metodu otorite ve kıyas olan Skolastik felsefenin aksine, Rönesans felsefesi bağımsız olmak, insan aklını Kilise'nin boyunduruğundan kurtarmak ve hayatâ çevirmek ister. Gerçeğin araştırılmasında teolojik düşünüş yerine gözlem ve deneyi, "nakil" ve otoritenin yerine olguları ve doğanın egemenliğini koyar.

4.3. Hümanizm ve Doğaya Dönüş: Rönesans felsefesi her şeyden önce insan üzerinde durmuştur. İnsan Kilise inanç ve spekülasyonları ile değil, doğal eğilim ve duyguları ile anlaşılabilir. Temel kuralı "Doğaya dön" formülüdür. Rönesans'ın ilk hümanisti Petrarca'ya (1304-1374) göre, insan özgürlüğe akıl ve erdemle ulaşabilir. Rotterdamlı Erasmus da (1469 - 1538) insanın laik ve özgür olmasını, gelenek ve otoritenin aklın eleştirisinden geçirilmesini ister. Skolastiğe ilk karşı çıkanlardan Ludvigo Vives'e göre Doğa'yı tanımak için de körükörüne ne bir geleneğe, ne de varsayımlara takılıp kalmalıdır. Doğayı deney yoluyla araştırmak yeterlidir (Adıvar, 1994, s.120).

4.4. Gerçeği Araştırma Metodu: Bugünkü Bilimsel araştırma metodunun temellerini, Rönesans düşünürleri atmıştır. Örneğin Leonardo da Vinci'ye (1452-1519) göre deneysel metod bilimlerin biricik yoludur. Gerçek bilim gözlemle başlar, muhakeme ile tamamlanır. Kopernik (1473-1543) gerçeği araştırma metodunu "duyumları işleyen düşünme süreci" ifadesiyle özetler. G. Galilei (1564-1642) deneyi matematik düşünce ile birleştirmiştir. Ona göre doğa olayları, kendileri ve fonksiyonel ilişkileri ölçülerek bilinebilir. Araştırma metodu son derece moderndir: Önce tek tek olguları gözlemler; inceler ve sınar. Sonra kantitatif kanunlara ulaşır. Kepler (1571-1630) hem din kitaplarındaki "Korkutucu Tanrı" anlayışına, hem de Aristo, Eflatun gibi otoritelerin yanılmazlığı inanışına karşı çıkmıştır. Onun bu davranışının karşılığı, üniversiteden atılmak ve yoksullukla başbaşa bırakılmak olmuştur. Nihayet, yöntem araştırmasına çok önemli katkılarda bulunan Francis Bacon'a (1561-1626) göre "bilmek egemen olmaktır." Doğaya egemen olmanın ilk koşulu onu doğru bilmek, bunun ilk şartı da "önyargılar"dan (idollerden) kurtulmaktır. Gerçekleri çarpıtan bu engellerden sıyrıldıktan sonra, kanunlara yükselmeyi sağlayan endüksiyon metodu kullanılmalıdır. Burada, Büyük Aydınlanmacı'nın, Atatürk'ün "ilkel ve boş inançlarla yürümeye çalışan uluslar mahvolmaya mahkûmdur" sözünü nasıl hatırlamazsınız!

5. XVII. VE XVIII. YÜZYILLAR

XVII. yüzyılda Rönesans'ın bilgi ve yöntemle ilgili bulgularına -her alanda olduğu gibi- bir çeki düzen verilmiştir. "Matematik fizik" anlayışı, bir araştırma metodu olarak, başka alanlara da uygulanmak istenmiştir.

5.1. Rasyonalizm ve Deneycilik: R. Descartes (1596-1650) Matematik metodu bütün olgulara uygular. İnsan aklını özgürlüğe kavuşturmak, teolojinin baskısından kurtarmak ister. Çünkü akıl her sorunu çözebilir. Türkiye'de bu yaşamsal prensibin öncülüğünü üçyüz yıl sonra Atatürk yapacaktır!

Descartes'ın tasarladığı "Kartezyen metod"a göre, insan aklı basit ve apaçık kavramlara dayanır ve kuraldan kurala geçerek sonuçlara varırsa, bütün gerçekleri keşfedebilir. Bu filozofun insanlığa asıl büyük armağanı, "metodlu şüphe" yöntemidir: Descartes gerçeği araştırmak üzere düşünmeye başlamadan önce her şeyden şüphe eder; "her çeşit otoriteyi, önyargıları, boş inançları, alışkanlıkları, kısaca her türlü sözde gerçeği" reddeder ve onların yerine açık-seçik doğru olan önermeleri koyar. Çağdaşları onu da üniversiteden almakta gecikmemiştir. Türkiye "metodlu şüphe" yöntemini kullanmak için de 300 yıl Atatürk'ü bekleyecektir!

Din kitaplarının akıl ölçütüne vurulmasını isteyen Spinoza (1632-1677) da kendi din çevrelerinin afarozu ile karşılaşmıştır. Thomas Hobbes (1588-1679) her türlü bilginin kaynağının deney olduğuna, Doğa'ya dayanmayan her düşüncenin bir kuruntu olduğuna inanır. Bunlardan kurtulmanın yolu olguları matematik yöntemle incelemektir. Leibniz de (1646-1716) doğru bilgiye ulaşmada matematik yöntemi tek güvenilir yol olarak görür. Ona göre "felsefede de kavramlarla hesap işlemleri yapıldığı zaman, tüm ayrılıklar son bulacaktır."

5.2. Rasyonalizm ve Anpirizmin Yükselişi: Nihayet "Aydınlıklar yüzyılı", XVIII. yüzyıl, akılcılığa ve deneysel yönteme tam bağlanış yüzyılı gelir. Rasyonalizm bu

dönemde en yüksek derecesine ulaşır: Akıl herşeyi yargılayabilir ve her şeye erişebilir. Onun dışında karanlık ve düzensizlik vardır. Ancak aklın deney ortamında kalması esastır. İ. Arsel'in deyişiyle "Batı'yı Batı yapan işte bu akılcılıktır. Atatürk'ün batıcılığı da işte bu anlamda bir akılcılıktır."

Alman düşünürü G.E. Lessing'in (1729-1781) şu sözleri, hem Aydınlanma'nın can damarı olan tutumu, hem de Batı ile İslâm dünyası arasındaki can alıcı farkı ne güzel anlatır: "Şayet Tanrı, sağ elinde tüm gerçekleri tutarak ve sol elinde de gerçeklere götüren aracı bulundurarak bana 'seç bakalım bunlardan birini' demiş olsa, büyük bir tutkunlukla O'nun sol elindekini seçer ve "Ey Tanrım, sen bana sadece bu aracı ver ve gerçeklerin tümünü kendine sakla' diye yanıt verirdim" (Arsel, 1992:76).

Aydınlanma feslefesinin öncüsü John Locke (1632-1704), rasyonalizme karşı anpirizmi savunur. Metafizik kurgulardan kaçınır; olgular üzerinde durur. Ona göre bütün bilgilerimiz, duyulardan ve "derin düşünme'den kaynaklanır. David Hume da (1711-1776) deneycidir. Condillac (1715-1780) deneyi bilginin tek kaynağı olarak görür. Fransız aydınlanmasının önderi Voltaire (1694-1788) İngiliz deneyciliğini Avrupa'ya tanıtır. Ona göre akıl insan doğasının özüdür. Tanrı'ya inanır; bağnazlığa karşı insan ve düşünce özgürlüğünü şiddetle savunur.

5.3. Kant ve Aklın Eleştirisi: İmmanuel Kant (1724-1804) aklın ne olduğunu anlayabilmek için, onu eleştiriye tabi tutmuştur. Teorik aklın tek başına, nesnenin özünü (numen) bilemeyeceğini ileri sürer. Akıl deney (fenomen) alanında çok güçlü, buna karşılık metafizik alanda güçsüzdür. Dolayısıyla deney dışında hüküm vermemeli, öbür dünyayı tanıyabileceği iddiasında bulunmamalıdır. Metafizik belirsizdir ve bilim değildir. Gerçek bilim, başarıları ortada olduğuna göre, duyulardan hareketle oluşturulan bilimdir. Nesnelerin aslını bildirmese de, bu bilimin pratik bir değeri vardır.

6. OSMANLI DEVLETİ

6.1. Fatih Dönemi: Bilim ve sanatlara büyük yakınlık gösteren Fatih sultan Mehmet (1432-1481), A. Adıvar'a göre "eleştirici fikre sahip, biraz da şüpheci" bir insandı (Adıvar, 1970). Sarayında İtalyan rönesansı'nın ruh ve dirikliği egemendi (Samder, 1993. s.101). Bu sultanın döneminde iki bilginin, Hocazâde ile Ali Kuşçu'nun (ölümü 1474) gel-git dalgaları üzerinde tartışmaları; bilginin dinden bağımsızlığı ve gözlemci tutuma dair anlamlı bir örnektir. Hocazâde metafizik konularda eskiçağ filozoflarını eleştirir. Zamanının matematikçilerinden Sinan Paşa'ya, şüpheci düşüncelerinden dolayı deli gözüyle bakılmış, hapse atılmıştır. Yaklaşık yüzyıl sonra da Campanella (1568-1639) devrimci düşüncelerinden dolayı, Avrupa'da hapse atılacaktır.

6.2. Deney ve Eleştiri, Dogmatizme Karşı Tutumlar: XV. yüzyılın deneyci ve eleştirici nitelikleri olduğu açık olan iki bilgini de Sabuncuoğlu ile Molla Lütfi'dir. Sabuncuoğlu (doğumu 1375) tıp konusundaki eserini kendi deneylerine dayanarak yazmıştır. Matematikçi ve filozof olan Molla Lütfi (ölümü 1494) hakkında, bâtıl inanışları alaya aldığı öyküler anlatılır. O da Antikçağ felsefesiyle ilgilendiği için, idam edilmiştir. Molla Lütfi'nin savunması ile Sokrat'ın savunması arasında benzerlik bulanlar vardır.

XVI. yüzyılın başlangıcında otoriteye ve geleneksel bilgiye karşı tutumuyla Mirim Çelebi (ölümü 1525) ismi parlar (Adıvar, 1970:54 vd.). Osmanlı Türklerinin bu ünlü astronom ve matematikçisi Batlamyus sistemini yıkmaya çalışıyordu. Ne anlamlıdır ki bu işi başararak bilim tarihine geçen Copernicus (1473-1543) onun çağdaşıdır. Bir diğer önemli bilginin de bilimin dinden bağımsız olması gerektiği görüşünde olduğu anlaşılan Âhi Çelebi'dir. Bu hekim yazdığı bir tıp kitabında, şarabın tıptaki faydalarını saymaktan çekinmez. Bir "ilm-i hal değil, tıp kitabı" yazdığını vurgular.

6.3. Doğacı ve Gözlemci Bilginler: Yüzyılın seyrek parıltılarından biri de Pirî Reis'tir (ölümü 1554). Bir deniz coğrafyacısı, kuvvetli bir araştırmacı, ince bir gözlemcidir. Doğaya dönük, müsbet bilime bağlı, yeni şeyler öğrenmek tutkusu içindedir. Ne yazıktır ki bu büyük bilginin sonu da idam edilmek olmuştur. Astronom Trakyeddin'in (1520-1585), eski bilgilerin düzeltilmesi gerektiğini ileri sürerek, bir rasathane kurulması için girişimde bulunması da skolastiğe ve otoriteye karşı, doğacı ve gözlemci bir eğilimi gösterir. Rasathanesi, bir fetva ile 1574 yılında yerle bir edilmiştir. Aslında bu fetvanın neyi yerle bir ettiği, birkaç yüzyıl sonra, İmparatorluk; sonunda Newton'ları yetiştiren ve yücelten Batı'nın oyuncağı durumuna gelince anlaşılacaktır. Bilimsel metod bakımından, dönemin bir diğer ilgi çekici yazarı Sürurî'dir (ölümü 1586). Bilimlerde deney ve gözlemin önemine yürekten inandığı anlaşılmaktadır. Abdurrahman Hoca "âlemin sonsuzluğuna ve bu âlemde tabiat kanunları üzerinde olaylar olamayacağına" inanmaktadır (Adıvar, 1970:105). Sanki bir Epicurus, bir Bruno, bir mekanist konuşuyor. A. Adıvar bu bilginin, Giordano Bruno'nun Roma'da yakılışının ertesi yıl idam edildiğini özellikle belirtir.

6.4. Skolastik Zihniyet Dorukta: Bütün bu trajik örnekler, XVII. yüzyıla yaklaşırken, Osmanlı zihniyetini skolastik düşüncenin iyice kapladığını gösterir. Yazılan eserler hep eskilerinin açıklanmasına, tartışmalar sadece nelerin insanı dinden çıkaracağına dairdir. Medrese öğretiminde dedüktif metod ve ezber teknikleri kullanılmaktadır: Bütün sorunlar, otoritelere ve dogmalara dayanılarak izah edilmektedir. Öğretim metodu gözlem ve eleştiriye yer vermeyen, yalnızca dinsel metinlerin, Aristo mantığına göre yorumlanmasından ibâret bir metoda dönüşmüştür (Taşdemirci, 1989). H. İnalcık, dönemin zihniyetini bir "mükemmellik yanılgısı" ve bundan doğan "kalıplaşma"yla açıklar (İnalcık, 1992). Oysa aynı yüzyılda Batı'da G. Galilei ve R. Descartes "Dinsel otorite zihniyeti"ni yıkmakta, Thomas Hobbes ve Leibniz bilginin kaynağının deney ve akıl olduğunu savunmaktadır. Özgür düşünme ve bilimsel metod sayesinde yeni bilimler ve gerçekler; analitik geometri, genel çekim kanunu, kan dolaşımı bulunmuştur. kimya ve tıp büyük adımlarla ilerlemektedir.

6.5. İki Çelebinin Meydan Okuyuşu: Bununla beraber ölümsüz olan Aydınlanmacı ruh; bütün bu boğucu atmosfere rağmen, iki insanımızda tarihsel yolculuğunu sürdürmektedir (Adıvar, 1970. s.110 vd.). Bunlardan birincisi Emir Çelebi'dir (ölümü 1635). Emir Çelebi'ye göre hekimler mutlaka anatomi öğrenmeli; savaşta ölen askerler üzerinde, bu mümkün değilse hayvanlar üzerinde "teşrih" yapmalıdır. Yazarların eski eserlerden her şeyi hiçbir katkıda bulunmadan almasını eleştirir; onlardan kendi deneylerinin sonuçlarını da yazmasını ister. Bu düşünceler; bir "doğaya dönüş"ü, bilgide deneyi ön plana alan bir tutumu gösterir. Belki, esasta, bu özgür düşünüş tarzından dolayıdır ki IV. Murat tarafından zorla afyon yedirilerek öldürülmüştür. Yüzyılın

bilimsel zihniyet bakımından belki de en parlak ismi Kâtip Çelebi'dir (1608-1656). Onda bir bir Rönesans aydınlanmacısının bazı özelliklerini farketmek zor değildir: A. Adıvar'a göre bilgiye tutkun, meraklı, eleştirici ve deneycidir. Doğaya ve yeniye dönük, skolastik bilimlere karşıdır. Devrinin bağnazlığından acı acı yakınır. Doğu kaynaklarının yanlışlarını, Avrupa kaynaklarıyla karşılaştırarak düzeltmeye çalışır. Onun kozmografya ve coğrafyası, "kendisinden sonra gelenlerde bilimsel merak uyandırmış, bir dereceye kadar da olsa deney yoluna gidilmesini" sağlamıştır.

6.6. XVIII. Yüzyılın Üç Parıltısı: Lâle Devri (1718-1730) "kısa süren bir uyanış" dönemidir (Sander, 1993, s.137-8).: Devrin hükümdarı III. Ahmet (1673-1736), hoşgörülü, ileri zihniyetli, modern dünyayı anlayan bir insandı. E.Z. Karal'a göre "Lâle Devri... yeni bir dünyevîlik, aydınlanma, rasyonel bir araştırma... dönemini açmıştır." Geleneksel dinsel değerlere laik bir karşı-ağırlık oluşturmak üzere, Batı'ya -Fatih'den sonra ilk defa- bir esin kaynağı olarak bakılmaya başlanmıştır.

Bu yüzyılda bilimsel metod parıltıları görülen üç yazar yetişmiştir. Bunlardan İbrahim Müteferrika (1674-1745), ilk müslüman matbaasını kurarken, skolastik engellemeye karşı büyük mücadele vermiştir. Eserleri; akılcı, özgür düşünceli, Avrupa Rönesansı'ndan haberdar, yeni görüşlere hevesli bir bilgin olduğunu gösterir. İkincisi Erzurumlu İbrahim Hakkı'dır (1705-1772). Uzlaştırmacı olan İ. Hakkı; dinine bağlı olmakla beraber cesur ve akılcı, doğaya ve yeni bilimlere meraklı bir yazardır. Marifetnâmesi'nde akıl ve kelâm çelişkisine değinir. Üçüncü yazar bir tıp bilgini olan Abbas Vesim'dir (ölümü 1761). Eserlerinde gözlemcilik, hazır bilgiye yetinmeme, mekanist bir doğa görüşü, bilimi dinden bağımsızlaştırma eğilimleri farkedilir.

6.7. Dogmatizm XIX. Yüzyıla Taşıyor: XIX. yüzyıla girerken, parıltılar öylesine azdır ki tıpta bile hâla otopsi, yani gözlem yasağı sürebilmektedir. Bu koyu bağnazlığa, skolastik iktidarın koştuğu "gözlemin müslümanlar değil (!) rumlar tarafından yapılması" şartıyla, ancak III.Selim (1761-1808) son verebilmiş; kesin sonucu II.Mahmut (1785-1839) alabilmiştir. Zamanın modern hekimlerinden olan Şânizâde (ölümü 1826) bir bilim derneğine üye olduğu kuşkusuyla sürgüne gönderilir. Tanzimat dönemi bilginlerinden (!) Mustafa Behçet Efendi "Hezar Esrar" adlı kitabının 327.sırrında "karnabahardan şalgam, şalgamdan karnabahar" yetiştirmektedir. Damat Sait Paşa Padişaha "coğrafya derslerinde harita göstermenin kâfir âdeti olduğunu, şeriatin buna cevaz vermediğini" bildirir. Asım Efendi Avrupa'yı kastederek "Putperestlerle ve kâfirlerle samimi arkadaşlık İslâm ümmetine yasaktır; birbirlerine karşı durumları ışık ve karanlık gibi olan iki taraf arasında dostça ve sıkı ilişki de arzuya şâyan değildir" demektedir (1808).

6.8. Aklın Yeni Savunucuları: Bununla beraber Aydınlanmacı Ruh direnmekte, savaşımını sürdürmektedir. Batı'yı izleyen aydınlanmacılar yetişir. Bunlardan İbrahim Şinasi'ye (1826-1871) göre yeni uygarlığın mucizesi, hukukun yanısıra akıldır: Bu cehalet devri kapanmış, akıl çağı açılmıştır. Yeni uygarlık "rasyonel insan" adı verilen yeni bir insan tipi yaratmıştır (Ülken, 1979, s.62 vd.). Sadık Rifat Paşa ve Mustafa Sâmi bilimle özgürlük arasındaki bağ üzerinde durur. Saffet paşa (1814-1883) insan aklını över ve yüceltir. Tevfik Fikret (1867-1915), ünlü "Promete" şiirinde "Gökten aklın ışığını çalan mitoloji kahramanını kendine örnek al" diyerek, osmanlıları özgür düşünmeye ve kulluktan kurtulmaya çağırır. Atatürk bu büyük şâirin, kendisi üzerindeki

etkisini övünerek ve şükranla anmıştır (Güvenç, 1993:213). Beşir Fuad yazdığı bir kitapta (1886) matematik fizik metodunun hayat bilimlerinde de geçerli olduğunu savunur.

Yüzyıl boyunca yeni bir ruha, gerçekler hakkında daha bilimsel yaklaşımlara sahip yeni bir okumuş elit sınıfı zahmetle yetişir (Lewis, 1986).

6.9. Sonuna Kadar Skolastik Düşünce: Zihniyetlerdeki bu uyanışa rağmen, politika alanında herşey kaybedilmiştir. İmparatorluk yüzyıl boyunca küçülür, neredeyse yarı sömürge haline gelir. Bunda şaşılacak bir yan da yoktur; onun bu acı sonu, Takyeddin'in rasathânesini yerle bir eden fetva ile zaten yüzyıllar önce belirlenmişti. Skolastik düşüncenin savunucuları, her şeye rağmen, yine vardır ve Aydınlanmacı uyanışlar karşısında kendilerini toparlamaya çalışmaktadır. Bunlardan Sait Halim Paşa (1864-1921) geleneksel bilginin eleştirilmesi ve akılcı yönelişler karşısında, düştüğü korkuyu şöyle dile getiriyor: "Yenilikler asırlardan beri kurulup yerleşmiş olan inançları, fikirleri, telakkileri, gelenekleri, hisleri ve ahlâkı harap edecek,... Batı uygarlığının etkisiyle meydana gelen ve Osmanlı rönesansı (Osmanlı uyanışı) diye adlandırılan hareket, ikinci bir İslâm'dan uzaklaşma olacaktır." Ahmet Hilmi ise bir yandan Batı ülkeleri ile rekabet için, Avrupa'nın zihniyetini benimsemek gerektiğini ileri sürerken, diğer yandan da İslâmın en tehlikeli rakibinin "özgür düşünce" olduğunu yazıyordu (Ölçen, 1991: 101-2). Öyleyse T.Timur'la birlikte diyebiliriz ki akılcılık Osmanlı kültüründe hiçbir zaman egemen düşünce tarzı olamamıştır. Osmanlı düşüncesi, genel olarak, şüpheye değil imana dayanmıştır. İnanç hep kutsal bilinmiş, Descartes'ın uyguladığı biçimde bir şüphe, küçültücü ve cezaya lâyık bir tutum sayılmıştır (Timur, 1986, s.:12). B. Güvenç'in deyişiyle "gerçek bir hadis olup olmadığı bilinmeyen 'Adetlerinizi terketmeyiniz; yeni âdetler edinmeyiniz' sözü, Osmanlı'nın dünyâ görüşüne, hayat felsefesine son derece uygun" düşmekteydi (Güvenç, 1993: 228).

7. ATATÜRK DEVRİMİ

Artık XX. yüzyıla giriyoruz. İmparatorluk, Batı'nın bilimsel zihniyetten kaynaklanan gücü karşısında kaçınılmaz olarak çökmüş; yerine 1923'de Türkiye Cumhuriyeti kurulmuştur. Aydınlanmacı Ruh şimdi büyük bir önderde, Atatürk'tedir. Onun kişiliğinde tarihimiz boyunca ulaşamadığı büyük bir güce kavuşur; 1923 Devrimi'ni, bütün özlemlerini gerçekleştirir. Denebilir ki XVIII. yüzyıl Batı'da nasıl rasyonalizme ve anpirizme tam bağlanışı çağı ise, Atatürk dönemi de Türkiye'de akılcılığa ve deney yöntemine tam bağlanış dönemi olmuştur.

7.1. Gerçek Anlayışı: Atatürk (1881-1938) her şeyden önce bir "gerçek" âşığıdır. Bu niteliği onu neredeyse bir bilim adamı yapmıştır (Mumcu ve Diğ., 1986: s.10): "Biz dâima gerçeği arayan ve onu buldukça söylemekten korkmayan adamlar olmalıyız" diyen Atatürk, gerçeği bilmeyi ayrı bir "bilim" olarak niteler. Yaşadığımız şu dünya gerçeğini, nasılsa, öyle görüp tanımamızı ister: Hayâlî düşüncelerden sıyrılarak, gerçeği etkili bir bakışla görmeli, ona el ile temas etmelidir. Demek ki kastettiği, bilimsel gerçektir. İster iyi ister kötü olsun, gerçekten asla ayrılmamalıdır.

Bütün çalışma ve uygulamalardaki hareket kuralını şöyle açıklar: Her kurum ve teşkilât, şahıslarla değil, gerçeklerle yaşatılabilir. Dünyâda gerçekçi olmayan bir şey

yaptığımız zaman, hiçbir şey yapmıyoruz demektir. Bu tutumla ilgili olarak örnekler verir: Yürüdüğü yol, milleti mutluluğa götürecek tek hakikat yoludur. Millet aldatılmamalı, ona dâima gerçek söylenmelidir; gerçeği duymaya ve anlamaya alıştırmalı; günlük fikirlere, sahte ve yanıltıcı sözlere önem vermeyecek olgunluğa eriştirilmelidir. Yapılması olanaksız işleri "uyuşturucu, oyalayıcı sözlerle yaparız diyerek, millete karşı günlük siyaset tâkip etmek" onun prensibi değildir. Herkese, isteklerinin yerine geleceğine dair umut vermek fayda getirmez. Bu nedenledir ki parti programlarında, ölçülü ve akla uygun bir çerçevede kalmak gerekir. Hutbeler bilim ve tekniğin en yeni gerçeklerine uygun olarak verilmelidir. Hutbeden amaç, halkın aydınlatılması, ona yol gösterilmesidir; yüz, hattâ bin yıl önceki hutbeleri okumak insanları bilgisizlik ve çağın gerisinde bırakmak demektir. Genel durumdan haberdar edildiği, her şey açıkça söylendiği ölçüde, halkın beyni faaliyet hâlinde bulunacak; iyi şeyleri kabul, zararlı şeyleri reddederek, şunun bunun ardından gitmeyecektir. Milleti, ancak bu prensip aydınlatabilir.

Tarık Zafer Tuna'ya göre gerçekçilik Atatürk'ün değişmez niteliğidir: En bunalımlı dönemlerde bile titiz bir ressam fırçasına sahiptir. Büyük Nutuk'ta söze "1919 Mayısının 19. gününde Samsun'a çıktım. Vaziyet bir manzarai umûmiye.." diye başlar. Sanki sosyal Mukavele'sinde "İnsan hür doğmuştur, fakat her tarafta zincirlerle bağlıdır..." diyen Jean Jacques Rousseau konuşuyor. Aynı şekilde 1 Mart 1922'de Meclis'de Türkiye'nin ekonomik sefâletini açıkça söylemekten çekinmez. Teşhis gerçeğe dayandığı kadar, tedâvi de gerçeğe dayanır: Bundan sonraki zaferlerimiz süngü zaferi değil, ekonomi ve bilim zaferleri olacaktır (Tunaya, 1994, 1994: s. 103).

E. Özbudun, politik liderliği açısından, Atatürk'ün gerçekliğini şöyle anlatıyor: "Amaçlarla araçlar arasında mâkul bir denge gözetmeyi, eldeki araçlarla gerçekleştirilmesi mümkün olmayan hayâli hedefler peşinden koşmamayı gerektiren" gerçekçilik, Atatürk'ün siyâsi liderliğinin en belirgin özelliklerinden biridir (Özbudun, 1992). S. Selek onun gerçekçilik niteliğini şöyle vurgular: Mütâreke sonrası Türkiye'sinde yalnızca epik ve duygulu söz ve davranışlar görülür. Müdafai Hukuk kuruluşları bile hayâlci düşüncelere dayanır. Hiçbirinde gerçekçilik yoktur. Eğer Mustafa Kemal Paşa çıkmasaydı, pek çok idealist ölecek, fakat vatan yine kurtulamayacaktır. Osmanlı Devleti, onun bağımsızlığı, padişah, halife gibi kavramların artık içi boş anlamsız sözlere dönüştüğünü, ilk o görebilmiştir. Onun bu niteliği sayesindedir ki ihtilal başarıldı; yeni Türk Devleti kuruldu (Eroğlu, 1988). Dış politikada benimsediği "Yurtta barış, Cihanda barış" ilkesi, Türkleri Anadolu'ya çekme eylemi, Türkiye'yi "çevre ideolojiler"den uzak tutma çabası; bütün bu akılcı esaslar, onun gerçekçi tutumunun sonuçlarıdır (Bursalıoğlu, 1988).

7.2. Geleneksel Bilginin Eleştirisi ve Yenileşme: Atatürk, bizi eski ve "hazır bilgiler"i körükörüne benimsememeye, onları eleştirmeye, çağdaş bilgileri gözlem ve akıl yoluyla araştırıp bulmaya çağırır. Bu yöneliş, yani "kazanılmış, geleneksel bilgi"nin eleştirilmesi; her yerleşmiş kural ve değer yargısının sogulanması -sofistlerde, Sokrat'da, Rönesans düşünürlerinde, F. Bacon'da gördüğümüz gibi- Aydınlanma feslefesinin en temel karakteristiklerinden biridir. Atatürk bu eksikliğimizi; çok etkili ve somut örnekler vererek, sebep ve sonuçlarıyla, bizlere anlatmaya çalışır.

Sorunun sebeplerini, önce genel olarak ele alır: Ona göre bir tembellik veya ahlâk gevşekliği, insanı, atalarının yaşadıkları noktada tutar; "Babam, Büyükbabam böyle yaptılar; ben niçin başka türlü yapayım" der. Oysa kuşaktan kuşağa, dış hayâtın koşulları değişir. Binlerce yıl önceki bilim ve tekniğin koyduğu kuralları, şu kadar bin yıl sonra bugün uygulamaya kalkışmamak lâzımdır. Osmanlı İmparatorluğu'nun gerilemesi, kendisini Avrupa uluslarına bağlayan bağları kestiği gün başlamıştır. Bu nedenlerle, zaman ölçüsü geçmişin gevşetici zihniyetine göre değil, çağımızın hız ve hareket kavramına göre düşünülmelidir. Zamanın gereklerine göre bilim ve teknikten, her türlü uygar buluşlardan yararlanmalıdır.

Sorunun sebeplerini, ikinci olarak, din planında ele alır: Büyük Aydınlanmacıya göre İslâmı benimsemiş birçok ulus, geçmişlerinin ve temas ettikleri milletlerin yanlış veya bâtıl alışkanlık ve inançlarıyla İslâmiyeti karıştırmıştır. İslâm dini, yüzyıllarca ihmal edilmiş, birçok yabancı unsur, yorum ve boş inançlarla hırpalanmıştır. Türkler de İran, Arap ve Bizans milletlerinin yanlış âdetlerinin etkisinden kendilerini kurtaramamıştır. Bu durum onlarda bilimsel ve insânî olmayan zihniyetler doğurmuştur. Bunlar çağdaş bir yaklaşımla tasfiye edilmelidir.

Üçüncü olarak yenileşme yokluğunun getireceği trajik sonuçları ısrarla vurgular: Uygarlık yolunda yürümek ve başarılı olmak, yaşamın şartıdır. Başarı yenileşmeye bağlıdır. Bir işte ekspres trenle giden bir rakiple yarışıldığında, arabayla gitmek geç kalmak için en emin bir araçtır. Her şeyde böyledir! Hayat ve geçime egemen kuralların zaman ile değişmesi, gelişmesi ve yenilenmesi zorunludur. Yeni koşullara uymayan ve geleneklerde ısrar edenler zayıf düşer, yalnız kalır, yıkılır ve ölür. Akıl ve mantıktan yoksun, faydasız ve zararlı inaç ve geleneklerle dolu bir sosyal hayat felç olur. Geçmiş sistemlere takılanlar ve geleneklerden ayrılmayanlar, hiçbir zaman modern bir devlet kuramazlar. Çünkü hayâtı akla uygun ve pratik açıdan göremezler. Uygarlığın buluşlarının, tekniğin harikalarının, dünyâyı değişiklikten değişikliğe uğrattığı bir devirde, asırlık köhne zihniyetlerle, geçmişe bağlılıkla varlığımızı korumak mümkün değildir.

O halde ne yapmalıdır? Verdiği yanıt, durmamak, kesinlikle ileri gitmektir. Düşünce ve sosyal güç kaynakları temizlenmeli; Türkiye çağdaş, uygar, yeni fikirlerle donatılmış bir ülke olmalıdır. Zihinlerdeki hurâfeler tamamen çıkarılmalıdır. Onlar çıkarılmadıkça, beyine gerçeğin aydınlığını sokmak imkânsızdır. Bu bir yaşam dâvâsıdır; bütün çabalarımızın sonuç vermesi buna bağlıdır.

Atatürk bu düşüncelerden hareketle, kendi deyimiyle "ülkeyi bir çağdan alıp yeni bir çağa götürür". Türk ulusunu son yüzyıllarda geri bırakmış olan kurumları yıkarak, yerlerine, en yüksek uygar gereklere göre ilerlemesini sağlayacak yeni kurumlar koyar. Bunları yaparken de halkına, sonsuzcasına güvenir ve şöyle der: "Halk ile çok temâsım vardır. O saf kitle, bilmezsiniz, ne kadar yenilik taraftarıdır! İcraatımızda hiçbir zaman engeller, bu kesif tabakadan gelmeyecektir." Engeller eski zihniyet ve kurumların taraftarlarından gelecektir. Bunlar, ilgimizi kestiğimiz geleneklere bağlılığın kesin iadesini ister ve fırsat beklerler. Oysa Türk ulusu, artık geçmişin bin türlü kötülüğünün ürünü olarak zihninde yer tutan pası silmiştir. Bu ulusu bütün varlığıyla temas ettiği gerçeklerden ayırmak, gerçeğe yürümekten alıkoymak mümkün değildir. Çünkü engeller yıkılmıştır; durmadan da yıkılacak, yok edilecektir.

Yaptığı devrim, işte bu nedenle, düşüncede "inkılap" istediği için çok büyüktür. Bu değişimin, kendi ömrü içinde tamamlanmayacağının bilincindedir. Yenilikçi, ilerlemeye yatkın halkından yana korkusu yoktur. Kaygısı bu ülkede her türlü hareketi yüzyıllardır dinle karıştırmış olan bir azınlıktan kaynaklanır. Onlar hâla vardır; Cumhuriyetin yeni, gerçekçi ve bilimsel zihniyetini yıkmak, tekrar eskiye dönmek için fırsat beklemektedir. Oysa her türlü kurtuluş ve ilerlemenin anası özgürlüktür. Bu da dinsel zihniyetin, insan düşünce ve davranışından elini çekmesiyle sağlanabilir. Devrimi ancak "fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür nesiller" tamamlayabilir.

Ve bugünleri görür: Cumhuriyet idaresine, çağdaş harekete karşı câhillik, tutuculuk ve her çeşit düşmanlık ayağa kalktığı zaman, yenilikçi ve cumhuriyetçi olanların yeri; irticânın umut ve faaliyet alanı olan taraf değil, gerçekten cumhuriyetten yana olanların tarafı olacaktır.

7.3. Doğa ve İnsan Tutkusu: Aydınlanma tarihine, başlangıçtan itibaren hızla bir göz gezdirelim: Önce doğayı açıklamaya çalışan ilk Yunan filozoflarını, doğa yasalarını savunan sofistleri görürüz. İslâm dünyasında Câbir Anadolu-Yunan felsefesinin doğacı öğretisini geliştirmekte, Râvendi felsefe sorunlarına doğacı bir çözüm aramaktadır. İbn Heysem'e göre doğadan başka bilgi kaynağı yoktur. sonra, temel felsefesi "Doğaya dön" prensibi olan Rönesans gelir. Galilei büyük bir doğa aşığıdır. Thomas Hobbes doğaya dayanmayan her şeyi kuruntu sayar. Osmanlı ülkesinde Pirî Reis, Abdurrahman Hoca gibi doğacı değerler yetişir. Atatürk işte bu zincire, altın bir halka gibi eklenir. Çünkü ona göre doğa herşeydir ve herşeyden büyüktür. İnsan da doğanın çocuğudur. Atatürk; İlhamlarını "gökten ve gaipten" değil, doğrudan doğruya hayattan alır. Yolunu çizen, içinde yaşadığı yurttur. Savunduğu prensipler, gökten indiğine inanılan kitapların dogmalarından farklıdır. Dolayısıyla toplum idaresi ve bütün kanunlar, ancak dünyâya âit ihtiyaçlardan doğar. Bir ulus doğrudan doğruya hayatın gerektirdikleri ile uğraşmalıdır.

Tarihe bakış, Aydınlanmanın temel sorunlarından birinin de insan sorunu olduğunu ortaya koyar. Protagonas'a göre insan gerçeğin ölçüsüdür. Sokrat, insanı, kendini tanımaya dâvet eder. Nasireddin Tûsî, insanın akıl yoluyla incelenmesini ister. Hümanizm insanca bir düşünceyi ve yaşayışı amaçlar. Voltaire insanın özgürlüğünü savunur. İ. Şinâsî "rasyonel insan" tipini över. Büyük Aydınlanmacı da bu çizgide, en yüksek şerefle yerini alır. Onun bu yüksek niteliğini kanıtlayan düşüncelerini önce birey, sonra toplum ölçeğinde anlamaya çalışalım.

Atatürk'e göre insan, doğanın büyüklük ve değerini anladıkça, kendi büyüklük ve değerini anlamıştır. Düşünce alanında geliştikçe, kendi kökenlerini daha açık düşünmeye başlamıştır. Ona göre insan, doğanın verdiği bütün yetenekleri serbestçe kullanmalı ve geliştirmelidir. şu sözleri devrimlerinin esin kaynağının insan olduğunu ne güzel gösterir: "Gerçek inkılâpçılar onlardır ki, yükselme ve yenilenme inkılâbına yöneltmek istedikleri insanların ruh ve vicdanlarındaki gerçek eğilime nüfuz etmesini bilirler." Bundan dolayı eğer söz edilmeye değer bir hareketi varsa, bunun "milletin duygu ve eğilimlerinin varlığına temas etmeye çalışmak" olduğunu -alçakgönüllükle- vurgular.

Bu temel kaygısı nedeniyle de aydınları, bilim adamlarını ve yöneticileri, halkı tanımaya dâvet eder: Ülkeyi gezmeli, ulusu tanımalıdır. Ulusu sevmek böyle olur. Aydınlara, bilim adamlarına düşen çok yüksek bir göre; halka yaklaşmak, halkın içine girmek, onunla kaynaşmak ve onu aydınlatmaktır. Güzel şeyler düşünen insanlar, kendi uluslarının düşünceleri paralelinde ve onların temsilcisi olmadıkça, hiçbir şey olamazlar. Öğretmenler her fırsattan yararlanarak halka koşmalı, halk ile beraber olmalıdır. Ülkeyi yönetmek isteyenler de ülke içine girmeli, ulusla aynı koşullar içinde yaşamalıdır; ancak o zaman ne yapmak gerekeceğini hissedebilirler. Çünkü ulusun gerçek duygu ve istekleri, onlar için bir ilham kaynağıdır. Her türlü başarı sırrının, her çeşit kuvvet ve kudretin gerçek kaynağı milletin kendisidir. Türk ulusu hergün yeniden ve çok dikkatle etüd edilmeye değer bir cevherdir. Tanrı'nın ulusumuza doğuştan verdiği yetenek ve kabiliyeti en yüksek derecede geliştirmelidir. İzlenecek politikalar, parti programları ulusun doğal kabiliyet ve ihtiyacına uygun olmalıdır.

Konuyu, İ. Arsel'in şu güzel ve vefâ dolu sözleriyle bitirelim: Her şeyden önemli olan, "insanın, insanlık değeridir; ... bu değer ölçüsünü yitirmiş olan Türk'ü, bu alanda da bilinçlendiren Atatürk olmuştur... Türk'e insanlığının değerini öğreten,... insan olma bilincini veren ilk insan, Atatürk'tür. Meşrutiyet döneminin o göklere çıkarılan aydınlarının hiçbiri insan varlığını kul,... şeriatın ve kaderin kölesi olma kertesinden ileri bir değere lâyık görmemiştir... Atatürk'ü nasıl saygıyla anmayalım" (Arsel, 1992: 87-9).

7.4. Rasyonalizm: Atatürk, A.Mumcu'nun deyişiyle "Türk tarihinde gerçek akılcılık çağını başlatan insandır". Katıksız bir aydınlanmacı olarak, Türk insanını, kurtuluş için düşünmeye, rasyonalizme çağırır: Bu dünyâda her şey insan kafasından çıkar; bir insan başı her şeyi ifâde eder; akıl ve mantığın çözemeyeceği hiçbir sorun yoktur. İnsanda en büyük değerin akıl olduğunu, gerçekten anlamlı ve düşündürücü bir benzetmeyle anlatır: İnsan vücudu bir kürsüdür: Zekâ cevherinin korunağı olan başı, üzerinde taşımak için kurulmuş bir kürsü!... Çünkü, esas olan zekâdır! Falih Rıfkı Atay onun bu temel özelliğini şöyle anlatıyor: "İnkılâpçı ve ıslahatçı Mustafa Kemal bir beyin adamı idi. Beyni, kendi kalbinin de bütün isyanlarını bastırırdı... Zekâ, akıl ve müsbet ilim! O'nun saygısı yalnız bunlara olmuştur" (Mumcu, 1992).

Ona göre akıl kuvvetten üstündü: Zekâ ve kavrayışı kısa olan kuvvetliler, zekâ ve kavrayışı yerinde olan daha az kuvvetlilerle başa çıkamazlar. Bütün ilerlemeler insan düşüncesinin ürünü olduğu için, önce düşünmeyi harekete geçirmelidir. Ulusun düşünme faaliyeti bir kere başlayınca, her şey düzene girer. İnsan ancak akıl ve mantığın verebileceği bir şeyi elde etmek üzere harekete geçmelidir. Onun bu sağlam görüşlerinde "gerçeğin, ancak akıl yoluyla bulunabileceğine" inanan Sokrat'tan "akıldan daha aydınlatıcı başka bir kaynak yoktur" diyen İbn Bacce'ye, "akıl her sorunu çözecek güçtedir" diyen Descartes'dan "akıl insan doğasının özüdür" diyen Voltaire'e uzanan, insan aklının eğilmez yücelişi ve Batı'nın başarı sırrı gizlidir.

Atatürk aklın toplumda ve pratik hayattaki önemi üzerinde, çeşitli örnekler vererek durur: İnsan kitleleri; düşünmedikleri sürece, istenilen yöne herkes tarafından sevkolunabilir. Bir ulus, silahıyla olduğu kadar kafasıyla da mücâdele etmek zorundadır. Askerlikte tâlihin özü, zihin yorup iyice düşündükten sonra işe başlamaktan ibârettir. Aklını ve anlayışını koruyan bir ordu için mevziin önemi yoktur. Akıl ve anlayışla görme, yeri geldiğinde, gözlerle görmeden daha keskindir. Parti programlarında ölçülü

ve akla uygun bir çerçevede kalınmalıdır. Sonra, dindar vatandaşlarımızı uyarır: Her sarıklıyı hoca sanmayın; hoca olmak sarıkla değil, akılladır!

O öylesine tutarlıdır ki insan aklının sınırsız gelişmesini de görer ve devrimini "akıl ve bilim" sözcükleriyle özetler: Ben mânevî miras olarak hiçbir dogma, hiçbir donmuş kural bırakmıyorum. Zaman dönüyor; anlayışlar değişiyor. Böyle bir dünyâda değişmez kurallar koymak, aklın ve bilimin gelişmesini inkâr etmek olur. Benden sonra akıl ve bilimin rehberliğini kabul edenler, mânevî mirasçılarım olurlar.

İ. Arsel, Atatürk'ün son derece karakteristik olan rasyonalist yönünü özetle şöyle açıklıyor: Bizde, Atatürk gelinceye kadar, gerçekleri arama aracı olarak akıl hiçbir zaman değer taşımamıştır. O gelinceye kadar hiçbir dönemde akıl özgür değildir; akıl çağı ufuklarına doğrulma yoktur. Şeriat'ın dışında gerçek arama gereği duyulmamış: "tüm bilimler Kur'an'da varmış" gibi davranılmıştır. Bu, İslâm'a girdiğimiz tarihten beri, bin yıldır böyleydi. Çünkü Türkler "gerçeklerin akıl yoluyla değil, şeriat yoluyla bulunabileceğine, gerçek diye ne varsa her şeyin Kur'an'la..., hadis ve sünnet hükümleriyle yerleştirildiğine ve bunları... belleme gereğine" inandırılmıştı. Oysa Batı'yı Batı yapan, aklın din boyunduruğundan âzâde olduğu akılcılıktır. "Atatürk'ün Batıcılığı, işte bu anlamda bir akılcılıktır." Bundan dolayıdır ki "Atatürk devrimlerini, Atatürk Batıcılığını savunmak demek, aklın üstünlüğünü ve kutsallığını savunmak demektir" (Arsel, 1992: 75 vd.).

Büyük Aydınlanmacı; akılcılıktan söz edişinde, Avrupa'da çok yaygın olan Türkolog L. Cahun'ün ifâdesiyle- "İnsanlar arasında Türkler, anlayış bakımından sonuncudur. İnançtan ötesini kavrayamazlar; anlamaya da çalışmazlar" (Güvenç, 1993: 308) hükmünü yalan çıkarması için, Türk ulusunu -âdeta yalvarırcasına- bıkıp usanmadan uyarır.

7.5. Bilimsel Metod: Atatürk Osmanlı İmparatorluğu'nun neden çöktüğünü çok iyi bildiği için, devrim'i bilimsel zihniyet temeli üzerine oturtmuştur. Bilimsel düşünce, inanç ve aklın birbirinden ayrılmasını gerektirir. Böylece o "Akıl inançtan önce gelir" diyen İbn Rüşt'ün düşüncesini canlandırır (Mumcu, 1992). Bizi, ilkin İbn Heysem'in, Descartes'ın "metodlu şüphe" yöntemini kullanmaya, gerçeği araştırmaya başlamadan önce "her türlü otoriteyi, önyargıları, hurâfeleri (boş inançları), kısacası her türlü 'sözde gerçeği' reddetmeye, onların yerini açıkça doğru olan önermeleri koymaya" çağırır: Ulusumuz çağ-dışı zihniyetleri, ilkel ve boş inançları, tutarsız gelenekleri terketmelidir. Çünkü bunlar, hayatın akla ve gerçeklere uygun olarak görülmesini engeller.

İkinci olarak bizi gözlem ve muhakemeye dâvet eder: "İş, düşüncelerin hâkimi, âmiridir." İzlenecek gayeler tecrübeden ve ülkenin ihtiyaçlarından esinlenerek belirlenmelidir. Ulusumuzu gerçek, sağlam ve dürüst bir bakışla görmeliyiz. Bunu, ülkeyi gezerek, ulusu tanıyarak yapmalıyız. Dikkat ve özenle seçeceğimiz belgelere dayanmalıyız; bu belgeler üzerinde yapacağımız incelemede kendi inisiyatifimiz ve süzgecimizi kullanmalıyız. Her işin hedefine kestirme yoldan varmak azru edilirse de, tutulan yolun akla uygun, mantıklı ve özellikle bilimsel olması şarttır. Bilim tercümeyle değil, incelemeyle olur!

Bizzat kendisi -hayatı boyunca- iyi bir gözlemci ve muhakemeci olmuştur. Başarısının sırrı kuşkusuz buradadır. Onun bu yüksek niteliğini M. Kaplan şöyle

açıklıyor: Atatürk'ün dehâsı, herşeyden önce, "durumu tespit ve isâbetli yorumlara" dayanır. Karl Jasper'in durum kavramı hakkında söyledikleri, bu knuyu aydıntalıcı fikirler içerir. Atatürk önce, Türkiye'nin içinde bulunduğu durumu en doğru şekilde tespit etmiş (gözlem), sonra onu en doğru şekilde yorumlamıştır (muhakeme). Karar ve hareket (uygulama, teknik) için, doğru tespit ve yorum (bilimsel metod) şarttır (Eroğlu, 1988).

Atatürk bilimsel tekniklerin bâzı özel biçimlerine de değinir; bunları, genelleme yaparak sıralayalım: Bir amaca ulaşmak için, mevcut sorunların dene ve etkenlerini incelemeli meydana çıkarmalıdır. Çeşitli olasılıklar çok iyi hesap edilmeli, en iyi görünen süratle uygulanmalıdır. Uygulama safhalara ayrılmalı, hedefe adım adım yürümelidir. Başarı için pratik ve sağlam yol, her safhayı vakit geldikçe uygulamaktır. Bir amaca yürüyen yolcu yalnız ufku görmekle yetinmemeli, muhakkak ufkun ötesini de görmeli ve bilmelidir. Her etkiye karşı dâima bir tepki olduğunu düşünmek ve önlem almak lâzımdır; aksi halde, sonuç bozgundur. Zamanında hiçbir şeyi kaçırmamalı, zamansız hiçbir işe girişmemelidir.

7.6. Pragmatizm: Atatürk bir teorisyenden çok, uygulamaya dönük bir insandır. İ. Akay, onun bu çok önemli özelliğini şöyle belirtiyor: "Kafasını daha çok kuramcı Fransız kültürü ile beslenmiş olan bu akılcı insan, Anglosakson anpirizmine ve pragmacılığına daha yakındır. Bilgiyi deney, gerçeği fayda ölçüsüne vurmayı sever" (Tezcan, 1992). Gerçekten o tıpkı "bilginin bir yarara yönelmesini" isteyen sofistler, "Bilgi yaşamı yönetmelidir" diyen N. Tûsî gibi, bilginin pratik bir faydası olmasını ister. Bilgi bir süs, bir hükmetme aracı veya bir zevkten çok; pratik, hayatta kullanılabilir ve başarı sağlayan bir araç olmalıdır. Pragmatizme verdiği bu önem nedeniyledir ki pragmatik düşünceyi yayan ve Amerikan siyasal liberalizmin temsilcisi sayılan John Dewey -eğitim sistemimizi incelemek üzere- onun zamanında Türkiye'ye dâvet edilmiş; eğitimde otoriter metodlar yerine uygulama ve deneye yer veren "Demokrasi ve Eğitim" adlı eseri, onun zamanında Türkçe'ye çevrilmiştir (Giritli, 1988; bursalıoğlu, 1988).

Büyük Aydınlanmacı'ya göre öğreticilerin gençlere her telkini, ideal gâyelere hizmet etmelidir. Genç beyinler kitaplardan sadece teorik bilgiler öğrenirse, bunlarla ülkenin gerçek durumu ve çıkarları arasında bağlantı kuramazlar. Bu eksiklik onların tenkitçi, karamsar, ulusal bilinç ve disipline riayetsiz olmaları sonucunu doğurur. Atatürk bu nedenledir ki eğitim programının iki esaslı noktasını; önce, eğitimin "sosyal hayâtımızın ihtiyaçlarına uygun olması", sonra da "çağın gereklerine uygun olması" olarak belirtir. Eğitilen çocuklarımız, hayatlarında başarılı olabilmeleri için gerekli bilgi ve becerileri, iş içinde ve iş vasıtasıyla öğrenmelidir. Eğitmen denemesi ve -Skolastik Ruh'un 1950'lere doğru hışımla yok etmeye başladığı- köy enstitüleri uygulaması, Atatürk'ün daha 1923'de ileri sürdüğü düşüncelere dayanır (Tezcan, 1992).

Faydacı bilgi ve eğitim felsefesini ayrıca, ekonomiden, politikadan örnekler vererek açıklar: Köylüye bilimin verileri sunulurken, ona tarımın değeri ve önemi anlatılmalı, onun gerçekten en yüksek faydayı getirecek faaliyete yönelmesi sağlanmalıdır. Hattâ, tarım ve tarım ekonomisi alanında teknik ve pratik tecrübeler yapmak üzere, doğrudan-doğruya kendisi çiftlikler kurar. Karatahtanın başına geçerek, bizzat kendisi başöğretmenlik yapar. Nihâyet, siyasal partiler ve pragmatik olmalıdır: salt teorik ve ülke çıkarları ile ilişkisiz programlara dayanan partiler, ulusça benimsenmezler. Halk

Fırkası'nın programını eleştirenleri Nutuk'ta şöyle yanıtlar: "İlkeler adı altında bilinen programımız, itiraz edenlerin gördükleri ve bildikleri biçimde bir kitap değildi. Fakat esaslı ve pratik idi. Biz de uygulanamayacak düşünceleri, teorik birtakım ayrıntıyı yaldızlayarak bir kitap yazabilirdik. Öyle yapmadık. ulusun maddî ve mânevî yenileşme ve gelişmesi yolunda, eylem ve uygulamaya söz ve teoriden önce yer vermeyi tercih ettik" (Özbudun, 1992). Ancak onun pragmatizm anlayışı, aslâ temel ilke ve değerlerden fedâkârlık yapma anlamına gelmemekteydi.

8. SONUÇ

Bu etüd göstermiştir ki Atatürk Devrimi, düşünce yönüyle, büyük Aydınlanma akımının temel değerlerini savunur ve onları Türk toplumunda kökleştirmeye çalışır. Bu değerler yani aklın bağımsızlaştırılması, insanın yüceltilmesi, bireyin ve toplumların aydınlatılması, laikliğin her alanda gerçekleştirilmesi Atatürkçü düşünce sisteminin de temel ilkeleridir. Yine açıkça görülmüştür ki Atatürk; düşünce ve eylemleriyle, yalnız Türk tarihinin değil, tüm insanlık tarihinin bir parçasıdır. Çok uzun bir tarihsel gelişmenin müstesna bir ürünüdür; tarihsel dinamiklerin bir odaklaşma ve o noktadan itibâren tekrar saçılıp yayılma noktasıdır. Bundan dolayıdır ki onu Tarih'in içinde - ondan soyutlanmış olarak değil- onunla bütünleşmiş olarak, en iyi şekilde anlayabiliriz. Atatürk'ü bu açıdan düşündüğümüz zaman anlıyoruz ki onu sevmek demek; Sokrat'ı, Eflâtun'u, Fârâbi'yi, İbn Rüşd'ü, Galilei'yi, Descartes'ı, Newton'u, Fatih'i, Kâtip Çelebi'yi, Namık Kemal'i, Tevfik Fikret'i,.. sevmek demektir. Ona cephe almak demek; Eflâtun'un ahlâkına, Descartes'ın rasyonalizmine, J. Locke'un anpirizmine, Buffon'un doğal bilimlerine, Fatih'in bilim ve sanat tutkusuna, J.J. Rousseau'nun özgürlük aşkına,... cephe almak demektir. Dünyâda herşey ve her insan gibi Atatürk de eleştirilebilir; ancak onu eleştirmeye özenenlerin, önce Tarih'in bu büyük insanları ve görüşleri karşısında hesap vermiş ve haklı çıkmış olmaları gerekir.

Etüdümüzden çıkan bir sonuç da Atatürk'ü gerçekten anlamanın ne kadar çetin çalışmalar gerektirdiği, dolayısıyla ne kadar zor ve meşakkatli bir iş olduğudur. Çünkü bütün bir insanlık ve felsefe tarihinin, ana eğilimleriyle bilinmesini gerektirir. Bir Sokrat'ı, bir Vasil bin Ata'yı, E. Razi'yi, Bruno'yu, Şeyh Bedrettin'i, Francis Bacon'ı, Montesquieu'yü, J.J.Rousseau'yu, Tevfik Fikret'i,.. aydınlanmacı yönleriyle tanımadıkça Atatürk'ü anlamamız mümkün değildir. Bu devâsâ çalışmayı -ne yazıktır ki- Atatürk'ün, inklâpları emânet ettiği nesil tam anlamıyla gerçekleştirememiştir. Dolasıyıla; hem Kemalist düşünce sistemini gerektiğince savunamamış, hem de onun gerektirdiği eylem ve atılımları yapamamıştır. Sonuç meydandadır: Devrim; bu ağır ihmal nedeniyle, halkı memnun edici maddî refah meyvelerini veremez olunca, halk tekrar skolastik zihniyetin tuzağına düşmeye başlamıştır.

O halde ne yapmalıdır? Birinci olarak, yapılması gereken bâzı bilimsel çalışmaların önemi kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Dünyâda başka ülkelerde Aydınlanmacı hareketler nasıl başlamıştır ve ne yönde gelişmektedir? bunlarla Atatürk devrimi arasındaki benzerlikler nelerdir? O büyük insan, tarihsel görevini tamamlayarak aramızdan ayrıldıktan sonra, düşünce sistemi nasıl bir gelişme gösterdi? Kimler, hangi güçler tarafından, ne amaçla Aydınlanmacı hedeflerinden saptırıldı? Bunu nasıl

başardılar? Bu yönlerde yapılacak yeni çalışmalar; yalnız birçok siyasal ve trajik gerçeğin gün ışığına çıkmasını sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda Atatürkçülüğün anlaşılması, anlatılması ve savunulması bakımından çok faydalı malzeme ve veriler sağlayacaktır. İkinci olarak; Atatürk'ü savunmanın, onu sadece savunmaktan ibâret olmadığını anlamamız gerekir. Onu savunmak için; Antik Yunan filozoflarını, VII.-XII yüzyıl İslâm filozoflarını, Rönesans ve XVII-XVIII.yüzyıl ve sonrası düşünür ve yazarlarını, Osmanlı ve Cumhuriyet dönemi yönetici, yazar ve aydınlarını - Aydınlanmacı yönleriyle- tanımalı ve tanıtmalıyız. Onlardan esinlenerek, Atatürkçü düşünceyi geliştirebilmek için, yepyeni görüşler ileri sürmeliyiz. Atatürk'ü savunmak için, Doğa'yı ve onun gerçeğini, akıl ve deneyi, bilimsel metodu savunmalıyız. Bilimleri, bilimsel gelişmeleri, yetiştirdiğimiz bilim adamlarını övmeli ve yüceltmeliyiz. Yüksek ahlâk, akıl dini ve doğal hukuk ideallerinin daha da gelişmesi, bu kavramların halka ulaşması için, düşünmeli, hissetmeli, yazmalı ve aksiyona geçmeliyiz. Devletimize ve onun bütünlüğüne, halkın egemenliğine, millî bağımsızlık ve özgürlüğümüze, Türk ulusuna ve Türk diline sahip çıkmalıyız; bunlara yönelen en küçük saldırıya düşünce ve eylemlerimizle karşı durmalıyız. En az bir "misyoner" kadar halkın içine girmeli, halka pozitif bilimleri ve Atatürk'ün evrensel ahlâk anlayışını götürmeliyiz. İşte Atatürk'e olan sonsuz sevgi ve saygımızı, ancak bu türden hizmetlerimizle en iyi şekilde göstermiş oluruz.

Herşeye ramen, muhakkak ki bir ışığa doğru yürüyoruz! Çünkü Aydınlanmacı Ruh direngen ve kararlıdır. Çünkü o aramızdadır. Sonra.., geleceğe, yeni "Atatürk"lere doğru kanat açacaktır!

KAYNAKÇA

ADIVAR, A. Adnan (1970), *Osmanlı Türklerinde İlim*, Remzi Kitabevi, İst.

ADIVAR, A. Adnan (1994), *Tarih Boyunca İlim ve Din*, Remzi Kitabevi, İst.

ARSEL, İlhan, (1992), *Biz Profesörler*, İnkılâp Yayınevi, Ank.

BURSALIOĞLU, ZİYA, (1988), "Atatürk'ün Bilimsel Liderliği", Atatürkçülük *(İkinci Kitap): Atatürk ve Atatürkçülüğe İlişkin Makaleler*, Milli Eğitim Basımevi, İst.

EROĞLU, Hamza, (1988), "Atatürk'ün Üstün Kişiliği", *Atatürkçülük (İkinci Kitap): Atatürk ve Atatürkçülüğe İlişkin Makaleler*, Milli Eğitim Basımevi, İst.

EYÜBOĞLU, İsmet Zeki, (1989) *Alevilik-Sünnilik-İslâm Düşüncesi*, Der Yayınevi, İst.

GİRİTLİ, İsmet, (1989), "Kemalizm İdeolojisi", *Atatürkçülük (İkinci Kitap): Atatürk ve Atatürkçülüğe İlişkin Makaleler*, Milli Eğitim Basımevi, İst.

GKB yayını (1988), *Atatürkçülük: Atatürk'ün Görüş ve Direktifleri*, MEB Basımevi, İst.

GÖKBERK, Macit, (1979), *Felsefenin Evrimi*, Milli Eğitim Basımevi, İst.

GÜVENÇ, Bozkurt, (1993), *Türk Kimliği: Kültür Tarihinin Kaynakları*, Kültür Bakanlığı yn., Ank.

İNALCIK, Halil, (1992), "Türkiye'nin Modernleşmesi", *Atatürkçü Düşünce*, Atatürk Araştırma Merkezi yn., Ank.

LEWIS, Bernard, (1988), *Modern Türkiye'nin Doğuşu*, (Çev. M. Kıratlı), 3. Baskı, Türk Tarih Kurumu, Ank.

MUMCU, Ahmet, (1992), "Türkiye'nin Akıl Çağına Geçmesi", *Atatürkçü Düşünce*, Atatürk Araştırma Merkezi yn., Ank.

MUMCU, Ahmet ve Diğ., (1988), *Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi II: Atatürkçülük (Atatürkçü Düşünce Sisteminin Temelleri)*, Yükseköğretim Kurulu yn., Ank.

ÖLÇEN, Ali Nejat, (1991), *İslâm'da Karanlığın Başlangıcı ve Türk-İslâm Sentezi*, Ekin Yayınevi, Ank.

ÖZBUDUN, ERGUN, (1992), "Siyâsi Lider Olarak Atatürk", *Atatürkçü Düşünce*, Atatürk Araştırma Merkezi yn., Ank.

SANDER, Oral, (1993), *Anka'nın Yükselişi ve Düşüşü (Osmanli Diplomasi Tarihi)*, İmge Kitabevi, Ank.

SİNANOĞLU, Suat, (1980), *Türk Hümanizmi*, Türk Tarih Kurumu yn., Ank.

TANİLLİ, Server, (1990), *Yüzyılların Gerçeği ve Mirası: XVII. Yüzyıl*, Cilt IV, Say yn., İst.

TAŞDEMİRCİ, Ersoy, (1989), "Osmanlı İmparatorluğu'nda Medreseler", *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S.3.

TEZCAN, Mahmut, (1992), "Atatürk'ün Eğitim Anlayışına Felsefî ve Sosyolojik Bir Yaklaşım", *Atatürkçü Düşünce*, Atatürk Araştırma Merkezi yn., Ank.

TİMUR, Taner, (1986), *Osmanlı Kimliği*, Hil yn., İst.

TUNAYA, Tarık Z., (1994), *Devrim Hareketleri İçinde Atatürk ve Atatürkçülük*, Arba yn., İst.

ÜLKEN, H. Ziya, (1979), *Türkiye'de Çağdaş Düşünce Tarihi*, 2. Baskı, Ülken yn., İst.

DERGİYE YAZI GÖNDERECEKLERE DUYURU

Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda 1 kez yayınlanır.

Çalışmalar şekil, çizelgeler ve kaynakça dahil 15 sayfayı geçmeyecek şekilde; Word 6.0 for Windows programında, 10 punto ile aşağıdaki sıraya göre 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 büyük harflerle yazılmalıdır. Özet ve Abstract büyük harflerle metnin sol kenarına konulmalıdır.

Metinde kaynak bildirme "Yazar, yıl ve sayfa" esasına göre yapılmalıdır.. Metinde yazarın adı geçiyorsa 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, s.45; Demir, 1985, s.50)....." . Yararlanılan kaynağın ikiden fazla yazarı varsa, birinci yazarın soyadı verilmeli ve "v.d." ibaresi "ve diğerleri" anlamında kullanılmalıdır. Örnek "..... (Bayhan v.d. 1984, s.4).

Metin için yer alan resim, şekil, grafik ve haritalar "Şekil" adı altında gösterilmeli; şekil, grafik ve haritalar çini mürekkebi ile aydınger 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.