T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ

Kurucu Rektörümüz Prof. Dr. Orhan Oğuz'a Armağan

İstanbul-1999



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

T.C.

Marmara Üniversitesi

KURUCU REKTÖRÜMÜZ

PROF. DR. ORHAN OĞUZ'a

ARMAĞAN

İSTANBUL – 1999

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYIN NO: 640

YAYIN KURULU

Prof. Dr. Ömer Faruk Batırel
Prof. Dr. İhsan Gök
Prof. Dr. Ahmet Hayri Durmuş
Prof. Dr. Özdemir Aktan
Yard. Doç. Dr. Mehmet Oktav

ISBN : 900-400-193-6

Marmara Üniversitesi
Teknik Eğitim Fakültesi
Döner Sermaye İşletmesi
Matbaa Biriminde Basılmıştır.

İÇİNDEKİLER

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Prof. Dr. Orhan Oğuz'un Özgeçmişi 7

Prof. Dr. Ömer Faruk Batırel 11
Kurucu Rektörümüz Prof.Dr. Orhan Oğuz

Prof. Dr. Yılmaz Büyükerşen 13
Orhan Hoca ve Bir Çırağın Öyküsü

Prof. Dr. Salih Tuğ 21
Marmara Üniversitesi Kurucu Rektörü Prof. Dr. Orhan Oğuz Hocamız Hakkında Bazı Anılar ve Gözlemler.

Prof. Dr. Ahmet Hayri Durmuş 23
Değerli Hocam Prof.Dr. Orhan Oğuz

Prof. Dr. Sedefhan Oğuz 27
İşletmelerde Etkin Yönetim

Prof. Dr. Şahin Akkaya 31
Bilim, Teknoloji ve Ülkemizde Bilim-Teknoloji Politikaları

Doç. Dr. Jale Akmel 41
Hizmet İşletmelerinde Hizmet İçi Eğitimin Önemi

Prof. Dr. Ömer Faruk Batırel 55
Katma Değer Vergisinde Global Eğilim ve Sorunlar (Çeviri)

Prof. Dr. Doğan Bayar 89
Bir Finansman Alternatifi Olarak Yap İşlet Devret Modeli

Arş. Gör. Mehmet Hüseyin Bilgin 101
Küresel Bilgi Çağına Doğru Artan İşsizlik Dünyayı Tehdit Mi Ediyor?

Prof. Dr. Jale Civelek 115
Türkiye'de Demokratik Gelişim Sürecinde Uluslararası Andlaşmaların Yapılması

Yrd. Doç. Dr. Ahmet Çoban 143
Atatürkçü Düşünce Sisteminde Kadın ve Eğitimi

Arş. Grv. Figen Dalyan, Uzm. Mesut Kurulgan, Meriç E. Bebitoğlu 149
Farklı Sektörlerde Örgüt Kültürünün Oluşumu ve İki İşletmede Karşılaştırmalı Uygulama

Doç. Dr. Osman Demir, Arş. Gör. Nazım Öztürk 163
Anayasal İktisat Çerçevesinde Devletin Sınırlandırılması

Doç. Dr. Osman Demir, Arş. Gör. Murat Önder 175
Bilginin Üretilmesi ve Yayılması (Çeviri)

Yrd. Doç. Dr. Mahmut Demirkan 183
İnsan Kaynakları Yönetimi ve Yöneticilerine İlişkin Kısmi Bir Araştırma

Prof. Dr. Nadir Devlet 205
Türkiye Cumhuriyetinin 75. Yılı - Gurur Kaynağımız

Öğr. Gör. Osman Doruk 223
Dünyada ve Türkiye'de Ticaret Borsalarının Tarihçesi

Prof. Dr. Uçkun Geray 227
Kamu Yararı ve Ormancılıkta Durum

Yrd. Doç. Dr. Hüseyin Gürbüz 239
Satın Alma Gücü Paritesi Verilerinde Durağanlığın Araştırılması ve Birim Kök Testlerinin Uygulanması

Arş. Gör. C. Erdem Hepaktan, Arş. Gör. Coşkun Çılbant 259
Uluslararası Ekonomik Bütünleşmeler ve Türkiye'nin Entegrasyonlarla Dış Ticareti

Prof. Dr. S. Rıdvan Karluk, Arş. Gör. Özgür Tonus
Arş. Gör. Nazım Çatalbaş 279
Güneydoğu Asya ve Rusya Krizi Karşısında Türkiye

Dr. Aslı Küçükaslan Akpınar 293
Çalışanların Stres Kaynaklarına ve Çeşitli Çözüm Önerilerine Genel Bir Bakış

Doç. Dr. Rauf Nişel 303
Asal Bileşenler Analiz Yöntemiyle Yöneticiler ve Astlar İçin İletişim Profillerinin Oluşturulması ve İletişim Tarzları İtibarıyla Farklılıkların İncelenmesi (İmalat Sanayiinde Bir Uygulama)

Doç. Dr. Suat Oktar 333
Avrupa Birliği'nde Tek Para Dönemi ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkisi

Prof. Dr. Akar Öcal 339
Belçika ve Fransız Hukuklarında Ayni Sermayeye Değer Biçilmesi

Doç. Dr. Dilek Önkal-Atay, Serra Dirimtekin 365
Hisse Senedi Fiyatlarının Yargısal Tahminlerinde Geri-Bildirim – Çevresel Bilgi Etkileşimleri

Doç. Dr. Ahmet Özmen, Yrd. Doç. Dr. Mustafa Özer, Serpil Türkyılmaz 379
Türkiye'de İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedenselliğe İlişkin Bir Uygulama Denemesi

Doç. Dr. Muhittin ŞİMŞEK, Öğr. Gör. Muharrem SÖZEN 393
Eğitimde Toplam Kalite Yönetiminin Uygulanabilirliği

Öğr. Gör. Sami Taban 401
Kamu Harcamalarının Özel Yatırım Harcamalarını Dışlama Etkisi Üzerine Teorik (Klasik ve Keynesgil) ve Uygulamalı Yaklaşımlar: Türkiye Uygulaması

Prof. Dr. İlhan Uludağ, Yrd. Doç. Dr. Erişah Arıcan, ... 413
Finansal Liberalizasyon ve Küreselleşme Sürecinde Oluşan Ekonomik Etkiler

Yrd. Doç. Dr. Kamil Uslu 421
Meksika Finansal Krizi İle Asya Finansal Krizinin Karşılaştırılması ve Asya Krizinin Çıkışı

Arş. Gör. İrfan Kaya Ülger 437
Çatışmaların Önlenmesi ve Barışın Korunmasında Avrupa Birliği'nin Rolü

Yrd. Doç. Dr. Gönül Ülker. 453
Kamu Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme

Dr. Hakan Üzeltürk 473
The Residence Of The Companies In The United Kingdom

Dr. Jale Yalınpala 491
Türkiye Ekonomisinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının Niteliği

Yrd. Doç. Dr. Veysel Yılmaz, Yrd. Doç. Dr. Zeki Yıldız, Yrd. Doç. Dr. Hüseyin Gürbüz 507
Eşlerin Beyaz Eşya, Mobilya ve Giysi Satın Alma Öncesi Karar Süreçlerindeki Rollerinin İstatistiksel Olarak İncelenmesi

Prof.Dr. Orhan OĞUZ'un

ÖZGEÇMİŞİ

- Prof. Dr. Orhan OĞUZ ;
- Eskişehir'de 08 Şubat 1924 tarihinde doğmuştur.
- Anne ve Baba tarafı Eskişehir'in en eski ailelerindendir.
- Babası Hakkı Oğuz, Annesi Aliye Oğuzdur.

Orhan Oğuz

- İlk öğretimi Eskişehir Ülkü İlk okulunda
- Ortaokulu ve Lise'yi Eskişehir Lisesinde bitirmiştir.
- Yükseköğrenimini Istanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Okulunda tamamlamıştır, Paris Üniversitesi (Sorbon) Hukuk Fakültesinde İktisat Bilimi dalında Doktorasını 1950 yılında yapmıştır.
- 1951 yılında İzmir Yüksek Ekonomi ve Ticaret Okuluna İktisat ve Maliye dalında öğrenim görevlisi olarak atanmıştır.
- 1952-1955 yılları arasında Afganistanın Kabil Üniversitesi Hukuk ve Siyasal Bilimler Fakültesine misafir profösör olarak davet edilmiştir.Ve dört öğretim yılı hizmet etmiştir.
- Aynı zamanda Afganistan Maliye Nazarının Müşaviri olarak iki yıl görev yapmıştır.(Afkanistan'ın Delet bütçesi, Maliye Vezaretinin ve taşra teşkilatının reorganizasyonunda reform niteliğinde işler yapmış; Afganistan Maliye Yüksekokulunun kurulmasını sağlamıştır).
- 1955 yılında askerlik hizmeti için Türkiyeye döndüğünde ; öncelikle İzmir'de Doçentlik sınavına girmiş ve başarmıştır.
- 1955-56 yılında askerliğini İstanbul Eyüp'teki yedek subay ve yüksek levazım okulunda yapmıştır.
- 1957 yılında İzmir'den İstanbul'a Yüksek İktisat ve Ticaret Okuluna, İktisat Doçenti olarak nakledilmiştir.
- 1958 yılında Eskişehir'de Yüksek İktisat ve Ticaret Okulunun açılması söz konusu olunca , kuruluş için Orhan Oğuz görevlendirilmiştir.
- 1959 yılında bu kurumların akademik hüvviyete kavuşup üniversiter düzeye getirilmesini sağlayan 7334 sayılı kanunun TBMM'den geçirilmesinde Orhan Oğuz'un çalışmaları ve üstün gayretleri olmuştur. Tasarının

yasalaşmasından sonra 1959 yılında Orhan Oğuz Akademi Reisi ve İktisat Profösörü olarak , bu kurumda 11(Onbir)yıl hizmet vermiştir.

Eskişehir'deki Anadolu Üniversitesi'nin temelini teşkil eden kurumun kurulmasında, kampüsünün yapılmasında ve gelişmesinde büyük katkıları olmuştur.

- 1962 yılında Fullbrigt'tan araştırma bursu alarak, bir öğretim yılı ABD'de Chicago Üniversitesinde araştırma yapmıştır.
- 1964 yılında ABD'nin AID Teşkilatı ile bir anlaşma yapılarak Akademilerin öğretim elemenlerının yetiştirilmesi ve programların ıslah edilmesi çalışmaları başlatılmasına geniş katkıları olmuştur.
- 1966 yılında NATO bursu ile Paris ve Bürüksel'de 6 ay kalarak Avrupadaki iktisadi bütünleşme hareketlerini araştırmış ve "Ortak Pazar" kitabını yazmıştır.
- 1969 yılı başında, kadrosunu İzmir Ege Üniversitesi İktisat ve Ticari Bilimler Fakültesine nakletmiş
- 1969 yılındaki genel seçimlere katılarak, eskişehir'den milletvekili seçilmiştir .
- 1969 Kasımında Milli Eğitim Bakanı olmuş ve 12 Mart 1971'e kadar bu görevi sürdürmüştür.

Bakanlığı sırasında çeşitli düzeyde eğitim hizmetlerinin geliştirilmesi, eğitim sisteminin ıslahı konularında çalışmalar yapmış, 8.Milli Eğitim Şurasını toplayarak onları şekillendirmiştir.

Özellikle yükseköğretim kurumlarının yurt sathında yayılmasına çalışmış , çeşitli dallarda bilhassa mühendislik alanındaki Akademilerin kurulmasını ve yurt sathına yayılmasını sağlamıştır.

- Bakanlıtan sonraki dönemde Eskişehir milletvekili olarak TBMM'nin çeşitli komisyonlarında görev almış ve Eskişehir Anadolu üniversitesi kanun teklifini hazırlayarak , yasanın çıkmasını ve üniversitenin kurulmasını sağlamıştır.

1973 yılındaki genel seçimlerde yeniden Eskişehir millet vekili seçilmiş, 1977 yılının Haziran ayına kadar TBMM'de; Milli Eğitim komisyonunda ; Türkiye-AET Karma Parlemento Heyetinde ve Avrupa konseyinde üye olarak çeşitli çalışmalar sergilemiştir.

1977 yılının sonuna doğru yeniden akademik hayata başlayarak Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisinde İktisat Profösörlüğüne getirilmiştir. 1978

yılında İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisinin geçirdiği büyük yangın felaketinden sonra meslektaşlarının ısrarı ile İstanbul'a gelmiş ve oy birliği ile Akademi Başkanlığına seçilmiştir.

Bir taraftan Akademinin duran eğitim ve öğretimine işlerlik kazandırırken diğer taraftan yeni binalar bularak veya inşaa ederek kurumun gelişmesini, büyümesini sağlamıştır.

1978 – 1982 döneminde Türk Yükseköğretimindeki problemleri ortaya koyarken Üniversite Akademi Yüksekokul ikileminin, çatışmasının ortadan kaldırılması, yükseköğretim bütünleşmesi konusundaki çalışmaların adeta öncülüğünü ve liderliğini yapmıştır.

- 1982 yılına kadar İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisinde yeni alanlarda , Fakülte Yüksek Okullar Bölüm ve Enstitüler açılmasını temin etmiştir.
- 1982 yılında 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu ile İstanbul Akademisi Marmara Üniversitesi'ne dönüşmüş ve bu Üniversitenin kuruluş görevi Rektör olarak Orhan OĞUZ'a verilmiştir.
- Orhan OĞUZ ; Marmara Üniversitesi'ne her iki kıta üzerinde yayarak , özellikle İstanbul'un Anadolu yakasına ağırlığı kaydırarak Üniversiteyi kurmuştur.
- Kısa zamanda Marmara Üniversitesi'ni hemen hemen bütün dallarda eğitim veren özgün bir kurum haline getirmiştir.

Marmara Üniversitesi (poliglot) çok dilden eğitim programları olan, (Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca) eğitim veren büyük ve itibarlı bir kurum haline getirmiştir.

Birçok yabancı ülkenin gençleri Marmara Üniversitesi'nin çeşitli Fakülte, Yüksekokul ve Enstitülerinde öğrenim görmektedir.

- Aynı kurumda 15 yıl Akademi Başkanı ve Rektör olarak hizmet veren Orhan Oğuz'un Marmara Üniversitesi'nin 6 Kampüs ve 14 ayrı binaya sahip olması, fiziksel imkanlarının genişletilmesine katkıları olmuştur.
- Marmara Üniversitesi uluslararası bir nitelik ve ün kazanmıştır.
- Orhan Oğuz yasal yaş haddi sebebi ile 1992 Temmuzunda Rektörlükten emekli olmuştur.
- 1994 yılında T.B.M.M. tarafından RTÜK (Radyo-Televizyon Üst Kuruluna) seçilmiştir. Bir yıla yakın üst kurul başkanlığı da yapmış ve Aralık 1997 de RTÜK Başkan ve üyeliğinden istifa etmiştir.
- Orhan Oğuz evli, iki çocuk ve iki torun sahibidir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ESERLERİ

KİTAPLAR

1. Les Reformes Agraines En Turquise, Paris 1950 (Fransızca)
2. International Trade, Kabul 1954 (Farsça)
3. Eskişehir Üniversitesi, Ankara 1961 (Türkçe)
4. Genel İktisat Teorisi, İstanbul 1964
5. Genel İktisat Teorisi Dersleri, Eskişehir 1978
6. Genel İktisat Teorisi, Ankara 1968
7. Avrupa Ekonomik Topluluğu, İstanbul 1966 (Ortak Pazar)
8. Avrupa Ekonomik Topluluğu 2. Baskı, Ankara 1969
9. Genel Ekonomi I (Giriş-Micro Analiz) (Doç. Dr. İlhan Uludağ ile müşterek) , İstanbul 1981
10. İktisada Giriş (Temel Kavramlar ve Prensipler) , İstanbul 1992
11. Anadoluda Bir Üniversitenin Kuruluş Öyküsü, İstanbul 1995

İNCELEME VE ARAŞTIRMALARI

1. Mashal Planı – İzmir 1951
2. La Turquie, La Grece et La CEE – Ankara 1966
3. Türkiye Ortak Pazar Andlaşmasının özel sektöre yüklediği görev ve Mükellefiyetler – İstanbul 1967
4. Obligations Imposees par L'Accord D'Association entre La Turquie et La CEE – Eskişehir 1967
5. Ortak Pazar Kavramları – Ankara 1969
6. "Ekonomik Bütünleşme Girişimleri" , Avrupa Ekonomic Topluluğu Birinci Eğitim Semineri – IKV Yayını – İstanbul 1983.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

KURUCU REKTÖRÜMÜZ PROF.DR. ORHAN OĞUZ

Prof. Dr. Ömer Faruk BATIREL
Marmara Üniversitesi Rektörü

Üniversitemizin Kurucu Rektörü ve değerli hocam Prof.Dr. Orhan Oğuz için bu armağan kitabını yayınlamanın gurur, kıvanç ve coşkusu içindeyiz. Saygıdeğer hocamıza Üniversitemizin şükran borcu, bu armağanla ifa edilemeyecek ve ödenemeyecek kadar büyük olmakla birlikte, bu anlamlı akademik hediye demetinin hocamızın mezun ve mensubu olduğu İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin çıkardığı dergi özel sayısı olarak istifadeye sunmanın, bu konudaki geleneğimizi sürdürmenin mutluluk ve hazzını yaşıyoruz.

Marmara Üniversitesinin 1999 yılı başındaki yöneticisi ve hocamızın 35 yıl önceki bir öğrencisi olarak bu satırları çok yönlü duygularla kaleme alıyorum. Öncelikle Marmara Üniversitesinin şükranlarını ifade etmeye çaba göstereceğim. Ayrıca bir yıl kadar da olsa öğrenciliğimle ilgili anılarımı aktaracağım. Ama sanıyorum en yoğun olarak Dekan, Rektör Yardımcısı ve Enstitü Müdürü olarak kendisine ast olarak yaptığım hizmetlerle ilgili hislerimi izhara çalışacağım.

Prof.Dr. Orhan Oğuz mezunu ve öğretim üyesi olduğu ve 28 Mart 1978 tarihinde öğretim üyelerinin oybirliği ile Başkanı seçildiği İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nin 6.11.1981 tarihli 2547 sayılı Yükseköğretim Yasası sonrası 20.7.1982'de Marmara Üniversitesi olarak kurulma şartlarının hazırlanmasında olağanüstü gayret ve mücadele veren, Akademi Başkanı olarak görev yaptığı dört yılı aşkın sürede İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisinin üniversiteler düzeyde hizmet veren seçkin ve gelişmiş bir kurum olduğunu siyasi ve akademik çevrelere kanıtlayarak, Marmara Üniversitesini kuran ve böylece kuruluşunun öncülüğünü yaptığı Anadolu Üniversitesinden sonra İstanbul'da, İstanbul Üniversitesini izleyen ikinci büyük ve çağdaş bir üniversiteyi yükseköğretim camiasına katan bir bilim adamı ve yöneticidir.

1982 yılından 1992 yılına kadar on tam yıl kesintisiz Marmara Üniversitesi Rektörü olarak verdiği hizmetle, Üniversitenin kuruluş şemasına İngiliz diliyle eğitim veren Tıp, Mühendislik Fakülteleri katmış, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin İngiliz diliyle eğitim öğretim yapan İktisat, İşletme ve Uluslararası İlişkiler, Fransız diliyle eğitim öğretim yapan Kamu Yönetimi, Alman diliyle eğitim öğretim yapan İşletme ve Enformatik bölümlerini kazandırmış, güçlü bir Yabancı Dil Hazırlık Okulu kurmuş, uluslararası akademik iletişimde yoğunlaşmış temel enstitüleri Türkiyat, Nörolojik Bilimler, Eğitim Bilimleri, Gastroenteroloji, Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Enstitüleri ile güçlendirmiş, Merkez Kütüphane, Anfi ve Laboratuvar, Hastane, Sosyal Tesis inşaatlarını başlatmış, kampüs projelerini hazırlamış ve Marmara Üniversitesini demokrat, katılımcı, çağdaş ve dinamik bir üniversite haline getirmeyi başarmıştır. Prof.Dr. Oğuz'un öncülüğünde Marmara

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Üniversitesi on yıl gibi kısa süre zarfında bir çok ilklere imza atmış, çok dille eğitim, yapan hızla gelişen dev bir üniversite halini almıştır. Profesör Oğuz, kuruluş aşamasında fakülte ve diğer kurumların örgütlenmesinde ayrımcı olmayarak bilim adamlığının, akademik kriterlerin yanında olmuş, uzun siyaset ve parlemento yaşamına rağmen yönetiminde bu geçmişini hiç yansıtmamış, her öğretim elemanına eşit mesafede olmuştur. Marmara Üniversitesi'nde Prof. Oğuz'dan tevarüs eden bu demokratik ve eşitlikçi yaklaşım bugün gelenek halinde teessüs etmiş bulunmaktadır.

Değerli hocamızın 1964 yılında öğrencisi iken kendisinden genel iktisad dersleri aldım. Bana o zamanlar kırk yaşında bir öğretim üyesi olarak öğrettiği, kitap, bilim eşdeğerliliği, yurt dışında doktora yapmış bir öğretim üyesi olarak bilime, yurtdışı eğitime verilmesi gereken önem ve yatırımın değeri olmuştur. Ayrıca o dönemde Eskişehir'de bir akademi başkanı olmasına karşılık, derslerini aksatmadan sürdürmesi öğrenciye örnek nitelikteki olgun tavrı, sınıfa hakimiyeti bizleri etkileyen özellikleri olmuştur.

Prof.Dr. Orhan Oğuz'un yönetim kabiliyet ve mahareti, mesai arkadaşlarının seçiminde gösterdiği basiret ve ferasetle kanıtlanmıştır. Ben de şahsen kendilerininhiç haketmediğim iltifatına mazhar olmuş nadir talihli kişileden biri oldum. Üniversitenin kuruluşu ile birlikte henüz çok genç sayılabilecek tecrübesiz bir kişi olarak bana itimat etti. Üniversitenin en köklü ve büyük fakültesini emanet etme, bayrağını devretme cesaretini gösterdi. On yılı aşkın süre yaptığım bu görevimde Prof. Oğuz'un hemen yanında çeşitli kademelerde hizmet etme, onun vekilliğini yapma onuruna nail oldum. Kendilerinden büyük yaşam ve yönetim dersleri aldım ve eğitildim. Bugün itibariyle yürüttüğüm şerefli görevimin mazisinde bana nasib olan bu teveccühün olduğunun bilincindeyim. Öğrendiklerimi devlet adamlığı haysiyeti, hoşgörü, nezaket, konuşma adabı, astlara saygı, itidal, temkin, adalet ve teenni gibi erdemli davranışlar oldu. Kurumun haklarını meşru zeminlerde müdafaa, ocağına mensubiyet ve aidiyet. Prof. Oğuz'un ders vermeden öğrettiği, benimsettiği üstün değerlerdi. Bana uzun sayılabilecek hizmet süremde hiç bir siyasi talimatı, herhangi bir baskı ve zorlama mahiyetinde telkini oladı. Beni diğer astlarında olduğu gibi, usta bir yönlendirmeyle, gözetim ve denetimi ihmal etmeden, yetki ve sorumluluklarımla başbaşa bıraktı.

Prof.Dr. Orhan Oğuz, Marmara Üniversitesi tarihine ismini altın harflerle yazdırmış, onunla mezun ve mensup olarak özdeşleşmiş, kurumun kendisiyle iftihar ettiği güzide bir kurucu yönetici ve bilim adamı vasfını hakkıyla kazanmıştır. Tevazuu, güleryüzü, hoşgörüsü, şefkati ile kamil insan vasıflarını haiz pratik, olumlu, olağanüstü zeki, becerikli, mahir bir akademik kişiliktir. Türkiye Cumhuriyeti Devletine hizmeti şiar edinmiş, çağdaş, Atatürkçü, vatansever, Anadolu'nun bağrından yetişmiş, Avrupa'da doktora yapma, iki üniversite kurma, bugünlerde dahi yeni bir tanesinin teşebbüsü içinde olma, Milli Eğitim Bakanlığı, Radyo Televizyon Üst Kurul Başkanlığı ifa şerefine erişmiş güzide bir bilim adamı olan hocamıza, muhterem refikaları Güler Hanımefendi, evlatları ve çok sevdiği torunları ile birlikte uzun ve sağlıklı bir ömür diliyoruz. Marmara Üniversitesi'nin, Kurucu Rektörü Prof.Dr. Orhan Oğuz'a şükranları daimi ve kalıcı olacaktır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ORHAN HOCA VE BİR ÇIRAĞIN ÖYKÜSÜ

Prof. Dr. Yılmaz BÜYÜKERŞEN

Anadolu Üniversitesi Eski Rektörü

Yıl 1958... Aylardan Eylül... Ankara Hukuk Fakültesi birinci sınıfında kayıtlı bir ekstern öğrenci, fakültede devam mecburiyeti olmadığı ve kendisi de çalışarak okumak zorunda olduğu için doğup büyüdüğü Eskişehir'de gazetecilik yapmaktadır. Yerel bir gazetede çalışmanın yanı sıra İstanbul'da yayınlanan Falih Rıfkı Atay ve Bedîî Faik'in Dünya gazetesi ile Kim dergisinin bölge muhabiridir.

O günlerde İstanbul'dan Dünya gazetesi Yazı İşleri Müdürü Sami Karaören kendisini arayarak, şu talimatı verir:

"Maliye Bakanı Hasan Polatkan (Eskişehir Milletvekili), yurt dışında olan Milli Eğitim Bakanı'na vekâlet ettiği sırada Bakan Mucibi ile seçim bölgesi olan Eskişehir'de bir Akşam Yüksek Ticaret Okulu kurdurmuş, hemşehrisi olan Profesör Orhan Oğuz'u da müdür tayin etmiş ve öğrenci kaydına başlatmış. Kuruluş Yasası çıkarılmadan bir yükseköğrenim müessesesi kurulamaz. Bu konuyu incele okul müdürüyle görüş ve bize bir araştırma haberi hazırlayıp gönder".

Telefon talimatını alan genç gazeteci hemen araştırmaya koyulur. Böyle bir okulun, İş ve İşçi Bulma Kurumu'nun iş aramak için kırsal alandan şehire gelenlerin iş buluncaya kadar kaldıkları yatakhane binasında faaliyete geçtiğini öğrenir ve müdürün kapısına dayanır. İki üç tahta iskemle, üzerinde zil butonu duran basit bir masa ve bir telefondan ibaret, eğreti olarak döşenmiş bu müdür odasında ince çerçeveli gözlükleri ve papyon kravatıyla Profesör Dr. Orhan Oğuz oturmaktadır.

Genç gazeteci tahta iskemlelerden birisine ilişir ilişmez sorularını peş peşine sıralar. Sorular müdürün sürekli gülümseyen yüzünün birden asılmasına yol açar. Kısa bir duraklamadan sonra, genç gazeteciye tuzak bir soru ile karşılık verir:

"- Sen nerelisin? Okumuyor musun?"

"- Eskişehirliyim. Aile ve ekonomik durumum nedeniyle devam mecburiyeti olmayan Ankara Hukuk Fakültesi'nde ekstern öğrenciyim. Burada gazetecilik yapıyor, ara sıra Ankara'ya gidiyor, arkadaşlardan ders notlarını alıp geliyorum. Fırsat bulursam bazı derslere girerek, hocaları tanımaya çalışıyorum"

Yüksekokul Müdürü'nün birden gözlerinde bir ışıltı belirir. Tatsız soruları cevaplamaktan kurtulmak için eline bir fırsat geçmiştir. Yüzüne tekrar eski sempatik gülümsemesi, gözlerine kurnazlığın ışıltısı gelmiştir.

"- Eğer bu okula kaydını yaptırırsan sorularının hepsine cevap veririm".

"- Ama efendim, ben iktisatçı olmak istemiyorum. Hukuk'u bitireceğim gazetecilik için o daha gerekli".

Müdür bu sırada masada duran çağrı zili butonuna basmış ve odacıyı çağırmıştı bile. Üzerine genç gazetecinin adını yazdığı bir pusulayı vererek:

"- Git, aşağıda kayıt yapan memurdan bu kişi adına bir aday kayıt numarası alıp getir" diyerek, muhabire döner. *"Sen de Ankara'ya git kayıt dosyanı Fakülte'den al buraya gel"* diyerek kestirip atar.

Genç muhabir, bomba gibi patlayacak bir haber ve alacağı pirimli ücret ile müdürün emrivakisi arasında kalmıştır. Direnmeye çalışır:

"- Sayın Hocam, Fakülte'den kayıt dosyasını hemen vermezler. Oysa haberi bir an önce istiyorlar".

Yüksekokul Müdürü bu kez telefonu kaldırarak, sekreterinden Ankara Hukuk Fakültesi'nden Prof.Dr. Yavuz Abadan'ın aranmasını ister. Kısa süre sonra telefon bağlanır ve Orhan Oğuz, Yavuz Hoca'dan Ankara'ya kaydını almaya gelecek genç gazeteciye yardımcı olmasını rica eder.

Bu durum karşısında gazeteci için, *"bomba gibi patlayacak haber"* uğruna Ankara'ya gitmekten başka çare kalmamıştır. Yolda, *"Kaydı yaptırır, haberi alır, sonra kaydımı tekrar Ankara'ya nakil ettiririm"* diye düşünür. O sırada bunun mümkün olamayacağını bilmemektedir. Bilmediği birşey daha vardır: Değişmekte olan kaderi ve gelecekteki yaşam çizgisi.

* * *

Öykümüzün kahramanı genç gazeteci bu satırların yazarıdır ve Orhan Oğuz'la 1958 yılının Eylül ayında başlayan bu tanışmasının sonralarını şöyle anlatır:

"- Orhan Hoca'nın azizliği sonucu, bugüne kadar kendimi dışına atamadığım yeni bir yola girmiştim. Ama Akşam Yüksek Ticaret Okulu'na kayıt olmak pahasına gazetecilik görevimden de vaz geçmemiştim. Hoca da sözünden dönememişti. Sorularıma karşı verdiği cevaplarda politik ve diplomatik, kurnazca cümleler kullansa da, neticede bana görevimi yapma imkanı vermişti. Haber gerçekten bomba gibi patlamıştı. Rahmetli Ord.Prof.Dr. Nihat Sayar ile Prof.Dr. Orhan Oğuz, Prof. Ekrem Edgü ve Prof. Saffet İrtenk o tarihte Türkiye'de dört Yüksek Ticaret Okulunun Müdürleri olarak zeki ve mücadeleci insanlardı. Bu olaydan yararlanarak, yıllardır mücadelesini verdikleri ve okullarının Katma Bütçeli İktisadi ve Ticari İlimler Akademileri haline dönüştürülmesine ilişkin isteklerini gerçekleştirecek kanun tasarısının T.B.M.M.'ne sevkini ve dokuz ay sonra da kabulünü sağlamakta gecikmemişlerdi."

Orhan Hoca beni okulun ilk öğrencilerinden biri yapmakla da kalmamış, Akademi'nin Koruma Derneği'ne bağlı yayın bürosunda yöneticiliğe atamıştı. Muhabirliğe devamımın yanı sıra bir yandanda hem yayın bürosunda çalışıyor, hem de derslere devam ediyordum. Ama o yaşlardaki gençlerin (hele o yıllarda) statik bir yaşam ve sakin öğrencilik yapmaları söz konusu değildi. Siyasi ve sosyal tansiyon bu günkü gibi yüksekti. Akademinin öğrenci cemiyetini kurmak, sosyal

faaliyetleri siyasi aktiviteler, 1960'ların başındaki gösteri yürüyüşler, protestolar, vs. derken Orhan Hoca'nın başını her yönden, epeyce ağrıtmıştım.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Nihayet 1962 yılında Akademi bitti. Artık Orhan Hoca benden, ben de Akademiden kurtulacaktım.

Hoca'nın elini öpüp, bana gösterdiği hoşgörüsünden dolayı teşekkür, afacanlıklarımdan dolayı da özür dilemek ve veda etmek için odasına gittim. Beni odadaki çalışma masasına oturttu. Önüme bir boş kağıt elime de bir dolma kalem vererek.

"- Söyleyeceklerimi yaz" dedi.

"- İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Başkanlığı'na

Eskişehir

Açılan Maliye Kürsüsü asistanlık sınavına talibim.

Gereğin rica ederim Saygılarımla".

Ben şaşkın şaşkın bakarken o emreder bir tonla devam etti:

"- Altına adresini, ismini ve soyadını yaz, imzala!"

Hipnotize olmuş gibiydim. Gönülsüz imzaladığımı itiraf etmeliyim.

Artık Akademi ile nikahlanmıştım. Hoca bununla da kalmadı. Bir yıl sonra İşletme Kürsüsü'nde asistan olan şimdiki eşimle de bizi nikahladı. Artık temelli Akademinin malı oluyordum. Hoca yine yapacağını yapmış, hep içimde taşıdığım, İstanbul'a gidip ünlü bir gazeteci olmak isteğimin önüne büyük bir set çekmişti. Artık doğup büyüdüğüm Eskişehir'in temelli malı oluyordum.

1968 yılı Kasım'ında Eskişehir'de iki doçentlik jürisi toplanmıştı. Adaylardan birisi Ankara'dan Onur Kumbaracıbaşı, diğeri ise bendim. Benim jürinin başkanı Ord.Prof.Dr. Nihat Sayar, üyeleri ise Prof.Dr. Feridun Ergin, Prof.Dr. Orhan Oğuz, Prof.Dr. Avni Zarakoğlu ve Prof. Ekrem Edgü idi. Kollekyum ve Deneme Dersi sınavları sonunda cübbeyi giydirip, doçentlik şalını omuzumuza taktılar. Bu da, bir anlamda, Akademiyle aramızdaki nikahın tazelenmesi demekti.

Sınav sonrası, jüri üyeleri Akademi Başkanının odasında sohbet etmekte ve dinlenmekte idiler. İstanbul ve Ankara'dan gelen jüri üyelerine teşekkür etmek ve bundan sonraki akademik hayatımız için tavsiyelerini almak o günlerde bir akademik nezaket geleneği idi. Bu amaçla odaya girdim. Öğretim üyeliği ile ilgili tavsiyelerini dinledim. Çıkarken Orhan Hoca elime bir zarf tutuşturdu. Üstünde Doçent Dr. ünvanlı ismim yazılıydı.

"– Dışarıya çıkınca oku ve gereğini hemen yerine getir" dedi.

Dışarı çıkar çıkmaz heyecanla zarfı açtım. İçindeki yazı şöyle idi:

"– Akademi Başkan Yardımcılığı'na atandınız. Başarılar dilerim.

Prof.Dr. Orhan Oğuz
Akademi Başkanı ".

Orhan Hoca, şimdi de Akademi yöneticiliği ile nikâhımızı kıyıyordu.

* * *

Öğrencilik yıllarım dahil, aradan geçen on yıl içinde Orhan Hoca'nın, İstanbul ve Ankara'daki değerli ve ünlü profesörlerin Akademi'de ders vermesini ve biz asistanlar kadrosunu yetiştirmeleri için bütün hünerlerini kullanışını hatırlıyorum. Şimdi bunların çoğu hayatta değil. Prof.Dr. Sabri Ülgener, Prof.Dr. Haydar Furgaç, Ord.Prof.Dr. Nihat Sayar, Prof.Dr. Yavuz Abadan, Prof. Cevat Yücesoy, Prof.Dr. Ekrem Özelmas, Prof. Sedat Balmumcular, Prof.Dr. Suat Keskinoğlu, Ord.Prof.Dr. Ferit Hakkı Saymen, Prof.Dr Tarık Zafer Tunaya, Prof.Dr. Kenan Gürtan, Prof. Şekip Yeğin, Prof.Dr. Osman Fikret Arkun, Prof. Ali Rıza Akbora, Prof. Gıyas Akdeniz ve Prof.Dr. Kemal Tosun'u ben ve arkadaşlarım her zaman rahmet ve şükranla anıyoruz.

O kuşak bilim adamlarından bugün hayatta olup, emekli köşelerine çekilen Prof.Dr. Feridun Ergin, Prof.Dr. Memduh Yaşa, Prof.Dr. Akif Erginay, Prof.Dr. Ahmet Kılıçbay, Prof.Dr. Nakibe Uzgören, Prof.Dr. Hayri Domaniç, Prof.Dr. Mehmet Oluç, Prof.Dr İsmail Türk, Prof.Dr. Turgut Kalpsüz ve Prof.Dr. İsmet Giritli'ye uzun ömürler diliyor ve ben de bütün öğrencileri gibi onlardan feyiz almanın gururunu taşıyorum.

Bu saydığım isimler Orhan Hoca'nın bizleri yanlarına çırak verdiği ustalardı. Bu kadro, Orhan Hoca'nın Akademiden ayrılmasından sonra da yıllarca Eskişehir Akademisi'ni aydınlatmaya devam etti. Bu gün hiç bir rektörün yeni kurulan bir üniversitede böylesi bir öğretim kadrosunu toplamaya muktedir olabileceğini sanmıyorum.

Orhan Hoca gerçekten muktedir bir insandı. 1958'den 1968'e kadar, Akademiye bir bina, öğrencilere de bir yurt binası yapmak için temelini attığı inşaatları Milli Eğitim Bakanlığı'nın hep elinden aldığını üzülerek gördük. On yıl boyunca hemen her hafta Ankara'ya gidip uğraşmasına rağmen, Ankara'daki Bakanlık bürokrasisinin oyunlarından kurtulamıyorduk. Kadrolar verilmiyordu. Ödenek temini ayrı bir dertti. Bu sebeple, eğitim hizmetimiz on yıl, yatakhane binalarında, işhanlarında sürdürüldü.

Bu arada, Akademi binası için gerekli arazi için hükümetlerden göremediğimiz yardımı Silahlı Kuvvetler'den gördük. 1963 Yılında Başbakan İsmet İnönü, Genel Kurmay Başkanı Sunay ile Eskişehir'e gelmişti.

Orhan Hoca, Halil Dirimtekin, İlhan Cemalcılar, Vural Savaş ve benden ibaret bir heyetle Orduevi'nde İsmet Paşa'yı ziyarete gittik. Hoca, İnönü'ye

sıkıntımızı anlattı ve Tepebaşında askeriyeye ait beşbin dönümlük araziden, elli dönümlük kısmının Akademiye verilmesini talep etti.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Hiç unutmuyorum. İsmet Paşa, Cevdet Sunay'a;

"– Ne dersin Paşam?" diye sordu Sunay ise;

"– Paşam bunlar şimdi elli dönüm diyorlar, yarın oraya adım atınca bizim arazinin tamamını isterler..."

Cevabını verince, İsmet Paşa'nın ağzından şu cevap (ya da emir) çıktı:

"– Sunay Paşa, bunlar da memleketimizin irfan ordusu. İstediklerini verelim!"

"– Baş üstüne paşam."

Orhan Hoca vakit geçirmeden araziyi aldı ve iki katlı bir okul binası, altı odalı bir misafirhane, bir küçük öğrenci lokali, ile iki blok yurt binasının ve kafeteryasının temelini attı. Vehbi Koç'a da küçük bir kütüphane ve araştırma merkezi (şimdi ki Yabancı Dil Hazırlık Okulu) yaptırdı.

1968 Yılında henüz yolları bile toprak patika halinde olan tesislere taşındık. Yeni tesislerde Hoca'yı 1968 öğrenci olayları bekliyordu. Öğrencilerin Akademiyi işgâli, moralini bozmuştu Eğitime duyarsız politikacılara kızarken, öğrencilerin isteklerinin yerine getirilmesinin gerektiğini de seslendirmekten geri kalmıyordu.

Bir gün iş takibi için hocayla birlikte Ankara'ya gitmiştik. Milli Eğitim Bakanlığı evvelce yolladığımız bir evrakı bulamamıştı. Hoca çok öfkelenmişti. Akşam üzeri Atatürk Bulvarı'nda yürüyorduk. Tam şimdiki Milli Eğitim Bakanlık Binasının karşısında beni durdurdu. Dev yapıyı gösterdi. Bina bitmiş, fakat Bakanlık bir türlü taşınamamıştı. Bina aylardan beri boştu. Hoca bana dönerek;

"– Bak şu bina biteli aylar oldu. Beceriksiz Bakanlık eski ve elverişsiz binalarda evrak bile bulamayacak derbederlikte. Seçimlere girip buraya gelerek bu işleri düzeltmek lazım. İnşallah bu binaya taşınmak bize nasip olur" dedi.

O an için bunu sıradan bir konuşma sanmıştım...

* * *

1969 Yılındaydık. Birgün Orhan Hoca bizleri topladı. Akademiden istifa ettiğini ve Milletvekili seçimlerine gireceğini duyurdu. Bu karara hepimiz çok üzülmüştük. Ertesi gün beni odasına çağırdı. Masasını topluyordu. Ayakta duruyordum. Yanıma geldi. Elini omuzuma koyarak kulaklarımdan hiç gitmeyen şu sözleri söyledi.

"– Akademiyi sizlere bırakıyorum. Bu kurumu kurdum sizlerle temellerini güçlendirdim. Burası sizlere emanet. Bundan sonra bu temelin üstüne gökdelenler inşa edeceksiniz Sakın bu Akademiyi terk etme. Bu ocağı başa güreştireceklerden birisi de sensin. Aksi takdirde hocalık hakkımı helâl etmem. Bana söz ver bakayım!"

"– Söz veriyorum hocam" diye yanıtladım.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

* * *

Orhan Hoca, 1969 seçimlerinde Eskişehir Milletvekili seçildi ve ilk kabinede Milli Eğitim Bakanlığına atandı. Bakanlık teşkilatını yeni binaya taşımak da ona nasip oldu.

Bakanlığının ve bakan olduğu parti iktidarının sona erdiği 1971 muhtırasına kadar ki dönemde, Devlet Mimarlık Mühendislik Akademileri Kanunu'nu çıkarttı. 1973'te de hazırladığı Eskişehir'de, Hacettepe Üniversitesi patronajında Anadolu Üniversitesi kurulmasını öngören kanun teklifinde bir fakülte olarak yer almamıza Akademi olarak itiraz ettik. Buna ilişkin maddeyi tekliften çıkardı. Teklif yasalaşarak Hacettepe'ye bağlı bir Eskişehir Tıp Fakültesinin kuruluşunu sağladı.

Hacettepe Üniversitesi Eskişehir için verilen kadroları ve ödenekleri kullanıyor, Eskişehir'e hizmeti getirmekte isteksizlik gösteriyordu Eskişehir'de bu durum şikayetlere yol açıyordu. Çıkan sesler üzerine, 1970'lerin sonunda Eskişehir'de geçici bir binada uygulama hastanesi kuruldu. Ama eğitim Ankara'da devam etti. Bu durum Hoca'nın da canını sıkıyordu. Ama, elinden birşey gelmiyordu.

Bir süre sonra yapılan yoklamada milletvekili adaylığı için ön seçimi birkaç oyla kaybetmişti. Bu sırada ben de Akademi Başkanı seçilmiştim. Orhan Hoca'nın ön seçimi kaybettiğini duyunca hemen Profesörler Kurulu'nu topladım (şimdiki senato yerine). Hoca'nın gıyabında, sanki bize başvurusu varmış gibi, İktisat Kürsüsüne tayinini oy birliği ile kararlaştırdık. Bu karardan sonra, Akademi Başkanlığı'ndan istifamı kurula sundum. Yeni seçimde Orhan Hoca'yı tekrar Başkanlığa getirmek için aday göstereceğimi de açıkladıktan sonra iki arkadaşımla birlikte İstanbul'a giderek, Hoca'yı evinde ziyaret ettik. Kararımızı bildirdik Çok duygulandı. Ama İzmir Ege Üniversitesi'ne başvurduğunu söyledi. Israrlarımız karşısında fazla direnmedi. Bir hafta sonra kurul toplantısına katıldı. Kendisini ayakta alkışlarla karşıladık. Başkanlık koltuğunu boş bırakmıştım. Seçim için adaylığını teklif ettim. Söz aldı, aramızda olmaktan mutluluk duyduğunu, yalnızca Hoca olarak görev yapmak istediğini, bu yüzden Akademi Başkan adaylığını kabul edemeyeceğini söyledi. Israrlarımız karşısında gerilemedi ve kendi yerine başkanlığa tekrar bu satırların yazarını önerdi. Seçim sonucu tekrar Akademi Başkanı idim.

Aradan bir sene ya geçmiş ya da geçmemişti. Bir gün rahmetli arkadaşım, meslektaşım Salih Şanver Eskişehir'e gelerek Orhan Hoca'nın İstanbul Akademisi'ne tayinine izin istedi.

* * *

İstanbul İ.T.İ.A.'nın Sultanahmet'teki tarihi binası bir süre önce çıkan bir yangınla iskelet haline gelmişti. Üstüne üstlük Başkan Ord.Prof.Dr. Nihat Sayar vefat etmişti. Yerine başkan aranıyordu. Akademinin içinde bulunduğu ağır şartları düzeltecek deneyimli ve becerikli bir üstad yöneticiye ihtiyaç vardı. Kaldı ki,

Akademi Hoca'nın eski ocağı idi. Bu ocak şimdi kendisini göreve çağırıyordu. Hoca da bu hizmete talipti.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Çaresiz kadro naklinc izin verdik.

Hoca ile ben birimiz usta birimiz çırak, iki akademi başkanı olduk. Akademilerarası Kurul'da yan yana idik. Başlıbaşına bir öykü olabilecek Akademi-Üniversite kavgalarında, yan yana omuz omuza idik. Bu dönem, yapacağmız ve yaptığımız işlerde aramızda devamlı bir görüşme ve dayanışma trafiğinin olduğu yıllardır.

* * *

1982 yılına geldiğimizde, YÖK kurulmuştu. Bütün üniversitelerin kuruluş kanunlarını iptal eden ve üniversitelere yeni bir düzenleme getiren Kanun Hükmünde Kararname hazırlanmıştı. Buna göre Akademiler Üniversitelere bağlanacaktı. Bu arada Hoca'nın çıkarttığı Anadolu Üniversitesi (Hacettepe patronajında) Kanunu da iptal edilmişti. Hoca'nın bebeğini daha küvezde iken öldürmüşlerdi. O da, biz de üzgündük. O, yeni düzenlemenin başka bir isimle, kimbilir nasıl bir üniversiteye dönüşeceğinden, bizler de Akademiyi, kendine bağlı bir fakülte olarak yutacak Hacettepelilerin hakim olacağı bir üniversitenin, bir çeşit dışkapı mandalı olmaktan endişeli idik. Ben Akademiye bağlı olarak kurduğumuz ve kurmak için hazırlıklarını yaptığımız yeni fakülte ve yüksek okulların yok olmasından ve gelecekte gerçekleştirmeyi düşündüğüm atılım projelerini gerçekleştiremeyeceğim için ayrıca üzgündüm.

O sıralarda Aydın Doğan, Milliyet Gazetesi'ni satın almıştı. Rahmetli Turhan Aytul ile geçinebilme güçlüğü doğmuş. Gazetenin başına Babıâlî dışından genç bir adam aramış. Beni tanıyan dostlarının tavsiyesi üzerine benimle görüşmek istemiş. İlk görüşmemizde teklifi oldukça cazip gelmekle beraber, düşünmek için biraz zaman istedim.

Nihaî anlaşma yapmak üzere ikinci gidişimde Orhan Hoca'yı da gazeteye çağırmıştı. Hoca da " - *nasıl olsa Akademi Başkanlığı bitiyor, sen artık Eskişehir'de yapamazsın 1968 yılında seni asistan alarak, yolunu bu meslekten hocalığa çevirmiştim. Bak işte, şimdi tekrar senin bu eski yoluna dönmene yardımcı oluyorum*" dedi. Aydın beyle yaz tatilini yaptıktan sonra işe başlamak üzere anlaşarak ayrıldık. Yıllar sonra tekrar başlangıçtaki kader çizgime dönüyordum.

* * *

Yaz tatili için Gemlik'in Karacaali Köyündeki evimizin balkonunda arkadaşlarla denize ve mehtaba karşı akşam yemeği yiyorduk. İçeride televizyon açıktı ve spiker haberlerden başlıkları okuyordu. Bir başlık hepimizin dikkat kesilmesine yol açtı. Yeni üniversitelere Cumhurbaşkanı'nın atadığı rektörler belli olmuştu. Spiker az sonra Eskişehir Anadolu Üniversitesi'ne atanan rektörün adını Yılmaz Büyükerşen olarak duyuruyordu.

Orhan Hoca'nın kuruluş kanunu iptal edilerek öldürülen bebeği (Hacettepe Üniversitesi patronajındaki Anadolu Üniversitesi) adeta yeni bir doğumla tekrar

dünyaya geliyor ve benim kucağıma veriliyordu. Hem de yeni yasal düzenleme ile ona önceki aynı adı veriyorlardı (Anadolu). Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Üniversite oluyor ve evvelce Hacettepe'ye bağlı Tıp Fakültesi ile Eskişehir DMMA ve Eğitim Enstitüsü şimdi, bir anlamda, Akademi'ye bağlanıyorlardı.

Ayrıca, İstanbul'da yeni bir üniversite daha yaşama geçiriliyordu. "Marmara" adı verilen bu yeni üniversitenin bakılıp büyütülmesi de, rektör olarak Orhan Hoca'nın usta yöneticiliğine teslim ediliyordu.

O anda sevinmek mi üzülmek mi gerektiğini kestiremedim. Aydın Doğan'a verilecek cevabın zorluğunu düşündüm...

"- Şu feleğin işine bak!" diye kendi kendime söylendim Kaderim ve geleceğim tekrar değişiyordu. Beni İstanbul'a ve gazeteciliğe götürecek kader trenim şimdi beklenmeyen bir makas değişikliği ile tekrar Eskişehir'e dönmüştü. Tatilimi kesip, bozkırda beni bekleyen göreve giderken kafamı "şans" denilen kavram kurcalayıp duruyordu.

Ben, hocanın ve benim doğup büyüdüğümüz bozkıra Eskişehir'e dönerken, ustanın her konudaki şansı yine yaver gitmiş ve İstanbul'da kalmıştı.

Benim cephemden ise şanslı olan ben miydim, yoksa Eskişehir mi? Buna bugün bile karar verebilmiş değilim. Ama karar verdiğim bir husus var:

"– Yaşamım boyunca hocamın çırağı olarak kalmak..."

MARMARA ÜNİVERSİTESİ KURUCU REKTÖRÜ PROF. DR. ORHAN OĞUZ HOCAMIZ HAKKINDA BAZI ANILAR VE GÖZLEMLER.

Prof. Dr. Salih TUĞ

Emekli Öğretim Üyesi
M.Ü.İlâhiyat Fakültesi

Marmara Üniversitemizin kurucu rektörü sayın Prof. Dr. Orhan Oğuz Hoca'yı, kendisi İktisadî-Ticari İlimler Akademisi öğretim üyesi iken, gıyâben tanır ve onun Akademi başkanı merhum Dr.Nihat Sayar Hoca ile birlikte, kuruluşlarına Üniversiter bir seviye ve Üniversiteler arasında bir yer kazandırmak için giriştikleri teşebbüsleri İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi'nin bir mensubu olarak uzaktan takdirle takip ederdim.

Dr.Orhan Oğuz hocanın bir ara siyâsete atılması sonrası Milli Eğitim Bakanı olarak Türkiyemizde ilk defa tertiplediği "Din Eğitimi Şûrası"nda katılımcı bir üye olarak Ankara'da daha da yakından o'nu tanıma fırsatını elde etmiş ve kendisinin ne denli bir "denge adamı" olduğu ve eğitim meselelerimizin münakaşa edilip karara bağlanması çalışmalarında ne derece "objektif" davranıp ne seviyede "hukuka bağlı" ve "Cumhuriyet ilkelerine sâdık" bir idareci olduğunu yakından müşâhede etmiştim.

Nihâyet 1982 yılında, Marmara Üniversitesinin kuruluş çalışmalarını sürdürdüğü Teşvikiye semtindeki "Kozanlı Köşkü"nde, 1959 yılında Milli Eğitim Bakanlığı tarafından kurulan ve aynı Bakanlığa bağlı olarak öğretim faaliyetlerini Bağlarbaşı'nda sürdüren "Yüksek İslam Enstitüsü"nün, bir anlamda Üniversitelerimiz için "reform" niteliğinde yeni bir sistem getiren ve sonradan 2809 sayılı kanun haline dönüşen 41 sayılı Kanun Hükmünde Kararnâme ve ilgili diğer mevzuât hükümleri çerçevesinde Marmara Üniversitesi içinde bir "Fakülte" olarak teşkili ve gelişimi için "dekanlık" görevini yüklenmeme dair teklifiyle karşı karşıya kalmıştım.

Uzun süren bu görüşmemizde onun ne denli ve ne seviyede yapıcı, değişimci ve reformatör bir idareci- rektör (Kurucu Rektör) olduğu konusunda kanaatim pekişmişti. Rahmetli Prof. Dr. Mehmet Kaplan ve rahmetli Prof. Dr. Muharrem Ergin hocalarımın daha sonraki teşvikleriyle de, kısa bir süre sonra sayın Kurucu Rektörümüze, bu önemli teklifini kabul ettiğimi bildirmiş ve aynı yılın (1982) Eylül ayında, Bağlarbaşı'ndaki yerleşkede Dekanlık görevime başlamıştım.

Sayın Kurucu Rektörümüzün kendim için şeref sağlayan bu önemli teklifini kabul edişim şahsım için çok zor olmuştu. Gerçekten de "ilme hizmet" idealleriyle övünç duyarak mensubu olduğum ve akademik kadroları içinde 1957 yılından

itibaren yine rahmetli Ord. Prof. Dr. Zeki Velidi Togan ve Prof. Dr. Fuat Sezgin gibi seçkin hocalarımın riyâsetinde, İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi'nde faaliyetini sürdüren "İslâm Araştırmaları Enstitüsü"nde doktora çalışmalarını tamamlamış (1963), doçentlik ünvanı elde etmiş (1969) ve profesör ünvanı'na kavuşmuş (1976) ve nihayet aynı yıl adı geçen Enstitünün Müdürlüğüne Fakülte Genel Kurulu'nca seçilmiştim. Önümde çalışmalarım vardı ve Enstitü'ye Fakülte içinde lâyık olduğu yer ve ilmî seviyeyi kazandırmak için pojeler hazırlamaktaydım.

Rektör Hocamızın Dekanlık teklifini kabul edişim ile ilgili olarak, M.Ü.İlâhiyat Fakültesinde 12 yıl süren dekanlık görevim süresince (1982-1994) asla pişman olmadığımı burada ifade ve itiraf etmeliyim; gerçektende de İlâhiyat Fakültemizin ister fizik yapısı, ister akademik kadroları ile ilmî gelişmeleri, esas itibariyle onun direktif veya yakın alâkaları ve görevim süresince kendilerinden kıymetli yardımlarını aldığım başta Dr.M.Saim Yeprem ve diğer akademisyen ve idareci arkadaşlarım sayesinde bugün belli bir mükemmelliğe ulaşmış bulunmaktadır. Meselâ yerleşkemizin genişlemesi için istimlâk kararları hâlen inşası süren 24 dönümlük kapalı alana sahip ek binaların temellerinin atılması, bilgisayar sistemine Fakültemizin geçişi, akademik ve idari kadroların genişlemesi kurucu Rektörümüzün yakın desteği ile mümkün olabilmiştir. Bu görevim, onun adetâ bir orkestra şefi gibi, kıymetli arkadaşlık ve dostluklarını elde ettiğim Üniversitemizin diğer dekan ve idarecileriyle birlikte tam bir uyum ve dayanışma içinde bugün iftihar ettiğim çalışmalar ile sürüp gitmiş ve benim 1994'de emekliye ayrılmamdan sonra işbaşına gelen seçkin idareciler arasında da Hocamızın gelenek haline gelen idarecilik anlayış ve metodlarıyla hâlen devam etmektedir. Bu arada belirtmeliyim ki, Marmara Üniversitesi Yönetim Kurullarında yahut Senato toplantılarında, sorunların uzun akademik-idarî münakaşalar sonunda karara bağlanmasında, lehte veya aleyhte oyların sayılması yoluna pek az müracaat edildiğini hatırlıyorum; alınan kararlarda icmâ (birliktelik, concensus, unanimité) yolu, Marmara Üniversitesi'nin kuruluş ve gelişim çalışmalarında temel direği teşkil etmiş ve sonuç olarak herhangi bir klikleşme, hizipleşme ve bölünüp parçalanma aslâ Üniversitemiz câmiasında görülmemişdir. Şurası da muhakkaktır ki böyle bir idarecilik anlayışı, sevilen, sayılan ve üzerine itimat havasının sindiği fevkalâde yöneticilerin başarabileceği bir iştir; kurucu rektörümüz Profesör Dr. Orhan Oğuz hocamızın bu dengeleyicilik, barıştırıcılık ve hukukun üstünlüğü anlayışını Üniversitemize kazandırması, Cumhuriyet kurumları içinde ebediyyen unutulmazlar arasına kendisini katmış bulunmaktadır; o'na şükran borçluyuz.

Salih Tuğ
(Ekim 1998)

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

DEĞERLİ HOCAM PROF.DR. ORHAN OĞUZ

Prof.Dr. Ahmet Hayri Durmuş

İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dekanı
Rektör Yardımcısı

1964/65 eğitim öğretim döneminde öğrencisi olma mutluluğuna erişmiştim. Hocamı ilk görmem o dönemin ilk dersinde, Sultanahmetteki binada, konferans salonunda olmuştu. Eskişehir'den gelip bize, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi öğrencilerine Genel İktisat Dersi verme görevini de üstlenmişti. Aradan 35 yıl akıp geçmiş.

Eskişehir Yüksek İktisat ve Ticaret Okulunu kurmasını, İktisadi ve Ticari İlimler Akademileri Kanunu'nun (1959'da) çıkarılmasındaki çalışmalarını, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nin olağanüstü süratle büyümesini, milletvekili olduğu dönemi (1969-1977), bu dönemde Milli Eğitim Bakanı olarak başarılı çalışmalarını izledim.

İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi başkanı olarak, mezunu olduğu kuruma 1978'de dönüşünden sonra, hocamı daha yakından tanıma fırsatı elde ettim.

Sahip olduğu tek binası içindekilerle birlikte yanmış bir kurumun, en sıkıntılı olduğu ve o kadarda yardıma ihtiyaç hissettiği bir döneminde, başkanlığını kabul etme özverisini göstermiştir.

Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nde gösterdiği performansı, kurumumuzda da göstermeye başlamış, buradaki öğretim kadrosunun, memurların ve öğrencilerin de sempatisini ve desteğini çok kısa sürede kazanmıştır.

Bir yanda, Sultahahmet'teki yakılan binanın onarımı, yeni binaların kiralanması, kamulaştırılması işleri sürdürülürken diğer yanda, akademik kadronun güçlendirilmesine önem vermişti.

Hocamı çok yakından tanımam, ona İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Başkan Yardımcılığını yaptığımı 1979-80 yıllarında olmuştur.

Hocam, Akademiler ile Üniversiteler arasındaki ayrılığı gidermenin gerekli olduğunu görmüş, Akademilerin Üniversite olması için öncülük yapmış, politik uğraşlar vermiş, bunların sonucu, kurumumuz 1982'de üniversite statüsüne

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

kavuşmuştur. "Marmara Üniversitesi" isminin konulmasında da isim babalığı yapmış, üniversitenin kurucu rektörü olmuştur.

Yaş nedeni ile emekliye ayrıldığı 1992 yılına kadar, Marmara Üniversitesini bugünkü konumuna getirmede ilk aşamayı gerçekleştirmiştir.

Öğrencisi olmakla gurur duyduğum Prof.Dr. Orhan Oğuz hocamdan, İktisat derslerinin yanısıra, yöneticilik dersleri ve daha önemlisi insanlık dersleri aldım. Birçoğumuzun da aldığını sanıyorum.

Hocamın, bitmek tükenmek bilmeyen bir enejisi olduğunu gördüm. Çalışmaktan dolayı yorulduğunu görmedim, fazla çalışmaktan dolayı şikayet ettiğini duymadım. Çalışmaktan zevk alan bir felsefesi olmuştur. Sabahın erken saatinde çalışmaya başlar, o günkü işleri ve randevuları bitinceye kadar sürerdi. Disiplinli, planlı, yavaş fakat durmadan çalışırdı. Verdiği işleri de, o müthiş hafızasında tutar ve takip ederdi, sonuçlandırırdı.

İşlerin sonuçlanmasıyla mutlu olur, bundan keyif alırdı. Bunu takiben de yeni proje üretmeye başlardı. Yeniliklere son derece açıktı, ister kendi projesi olsun, ister başkasının olsun, bunları inceler, destekler, gerçekleştirilmesine çalışırdı.

Hocamın mütevazılığı, bana herzaman örnek olmuştur. Tevazusunu her alanda, bilimde, yönetimde, beşeri ilişkilerde görebiliriz. Bu, onu yücelten özelliklerinden biri olmuştur.

Öğrencisinin derdini paylaşıp, sevinciyle mutlu olduğunu hocamda gördüm. Hele öğrencilerinin bir yerlere gelmelerinden dolayı, son derece mutlu olduğuna şahit oldum. Öğrencileriyle herzaman gurur duymuştur. Onların başarısı, onun başarısı olmuştur.

Hocamın, herhangibir olay karşısında mutedil olma özelliği de vardı. Ani tepki vermez, düşünür, inceler sonra karar verirdi. Gençlerin verdiği bazı yanlış karar için ise, "Sizin geri vitesiniz yok mu?" diye bizi düzeltirdi.

Hocamla seyahatin bir zevk olduğunu, onunla seyahat edenler bilebilir. Hoşsohbet, yolda vaktin nasıl geçtiğini hissettirmeyen, nerelerde durulacağını, nerelerde nelerin yeneceğini, nerelerin görüleceğini bilen seyyah özelliği de vardı.

Marmara Ünivesitesi'nin bugünkü özgürlük havasını hocam mayalamıştır. Birçok üniversitenin gıpta ettiği bu durum, hocamın yöneticilik özelliklerinden biridir. Bu ortam, bilimin gelişmesinin de vazgeçilmezlerinden biri olduğu bilinmektedir.

Üniversitemizde, Orhan Oğuz hocaya yönelik eleştiriler yapılmıştır, yapılmaktadırda. Bu eleştirilerin ise, onun oluşturduğu özgürlük ortamında yapıldığı dikkatlerden uzak tutulmamalıdır.

Prof.Dr. Orhan Oğuz, M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi kadrosuna gelmiş ve buradan emekli olmuştur. Fakültemiz, Orhan Oğuz hocayı kadrosunda bulundurmaktan gurur duymaktadır. Onun varlığı fakültemizi şereflendirmiştir. Fakültemiz onunla da her zaman gurur duyacaktır.

Örnek aldığım insanlardan biri olarak, Prof.Dr. Orhan Oğuz hocam için bu satırları yazma fırsatı bulduğum için sevinçliyim. Bu anı kitabının basım ve yayımına öncülük eden rektörüm Prof.Dr. Ömer Faruk Batırel'e de bu vesile ile şükranlarımı sunarım.

Hocam Prof.Dr. Orhan Oğuz, emeklilik yaşamında da, emekli değilmiş gibi çalışmaktadır. Hocama bu, ikinci çalışma hayatında da, sağlıklı uzun ömür, huzur, mutluluk, esenlik ve başarı dileklerimi, en derin saygılarımla sunarım.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ
MARMARA ÜNİVERSİTESİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Prof.Dr. Sedefhan OĞUZ
Marmara Üniversitesi
İ.İ.B.F. İngilizce İşletme Bölümü

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

Tren demiryolu üzerinde hareket ederken çıkardığı sesler onu heyecanlandırıyordu. Görev alarak başladığı Eskişehir'e gidiyordu ve orada, çocukluğunun geçtiği yörede atandığı görevin ne kadar zor olabileceği konusunda bir fikri yoktu. Ancak yapabileceğini hissediyordu. Tren Eskişehir Garında durduğunda bizim coğrafya kitaplarında gördüğümüz istasyonu yeniden hatırladı. Görev alacağı odaya girdiğinde odanın bomboş serinliği yüzüne çarptığında görevinin ağırlığını yeniden üzerinde hissetti ama bununla birlikte kendi gücünü de gördü. Eskişehir'e açılacak ilk yüksek öğrenim kurumunu kuracaktı. Sadece bir telefonun ve bir sandalyenin olduğu odaya girerek sandalyeye oturdu. Gözlerini kapattı. İçinde binlerce öğrencinin okuduğu anfiler, sınıflar, sandalyeler, kütüphaneler, fakülteler, spor salonları, yeşillikler ve kantinlerin olduğu büyük bir kampüsü hayal etmeye başladı. Bu bir başlangıçtı, Eskişehir'de başlayan bu macera daha sonra yeni Üniversitelerin de kurulmasına yardımcı olacak tecrübeleri de kendisine kazandırıyordu. Marmara Üniversitesi de bu hayallerinin içine farkında olmadan girmişti. İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Reisi olarak göreve başladığında Sultanahmet'te yanmış bir bina, bir sürü problemler ve işe başlamak için yine sadece bir oda vardı.Ne kadar zaman geçtiğini bilmiyordu. Gözlerini açtığında kendisini bir anda bir törende adı çağrılırken gördü. Anadolu Üniversite'sinin 40. Yılı Diploma Töreninde Üniversitenin Kurucusu ve Onur Konuğu olduğunu söylüyorlardı. Bu insan benim babam Orhan Oğuz'du. İnançları için politikaya atılmış ve üniversitelerin Türkiye sathına yayılmasına sağlamış, hiçbir karşılık beklemeden görevini yapmış bir insan olarak bugün yaptıklarının onurunu ve keyfini yaşayan ve hatırlandığı ve gittiği her yerde saygı görmek tek mutluluğu. Şu anda elinizde olan bu kitabı o okurken Marmara ve Eskişehir Anadolu Üniversitelerinden yetişen ve hala okuyan binlerce, belki yüz binlerce insanın hayatında ve zihninde yer aldığını bilmeden duyduğu mutluluk ve gönül huzuru dünyada çok az insanın duyabildiği duygu patlamalarını da yaşamasına neden olacaktır biliyorum. Ve Gözlerinin hafifçe yaşarması ona bu kitabı hazırlayan Marmara Üniversitesi'ndeki kendi yetiştirdiği yönetici arkadaşlarının ona şükran ifadeleri olduğunu da bilmekte.

Bizler onu çok seviyoruz ve de saygı duyuyoruz.

Aşağıda yazdığım, hem Anadolu ve Marmara Üniversitesi'nde öğrendiklerim hem de onunla yaşayarak kazandığım tecrübelerle birleştirdiğim ve kendisinin çok iyi bildiği Etkin Yönetim konusundaki yazı, onun adına armağandır. Yazdıklarım onun yaptıkları yanında belki hiç önemli değil ancak değişen dünyanın değişen konularını kavramak açısından çok önemli.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

İŞLETMELERDE ETKİN YÖNETİM

Günümüz işletmelerinin ne zaman olacağı belli olmayan sorunlarla geçmişte olduğundan çok daha fazla uğraşmak zorunda olduğu bilinmektedir. 1920'li yıllardan itibaren yöneticiler kişisel başarıları ve organizasyonlarının başarısı için hep araştırma, inceleme ve analizler yapmışlardır. Bu bağlamda birçok yönetim tekniğinin ortaya çıktığı veya tekniğin adının konulduğunu görmekteyiz. Uygulandığı duyurulan birçok tekniğin gerçekte ne kadar anlaşıldığı veya olması gerektiği gibi olduğu ise net değildir. Benchmarking yaptığını söyleyen bir kuruluşun yaptığının aslında Benchmarking olmadığı dönem ödevini hazırlayan bir öğrencinin incelemesinde söz konusu kuruluşun yöneticilerinin Benchmarking nedir ? nasıl uyguluyorsunuz ? sorularına verdikleri cevaplarda görülmektedir. Aynı tür yanılgının diğer bir deyişle doğru anlaşılmamanın 1980'li yıllardan ortaya çıkan Toplam Kalite Yönetimi, Değişim Mühendisliği vb. yönetim teknikleri için de geçerli olduğu bilinmektedir. Bu nedenle bir çok tekniğin başarısızlığından bireysel veya kurumsal bazda söz edilmektedir, bu ise diğer firmalara olumsuz örnek teşkil etmektedir. Doğal olarak herhangi bir tekniğin her koşulda, her zaman, her yerde ve her organizasyon için uygun ve yeterli olduğundan söz edilemez. Ancak önemli olan, doğru anlaşılması, kavranması ve doğru uygulanmasının bir tekniğin başarılı olması için ön koşul olduğudur.

Organizasyonun tüm kaynaklarının verimli kullanılarak amaçlanan hedeflere ulaşma sanatı olarak tanımlanabilecek olan Yönetim, başarıdan söz edilebilmesi için etkin olmak zorundadır. Yönetimin uygulamadan gelen bazı deneyimlerle sınırlı olması ve bilimsel temellere dayanmaması ölçeği ne olursa olsun tüm organizasyonlarda çeşitli problemlere yol açmaktadır. Bu problemler günümüzün hızla değişen ve küreselleşen iş dünyasında daha net ve çabuk izlenmektedir. Etkin yönetim için yöneticiler rekabetçi ruhla mücadele etmeli, kişisel gelişimleri ve başarıları ile örnek olmalı, organizasyonun tüm kaynaklarını özellikle insan kaynaklarını etkin kullanarak gelişime açık, başaran, öğrenen, gelişen ekipler ve organizasyonlar oluşturarak kurumsal başarıyı hedeflemelidirler. Organizasyonlarını sinerji, güç birlikleri ve yönetim teknikleri kullanarak güçlendirebilirler. Bölümler arasında sinerjinin yaratılmasının, söz konusu bölümlerin bölümsel başarılarının toplamından daha büyük bir gücü ortaya çıkardığı görülecektir. Sinerji için Takım Çalışması, Organize olmak, Teşvik sistemleri ve Paylaşım dört önemli kriter olarak belirtilebilir.

Etkin yönetim bir çok öğeden oluşmakta ve kesin tarifi bulunmamakta; etkinlik ise zamana bağlı değişen oranlarda sınıflandırılabilmektedir. Etkin yönetim her zaman herkesin övündüğü, aklında olan, hakkında konuştuğu, başkalarının yapmadığı varsayılan; ama gerçekte çok az kişinin yaptığı, yönetimsel becerileri içermektedir. Bunun nedeni ise hızla gelişen yönetim teknikleri ve yeni akımlardır. Etkin yönetimde ki 2 değişken, Yönetim / Yönetici ilişkisi ve Yöneticinin

organizasyondaki görevi ve konumu çok önemlidir. 1990'lü yılların sonu olan ve 2000'li yıllara hazırlanmış olmamız gereken günümüzde bile alışa geldiğimiz idare yapısında etkinlik ve verimlilik kavramlarının tüm boyutları ile anlaşıldığını söyleyemeyiz. Özellikle kriz dönemlerinde tepeden inme kararlarla kısılan harcamalar, azaltılan personel, maliyetleri düşürme çabaları gibi geçici tedbirler hatta kapatılan fabrikalar ve işletmeler ekonomideki yanıltıcı dahi olsa ufak bir iyileşme sinyali ile unutulmakta, plansız programsız, geleceği öngörmeden yoksun günü kurtarmaya yönelik yönetim anlayışı hüküm sürmeye devam etmektedir. Yönetimde etkinlikten kasıt organizasyonların insan, makine ve kaynaklarının verimli kullanılması olup, yöneticiler günün koşullarına göre önlem almaktan çok değişen ve her koşula uyabilecek uzun vadeli hedefler için oluşturulmuş stratejiler belirlemelidir.

Bu konuda dünyada yeni yaygınlaşmaya başlayan Neuro Linguistic Programming NLP, insanların yaşadıkları durumları doğru olarak değerlendirmeleri, duyularını ve beyinlerini doğru olarak ve kullandıkları kelime ve cümleleri nasıl kullanmaları gerektiği konusundaki bilgileri bize aktarmaktadır. Farkında olduğumuz ve olmadığımız aklımızın doğru olarak kullanılmaya başlamasıyla, öğrenen ve gelişen insanların yöneticilerin çalıştığı, öğrenen organizasyonlar global pazardaki değişime çok kolay ayak uydurabilecekler ve bilgi ve beyin çağı olacak 21.ci yüzyılda gelişmelerini sürdürebileceklerdir.

Etkin ekipler oluşturulması ekip çalışmasında başarının anahtarıdır. Çalışanların motivasyonu klasik anlamda daha fazla para veya daha üst görev teklifi ile sağlanamaz. Etkin yetki göçermede kilit nokta, yetki ile birlikte sorumluluğun devredilmesi ve devir alanca da kabul edilmesidir. Yöneticilerin kriz dönemlerinde karar öncesi dikkate almaları gereken kriterler diğer dönemlerden farklılık göstermek zorunda olmasına rağmen karara katılım sağlanmalıdır. Faydası her alanda görülen Bilgi teknolojilerinden yararlanma, mahalli veya bölgesel ağ kurma, İnternet, Intranet, Extranet'in gelişime etkisi, etkin yönetim raporları oluşturma, doğru yazılım ve donanım kullanma, eleman güçlendirme, organizasyon, iş / ürün geliştirme / zenginleştirme / çeşitlendirme, rotasyon, kendi kendini kritik ederek ve SWOT analizi yaparak gelişme, esnek uzmanlaşma, personel istihdamında, yararlanmada ve geliştirmede standardı yükseltme kısaca insan kaynaklarına yatırım, yalın yönetim, bütünsellik, müşteri odaklı olma, talepleri izleme, uygun arzı sağlama, riski dağıtma, pazara nüfuz etme pazar payını artırma, sürekli araştırma, fırsatları değerlendirme, etkin iletişim, yaratıcılık, katı olmama esneklik, hatalardan ders alma, dengeli ve doğru büyüme, ürün / hizmet kalite ve güvencesinin sürekli olması, marka gücü, rekabetçi ve doğru stratejiler belirleme, kurumsallaşma, katılımı ve koordinasyonu sağlama, gelişime ve değişime açık olma sadece kriz döneminde başarı için yapılması gereken şeyler değildir. Diğer bir deyişle bu kavramlar kriz dönemine özgü değildir. Etkin yönetim krizden çıkmayı hedefleyen bir şirket için olduğu kadar büyümeyi hedefleyen şirketler için de zorunluluktur. Bu bağlamda etkin yönetim için sistem oluşturma kriterleri sistemin potansiyel yararı, satışlara katkısı ve stratejik önemi açılarından dikkate alınmalıdır. Aynı şekilde planlama da

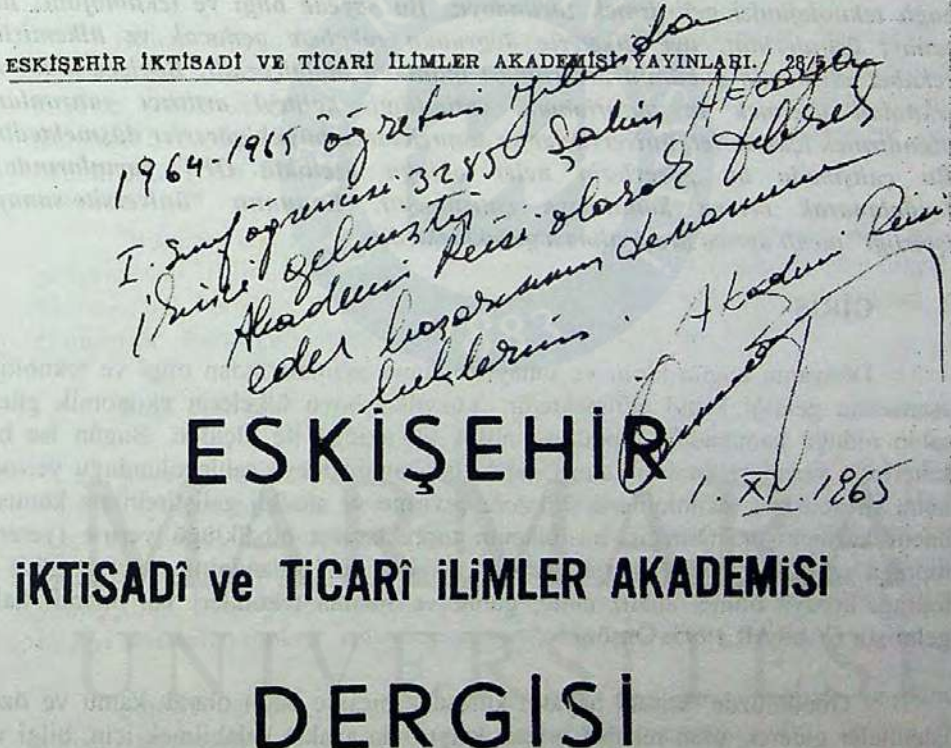
etkin yönetimin olmazsa olmaz koşullarındandır. Planlar hiç bir şey değildir, fakat planlama her şeydir. Bir yönetici Ne, Ne zaman, Nasıl, Nerede, Kim tarafından, Neden, Hangi maliyetle, Hangi sürede sorularına cevap verebiliyorsa planı var demektir. Planlamanın özelliği geleceğe dönük bir düşünme, değerleme, araştırma ve inceleme işi olmasıdır. Planlamanın olmadığı bir yönetimin etkin olması söz konusu olamaz.

Yöneticiler kriz dönemlerinde işlerin kötüye gitmesi hatta çıkmaza girmesi üzerine daha önce farkına varmadıkları boyutta etkin yönetim sergilemediklerini görürler. Krizin olmadığı, her şeyin alışılagelmiş ve beklendiği gibi olduğu dönemlerde yönetimsel kaygı taşınmamaktadır. Oysa etkin yönetim kriz dönemlerinde başarı sağlamasının yanında kriz öncesi dönemlerde krizi bildiren sinyaller vermekte ve krizin daha kolay atlatılmasını hatta bazı durumlarda hiç hissedilmemesini sağlayabilir. Diğer taraftan etkin yönetim özellikle kriz dönemlerinde daha önce farkında olunmayan fırsatlara ve yeni ufuklara yelken açmaya şans tanıyarak özellikle kişiler ve kuruluşlar için yeni o ana kadar karşılanmamış, sınırlı çapta ihtiyaçların giderilmesine yönelik faaliyet alanı olan "NİŞ'ler, yaratabilir. Türkiye artık global dünyanın bir parçası olmak zorundadır, ekonomimiz dış dünyadaki krizlere anında tepki vermektedir.. Asya ve Rusya krizi başladıktan sonraki dönemde Türkiye'deki şirketler ve ekonomimiz etkin yönetimin önemini doğrular nitelikte tepkiler vermiştir. Bu ise geleceğe umutla bakmamız konusunda bizleri sevindirmektedir.

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Eski Dekanı ve Halen Aynı Fakültede İktisat Bölüm Başkanı Olan Prof.Dr.Şahin AKKAYA'nın Prof.Dr.Orhan OĞUZ'la anıları:

Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi öğrencisi iken, kendisi Akademi Reisimizdi. 1964-1965 Öğretim yılında ve takip eden yılda 1. ve 2. sınıflarda sınıf ikincisi olmuştum. O zaman kendisinin bana bu başarımdan dolayı hediye ettiği akademi dergisine yazdığı tebliğ yazısı aşağıdadır.: (Bir hatıra olarak 33 yıldır saklıyorum.) Akademi son sınıfta iken 1968'de başlayan öğrenci hareketlerini durdurmak için gösterdiği gayretler hala gözümün önünde canlanıyor.

Akademiyi bitirdikten sonra benimle ilgilenen hocamın Fransa'da doktora yapmamda ve bu seviyeye gelmemde rahmetli Prof.Dr.Kenan GÜRTAN hocamla büyük yardımlarını gördüm. kendilerine müteşekkirim.



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

BİLİM, TEKNOLOJİ VE ÜLKEMİZDE BİLİM-TEKNOLOJİ POLİTİKALARI

Şahin AKKAYA(*)

ÖZET

Ülkemizde, AR+GE faaliyetleri ile bu alana ayrılan kaynaklar yok denecek kadar azdır. Bu ise, ileri teknolojide dışa bağımlılık demektir. Gümrük Birliği'ne girdiğimiz bu dönemde, AR+GE'ye daha fazla kaynak ayırarak, bilgi ve bilgiye bağlı teknolojimizi geliştirmek zorundayız. Bu sayede bilgi ve teknolojimiz ile sanayi ürünlerimiz, üye ülkelerle doğrudan rekabete açılacak ve ülkemizin rekabet edebilirlik gücünün arttırılması mümkün olabilecektir. Böylece modern teknoloji üretmek ve pazarlamak, verimliliği, kaliteyi arttırıcı yatırımları özendirmek için devlet, üniversiteler ve sanayicimize büyük görevler düşmektedir. Bu çalışmada bu görevlerin neler olduğu özellikle DPT yayınlarından faydalanarak ortaya konulmaya çalışılmıştır. Konunun "üniversite-sanayi işbirliği" tarafı ayrıca araştırılması gerekmektedir.

GİRİŞ

Dünyanın bugün tarım ve sanayi toplumu aşamalarından bilgi ve teknoloji aşamasına geldiği kabul edilmektedir. Yüzyıllar boyu ülkelerin ekonomik gücü sahip olduğu hammadde, toprak ve nüfus büyüklüğü ile ölçüldü. Bugün ise bu kriterlerin yerini "teknoloji" almış, ne kadar hammaddeye sahip olunduğu yerine, bunu en gelişmiş teknolojilerle ürünlere çevirme ve sürekli geliştirebilme konusu önem kazanmıştır. Örneğin bir ülkenin topraklarının büyüklüğü yerine (yeterli toprağa sahip olmayan Japonya, Tayvan, İsviçre ve Hollanda'nın yaptığı gibi) o toprağı koruya bilme, analiz etme, gübre ve sulama teknikleri vb. önemli hale gelmiştir (YARAR,1995: Önsöz).

Günümüzde iktisadi hayatın küreselleşmesine bağlı olarak kamu ve özel işletmeler giderek artan rekabet ortamı karşısında ayakta kalabilmek için, bilgi ve bilgiye bağlı teknoloji üretmek veya ithal etmek zorundadırlar. Araştırma-geliştirme (AR+GE) ve yeni bilgi üretme uluslararası rekabet ortamında ön şart olmuştur.

Konuya ülkemiz açısından baktığımızda, gerek teknoloji transferi, gerekse üretimi konusunda geride olduğumuz görülmektedir. Çeşitli kuruluşlarımızı (Bakanlıklar; belediyeler, özellikle arazi ve toprakla ilgili kurumlar vb.) modern

(*) Prof. Dr. , Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.

teknolojiden yararlandırarak, modern teknolojinin ülkemizin öz kaynaklarına uygulanması kalkınmamız için fevkalade önemlidir. Bu konuda üniversitelerimiz ve TÜBİTAK gerekli eğitim ve araştırmaları geliştirmelidirler. Bu konu Gümrük Birliği (GB)'ne girmemizle daha da önem kazanmıştır. Zira, ülkemizin GB içinde rekabet edebilmesi için, modern teknoloji kullanımında verimlilik ve kaliteyi arttırıcı önlemler alınmalıdır. Aksi halde taklit veya başka yollara gidildiğinde Batıllılar firmalarımızı cezalandırma yoluna gidebileceklerdir.

Bu çalışmada bilim ve teknoloji konusu; bilim ve bilgi toplumu; teknoloji önemi ve ülkemizde bilim ve teknoloji politikaları başlıkları altında incelenmektedir.

BİLİM VE TEKNOLOJİ

Bilim

Bilim, Arapça İLM'den gelme olup, okumakla, görmekle, dinlemekle elde edilen bilgi, bilmek, idrak etmek anlamına gelmektedir. İlim, gerçeği bilmekten ibarettir. İslâm, sekizinci ve on üçüncü asırlardaki ilimdeki (özellikle matematik alanındaki) başarılarıyla Batıda bugün sahip olunan bilimsel gelişmelere katkıda bulunmuştur (DÖĞEN, 1993:17).

"Bugüne kadar ekonomik planlama uygulamayan ülkeler bile bilimsel gelişmelerini "Bilim Politikaları" ile hızlandırmışlardır. Gelişmekte olan ülkelerden Yunanistan, Portekiz, Mısır gibi ülkeler de bilim politikalarını çoktan tespit etmişlerdir. Buna Türkiye de mecburdur" (ÖZDAŞ: Aralık 1996:12)

Bilgi Toplumu

İnsanlık tarihini yönlendiren değişimler şu üç aşamada gerçekleşmiştir : Tarım Toplumu Aşaması, Sanayi Toplumu Aşaması ve Bilgi ve Teknoloji Toplumu Aşaması. İçinde bulunduğumuz Bilgi ve Teknoloji Toplumu, bilginin çok önemli olduğu, bilgi üretimine dayalı bilgi kullanımı ve üretimine yönelik ve ekonomik yapısı bilgi ekonomisine dayalı topluma denilmektedir. Böylece bilgi toplumu, bilgiyi üretebilen toplum anlamına gelmektedir.

Sanayi toplumu ile insanlığın yaşadığı yenilenme, değişim ve dönüşüm süreci, asrımızda bilgi toplumuna dönüşümle yaşanmaktadır. Tarıma dayalı geleneksel toplum yapısından sanayi toplumuna geçiş uzun yıllar almıştı. Buna karşılık bilgi toplumu konusundaki gelişmeler özellikle son on yıl içinde ortaya çıkmış ve hızla gelişmiştir. Bilgi toplumunda ileri teknolojiler hem sermaye, hem emek-yoğun üretime dönüktür. Sanayi toplumlarında ise, sermaye-yoğun sanayi, emek-yoğun tipin bir alternatifi olarak kullanılıyordu ve bu işsizliği arttırıyordu

Bilgi toplumunun sürükleyici gücü, bilgi teknolojisinin ürünü olan **bilgi**dir. Bilgi toplumu; bilgi birikimi zengin olan, bilgiye kolay erişilen ve bilgiye değer

verilen toplumdur. Bilgi toplumunun itici teknolojik güçleri bilgi ve bilgiyi işleyen bilgisayarlar, mikroelektronik, biyoteknoloji ve yeni malzemelerdir. Bilgisayarların temelinde ise birçok transistörü bir araya getiren minik "chip"(=yonga) lar yer alır. İşte bilgisayarların hafıza kapasitesi ve hızı, yonga teknolojisindeki (mikroelektronik) gelişmelere bağlı bulunmaktadır. İnsanların yararlanabileceği ürün ve hizmetlerin mikroorganizmalar, mikro bial parçacıklar ve diğer biyolojik materyaller kullanılarak endüstriyel işlem yolu ile sağlanması **biyoteknoloji** olarak isimlendirilmektedir. Mesela genetik müdahalelerle çok daha verimli bitki üretimi ve güneşsiz alanlarda fiberglas ile iletilen güneş ışınları ile sebze üretimi amaçlanmaktadır. Ancak 11 Ocak 1996'da Avrupa Komisyonu, Avrupa Parlamentosu ve Ekonomik ve Sosyal Komite tarafından Brüksel'de ortaklaşa düzenlenen Biyoteknoloji Konferansı'nda değinildiği gibi: "bilimsel ilerleme ve ekonomik büyümenin etik ve insani boyutları ihmal etmemesi, özellikle biyoteknolojinin tarımda kullanılması tüketicilere (insan ve hayvanlara) ve çevreye fayda sağlayabileceği, ancak, tarım ürünü tüketicilerinin biyoteknolojinin sorumlu bir şekilde kullanıldığından emin olmaları şarttır."(AVRUPA KOM. TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ:Şubat-Mart 1996:25) Günümüzde maddelerin mikro bileşimine doğrudan müdahale edilebilmesi, yeni malzemelerin üretilmesine yol açmıştır. Mesela yalnızca yüksek teknoloji içeren seramik üretimi, yapay malzeme devriminin önemli bir parçasıdır. Bu yeni seramik birçok metalden daha dayanıklı ve hafif olup, uçak ve otomobil sanayiinde hızla kullanılmaya başlanmıştır.

Görülen o ki 21. yüzyılı yönetecek ülkeler, bilgi çağını yakalamış toplumlar olacaklardır. Ülkemizin bilgi çağını yakalaması ve bilgi toplumu olabilmesi için gerekeni yapması lazımdır. Aksi halde bilgi teknolojilerini yoğun kullanan ülkelerle rekabet edemeyeceğiz. Bilgi çağını yakalayabilmemiz için alınacak tedbirlerin başında eğitim ve araştırmaya ayrılan kaynakların arttırılması gelmektedir. Eğitimde bilgi yoğun sektörlere yatırımlar teşvik edilerek, dışa beyin göçü önlenmelidir (TASLACIOĞLU, Tarihsiz:13). "Dünyamızdaki teknolojik ve sosyolojik gelişmelerin ışığı altında üniversiteler lisans ve lisansüstü programlarını gözden geçirmelidir. Hızlı, teknolojik ilerlemeler, değişik şartlara uyum gösteren ve iyi eğitilmiş işgücüne ihtiyaç göstermektedir. Lisans eğitiminde "etik" derslerine ve disiplinler arası programlara yer verilmelidir. Mezunların iş hayatında dinamiğe kolaylıkla uyum sağlayabilmeleri için fen bilimlerini, beşeri ve sosyal bilimleri ve teknolojik konuları kapsayan genel amaçlı derslerin bütün lisans programlarında yer alması sağlanmalıdır" (DOĞRAMACI: 23 Mart 1996:46)

"Bilgi toplumunun şartı iyi eğitim görmüş, nitelikli kişiler olup; bunları yetiştirmenin yolu, insanları öğrenmeye teşvik eden ve öğrenme aşkını kazandıran bir "eğitim sistemi"dir. Bilgi toplumu sürekli değişim içinde olup, bu değişim kendisini sürekli yenileyen teknoloji ile mümkün olmaktadır. Bilgi toplumunda, sanayi toplumlarında olduğu gibi, insan sadece maddi özellikleri açısından değerlendirilmemekte, ona robot muamelesi yapılmamakta, onun verimliliğini arttırıcı bir yol izlenmektedir. Bilim ve bilimin türevi teknolojinin sadece madde planında değil, toplumun sosyal yapısı üzerine olumsuz etki etmeyecek tarzda nesiller boyu dikkatle kullanılması gerekir, olumlu bilgileri uygulama esnasında,

toplumu anarşiye sürükleyecek tarz seçilmemelidir. Zira, maddi ilerlemenin şartı güvenliktir, güvenlik olmadan maddi-manevi hiç bir ilerleme kalıcı olmayacaktır." (TEKİNEL:23 Mart 1996:54).

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

"Bilgi ve bilgili insan sermayesi" ekonominin en önemli girdileri olması ve teknolojinin, sanayinin temel girdileri olan hammadde, kullanılabilir mal ve hizmetlere dönüştüren bilgiler kümesi olarak tanımlanması sebebiyle, bugün bilim, teknoloji, iyi yetişmiş insan artık başta gelen üretim faktörleri arasında sayılmaktadır. Bu da ülkemizde "**yükseköğretim**"in hayati önemini göstermektedir. Batıda Meslek Yüksekokullarını bitirenlerin meslek hayatındaki şansı, üniversite mezunlarından daha fazla olup meslek yüksekokulları uygulamaya yönelik araştırmalarda önemli rol oynamakta, bunlar küçük ve orta ölçekli işletmelerle işbirliği yapmaktadır. Batıda her mesleğin bir okulu olup, bu okulların sayısı bizdekinden çok fazladır.

BİLİM VE TEKNOLOJİNİN ÖNEMİ

Bilim ve teknoloji, araştırmacı insan gücü kaynaklarını geliştirerek, ucuz ve kaliteli yeni ürünlerin üretimini sağlamaya ve refah seviyesinin artırılmasına hizmet etmektedir. Bu sebeple, bütün ülkeler, özellikle bilim ve teknolojinin önemini çok iyi bilen, getirdiği ekonomik faydaları elde eden gelişmiş ülkeler bilim ve teknolojiye son derece büyük önem vermektedirler. Bunların ve ileri teknoloji alanlarındaki gelişmelerin oluşmasında bilimsel Araştırma-Geliştirme faaliyetleri önemli rol oynamıştır. "Sanayi devriminden günümüze kadar geçen süre içinde teknoloji, ülkelerin ekonomik kalkınma ve büyümelerinde, hatta sosyal, kültürel ve politik açılardan gelişmelerinde önemli rol oynamıştır.... Bu durumda kurulu ve kurulacak işletmelerimizde yüksek kalite ve verimliliğin sağlanması ve dolayısıyla dünya piyasalarında rekabet olanaklarının arttırılması, işletmelerin bünyesine uygun yüksek düzeyde üretim teknolojilerinin uygulanmasına bağlıdır" (DOĞAN:1991:2).

1974'de petrol fiyatlarında meydana gelen ani yükselmeler bütün ülkelerde büyük maliyet artışlarına yol açmış ve bunun sonunda bir çok sanayi dalında durgunluk ve üretimde azalma baş göstermiştir. 1970-1980 döneminde, sanayideki durgunluğu ortadan kaldırmak amacı ile, bilhassa ABD ve Japonya gibi ülkelerin sanayii AR+GE faaliyetlerini arttırarak, üniversiteler ve araştırma kurumları ile yakın bir işbirliği başlamıştır. Yapılan bu karşılıklı işbirliği sonucunda: Mikroelektronik, bilgisayarlar, haberleşme teknolojileri, yeni malzemeler, biyoteknoloji, yeni enerji kaynakları, uzay teknolojileri geliştirilmiş, bu teknolojilerin kullanılması ile yeni mallar, ucuz fiyatlarla, daha çok fonksiyonlu ve hem de daha küçük hacimlerde piyasaya arz edilerek, pazara sürülmüştür. Böylece, durgunluk atlatılmış, üretimde maliyetler aşağıya çekilmiş ve büyüme sağlanmıştır. ABD ve Japonya yanında Avrupa Topluluğu ülkeleri ve Güney Asya ülkeleri de 1980'li yıllarda aynı teknolojileri elde etmeye ve bunları kullanmaya önem vermişlerdir (DPT, Nisan 1994:1). "Endüstri ve teknoloji alanında Amerika ve Japonya'yla rekabet edebilmek için Avrupa Birliği, Araştırma ve Teknolojik gelişme programları yapmaktadır. Bunlardan birisi Brite-Euram III Programı, 209 Araştırma

Projesi için 1.6 milyar ECU'lük Brite-Euram bütçesinden 402 milyon ECU ayrılmıştır (1 ECU= 1,3 ABD Doları). Bu projeler 1600 katılımcı kuruluş tarafından (büyük şirketler, KOBİ'ler, üniversiteler ve araştırma enstitüleri) yürütülmektedir (Daha temiz benzin, yakıt tasarrufu, yeni kuşak uçak motorları, gürültüsüz tren, ileri derece yanık tedavisi projeleri gibi)."(AVRUPA KOM. TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ, Şubat-Mart 1996: 24)

Teknoloji günümüzde olağanüstü önem kazanmıştır. Gelişmiş sanayi ülkelerinde hemen hemen bütün üretim alanlarında, son derece ciddi sorunlarla karşı karşıya bulunulmaktadır. *"Ücretler, prodüktivitede paralel bir artış olmaksızın artmaktadır.* ***Pazardaki genişlemenin*** *sınırlılığı ekonomik büyümenin önünde tam bir engel oluşturmaktadır. Aşırı üretim kapasiteleri kronik bir hal almıştır.* ***Ekonomilerin uluslararasılaşmasıyla*** *birlikte bütün bir dünya coğrafyasına yayılan üretimin denetlenmesinde büyük güçlükler, kayıplar söz konusudur... Bu ve benzeri sorunlar nedeniyle, pazar ekonomileri yeniden üretememek gibi son derece hayati bir durumla karşı karşıya bulunmaktadır. Bugün, bu krizi çözebilmek için, bütün umutlar teknolojiye -yeni, yayılgan teknolojilere- bağlanmıştır. Teknolojiye verilen hayati önem buradan kaynaklanmaktadır. İster firmalar isterse ülkeler düzeyinde olsun, yeni teknolojilere her kim egemense; yeni teknolojileri her kim daha üst düzeyde kullanabiliyorsa; bu teknolojilerin sağladığı üstünlükten de herkesten önce o yararlanacak; diğer bir deyişle, rekabet üstünlüğüne o sahip olacaktır. Yani asıl üstünlük yeni teknolojiyi üretebilendedir. Uluslararası arenadaki yarış, teknoloji üstünlüğü yarışıdır" (DPT, Eylül 1994:4)*

Ülkemizde devletin bilim ve teknolojideki yeni rolünü anlayabilmek için AR+GE, sanayileşme, eğitim gibi hayati konular DPT'nin **Bilim ve Teknoloji** yayınında özetle şöyle dile getirilmektedir: (DPT, Eylül 1994:4-6)

Araştırma ve Geliştirmede Bilim ve Teknoloji Önemi:

AR+GE, sanayi kuruluşlarının olağan faaliyetlerinden sayılmaktadır. Teknolojik araştırma-geliştirme, elbette, bilimsel araştırmayla karşılıklı etkileşim içinde ve bu anlamda onunla iç içe yürüyecektir.

Sanayileşmede Bilim ve Teknoloji Önemi:

Bilim ve teknolojinin sonuçlarının ticarileşmesi, siyasal iradenin ulusal rekabet gücüne yansıdığı "ulusal yenilenme sistemi"nin kurulması ile başarılmaktadır. Topyekün bir yaklaşım içinde toplumun değişik kesimlerinin dahil edildiği ulusal yenilenme sisteminin görevi;

a) ulusal AR + GE'yi geliştirmek,

b) uluslararası bilim ve teknoloji arzından yararlanmak,

c)öncelikli alanlardan başlayarak yeni ürünlerle pazara girme yeteneğini kazanmak,

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

d)yukarıdaki hedeflere uygun toplumsal, kurumsal yapılanmayı gerçekleştirmek, e)bütün bunları etkin bir devlet eşgüdümü içinde yürütmek, şeklinde özetlenebilir.

Eğitimde Bilim ve Teknoloji Önemi:

Eğitim ortamı, dünyada tartışılanı tartışan, gelişmelerin en kısa sürede yansıdığı bir ortam olmalıdır. Soru soran, eleştiren, tartışmasını bilen, merak eden, bireye saygılı, özgürce düşünüp yeni buluşlar yapan insan yetiştirmek ilke olmalıdır. Bu insan tipi ise, her şeyden önce, ***eğiticilerin eğitimiyle*** *mümkün olacaktır.*

Eğitim sistemine ve özelde üniversitelere sık sık politik müdahalelerin yapılması ***gelenekleri reforme*** *edecek yerde tamamen bozmaktadır. Reformlar, akılcı toplumsal talebin ve küresel gelişmenin koşullarının eğitime özgürce yansıması ile doğal mecrasına oturabilir.(DPT, Eylül 1994:6).* Ülkemiz eğitim sistemi gelen politikacılara göre değişmekte, eğitim siyasetle iç içe bulunmaktadır. **Kanaatimizce bundan arınmanın yolu eğitimimizi sistematik felsefi bir arka plana göre yeniden gözden geçirmektir**. Eğitimlerine hakim olarak ilerleyen Batı ülkelerinde geleneklerine bağlı Katolik Üniversiteleri mevcuttur.

VII. PLANA GÖRE ÜLKEMİZDE BİLİM VE TEKNOLOJİ POLİTİKALARI

Bilim ve teknoloji ile ilgili Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporları çerçevesinde, planda bu konudaki amaçlar, ilkeler ve politikalarından bazıları şöyle sıralanmaktadır:(DPT, 1995: 63-65)

"Bilgi toplumu olma amacı doğrultusunda bilimsel ve teknolojik çalışmaların desteklenerek geliştirilmesi temel ilkedir.

İleri teknoloji uygulamalarının güçlendirilerek yaygınlaştırılması, bunun için kamu ve özel girişimciliğinin tüm faaliyet alanlarının desteklenmesi ve bilginin karar verme süreçlerinde en verimli bir şekilde kullanılması esastır.

Avrupa Birliği, Japonya ve ABD başta olmak üzere uluslararası bilimsel ve teknolojik işbirliğinin geliştirilmesine önem verilecektir. Gelişmekte olan ülkelerin bazılarının gelişmiş ülkeleri yakalamalarına imkan sağlayan bir husus da, uluslararası ilişkilerde, ticarette ve haberleşmede yaşanan büyük gelişmeler teknoloji aktarımını kolaylaştırmaktadır (Türkiye Gümrük Birliğinden bu yönde faydalanabilir. Nitekim Almanya 30'dan fazla ülke ile karşılıklı bilimsel-teknik işbirliği anlaşması imzalamıştır. Batı Avrupa'daki araştırma ve teknoloji işbirliğinin ağırlık merkezini **Avrupa Topluluğu** Araştırma ve Teknoloji Programı çerçevesindeki işbirliği oluşturmaktadır. Avrupa Topluluğu düzeyinde işbirliğinin

bir bölümü, temini ve kullanılması tek bir ülkenin mali imkanlarını çok aşan bilimsel büyük araçların bulunduğu kuruluşlarca gerçekleştirilmektedir (KAPPLER, GREVEL, 1993:413): Yukarıda değinilen 1.6 milyar ECU'luk BRİTE-EURAM Sanayi ve Malzeme Teknolojileri Araştırma Programında olduğu gibi).

Her kesimdeki AR+GE birimlerinde, mal ve hizmet üretimi düzeyinde, araştırma-geliştirme projelerinin hazırlanması, fizibilite etütlerinin yapılması ve proje seçiminde, proje uygulamalarının izlenmesi, değerlendirilmesi ve yönlendirilmesinde uygulanacak yöntemlerin ve tekniklerin öğretilmesinde, disiplinlerin yerleştirilmesinde ve yaygınlaştırılmasında, bu alanda kazanılan deneyimin paylaşılmasında uygulanacak politikalar, AR+GE ağının geliştirilmesi amacı doğrultusunda bir bütün olarak ele alınacaktır.

VII. Kalkınma Planımızda bilim ve teknoloji ile ilgili ex-ante hedef ve politikalardan bazıları böyle belirlenmiş durumda. Genelde daha önceki planlarda öngörülerin gerçekleşmediği görülmektedir. Temennimiz bu plan döneminde hedeflenenlerin gerçekleşmesidir.

SONUÇ

-Kendi teknolojisini üreterek kullanan ve hatta dış ülkelere satabilen, uluslararası pazarlarda rekabet ederek ürününü satabilen, ileri bir sanayi ve refah toplumu düzeyine ulaşabilmek için ülkemizde bilim ve teknolojiye daha fazla önem verilmeli, üniversite ve sanayi yakın ve etkin bir işbirliği içinde olmalıdır. Gümrük Birliği'ne girmemiz bu konunun çözümünü acilleştirmektedir.

- AR+GE faaliyetlerine gelişmiş ülkelerdeki kadar önem vermeli ve daha fazla kaynak ayrılmalıdır. (Yeni teknolojiler ve ürünlerin geliştirilmesi için, iktisaden gelişmiş ülkeler GSMH'nın % 2-3'ü oranında Ar-Ge harcamalarına pay ayırmakta, bizde ise bu oran binde 5 olarak planlanmakta, gerçekleşme oranı ise binde 3 civarında kalmaktadır). VII. Planda AR+GE faaliyetlerine 2000'li yılların başında GSYİH'dan %1,5 pay ayrılması ve iktisaden faal 10 bin kişiye düşen araştırmacı sayısının da 15 kişiye çıkarılması öngörülmektedir. Eğitimde bilgi teknolojileri yoğun kullanılmalı, bilgi yoğun sektörlere yatırımlar arttırılarak, dışa beyin göçü önlenmelidir.

- Eğitim sistemimizi gelen politikacılara göre değiştirmekten kurtararak, eğitimimizi sistematik felsefi bir arka plana göre yeniden gözden geçirmeliyiz. Bunun için de kanaatimizce gençlerimizi ruh ve mana yönünden de yetiştirmeliyiz. Bu hususda şu söz anlamlıdır: **"Aklın nuru fünun-u medeniyedir, kalbin ziyası ulum-u diniyedir; ikisinin imtizacıyla hakikat tecelli eder".** (Yılmaz, 1998, s.60)

-Bilgi toplumunda, işçilerin işletme yönetimine iştirak ederek, verimli, kaliteli ve rekabet edebilir üretim yapmaları esas alınmaktadır; onlara sanayi

toplumundaki gibi robot muamelesi yapmak yerine, üretimin her kademesinde inisiyatif kullanan, aktif olarak üretime katılan bilgili kişiler olarak ele almak gerekmektedir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

-Bilim ve teknoloji politikaları konusunda DPT'nin şu somut önerilerinin gerçekleşmesi için gayret sarf edilmesi inancındayız: Bilim ve teknolojiden doğrudan sorumlu bir Bakanlığın kurulması; TÜBİTAK'ın araştırma yönlendirmesi, finansman ve araştırmacı eğitimine ağırlık kazandırılması; endüstriyel araştırmaları desteklemek amacı ile Vakıf ve benzeri kuruluşların teşvik edilmesi, uluslararası teknolojik gelişmeleri izleyip değerlendirmek üzere, sektör bazında stratejik araştırma merkezleri kurulması; küçük işletmelerin yeni teknolojiye ulaşmasında KOSGEB'in görevlendirilmesi; üniversite-sanayi işbirliğinin gerçekleştiği birimler olan teknoparkların yaygınlaştırılması; üniversitelere bağlı ileri araştırma merkezlerinin kurulması (bunun için üniversiteler kitlesel eğitim yapanlar ve elit araştırma ağırlıklı olarak ikiye ayrılabilir);Üniversitelerde şirket kurslarının düzenlenmesi; sanayicinin hizmetine kalite kontrol merkezleri sunulması vb. Bu maksatla TÜBİTAK, DPT ve Üniversitelerin araştırma destek bütçeleri arttırılmalıdır.

-Kanaatimizce iyi bir meslek eğitimi, iş ahlakı (kaliteli mal üretimi, normal fiyat gibi) ülkemiz için ilk planda gerçekleştirmemiz gereken konulardır.

- İş dünyasının ihtiyacı olan ara insan gücünü karşılamak üzere ülkemizdeki meslek okulları sayısı arttırılmalıdır.

Sonuç olarak kalkınma planımızda hedeflenen ilke ve politikaların gerçekleşmesi için devlet, üniversiteler ve sanayimiz tüm gayretini göstermelidir.

SUMMARY

In our country, research and development activities and resources allocated in that field are very few. That means dependence on outside in advanced technology. In the time are we have participated in the Customs Union, we have to improvise our knowledge and technology by allocating more resources for the research and development activities. So, our knowledge, technology and industrial goods will be able to compete with other member countries, and it will be possible for our country to increase its power of competition. There are many duties of the Government, universities and industrialists to produce and market modern technology, ther side the Government must increase the investments for productivity and quality.

In this study, we tried to determine those duties by using especially the DPT (Government Planning Organization) publications. The cooperation between university and industry is another subject of study.

KAYNAKÇA

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

AVRUPA KOMİSYONU TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ : "Biyoteknoloji Konusunda Avrupa Konferansı", **Güncel Avrupa**, Tisamad Basım Sanayii, Ankara: Şubat-Mart 1996

DOĞAN, Muammer : "Teknoloji ile Verimlilik Arasındaki İlişki", **Dokuz Eylül Üniv. İİBF Dergisi,** cilt 6, Sayı 1, Yıl:1991

DOĞRAMACI, Ali : **Üniversitelerin Temel Sorunları: Çağdaş Eğitim - Çağdaş Üniversite** (içinde), Bilkent Üniv. TC Cumhurbaşkanlığı Yay. Ankara, 23 Mart 1996

DPT : **Bilim ve Teknoloji**, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara: Eylül 1994

DPT : **Türkiye'de ve Dünyada Teknolojik Gelişmeler,** Ankara: Nisan 1994

DPT : **Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı : 1996-2000:** 1995

DÖGEN, Ş. : **İslâm ve İlim,** Gençlik Yayınları, 2. Baskı, İstanbul:, 1993

KAPPLER, A, GREVEL,A. : **İşte Almanya**, (Çev. Belma Emircan), Frankfurt, Almanya:1993

MORTAN, Kenan : **Tatbiki İktisat,** Der Yay. İstanbul, 1994

ÖZDAŞ, Nimet M. : "Türk Bilim Politikası, TÜBİTAK: 1963-1985", **Bilim ve Teknik,** TÜBİTAK Yay. Aralık 1996, Sayı: 349

TASLACIOĞLU,İ. : **Bilgi Çağı ve Bilgi Toplumu,** Ahmet Yesevi Üniversitesinden Haberler, **Ahmet Yesevi Üniversitesi Yayın Organı:** Tarihsiz

TEKİNEL, Osman : **Bilim Teknoloji ve Üniversiteler** (içinde), K.Maraş Sütçü İmam Üniver. TC: Cumhurbaşkanlığı Yay. Ankara 23 Mart 1996

YARAR, E. : **Çerçeve,** Yıl 4, Sayı 15,:MÜSİAD yay., Ağustos-Ekim 1995

YILMAZ, İ, vd. : **İlim ve Din**, Feza Gaz. A.Ş., İstanbul. 1998.

HİZMET İŞLETMELERİNDE HİZMET İÇİ EĞİTİMİN ÖNEMİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Doç.Dr.Jale Akmel
M.Ü. Bankacılık-Sigortacılık Enstitüsü

Hizmet işletmeleri, mal üreten işletmelerden farklı özellikler taşıyan işletmelerdir. Çok sayıda değişkenden çok kolay ve çabuk etkilenirler. Hizmet üretimi, genellikle hizmeti satın alan insanların önünde ve insanlar tarafından gerçekleştirilir. Dolayısıyla hizmet üretim sürecinin, mal üretim sürecine göre, daha özenli planlanması ve gerçekleştirilmesi gerekir. Mallarda olduğu gibi, hatalı üretilmiş ürünlerin onarılması ya da satışından vaz geçilmesi olanağı yoktur. hizmetler, ilk ve tek üretim sürecinde, alıcıya vaad edilen kalitede ve özellikte sunulmak zorundadır. Hataların en aza indirilebilmesi ve istenilen kalite düzeyinin sağlanabilmesi için, hizmet üretim sürecinde yer alan insanların çok iyi eğitilmeleri gerekmektedir. Hizmetlerin özellikleri gereği, hizmet işletmelerinde, personel eğitiminin temel değişkenlerini kullanmak yanında, farklı ve özel bir yaklaşımın ve sürecin uygulanması önem taşımaktadır.

Bu çalışmada ana hatlarıyla hizmet içi eğitim kavramları açıklanmakta, hizmetin özellikleri belirtilerek, hizmet üreten işletmeler için, hizmet içi eğitimin önemi gösterilmeye çalışılmaktadır.

1. EĞİTİMLE İLGİLİ KAVRAMLAR

Eğitim; insanlara bilgi beceri ve istenilen davranış değişikliklerini kazandırmak amacıyla gerçekleştirilen etkinliklerdir.

Öğretim, meslek eğitimi, hizmet içi eğitim vb. kavramlar eğitim kavramı içinde yer alan daha dar kapsamlı kavramlardır. Ancak her bir kavramın içeriği ve kapsamı, gelişen koşullar gereği değişmekte, gelişmektedir. Bu çalışmada yalnızca hizmet içi eğitim kavramı ele alınıp tanımlanmaya ve özellikle hizmet işletmeleri için kazandığı boyut ve önemi anlatılmaya çalışılmaktadır.

1.1. EĞİTİM TÜRLERİ VE KAPSAMI

Eğitim, değişik bakış açılarına göre sınıflandırılabilmesine karşın hizmet içi eğitim bakış açısıyla, iş görenin iş yaşamına başlaması temel alınarak, hizmet öncesi eğitim ve hizmet içi eğitim olarak iki gruba ayrılabilir.

*Hizmet Öncesi Eğitim; Bazı uzmanlar hizmet öncesi eğitimi, memurlukta adaylığın bitimine kadar götürmekte, bazıları da memurluğa girişte bitirmektedirler.

Hangi tanım benimsenirse benimsensin, hizmet öncesi eğitim; kişiye genel olarak formasyon kazandırmak amacıyla uygulanan kültürel hazırlıklardır. (1)

Hizmet öncesi eğitim, her düzeydeki öğrenim kurumlarında verilmekte olan genel öğrenim etkinlikleriyle her türlü meslek ve teknik öğrenim etkinliklerini içerir. Aile ve çevreden alınan eğitim de, hizmet öncesi eğitim kapsamı içinde yer alır.

* Hizmet içi eğitimde, hizmet öncesi eğitimin etkisi büyüktür. Hizmet içi eğitimin nitelik ve niceliği hizmet öncesi eğitime göre belirlenir. Hizmet içi eğitim hangi ölçüde olursa olsun, kişinin temel formasyonu yerine geçmez. Kişinin mesleğine kadar getirdiği ve sürdürdüğü bir kültür birikimi vardır. Her türden eğitim programında bu nokta gözönünde tutulması gereken bir konudur. Ancak, bu konu, hizmet içi eğitimin önemini azaltmak yerine artıran bir konudur. Çok değişik kişilik özellikleri ve kültür birikimiyle bir araya gelen insanların aynı amaç etrafında, tek bir örgüt kültürüne uygun davranışlar geliştirmesini sağlamaya çalışmak, hizmet içi eğitimin görevidir. Hizmet içi eğitim, özellikle hizmet üreten işletmelerde temel eğitim özellikleri taşıyacak kadar geniş bir boyut kazanmak durumundadır. Hizmet içi eğitim, kurumun ve eğitimin özelliğine bağlı olarak, işgörenin aday ya da asil olarak işe başlamasıyla başlayıp, işten ayrılıncaya kadar devam eden bir süreyi kapsar.

1.2. HİZMET İÇİ EĞİTİM

Her konuda olduğu gibi, hizmet içi eğitim konusunda da yapılmış çok sayıda tanım vardır. Bunlardan bazıları şunlardır:

- "Bir meslek elemanının, mesleğine aday ya da asil olarak girişinden çeşitli nedenlerle işinden ayrılışına dek geçen süre içerisinde bilgi, beceri ve davranışlarında değişiklik yapmaya çevrik etkinliklerin tümüdür." (2)

- "Eğitim, belirli bir iş alanında hüneri artırmak ve dolayısıyla o belirli işin daha iyi yapılmasını sağlamaktır." (3)

- "Bireylerde ve örgütsel sistemlerde değişiklik meydana getirmeyi amaçlayan etkinliklerdir." (4)

- "Bir hizmete ya da işe girmiş kimseye hizmet ya da iş konusunda gerekli bilgi, beceri ve davranışlar kazandırmaya çevrik etkinliklerdir." (5)

- "Hizmet içi eğitim, herhangi bir sektör ayırımı düşünülmeksizin gerçek ve tüzel kişilere ait iş ve hizmet alanlarında ve ücret karşılığında bir göreve atandıktan sonra görülen eğitimdir ve prodüktif değerini artırmaya yönelmiş beceri, bilgi ve davranışların kazanılmasını hedefler." (6)

Yukarda yer alan 1980 yılı öncesinde yapılmış tanımlarda da görüldüğü gibi, yakın zamana kadar, hizmet içi eğitim ile kişilerin belirli bir işi yapmak için gereksindikleri teknik bilgi ve becerilerin geliştirilmesi hedeflenmekteydi. Bazı işletmelerin yaklaşımları, ya da faaliyet alanları gereği, hizmet içi eğitimden beklenti, hâlâ, mesleki teknik bilgi ve becerinin geliştirilmesi düzeyindedir. Ancak, hizmet işletmelerinin yaklaşımı daha geniş kapsamlı olmak zorundadır. Hizmet üretimi insanlar tarafından gerçekleştirilip, hizmetin kalitesi, insanların tutum ve davranışlarına bağlı olduğu için, hizmet içi eğitimin bu noktayı da kapsaması gerekir. İnsanların genel formasyonlarını, kişilik özelliklerini etkileyecek bir eğitim yaklaşımı zorunlu hale gelmiştir. Böyle olunca hizmet içi eğitimin tanımını daha kapsamlı yapmak gerekmektedir.

*Hizmet içi eğitim; hizmet süresince, mesleğe, örgütün ve kişilerin gelişimine yönelik olarak, verimi artırmak amacıyla, örgütsel sistemde ve kişilerin bilgi, beceri, davranışlarında istenilen değişiklikleri yaratmak için gerçekleştirilen etkinliklerdir.

Yukarıdaki tanımlarda da belirtildiği gibi Hizmet içi eğitim şu özellikleri taşır:

- Hizmet içi eğitim kavramı tüm hizmet süresini kapsar,
- Hizmet süresi içinde uygulanır,
- Mesleğe, kişilerin ve örgütün gelişimine yöneliktir,
- Kişilerin ve örgütün verimini artırmayı hedefler,
-Örgütsel sistemde ve kişilerin bilgi, beceri, davranışlarında istenilir değişiklik yaratmayı amaçlar,
- Personelin üst derecelere yükselmesine olanak sağlayan bir araçtır.

1.2.1. HİZMET İÇİ EĞİTİM TÜRLERİ

Hizmet içi eğitim, yapıldığı yere, işle bağlantısına, eğitimi veren organizasyona, eğitim yöntemlerine vb. çok sayıda değişkene göre değişik biçimlerde sınıflandırılabilir. Bu sınıflandırmalardan bazılarının açıklanması, hizmet içi eğitim konusunda verilecek kararlar ve yapılacak çalışmalar açısından yararlı olabilir.

1.2.1.1. İş Başında Eğitim - İş Dışında Eğitim

Görev süresiyle, bağlantılı bir sınıflama yapıldığında, hizmet içi eğitim iki grupta görülür; iş başında eğitim, iş dışında eğitim.

* **İş başında uygulanan eğitim**, kişiye görevini yerine getirirken verilen eğitimdir. Kişi bir yandan işini yapar, bir yandan da öğrenir.

* **İş dışında eğitim ise**, kişiye günlük işlerin dışında verilen eğitimdir. Kurum dışında olması gerekmez. Kurum içinde veya dışında olabilir. İş başında uygulanan eğitimin temel amacı kişiye görevlerinin gerektirdiği ölçüde deneyim kazandırmaktır. İş dışında eğitim ise, tek başına deneyimin yeterli olmaması durumunda gerekli olmaktadır. Her iki sistemin de birbirine üstün ve sakıncalı yanları vardır.

1.2.1.1.1. İş Başında Eğitimin Yararları

* Ucuz ve ekonomiktir.

*Kişinin daha çok kendine bağlı olan öğrenme isteği, iş başında daha rahat uyandırılabilir.

* Etkilidir, öğrenilenler hemen uygulama olanağı bulabilir.

*Uygulamanın güçlü ve aksak yanlarının görülüp hemen düzeltilme olanağı vardır.

* Kişinin beceri ve deneyimini artırmaktadır.

1.2.1.2. İş Dışında Eğitimin yararları

* Zamandan kazandırır;

Öğrenmede kolaylık açısından, yalından karmaşığa gitmek gerekirken, iş başında bunun olasılığı düşmekte, işin gereği karmaşıktan başlanabilmektedir. Bu da öğrenmeyi güçleştirip, süreyi uzatabilmektedir.

* İşgören, sistem içinde hangi kademede yer aldığını, diğer birimlerle görevinin bağlantısını daha rahat görebilmektedir.

* Olayların göreceli önemi iş başındaki raslantılara göre değişir, çoğu kez acil yetişmesi gereken bir iş daha önemli gibi görülüp, uzun dönemde daha önemli olan bir iş işbaşı eğitimde gündeme gelmeyebilir.

* Sistemli bir biçimde verilen eğitim, raslantı olmaktan kurtulmuş olur.

* İşbaşında verilmesi güç ya da olanaksız olan bilgi ve beceriler verilebilir.

İşbaşında ya da işdışında eğitime karar verirken, koşullar ve amaç düşünülmeksizin birini diğerine yeğlemek hatalı olur. Duruma göre hangisinin yararlı olabileceğinin belirlenmesi gerekir. İş başında da verilebilecek bir eğitim, iş dışındakine göre daha ekonomiktir. Bunun yanında, iş dışında eğitim daha masraflıdır diye, uzun dönemde getireceği yarar, gözden uzak tutulmamalıdır.

Hizmet işletmeleri için işbaşı ve işdışı eğitimlerin her ikisi de kaçınılmaz bir gerekliliktir. Hizmet üretimi, tüketimi ile birlikte olmak durumunda olduğu için, özellikle hizmet üretecek insanların işin başlangıcında belirli bir süre işdışında bilgi ve beceri kazanmaları gerekir ki, müşterinin yanında yapılan hata sayısı en aza insin. Ardından işgören, işbaşında eğitilmeye başlanır. Beceri ve davranışları izlenerek, iş dışında uyarılır. Belirli bir süre, işbaşı ve iş dışı eğitimin birlikte götürülmesi daha yararlı sonuçlar verir.

1.2.1.2. Kurum İçi - Kurum Dışı Eğitim

İş dışında düzenlenen eğitim programları da;

- Kurum içinde eğitim

- Kurum dışında eğitim olarak iki grupta sınıflandırılabilir.

* **Kurum İçinde Eğitim**, o kurumun merkez ya da taşra kuruluşlarına ilişkin olanaklarla yürütülür.

* **Kurum Dışında Eğitim**, Kurum dışındaki mekanlardan ve eğitim olanaklarından yararlanılır. Otellerin toplantı salonları, eğitim kuruluşlarının olanakları gibi, Eğitim hizmetinin tamamen, başka bir kurumdan satın alınması da olasıdır.

1.2.1.2.1. Kurumiçi Eğitimin Yararları

- Genellikle kuruma özgü sorunlar tartışılır. Katılanlar kurum elemanları oldukları için kurumun sorunlarını daha iyi bilirler.

- Katılımcılar aynı kurumdan oldukları için homojen bir gruba eğitim vermek daha kolaydır.

- Kurum kültürünün geliştirilmesi daha kolay olur.

- Eğitime katılanlar uzun süre işlerinden uzaklaşmamış olurlar. İşlerini belirli bir süre bırakarak programa katılabilirler.

- Daha ucuz olur.

1.2.1.2.2. Kurum Dışı Eğitimin Yararları

- Programa katılanlar, günlük iş stresinin etkisinden kurtularak, nesnel düşünmek, tartışmak ve genel ilkeler üzerinde kafa yormak olanağını, kurum içi programlara oranla daha rahat elde edebilirler.

- Katılımcıların hoşlanabilecekleri ortamlar da seçilerek, eğitimin bir ödüllendirme, güdülendirme aracı olması sağlanabilir.

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Kurumdışı eğitimin, başka kurum elemanlarıyla birlikte yapılması durumunda da farklı yararları olabilir.

- Değişik kurumlardan gelen görevliler, bilgi, görgü ve deneyimlerini tartışarak görüşlerini genişletme olanağı bulurlar.

- Özellikle yönetici konumunda olan katılımcılar, kendi iş ortamlarında, işgörenleri ya da rakip konumdaki yöneticiler yanında açıklamaktan çekindikleri sorunlarını dile getirebilirler.

1.2.2. HİZMET İÇİ EĞİTİM ORGANİZASYONU

Günümüz işletmeleri incelendiğinde, özellikle büyük işletmelerde, bir eğitim birimi olduğu görülmektedir. İşletmelerin eğitim birimleri, kendi başına özgün bir birim olabileceği gibi personel yönetimi ile birlikte tek bir yönetici başkanlığında yürütülen birimler de görülmektedir. Tüm kurumlarda önemli olmakla birlikte, hizmet işletmelerinde eğitim sürekli ve kapsamlı olarak yapılması gereken bir etkinliktir.

Kurumların, eğitim bölümleri ya da eğitimden sorumlu birimleri olmasına karşın, eğitimlerin tamamının, kurumun kendi istihdam ettiği eğitimciler tarafından verilmesi gerekmez.

Bir kurumun hizmet içi eğitimi, etkin ve verimli bir biçimde kullanabilmesi için, eğitim gereksinimlerini iyi saptayacak ve iyi bir eğitim planlaması yapacak bir eğitim yöneticisine gereksinimi vardır. Kurum böyle bir eğitim yöneticisini istihdam edebileceği gibi, kurum dışından bir kişinin danışmanlığından da yararlanabilir.

Eğitim yöneticileri, kurumda istihdam edilen eğiticiler ya da kurum dışında istenilen eğitimi verebilecek eğiticilerden, belirli programları gerçekleştirmelerini isterler. Özellikle çeşitli hizmet birimlerinin olduğu işletmelerde, her konuyu bilen eğitici istihdam edilmesi zor olduğu gibi, masraflıdır da. Genellikle ilgili konularda konusunu iyi bilen ve bu bilgileri kurumun kültürüne ve eğitimin amacına uygun olarak aktarabilecek eğiticilerden, gerekli sürelerde yararlanmak daha uygun olabilmektedir.

Eğitim programının nasıl yapılacağı ve kimlerden yararlanılacağı belirlenirken, tüm değişkenlerin etkilerinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Özellikle, işgören yaklaşımının, hizmet kalitesinde çok önemli olduğu, hizmet işletmelerinde, eğitim biriminin işleyişi oldukça önemlidir. Organizasyon nasıl yapılırsa yapılsın, eğitimin sürekli olması, işbaşı eğitimi ve denetimiyle tamamlanması gereklidir. Eğitim tüm örgüt düzeylerini kapsamalıdır. Eğitimde,

kazandırılmaya çalışılan davranış biçimlerinin kalıcı olması için, güdüleme yöntemleri birlikte kullanılmalıdır. Tüm örgütün benimsemesi sağlanmalı, örgüt kültürünün parçası biçimine dönüştürülmelidir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1.2.3. HİZMET İÇİ EĞİTİM SÜRECİ

Hizmet içi eğitim, önemsenir, planlı ve sistemli bir biçimde yapılırsa, eğitim için yapılan harcamadan çok daha fazla yarar sağlanır. Yeterince profesyonelce yapılmaz ise, yalnızca bir masraf kapısı olmakla kalmaz, bazı sorunların da su yüzüne çıkmasına neden olabilir. Hizmet içi eğitimin yararlı olabilmesi için, işletmenin yönetim politika ve stratejisine uygun olarak geliştirilmesi gerekir. Hizmet içi eğitim planlarının uzun dönemli olması gerekir. İşletme genel planına ve bölüm planlarına uygun geliştirilmesi önemlidir. Amacı, temel prensipleri gerçekçi bir biçimde belirlendikten sonra, hizmet içi eğitimden beklenilen yararın elde edilebilmesi, iyi tasarlanmış bir eğitim sürecine bağlıdır. Değişmez olmamakla birlikte, bir hizmet içi eğitim süreci şu basamaklardan oluşur.

* Eğitim Gereksiniminin Saptanması
* Eğitim Amaç ve Hedeflerinin Belirlenmesi
* Eğitimin Planlanması
* Eğitimin Uygulanması ve Denetimi

1.2.3.1. Eğitim Gereksiniminin Saptanması

İşletmelerin eğitimden sorumlu yöneticilerinin birincil görevi; işletmenin mevcut ve planlanan durumunu, misyonunu belirlemektir. Özellikle, işletmenin gelişim stratejisinin bilinmesi önemlidir. Hizmet üreten işletmelerde, gelişim planları yapılırken, aynı zamanda eğitim potansiyelinin belirlenmesi de gerekmektedir. Hizmet üretiminde, gelişim planları içinde çoğunlukla işgörenlerin performansı da yer aldığı için, başlangıçta eğitim potansiyelinin bilinmesinde yarar olacaktır. Böylece, eğitim yöneticisinin, eğitim gereksinimini daha kolay belirleme şansı olacaktır. İşletme yöneticisinin de daha gerçekçi bir gelişim planı yapması kolaylaşacaktır.

Uzun dönemli eğitim gereksinimlerinin, doğru olarak analiz edilip, saptanabilmesi, eğitim sürecindeki diğer basamakların sağlıklı ve amacına uygun olarak gerçekleşebilmesinin temel koşuludur.

1.2.3.2. Eğitim Amaç ve Hedeflerinin Belirlenmesi

Eğitim gereksinimlerinin iyi analiz edilerek, ortaya konması, amaç ve hedeflerin de sağlıklı bir biçimde belirlenmesini kolaylaştırır.

Eğitimin Amacı, eğitim çalışmaları sonunda ulaşılmak istenilen ana hedeftir. Başka bir deyişle eğitim politikası anlamına gelir. Yönetim politikasıyla birlikte geliştirilmesi gereken, sürecin önemli bir basamağıdır.

Hizmet içi eğitim hedefleri ise, amaca bağlı olarak, her bir eğitim programının ulaşması gereken noktayı gösterir.

Hizmet içi eğitimin genel amacının ve her bir programın ya da basamağın hedefinin belirlenmesi; sürecin, planlama, uygulama ve denetim aşamalarının gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan bir basamaktır. Amaç ve hedeflerin, kurumun, eğitim gereksinimlerini karşılaması gerekir.

1.2.3.3. Eğitimin Planlanması

Hizmet içi eğitim planlaması, eğitim amaçlarına ulaşmak kadar, işletmenin amacına ulaşması için de, sürecin gerekli basamaklarından birisidir. Hizmet içi eğitim için, işletme planıyla birlikte ve işletme planını destekler uzun dönemli bir eğitim planına ve kısa dönemli uygulama planlarına gereksinim vardır. Eğitim amaç ve hedefleri doğrultusunda yapılan planlar; öncelikleri, ikincil derecede yapılması gerekenleri, eğitim konularını, programlarını, tarih ve sürelerini örgütlemeyi vb. belirleyip detaylandırır. Eğitim bütçesinin hazırlanması da planlama aşamasında yapılması gereken bir işlemdir. Yapılması planlanan işlerle, bu işlerin mali planının birlikte yapılması, planın daha işlevsel olmasını sağlar.

1.2.3.4. Eğitimin Uygulanması ve Denetimi

Eğitim, sonuçları kısa sürede alınabilen bir etkinlik değildir. Ancak, uzun dönem planlar yapılırken, eğitim programlarının amaç ve hedeflerinin belirlenmiş, sonuçlarının ne zaman nasıl olması gerektiği yaklaşık olarak tanımlanmış olması gerekir. Böylece planda yer alan öngörülere ulaşılıp ulaşılamadığı, beklentilerin gerçekleşme düzeyine göre ölçülmeye çalışılır. Alınan sonuçlara göre eğitime nasıl devam edileceğine karar verilir.

Eğitimin etkisinin ölçülmesi zorluğu, sonuçlarının uzun dönemde görülebilmesi yanında, çok sayıda değişkenin etkisiyle karışabilmesinden de kaynaklanmaktadır. Eğitim gören kişilerin davranışlarında istenilen değişikliklerin oluşup, oluşmadığı belirlenmeye çalışılırken, çevre değişkenlerinin etkileri denetim altına alınmaya ya da ayrılmaya çalışılmalıdır.

Eğitimde ölçümün çevre değişkenlerinden olabildiğince arındırılarak yapılmaya çalışılması, özellikle, hizmet işletmelerinde daha da önem kazanmaktadır. Hizmetin özellikleri gereği, değişkenlerin etkilerinin ayrıştırılması daha da zordur.

Eğitimin etkisi ne kadar sağlıklı denetlenip, ölçülebilirse, devamında yapılan eğitimlerin daha verimli olması kolaylaşmış olur.

2. ÜRÜN OLARAK HİZMETİN ÖZELLİKLERİ VE HİZMET İÇİ EĞİTİMİN ETKİLERİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Soyut ürün anlamı taşıyan hizmetler, mallara göre, iş yaşamına daha geç girmiş kavram ve etkinliklerdir.

Ticari yaşamın ilk elemanlarının mallar olması nedeniyle, meslek eğitimi, hizmet içi eğitim gibi kavram ve etkinlikler de, diğer konularda olduğu gibi mal üreten işletme sistemi üzerine geliştirilmiştir.

Hizmetlerin ticari değer kazanarak, iş yaşamındaki boyutlarının büyümesi, hizmetlerin ayrı bir sektör, hatta giderek sektörler boyutuna gelmesine neden olmuştur. Etkinlik ve verimlilikleri için özel çalışmalar yapılmış ve yapılmaktadır. Hizmet ürünü, hizmet işletmeleri -daha geniş boyutta- hizmet sektörü için yapılması gerekenler tartışılmaya başladığında; öncelikle mal üretimi bazında yapılmış olan çalışmalara tekrar bakılmıştır. Bu çalışmaların, uygulamaların, hizmetlere uyarlanabilirliği tartışmaları sonucu, hizmetleri, mallardan ayıran özellikler belirlenmiştir. Böylece gerek, mallar için geliştirilmiş yöntemlerin hizmetlere uyarlanabilmesi; gerekse, hizmetler için özel yöntemlerin geliştirilmesi daha kolaylaşmıştır.

Ürün olarak, hizmetleri mallardan ayıran dört temel özellik bulunmaktadır.

- Hizmetler soyuttur
- Hizmetler bölünemez
- Hizmetler depolanamaz
- Hizmetler değişkendir.

2.1. HİZMETLERİN SOYUT OLMA ÖZELLİĞİ

Hizmet, mal gibi fiziksel boyutları olmayan bir eylem, bir etkinliktir. Fiziksel nesneleri ölçmeye yarayan metne, tartı, litre gibi aletlerle ölçülemez. Beşduyuyla algılanamaz. Hizmetler, satıştan önce gösterilemez, sergilenemez, denenmesi gerçekleştirilemez.

2.1.1. HİZMETLERİN SOYUTLUK ÖZELLİĞİ VE HİZMET İÇİ EĞİTİM

Hizmetlerin soyut olması dolayısıyla satışından önce gösterilememesi, insanlar üzerinde, satın alacağı hizmetle ilgili olarak bir belirsizlik yaratmaktadır. Alıcılar satın alacakları hizmeti tüketirken, ne bulacakları ile ilgili kuşkular taşımaktadırlar. Örneğin, bir hafta sonu turu satın alan bir insan, nasıl bir tatil geçirebileceğini tam olarak bilememektedir. Özellikle bir hizmeti, belirli bir hizmet işletmecisinden ilk kez satın alırken, daha güvensiz bir yaklaşım içindedir.

Hizmet işletmelerinin işgörenlerine verdikleri eğitimlerde, hizmetin soyut olma özelliğinin getirdiği bu olumsuzluğu giderecek yaklaşım içinde olmaları gerekmektedir. Hizmet satıcı ve üreticileri, hizmet alıcılarına güven verecek tutum ve davranışlar içinde olmak zorundadırlar. Satıcı ve üreticilerin doğru ve aynı bilgiyi vermeleri, güven açısından oldukça önemlidir. Hizmetin soyutluğu noktasında, yalnızca doğru bilgi vermek yeterli olmayabilir. Soyut bir ürünün olduğundan farklı algılanmaması için, çok özenli olmak, hizmeti, olabildiğince somut tanımlamak gerekmektedir. Hizmet sunan insanların, işin gereğini en iyi biçimde yerine getirebilmeleri alacakları eğitimin kapsam ve düzeyine bağlıdır.

2.2. HİZMETLERİN BÖLÜNEMEMESİ ÖZELLİĞİ

Hizmetlerin mallar gibi fiziksel boyutları olmadığı için, fiziksel bir bütünlükten de sözedilemez. Hizmetin bütünlüğü, sınırları, alıcısına tanımlanış biçimi ile saptanır. Bir sigorta hizmeti, poliçede belirtilen koşulları ile sınırlanmış, tanımlanmış bir hizmettir. Hırsızlık ve yangın teminatları içeren bir işyeri sigorta poliçesi ile satılmış olan sigorta hizmeti, hasar gerçekleşmesi durumunda "hırsızlık tazminatı ödenmez, sadece yangın ödenebilir" gerekçesiyle geri çevrilemez. Ya da "turist rehberi eşliğinde İstanbul turu" olarak açıklanmış bir hizmet, rehbersiz gerçekleştirilmek istenirse; şehir turu olmaktan çıkıp, ulaştırma hizmetine dönüşür.

Hizmetlerin bölünememesi özelliğinin diğer bir boyutu ise, hizmet üretimi için, hizmet alıcı ve üreticisinin birlikte olmaları zorunluğudur. Bir mal için, üretim, satış ve tüketim ayrı ayrı zamanlarda olurken; hizmetlerde genellikle üretim ve tüketim eşzamanlı olmak zorundadır. Örneğin Eğitim hizmetinin gerçekleşmesi için eğitici ve eğitilenin birlikteliği gerekmektedir.

2.2.1. HİZMETLERİN BÖLÜNEMEMESİ ÖZELLİĞİ VE HİZMET İÇİ EĞİTİM

Herhangi bir malın üretim süreci, normal koşullarda tüketiciler tarafından izlenilen bir süreç değildir. Mal alıcısı ya da tüketicisi, satınaldığı, tükettiği ürünün, üretim sürecinde ortaya çıkan olumsuzluklardan genellikle haberdar olmaz. Ancak hizmet üretimi, tüketicinin önünde gerçekleştiği için, olumlu ya da olumsuz tüm gelişmeler izlenir. Hizmet üretimini gerçekleştiren işgörenin, üretim sürecinde hata yapmaması ve zamanı iyi kullanması gerekmektedir. Para yatırmak için bankaya giden bir müşterinin işlemleri, müşterinin karşısındaki gişe görevlisi tarafından, belirli standartlar ölçüsünde gerçekleştirilmek zorundadır. Bu standartlar, hizmet içi eğitim sürecinde öğretilmek zorundadır.

Hizmet üretiminde ortaya çıkan hataların düzeltilmesi çok zor, bazen de olanaksızdır. Tatili kötü geçmiş bir insana bir başka tatil olanağı sunulsa bile, bir sonraki yıllık iznine kadar tatil yapma şansı olmayabilir.

Hizmet üretim sürecinde ortaya çıkan hatalar genellikle, üretimi gerçekleştiren işgörenin tutum ve davranışları ile sunacağı hizmeti tam olarak anlayamamış olmasından kaynaklanmaktadır. Bu noktada hizmet içi eğitim, kaçınılmaz ve zorunlu bir çözüm aracıdır.

2.3. HİZMETLERİN DEPOLANAMAMASI ÖZELLİĞİ

Hizmet fiziksel bir nesne olmadığı için depolanamaz. Hizmet üretiminin tüketimden ayrılamaması, arz ve talebin aynı anda gerçekleşmesini gerektirir. Verimli bir hizmet üretimi için, hizmetin sunulmaya hazır olduğu anda, talebin de hazır olması gerekir. Hizmet arz potansiyeli mevcut iken talep olmazsa, hizmet depolanamadığı için, kaybolacaktır. Karşıtı olarak yoğun talep olur ve hizmet arz potansiyeli yetersiz kalırsa, potansiyel talep kaybedilmiş olacaktır. Hizmetlerin depolanamaması nedeniyle, arz-talep dengesinin bozulması durumunda herzaman bir kayıp sözkonusudur.

2.3.1. HİZMETLERİN DEPOLANAMAMASI ÖZELLİĞİ VE HİZMET İÇİ EĞİTİM

Hizmet işletmelerinin etkin ve verimli çalışabilmesi için beklenti, arz ve talebin sürekli olarak dengede olmasıdır. 100 yataklı bir otel işletmesi hergün 100 konuk ağırlamak ister. Ancak hizmet talebi genel olarak dengesizdir, turistik talep mevsimlere göre yoğunlaşır, bankalar belirli gün ve saatlerde daha çok müşteriye hizmet vermek zorunda kalırlar. Bu noktada hizmet içi eğitimin katkısı, hizmet üreten insanlara, hizmet talebinin dengelenmesi için yapılması gerekenlerin öğretilmesidir. Hizmet üreticisi, talebi, çok yoğun olduğu dönemden, daha az yoğun olduğu döneme yönlendirmek bilgi ve becerisinde olmalıdır. Hizmet üreticisine eğitimle kazandırılması gereken bir diğer önemli davranış biçimi, talebin yoğun olduğu dönemlerde daha çok müşteriye hizmet edebilme tekniklerini kullanıp geliştirebilmek ve bekleyen müşterilerin sıkılmadan, üzülmeden beklemelerini sağlatabilmektir.

2.4. HİZMETLERİN DEĞİŞKENLİK ÖZELLİĞİ

Belli bir standarta uygun hizmet üretilebilmesi çok zordur. Hizmet, kalitesi, kapasitesi, kapsamı ve değerlendirilmesi değişebilir bir özellik taşır. Hizmetler ne kadar tanımlanmaya, sınıflandırılmaya çalışılırsa çalışılsın, hizmet üreticisine, hizmet alıcısına ve daha birçok değişkene göre farklılık gösterebilir bir özellik taşırlar.

2.4.1. HİZMETLERİN DEĞİŞKENLİK ÖZELLİĞİ VE HİZMET İÇİ EĞİTİM

Hizmetin değişkenlik özelliği gereği, hizmet üreticisi ve hizmet alıcısı, hizmeti, bilgi, beceri ve değer yargıları ölçüsünde değerlendirip algılarlar. Bu nedenle aynı isimdeki hizmetlerin, her zaman standart olabilmesi çok zordur.

Hizmetin değişkenliğine, hizmet sonucu ve kullanıcıları kadar, çevredeki değişkenler de neden olabilirler. Çevre koşulları, olanaklar, zaman vb. değişkenler hizmetlerin değişkenliğine neden olan faktörlerdir.

Hizmetin değişkenlik özelliğinin olumsuzluklarını ortadan kaldırmak için, uygulanması ve geliştirilmesi gereken çok sayıda yöntemin yanında eğitim de önemli bir yer tutmaktadır. Hizmetin değişkenliği, büyük ölçüde insanların tutum, davranış, bilgi, beceri farklılıklarına dayandığı için, eğitimle bu farklılıklar azaltılmaya ya da hizmet kalitesini yükseltmek yönünde geliştirilmeye çalışılmalıdır. Eğitim kapsamında hizmet üreticilerine verilmesi gereken bir başka bilgi ve beceri konusu da, değişken çevre koşullarından olumsuz etkilenmeyip, değişken koşulları olumlu yöne dönüştürebilmek olmalıdır.

3. SONUÇ

Hizmet içi eğitimin en belirgin işlevi, kişi ve kuruluşların çalışma veriminin artırılmasıdır. Verim artışını sağlayan eğitim çalışmaları yalnız mesleki bilgi ve becerinin artırılmasıyla sınırlı kalmamalıdır. Özellikle kişilerin performansının önemli olduğu hizmet sektöründe, eğitimin kapsamının olabildiğince geniş olması gerekmektedir. Hizmet içi eğitimin, bireylerin kişilik gelişimlerine de katkısı olması gerekmektedir. Kişisel gelişim için tek araç hizmet içi eğitim değildir. Hizmet işletmeleri, eğitim yoluyla kişisel gelişmeleri özendirme politikası izleyerek de bu süreci hızlandırabilirler. Böylece kişi ve kurumu arasında sinerjik bir güç oluşur. Gelişen bireyler daha yüksek performanslarıyla kurumlarını güçlendirirken, daha gelişmiş bir kurum kültürü, istihdam ettiği insanların daha kolay ve çabuk gelişmesine olanak sağlar. Eğitim ve etkileşimle gelişen kurumlar ve çalışanları diğer kurumları etkileyerek, kurumlararası bir sinerji de oluşturarak, genelde hizmet kalitesinin yükselmesini sağlarlar. Bu gelişim dolaylı olarak toplumu etkileyerek, tüm toplumun yaşam kalitesinin gelişmesi sonucunu ortaya çıkartır.

KAYNAKLAR

(1) TUTUM, Cahit. **Personel Yönetimi**, Ankara: TODAİE Yayını Doğan Basımevi, 1979, s.118.

(2) KALKANDELEN, Hayrettin. **Hizmet İçi Eğitim El Kitabı**. Ankara: Ajans-Türk Gazetecilik ve Matbaacılık Sanayii, 1979, s.14.

(3) TORTOP, Nuri. **Personel Yönetimi**, Ankara: İlk-San Mat., 1979, s.136.

(4) ERSAN, Nurgün. "Hizmet İçi Eğitim Nedir?" Teksiri, Ankara: Hacettepe Ün., 1979, s.1.

(5) ERSAN, Nurgün. "Hastanelerde Hizmet İçi Eğitim" Teksiri, Ankara: Hacettepe Ün., 1979, s.1.

(6) TANYELİ, Halit. **Personel Eğitimi**, Ankara: Şenyuva Mat., 1970, s.9.

(7) AKMEL, Jale. "Hizmet değişkenliğine Kültürün Etkisi ve Otel İşletmelerinde Bir Uygulama" (Doktora Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi, 1990.

(8) COOKE, Blaine. "Analysing Markets for Services", **Handbook of Modern Marketing**, New York: McGraw-Hill Book Company, 1970.

(9) BALTA, Tahsin Bekir. **Kamu Personeli Eğitimi**, Kamu Personeli Eğitimi Konferansı-Raporlar ve Tartışmalar. Ankara: A.Ü.S.B.F. Yayınları, Sevinç Matbaası, 1967.

(10) BEŞTEPE, Selma. **Yıllık Eğitim Programı Eğitim Yöneticileri Semineri-Raporlar**. Ankara: B.D.P.D. yayınları, B.D.Matbaası, 1967.

(11) CANMAN, Doğan, Türkiye'de Kamusal Hizmet İçi Eğitim ve Değerlendirilmesi Çalışmaları. Ankara: **Amme İdaresi Dergisi**, Cilt 10, Sayı 14. TODAİE Yayınları, Doğan Basımevi, 1977.

(12) CANMAN, Doğan. Türkiye'de Kalkınma Gereklerine Uygun Olarak Yüksek Yöneticilerin Yetiştirilmesi. Ankara: **Amme İdaresi Dergisi**, TODAİE Yayınları, Doğan Basımevi, Cilt 11, Sayı 3, 1978.

(13) COLLINS, Helen. **Human Resource Management**, Londra: Hodder and Stoughton Educational, 1993.

(14) COOPER, John A., "Program, Performans Bütçe Işığı altında Netice İçin Bütçe Hazırlama". Çev. Arif Hocalar, **Eğitim Yöneticileri Semineri-Raporlar**. Ankara: B.D.P.D. Yayınları. B.D.Matbaası, 1967.

(15) ÇİLENTİ, Kamuran, **Eğitim Teknolojisi**. Ankara: Kadıoğlu Matbaası, 1979.

(16) ERGÜN, Enver. **İnsan Gücü Planlaması, Eğitim Yöneticileri Semineri-Raporlar**. Ankara: B.D.P.D. Yayınları, B.D.Matbaası, 1967.

(17) ERTÜRK, Selahattin. Türk Eğitim Sisteminde Mesleki ve Teknik Eğitim. Ankara: **Amme İdaresi Dergisi**, TODAİE Yayınları, Doğan Basımevi, Cilt 11, Sayı 2, 1978.

(18) GRÖNROOS, Christian. "A Service Quality Model and it's Marketing Implications", **European Journal of Marketing**, Cilt:18, No:4, 1984.

(19) HACKETT, Penny. **Personel: The Department at Work**, Londra: Institut of Personnel Management, 1991.

(20) İSPİR, Eyüp Sabri. Kamu Personelinin Eğitimi. Ankara: **A.T.İ.A.Dergisi**, Sevinç Matbaası, Cilt 4, Sayı 1, 1972.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

(21) KELLEY, Scott W. "Developing Customer Orientation Among Service Employees", **Journal of the Academy of Marketing Science**, No:1, Winter, 1992.

(22) LEVITT, Thedora. "Production-Line Approach to Service", **Harward Business Review**.

(23) LE BOEUF, Michael. **How to Win Customers and Keep Them for Life**, Londra: Judy Piatkus Ltd., 1990.

(24) MAITLAND, Iain. **Personel Yönetimi**, Çev: Duygu Uğur, Epsilon Yayıncılık, 1996.

(25) ONARAN, Oğuz. **Yönetici Sınıfın Eğitimi**. Ankara: TODAİE Yayınları, A.Ü.Basımevi, 1967.

(26) ÖZDEMİR, Özkaya. **Hizmet İçi Eğitimde Temel İlkeler ve Teknikler**. Ankara: B.D.P.D. Yayınları, B.D.Matbaası, 1967.

(27) WILLIAM, Joseph. **Professional Service Management**, New York: McGraw-Hill Book Company, 1983.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

KATMA DEĞER VERGİSİNDE GLOBAL EĞİLİM VE SORUNLAR*

Çeviren: Ömer Faruk BATIREL

1- GİRİŞ

Katma Değer Vergisinin (KDV) vergi sistemlerine neredeyse evrensel düzeyde girişi, 20.yüzyılın ikinci yarısında vergi yapısının gelişimindeki en önemli mali olay olarak nitelenebilir. 1960'lı yılların sonlarından bu yana KDV, 105 sanayileşmiş ve gelişmekte olan dünya ülkesinde başlıca tüketim vergisi halini almıştır. KDV'nin kabulü ile ilgili gerekçeler ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte, bu verginin benimsenmesindeki başlıca sav, uygun bir biçimde tasarlanmış bir KDV'nin diğer geniş tabanlı tüketim vergilerine göre daha düşük idari ve ekonomik maliyetlerle daha fazla hasılat getirmesidir. Çok az sayıda istisna ile uygulanan bir KDV, vergi oranındaki her yüzde bir artış karşılığında ortalama olarak Gayrisafi Yurtiçi Hasılanın (GSYİH) 0.4'ü kadar vergi hasılatı getirebilmektedir. İyi tasarlanan ve yönetilen bir KDV, bunu oldukça nötr (tarafsız) biçimde yapabilmektedir. Gelir üzerinden alınan vergilerin aksine, ticari yaşamın usullerini ve yapılış şekillerini etkilememektedir. Ürün ister kurumlaşmış ister kurumlaşmamış kesimde, ister sermaye yoğun ister emek yoğun teknoloji ile, ister entegre ister uzmanlaşmış firmalar eliyle üretilsin bu verginin yükü aynıdır. KDV aynı zamanda, ihracatı vergi dışı tutarak (varış ilkesi) ithal malları ile yurtiçinde üretilen malların vergi yükünü eşitleyerek uluslararası ticarette de tarafsızlığı temin eder (1). Bu vergisel özelliklerin karşılıklı bağımlı bir rekabet dünyası için önemli olduğu açıktır.

Bu makalede katma değer vergilemesinin global eğilim ve sorunları değerlendirilmektedir. 2.bölümde Ek tabloda sunulan bilgiler çerçevesinde bütün dünyada KDV'nin sistemdeki yeri ele alınmaktadır. Ekteki tablolarda her KDV'i konusu matrah özellikleri, oran yapısı ve vergi gelirlerine katkısı açısından incelenmektedir. Bu tablolarda ülkelerin özel tüketim vergisi sistemlerinin niteliği ile bu vergilerin KDV ile karşılıklı ilişkisine de işaret edilmektedir.

Bu açıklamalar sonrası 3.bölümden 7.bölüme kadar KDV'nin önemli sayılabilecek yapı ve politika sorunları işlenmektedir. Genel olarak kabul görmüş bulunmaktadır ki, iyi bir KDV perakende aşamasını kapsamalı, mümkün olduğunca geniş tabanlı olmalı, satışlar üzerinden ödenen KDV'inden alış ve girdiler üzerinden (sermaye malları dahil) ödenen KDV'ne tam ve ertelenmeyen bir vergi indirimi sağlanmalı, oran farklılaştırılmasına müsaade etmemeli ve varış ilkesine göre

---

* S.Cnossen, Global Trends and Issues in Value Added Taxation, International Tax and Finance July, Vol. 5, No: 3, 1998, ss. 399 – 428.

vergilendirme yapılmalıdır. Ne varki 8.bölümdeki sonuçlardan da anlaşılacağı gibi normatif nitelikte bu ön şartların çoğunlukla sadece tesadüfi olarak sağlandığı görülecektir. Sürekli bir gözden geçirme ve reform gerekli görülmektedir.

2- Dünya Üzerindeki KDV Uygulamasına Bakış

KDV ilk olarak Fransa'nın öncülüğünde Avrupa Birliğinin (AB)'nin kurucu üyelerinde (Fransa, Almanya, İtalya ve Benelux ülkeleri) uygulanmaya başlanmış daha sonra bu vergi Birlikçe üyelik için ön şart olarak öngörülmüştür (2).

Brezilya eyaletleri ve Uruguay'da KDV'ne ilk geçen Latin Amerika Ülkeleri olmuştur. 1970 ve 1980'li yıllarda KDV, Orta Amerika, Karayip ve Asya ülkelerinin yanısıra diğer Güney Amerika Ülkelerinin büyük bölümünce kabul edilmiştir. Bu ülkeleri, 1990'lı yıllarda Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerince benimsenen yeni KDV dalgası izlemiştir. Bunların yanısıra -daha önce Sovyetler Birliğinin parçası olan- piyasa yönlü iktisat politikaları ve buna bağlı vergileme türlerini benimsemiş yeni bağımsız devletlerce de kabul edilmiştir (3).

Ek'te de görüldüğü gibi, KDV uygulayan ülkelerin çoğunda perakende satış (P) aşaması kapsanmıştır. Sadece on ülkede vergi imalat (İ) ve toptan ticaret (T) aşamalarında kalmış olup, aşağıda da açıklandığı gibi ekonomik sapmalara ve idari ihtilaflara yol açan türdedir. Üstelik tablodan da anlaşılacağı gibi, çoğu ülkeler hizmetleri mallarla birlikte geniş kapsamlı olarak vergilemektedir (M+S). Aslında KDV, hizmetlerin vergilenmesini, mal vergilemesi ile başarıyla bütünleştiren ilk tüketim vergisidir. Bununla birlikte onsekiz ülke hizmetleri seçici olarak vergilemekte (SV) hizmetleri böylece vergilemek istemektedir. Öte yandan yedi ülke, sermaye malları (SM) için tam ve alındığı dönem itibariyle indirim hakkı tanımamakta ve bu suretle sermaye yoğun üretim süreçleri aleyhine ayırımcılık yapmaktadır. Bu şekildeki vergi konu ve matrah türleri dikkate alındığında iyi tasarlanmış bir KDV'nin etkin işleyiş ve başarısını idari zorlukların engelleyebileceği söylenmelidir. Sonuç olarak uygulama itibariyle bakıldığında çeşitli KDV sistemleri genel açıklamalara bakılarak sanıldığı gibi geniş tabanlı ve tarafsız olmayabilmektedir.

KDV oldukça yüksek oranlarla uygulanabilmektedir. Ek tablodan da işaret edildiği gibi çoğu standart oranlar yüzde onbeş ile yüzde yirmibeş arasında değişmektedir. Onsekiz ülke tek bir yeknesak oran uygulamakta, diğer bütün ülkeler başlıca fakirlerce daha fazla nisbette tüketilen gıda maddeleri gibi tüketim kalemlerine bir ya da birden fazla indirimli oran tatbik etmektedir. Çoğu gelişmekte olan 50 kadar ülke temel gıda maddelerini KDV'den istisna etmektedir. Bu idari sorunların çözümünü kolaylaştırmakta, ancak çıktı fiyatları içinde vergiye tabi girdiler üzerinden ödenmiş belirsiz bir vergi miktarı ortaya çıkarmaktadır. Bu etki gıda maddelerine sıfır oranlı vergileme uygulanarak giderilebilmekte ancak bu sefer de önceki aşamalarda ödenen verginin tescil ve iadesi gerekmektedir (onbir ülke bunu yapıyor). İlginçtir ki, sadece dokuz ülke lüks mallar için standart oranın üzerinde oran uygulamaktadır.

Rakamların elde edilebildiği ölçüde, Ek tablolar çoğu KDV'nin toplam vergi gelirlerine (sosyal güvenlik primleri dahil olarak tanımlanmış) başlıca katkıyı

sağladığını göstermektedir. Ekonomik İşbirliği ve Gelişme Örgütü (OECD) olarak temsil edilen Sanayileşmiş Ülkelerde KDV gelirleri, genelde toplam vergi gelirlerinin yüzde 15 ile yüzde 20'si GSYİH'nın da yüzde 5 ila yüzde 8'i arasında değişmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise KDV oranı genelde daha düşük olmakla birlikte, KDV'nin toplam vergi gelirleri içindeki payı çoğunlukla daha büyüktür. Bu da muhtemelen uygulama açısından KDV'nin diğer vergi türlerine daha fazla tercih edildiğini göstermektedir.

KDV'nin etkileri, özel tüketim vergileri sistemi ile ilişkili olarak değerlendirilmelidir (4). Eğer özel tüketim vergilerinin konusu dışsallık temelli olarak alınan (tütün mamulleri, alkol, CO_2 emisyonları) ya da elde edilen hizmet faydalarını ödetmek (otoyol ücretleri gibi) amaçlı olarak tütün, alkollü içki içmek ve araba kullanmak üzerinden alınan vergilerle sınırlı ise, KDV ile karşılıklı etkileşim sınırlı olacaktır. Her ne kadar daha öncede ifade edildiği gibi, çok az sayıda ülke gelir esnek tüketim malları üzerinden yüksek oranda KDV alıyorsa da, vergi yükü dağılımında bu çalışmada ifade edildiği gibi orta özel tüketim vergisi sistemleri denilen yapılarda lüks mallardan özel tüketim vergisi alarak iyileşme sağlanabilir (34 ülkede görülmektedir). Bunun da ötesinde beş ülkede görüldüğü gibi, daha geniş tabanlı özel tüketim vergisi sistemlerinde üretici malları vergilenerek KDV'nin tarafsızlık avantajları ortadan kaldırılabilmektedir.

Dünya'da yaklaşık 80 ülke halen KDV'ni benimsememiş bulunmaktadır. Bu ülkelerin yarısı Okyanusya ve Karayip'lerdeki küçük ada ülkeleridir. Bu ülkeler, seçilmiş bazı özel tüketim vergileri, ciro vergileri, lisans tipi yükümlülükler ve turizm ve vergi sığınağı olmaktan doğan gelirlerle işlerini görmektedir. KDV Ortadoğu ülkelerinde de görülmemektedir. Bu ülkeler de kamu harcamalarını petrol gelirleri ile finanse etmektedir. Bunların dışında çok sayıda Afrika ülkesi hala eski Fransız tipi üretim vergileri ile (bu vergilerde yurt içinde üretilen ham maddelerle ara malları istisna edilmektedir) ya da eski İngiliz tipi imalat satış vergileri (bu vergilerde kayıtlı tacirlerin diğer tacirlerden vergiden bağışık olarak mal almalarına izin verilmektedir) ile idare etmektedirler.

KDV uygulamayan en ilginç ülke ABD'dir. Bu ülkede KDV ve diğer tüketim vergisi tiplerinin lehinde ve aleyhindeki tartışma 1980'lerin başlarından beri sürüp gitmektedir (5). Karşı çıkanlar KDV'nin Federal Devlet için bir para makinesi olacağını ve hemen hemen bütün eyaletlerce alınan perakende satış vergisi matrahını daraltacağından korkmaktadır. Diğer çarpıcı örnek ise Hindistan'dır. Bu ülkede de anayasa eyaletlere genel tüketim vergisi alma yetkisi vermektedir (6). Bu ülkede çoğu eyalet tek aşamalı imalat ve perakende satış vergisi uygulamaktadır. Maharashtra, KDV'ni tam olarak uygulayan tek eyalettir. Bir başka federal ülke olan Avustralya ise halâ 1930'da yürürlüğe koyduğu antika toptan ticaret vergisine sarılmış görülmektedir (7).

3- Vergi Kapsamına İlişkin Özellikler

İyi bir KDV'nin başka işletme ya da bireylerce kullanılan mal ve hizmetleri üreten bütün işletmeleri vergiye tabi tutması gerektiği konusunda görüş birliği bulunmaktadır. Bir başka deyimle, imalatçı, toptancı ve perakendecilerin tamamının

uygun bir küçük işletme muafiyeti ile mükellef olmaları gerekmektedir. Bununla birlikte KDV'nin kamu kesimi kuruluşlarını ne ölçüde kavrayacağı konusunda mutabakat tesis edilememiştir.

3- 1. Perakende Aşamayı Kapsayacak Biçimde Konu Genişlemesi

Çoğu ülke KDV'ne imalatçı aşaması ile (İ-KDV) başlamış ve KDV'lerini sonradan perakende aşamayı kapsayacak biçimde genişletmişlerdir (P-KDV). Arjantin, Endonezya, Peru ve çeşitli fransızca konuşan Afrika ülkeleri (Fransız tipi üretim vergileri ile başlayanlar) bu ülkeler içinde yeralmaktadır (8). Bu ülkeler İ-KDV'yi oldukça saptırıcı bulmuşlardır (lüks mallar, hizmetler ve ithalat, kayrılma eğiliminde olmuştur). İ-KDV, KDV yükünün eşitsiz biçimde dağılımına yol açmakta ve KDV'nin tüketim harcamaları yönünden gelir bölüşümünü bozucu etkisini artırmaktadır. İ-KDV, bir sürü değerleme problemi (imalatçıların doğrudan perakendeci ve tüketicilere satış yapması ya da kendi dağıtım mağazalarını kurmaları halinde) ya da tanımsal meselelere (imalatçı ile dağıtıcı arasında ayırım yapma girişiminde bulunulurken) yol açmaktadır (9). Endonezya ve Peru, KDV'nin toptancı aşamasına (T-KDV) kaydırılmasından doğacak marjinal iyileşmelerin denemeye değer olmadığı sonucuna varmışlardır. Aksine iyi tasarlanmış bir P-KDV, İ-KDV'nin hiç bir sorununu taşımamaktadır. Vergi tüketiciye mümkün olduğunca yakın olarak salındığı için tarafsızlık temin edilmektedir. İskonto mekanizmaları (eğer imalatçılar ya da toptancılar doğrudan perakendeci ya da tüketicilere satış yaptıklarında gerekli olan) ya da fiyat yükseltme (eğer büyük perakendeciler, genelde toptancı ve imalatçılarca üstlenilen pazarlama fonksiyonlarını yapacak biçimde geriye doğru bütünleşirlerse uygulanabilir) işlemleri gereksizdir. Perakende öncesi KDV lehine ileri sürülen alışılmış savlar -mükellef sayısı P-KDV sistemine göre daha azdır ve hesaplar daha iyi tutulabilir- geçerli değildir. Zira, uygun bir muafiyetle çoğu küçük perakendeciler vergi kapsamı dışına çıkarılabilecektir. Buna mukabil büyük mağazalarla süper marketler vergi kapsamına dahil olacaktır. Bir başka deyimle mükelleflerin sayısını belirleyen KDV'nin kapsadığı, salındığı aşama değil, uygulayan küçük işletme muafiyetinin ölçüsüdür. Kaldı ki, muafiyet kaybedilen vergi geliri yönünden maliyetli bir yöntem olarak da sayılmayabilir çünki, vergiden muaf tutulan küçük işletmelerde (ki bunların katma değerleri genelde tüketici fiyatlarına oranla düşüktür) alışları üzerinden KDV ödeyeceklerdir (10).

Bu yüzden on ülkenin hala KDV'lerini imalatçı ya da toptancı aşamada durdurduklarını görmek biraz şaşırtıcıdır. Ek tablolarda görüldüğü gibi bu ülkeler başlıca Hindistan alt kıtası ve Afrika'da bulunmaktadır. Bangladeş, Pakistan ve Seylan kökü İngiliz vergileme geleneklerine dayalı, imalat satış vergilerini vergi indirimi tanıyan KDV'ne dönüştürmüşler ancak bu vergiyi de imalat aşaması ötesine götürmemişlerdir. Bununla birlikte son zamanlarda Bangladeş İ-KDV'ni dağıtıcılarca ticareti yapılan belli mallara yaymayı planladığını açıklamıştır. Keza Pakistan'da dağıtıcıları KDV'ni de seçme alternatifi getirerek ciroları üzerine yüzde 3'lük bir yayılı muamele vergisi almaya başlamıştır. Seylan'da ise KDV'ni imalatçı aşamasının ötesine geçirme konusunda anayasal güçlükler bulunmaktadır. Eski

vergileme alışkanlıklarının da çeşitli Afrika ülkelerinde İ/T-KDV'lerini perakende aşamaya taşımaları çabalarını yavaşlattığı da bir gerçektir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

3- 2. Kamu Kesimi Birimlerinin Daha Yaygın Vergilenmesi

Bütün işletmelerin KDV mükellefi olması konusunda görüşbirliği bulunmakla birlikte (uygun bir küçük işletme muafiyeti tanınarak), kamu kesimi birimlerinin ne ölçüde vergileneceği konusunda mutabakat bulunmamaktadır. Genelde çoğu ülkeler devletçe kamu erkinin bir uygulaması niteliğindeki hizmetleri vergilememektedir. Bunun ardında yatan felsefe, devlet dairelerini hizmet satışı dolayısiyle KDV'ne tabi tutmak (aslında bütçe ödeneklerini vergilemek) ve aynı zamanda gerekli kamusal fonları artırmanın anlamlı olmayışıdır. Bunun da ötesinde, Avrupa ve diğer ülkelerde kamu kesimi kuruluşları, özel kesimle rekabet açısından önemli sapmalara yolaçmayacaksa genelde vergi dışı kalmaktadır (11).

Kamu kesimi birimlerinin tabi tutulduğu bu politika, Yeni Zelanda'da uygulanan KDV'ye ters düşmektedir. Bu ülkede istisnai olarak vergiden muaf mal üretmediklerce hemen hemen bütün kamu kuruluşları KDV'ne tabidir. Yeni Zelanda'da kamu kuruluşları satışları üzerinden KDV ödemektedir. Bir başka deyimle, ücret, harç, bağış, sübvansiyon ve yerel yönetimlerde, yerel vergi hasılatı şeklinde elde ettikleri gelirlerden KDV öderler. Buna mukabil bütün KDV yükümlüsü kamu kuruluşlarına alışları üzerinden ödedikleri KDV için vergi indirimi tanınır (12). Bu ülkedeki yetkililer kamu kuruluşlarının KDV mükellefiyetleri ve KDV ödemelerinin kamu kesimi faaliyetlerinin sorumluluk ve saydamlığını artırdığına inanmaktadır.

Giderek diğer ülkelerde bu görüşe katılmaktadır. Dolayısiyle en azından Avrupa'da çeşitli ülkeler artık özel mektup ya da kargo taşıyıcıları, gazete ve dergilerle rekabet eden kamusal posta hizmetlerini vergilemektedir. Aynı şekilde kamu ulaşım araçları da özel araba, taksi ve diğer özel ulaşım araçları ile rekabet etmektedir ve bu yüzden de vergilenmelidir. Özel sektör hizmetleri tam vergilenirken devletin ulaşım hizmetlerinin düşük vergiye maruz kalması ya da hiç vergilenmemesi halinde rekabet koşulları zedelenecektir. Şurası kabul edilmelidir ki, kamu hizmetlerinin fiyatları, düzenlemeye ya da sübvansiyona tabi tutulabilir (dışsallıklar açısından böyle yapılması haklı görülebilir). Bu da KDV miktarını, defter kaydı uygulamasının ötesine geçirecektir. Zira, KDV'nin etkisi, istisna yüzünden tam olarak tersine katlanacaktır. Ne varki, KDV uygulaması (sübvansiyondaki indirimle ilişkili olarak) politika yapıcılarının, kamusal müdahalenin maliyetinin tamamını daha doğrudan karşı karşıya kalma avantajını sağlamaktadır.

4- Vergi Konusuna İlişkin Yönleri

İyi bir KDV, tüketicilerce nihai olarak kullanılması ya da faydalanılması mümkün bütün mal ve hizmetleri en geniş anlamıyla vergilemelidir. Bununla beraber, çeşitli ülkeler bu felsefeyi hizmetlere uygulamamaktadır. KDV'nin sadece tüketim mal ve hizmetlerine uygulanması ara mallar özellikle sermaye malları

MARMARA ÜNİVERSİTESİ İLAHİYAT FAKÜLTESİ KÜTÜPHANESİ

üzerinde hiç bir KDV yükünün kalmayışı anlamına gelmektedir (vergiden muaf işletmelerce satın alınmadıkça). Bu kural bazı ülkelerce uygulanmamaktadır.

4- 1. Hizmetlerin Kapsamlı Biçimde Vergi Konusu İçine Alınması

KDV'nde perakende aşamaya geçiş, çoğunlukla perakendeci türündeki işletmelerce ifası yapılan hizmetlerin de vergi matrahı içine katılmasına izin vermektedir. Hizmetlerin vergilenmesinin etkinlik açısından gerekçesi üç sav üzerine oturmaktadır (13). Birincisi, elde edilmesi gereken vergi geliri veri olduğuna göre, hizmetleri vergi konusu dışında bırakmak mallar üzerinden alınacak verginin oranının daha yüksek olması gerektiği anlamına gelecektir (14). Bu da KDV'nin etkinlik kaybını üssel biçimde artıracaktır. Zira, etkinlik kaybının yükü, vergi oranının karesiyle ölçülmektedir. İkincisi, iktisadi gelişme gerçekleştikçe üretkenlik kazançlarının sanayi kesiminde hizmet kesiminden daha fazla olacağı olasıdır. Bu yüzden sanayi kesimindeki kazançları gereğinden yüksek oranda vergilemenin iyi olmayacağı açıktır. Üçüncüsü, çoğu hizmetler -ulaşım, depolama, mesleki hizmetler, iletişim- kişisel olduğu kadar ticari amaçlar için de kullanılmaktadır. Bu hizmetleri sunan işletmeler vergiye tabi girdi kullanmaktadır. Ara hizmetleri vergilemek, bu girdiler üzerindeki verginin nihai tüketiciye yansıtılabileceği ve vergi sisteminde etkinliği bozucu bir unsur olmayacağı anlamına gelir. Öte yandan hizmetleri vergilemenin adalet gerekçesi, çoğu hizmetlerin talebinin gelir esnekliğinin birden büyük olduğu, bunun da hizmetler üzerinden alınacak yeknesak bir verginin, vergi yükü dağılımı üzerinde iyileştirici bir etki yapacağı görüşüne dayanır.

Bu bakış açısı ile 18 ülkenin neden hala hizmetleri genel ve kapsamlı vergilendirecek yerde seçici davrandıkları oldukça şaşırtıcıdır. Bu ülkelerde vergiye tabi hizmetler yasada sayılmış olup, bunun anlamı tadat edilmeyenlerin müstesna oluşudur. Selektif olarak vergilenen hizmetler, çamaşır yıkama, kuru temizleme, berber, güzellik salonları, otel, lokanta, gece kulübü, diskotek, elektrik, gaz, iletişim, leasing, bakım onarım, reklam ve yayıncılık hizmetleridir. Söz gelimi Norveç gibi bazı ülkeler o derece çok hizmeti selektif biçimde vergilemektedir ki, kapsamlı vergileme yaklaşımı ile arada çok küçük bir fark kalmaktadır. Bununla birlikte diğer birçok ülkede vergi kapsamı içine alınan hizmet miktarı daha fazla sınırlıdır. Bu da eşitlere eşit muamele ilkesini zedelemekte, üretici ve tüketici tercihlerini bozmakta ve ekseriya, idari güçlükleri artıran titiz yasal hizmet ayırımları yapılmasını gerektirmektedir.

Sayılı kalemlerin istisna edildiği bütün hizmetlerin vergilendiği kapsamlı bir yaklaşımın tercih edilmesi gerektiği açıktır. Ne varki, kapsamlı yaklaşımın da kendine özgü sorunları bulunmaktadır. Sosyal temelli olarak yapılan sağlık, eğitim, sosyal ve kültürel hizmetlerle ilgili olarak tanınan istisnalar bu hizmetleri sunan kurumların, aksi halde başka işletmelerden satın alacakları hizmet değeri içinde yer alan emek girdisi üzerinden KDV ödemekten kurtulmak için, çamaşır, temizlik, gıda ve idari hizmetleri kendileri yaptığı ölçüde tarafsızlık ölçütünü zedeleyecektir. Üstelik, artık giderek artan ölçüde farkedilmektedir ki, tiyatro, konser, müze benzeri kültürel hizmetler, seyahat ve okuma gibi hizmetlere rakiptirler. Eğer ikinci gruptakiler vergileniyorsa, kültürel hizmetler niçin vergilenmemektedir? Kaldı ki, istisnalar tüketiciye sunulan hizmet maliyetini düşürse de, işletmenin maliyetini,

girdilerin maliyetindeki verginin fiyata yansıtılamaması sebebiyle yükseltmektedir. Söz gelimi hastaneler, ilaç şirketleri için ilgilenecekleri araştırmaları yürütebilirler. İlaç sanayii, KDV uygulamasında kendilerine kesilen bu araştırma hizmetleri üzerinden ödedikleri vergiyi satışları üzerinden ödedikleri vergiden mahsup edebilirler (zımnen, hastanenin girdileri üzerinden ödenen vergileri de indirmiş olurlar) (15). Benzer muhakeme, özel sektöre çeşitli eğitim hizmeti sunan ya da araştırma yapan üniversiteler için de yapılabilir.

4- 2. Sermaye Malları İçin Alındığı Dönemde ve Tam Mahsup Olanağı

Geçmişte özellikle Latin Amerika'daki belli ülkeler, KDV'ni sermaye yoğun üretim süreçlerinin gelişmesini yavaşlatmak için kullanmaya çalışmışlardır. Bu amaçla, sabit varlık (amortismana tabi varlıkların tamamı olarak tanımlanan) ya da knowhow v.b. gayrimaddi varlıklar üzerinden KDV'ne mahsup imkanı tanımamışlardır. Ne varki, son yıllarda bu ülkelerin çoğu mükellef kaydı yapılan işletmeler için uygulanan ve sermaye malları üzerinden ödenen KDV'ne mahsup imkanı tanıyan tam ve malın alındığı dönemde indirimi sağlayan sistemleri uygulamaya koymuşlardır.

Bu ülkeler farketmiştir ki, sermaye malları (ki bunlarda aslında emek tarafından üretilmektedir) için vergi indirimi tanımamak KDV'nin tarafsızlığını bozmaktadır. Birincisi, sabit varlıklar üzerindeki KDV, fiyata dahil olmakta ve tüketici fiyatları üzerinde eşit olmayan etkilere yol açmaktadır (üretim sürecinin sermaye yoğunluğuna bağlı olarak). İkincisi, sabit varlıklar üzerinden indirilemeyen KDV, tüketicilere doğru tam olarak ileriye yansımadıkça yatırımlara zararı dokunacak bu da teknolojik gelişmeyi olumsuz etkileyecektir (Bununla beraber eğer rakip ithal malları, sermaye malları üzerinden ödenen vergi unsuru olmadan satılabiliyorsa, ileri yansıma da pek olası değildir). Üçüncüsü, indirim konusu yapılmayan KDV, ihracat yönünden de olumsuz etki yapacaktır. Zira ihracatçılar dünya fiyatları ile karşı karşıya olduklarından vergiye katlanmak zorunda kalacaklardır. Son olmakla beraber önemli olan bir husus da sermaye mallarının tanımlanması gereğidir.

Ek tablolarda da görüldüğü gibi, yedi ülke hala KDV'lerinde sermaye mallarını vergilemektedir. Şurası da hatırlanmalıdır ki, eğer vergi indirimi malın alındığı dönemde hemen tanınamıyorsa, sermaye malları aslında dolaylı biçimde vergilenmektedir. Bu özellikle dönemsel indirim fazlalarının, iade konusu yapılmadığı gelecek dönemlerdeki satışların KDV'den düşüldüğü hallerde meydana gelmektedir. Öte yandan enflasyon halinde gelecek dönemlere nakil olan vergi indirimlerinin değeri hızla düşmekte ve etkisi sabit varlıklar üzerinden ödenen bir verginin etkisine eşdeğer olmaktadır. Üstelik etkinsizliğe yol açmanın yanısıra, işletmelerin malı tedarik edenlere sermaye malı (ya da diğer mallar) üzerinden KDV ödemeleri zorunluluğu sebebiyle adil de değildir.

5- Zor Vergilenen Kesimler

KDV ne kadar geniş kapsam ve konulu olursa olsun, vergi yönetimi açısından bazı kesimleri, vergi kapsamına almak güç olduğu açıktır. Dolayısıyle

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

konutlarda ikamet hizmetlerini, mali hizmetleri ve tarımsal faaliyetleri vergilemek uygulanabilir görünmemektedir. Ne varki, çeşitli ülkelerin uygulamaları görülmüştür ki, bu potansiyel olarak vergiye tabi hizmetleri vergi konusu dışına çıkarmak ya da daha da iyisi, bunları dolaylı olarak vergilemek diğer yaklaşımlara göre daha tercihe şayandır.

5- 1. Gayrimenkul Malların Vergilenmesinin Yeniden İncelenmesi

Teorik olarak konut hizmetleri KDV konusu içine dahil edilmelidir. Vergileme amaçları açısından bu hizmetlerin gıda, giyim ya da vergiye tabi diğer hizmetlerden farkları yoktur. Ancak, sorun -vergi yöntemi açısından da, politik olarak da- sahibinin ikamet ettiği taşınmazların emsal kira bedeli üzerinden KDV almakta yatmaktadır. Buna mukabil, eğer emsal kira bedelleri vergilenemiyorsa, eşitlere eşit muamele ilkesi gereği, kiraların tümüyle, vergi konusundan çıkarılması gerekmektedir. Bu yüzden ikinci en iyi yaklaşım olarak KDV uygulayan bütün ülkeler kira bedellerini vergi dışı bırakmakta hemen hemen tamamı da kirayla ilgili yükümlülükleri de vergi dışı tutmaktadır. Bunun yerine bu ülkeler, yeni konut inşaatını vergilemektedir. Bir konutun alış bedeli, gelecekteki hizmetlerinin bugünkü kapitalize değerini temsil ettiği varsayılırsa, alış bedeli üzerinden alınacak bir verginin konut hizmetlerinin alımı üzerinden alınması gereken bir verginin kapitalize değeriymiş gibi mütalaa edilebilir (16).

Bu felsefeyi fiiliyata geçirebilmek için iki yaklaşım kullanılmıştır. İstisna yöntemi ve vergileme yöntemi. AB'nin Altıncı Direktifte öngördüğü istisna yönteminde, taşınmaz malların satılması ya da kiralanması ilke olarak vergi dışıdır. Ancak yeni inşa edilen binalarla, mevcut binalardaki tadilat ve bakım hizmetleri vergiye tabidir. Kanada, Macaristan ve Yeni Zelanda'da uygulanan vergileme yönteminde, söz gelimi taşınmaz malların satış ya da kiralanması ilke olarak vergiye tabidir. Ancak, konut kiraları (ve kira değerleri) daha önce ikamet konusu olan konutların satışında olduğu gibi vergi dışıdır. Bu bütün binaların inşaat, tadilat ve bakımının tıpkı ticari binaların satış ve kiralaması gibi vergiye tabi olduğu anlamına gelir. İstisna yöntemi, vergiye tabi özel konutdışı kullanımların (otel, yurt, kamp, otopark) gibi bir tanımının yapılmasını gerektirmektedir. Aynı zamanda verginin potansiyel ayrımcılığı ve birikimini önlemek için taşınmaz malların ticari kullanımı ve satışı üzerinden ihtiyarî olarak mükellefiyet tesisi ve vergi ödenmesi fırsatının verilmesini icabettirmektedir. Vergileme yöntemi de konut maksadıyla kullanım tanımını gerektirmekte ancak KDV'de ihtiyarî olarak mükellefiyet tesisi ve ödemeye imkân vermemektedir.

Aslına bakılırsa, ticari maksatlı taşınmaz malların tüm kiralama ve satış işlemlerini vergi konusu yapan vergileme yönteminin, istisna yaklaşımına tercih edilmesi gerektiği açıktır. Vergileme yönteminde ticari maksatlı taşınmaz malların değer artışları (ve dolayısıyle mülkün sunduğu hizmetlerin değerindeki artışlar) daima vergi konusu içine dahildir. Dolayısıyle etkinlik kayıpları da azdır (kullanım değişikliği kuralları daha kolay uygulanır). Bu durum bazı ülkeleri uyguladıkları taşınmaz malları KDV'den istisna yöntemini gözden geçirmeye yöneltmiştir. Buna mukabil vergileme yöntemi de daha önce vergiden istisna edilen ticari maksatlı mülklerin, vergilenmesi ile ilgili bazı güç geçiş sorunlarını beraberinde getirebilir.

Öte yandan, ülkeler KDV'nin tutarlı ve tarafsız uygulamasının bütün bina faaliyetlerini, kiralama türleri ve satışlarını standart oranla vergilemek gerektiğinin giderek daha çok farkına varmaktadır. Çek ve Slovak Cumhuriyetlerindeki KDV bu kuralı gözeten mahiyette örneklerdir. Bu ülkelerde inşaat malzemeleri standart oranla vergilenmekte ancak yeni yapılan binalarla, bakım ve onarım hizmetlerine daha düşük oran uygulanmaktadır. Bu ise mevcut yapıların herhangi bir bakım onarım işinde malzemeler üzerinden alınan KDV'nin toplam fiyat içindeki işçilik unsuru üzerinden ödenen KDV'den ayrı hesaplanmasını icabettirmektedir. İnşaat şirketlerinin bu durumda standart oranla vergilenen inşaat malzemeleri girdisinin değerini olduğundan daha düşük, buna mukabil düşük oranlı taşınmaz mala yönelik onarım hizmetleri girdisini olduğundan düşük değerleyecekleri açıktır. Yeni yapılan binalarda da aynı görüş geçerlidir (17).

5- 2. Mali Hizmetlerin Vergilendirilme Şeklinin Yeniden Değerlendirilmesi

Mali hizmetlerin (bankacılık ve sigortacılık), vergi mahsubu yöntemine göre hesaplanan KDV matrahına dahil edilemeyeceği akla yakın gelmektedir. Zira aracılık ücreti gibi vergilenmemesi gereken bedeller saf faiz haddi, prim ya da getiri oranı gibi vergilenmesi gereken bedellerden ayrılamamaktadır (18). Mali hizmetlerin istisna edilmesi, mali kurumların alışları üzerinden KDV ödedikleri halde, mali hizmetleri satışları üzerinden KDV hesaplayamamaları anlamına gelir. Sonuçta bu hizmetlerin tüketicileri kanuni oranlardan daha düşük fiili vergi oranlarına muhatap olacaklar, böylece tercihleri mali hizmetler lehine sapacaktır. Muhtemelen daha da kötüsü, mali kurumların katlandıkları KDV girdisi üretici tercihlerini bozmayacak biçimde mali hizmetlerin ticari kullanıcılarına yansıtılamayacaktır.

Bu yüzden mali hizmetlerin KDV'den istisna edilmesinin kaçınılmaz olduğu düşünülmüştür. Uygulamada, çoğu ülke bu istisnanın sınırlarını çizmede güçlükle karşılaşmaktadır. Çoğunlukla mali hizmetlerin arzı diğer koşullar eşit kalmak kaydıyla, çeşitli tamamlayıcı ya da bir bütünün unsuru olan ve ayrı arzedilmeleri halinde vergiye tabi olan hukuk, muhasebe ve vergi danışmanlığı hizmetlerinin mali hizmetlerle birlikte sunulmasını beraberinde getirmektedir. Bu vergiye tabi unsurları saf mali işlemlerden ayırmak güçtür. Tamamlayıcı hizmetlerde istisna edilecek olursa, bu sefer mali kurumlar bu hizmetleri konusunda uzmanlaşmış işletmelerden satın alacak yerde bunları kendi içinde üreterek sağlamaya yöneltilecekir. Bu konudaki bir başka ihtilaf vergiye tabi mal sunumu (sıfır oranlı ihracat ve ihracatla bağlantılı arz) ile vergiden müstesna sunum arasında girdi verginin bilinen keyfi bölüşümüdür (19).

Bu konuda ileri sürülmüş olan ya da düşünülen alternatifler arasında mali hizmetlerin sıfır vergilemesi, ihtiyarî yaklaşım, toplama yöntemi, çıkartma yöntemi ve en son olarak da nakit akışı yöntemi yer almaktadır (20). Sıfır oranlı vergileme, vergi mükerrerliği sorununu çözerken, mali hizmetlerin tüketicilerce kullanımını başka ürünlere göre özendirmektedir. İhtiyarî yaklaşım ise (Fransa ve Alanya da kullanılan) belki de en gözde alternatiftir. Söz gelimi, Almanya bankaların, işletmelere sunulan hizmetlerde işlem başına esasına göre KDV'yi seçmelerine izin vermektedir. Alman yaklaşımının sakıncası ise, tüketici kredisi ve çek hesapları ile

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ilişkili hizmetlerin halâ tam olarak vergilenememesidir. Toplama yönteminde ise katma değer, emek geliri ile normal üstü kârların toplamından oluşmaktadır. İsrail, bankaları bu şekilde vergilemektedir. Bununla beraber, toplama yöntemi KDV'nin işleme işlem esasına göre tüketici olan işletmelere yansıtılamadığından vergi mükerrerliği sorununu çözmemektedir. Çıkartma yönteminde (bir zamanlar Kanada Maliye Bakanlığı'nca önerilmiştir) katma değer ikraz gelirleri ile borçlanma maliyetleri arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır. Bu yöntemde aynı aksaklıklarla malüldür.

Nakit akışı yaklaşımında mali işlemlerden doğan nakit girişleri (mevduat, faiz gelirleri) vergiye tabi satış olarak işlem görmekte, buna mukabil nakit çıkışları ise (verilen ödünçler, faiz ödemeleri) vergiye tabi girdiler olarak kabul edilmektedir (21). Bu girdiler üzerinden ödenen KDV, mali olmayan mal ve hizmetler üzerinden ödenen KDV ile birlikte çıktılar üzerinden hesaplanan KDV'den mahsup edilebilecektir. Çıktılar üzerinden hesaplanan KDV'de sanayi ve ticaretle (ya da bu amaçla bankacılıkta) uğraşan mükellef kişiler için indirilecek KDV'yi oluşturacaktır. Sonuç olarak tüketiciler tam vergilenirken istisna yaklaşımında mündemiç vergi mükerrerliği önlenecektir. Bununla birlikte, saf nakit akışı yöntemi, vergi oran değişmelerine uyum sağlayacak biçimde donatılmamıştır. Vergiye tabi kişiler, aldıkları borçlar üzerinden ödeyecekleri KDV'yi finanse etmek için borç almaları gerekeceğinden, borçlanma gereksinimleri artacaktır. Bunun da ötesinde, mali olmayan işletmeler satın aldıkları mali hizmetler için girdi vergisi indirimi almak için çeşitli hesaplamalar yapmak zorunda olacaklarından özellikle küçük ve orta boy işletmelerin uyum maliyetleri artacaktır. Bu sorunları çözmek için, mali kurumlarca (mali olmayan işletmelerce değil) yönetilen bir vergi hesaplama hesabı (VHH) tutulması gerekecektir. VHH, mali olmayan işletmelere mali kurumlardan yapılan ödemelerden alınan KDV'nin, alınan borç geri ödeninceye kadar sonraki dönemlere devredilmesine imkân tanıyacaktır. Böylece, borçlanma gereksiniminin artmasına gerek olmayacaktır. Mali kurumlara giren nakitler üzerindeki vergide benzer biçimde mevduatlar çekilinceye kadar ertelenecektir. Zamanla ilgili farklar dolayısıyle oluşan KDV yükümlülüklerini hesaba katmak için, VHH'ndaki net bakiye kısa dönemde devlet borçlanması faiz haddi ile (katışıksız faiz haddinin bir göstergesi olarak) bir endeksleme ayarlamasına tabi tutulacaktır. Gayrisafi bakiye, her vergi dönemi sonunda borçlanılan ana para miktarı ile vergi oranının çarpılması ile bulunacak miktara eşit bir emsal tutar düşülerek dönemsel olarak ödenebilecek ya da iade edilecektir (eğer negatifse). KDV'nin mali işlemlere uygulanması da dahil, vergi oranı değişmelerine karşı, VHH bakiyelerini KDV oranı artırıldığında (azaltıldığında), önlem alınabilir. Nakit akışı yönteminin kavramsal ve yönetsel olarak daha ileri düzeyde tetkiki gerekmektedir. İster tek, ister bileşik (farklı ödünç ve mevduat vadelerini yansıtan) olsun, uygun endeksleme haddinin seçimi ve endeksleme ayarlamalarının sıklığı daha derin incelemeleri icabettirmektedir. İncelenmesi gereken yönetsel sorunlar ise, nakit akışı yönteminin uygulanmaya başlandığı ve KDV oranlarının değiştiği zamanlarda mali varlık ve borçların değerlemesi, VHH hesaplarının tutulmasına izin verilen mali kurumların uygun biçimde tanımlanmasıdır. AB, halen nakit akışı yöntemini sınamak için çeşitli pilot projeler yürütmektedir.

Her ne kadar henüz kesin bir yargıya varılmasa da, bu aşamada bu yöntem hiç bir alternatif mali hizmetin KDV matrahına dahil edilmesi konusunda güçlü bir araç olarak görünmemektedir. Çünki, bu alternatifler ya girdiler üzerinden ödenen vergilerin vergiye tabi kullanıcılara akarılmasına izin vermemekte, tüketici kullanımını vergiden istisna etmekte ya da oldukça karmaşıkır. Alan Tait'in (1988 s.100) özlü biçimde ortaya koyduğu gibi ".. bankacılığın karmaşık ilişkilerine nüfuz etmeye çalşmak, yapışkan parçasına bulaşan eli kurtarmaya benzer .." Bu yüzden çoğu iktisatçı ve hukukçu belki de onun kanaatini paylaşarak tatminkar olmasa da, mali hizmetlerin KDV'den istisna edilmesi ve bunun yol açtığı vergi mükerrerliğinin önlenmesi şimdilik uygun bir çözüm gibi gelmektedir. Bu çözüm özellikle gelişmekte olan ülkeler için uygulanabilir niteliktedir. Bu ülkelerde mali kesimin temkinli ve düzenleyici biçimde denetiminin doğuracağı sorunlar, bu hassas ve nazik kesime daha fazla ağırlık yüklenmemesi gerektiğini öngörmektedir.

5- 3. Çiftçilerin Vergilenmesindeki Güçlükler

Tarım KDV'ndeki başka sıkıntılı konulardan biridir. Çoğu ülkede tarım, GSYİH'nın ve istihdamın önemli bir bölümünü oluşturmaktadır (22). Önemli ölçüde bir değer, çiftlik dışında eklendiğinden, tarımsal ürünlere yönelik tüketici harcamaları, gıdanın çiftlikteki değerinin bir kaç katı olabilmektedir. Bunun da ötesinde, tarım kesimi büyük bir ihracatçıdır. Buna göre, tarım kesiminin uygun bir vergi rejimine tabi tutulmasının önem taşıdığı açıktır. Bununla beraber, gerek siyasal, gerek yönetsel açıdan bu kesimi uygun biçimde vergilemek genelde pek kolay değildir.

Çoğu gelişmekte olan ülke tarım erbabını KDV ağı dışında, tarımsal ürünleri istisna ederek tutmayı yeğlemişlerdir (bkz.Ek). İstisnai olarak da, tarım erbabının alışlarını KDV'nden kurtarmak için şu ürünlere sıfır oran uygulamışlardır. Tohum, yem, gübre, tarım ilaçları ve bazen de makine ve teçhizat. Tarım girdilerinde sıfır vergileme, yem, tohum, gübre ve tarım ilaçları (bu ilaçların tarım kesimi dışında kullanılmasna az rastlanır) için uygulanabilir. Ancak tarım makine ve teçhizatında sıfır vergilemeyi uygulamak güçtür. Bir traktör gerçekten de kullanılabilir fakat aynı zamanda bir fabrikada da kişisel maksatlara da hizmet edebilir. Kaldı ki, tarımsal ürünlerin vergiden istisna edilmesi genelde pozitif KDV oranları ile vergilenen tarımsal ürün ithalatı aleyhine ayırımcılığa yol açar. Bu konu özellikle serbest ticaret bölgeleri ve ortak pazarlarda önem taşımaktadır.

Tarım erbabını KDV kapsamı dışında tutmanın daha iyi bir alternatifi bazı Avrupa ülkelerinde olduğu gibi, tarımsal ürünleri satın alanlara, tarım erbabının girdileri üzerinden yüklendikleri vergiye yaklaşık olarak eşit bir farazi vergi indirimi tanımaktır. Alıcının bu avantajı tarımsal üreticiye aktaracağı beklenir. Buna alternatif ancak eş değerli olarak tarım erbabının satışları üzerinden çıktılarının bir yüzdesi olarak ifade edilen girdilerinden ödenen ortalama KDV'ye yaklaşık eşit olarak tesbit edilen farazi bir oranda hesaplayacakları KDV'ni fatura etmelerine izin vermektir. Her iki halde de tarımsal üreticiler KDV'ye tabi olmamaktadır. Bununla beraber, bu düz sabit oranlı önerilerde ancak kabaca bir eşitlere eşit muamele mümkündür. Çok az sayıda vergiye tabi girdi kullanan üreticilere ödediklerinin üstünde avantaj sağlanırken vergiye tabi malları yoğun biçimde kullanan üreticiler,

küçük bir telafi ile karşı karşıya kalmaktadır (her nekadar KDV'ye ihtiyari mükellefiyet tesisi ve ödeme bunlar için bir avantaj teşkil etse de). Son olarak, eğer genelde eğer bu düz oran girdiler üzerinden hesaplanan ortalama orandan daha yüksek tesbit edilmişse tarımsal ürünler KDV sistemi ile subvansiyone edilmiş olabilir.

Kimi sanayileşmiş ülkelerde uygulandığı gibi, tarım kesiminin vergilenmesinde en iyi yaklaşım, tarım erbabını da diğer KDV mükellefi işletmeler gibi işleme tabi tutmaktır. Eğer tarımsal ürünler başlıca ihraç kalemi ise, vergiye tabi girdiler, tarımsal maliyetlerin önemli bir bölümünü oluşturuyorsa ve girdi / çıktı rasyoları oldukça değişkense, bu yaklaşım benimsenmektedir. Bu yaklaşımda, küçük çiftçiler tıpkı diğer küçük işletmeler gibi küçük çiftçi muaflığı talep edeceklerdir. Eğer az sayıda küçük çiftlik varsa küçük çiftçiler az sayıda vergiye tabi girdi kullanıyorsa ya da mahsullerini doğrudan tüketiciye satıyorsa az miktarda vergi yığılması olacaktır. Ne varki çoğu gelişmekte olan ülkede bu yaklaşım uygulanabilir değildir.

6- Vergi Tarifesine İlişkin Sorunlar

Gelir düzeyi yüksek ülkelerde, giderek artan biçimde anlaşılmaktadır ki, KDV oranlarındaki farklılaştırmanın vergi adaleti ve yönetimi açısından fazlaca bir anlamı yoktur. Buna mukabil vergi yönetim kapasitesi açısından büyük sıkıntıları olan düşük gelirli ülkelerde ise KDV'nde özellikle standart altı oran (istisnalar dahil) uygulaması şeklindeki oran farklılaştırılması savunulabilir olmaya devam etmektedir.

6- 1.Yüksek Gelirli Ülkeler : Yeknesak KDV Oranı Olsun İstenir

Son yıllarda lüks tüketim kalemlerine standart üstü KDV oranları uygulayan AB üye ülkeleri bu oranları artık kaldırmıştır. Bu oranların uygulandığı kalemlerin alkollü içkiler, sigara ve motorlu taşıtları kapsadığı ölçüde, bu kalemlerle ilgili özel tüketim vergileri ya da hizmet kullanım bedellerindeki artışlar öngörülmüştür. Bu kalemler dışında KDV konusu içinde yükseltilmiş oranlara tabi olan konular -en fazla tüketim harcamalarının küçük bir yüzdesini teşkil edecek biçimde- çok küçülmüştür. Ayrıca yükte hafif pahada ağır mücevher, güzellik müstahzarları ve kamera gibi yurt dışından getirilerek kolayca kaçakçılığı yapılabilen mallarda yüksek oran uygulaması oldukça güçtür. Politika yapımcıları şunu anlamıştır ki, yüksek gelir gruplarını, gelir vergisindeki ayarlamalar aracılığı vergilemek, yüksek değerli malları KDV ile vergilemeye oranla çok daha maliyet - etkindir.

Gene yüksek gelirli ülkelerde giderek artan ölçüde şu genel görüş birliğine varılmıştır ki -uygulama daha çok kağıt üzerinde olmasına rağmen- standart altı oranlar fakir kesiminin üzerindeki vergi yükünü hafifletmenin etkin bir yolu değildir. Yüksek ve düşük gelirli grupların tüketim kalıpları giderek birbirine yaklaştığından, ihtiyaç maddeleri sıfır oranlı vergilendiği (İngiltere'de olduğu gibi), indirimli oranla vergilendiği (Hollanda'daki gibi) ya da standart oranla vergilendiği (Danimarka ve İsveç'deki gibi) zaman, oran farklılaştırmasının KDV'nin etkisini değiştirme gücü beklenenden azdır (23). Bir başka örnek olarak İrlanda verilebilir.

Bu ülke de hernekadar fakirler gelirlerinin nisbeten daha büyük bir bölümünü gıda için harcamaktaysa da, zenginler bu konuda fakirlerin harcadığı mutlak tutarın iki katını harcamaktadır. Bunun sebebi, daha pahalı gıda çeşitleri satın almakta, daha sık yemekte ve gıda maddelerini daha kolay israf edip atmaktadır (24). Buna ilâveten, İrlanda'da uygulanan ve gıda maddelerini sıfır oranlı vergi kategorisine sokan ve yoksulların yükünü hafifletmenin basit bir yolu olarak kabul edilen rejiminde yüksek gelir gruplarına düşük gelir gruplarının iki katı yarar sağladığı görülmüştür. Aynı bakış açısından belki de daha anlamlı bir örnek olarak İsveç'de yapılan bir çalışmada bakkaliye ürünlerinden standart KDV'nin kaldırılmasının yüksek gelirli bekâr kişilere yarar sağlayacağı tesbit edilmiştir (25). Buna karşılık gelir vergisi ile geliri destekleyici sistemlerin, fakirlere mali yardım konusunda çok daha etkin olduğu açıktır. Kaldı ki, farklılaştırılmış KDV oran yapısı özellikle küçük işletmelerle ilgili yönetsel ve uyum maliyetlerini büyük ölçüde artırmaktadır (26).

Bu bulgulara rağmen Ek'te görüldüğü gibi özellikle Avrupa'daki çoğu yüksek gelirli ülkeler ikili oran yapısını benimsemişler ve bu yapıda gıda, ilaç, kitap, gazete ve kamu ulaşımına standart oranın altında indirimli oran uygulamaktadırlar (27). Hollanda ve İspanya gibi bazı ülkeler, bu ikili oran yapısını deniz mahsülleri, pasta ve şekerleme, alkolsüz içecekler ve kedi köpek mamaları gibi (daha önce standart ya da standart üstü orana tabi) malları indirimli oranlı kategoriye sokarak daha da geliştirmişlerdir. Aynı uygulama yerinde tüketim halinde de uygulanmaktadır. Sonuç olarak yönetsel maliyetlerle, uyum maliyetleri azaltılmıştır. Öte yandan Macaristan ve Portekiz, gıda maddelerine indirimli oran uygulamasının, sıfır oranlı rejime üstünlüğü farkeden ülke örnekleridir. Bütün bunların yanısıra, sıfır oranlı uygulama vergi idaresine pahalı bir tahsil ve iade yükü getirmekte, bunun da vergi gelirlerine bir katkısı olmamaktadır. Ancak Ek'te de görüldüğü gibi, 10 ülke halâ İngiltere örneğinde olduğu gibi bu sistemi uygulamakta ve kömür diyarı Newcastle'a kömür taşımaktadır.

6- 2. Düşük Gelirli Ülkeler : İkili KDV Oranı Öngörülür

Yüksek gelirli ülkelerde tek bir KDV oranı uygulanması lehindeki görüşler geliri vergilendirmede ve gelir destekleme programlarını uygulamada ciddi yönetsel sınırlamalarla karşı karşıya kalan düşük gelirli ülkelere uygulanamaz. Üstelik düşük gelirli ülkeler çoğunlukla sınıflara göre farklılaşmış tüketim kalıpları ile tüketim vergilerinin regresif etkisini daha kolay ve etkin biçimde hafifletecek dualistik bir yapıya sahiptirler. Bu ülkelerde yoksul aileler satın aldıkları malları ya vergiden muaf olması gereken ya da kaçak iş yapan küçük işletmelerden aldıkları buna mukabil zengin üilelerin ise daha çok daha etkin biçimde vergilenen fabrika malı ya da ithal malları kullandıkları söylenebilir. Bu yüzden de bu ülkelerde işlem görmemiş (sınırlı) sayıda gıda maddesi orijinal ya da doğal satılması halinde KDV'den müstesna tutulmalıdır, (ne satışlar üzerinden KDV, ne girdiler üzerinden indirim) aslında Ek tabloda da görüldüğü gibi 50 kadar düşük gelirli ülkenin de yaptığı budur.

Yüksek gelirli ülkeler gibi düşük gelirli ülkelerde oldukça farklı sebeplerle de olsa KDV sistemleri içinde standart üstü yüksek oranlara yer olmadığının idrakine varmaktadır. Yüksek gelirli ülkelerin ellerinde vergi sonrası gelir dağılımının

etkilerini değiştirecek bir gelir vergisi varken, düşük gelirli ülkeler için genel vergi yükü dağılımında belli ölçüde müterakkiyet sağlamak için özel tüketim vergileri en elverişli araçtır. Özel tüketim vergilerinin yapısı itibariyle selektif olup, tarh usulü belli üretim süreçlerinin özellikleri ile uyumlandırılabilir ve kolayca zenginlerden alınan vergiler olarak kabul edilebilir. Ek tabloda da görüldüğü gibi 34 ülke, konuları içinde lüks mamüllerin de olduğu bir ara özel tüketim vergiler sistemi ile KDV'lerini desteklemektedir (28).

7- İdarelerarası Koordinasyon Sorunları

KDV'nin neden tüketimi vergilemenin en iyi şekli olduğuna ilişkin temel sebeplerden biri de; ihracatın vergiden istisna edildiği, ithalatın ise yurtiçi vergiye eşdeğer bir vergiyle vergilenmesine imkân veren, varış ilkesini uygulama avantajıdır. Genelde bu tür sınır vergi ayarlamaları gümrük idarelerince yapılan sınır kontrolları vasıtasıyla uygun biçimde gerçekleştirilebilir. 1992'de AB'nde sınır kontrollarının kaldırılması sonucu, varış ilkesi ile birlikte sınır kontrolları sistemine alternatifler de ciddi biçimde tartışılır hale gelmiştir.

7- 1. Varış İlkesi mi? Yoksa Menşe İlkesi mi?

Mesleki yazında menşe ilkesinin (ihracattan vergi alınırken, ithalatta verginin olmayışı), varış ilkesi ile ikamesinin, onun yerine geçmesinin, sınır vergi ayarlamaları ve dolayısiyle sınır kontrollarının çare olmayacağı, bununla beraber gerçek ticaret hacmini etkilemeyeceği çoktandır tartışılmaktadır. Herşeyden önce, modern ihracat, ithalatla yer değiştiğinden, ihracattan alınacak bir vergi, ithalattan alınan vergiye eşdeğer olup, telafi edici nitelikteki kambiyo kuru ve ücret ayarlamalarının orijinal dengeyi kolayca yeniden tesis edecektir. Genelde geçerli olduğu söylenen bu eşdeğerlilik teoremine (diğerlerinin arasında kapsamlı yeknesak oranlı KDV ve tam fiyat esnekliği varsayımları dahil) ulaşılabileceği varsayılabilir (29).

Ne varki, menşe ilkesinin uygulanabilirliği konusunda ciddi sorular sorulmaktadır. Eğer ihracat vergiye tabi olursa, ihraç fiyatlarının, bütün yurtiçi katma değeri içerdiğini temin ettiği doğrulanmalıdır (bütün AB üyesi ülkelerde eşit KDV uygulaması dahi bu ihtiyacı ortadan kaldırmayacaktır). Bir başka deyimle, fiyatlama ilkelerinin (ki kurumlar vergisindeki ayrı muhasebe ilkeleri uygulamasından ihtilaflı niteliği iyi bilinmektedir) benimsenmesi gerekecektir. Üstelik malın yurtiçi üretim ve dağıtım aşamalarında vergilenmemesini teminen ithalata emsal vergi indirimlerinin tanınması gerekecektir (tahmini ithalat değerlerine, yurtiçi mallara uygulanan KDV oranına eşit miktarda). Bu yüzden literatürdeki varsayımların aksine, menşe ilkesine göre ihracat ve ithalatın tabi olacağı uygun vergi rejimi pekala sınır kontrollarının ya korunmasını ya da yeniden tesisini gerektirebilecektir (30).

Kaldı ki, Brezilya eyaletleri örneğinde olduğu gibi, menşe ilkesi temelli KDV'lerinin uygulanmasına ilişkin fiili uygulamada pek cesaret verici değildir (31). Brezilya'da menşe ilkesi uygulamasına ilişkin sapmalar ve yönetsel sorunlar (toplu vergi kaçakçılığına yol açılarak) eyaletlerarası ticarete daha düşük oranlar

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

uygulanarak, eyaletlerarasında bazı sınır kontrolları getirilerek hafifletilmelidir. Bununla beraber temel vergi tarafsızlığı ve vergileme yetkisi sorunları da çözüm beklemektedir. Bu konuda bir ilerleme kaydetmek için Brezilya Federal Devleti yakın zamanda eyaletlerde eşit olarak uygulanan yeknesak bir satış vergisi ile tamamlanacak bir yeknesak federal KDV önermiştir (mevcut genişletilmiş vergi indirim türü özel tüketim vergilerinin yerine).

7- 2. Sınır Kontrolları Olmaksızın Sınır Vergi Ayarlamaları

Hernekadar varış ilkesi, bölgelerarası ticarette mal ve hizmetleri vergilemede en çok tercih edilen yöntem olsa da, sınır vergi ayarlamalarının, sınır kontrolları olmaksızın nasıl uygulanması gerektiği sorunu çözülememiştir. Bu sorunun cevabı sadece AB için değil, sınır kontrolarından zarar görmeden birbirleriyle ticret yapmak isteyen yen ibağımsız devletler -daha önceleri Sovyetler Birliği'nin bir parçası olan- için de önem taşımaktadır.

AB, 1992'de üye devletler arasındaki sınır kontrollarını kaldırdıktan sonra, AB içinde mükellef işletmeler arasındaki sınır ticaretini ertelenmiş ödeme esasına göre vergilemeyi kabul etmiştir. Bu yönteme göre KDV mekanizması, daha önce sınırda alınmış verginin ülkeye girişteki ilk üretim ya da dağıtım aşamasında iadesi öngörülmektedir. Ertelenmiş ödeme sisteminde -işleyiş, çoğu ülkenin yurtdışından temin edilen hizmetlere uyguladığı ters yükleme mekanizmasi ile aynıdır- malı teslim alan kişi, yurtdışından yaptığı alımları için KDV uygulaması aynı zamanda bu KDV için indirim talebini aynı beyanname içinde göstermesi gerekecektir (32). Bu sistemin, sınır ticaretinde posta gönderileri ile yapılan satışlar (varış ülkesindeki KDV'ne tabi) vergiden muaf firmalardan yapılan alışlar (beyanname doldurarak KDV ödenmesi gerekmektedir) ve sınır geçişi ile oto alışlarına (varış ülkesindeki KDV'ne tabi) ilişkin özel kurallarla desteklenmelidir. Son ancak hiç de önemsiz sayılamayacak bir husus da sınır geçişi ile tüketiciler tarafından yapılan alışların menşe ilkesine göre vergilenmesidir.

Bununla beraber, ertelenmiş ödeme sistemi, ihracatın sıfır oranlı vergilenmeye devam edilmesi sebebiyle, hesaplanan ve indirilen farkı olarak uygulanan KDV tahsilat sürecini bozmaktadır. Bu konudaki temel korku, malların vergilenmeyen yeraltı ekonomisine kaymasıdır. Bu yüzden Avrupa Komisyonu, "geçiş rejimi" ni kayıtlı mükelleflerce yapılan ihracatın, üretimin yapıldığı ülkede vergiye tabi tutulduğu ancak varış ülkesindeki mükellef ithalatçıya eşdeğer tutarda bir vergi indirimi tanındığı kesin rejimle ikame etmek istemektedir (33). Varış ülkesinin mükellef kayıtlı tacirler arasındaki ticaret konusundaki işleyişi, eğer ihracatı yapan ülke ihracatından aldığı KDV'yi ithalatı yapan ülkeye transfer etmesi halinde bozulmayacaktır. Bu sistemin sakıncası, ithalatçı ülkenin ithalatçılar tarafından talep edilen vergi indiriminin doğruluğu denetleme konusundaki isteksizlikleri ile ihracatçı ülkelerin ihracatçılar tarafından ithalatçı ülkelere havale edilen KDV'nin transferinde yavaş davranabilmeleridir (34). Herhalûkârda, KDV ödemelerini işlem bazında denkleştirmek mümkün olmayacaktır. Bunun yerine net ihracatçı olan üye ülkelerin KDV bakiyelerinin kapatılacağı AB çapında bir tür kliring mekanizmasına ihtiyaç olacaktır. Bunun anlamı ise üye ülkelerin vergi

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ
uygulamalarındaki bağımsızlıklarını bir ölçüde Avrupa Komisyonuna devretmesinin gerekeceğidir.

Bağımsız Devletler Topluluğu'nca KDV konusunda belli bir rejim türü uygulamaktadır (Bkz.Ek Tablolar) (35). Bütün üye devletler karşılıklı olarak anlaşarak yüzde 20 KDV almaktadır. Bunun yanısıra, çoğu üye devlet, ihracatçı ülkelerce alınan ve ithal malları üzerinde mevcut KDV için bir indirim yapılmasına izin vermektedir. Bununla beraber net ithalatçı ülkelerin bakiyelerinin kapatılması konusunda bir kliring mekanizması bulunmamaktadır. Sonuçta, sistem istikrarsız görünmektedir. Birincisi, ithalatları ihracatlarını aşan ülkeler kendilerini ödeme sıkıntısında hissedebilirler ve diğer üye ülkelerden yaptıkları ithalat üzerindeki KDV için indirimi reddedebilme eğilimine girebilirler. İkincisi, net ihracatçı ülkeler KDV hasılatlarını, piyasaya hakim olan ihraç ürünlerinin fiyatlarını aşırı değerleyerek artırabilirler. Üçüncüsü, başka devletlerden ithal ettikleri malları üçüncü ülkelere ihraç eden ülkeler, bu devletlerce tahsil edilen KDV'ni iade etmek zorunda iken, üçüncü ülkelerden ithalat yapan devletler, başka ülkelere gönderilen bu ithalat üzerinden KDV tahsil edebilirler. Her iki durumunda makul karşılanması güçtür. Ukrayna kendi kararlarını kendi almış ve diğer bağımsız devletler topluluğu üyeleri ile sınırlarına sınır kontrolları yerleştirmiştir.

Bu inceleme göstermektedir ki, ortak pazarlardaki tercihler oldukça açık görünmektedir. Kliring mekanizması, sınır geçişlerinde KDV uyumunu sağlayacak ve KDV bakiyelerini kapatacak bir üst otoriteyi gerektirmektedir. Ertelenmiş ödeme sistemi, KDV mükellefi tacirlerce, vergiye yüksek derecede uyumu ve etken bir iç denetimi icabettirmektedir (36). Aynı zamanda, Avrupa Komisyonu AB ticaretine giren mal ve hizmetler işlemin yapıldığı yerde değil işletmenin yerleştiği yerde vergilenmesini öngören değişik bir kliring rejimini tartışmaktadır. Bu rejim çerçevesinde tahsil edilen KDV gelirleri, toplam tüketim istatistikleri esasına dayalı olarak üye ülkeler arasında dağıtılacaktır. Bununla beraber, bu önerinin yararları bir yana, üye ülkelerin vergileme yetkilerine bu tür bir müdahaleye izin verecekleri kuşkuludur (37).

8- Sonuçlandırıcı Düşünceler

KDV potansiyeli ve sınırlamaları giderek farkedilerek olgunluk aşamasına erişmiş bir vergi haline gelmiştir. Temelde KDV, gelir toplamaya koşulan bir at gibidir. İyi bir biçimde tasarlanır ve uygulanırsa, diğer geniş tabanlı tüketim vergilerine göre daha düşük bir yönetsel ve ekonomik maliyetle daha fazla hasılat temin edebilir. Tabii, KDV'nin fazlaca büyük ve etkin olmayan bir kamu kesiminin korunmasına katkı için aşırı derece kullanılan bir kaynak olma tehlikesi de mevcuttur. Bunun yanında eğer vergi kötü yönetilirse, uzmanlaşmaya ve iktisadi büyümeye zarar veren oldukça fazla etkinlik kaybına yol açan bir çok aşamalı bir vergi şeklinde yozlaşabilir.

Bu makalede, mevcut KDV sistemleri, iyi bir KDV'nin gerekleriyle karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Bütün KDV'lerin perakende aşamasına kadar uzanmadığı kamu kesimi birimlerini yeterince kavramadığı gösterilmiştir. Posta hizmetleri, iletişim ve kamu ulaşım hizmetleri gibi bazı kamu hizmetlerinin daha

geniş kapsamlı vergilenebileceği anlaşılmıştır. Hizmetlerin de daha kapsamlı vergilenmesi gerekmektedir. Bunun yanısıra, vergi konusuna, kültürel hizmetlerin ve belki de sağlık ve eğitimin katılması gerektiği konusunda iddialar ileri sürülebilir. KDV uygulayan bütün ülkeler, taşınmaz malları, mali hizmetleri ve tarımsal faaliyetleri vergilendirme güçlüğünü yaşamaktadır. Gayrimenkullerin vergilenmesinde, vergileme yöntemi, istisna yaklaşımına göre tercihe şayandır. Mali hizmetlerin uygun vergi rejimi konusunda görünümde bir çözüm yok olup, çiftçilerin vergilenmesinde bazı geçici yaklaşımlar kullanılmaya devam edilmektedir.

Yüksek gelirli ülkelerde, temel mallara standart altı indirimli oran uygulaması, tüketim kalıplarının zengin - fakir aynılaşması sebebiyle, fakirlere yardım açısından etkin değildir. Bu ülkelerde en iyisi tek ve yeknesak bir orandır. Buna mukabil, vergi yönetimi açısından büyük sıkıntılar yaşayan düşük gelirli ülkelerde, belli proses görmemiş gıda mallarına KDV'nin regresifliğini hafifletmek için standart altı oran uygulamak ya da bu malları vergi dışı bırakmak bir anlam taşımaktadır. Bununla beraber, farklılaştırılmış tarife yapısı KDV'nin yönetim ve uyumunu güçleştirmektedir (38).

Sınır kontrolları olmaksızın ortak pazarlardaki sınır vergi ayarlamaları, ertelenmiş ödeme sistemi adı verilen hesap defterlerine kaydırılabilir. Bu sistem AB'nde iyi işleyecek görünmektedir. Sınır geçişi denetimi, bir bilgi değişim sistemi altında mümkündür. Kanada da olduğu gibi ikili KDV sistemleri KDV'nin sınır geçiş uygulamasında belki de çok daha etken olabilir. Ancak bu da KDV'nin AB'nde üye devletlerin vergileme yetkilerinin ikincilleşmesini öngören bir egemenliği gerektirecektir. Bağımsız Devlet Topluluğu'nda ise ihracat vergilenmekte ve ithalat üzerinden alınan KDV için üye devlet dışı gelen mallara vergi indirimi tanınmaktadır. Bununla beraber karşılıklı olarak üzerinde anlaşaya varılmış bir vergi kliring mekanizması olmaksızın bu sistem istikrarsız görünmektedir.

Özetlersek, KDV'nin dünya çapında uygulamaya girişi bu yüzyılın ikinci yarısında vergi yapısının gelişimindeki en önemli olay olarak nitelenmelidir. Ne varki, çoğu ülke ekseri iktisadi sapmalar ve yönetsel ihtilâtlara ilişkin maliyetleri gözardı ederek iyi bir KDV'nin gereklerinden uzaklaşmışlardır. Bu verginin yapısı ve işleyişine dair ölçütler her zaman olması gereken ciddiyetle ele alınmamıştır. Bu özellikle AB için geçerli bir değerlendirmedir. KDV konusundaki altıncı direktif, vergi tarafsızlığına ve idari uygulanabilirliğe dair genel kabul gören kavramlara dayalı ve olması gereken en iyi uygulama şekillerinden ziyade ortalama uygulamaları temsil eder hükümleri içermektedir. Başka ülkelerde olduğu gibi AB'nde de KDV'nin daha derinliğine incelenmesi ve reformu, arzuya şayan görünmektedir.

EK : Dünya'da Katma Değer Vergileri : Genel Bakış ve Temel Özellikler 1997

Bölge ve Ülke	Yürürlüğe Giriş Yılı	Kapsam		Oranlar (yüzde)			Gelire Katkısı		
		Aşama	Vergi Konusu	Standart	İndirimli	Yüksek	Toplam Vergi Geliri	GSYİH	Özel Tüketim Vergisi Sistemi
Avrupa Birliği									
Avusturya	1973	R	G+S	20	10 / 12*	-	20.6	8.6	Dar Tabanlı
Belçika	1971	R	G+S	21	0* / 6 / 12*	-	15.6*	7.2*	Dar Tabanlı
Danimarka	1967	R	G+S	25	-	-	19.3	10.0	Orta Tabanlı
Finlandiya	1994	R	G+S	22	8 / 17	-	21.1	8.0	Dar Tabanlı
Fransa	1968	R	G+S	20.6	2.1* / 5.5	-	18.5	8.1	Dar Tabanlı
Almanya	1968	R	G+S	15	7	-	17.8	7.3	Dar Tabanlı
Yunanistan	1987	R	G+S	18	4* / 8*	-	22.2	7.6	Dar Tabanlı
İrlanda	1972	R	G+S	21	0 / 2.5* / 12.5	-	20.3*	7.5*	Dar Tabanlı
İtalya	1973	R	G+S	20	4* / 10	-	15.9*	6.6*	Orta Tabanlı
Lüksemburg	1970	R	G+S	15	3 / 6* / 12	-	13.9*	6.1*	Dar Tabanlı
Hollanda	1969	R	G+S	17.5	6	-	15.8	7.0	Dar Tabanlı
Portekiz	1986	R	G+S	17	5 / 12	-	23.3	7.5	Dar Tabanlı
İspanya	1986	R	G+S	16	4 / 7	-	12.8*	4.3*	Dar Tabanlı
İsveç	1969	R	G+S	25	0* / 6* / 12*	-	17.9*	8.7*	Dar Tabanlı
İngiltere	1973	R	G+S	17.5	0 / 8*	-	19.1	6.6	Dar Tabanlı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

EK : Devamı

Bölge ve Ülke	Yürürlüğe Giriş Yılı	Kapsam: Aşama	Kapsam: Vergi Konusu	Oranlar (yüzde): Standart	Oranlar (yüzde): İndirimli	Oranlar (yüzde): Yüksek	Gelire Katkısı: Toplam Vergi Geliri	Gelire Katkısı: GSYİH	Özel Tüketim Vergisi Sistemi
Diğer Avrupa Ülkeleri									
Arnavutluk	1996	R	G + S	20	-	-	..	..	Dar Tabanlı
Bulgaristan	1994	R	G + S	22	X	-	24.5	..	Orta Tabanlı
Hırvatistan	1998	R	G + S	22	-	-	..	..	Dar Tabanlı
Kıbrıs	1992	R	G + S	8	-	-	18.8	4.8	Orta Tabanlı
Çek Cumhuriyeti	1993	R	G + S	22	5	-	18.8	7.7	Dar Tabanlı
Estonya	1992	R	G + S	18	0*	-	27.8	10.1	Dar Tabanlı
Macaristan	1988	R	G + S	25	0* / 12	-	21.9	8.6	Orta Tabanlı
İzlanda	1990	R	G + S	24.5	14	-	31.9	9.4	Orta Tabanlı
Letonya	1992	R	G + S	18	X	-	29.8	9.7	Dar Tabanlı
Litvanya	1994	R	G + S	18	X	-	29.1	8.1	Orta Tabanlı
Malta	1995	R	G + S	15	-	-	2.5*	0.7*	Dar Tabanlı
Norveç	1970	R	G + ST	23	-	-	21.6	8.8	Orta Tabanlı
Polonya	1993	R	G + S	22	X/0/7/17*	-	18.2	7.3	Orta Tabanlı
Romanya	1993	R	G + S	18	X / 0 / 9	-	20.1*	5.7*	Orta Tabanlı
Slovakya	1993	R	G + S	23	6	-	25.2	10.1	Dar Tabanlı
İsviçre	1995	R	G + S	6.5	3*	-	10.2	3.4	Dar Tabanlı
Türkiye	1985	R	G + S	16	1* / 8	25	33.3	5.2	Orta Tabanlı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

EK : Devamı

Bölge ve Ülke	Yürürlüğe Giriş Yılı	Kapsam		Oranlar (yüzde)			Gelire Katkısı		
		Aşama	Vergi Konusu	Standart	İndirimli	Yüksek	Toplam Vergi Geliri	GSYİH	Özel Tüketim Vergisi Sistemi
Güney Amerika									
Arjantin	1975	R	G + ST	21	X / 10.5*	27	16.4	3.3	Dar Tabanlı
Bolivya	1973	R	G + S	14.9	-	-	34.7	4.6	Dar Tabanlı
Brezilya (Eyaletler)	1967	R	G + CG[13]	Various	-[14]	33.3	23.5*	6.1*	Geniş Tabanlı
Şili	1975	R	G + S	18	-	-	44.5	8.4	Orta Tabanlı
Kolombiya	1975	R	G + S	16	X / 15*	20-35*; 60*	40.5*	5.5*	Dar Tabanlı
Ekvator	1970	R	G + ST	10	X	-	23.8*	3.3*	Dar Tabanlı
Paraguay	1993	R	G + S	10	X	-	36.9*	3.4*	Dar Tabanlı
Peru	1976	R	G + S	16	X	-	40.1*	5.6	Dar Tabanlı
Uruguay	1968	R	G + S	23	X / 14	-	22.7	6.3	Dar Tabanlı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

EK : Devamı

Bölge ve Ülke	Yürürlüğe Giriş Yılı	Kapsam: Aşama	Kapsam: Vergi Konusu	Oranlar (yüzde): Standart	Oranlar (yüzde): İndirimli	Oranlar (yüzde): Yüksek	Gelire Katkısı: Toplam Vergi Geliri	Gelire Katkısı: GSYİH	Özel Tüketim Vergisi Sistemi
Orta Amerika, Karayipler ve Kanada									
Barbados	1997	R	G + S	15	0* / 7.5*	-	..	..	Dar Tabanlı
Belize	1996	R	G + ST	15	0	-	6.1	1.3	Dar Tabanlı
Kanada	1991	R	G + S	7	0	-	7.8*	2.8*	Dar Tabanlı
Kosta Rika	1975	R	G + ST	13	-	-	23.6	5.3	Dar Tabanlı
Dominik	1983	R	G + ST + CG	12	X	-	37.3	5.5	Orta Tabanlı
El Salvador	1992	R	G + S	13	X	-	50.1	5.8	Dar Tabanlı
Grenada	1987	R	G + S	27.5	5	-	41.7	9.8	Dar Tabanlı
Guatemala	1983	R	G + S	10	-	-	35.6	2.8	Dar Tabanlı
Haiti	1982	R	G + S + CG	10	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Honduras	1976	R	G + S	7	X	10*	..	..	Orta Tabanlı
Jamaika	1991	R	G + ST	15	0	-	..	..	Dar Tabanlı
Meksika	1980	R	G + S	15	0 / 10[19]	-	20.9	2.8	Dar Tabanlı
Nikaragua	1975	R	G + S[21]	15	X/5/6*/10	-	11.0	3.3	Dar Tabanlı
Panama	1977	R	G + S	5	X	10*	10.3*	1.9*	Dar Tabanlı
Trinidad veTobago	1990	R	G + S	15	0	-	20.7	5.0	Dar Tabanlı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

EK : Devamı

Bölge ve Ülke	Yürürlüğe Giriş Yılı	Kapsam		Oranlar (yüzde)			Gelire Katkısı		
		Aşama	Vergi Konusu	Standart	İndirimli	Yüksek	Toplam Vergi Geliri	GSYİH	Özel Tüketim Vergisi Sistemi
Asya ve Okyanusya									
Bangladeş	1991	M	G + ST	15	X	25-100	..	..	Orta Tabanlı
Çin	1994	R	G + ST + CG	17	X / 13	-	50.7	3.1	Orta Tabanlı
Fiji	1992	R	G + S	10	0*	-	28.8*	6.2*	Dar Tabanlı
Endonezya	1985	R	G + ST	10	X / 5	-	25.5	3.8	Orta Tabanlı
İsrail	1976	R	G + S	17	0*	-	31.7	11.7	Geniş Tabanlı
Japonya	1989	R	G + S	5[25]	-	-	5.9*	1.5*	Dar Tabanlı
Kore	1977	R	G + S	10	X	-	23.1	4.3	Orta Tabanlı
Moğolistan	1993	M	G + S	10	X	-	10.5	2.6	Dar Tabanlı
Nepal	1997	R	G + S	15	X	-	..	..	Orta Tabanlı
Yeni Zelanda	1986	R	G + S	12.5	7.5*	-	18.3	6.3	Dar Tabanlı
Pakistan	1990	M[26]	G + ST + CG	12.5	X / 10	23	20.9	3.2	Geniş Tabanlı
Filipinler	1988	R	G + S	10	X	-	10.9	1.9	Orta Tabanlı
Singapur	1994	R	G + S	3	-	-	9.1	1.9	Dar Tabanlı
Sri Lanka	1997	M	G + ST	17	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Tayvan	1986	R	G + S	5	X	-	..	..	Orta Tabanlı
Tayland	1992	R	G + S	10	-	-	20.6	3.7	Orta Tabanlı
Batı Samoa	1994	R	G + S	10	-	-	..	..	Orta Tabanlı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

EK : Devamı

Bölge ve Ülke	Yürürlüğe Giriş Yılı	Kapsam		Oranlar (yüzde)			Gelire Katkısı		Özel Tüketim Vergisi Sistemi
		Aşama	Vergi Konusu	Standart	İndirimli	Yüksek	Toplam Vergi Geliri	GSYİH	
Bağımsız Devletler Topluluğu									
Ermenistan	1993	R[30]	G + S[31]	20	X	-	..	..	Orta Tabanlı
Azerbaycan	1992	R	G + S	20[32]	X	-	..	..	Orta Tabanlı
Beyaz Rusya	1992	R	G + S	20	10	-	17.3*	..	Orta Tabanlı
Gürcistan	1993	R	G + S	20	X / 10	-	..	..	Orta Tabanlı
Kazakistan	1992	R	G + S	20	-	-	..	..	Orta Tabanlı
Kırgızistan	1992	R[35]	G + S	20	-	-	..	..	Orta Tabanlı
Moldova	1992	R	G + S	20	-	-	..	..	Orta Tabanlı
Rusya Federas.	1992	R	G + S	20	10*	-	16.7	4.8	Orta Tabanlı
Tacikistan	1992	R[35]	G + S + CG	20	X	-	..	..	Orta Tabanlı
Türkmenistan	1992	R	G + S + CG	20	X	-	..	..	Orta Tabanlı
Ukrayna	1992	R	G + S	20	-	-	..	..	Dar Tabanlı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

EK : Devamı

Bölge ve Ülke	Yürürlüğe Giriş Yılı	Kapsam: Aşama	Kapsam: Vergi Konusu	Oranlar (yüzde): Standart	Oranlar (yüzde): İndirimli	Oranlar (yüzde): Yüksek	Gelire Katkısı: Toplam Vergi Geliri	Gelire Katkısı: GSYİH	Özel Tüketim Vergisi Sistemi
Afrika									
Cezayir	1992	W	G + ST	21	X / 7 / 14	-	..	..	Orta Tabanlı
Benin	1991	W	G + S	18	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Burkina Faso	1993	R	G + ST	18	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Kamerun	1995	R	G + S	18.7	X / 8.8	-	28.6	2.7	Dar Tabanlı
Kongo	1997	R	G + S	18	X / 0*	-	..	..	Dar Tabanlı
Fildişi Sahili	1992	R	G + S	20	11.1	-	..	..	Dar Tabanlı
Gabon	1995	R	G + S	18	X / 7.2*	-	..	..	Dar Tabanlı
Gine	1996	M	G + ST	18	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Kenya	1990	M	G + ST	15	X / 0 / 10	-	34.2*	7.1*	Dar Tabanlı
Madagaskar	1990	R	G + S	15	X	-	12.1	1.0	Geniş Tabanlı
Mali	1991	R	G	17	X / 10	-	..	..	Dar Tabanlı
Moritanya	1994	R	G + S	14	X / 5	-	..	..	Dar Tabanlı
Fas	1986	R	G + S	20	X/7/10*/14*	-	24.0*	6.1*	Dar Tabanlı
Nijer	1986	R	G + S	17	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Nijerya	1993	W	G + ST	5	X	-	..	..	Geniş Tabanlı
Senegal	1990	R	G + S	20	10	-	..	..	Dar Tabanlı
Güney Afrika	1991	R	G + S	14	0	-	24.5	6.8	Dar Tabanlı
Togo	1995	R	G + S	18	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Tunus	1988	R	G + S	17	X / 6 / 10	29	10.3	2.6	Dar Tabanlı
Uganda	1996	R	G + S	17	X	-	..	..	Dar Tabanlı
Zambiya	1995	R	G + S	17.5	X	-	29.0	4.8	Dar Tabanlı

Kaynaklar : International Bureau of Fiscal Documentation, **African Tax Systems, Taxation in Latin America, Taxes and Investment in Asia and the Pacific, Taxes and Investment in the Caribbean, Taxes and Investment in Central and East European Countries, Taxes and Investment in the Middle East and Value Added Taxation in Europe** (Amsterdam: loose-leaf), aynı zamanda International Monetary Fund, **Yearbook of Government Finance Statistics 1997** and **International Finance Statistics**, January 1998 (Washington DC). Bazı hallerde; bilgi eksik ya da eskimiş niteliktedir.

TABLOLARIN DİPNOTLARI

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1. Harfler aşağıdaki anlamları taşımaktadır.
   R= Perakende aşamayı kapsayan katma değer vergisi
   W= Toptancı aşamaya kadar uzanan katma değer vergisi
   M= İmalat safhasında kalan katma değer vergisi
2. Harfler aşağıdaki kavramları ifade etmektedir.
   G= Mallar
   S= Hizmetler
      ST= Selektif olarak vergilenen hizmetler
      CG= Sermaye Malları
3. Oranlar, çoğu ülkede uygulandığı gibi vergi hariç olarak, vergiye tabi mal değerlerinin bir yüzdesi olarak ifade edilmekedir. Bolivya, Brezilya ve Fildişi Kıyısı'nda ise oranlar vergi dahil değerler üzerindendir. Vergi dahil oranlar, vergi hariç oranlara (te), bu oranları (1-ti) ile bölerek dönüştürülebilir.
4. Bu asterisk (*) bir ya da bir kaç mamule uygulanan özel olarak düşük ya da yüksek oranı göstermektedir.
5. (x) harfi temel malların indirimli ya da sıfır oranlı olarak vergilenecek yerde vergiden istisna edildiği anlamına gelmektedir.
6. Genelde varidat rakamları, bütün kamu yönetim kademeleri için 1995 ya da 1996'ya ilişkindir. (*) Asterisk, 1994'ün rakamların elde edilebileceği son yıl olduğunu göstermektedir.
7. Üç tür özel tüketim vergisi (bazı ülkelerin tüketim ya da işletme vergileri adını verdiği) mevcuttur. Dar, orta ve geniş tabanlı özel tüketim vergileri. Dar tabanlı özel tüketim vergileri en azından geleneksel özel tüketim mallarını kapsar: Tütün mamülleri, alkollü içkiler ve petrol ürünleri ile çeşitli karayolu kullanımı ve eğlenceye ilişkin hizmetler, şeker ve şekerleme ve tuz, kahve, çay ve kakao gibi içecekler ve sigorta gibi bazı hizmetler de konuya dahildir. Orta tabanlı özel tüketim vergileri, dar tabanlının kavradığı bu mal ve hizmetlere ek olarak kozmetik ürünler, kürkler, kıymetli taşlar, görsel - işitsel aletler ve ev araçlarını da kapsamaktadır. Bu mallar üzerindeki vergilerin yüksek KDV oranı ile aynı işlevi yerine getirdiği açıktır. Geniş tabanlı özel tüketim vergileri ise, dar ve orta tabanlı sistemin kapsadığı mallara ek olarak büyük sayıda üretim mallarını da kapsar. Özel tüketim vergilerinin mahiyetini tanımlarken, çeşitli düşük oranlı ve özel amaçlı tüketim vergilerinin çevre kirliliğini azaltma gibi belli düzenleyici amaçlara ulaşmak ya da tahsis etmek için kullanılıp kullanılmadığı tartışma dışı bırakılmıştır.
8. Buradaki (*), imalat aşamasında uygulanan, özel tüketim vergisinin KDV'ye benzer bir vergi mahsup özelliği olduğu anlamına gelmektedir.
9. Malta Hükümeti mallar ve belli hizmetler üzerinden alınacak tek aşamalı özel tüketim vergisi lehine KDV'ni yürürlükten kaldıracağını açıklamıştır.
10. Venezuela 1993'de KDV'yi yürürlüğe sokmuş ancak 1994'de ilga ederek yerine % 16.5 oranında bir toptan ticaret ve lüks vergisi koymuştur.
11. Arjantin'de iller ve federal bölgelerde, gayrisafi hasılat üzerinden yönetim bölgesine ve vergiye tabi işlemin türüne göre yüzde 1 - 6 arasında değişen oranda ayrı bir muamele vergisi alınmaktadır.
12. Bolivya'da yüzde 3 gayrisafi hasılat vergisi almaktadır.

13. Brezilya Anayasasına göre hizmetleri vergileme hakkı belediyelere aittir. Belediyeler eyaletlerarası ve belediyelerarası ulaşım ve iletişim hizmetleri (federal devlet vergilemektedir) ile bankacılık hariç hemen hemen bütün hizmetleri yüzde 0.5 ile 10 arasında değişen oranlarda vergilendirmektedir.

14. Brezilya'da indirimli yüzde 7.5 ve yüzde 13.6 oranları, kayıtlı mükellefler arasındaki eyaletlerarası satışlara uygulanırken, eyalet sınırları geçerek yapılan perakende satışlarla ithalat en yüksek yüzde 22 oranında vergilenmektedir.

15. Brezilya Federal Hükümeti, oranları epeyice farklılaştırılmış vergi mahsuplu bir sanayi malı vergisi uygulamaktadır. Eyalet düzeyindeki KDV'nin aksine geniş çapta sermaye malları için vergi indirimi tanınmaktadır. Temel mallara sıfır oran uygulanmaktadır. Oranlara uygulanan mamule göre büyük değişiklik göstermekte olup yüzde 0 ile 330 arasında değişmektedir.

16. Kolombiya ayrıca belediyeler, belediyeye ve faaliyet türüne bağlı olarak yüzde 0.2 ile 3 arasında değişen oranlarda yayılı muamele vergisi de almaktadır.

17. Peru'da KDV'ye eklenen (vergi indirimi tanınmayan) ve belediyenin imar faaliyetleri için alınan yüzde 2 oranında bir ciro vergisi almaktadır.

18. Grenada'da yüzde 2'lik bir gayrisafi hasılat vergisi almaktadır.

19. Meksika'da yüzde 10 oranı sınır bölgelerinde uygulanmaktadır.

20. Nikaragua'da belediyeler yüzde 2 gayrisafi hasılat vergisi almaktadır.

21. Nikaragua'da Maliye Bakanlığı, sermaye malları ya da sabit varlık edinimine ilişkin vergi indirimine kısmen ya da tamamen izin vermeyebilir ya da indirimin yıllık taksitler halinde uygulanmasını öngörebilir.

22. Hindistan'da Maharashtra eyaletinde 1995'de KDV uygulamasına geçilmiştir. Bunun yanısıra merkezi hükümetin geniş tabanlı özel tüketim vergileri KDV'ne benzer vergi mahsup özelliğine sahiptir (bu vergiye MODKDV denilmektedir). Kamboçya, Papua Yeni Gine ve Vietnam KDV'yi 1998'de yürürlüğe sokmayı planlamaktadır.

23. Çin, hizmetler üzerinden işletme (ciro) vergisi almaktadır. Bu verginin oranları: Yüzde 3 (ulaşım, inşaat, iletişim, kültürel ve sportif etkinlikler), yüzde 5 (bankacılık, sigorta, taşınmaz mallar) ve yüzde 5 - 20 (eğlence).

24. Endonezya KDV, bu vergi ile bağlantılı olarak lüks mallardan alınan ayrı bir mamul vergisini de içermektedir.

25. Japon KDV, yüzde 1 oranında özel bir yerel tüketim vergisini kapsamaktadır.

26. Pakistan'da, toptancı ve perakendeciler yüzde 3 oranında yayılı muamele vergisine tabidir. Ancak KDV çerçevesinde vergilenmek isteme hakları vardır.

27. Bankacılık, sigortacılık, gece klüpleri, barlar ve kafelerden değişen oranlarda alınan Tayvan işletme cirosu vergisi de dahildir.

28. Bankacılık, sigortacılık, tefecilik, gayrimenkul alımı ve borçlanma kağıtları üzerinden alınan özel Tayland işletme vergisi de dahildir.

29. Özbekistan yüzde 18 (10)'luk KDV kümülatif bir yayılı muamele vergisi niteliğini taşıdığından dahil edilememiştir.

30. Ermenistan'dan toptancı ve perakendeciler karları üzerinden vergilenmektedir (doğrudan çıkartma yöntemi).

31. Ermenistan'da sermaye malı alışlarına tanınan vergi indiriminin 6 aylık döneme yayılması gerekmektedir. Özellikle enflasyonist koşullarda bu sermaye mallarından alınan KDV kadar olmaktadır.

32. Azerbaycan'da, sermaye gelirleri üzerinden vergiye tabi işletmelerde oran yüzde 16.67'ye indirilmektedir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

33. Beyaz Rusya'da KDV gayrisafi kardan alınmaktadır (doğrudan çıkartma yöntemi).
34. Kırgızistan ve Tacikistan'da yüzde 3 yayılı muamele vergisi uygulanmaktadır.
35. Kırgızistan ve Tacikistan'da perakendeciler kar düzeyleri üzerinden vergiye tabidir (doğrudan çıkartma yöntemi).
36. Türkmenistan ithalat üzerinden KDV'nin mahsubuna izin vermektedir.
37. Gana 1995'de KDV'ni yürürlüğe sokup, kaldırmıştır ancak 1998'de yeniden getirmeyi planlamaktadır. Tanzanya geçici imalat vergisini KDV'ye çevirmeyi planlamaktadır. Zimbabwe'de KDV'ni geçiş planını ilân etmiştir.
38. Mali hizmetler üzerinden yüzde 15 standart oranda ve yüzde 7 indirimli oranda ayrı bir yayılı muamele vergisi almaktadır.
39. Moritanya farazi KDV rejimine tabi mükelleflere yüzde 16 yayılı muamele vergisi uygulamaktadır. Bu vergi mali faaliyetlere de uygulanmaktadır.
40. Togo'da yüzde 0.5 ile 3 oranında değişen oranlarda bir yayılı muamele tipi işletme vergisi almaktadır.

METİN DİPNOTLARI

1. Bkz.Mc.Lure (1987) ve Shoup (1990). Bu çalışmalarda KDV'nin işleyişi ve tarafsızlığı ile KDV'nin (vergi mahsubu) neden diğer geniş tabanlı tüketim vergilerine tercih edilmesinin nedenleri özlü biçimde incelenmektedir.
2. Ek tablolarda da gösterildiği gibi Danimarka KDV'ni Fransa'dan bir yıl önce yürürlüğe koymuştur. Ancak başlangıçtaki şekli ile hizmetleri kapsamlı biçimde vergilememekteydi. AB'ndeki gelişmeler için bkz.Cnossen ve Shoup (1987) ve Aujean (1995), OECD'deki gelişmeler için bkz.Messere (1993).
3. Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerindeki KDV'nin kapsamlı inceleme ve değerlemesi için bkz.Cnossen (1998).
4. Vergilemede özel tüketim vergilerinin tanımı ve rolü için bkz.Cnossen (1977).
5. Tartışmalara katkı açısından bkz.Mc.Lure (1987), Walker ve Bloomfield (1987) ve Boskin (1996).
6. Federal geniş tabanlı özel tüketim vergisinin Brezilya özel tüketim vergi sistemine benzer biçimde, KDV'ne yakın bir vergi mahsup özelliği bulunmaktadır (bu yüzden ismi MODKDV'dir). Hindistan'ın, satış ve tüketim vergi sistemleri ile KDV'ye geçiş lehindeki görüşler için bkz.Bagchi Report (1994), Burgess, Howes ve Stern (1995) ve Shome (1997).
7. Avustralya toptan satış vergisine yönelik sert eleştiriler için bkz.Williams ve Guthleben (1990), KDV lehindeki görüşler için bkz.Chisholm ve Freebairn (1997).
8. Cnossen'deki Tablo 2.1 (1977) ile bu makaledeki Ek tabloları karşılaştırınız.

9. Bağımsız Devletler Topluluğu'na dahil bir çok ülkede yönetilen KDV sistemlerinde üreticilerle dağıtıcılar arasında sorunların çıktığı belirtilmelidir (bkz.Ek). Bu ülkeler, üretici aşamasında vergi indirim türü bir KDV uygulamakta, ancak dağıtıcıları kârlarına göre vergilemektedir (bkz.Summers ve Sunley, 1995). İstisnai olarak Beyaz Rusya bütün üretim ve dağıtımı kârlara göre vergilemektedir (doğrudan çıkartma yöntemi). Bu tür alışılmamış KDV şeklinin eleştirisi için bkz.Bird (1996). İ-KDV'nin sorunları, geçici türdeki imalatçı satış vergilerinde de meydana çıkmaktadır. Ülke KDV'ye geçmeden önce Kanada imalatçı satış vergisinin sapmaları ve sorunları konusundaki açıklamalar için bkz.Gillis (1985).

10. ABD için (bu ülkede KDV yoktur) yapılan dikkatli hesaplamalar, 100.000 dolarlık bir küçük işletme muafiyetinin kayıtlı mükellef sayısını 24.9 milyondan 9 milyona düşüreceğini (ihtiyarî mükellefiyet dikkate alındıktan sonra) göstermekedir. Vergiden muaf olanlar toplam gayrisafi gelirin yüzde 2.6'sını teşkil edecektir. Birbaşka deyimle eğer katma değer bu işletmelerin gayrisafi gelirinin üçtebiri, KDV oranı da yüzde 10 ise, vergi kaybı toplam işletme hasılatının 0.17'si olacaktır. 1995 yılı için yapılan hesaplamalar için bkz.GAO Report (1993).

11. Fiyat sübvansiyonları ya da devlet tekelinin durumu özel kesimin rekabetini fiilen engelliyorsa, bu koşulun pek anlam taşımayacağı açıktır. Bu yüzden Avrupa'da işi yapan işletmenin hukuki kişiliği ne olursa olsun ya da rekabet koşullarını bozan durumların yokluğu halinde bir çok faaliyet vergiye tabi tutulmuştur. Bu faaliyetler içinde haberleşme, su, gaz ve elektrik, ulaşım depolama ya da özel kesimce de ifa edilebilen başka hizmetler yer almaktadır. Bkz.Avrupa Komisyonunun Altıncı Direktifinin D Eki (1996).

12. Aksine, ama büyük ölçüde aynı sonuçla, Fransa, Lüksemburg ve İngiltere, yerel yönetimlerin işletme dışı faaliyetleri için kullandıkları mal ve hizmet alımları üzerinden ödedikleri KDV için iade taleplerine izin vermektedir. Bkz.OECD (1988), s.173.

13. Bu paragraftaki iddialar Kay ve Davis'te (1990) yer almaktadır.

14. Bu etki potansiyel olarak vergilenebilir hizmetler konusundaki tüketici harcamalarına gelişmekte olan ülkelerde bile GSYİH'nın yüzde 25 - 30'unu teşkil ettiğinden önemlidir. Bu oran içinde toptan ve perakende ticaretin sağladığı hizmetler (bunlar malın vergi değeri içine dahil edilecektir), kamu yönetimi ve savunma, işletmelere sunulan ara malları (bu hizmetlerde vergilenirse bir vergi indirimi tanınması gerekecektir) yoktur. Öte yandan bu rakamın içinde tüketicilerce satın alınan elektrik, gaz ve su payı mevcuttur.

15. Avusturya, AB'ne katılması sonrası bir şaşırtıcı garabet örneği göstererek hastane hizmetlerinin vergilenmesi istisna yöntemine tercih edilmesine rağmen, hastane faturaları (kiralar) üzerinden KDV almaktan vazgeçmek zorunda kalmıştır.

16. Konut ve ticari emlakın KDV'nde tabi tutulduğu uygulamanın ayrıntıları için bkz. Cnossen (1995).

17. Standart oranın, inşaat, eşya ve malzemesine uygulanmasını teminen, Çek KDV yasası, yeni bir bina için kullanıldığında kullanılan çok sayıdaki malzeme kalemlerinin faturada değer (ve üzerindeki vergi) itibariyle ayrı ayrı gösterilmesi gerektiğini öngörmektedir. Bu kalemler, her türlü ev eşyası, mobilya ve çeşitli teçhizattır. Hiç kuşkusuz, şartların tam anlamıyla yerine getirildiğini doğrulamak güç olmalıdır.

18. Faydalı bir anlatım için bkz.Henderson (1988).

19. En yaygın kullanılan dağıtım ölçüsü, satış hacmidir. Girdiler üzerindeki vergiyi, indirilen ve indirilemeyen miktarlar olarak, vergiye tabi (sıfır oranlılar da dahil) ve muaf malzemelerin toplam satış hacmi ile aynı oranda böler. İlginçtir ki, AB'nde mali

hizmetlerin istisnası, mali kesimce bazı şikayetlere sebep olmaktadır. Bunun bir sebebi, belki de bazı üye ülkelerin dağıtım formülünde toplam ikraz gelirleri yerine mali kurumların gayrisafi kârı bir başka deyimle ikraz gelirleri ile borçlanma maliyetleri arasındaki farkı payda olarak kullanmalarına izin vermeleridir. Bu "banker yöntemi" indirilebilir vergi miktarını önemli ölçüde artırmaktadır. Bankaların satış hacmi yöntemini kullanarak girdi vergisi iyileşmelerini en çoğa çıkartmalarının alternatif bir yolu, yüksek değerli sıfır orana tabi küçük sayıda işlemlerle (altın gibi) faaliyet yaparak vergiye tabi malzeme düzeyini yapay olarak artırmaktır.

20. Bu alternatiflerin özet incelemesi için bkz.Merrill (1995), mali hizmetlerin OECD ülkelerindeki fiili vergi rejimi konusundaki araştırma için bkz.KPMG (1996).

21. Satya Poddar, bu oldukça sanal çözümün entellektüel sahibidir. Aşağıda paragrafların alındığı kaynak için bkz.Poddar ve English (1997). Mali hizmetlerin mukim olmayan kişilere sunulması ya da onlarca arzı hususları ihmal edilerek, nakit akışı yöntemi varış prensibi ile de uyumlu hale getirilebilir.

22. Aşağıdaki hususlar, hayvan çiftlikleri, çiçekçilik, bağcılık, ormancılık ve balıkçılık konularına da uygulanabilir.

23. Bkz.OECD (1988), ss.127 vd. Bu çalışmanın Ek 1'den 8.bölüme kadarki bölümü genelde hanehalkı bütçesi araştırmalarına dayalı çok sayıda etkisel çalışmanın genel bir değerlendirmesini vermektedir. Bu çalışmalar genelde KDV'nin, tüketim tipi olması halinde etkisinin nisbi, gelir tipi olması halinde hafif gerileyici olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte bu çalışmaların sonuçlarını yorumlama da belli ölçüde ihtiyatla hareket edilmelidir. Bu etki analizlerinin matematik yönü basit görünebilir. Ancak çeşitli tüketim ya da gelir düzeyleri için pay ve paydanın tanımlanması ve ölçülmesinde kavramsal ve ampirik güçlükler bulunmaktadır. Bu güçlükler literatürde derinliğine tartışılmıştır. İyi bir örnek için bkz.Mc.Lure (1990).

24. Bkz.İrlanda, Vergileme Komisyonu (1984), Ek 9. İyi düşünülmüş ancak kötü yönetilen oran farklılaştırılmasının iyi bir örneği Polonya'da olduğu gibi çocuk giyim, ayakkabı, kozmetik, okul, kırtasiye, kayak ve bisiklette indirimli oran uygulamasıdır. Birincisi, bu mal kalemlerinin çoğu küçük yetişkinlere uygun olabilir ya da onlarca da kullanılabilir. İkincisi, zengin ebeveynler de bu ayrıcalıktan yararlanabilir. Üçüncüsü, gerçek fakirler bu malları yeni olarak mağazalardan almazlar, onun yerine KDV'ye tabi olmayan yetişkinlerin eskimiş giysilerinin çocuk giysisi şeklinde alıp onarır, değiştirirler ya da ikinci el bisiklet ya da kayakları alıp tamir ederler. Hiç de şaşırtıcı olmayan biçimde başka ülkelerde yapılan araştırmalar bu tür ayrıcalıkların KDV'ni daha az regresif yapacak yerde daha çok gelir bölüşümünü bozucu yaptığını göstermektedir. Bir örnek için gene bkz.İrlanda, Vergileme Komisyonu (1984), tablo 9.2.

25. Bkz.Skall Matmomsen Slops (1983).

26. Yeknesak bir KDV'nin lehindeki görüşler en basitinden tabii vergilemede meşhur "Ramsey Kuralı" yönündedir. Bu kurala göre, vergilemenin etkinlik maliyetleri, vergi konusu dışında bırakılan malların zayıf ikamesi niteliğindeki mallara (istirahat dahil) daha yüksek oranda, dışarıda bırakılan malların iyi ikamesi olan mallara ise daha düşük oranda uygulanarak en aza indirilebilir. Bununla beraber Harberger'in (1990) ikna edici biçimde ortaya koyduğu gibi, yeknesak vergileme pragmatik politika temelleri ile savunulabilir. Ramsey Kuralı çözümüne aykırı olarak arz ve taleple ilgili bilgileri gerektirmez (genelde bu bilgilerin edinilmesi de söz konusu değildir) ve zevkler ve teknolojideki değişmelere karşı daha güçlüdür.

27. AB'nde ikili oran yapısı seçimi, Avrupa Komisyonunun 91/680/AET Direktifi ile desteklenmektedir. Sorensen'in de işaret ettiği gibi, ev üretimi ve yeraltı ekonomisi ile en

doğrudan rekabet eden hizmet kesimi bölümlerine standart altı indirimli tarife uygulanabilecek durumlar vardır. Bu uygulama kaynakların daha verimli resmi piyasa ekonomisinden, daha az verimli kayıt dışı ekonomiye kaymasını önleme görevi yapacaktır.

28. Gelişmekte olan ülkelerde gelir bölüşümünü iyileştirme amaçları açısından özel tüketim vergilemesi lehindeki görüşler için bkz.Cnossen (1978).

29. Bu tartışmanın en son açıklama şekli için bkz.Genser, Haufler ve Sorensen (1995) aynı zamanda Lockwood'de Meza ve Myles (1995).

30. Bkz.Cnossen (1983) ve Cnossen ve Shoup (1987).

31. Bu özet açıklamaların yapıldığı Brezilya tecrübesinin bir incelemesi için bkz.Bird (1997). Aynı zamanda bkz.Purohit (1997).

32. Ertelenmiş ödeme sistemi, Benelux ülkelerinin KDV'ni 1960'ların sonları ve 1970'li yılların başlarında yürürlüğe sokmasından beri uygulanagelmiştir. Bu uygulama Katma Değer Vergisi ile ilgili Altıncı Direktif'in 23.maddesinde de yer almıştır.

33. Başka ülkeler KDV'nin vergi mahsup mekanizmasına sadece sınır kontrollarının ilga edilmesi sonucu kayıtlı tacirlere sınırda ödenmiş olması gerekecek vergiyi almak için güvenmektedir. Ters yükleme mekanizmasında bu yaklaşım doğaldır ki, tüketicilere dışarıdan getirilen mallar için uygulanmaz. Bu durumda, vergilemek için ya satıcılar (varış ülkesi tahsil edilen KDV'ni havale etmek zorundadırlar) ya da alıcılar (kullanıcı vergileri şeklinde) özel kurallar önerilmelidir. Elektronik ticaretin gelişmesi ile sorunlar giderek daha fazla hissedilir olmuştur. Bu konudaki ilginç bir inceleme için bkz.Mc.Lure (1997).

34. Bkz.Commission of European Communities (1995). Avrupa Komisyonu mal ve hizmetleri başlangıçta üretim yapılan ülkede vergilendiklerinden, menşe sistemi olarak kesin bir rejimi önermektedir. Bu varış temelli menşe sistemi (bu sistemde ihracat üzerindeki vergi, ithalat yapılan ülkede fiilen iade edilmektedir), menşe ilkesi ile karıştırılmamalıdır (bu ülkede ise ihracat üzerindeki vergi iade edilmemektedir).

35. Komisyon önerisinin topluca eleştirisi için özellikle bkz.Lee, Pearson ve Smith (1988).

36. Bkz.Summers ve Sunley (1995), ayrıca Baer, Summer ve Sunley (1997).

37. Federal KDV'nin Quebec'teki yerel KDV ile beraber alındığı Kanada'daki ikili KDV sisteminde bu amaçlara birbiri peşi sıra ulaşılmaktadır. İyi bir sunum için bkz.Bird (1997).

38. Bkz.Commission of the European Communities (1996). Pek lehte olmayan bir eleştiri için bkz.Smith (1997). Kayıtlı işletmeler arasındaki (hem üye ülkeler arasında hem de içinde) işlemler üzerinden alınan uyumlu bir KDV oranı ile nihai satışlara uygulanan oranlar üzerindeki ulusal yetki arasında alternatif strateji için bkz.Keen and Smith (1996).

39. Yönetsel maliyetlerle, mükellef maliyetleri sanıldığı kadar düşük değildir. İncelenmesi için bkz.Cnossen (1994).

KAYNAKLAR

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Aujean, Michel. (1995). "Value-Added Tax in the Internal Market, a First Assessment." EC Tax Review 4/1.

Bear, Katherine, Victoria P. Summers, and Emil M. Sunley. (1996). "A Destination VAT for CIS Trade." Washington, DC: International Monetary Fund, Working Paper 96/35.

Bagchi Report (1994). Reform of Domestic Trade Taxes in India: Issues and Options. Report of a Study Team. New Delhi: National Institute of Public Finance and Policy.

Bird, Richard M. (1995). "Indirect Taxes in Belarus: VAT by Subtraction." Tax Notes International (August 28).

Bird, Richard M. (1997). "Dual VATs and Cross-Border Trade: Two Problems, One Solution?" Paper presented at the 53d Congress of the International Institute of Public Finance. Kyoto: August 25-28, 1997.

Boskin, Michael J. (ed.). (1996). Frontiers of Tax Reform. Stanford University: Hoover Institution Press.

Burgess, Robin, Stephen Howes, and Nichola Stern. (1995). "Value-Added Tax Options for India." International Tax and Public Finance 2/1.

Chisholm, Andew, and John Freebairn. (1997). "Design Issues for a Broad-based Indirect Consumption Tax." In John G. Head and Richard Krever (eds.), Taxation towards 2000. Deakin University Printery for the Australian Tax Research Foundation.

Cnossen, Sijbren. (1977). Excise Systems: A Global Study of the Selective Taxation of Goods and Services. Baltimore: John Hopkins University Press.

Cnossen, Sijbren. (1978). "The Case for Selective Taxes on Goods nd Services in Developing Countries." World Development 6. Reprinted in richad M. Bid and Oliver Oldman (eds.) (1990). Taxation in developing Countries, 4th ed. Baltimóre: Johns Hopkins University Press.

Cnossen, Sijbren. (1983). "Harmonization of Indirect Taxes in the EEC." In Charles E. McLure, Jr. (ed.), Tax Assignment in Federal Countries. Canberra: ANU Press. Reprinted in British tax Review 4 (June).

Cnossen, Sijbren, and Carl S. Shoup. (1987). "Coordination of Value-Added Taxes". In Sijbren Cnossen (ed.), Tax Coordination in the European Community. Deventer, Netherlands: Kluwe.

Cnossen, Sijbren. (1994). "Administrative and Compliance Costs of the VAT: A Review of the Evidence." Tax Notes and tax Notes International (June 20).

Cnossen, Sijbren. (1995). "VAT Treatment of Immovable Property." Tax Notes and Tax Notes International 66 and 10 (March 20). Reprinted as chapter 7 in Victor Thuronyi (ed.), Tax Law Design and Drafting. Washington, DC: International Monetary Fund, 1996.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Cnossen, Sijbren. (1998). Value Added Taxes in Central and Eastern European Countries: A Survey and Evaluation. Paris: OECD.

Commission of the European Communities. (1985). "Completing the Internal Maket." White Paper from the Commission to the European Council. COM(85)310. Brussels.

Commission of the European Communities. (1996). A Common System of VAT: A Programme for the Single Market. COM (328(96) Final. Brusels.

European Commission. (1996). Directorate General XXI. The Sixth VAT Direvtive. Brussels: July.

GAO Report. (1993). General Accounting Office. Value-Added tax: Administrative Costs Vary with Complexity and Number of Businesses. Washington, DC: Report to the Joint Committee on Taxation, U.S. Congress.

Genser, Bernd, Andreas Haufle, and Peter B. Sørensen. (1995). "Indirect Taxation in an Integrated Europe: Is There a Way of Avoiding Trade Distortions Without sacrificing National Tax Autonomy?" Journal of Economic Integration 10/2.

Gillis, Malcolm. (1982). "Federal Sales Taxation: A Survey of Six Decades of Experience, Critiques, and Reform Proposals." Canadian Tax Journal 33/1.

Harberger, Arnold C. (1990). "The Uniform-Tax Controversy." In Vito Tanzi (ed.), Public Finance, Trade, and Development, Detroit: Wayne State University Press.

Hendeson, Yolanda K. (1988). "Financial Intermediaries under Value-Added Taxation." New England Economic Review (July/August).

Ireland, Commission on Taxation. (1984). Third Report: Indirect Taxation. Dublin: Stationery Office.

Kay, John A., and Evan H. Davis. (1990). "The VAT and Services." In Malcolm Gillis, Carl S. Shoup, and Gerardo P. Sicat, Value Added Taxation in Developing Countries. Washington, DC: World Bank.

Keen, Michael, and Stephen Smith. (1996). "The Future of Value-Added Tax in the European Union." Economic Policy 23 (October).

KPMG (1996). Draft Report on the Treatment of Financial Sevices.

Lee, Catherine, Mak Pearson, and Stephen Smith. (1988) Fiscal Harmonization: An Analysis of the European Commission's Proposals. London: Institute for Fiscal Studies.

Lockwood, Ben, David de Meza, and Gareth D. Myles. (1995). "On the European Union VAT Proposals: The Superiority of Origin over Destination Taxation." Fiscal Studies 16.

McLure, Chales E., Jr. (1987). The Value-Added tax: Key to Deficit Reduction? Washington, DC: American Enteprise Institute for Public Policy Research.

Mc.Lure, Charles E. Jr. (1990). "Income Distribution and Tax Incidence under the VAT." In Malcolm Gillis, Carl S. Shoup, and Gerardo P. Sicat (eds.), Value Added Taxation in Developing Countries. Washington, DC: World Bank.

McLure, Charles E., Jr. (1993). "Economic, Administrative, and Political Factos in Choosing a General Consumption Tax." National tax Journal 46/3 (September).

McLure, Charles E., Jr. (1997). "Electronic Commerce, State Sales Taxation, and Intergovernmental Fiscal Relations." National tax Journal 50/4 (December).

Merrill, Peter. (1995). "VAT Treatment of Financial Intermediaries: Exemption and Alternatives." Paper prepared for American Bar Association, Section of Taxation, Committee on Value Added Tax.

Messere, ken. (1993). Tax Policy in OECD Countries: Choices and Conficts. Amsterdam: IBFD Publications. Organization for Economic Coorperation and Development. (1988). Taxing Consumption. Paris.

Organization for Economic Cooperation and Development. (1997). Revenue Statistics of OECD member Countries 1965-1996. Paris.

Poddar, Satya, and Morley English. (1993). "The Taxation of Financial Services under a Value-Added Tax: Applying the Cash-Flow Approach." National Tax Journal 50/1 (March).

Purohit, Mahesh C. (1997). "Value Added Tax in a Federal Structure: A Case Study of Brazil." Economic and Political Weekly 32/7 (February 15).

Shome, Parthasaathi (ed.). (1997). Value Added Tax in India. New Delhi: Centax Publications for the National Institute of Public Finance and Policy.

Shoup, Carl S. (1990). "Choosing Among Types ogf VwATs." In Malcolm Gillis, Carl S. Shoup, and Gerardo P. Sicat (eds.), Value Added Taxation in Developing Countries. Washington, DC: World Bank.

Skall Matmomsen Slopas? (Should the VAT be Removed on Food?). (1983). Stockholm: SOU 54.

Smith, Stephen. (1997). The Definitive Regime for VAT. London: Institute for Fiscal Studies, Commentary 63.

Sørensen, Peter B. (1997). "Public Finance Solutions to the European Unemployment Problem?" Economic Policy 25 (October).

Summers, Victoria P., and Emil M. Sunley. (1995). "An Analysis of Value Taxes in Russia and Other Countries of the Former Soviet Union." Tax Notes International (June 19).

Tait, Alan A. (1988). Value-Added Tax: International Practice and Problems. Washington, DC: International Monetary Fund.

Walker, Charles E., and Mark A. Bloomfield (eds.). (1987). The Consumption Tax: A Better Alternative? Cambridge, Mass.: Ballinger.

Williams, D., and B. Guthleben. (1990). "Problems with the Present Wholesale Consumption Tax." Australian Tax Forum 7.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

YAZARIN TEŞEKKÜRÜ

Bu makale Kyoto'da 25 - 28 Ağustos 1997'de toplanan Uluslararası Kamu Maliyesi Enstitüsü'nün 53.Kongresi'nde sunulan tebliğe dayalı olarak hazırlanmıştır. Vergi Reformu konusundaki çalışma grubu katılımcılarına, John Brondolo, Carlos Silvani, Emily Sunley ile görüş ve yorumları ile çalışmayı özendiren iki isimsiz katılımcıya ve özellikle Sorensen'e teşekkür etmem gerekiyor. Geride kalan bütün hatalarla ilgili sorumluluk tabii ki bana aittir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

BİR FİNANSMAN ALTERNATİFİ OLARAK YAP İŞLET DEVRET MODELİ

Prof. Dr. Doğan BAYAR
Anadolu Üniversitesi
İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü
Öğretim Üyesi

GİRİŞ

Kalkınma hızı; sadece yatırım hacmine değil, yatırımların dağılımına da bağlı bir unsurdur. Bu bakımdan yalnızca projenin kârlılığının değil; milli gelire, istihdama ve sosyal kârlılığa katkısının da belirli ölçülere göre araştırılması gereklidir.

Bilindiği gibi, özellikle gelişmekte olan ülkelerin kalkınması yatırıma, yatırım ise bu amaca tahsis edebilecek kaynaklara bağlıdır. Gelişmekte olan ülkelerde, başta yatırım sermayesi olmak üzere kaynak sıkıntısı çekilmektedir. O halde, eldeki kaynakların planlı, programlı, dengeli ve akılcı bir şekilde yatırıma yönlendirilmesi gerekir. Devlet bu yönlendirmeyi, kamu yatırımlarında bizzat yapmaktadır. Özel yatırımlarda ise, üzerine düşen görevi, çeşitli teşvik tedbirleri ile dolaylı yollardan yerine getirmeye çalışmaktadır.[1]

Bir ülkede ekonomik kalkınmanın sağlanması genel olarak alt yapı yatırımlarının gerçekleşmesine bağlıdır. Ancak, günümüzde gerek az gelişmiş ülkeler gerekse de gelişmekte olan ülkelerde kamu kaynakları ülkenin alt yapı yatırım ihtiyacını karşılayamayacak durumdadır. Bu yüzden adı geçen ülkeler dış kaynaklı yatırım yolları aramaya başlamışlardır. Dış kaynak bulmada yaşanan zorluklar ise " Yap İşlet Devret " (YİD) modeli şeklinde ifade edilen alternatif bir finansman tekniğinin ve yatırım modelinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu çalışmada bir finansman alternatifi olarak Yap İşlet Devret modeli genel olarak tanıtılarak; modelin üstünlükleri, sakıncaları, modelin başarılı olma koşulları gibi konular açıklanmıştır.

MODELİN TANIMI VE GENEL ÖZELLİKLERİ

YİD modeli, İngilizceden dilimize çevrilen "Build-Operate-Transfer" (BOT) kavramının karşılığı olarak ifade edilmektedir. Libya'da bu kavram "Turnkey Contracts" olarak, Kanada'da ise her iki tarzda da gerek kısmi, gerekse bütün olarak kullanılmaktadır. Anahtar teslimi tesis projeleri de kısmen bu modele atıfta bulunmaktadır.

---

[1] BAYAR Doğan, **Sanayi İşletmelerinde Yatırım Politikası**, Eskişehir, 1995, s.339-340

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Büyük enerji, altyapı ve bayındırlık işlerinin bir bölümünün yerli veya yabancı özel sektör ortaklığı ile gerçekleştirilen Ortak Girişim Şirketleri (OGŞ) tarafından (Joint Venture Company) yapılmasını, belirli bir müddet işletilmesini ve sonra da işler bir şekilde ilgili idareye devredilmesini öngören modelin adı Yap-İşlet-Devret (YİD)'dir.[2]

Yap-İşlet-Devret, ileri teknoloji veya yüksek finansman ihtiyacı nedeniyle yatırım programlarına alınmamış önemli altyapı projelerinin ilgili kamu kuruluşu ve yabancı sermaye katılımı ile gerçekleştirilmesine yönelik bir modeldir.

Genel olarak kamu kurumlarınca üretilen bir malın ya da hizmetin ilgili kamu kuruluşunca verilecek satınalma garantisi kapsamında, özel sektörce üretilmesi ve kamu kuruluşuna veya doğrudan tüketiciye satılması amacına yöneliktir. Modelde kurulan bir ortak girişim şirketinin, finansmanı da kendi sağlayarak tüm yatırımı yapması, işletme ve bakım giderlerini üstlenmesi, varsa aldığı kredileri geri ödemesi, belirli bir program çerçevesinde sermayesini geri alması ve önceden anlaşılmış olan işletme süresi sonunda yatırımı bedelsiz olarak ilgili kamu kuruluşuna devretmesi esastır.[3]

Yap-İşlet-Devret (Build-Operate-Transfer) Modeli, bir ülkenin temel altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesinde, dış finansman sağlamayı ve özel kesime açılmayı amaçlayan oldukça yeni bir uygulamadır. Bu yöntem yardımıyla ülkede elektrik santralleri , barajlar, havaalanları, karayolları ve yeraltı metroları gibi büyük yatırım projelerinin gerçekleştirilmesi amaçlanır. Bu gibi yatırımların finansmanını hükümet bütçesinden karşılamak oldukça güçtür. Bu nedenle YİD modeli bu tür yatırımların gerçekleştirilmesinde önemli bir finansman kaynağı sağlar.[4] Günümüzde pekçok ülke proje finansmanında Yap İşlet Devret yöntemini kullanmaktadır. Genellikle bu ülkelerde;

- Altyapının geliştirilmesi veya yenilenmesi mecburidir.
- Devlet bütçelerinden sağlanabilecek fonlar yetersizdir.
- Kamunun daha fazla borçlanması arzu edilmemektedir.
- Hedeflenen altyapı projesi ticari olarak uygulanabilirdir.
- Yatırım üzerinden belli bir getiri sağlanabilir.[5]

Gelişmekte olan ülkelerin özellikle alt-yapı, enerji, ulaşım, haberleşme, gıda ve tarım v.s. gibi alanlarda yapacakları yatırımların daha kolay ve hızla bir biçimde

---

[2] ETÇİOĞLU Erkal, **Bütçe Dışı Finans Tekniği: Yap İşlet Devret Modeli ve Türkiye Uygulamasının Analizi**, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Yayınları, İstanbul, 1997, s.1

[3] KARLUK S. Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim- Yapısal Değişim**, İstanbul, 1995, s.333

[4] SEYİDOĞLU Halil, **Uluslararası Finans**, İstanbul, 1994 s.246

[5] http://www.iijnetor.jp/kumagaigumi/Topics/topic1.htm

YİD modeli ile yapılması büyük önem arz etmektedir. Böylelikle, kaynak israfı önlenecek, teknoloji ve bilgi transferi büyük ölçüde gerçekleştirilecektir. Özellikle Türkiye, YİD modeli uygulamalarına önümüzdeki yıllarda hız verebilir ve kamu finansman açığını bu yolla kapatabilir.[6]

Yap-işlet-devret modelinin devlet tarafından çekici yanı devletin bu altyapı yatırımları için borçlanma ihtiyacından kurtulmasıdır. Enflasyonun denetim altına alınması çabalarının sürdüğü ve kamu borçlanma gereğinin düşürülmeye çalışıldığı ülkelerde ve ülkemizde birçok kamu hizmetinin yap-işlet-devret modeliyle sağlanması gerçekten çekicidir.

Bu modelin zayıf yönü, dışsal faydaları çok büyük olan altyapı hizmetlerinin ticari kârlılık koşulları çerçevesinde sunulmasıdır. Hizmet bedelleri kullananlar tarafından ödeneceğinden toplumsal faydaları hesaba katılmayacaktır. [7]

YİD modelinde herhangi bir hükümet idaresi veya otoritesinden bağımsız olarak çalışan bu Ortak Girişim Şirketi (OGŞ) projenin dizaynını yapar, finanse eder, inşa eder, ve işleme koyar. Daha sonra, projenin borçlarını ödemek ve yatırım üzerinden bir getiri sağlamak için daha önceden belirlenmiş bir süre boyunca (Genellikle 10-20 yıl) projeyi işletir. Bu sürenin bitiminde, proje konusuyla ilgili olan kamu otoritesine devredilir. [8]

Yap-İşlet-Devret yöntemi ile ülkeye kalifiye işgücü, sermaye ve teknoloji akışı olacağı, bu suretle ekonomik kalkınmanın hızlandırılacağı savunulmaktadır. Bu yöntemin sadece uluslararası düzeyde değil, ülke yatırımcılarının da ilgisini çekebileceği belirtilmektedir. Yurt içi yatırımcılara bir para karşılığı olmaksızın kamu arazisinin verilmesi ve bu araziler üzerine inşa edecekleri işletmeleri belirli süreler işletmeleri ve daha sonra devlete devretmeleri sağlanabilir.[9]

YAP İŞLET DEVRET MODELİNİN TARAFLARI

Model esas itibariyle kamu eliyle gerçekleştirilecek bir hizmetin özel sektör tarafından gerçekleştirilmesini hedeflediği için temelde taraflar, projeyi gerçekleştirecek Ortak Girişim Şirketi (OGŞ) ile yatırımın gerçekleştirilmesi sorumluluk alanı içerisinde bulunan kamu kuruluşudur. Bu kuruluş bir Belediye veya Bakanlık olabilir.

---

[6] SEYİDOĞLU, 247

[7] **TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ÖZELLEŞTİRME ÖZEL İHTİSAS KOMİSYONU RAPORU**, Ankara, Ağustos 1993, TOBB Yayınları No: 273, s.51

[8] http://www.iijnetor.jp/kumagaigumi/Topics/topic1.htm

[9] AKTAN C. COŞKUN, **Kamu Ekonomisinden Piyasa Ekonomisine Özelleştirme**, Aklıselim Matbaası, İzmir, 1992, s.86

Yatırımın gerçekleştirilmesi için istihdam edilecek kişi ve kuruluşlar, yatırım sonucunda üretilen hizmeti satın alacak olan kişi ve/veya kuruluşlar, hizmet üretebilmek için gerekli girdinin temin edileceği kişi ve/veya kuruluşlar modelde yer alan diğer taraflardır.

Ayrıca, yatırımın gerçekleştirilmesi için gerekli finansmanın, şirketin özkaynakları ile gerçekleştirilmesinin yeterli olmadığı hallerde kredi kuruluşları, yatırımı güvence altına alan sigorta kuruluşları da modelin önemli unsurlarındandır.

Bu tarafların dışında projenin gerçekleştirilmesi için gerekli olan izin ve onay makamları da modele taraf olmaktadır. Bu makamlara örnek olarak Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, Maliye Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı verilebilir.

Model, karmaşık ve çok sayıda ilişkilerin uyumlu işleyişi ile hayata geçirilebileceğinden ve de olması muhtemel olumsuz durumların önceden görülmesi ve çözüme kavuşturulması gerektiğinden, taraflar çoğunlukla kendi konusunda uzman kişi veya kuruluşlardan danışmanlık hizmeti almayı tercih etmektedirler. Bu açıdan modelde hukuki ve finansal danışman gibi uzmanlar da önemli rol üstlenmektedirler. Yap İşlet Devret modelinde yer alan taraflar aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.[10]



[10] http://www.iijnetor.jp/kumagaigumi/Topics/topic1.htm

YAP İŞLET DEVRET MODELİNİN AVANTAJLARI

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Yap-İşlet-Devret modeli altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi ve ülke kaynaklarının rasyonel bir şekilde kullanılması açılarından taraflara pek çok avantaj sunar. Bu avantajlar şu şekilde sıralanabilir;[11]

- YİD modeli ile yapılacak yatırımlar bütçeye herhangi bir yük getirmeden özel sektörün imkanları ile gerçekleşir.
- YİD modeli yabancı sermayeyi teşvik edici özelliktedir.
- YİD modeli sayesinde en son ve ileri teknoloji ülkeye getirilmiş olur.
- İşletme sorumluluğunun Ortak Girişim Şirketine ait olması nedeniyle, malzeme ve işçilikte kalite sağlanmış olur.
- Devletin dış borçları artmaz.
- Özelleştirmeye öncülük eder, özel girişimciliği teşvik eder.

Yap-İşlet-Devret modelinin projeyi geliştirmekle yükümlü olacaklara sağladığı diğer avantajlar ise şu şekilde özetlenebilir;

Projeyi üstlenen firma veya firmalar, inşaat aşamasında çeşitli yararlar sağlarlar çünkü; Yap-İşlet-Devlet projeleri sabit bir sermaye kârlılığıyla onaylanır ve proje için alınan borçların ödenmesi anlaşma kapsamında projenin işletme gelirlerinden karşılanır ve böylece proje kendini geri öder.

Projenin işletmeye açılmasıyla üretilen ürün ve hizmetlerin kullanıcılara satışı yoluyla sağlanan gelirler Hazine tarafından garanti edilen ödemeler akımına destek olarak müteahhit firmalara garanti bir getiri sağlama konusunda yardımcı olur. Projenin işletiminden sağlanan bu gelirler, sıkı maliye politikalarının uygulandığı, kamu harcamalarının azaltıldığı ve Hazine ödemelerinin gecikme riskinin bulunduğu zamanlarda daha da anlamlı olmaktadır.

Yap-İşlet-Devret projelerini üstlenen konsorsiyuma katılan yabancı şirket ve organizasyonlar, yabancı sermaye akımı, know-how ve teknoloji transferi ile uluslararası sermaye piyasalarıyla süregelen yakın ilişkileri dolayısıyla bu piyasalara daha kolay bir ulaşım gibi avantajları beraberinde getirirler. Bir veya daha fazla

---

[11] YILMAZ Edip, **Türkiye'de Elektrik Enerjisi Sektöründe Özelleştirme Nedenleri, Uygulamalar ve En Uygun Özelleştirme Seçeneği Araştırması**, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Araştırma ve İnceleme Dizisi No:3, Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara, Şubat 1996, s.26-27

uluslararası şirketin bu tür projelerin konsorsiyumuna katılması yabancı ihracat kredisi kuruluşlarından sigorta veya fon desteği sağlama olasılığını arttırır. Bu imkan, yabancı fon yatırımcılarının ilgili ülkeye borç vererek yatırım yapma konusunda gösterdikleri çekinceler düşünüldüğünde oldukça değerlidir.[12]

YAP İŞLET DEVRET MODELİNİN BAŞARI KOŞULLARI

Y-İ-D projeleri dikkatlice planlandıkları ve dizayn edildikleri sürece, ilgili anlaşmalar sağlam ve sağlıklı oldukça ve bu tür projeleri destekleyecek yasal düzenlemeler oldukça çok başarılı olabilirler. Yap-İşlet-Devret modelinin uygulamada başarısı büyük ölçüde aşağıda sıralanan unsurlara bağlı olarak ortaya çıkacaktır.[13]

a) Hukuki Çerçeve

Modelin başarısı büyük ölçüde modele ilişkin uygulamaları düzenleyen hukuksal düzenlemelere bağlıdır. Bu durumda modele ilişkin uygulamaların fazla zaman geçirilmeden hayata geçirilmesi mümkün olabilecektir. Bu kapsamda modele sağlanan imkanlar ile yasal prosedürler açık bir şekilde belirlenmelidir.

b) Uygulamaların Tek Elden Yürütülmesi

Modele ilişkin uygulamaların başarısını etkileyen bir önemli unsur da uygulamaların farklı idareler yerine tek bir elden yürütülmesidir. Bu durumda hem uygulamalarda bir birliktelik sağlanacak hem de hızlı bir karar verme süreci başlatılacaktır.

c) Tarifenin Tespiti

Modelin uzun dönemde başarısını belirleyen en önemli faktör üretilen hizmetlerin satın alma tarifesidir. Tarifenin rekabete olanak sağlayacak şekilde belirlenmesi sistemin başarısını belirleyecektir. Bununla birlikte, tarifenin proje dönemi boyunca sabit bir baza oturtulmasının bu alanda rekabeti olumsuz olarak etkileyebileceği düşünülmektedir.

---

[12] ----------, "Project Finance", **Euromoney Research Guides (The 1997 Guide To Turkey)**, August 1997, p.16

[13] YILMAZ, s.34-35

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1996 yılı itibariyle Türkiye kayıtlı ekonomisinin büyüklüğü 186 milyar dolardır ve 90'lı yıllar boyunca ortalama GSMH büyümesi %5 seviyesindedir. Ekonomik çevrelerin üzerinde uzlaştığı genel kanı, kayıt dışı ekonomi de dahil edildiğinde GSMH'nın 200 milyar doları geçtiği ve hatta 250 milyar dolara yakın bir büyüklüğe sahip olduğudur. Türkiye'deki ekonomik aktiviteler, ekonomiye kazandırılan katma değer, gayrisafi yurt içi hasıla, brüt sabit-sermaye oluşumu ve istihdam açılarından ele alındığında altyapı yatırımlarının çok önemli bir katkısı olduğu yadsınamaz. Hızlı bir şehirleşme ve ekonomik büyümeyi besleyen altyapı yatırımlarıyla, Türkiye büyük bir şantiye alanına benzemektedir. Taşımacılık, enerji ve telekomünikasyon sektörlerinde süregelen altyapı yatırımları kısa ve orta vadede Türkiye ekonomisinin başlıca itici güçlerini oluşturmaktadır. Bu sektörlerin Türkiye açısından önemi kısaca aşağıda ele alınmıştır.

Enerji : Türkiye'de enerji talebi 90'lı yıllar boyunca yıllık ortalama %8 büyüme göstermektedir ve 1996 yılı itibariyle 96 milyon KWH seviyesine ulaşmıştır. Enerji talebindeki artış hızının önümüzdeki on senelik dönemde aynı hızla artması beklenmektedir. Resmi rakamlara göre 2010 yılında bu ihtiyacın tepe noktası 60.000 MW'ı bulacaktır. Buna dayanarak, Türkiye'nin enerji altyapı yatırımlarına ayırması gereken yıllık fon miktarı 2.5-3 milyar doları bulmaktadır. Bunun bilincinde olan Türk Hükümeti özel sektöre Yap-İşlet-Devret, Yap-İşlet, işletme haklarının transferi, otojenerasyon ve kojenerasyon gibi değişik modellere dayanarak pek çok enerji projesi yatırımı fırsatı sunmakta ve teklif etmektedir. Bugünkü haliyle enerji sektöründe başlatılmayı bekleyen pek çok proje vardır. Kısa vadede bu projelerin sonuçları ne olursa olsun önümüzdeki on yılda Türkiye'nin enerji yatırımlarına duyduğu ihtiyaç acil ve büyüktür. Bu nedenle enerji sektörü en aktif yatırım alanlarından birisi olmaya adaydır.

Telekomünikasyon : Telekomünikasyon sektörü de proje fonu ihtiyacı duyacak belli başlı sektörlerden birisidir . Türk Telekom'un özelleştirilmesi, uydu, cep telefonu, kablolu TV, data switching gibi katma değeri yüksek hizmetlerin satışı gibi projeler başlıca odak noktalarını oluşturacaklardır.

Taşımacılık ve Ulaşım: Bugünkü otoyol ağlarının yenilenmesi ve genişletilmesi, köprü ve tüneller, demiryolları ekipmanlarının modernizasyonu gibi projeler yoğun ilgi bekleyen projelerdir. Mevcut havalimanlarının genişletilmesi ve yenilerinin eklenmesi gibi projeler de yapılması zorunlu projeler arasındadır.

Türkiye'de proje finansmanı işi son yıllarda büyük ölçüde taşımacılık ve enerji sektörlerinde yoğunlaşmıştır. Genelde, proje finansman takvimleri 1-3 yıl arası vadelerdeki finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Türk bankalarının fon kaynağı bulma konusunda yaşadıkları sorunlar ve yetersizliklerden dolayı Türkiye'de proje finansmanı sektörünün liderliğini uluslararası finans kuruluşları üstlenmişlerdir. Belli başlı sanayileşmiş ülkelerin ihracat kredisi kuruluşları ya finansörlük yapmışlar ya da ülke riskini sigorta etmişlerdir.

Türkiye'de finansman ihtiyacı duyulan projelerin çoğunun sahibi kamu sektörüdür. Gene, Türkiye'nin ülke riskinin yüksek olmasından ötürü Türk özel şirketlerinin kolaylıkla uluslararası piyasalarda borçlanabildiği söylenemez. Bu sebepten ötürü, çok sayıda özel sektör şirketi kendi projelerini ya özsermaye kaynaklarını kullanarak ya da yerel çevrelerden sağladığı kısa vadeli borçlarla fonlamaktadırlar ve ayrıca bu borçlar projenin hayatı süresince yenilenmektedir. Devletin projeleri ise genellikle anahtar-teslim usulüne göre ihale edilmekte ve kredi kullanılarak finanse edilmektedir. Projeyle ilgili kamu tüzel kişiliği, bu krediyi Hazine Müsteşarlığı'nın garantisi altında borçlanmaktadır.

Türk hükümetinin proje finansmanında sıkça başvurduğu yöntem Yap-İşlet-Devret yöntemi veya onun türevleri (Yap-İşlet-Sahip Ol, Yap-İşlet modelleri gibi) olan yöntemlerdir. Kamu bütçesinin kısıtlı olanakları, altyapı yatırımlarına duyulan acil ihtiyaç, Hazine'nin dış borçlanma faaliyetlerini mantıklı ve seçici bir şekilde yönetme niyeti, enerji ve diğer altyapı yatırımlarında Hazine garantili dış borç kullanmak yerine özel sektörün özsermayesinin yatırıma katkısının tercih edilmesi gibi noktalar dikkate alındığında Yap-İşlet-Devret modeli doğru cevap olmaktadır.

Geçen yıllarda başarılı bir şekilde finansman olanağına ulaşmış bazı projeler şunlardır:

670 MW kapasiteli hidroelektrik enerjisi santralini bünyesinde barındıracak Birecik barajının inşası projesi Yap-İşlet-Devret yöntemi kullanılarak başlanmıştır. 480 MW ve 180 MW kapasiteli doğal gazla çalışan iki enerji santrali (Marmara Ereğlisi ve Esenyurt) gene Yap-İşlet-Devret modeli uygulanarak ihale edilmişlerdir. Bu projelerin yatırım büyüklükleri 180 milyon ile 1 milyar dolar arasında değişmektedir. Yap-İşlet-Devret modelinin dışında gene enerji sektöründe pek çok anahtar-teslimi projeler İhracat Kredisi Kuruluşları tarafından fonlanarak başlamıştır. [14]

Enerji projelerine ek olarak Bayındırlık ve Ulaşım alanında YİD modeli ile yapımına başlanan veya başlanacak projeler daha çok hava limanı ve otoyol inşaatları ile boğaz geçişleri (köprü veya tüp geçit) şeklindeki projelerdir. Bunlara örnek olarak 750 milyon$ yatırım tutarına sahip Atatürk hava Limanı, 1.700 milyon$'lık yatırım tutarına sahip Ankara - Pozantı Otoyolu ve 350 milyon$'lık yatırım tutarına sahip 3.Boğaz Köprüsü ve Çevre Yolu projeleri gösterilebilir. [15]

Demiryollarımızın yatırım çıkmazı içerisinde olduğu gerçeğinden hareketle, bu tür yatırımların finansmanındada YİD modeli uygun çözüm olacaktır. Nitekim Ulaştırma eski Bakanımız Sayın Necdet Menzir, İstanbul için çok önemli olan Marmaray demiryolu projesinin Yap İşlet Devret modeli ile ihaleye açılacağını belirtmiştir. Bu projenin toplam maliyeti 1.2 milyar$ olarak tahmin edilmektedir.

---

[14] ----------, Project Finance, p.16-17

[15] ETÇİOĞLU, s.57-59

Ayrıca projeye ek olarak üst yapının güçlendirilmesi, elektrifikasyon, sinyalizasyon ve komunikasyon sistemlerinin kurulmasıyla maliyet tutarının 3 milyar$ olacağı belirtilmektedir. Proje, İstanbul'un Anadolu ve Avrupa yakasını boğazda demiryolu tüp geçidiyle birleştirecektir. Başlangıç ve bitiş noktası arasındaki tüp geçit uzunluğunun 1.8 kilometresi denizin altında olmak üzere toplam 13.3 kilometredir.[16]

YİD UYGULAMALARININ YASAL DAYANAĞI

Yatırım ve hizmet projelerinin YİD modeli ile gerçekleştirilmesini sağlamak amacıyla, enerji sektörü için 1984 tarih ve 3096 sayılı, Karayolları için 1988 tarih ve 3465 sayılı Kanunlar'dan sonra, 8.6.1994 tarihinde 3996 sayılı (4047 sayılı Kanun'la bazı maddeleri değiştirilen) YİD Kanunu çıkarılmıştır.

3996 sayılı Kanun'da, YİD modeli ileri teknoloji ve yüksek maddi kaynak ihtiyacı duyulan projelerin gerçekleştirilmesinde kullanılmak üzere geliştirilen, yatırım bedelinin (elde edilecek kar dahil) işi gerçekleştiren yerli veya yabancı şirkete, şirketin işletme süresi içinde ürettiği mal veya hizmetin idare veya hizmetten yararlananlarca satın alınması suretiyle ödenmesini öngören özel bir finansman modeli olarak tanımlanmaktadır.[17]

3996 sayılı "Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli çerçevesinde Yaptırılması Hakkında Kanun"un çıkmasına kadar olan dönemde model çerçevesinde uygulamaya çalışılan koşullar ancak "adapte prensipleri" şeklinde yorumlanabilmektedir.

Y-İ-D modeli yatırımları, 3996 sayılı Kanun ile değerlendirilmeye alındığında, hukuki yönden halen bazı eksiklikler taşımaktadır. Konuların kamuyu ilgilendiren uygulamalar olmaları nedeniyle, herşeyden önce, yatırımların içeriği, koşulları ve benzeri uygulamaları ile ilgili olarak şeffaflık ve açıklık ilkeleri doğrultusunda ortaya konmasını gerektiren koşulların sağlanması gereklidir.

Ayrıca, yasal tekele bağlı olmayan kamu hizmetleri nitelikleri ve konuları itibariyle kolayca fiili tekele dönüşmeye yatkın bulunmaları nedeniyle, bu alanlara yönelik sözleşmelerde kamu yararını kollayıcı ve koruyucu önlem ve koşulların öngörülmesi gereklidir. Özellikle, güçlü konumda bulunan yabancı sermayeye imtiyaz verilirken dikkatli ve ödünsüz davranılmamalıdır, zira yabancı yatırımcılar, uluslararası anlaşmalar (Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmaları vb. anlaşmalar gibi) ile güvence altında bulunmaktadırlar. [18]

---

[16] YILMAZ Önder, **"Ulaşımda Devrim"**, Milliyet, 31.5.1998,s.6

[17] VARLIER Oktay, " Türk Ekonomisinde Yap İşlet Devret Modelinin Önemi", **Yap İşletDevret Modelinin Uygulanmasında Ortaya Çıkan Sorunlar ve Öneriler Sempozyumu**, Ankara, 1996, s.4

[18] YILMAZ, 89-90

ÜLKEMİZ AÇISINDAN MODELİN FAYDA VE SAKINCALARI

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Y-İ-D Modeli ile yapılacak yatırımların ülkemize sağlayabileceği yararlar ve doğurabileceği sakıncalar ana başlıklar halinde aşağıda sıralanmıştır.[19]

Modelin Sağlayacağı Yararlar

a) Bütçeye yük getirmeden, kamu hizmetlerinin yerine getirmesi sağlanacaktır. Böylece devletin kısıtlı finansman kaynakları, daha çok önem arz eden kamu düzenini sağlamaya yönelik sosyal alanlar ile milli güvenlik konularına yöneltilecek ve kaynakların etkili kullanılması sağlanacaktır.

b) Y-İ-D modeli ile ülkeye yabancı sermaye girişi artacak ve beraberinde yüksek teknoloji ile bilgi transferini getirecektir. Bu durum ülkemize teknolojiyi yakından takip etme imkanı sağlayacaktır.

c) Kamunun borçlanma ihtiyacı düşecek, bu yolla kamu açıklarının azaltılması ve denk bütçe yapma imkanlarına olumlu katkı da bulunacaktır.

d) Bütçeden yapılması gereken büyük yatırım harcamalarının azaltılması ve bu yolla bütçe açığının kapatılması enflasyon üzerinde olumlu etki yapacaktır.

e) Y-İ-D modeli ile yatırım projelerinin tam zamanında ve daha düşük maliyetler ile yapılması mümkün olacaktır. Bu da GSMH'ya olumlu etki yapacaktır.

f) Y-İ-D modelinde halka devir suretiyle kısmı bir özelleştirme uygulaması yapılabilecektir.

g) Kamu sektöründe verimlilik, etkin yönetim, sorumluluk, zamanlama, toplam kalite ve standartlaşma anlayışını hakim kılacak ve bu sektörün yapısından kaynaklanan problemlerin çözülmesine yardımcı olacaktır.

h) Ülkede gerek kamu, gerekse özel sektörün finans kaynaklarını optimum kullanmasına katkıda bulunacaktır.

ı) Y-İ-D modeli ile yerel idare yatırımlarındaki devlet payı azalacaktır.

Modelden Doğabilecek Sakıncalar

Y-İ-D Modeli ile yapılacak yatırımlarda olabilecek muhtemel sakıncalar aşağıda belirtilmiştir.

---

[19] ETÇİOĞLU, 72-73

a) İlgili kanunlar tarafından tespit edilmiş yatırım alanlarında Y-İ-D modeline göre yatırım yapacak OGŞ'ler kârlılığı fazla olan yatırımlar yapacağından ülke için öncelikli ve acil olan zorunlu yatırımlar geri plana itilebilir.

b) İşletme süreleri uzun olan yatırımların uygulanmaları esnasında doğabilecek dünya ve ülke şartlarındaki değişmeler, ülkenin yararları ile çelişebilir. Bu takdirde sözleşmelerde bulunan devir dönemi öncesi kamulaştırma ve millileştirme yolu ön plana çıkabilir.

c) Yatırımın ülke ekonomisine yükü ilk yıllarda düşük olduğundan Y-İ-D modeli ile çok büyük finansman gerektiren projelerin gerçekleştirilmesi başlangıçta cazip gelebilir. Ancak; bu durum işletme döneminin uzun yıllar aldığı yatırımlarda tersine dönüşebilir ve yatırımn ülkeye gerçek maliyeti normal yollarla yapılan yatırımların üzerine gerçekleşebilir.

d) Yapılacak yatırım ve hizmetleri gerçekleştirecek olan OGŞ'leri ile yetkiyi elinde bulunduran kamu kurum ve kuruluşları arasında iyi bir düzenleme olmaması ise yetki sürtüşmesi doğurabilecektir

SONUÇ

Yap-İşlet-Devret modeli altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesinde kaynak sıkıntısı içerisinde bulunan ülkeler tarafından sıkça kullanılan önemli bir finansman tekniğidir. Model ülke kaynaklarının rasyonel bir şekilde kullanılmasını amaçlamaktadır.

Kamu sektöründe verimlilik ve etkinliğin kaybolması, özel sektörün bu alanlarda desteğini zorunlu kılmıştır. Bu nedenle Y-İ-D modelinin, ülke için gerekli olan yatırımların gerçekleştirilmesinde gerek verimlilik gerekse de maliyet etkinliği açısından faydalı olacağı söylenebilir.

Yap- İşlet- Devret yoluyla gerçekleştirilecek projeler dikkatlice planlandıkları ve bu tür projeleri destekleyecek yasal düzenlemeler olduğu sürece başarılı olabilirler.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ 1883

MARMARA
ÜNİVERSİTESİ

KÜRESEL BİLGİ ÇAĞINA DOĞRU ARTAN İŞSİZLİK DÜNYAYI TEHDİT Mİ EDİYOR?

Mehmet Hüseyin BİLGİN*

GİRİŞ

20. yüzyılın son çeyreği bir çok bakımdan dünya tarihinde bir dönüm noktası olmuştur. Bu dönemde, siyasi olaylar gerçek bir devinim sergilerken, bilim ve teknolojide büyük dönüşümler yaşanmış ve uluslararası ticarette de hızlı ve kapsamlı gelişmeler meydana gelmiştir. Özellikle, bilgi ve iletişim teknolojisindeki hızlı ve göz kamaştıran değişimler, insanlığa hayal edilemeyecek yepyeni ufuklar kazandırmakta ve yeni dünyalar hazırlamaktadır.

21. yüzyıla doğru bu gelişmeler yaşanırken, son yıllarda önem kazanan küreselleşme olgusunun en olumsuz sonuçlarının sosyal alanda yaşandığı görülmektedir. Özellikle 1980'li yıllarda artan "küresel rekabet" ve teknolojik dönüşümün artan işsizliğin en önemli nedenleri olduğu belirtilmektedir (Parkin, 1995:168). "Küresel rekabet" sürecine uyum sağlayamayan ülkelerde küreselleşmenin beraberinde işsizlik ve fakirlik getireceğine işaret edilmektedir (Ekin, 1997:28). Söz konusu sürece uyum sağlama hususunda, işgücü maliyetlerinin düşürülmesi üzerinde ısrarla durulmakta ve bu bağlamda çalışma yaşamında "esnek istihdam" adı altında "standart dışı istihdam" şekilleri hızla yaygınlaşmakta ve hatta "kuralsızlaştırmaya" varan yeni gelişmeler yaşanmaktadır (Davis, 1992:2). Esnek üretim ve otomasyon sistemlerinin yaygınlaşması, üretim teknolojilerinin emek yoğun nitelikten çıkarak sermaye yoğun niteliğe bürünmesi sonucu, işgücü, özellikle niteliksiz işgücü hızla üretim sürecinin dışına itilmektedir. Ayrıca "otomasyona geçilmesi, işsizliği kısa dönemde arttırırken, ortaya yeni üretim ve istihdam biçimleri (taşeron üretim, fason imalat, evde üretim, esnek çalışma, kısmi zamanlı çalışma, vb.) çıkarmaktadır" (Eser, 1997:4).

Bu çerçevede, küreselleşmeye en önemli itirazın işsizlik alanında yoğunlaştığı görülmektedir. Günümüzün fütürüstleri esas itibariyle ekonomik, toplumsal ve politik yapıdaki değişmelere dikkat çekerken, Foundation of Economic Trends'in başkanı fütürolog Jeremy Rifkin'in "Çalışmanın Sonu" (The End of Work) adlı eseri, insanlığın artık geri dönülmez bir "işsizlik çağı"na girdiğini öne sürmektedir. Rifkin'e göre 2050 yılında üretilecek mal ve hizmetlerin büyük çoğunluğu, içinde insan çalışmayan sanal işyerlerinden çıkacak. Yetişkin nüfusun yüzde 20'sinden azının "çalışmaya" devam edeceğini, geri kalanın ise "sosyal amaçlı faaliyetler" karşılığında bir sosyal gelir hakkına sahip olacağını tahmin etmektedir (İnsel, 1997). Yaşanılanların ve sürecin, sanayi devriminin başlattığı sürecin tam tersi yönde geliştiği ve yeni bir ortaçağa doğru gidildiği belirtilmektedir. "İşçileri

* Araştırma Görevlisi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İ.İ.B.F.

büyük işletmelerde toplayan, bir işçi sınıfı yaratan, sanayi ağırlıklı bir kapitalist sınıfı ortaya çıkaran, bilahare ücretlilerden oluşan bir orta sınıf doğuran sanayi devriminin verdiği ivmeden çok farklı bir gelişme çizgisi bu. Bunun yeni bir ortaçağ yaratacağını tahmin etmek zor değil. Bugüne kadarki gelişme eğilimleri de bu yönde" (İnsel, 1997).

1990'lı yıllarda şekillenen "yeni dünya düzeni" içinde, enflasyon birçok ülkede kontrol altına alınabildiği halde, işsizlik kontrol altına alınamamakta ve işsizlik oranları gittikçe yükselmektedir. Bir başka ifadeyle, ekonomik performans bakımından ülkeler arasında farklılıklar olmakla birlikte, işsizlik bakımından benzerlikler göze çarpmakta ve çok sayıda ülkenin "işsizlik çıkmazı"yla burun buruna geldikleri görülmektedir. Aslında kapitalizmin tarihinde 1800'lerden beri işsizliği görmek mümkün. Bir başka ifadeyle, konjonktürel işsizlik 1800'li yıllardan beri, adeta bir daire gibi sürekli ortaya çıkıyordu. Ancak 1970'den sonra bu süreklilik kazandı.

Artan ve sürüp giden işsizlik yanında yeni teknolojilerin gelişiminin istihdamın standart niteliğini bozması, sendikacılığın gücünü zayıflatmakta ve sendikalar için birçok soruna yol açmaktadır (Koray, 1994:80). Yeni iş biçimleri giderek artan biçimde işletmeden kopuk ve işletmenin dışında geliştiğinden, sendikaların elini kolunu bağlamakta ve sendikalar ile çalışanlar dünyası arasına aşılması zor bir mesafe koyan gelişmeler yaşanmaktadır. Yeni iş biçimleri içinde en hızlı gelişenlerden biri olan tele-iş sisteminin, geleneksel işyeri sendikacılığının sonunu hazırladığını, sendika yöneticileri dahi kabul etmektedirler (İnsel, 1997). Ayrıca yeni iş ilişkileri çerçevesinde "bağımsız çalışanlar"ın sayısında meydana gelen önemli artışlar ve "bağımsız çalışanlar"ın "Guilde Japan" adı altında, internet'te dünyanın ilk "elektronik sendikası"nı kurmaları; 21. yüzyılın sendikaların "kabus yüzyılı" olacağı yönünde şüphelerin doğmasına neden olmaktadır.

20. yüzyılın hızla gelişen dünyasında bilim ve teknolojide yaşanan hızlı dönüşümlere rağmen, işsizlik gerek ekonomik, gerek sosyal yönleriyle bilim adamlarını ve uluslararası kuruluşları en fazla meşgul eden bir sorun niteliğini korumaktadır. Günümüzde ekonomik gelişmişlik seviyesi ne olursa olsun, tüm ülkelerin en önemli sosyal politika sorunlarından biri olan işsizliğin genç nüfus arasında daha yüksek boyutlarda olduğu görülmektedir (Parkin, 1995:163). İşsizlik, gelir dağılımında eşitsizliği arttırması, toplam üretimi ve Milli Geliri azaltması ve işsiz kalanlara psikolojik yükler getirmesi bakımından önemli bir sorundur. Kaldı ki, toplumda huzur, güven ve istikrar işsizliğin ortadan kaldırılması ile sağlanabilir.

I. 21. YÜZYIL KÜRESEL BİLGİ ÇAĞI MI OLACAK?

20. yüzyılın son çeyreğinde dünyada yaşanılan dönüşümlerin, 21. yüzyılda daha da hızlı bir şekilde sürmesi ve dünyanın çehresini değiştirmesi tahmin edilmektedir. Özellikle, ekonomik, politik, sosyal ve teknolojik düzeyde yeni yapılanmaların gündeme gelmesi, "üretim ve finans piyasalarının sınır tanımadığı ülkelerin kendi boyutlarını aştığı, ulaştırma ve haberleşmenin toplumlararası etkileşimi arttırdığı, çevre sorunlarının tüm devletlerin, toplumların hatta bireylerin

ortak problemi haline geldiği" (Tuna, 1996:63) Bir dünyaya doğru gittiğimizi ortaya koymaktadır. 21. yüzyıla renk vermesi beklenen küresel bilgi çağı, maddi değerlerin üretiminden çok bilginin üretildiği, temel itici gücün de bilgisayar teknolojileri olduğu ve bilginin ve nitelikli işgücünün önplana çıktığı bir dönem olacağı tahmin edilmektedir. Bir başka deyişle, Küresel Bilgi Çağının yükselen değeri bilgi olacaktır. Hızın çok önemli hale geleceği, bilgi işçilerinin yükseleceği ve bilgi bölgelerinin oluşacağı söz konusu dönemde, fiber-obtik ve kablosuz networkların dünya ticaretinde yeni ufuklar açması ve ışık hızında hareket eden dijital paranın kullanımına başlanması beklenmektedir.

Küresel bilgi çağına doğru ilerlerken, önümüzdeki yarım asır içinde, dünyada ekonomik, politik ve teknolojik alanlarda ne gibi gelişmelerin yaşanabileceği de tartışılmakta, tahminler yürütülmekte ve bu tahminlere bağlı olarak önyargılar ve kaygılar dile getirilmektedir (Clarke, 1996 ve Fund, 1997). Ulus devletin sona ereceği, kağıt paranın yerini siber paranın alacağı ve dünyanın bir dinler çatışmasına yöneleceği, yazarların öngördüğü gelişmeler arasında yer almaktadır.

Küresel bilgi çağına doğru giden süreç, azgelişmiş olan ülkeler ve özellikle bilgiden yoksun toplumların geleceği için önemli tehlikeler arz etmekte ve çeşitli riskleri ve tehdit unsurlarını da bünyesinde taşımaktadır. Örneğin, küresel bilgi çağına giden yolda önemli bir dönemeç niteliğinde olan bilgi devrimi, "küresel demokrasinin altyapısını mı oluşturmaktadır? Yoksa, bilgi tekelini elinde bulunduranların diktatörlüğüne mi yol açacaktır?" (Ekin, 1997:6). Ayrıca, finansal sermayenin egemenliği 200 şirketin denetlediği bir dünya ekonomisi yaratmaktadır. Küresel dünyanın hızlandırdığı bireyselleşme eğilimleri de, bir yandan ırkçılık, diğer yandan köktendincilik cereyanlarını daha da körüklemektedir. Rekabete dayalı küresel ekonomide, "kalite" ve "verimlilik" temel tercihler olmakta ve azgelişmiş ülkelerin sürece uyum sağlamalarında nitelikli işgücü yetiştirilmesine yönelik "eğitim faaliyetleri" ve teknolojik yeniliklere yönelik ar-ge faaliyetleri gittikçe daha önemli hale gelmektedir. Bir başka ifadeyle, birçok yönden ve varolabilmek açısından tüm azgelişmiş ülkeler bilgi çağındaki gelişmelerle yakından ilgilenmek zorundadırlar.

Küresel bilgi çağına doğru yaşanan tüm bu gelişmelere karşın, Türkiye'nin durumu hiç de iç açıcı gibi görünmemekte ve "Türkiye 3. bin yıla nasıl girecek? Değişimi yakalayacak mı, ıskalayacak mı?" gibi tartışmalar yapılmaktadır. Dünya Bilgi Ligi sıralamasında 42. sırada olan Türkiye, Dünya Bankası raporlarına göre de bilgi çağının taşrasında bulunmaktadır. Raporun "bilgi çağı" bölümünde, Türkiye dünya ülkeleri arasında 48. sırada gösterilmekte ve "bin kişiye düşen bilgisayar sayısı sıralamasında, ülkemizi Bulgaristan, Hırvatistan ve Lübnan gibi ülkeler dahi geride bırakmaktadır" (Ekin, 1997:57). İnternet sıralamasında ise, Ocak 1997 rakamlarına göre 38. sırada bulunan Türkiye, bin kişiye düşen cep telefonu sayısında ise 26. sırada yer almaktadır. Çağı yakalamanın en etkin ve kestirme yolu, kuşkusuz teknolojiyi yakalamaktır. Dolayısıyla Türkiye'nin bilgi ve teknolojiye yatırım yapması gerekmektedir.

II. ARTAN İŞSİZLİĞE GENEL BİR BAKIŞ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

A. Dünya Genelinde Artan İşsizlik

21. yüzyıla "renk" vermesi beklenen Küresel Bilgi Çağı"na doğru, işsizlik sadece Türkiye gibi gelişen ülkelerde ya da gelişmiş ülkelerde değil, aşağı yukarı dünyanın tüm ülkelerinde büyük bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. "1930 yılındaki büyük kriz sonrasında altın çağını yaşayan Avrupa ülkeleri ve Amerika'da rakamlar gün geçtikçe yükselmekte" (Keyder, 1994:30) ve tehlikeli boyutlara ulaşmaktadır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tarafından Haziran 1994'te Paris'te yapılan ve G-7 ülkeleri ve Rusya'nın maliye ve çalışma bakanlarının katılımıyla 1998'in başında Londra'da yapılan toplantılarda, işsizliğin en önemli sorunlardan birini oluşturması, işsizliğin ne denli tehlikeli boyutlara ulaştığını göstermektedir. Günümüzde, dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 20'sinin, yani 1 milyar civarında insanın işsiz olduğu belirtilmektedir.

OECD' ülkelerinde ise işsiz sayısı 35 milyonu bulmuş durumda. ABD'de 1997 sonu itibariyle yüzde 5.3 olan resmi işsizlik oranına kayıtsız çalışanlar, kısa süreli işlerde çalışanlar ve kendi hesaplarına çalışanlar da eklendiğinde yüzde 28'e çıkmakta ve bu da ABD'de yeni bir sınıf mı doğuyor gibi tartışmalara neden olmaktadır (Kiskel, 1996). Yeni iş biçimlerinin en hızlı gelişenlerinden biri olan tele-işlerde çalışanların sayısının ABD'de de 4 milyon olduğu tahmin edilmektedir. Japonya'da da, klasik iş ilişkileri tarzını reddedip, bağımsız çalışmayı tercih edenlerin sayısı 6 milyonu aşmaktadır. Japon hükümeti önümüzdeki dönemde, bu tür bağımsız çalışanların oranının, çalışan nüfusun yüzde 10'unu geçeceğini tahmin etmektedir. Bunun yanında, "Japon PTT bakanlığı, evinde oturup, bilgisayar hattıyla bir işletmeye bağlı çalışacak olanların sayısının önümüzdeki on yıl içinde, 20 milyonu geçeceğini öngörmektedir" (İnsel, 1997).

Başlıca gelişmiş ülkelerin işsizlik oranlarının yer aldığı Tablo 1'de, özellikle ABD, Kanada, İngiltere ve Danimarka'da yeni iş alanlarının yaratılmasına rağmen Batı Avrupa ülkelerinde işsizliğin yüksek düzeylerde seyretmeye devam ettiği görülmektedir. Batı Avrupa ülkelerinde yeni iş imkanlarının yaratılamamasının en önemli nedeni olarak, katı işgücü piyasalarının esnekleştirilememesi ve yüksek işgücü maliyetleri sebebiyle, yatırımcıların işgücü maliyetlerinin daha düşük olduğu Doğu Avrupa pazarlarına yönelmeleri gösterilmektedir (İ.İ.B.K. 1996:s.2).

Tabloda yer alan ülkelerin işsizlik ortalamaları, ABD, Kanada, İngiltere ve Danimarka'daki önemli düşüşlere rağmen, 1995 yılı dışında, sürekli yükselme göstermiştir. 1994'te tüm dünyada yaşanan ekonomik durgunluktan dolayı, işsizlik oralarının zirveye çıktığı görülmektedir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo 1.

Başlıca Gelişmiş Ülkelerde İşsizlik Oranları (Yüzde Olarak)

Başlıca Sanayileşmiş Ülkeler	1991	1992	1993	1994	1995	1996*	1997*
ABD	6.7	7.4	6.8	6.1	5.7	5.2	5.3
Japonya	2.1	2.2	2.5	2.9	3.1	3.3	3.3
Almanya	6.6	7.7	8.8	9.6	9.1	10.6	11.3
Fransa	9.4	10.3	11.6	12.4	11.7	12.5	12.5
İtalya	8.6	10.7	10.4	11.3	11.2	12.0	12.0
İngiltere	8.1	9.7	10.3	9.3	8.3	7.2	6.7
Kanada	10.4	11.3	11.2	10.4	9.7	9.9	9.7
İspanya	16.3	18.4	22.7	24.2	23.1	22.0	21.9
Hollanda	6.6	6.7	7.7	8.7	8.6	6.6	6.4
Belçika	7.1	7.9	9.5	10.3	9.8	13.8	13.6
İsveç	2.9	5.3	8.2	8.0	7.3	7.6	8.7
Avusturya	3.5	3.6	4.2	4.4	4.2	7.0	7.1
Danimarka	10.5	11.2	12.3	12.1	10.0	8.6	8.1
İsviçre	1.1	2.6	4.6	4.8	4.3	4.8	5.3
Ortalama	7.1	8.2	9.3	9.6	9.0	9.3	9.4

Kaynak: İş ve İşçi Bulma Kurumu 1995 Yılı Faaliyet Raporu'ndan alınmıştır. (*)1996 ve 1997 yıllarına ait rakamlar The Economist Dergisinin February 7th-21th 1998 ve November 15th • 21st 1997 sayılarından alınmıştır.

B. AB Ülkelerinde İşsizlik Çıkmazı

İşsizlik rakamları ABD'nin iki katı olan Avrupa Birliği ülkelerinde sorunun daha dramatik boyutlarda olduğu görülmektedir. Bugün AB'de işsiz sayısı 20 milyonu bulmuş durumda. Buna kısa süreli çalıştırmalar ve erken emekliler de eklendiğinde 30 milyonu bulmaktadır.

AB'nin yeni istihdam alanları yaratma konusunda parlak bir geçmişinin olmaması[1] sorunu daha dramatik hale getirmektedir. Örneğin, AB'de işgücü 1970-95 döneminde yüzde 22 oranında artarken, istihdam sadece yüzde 11 oranında artmıştır. Hatta özel sektör istihdamı, daha da düşük oranda, yüzde 5 seviyesinde genişlemiştir.

Avrupalı İşverenler Federasyonu (Unice) tarafından geçtiğimiz aylarda hazırlanan ve AB ülkelerinde rekabet sistemini ele alan rapora göre, son yıllarda istihdam olanaklarını geliştirerek hatırı sayılır ilerleme kaydeden ülkelerin İngiltere, İrlanda, Danimarka ve Hollanda olduğu belirtilmektedir. Unice Başkanı François

[1] AB'de 1974 – 1994 arasında özel sektörün yarattığı yeni istihdam sayısı sadece 800 bin.

Perigot, AB ülkeleri genelinde işsizlik sorununun giderek ciddi boyutlara ulaştığı gerçeğinin gözardı edilmeye devam edildiğini ve kimsenin bu soruna cesur ve çözümcü bir biçimde yaklaşmadığını ifade etmiştir (Dünya,1998). AB'deki yüksek işsizlik rakamları bazı yazarları, AB'de "Beşikten mezara istihdamın artık tarih olduğu" (Ekin, 1997:182) gibi değerlendirmelere götürmektedir.

AB'de işsizlik rakamlarının bu denli yüksek olmasının en önemli nedenleri olarak yasal düzenlemelerin katılığı ve ücret-dışı maliyetlerin yüksekliği gösterilmekte ve bunun da "standart-dışı çalışma"nın yaygınlaşmasının en önemli nedeni olduğu belirtilmektedir. Bugün AB'de hizmet sektörü başta olmak üzere bütün sektörlerde full-time istihdamdan kaçış olduğu gözlenmektedir. 1996 yılı rakamlarına göre, kısmi çalışma ve part-time türü kapsamında çalışanların oranı tüm AB nezdinde yüzde 15'lere varmıştır (Büyükuslu, 1997:25). Avrupa'da geçici iş sözleşmesiyle çalışanların en yoğun bulunduğu ülke olan İspanya'da, 1996 yılında çalışan nüfusun yüzde 35'i geçici sözleşmeliydi. Fransa'da yüzde 12 olan bu oran, Almanya'da yüzde 10'a düşmektedir. Önümüzdeki on yılda işsizliğin daha da kronikleşmesine bağlı olarak, bu oranların en az iki misli artması beklenmekte ve Japonya ve ABD'de hızla gelişen tele-iş sisteminin de kıta Avrupasında yaygınlaşacağı öngörülmektedir (İnsel, 1997). Artan geçici biçimdeki çalışma biçimleri karşısında, AB'de "geçici çalışma, sürekli çalışmayı tehdit eden veya tamamlayan bir çalışma mıdır?" (Bronstein, 1991:291) tartışmaları başlamıştır.

Günümüzde AB'nin en öncelikli sosyal sorununu işsizlikle mücadele/yeni iş alanlarının yaratılması oluşturmaktadır. Bu çerçevede Avrupa Komisyonu tarafından 1993'te yasal düzenlemelerin ve ücret-dışı maliyetlerin istihdam üzerindeki olumsuz etkilerini yok etmek ve emek maliyetlerini düşürerek milyonlarca kişiye istihdam yaratma olanağı üzerinde duran "Beyaz Rapor" (White Paper) ve "küresel rekabet"e uyum ile "sosyal koruma" çıkmazı içinde sosyal tarafların rolleri üzerinde duran "Yeşil Rapor" (Green Paper) adlı iki rapor hazırlanmıştır.[2]

C. Türkiye'de Artan İşsizlik

Türkiye'de en temel sorunlardan biri olan işsizliğin en önemli nedenleri olarak hızlı nüfus artışı[3], nüfusun yarısına yakınının tarım kesiminde çalışıyor olması, işgücünün eğitim düzeyinin düşük oluşu ve şehirlere yönelik olarak yaşanan hızlı göç olgusu gösterilmektedir. Özellikle yaşanan hızlı göç ve şehirleşme olgusu istikrarsız ve düşük gelirli enformal sektörlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. "Büyüyen enformal istihdam, sonuçta gecekondulaşmayla bütünleşen ve onun özelliklerine çok benzeyen bir istihdam yapısı ortaya çıkarmıştır" (Ekin, 1996a:140). Özellikle, işsizlik sigortasının olmayışı da, "eksik istihdam" ve "kayıt dışı istihdam"ın artışını hızlandırmaktadır.

Türkiye'de işsizlik sigortasının olmayışı, nüfusun yarıya yakınının tarım kesiminde çalışıyor olması ve şehirlerde hızla artan enformal sektörler nedeniyle, işsizlik Batı'dakinin tersine "çalışmanın" zıddı olan "çalışmama ve işsiz kalma" şeklinde ortaya çıkmamaktadır. Bu haliyle işsizlik, "istihdamda işsizliği", yani

---

2 Daha fazla bilgi için bkz. N. Ekin, "Küçük İşyerleri ve Sosyal Koruma", İTO Yayını, 1994, s.51-63

3 Son yıllarda, nüfus artış hızında düşme eğilimi görülmektedir.

çalışır gözükürken aslında işsiz olanların belirlenmesi sorununa dönüşmektedir. Böylece, "işsizlik, istihdam içinde şekiller almak suretiyle kendini düşük gelir, fakirlik, çalıştığı halde asgari gelirden yoksun ve milli gelire katkı yapmayan yapay istihdam biçimleri şeklinde ortaya koymaktadır" (Ekin, 1997:220).

Bu nedenlerle, Türkiye'de yüzde 7-8'ler civarında gözüken resmi işsizlik oranının inandırıcı olmadığı açıktır. Bu oranın, AB'deki işsizlik oranının iki katı seviyede, en azından yüzde 20'lerin üzerinde olduğu Tablo 2'de de görülmektedir. Kaldı ki, Türkiye'de işgücüne katılma oranı, OECD ortalamasının bir hayli altındadır. Tüm bunların ötesinde, istihdam içinde gözüken ücretsiz aile işçileri ve kendi işinde çalışanların oranı da diğer ülkeler ile kıyaslandığında oldukça yüksek çıkmaktadır.[4] Bu nedenle, Türkiye'de istihdam edilen nüfus içinde, ücretli, maaşlı ve yevmiyeli kesimin payı düşük, buna karşın kendi hesaplarına çalışanların ve ücretsiz aile işçisinin payının yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 2

TÜRKİYE'DE TAHMİNİ İŞSİZ SAYI VE ORANLARI (12+YAŞ,Bin Kişi)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
İşgücü	21.046	21.438	21.503	21.289	22.158	22.673	22.920
İşsizlik+E. İstihdam	3.064	3.159	3.396	3.142	3.608	3.079	2.821
Diğer İşsizler*	3.073	3.152	2.933	3.011	3.032	3.218	3.175
Toplam İşsiz Sayısı	6.137	6.411	6.329	6.155	6.640	6.279	5.996
Toplam İşsiz Oranı	29.2	29.9	29.4	28.9	30.0	27.8	26.2

Kaynak: Petrol-İş, 95-96 Yıllığından alınmıştır. s.306

* İşsiz olup da, diğer benzeri ülke ortalamaları ile kıyas edilme yolu ile ücretsiz aile işçisi yazıldığı tahmin edilenler.

Türkiye'de çalışanların mesleki eğitim düzeyinin düşüklüğü yanında, yüksek okul ve fakülte mezunları arasında da işsizlik oranları oldukça yüksektir. Resmi rakamlara göre Türkiye'de işsizlik oranı kentlerde daha yüksektir. Ayrıca Türkiye'de yaşanan işsizlik genç nüfus işsizliği ve uzun süreli işsizlik niteliğindedir. Uzun süreli işsizlerin toplam işsizlere oranı yüzde 44.7'dir. (Shulze, 1997:17). Türkiye'de istihdamın sektörel dağılımına bakıldığında ise 1991-1995 arasında tarımın ortalama payının yüzde 46, ikinci büyük sektör olarak hizmetlerde çalışanların ortalama payının yüzde 38 ve sanayide istihdam edilenlerin payının yüzde 16 olduğu görülmektedir (İ.İ.B.K.,1996:8).

[4] Bkz. Petrol-İş Yıllığı, 95-96, Petrol-İş Yayını, İst. S.305-314

Türkiye'deki işsizliğin önemli özelliklerinden birisi de yaşanan "kutuplaşma" olgusudur. Bir yandan yüksek ücret alan, yüksek verimliliğe ve iş doyumuna sahip bulunan ve pazarlık gücü fazla olan bir çekirdek işgücü karşısında mevsimlik dalgalanmalara ve pazardaki istikrarsızlığa bağımlı durumda bulunan, düşük ücret ve verimlilik koşullarında çalışan ve pazarlık gücü olmayan, dahası sürekli işsizlik riski altında yaşayan ve sürekli artan yığınlar bulunmaktadır (Öngen, 1996:35).

Türkiye'de işsizliğin önemli nedenlerinden birisi de, gerek kamu harcamalarında yatırımlara ayrılan miktarda gözlemlenen azalma,[5] gerekse de dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında azalma, spekülatif kazançların önplana çıkması ve bu dönemde, yatırım miktarında gözlemlenen düşüşlerin beraberinde ekonominin yeni istihdam yaratma kapasitesini düşürmesidir. Bir başka ifadeyle, neo-liberal anlayışın, üretken yatırımlara gereken önemi vermemesi sonuçta işsizliğin daha da artmasına yol açmıştır.

III. ARTAN İŞSİZLİĞİN NEDENLERİ

Dünyada gittikçe artan işsizliğin iki nedenden kaynaklandığı ifade edilmektedir. "Bunlardan bir tanesi ileri teknoloji ve otomasyondur; üretim artık giderek emek yoğun sanayilerden makine ve sermayeye doğru gitmektedir (high-tech sermayeler).[6] İkincisi uluslararası rekabetin giderek acımasız hale gelmesi ve hatayı affetmez bir yapı arz etmesi yüzünden ucuz emeğin bulunduğu yerlere doğru, sermaye ve yatırım akışkanlığının sağlanmasıdır" (Ekin, 1997:181). Özellikle, teknolojik dönüşüm ve üretim sisteminde meydana gelen köklü değişim, emek süreci ve işgücünün niteliğini de değiştirmektedir. "Üretim sürecinin bütününe ilişkin bilgi sahibi olan, mikroelektronik teknolojileri kullanabilen, ürün yenileme, kalite artışı ve buluş sürecinde aktif katkıda bulunabilecek kapasitedeki nitelikli işgücü, ürün yenileme ve verimlilik artışı için temel ihtiyaç olarak belirmektedir" (Yentürk, 1994:42).

Üretkenliğin artması ve üretimin emek entansif aşamalarının ucuz emeğin olduğu ülkelerde yapılması nedeniyle, özellikle 1993'te Japonya'da, iktisadi büyüme ile istihdam yaratma arasındaki ilişkinin kırılmış olmasına (Keyder, 1994:30) rağmen, Boltho ve Glyn tarafından yapılan bir çalışmada, yaygın olarak iddia edilen "iş yaratmadan büyüme" (jobless growth) kavramı yerine, büyüme ile istihdam yaratma arasındaki ilişkinin günümüzde de hala güçlü olduğu bulunmuştur (Ekin, 1997:188). Buradan hareketle, 1973'ten sonra dünya ekonomisinde büyüme hızlarının düşmesi ve yaşanan "sektörel daralma", artan işsizliğin önemli bir nedeni olarak kabul edilebilir.

Avrupa'nın yüksek maliyetli refah devletinin büyüme ve istihdamı boğduğunu belirten bazı yazarlara göre ise, Avrupa'daki işsizliğin temel nedeni Batı

---

[5] Konsolide bütçe gelirleri içinde yatırım harcamalarına baktığımızda 1991 yılında toplam harcamalar içinde yüzde 17.8 oranında olan yatırım harcamalarının 1992 yılında yüzde 16.8, 1993 yılında %15.5, 1994 yılında %9.8 ve 1995'te de %6.6'a düştüğü görülmektedir.

[6] Aslında, yeni/yüksek teknolojilerin işsizlik üzerindeki etkileri net değildir. Çünkü yeni teknolojiler, bir yandan yüksek nitelikli işgücü talep etmeleri nedeniyle, düşük nitelikli işgücüne olan talebi azaltırken, diğer yandan da yeni piyasalar ve yeni istihdam yaratma yoluyla daha yüksek büyüme ve istihdama neden olmaktadırlar.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Avrupa'da uygulanan aşırı eşitlikçi politikalar: yani işsizlik sigortası ve sosyal güvenlik sistemidir. Nitekim, Unice'nin geçtiğimiz aylarda hazırladığı raporunda, Avrupa ekonomilerinin içine düştüğü güçlüklerin temelinde işgücü maliyetleri, kısa çalışma saatleri, bürokratik engeller ve kamu sektöründeki olumsuz koşulların yattığı belirtilmektedir (Dünya, 1998).

Dünya genelinde işsizlik oranlarının artması, işsizlik krizini küresel hale getirmiştir. ILO küresel işsizlik krizinin nedenlerini 1970'lerden beri ekonomik büyüme oranlarının düşmesi, OECD ülkelerinde petrol şokuna uyum sağlama zorlukları, ekonomik ve finansal politikalardaki değişikliklerin büyümeyi yavaşlatması, gelişmiş ülkelerin ekonomik iyileştirme ve ödemeler bilançosu dengesine yönelik politikaların etkilerinin diğer ülkelere yayılması olarak belirtmiştir. Yine ILO'ya göre işsizlik krizi "ekonomik büyümenin yapısından, yeni teknolojilerin yayılmasından, üretim sistemlerinden ve küresel ekonomik sistemin statüsünden etkilenmiş olan ekonomik politikalar ve kurumların sonucudur" (Aykaç, 1996:53). Benzer şekilde ILO, ekonominin artan küreselleşmesiyle birlikte artan işsizliği, uluslararası ekonomik sistemin işleyişine de bağlamaktadır.

Dünyada yaşanan işsizliğin, diğer nedenleri olarak da, 1980'li yıllarda hükümetler tarafından uygulanan anti-enflasyonist iktisat politikalarının talepteki genişlemeyi azaltması, kamu harcamalarının azaltılması, özelleştirme vb. eğilimler ve kar oranlarındaki düşüşün üretken yatırımları azaltması ve artan rekabet gösterilebilir. Özellikle gittikçe yıkıcı bir nitelik alan ve sürekli artan "küresel rekabet"in, işçi çıkarmalarının da, yeni üretim ve yönetim tekniklerinin de arkasındaki en önemli neden olduğu belirtilmektedir (Koray, 1997.21). Her ne kadar "küresel rekabet"e uyumda, ücret-dışı maliyetlerin düşürülmesi esas tartışma alanını oluştursa da, bu arada sosyal yardımların ve elden geldiğince ücret artışlarının yavaşlatılması da gündeme gelmektedir. "Kuşkusuz üretim maliyetlerini azaltma yolunda örneğin verimlilik artışı, yeni teknolojilerin seçimi, yeni örgütlenme yapıları ve benzeri çok daha etkin tartışma alanları yerine, işçilik maliyetlerinin gündeme getirilmesi gerçekçi gözükmemektedir." (Ekin, 1996b:s.52).

Türkiye'de kentlerde, 15-24 yaş grubunda ve yüksek okul veya fakülte mezunları tarafından daha yoğun bir biçimde yaşanan işsizlik sorunun temelinde oldukça yüksek sayılabilecek nüfus artış hızı, mesleki-teknik eğitimin yetersizliği, işsizlerle boş işler arasındaki uyumsuzluk ve hızlı kentleşmenin yattığını söylemek mümkündür (Tanyeri, 1995.13).

IV. İŞSİZLİĞE YÖNELİK ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

A. Dünya Genelinde ve Avrupa Birliği Ülkelerinde

Gittikçe artan ve küresel hale gelen işsizliğin, acil çözüm gerektiren bir "sosyal kriz" niteliğini kazanması dünya genelinde ve Avrupa Birliği ülkelerinde ilgili kurumları harekete geçirmiştir. Nitekim Şubat 1998'de Londra'da yapılan G-7 ülkeleri ve Rusya'nın maliye ve çalışma bakanlarının katıldığı toplantıda, işsizlikle mücadele konusunda aşağıda belirtilen 7 maddelik eylem planı üzerinde anlaşmaya varılmıştır (Leberal Bakış Gazetesi, 1998).

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

- Ses getirecek makroekonomik politikaların uygulanması,
- İşgücü, sermaye ve üretim piyasalarında reform yapılması,
- Vergi ve sosyal güvenlik sistemlerinde reform yapılması,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ve girişimciliğin teşvik edilmesi,
- Yeni iş alanlarının açılması ve özellikle özürlü ve gençlerin eğitimine ağırlık verilmesi,
- Ömürboyu öğrenmenin teşvik edilmesi,
- Eşit fırsatların tanınması ve ayırımcılığa son verilmesinin sağlanması.

Ayrıca Avrupa işverenler Federasyonu (Unice) tarafından hazırlanan istihdam raporunda, öncelikle ücret-dışı işgücü maliyetlerinin düşürülmesi gerektiği vurgulanmakta ve işsizlikle mücadele konusunda haftalık çalışma saatlerinin indirilmesinin çözüm olmadığı belirtilmektedir. Buna karşın, Almanya Kamu Çalışanları Sendikasına (OeTV) göre, ülkede rekor seviyedeki işsizliğin azaltılması için haftalık çalışma süresinin 30 saate indirilmesi gerekmektedir. OeTV Başkanı Herbert Mai, Bild Zeitung Gazetesine verdiği demeçte, "otuz saatlik haftalık çalışmayla, işsizliği yarı yarıya azaltma hedefine doğru keskin bir adım atmış olacağız" diyerek kamu çalışanları için haftalık çalışma süresini sadece 1 saat azaltmakla 135 bin kişiye istihdam sağlanabileceğini belirtmiştir (Dünya,1998).

Yeni teknolojilerin yüksek nitelikli emek talep etmesi nedeniyle AB ülkelerinde uygulanan aktif istihdam politikalarının değişik şekillerde de olsa daha çok "eğitim"i kapsamaya başlamasının yanında, bugün AB'de işsizlik sorununa karşı iki önemli girişim gözlenmektedir. Bunlardan birincisi, haftalık çalışma saatlerinin düşürülmesi, diğeri de Keynesci bir takım istihdam yaratma politikalarıdır (Keyder, 1994:31).

Hızla artan "küresel rekabet"e uyum sağlamada, işyerlerinin esnekleştirilmesi, çalışma sürelerinin, çalışma biçimlerinin ve çalışma mevzuatının esnekleştirilmesi gibi uygulamalar yaygınlaşmakta ve çeşitli ülkelerde devletin işsizliği azaltmak için, kısmi çalışmayı teşvik ettikleri, yasalarla düzenledikleri görülmektedir (Kutal, 1992:58). Öte yandan, erken emeklilik ve iş paylaştırma yoluyla istihdam yaratma[7] fikri de uzun bir süre popüler oldu. Aslında bu yöntemlerin işsizliği azaltması olanaklı değildir. "Erken emeklilik yoluyla sadece istihdam azaltılmakta, denge işsizlik oranı ise değişmemektedir. Çalışma saatleri de aynı mantıkla dengeyi etkilemez, olan sadece verimliliğe olacaktır. Her iki yöntemle de bir süre sonra eski dengelere geri dönülecek, üstelik üretim ve verimlilik azalacaktır" (Fındıkçıoğlu, 1996:70).

---

7 İş paylaştırma yoluyla istihdam yaratmanın başarılı bir örneğini 1994 yılı başında Alman Volkswagen firması göstermiştir. Bu konuda daha fazla bilgi için bkz. A. Demirer, "Volkswagen ve Sol Ütopya", İktisat Dergisi, Sayı:346, Şubat 1994, s.76

B. Türkiye İçin İşsizliğe Yönelik Çözüm Önerileri

Türkiye'de işgücünün nitelik düzeyinin düşüklüğünden dolayı her şeyden önce, nicelik ve nitelik itibariyle çağın gereklerine uygun, yoğun bir mesleki ve teknik eğitimi içeren bir eğitim politikasının uygulanması ve geleceğe yönelik projeksiyonlar çerçevesinde bir insangücü planlaması yapılması gerekmektedir. Çünkü eğitim yetersizliği açık işsizliğin önemli bir nedeni olarak görülmektedir (Serter, 1993:97). Bu şekilde, hem üretim artışını sağlamak ve kaliteyi yükseltmek hem de işsizliği önlemek mümkün olabilecektir.

İşsizliğin azaltılması amacıyla, yatırımların ve girişimciliğin teşvik edilmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi ve işgücü piyasasında istihdamın gelişmesini olumsuz etkileyen aksaklıkların kaldırılması gerekmektedir. Öte yandan Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK), istihdamın geliştirilmesi için adeta bir "istihdam vergisi"ne dönüşen fon kesintilerinin kaldırılması, ücret-dışı maliyetlerin azaltılması ve standart-dışı çalışma tiplerinin teşvik edilmesi (Ekin, 1997:219) gerektiğini savunmaktadır.

Ayrıca, "kayıt-dışı istihdam"ın istihdam daralmalarına yol açmayacak bir yaklaşımla kayıt altına alınması, işsizlik sigortasının en kısa sürede kurulması, İ.İ.B.K.'nın bir İstihdam Kurumu haline getirilmesi ve bilgi sisteminin, örgütsel yapısının ve finans kaynaklarının geliştirilmesi, "mesleğe yönlendirme, hazırlama hizmetlerinin ve genel olarak okul-dışı mesleki eğitim olanaklarının genişletilmesi" (Shulze, 1997:19) işsizliğin azaltılabilmesi hususunda önemli girişimler olacaktır.

SONUÇ

Küresel bilgi çağına doğru hızlı bir biçimde yaşanan küreselleşme olgusu ve gittikçe artan küresel rekabetle birlikte rekor düzeylere tırmanan işsizlik, tüm dünyayı adeta bir "sosyal patlama" tehlikesiyle karşı karşıya getirmiştir. Bu nedenle, küreselleşmenin en büyük zaafının artan işsizlik olduğu ifade edilmektedir. Bu denli yüksek bir işsizliğe, gelişmiş ülkelerde 1930'dan bu yana rastlanmıyordu. Bu düzeyde bir işsizlik "sosyal krize" yol açtığı gibi, demokratik sistemin uygulanabilirliliğini de tehlikeye sokmaktadır.

Avrupa'da işsizlik rakamları gittikçe yükselirken, ABD'de işçi ücretlerinin düşürüldüğü görülmektedir. Yani Amerika birçok yeni, ama düşük ücretli istihdam yaratmakta fakat üretkenlik azalmaktadır. Diğer bir deyişle, Avrupa bir işsizler ordusu yaratırken Amerika fakir iş sahibi ordusu yaratmaktadır. Yüksek işsizlik oranları nedeniyle, çalışanların işlerini kaybedecekleri korkusuyla motive olamamaları örgütsel düzeyde verimliliği olumsuz etkilemektedir.

Tüm dünyada, işsizliğe karşı adeta "savaş" ilan edildiği halde, işsizlik tüm dünyayı tehdit etmeye devam etmektedir. Sorunun kısa vadede çözülecek gibi görünmemesi, işsizlik 21. Yüzyılda da, önemli bir sorun olmaya devam mı edecek sorusunu gündeme getirmektedir. Ne olursa olsun, bundan sonra beraber yaşayacağımız bir olgu niteliğinde olan işsizliğin, küresel bilgi çağında da devam

edeceği tahmin edilmektedir. Nitekim birçok yazara göre, küresel bilgi çağının en önemli sorunları, dünya rekabet gücünün sürdürülmesi, uzun dönemli işsizliğin azaltılması ve çevrenin korunması olacaktır. İşsizlikle baş edilememesinin temel nedeni, ekonomi politikalarının işsizliği çözmeyi hedeflememesidir. Çünkü krizden kurtulma önlemlerinde işsizliği önlemeye yönelik politikalar yoktur. Ayrıca işgücü piyasası sorunları, özellikle de işsizlik, piyasa ekonomisinin kendi dinamikleri ile çözümlenememektedir. Bu nedenle, işsizliğe toplumsal bir çözüm bulmak gerekmektedir.

Dolayısıyla, mesleki-teknik eğitimin yaygınlaştırılması, küçük ve orta boy işletmelerin, üretkenken yatırımların ve girişimciliğin teşvik edilmesi ve benzeri aktif istihdam politikalarının ve işsizliğin azaltılmasına yönelik makroekonomik politikaların uygulanması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Aykaç, M., (1996): "Uluslararası Ticaret, Rekabet ve Çalışma Standartları". Başak Dergisi, Sayı:90, Kasım-Aralık 1996, s.52-55.

Bronstein, A.S., (1991): "Temporary Work In Western Europe:Threat or Complement to Permanent Employment?". International Labour Review, Vol:130, No:3, 1991, p.291.

Büyükuslu, A.R., (1997): "Global Esneklik Çerçevesinde İşsizlik, Avrupa'da İstihdam ve İşgücü Pazarı Sorunları". İktisat Dergisi, Sayı:370-371, Ağustos-Eylül 1997, s.17-25.

Clarke, A.C., "21. Yüzyıla Girerken Gelecekteki Yarım Asır İçin Öngörüler ve Kaygılar". The Wall Street Journal, 02.12.1996, s.4.

Davis, E., (1992): "Trade Unionism In The Future", IIRA, 9th World Congress, 30 Aug-3 Sept, 1992, Sydney, p.2-9.

Demirer, A., (1994): "Volkswagen ve Sol Ütopya", İktisat Dergisi, Sayı:346, Şubat 1994, s.76.

Dünya Gazetesi, (1998): "Avrupa Birliği İşsizlik Sorununu Çözümleyemiyor", 17.02.1998.

Ekin, N., (1994): Küçük İşyerleri ve Sosyal Koruma, İstanbul Ticaret Odası Yayını, İstanbul, 1994.

(1996a): Küreselleşme ve Gümrük Birliği, İstanbul Ticaret Odası Yayını, İstanbul, 1996.

(1996b): "1995'te Çalışma Yaşamı, İşçi-İşveren-Hükümet İlişkileri ve 1996 Beklentileri", Basisen Dergisi, Sayı:56, Nisan 1996, s. 51-53 .

(1997): Küresel Bilgi Çağında Eğitim-Verimlilik-İstihdam, İstanbul Ticaret Odası Yayını, İstanbul, 1997.

Eser, U., Bolu İli İmalat Sanayinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Kemal Matbaacılık, Bolu, 1997.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Fındıkçıoğlu, G., (1996): "İşsizlik ve İşgücü Piyasalarının Yapısı Hakkında Bir Not", İktisat Dergisi , Sayı: 357, Mayıs-Haziran 1996, s.66-70.

Fund, J.H., "Ulus Devlet Tarihin Çöplüğüne, Gelecek 'Mutlak Birey'in", The Wall Street Journal, 21.04.1997, s.5.

İ.İ.B.K. (1996): 1995 Faaliyet Raporu, İş ve İşçi Bulma Kurumu Yayını, Ankara, 1996.

İnsel, A., "Fabrikasız işçiler ve sendikaların kabusu", Yeni Yüzyıl Gazetesi, 18 Mayıs 1997.

Keyder, Ç., (1994): "94'te Globalleşme Trendi Sürecek", İktisat Dergisi, Sayı:345, Ocak 1994, s.28-32.

Kisker, K.P., (1996): "Towards the 21st Century : Unemployment and New Dimensions İn Industrial Relations", V. Ulusal Endüstri İlişkileri Kongerisi, TEİD, 14-15 Kasım 1996, İstanbul, s.17-26.

Koray, M., (1994): Değişen Koşullarda Sendikacılık, Tüses Yayını, İstanbul, 1994.

(1997): "Küreselleşme İlerlerken Gerileyenler; Ekonomi Karşısında Sosyal, Sermaye Karşısında Emek, Piyasa Karşısında Siyaset", İktisat Dergisi, Sayı: 369, Temmuz 1997, s. 17-27.

Kutal, M., (1992): "Kısmi Süreli Çalışma", II. İstihdam Haftası Tebliğleri, İ.İ.B.K. Yayını, Ankara, 1992, s.55-59.

Liberal Bakış Gazetesi (Yeni Yüzyıl Gazetesinin Ekonomi Eki), "G-7 İşsizliğe Çare Arıyor", 24.02.1998.

Öngen, T., "Esneklik Kapitalizmin Yeni Fetişi" İktisat Dergisi, Sayı:357 Mayıs-Haziran 1996, s.30-35.

Parkin, M., (1996): Macroeconomics, Third Edition, Addison-Wesley Publishing Company, Inc. 1996.

Petrol-İş 95-96 Yıllığı, Petrol-İş Sendikası Yayını, İstanbul, 1995

Serter, N., (1993): İstihdam ve Gelişme, İstanbul Üniversitesi Yayını, İstanbul, 1993.

Shulze, N., (1997): "Türkiye'de İşgücü Piyasası, İşsizlik ve İstihdam Politikaları", İktisat Dergisi, Sayı:364, Şubat 1997, s.9-19.

Tanyeri, İ., (1995): "Türkiye'de Nüfus Artışı ve İstihdam Sorunları", İstihdam Dergisi, Sayı: 19, Nisan-Haziran 1995, s.9-13 .

Tuna, Y., "Bilgi Toplumu ve Gelişmekte Olan Ülkeler", Başak Dergisi, Kasım-Aralık 1996, s.63-68.

Yentürk, N., "Sanayileşme İçin Son Fırsat", İktisat Dergisi, Sayı:345, Ocak 1994, s.40-44.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

TÜRKİYE'DE DEMOKRATİK GELİŞİM SÜRECİNDE ULUSLARARASI ANDLAŞMALARIN YAPILMASI*

Jale CİVELEK**

GİRİŞ

Uluslararası Hukuk alanında yasama fonksiyonunu, bu hukuk düzeninin kişileri, aralarında yaptıkları andlaşmalarla yerine getirirler.

Genel tanımı ile andlaşma, uluslararası hukukun bu yetkiyi tanıdığı kişiler arasında, bir hukuk ilişkisi kurmak, kurulmuş bir hukuk ilişkisini değiştirmek ya da ortadan kaldırmak amacıyla yapılan hukuki işlemdir.[1]

Bir andlaşmanın taraf devletleri uluslararası hukuk alanında tam olarak bağlayabilmesi için, devletlerin anayasalarında belirtilen organları tarafından da kabul görmüş olmaları gerekir.

Uluslararası hukuk andlaşmaların nasıl yapılacağını, andlaşmalara nasıl saygı gösterilip, nasıl değiştirilip nasıl sona erdirileceklerini gösterirken; ulusal hukuk andlaşmayı yapmaya yetkili organları gösterir ve andlaşmaların ulusal hukukta uygulanmasını düzenler.[2]

O halde uluslararası andlaşma, uluslararası hukuk ile ulusal hukuk arasında işbirliği yapılmış olması sonucu meydana gelen "karma bir hukuki işlemdir."

Andlaşma yapma yetkisi konusunda, siyasal sisteminde göz önüne alınması gerekir.Nitekim ulusal hukuklarda, uluslararası andlaşmaların yapılmasında başlıca üç sistem vardır: Andlaşma yapma yetkisini yasama organına veren (1961 Anayasasına kadar ülkemizde uygulanan sistem); yürütme organına veren (mutlak monarşiler ve otoriter rejimlerde uygulanan sistem); yasama ve yürütme arasında çeşitl biçimde tespit edilen bir işbirliği çerçevesinde kabul eden (günümüzde en yaygın sistem) sistemler.[3]

---

* M.Ü. Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezinin 22-23 Nisan 1996'da düzenlediği "Çok Partili Sisteme Geçişin 50.yılında Türk Demokrasisi" sempozyumunda sunulmuştur.

** Prof. Dr., M.Ü.İ.İ.B.F. Fransızca Kamu Yönetimi Bölümü.

[1] Edip ÇELİK; Milletlerarası Hukuk İÜHFY: 2057, 1975 İstanbul, Cilt: 1, s:126.

[2] Suat BİLGE: "Türk Hukukuna göre Milletlerarası Andlaşmaların Akti", in AÜSBFD 1967 C:22 s.97.

[3] Suat BİLGE: agm S:102; Edip ÇELİK age. S:143-146.

Ülkemizde demokratik gelişim sürecinde uluslararası andlaşmaların yapılmasında izlenen yöntemi anayasalar çerçevesinde incelemeğe çalışacağız.[4]

YAYINEVİ

I-ANDLAŞMA YAPMA YETKİSİNİN YASAMA ORGANINA TANINDIĞI DÖNEM

Osmanlı Devletinde ilk anayasal düzen olan 1876 I.Meşrutiyete kadar geçen monarşi döneminde, andlaşmaların yapılmasının bütün aşamalarında yetkiler padişaha aitti.[5]

1876 Kanun-u Esasasi ile Mutlak Monarşiden Anayasal Monarşiye geçilen I.Meşrutiyet döneminde, 1876 Kanun-u Esasisi 7.maddesi, andlaşmaların yapılması bakımından padişahın yetkisinde bir değişiklik getirmemiştir.[6]

1909 da II.Anayasal Meşrutiyet döneminde, Heyeti Ayan kararnamesi ile, 1876 Anayasasında değişiklik yapılırken, andlaşmaların yapılmasına ilişkin 7.madde de değişikliğe uğramıştır.[7]

Andlaşma yapma yetkisi ilke olarak gene padişaha ait olmakla beraber, padişahtan önce, Meclisin onayı gereken andlaşma çeşitleri belirtilmişti. Bunlar barış ve ticaret andlaşmaları, ülke kazanılması ve terkine ilişkin andlaşmalar, Osmanlı

---

[4] 1961 Anayasasının kabulüne kadar geçen dönemde andlaşma yapma yetkisi yasama organına tanınmıştı. Toplantının ana teması "çok partili sisteme geçişin 50.yılında Türk Demokrasisi", ve 1924 Anayasası hem tek partili hemde çok partili sistemin anayasası olarak uygulanan bir anayasa olmakla beraber durumu göz önünden ayırmadan, I-Andlaşma yapma yetkisinin yasama organına tanındığı dönem;II-Andlaşma yapma yetkisinin yasama ve yürütme organı arasında ki işbirliği çerçevesinde kabul edildiği dönem olarak ayırıyoruz.

[5] Bununla beraber, uygulamada andlaşmaların görüşülmesi, hazırlanması ve tespiti için, bazı durumlarda Sadrazam, Reis-Ülküttap (1835'e kadar), Hariciye nazırı (1885 ten sonra),kadı asker, vezirler ve büyükelçiliklere de görevler verilmişti. Bu andlaşmalar daha sonra padişah tarafından onaylandıktan sonra bağlayıcılık kazanarak yürürlüğe konulmuştu. Örneğin 1666 Zitvatorok Andlaşmasını Veziri Azam Murat Paşa.; 1779 Aynalı Kavak Andlaşmasını Reisülküttap Abdülrezzak Bahir Efendi görüşmüşlerdi.Hüseyin PAZARCI: Uluslararası Hukuk Dersleri.I.Kitap Turhan Kitabevi Ankara 1994 s: 141-142,; Edip ÇELİK age s:177.

[6] 1876 Kanun-u Esasi'nin 7.maddesine göre, yabancı ülkelerle andlaşma akdi, savaş ve barış ilanı, padişahın kutsal yetkileridir.Uygulamada ise, andlaşmaların görüşülüp imzalanması yetkisi Hariciye nazırı ve Osmanlı Büyükelçilerine tanınmıştı; andlaşmalar daha sonra padişahın onayı ile yürürlüğe giriyordu. Örneğin 1878 Ayastafanos Andlaşmasını Hariciye Nazırı Safvet Bey ile Berlin Büyükelçisi Sadullah Bey görüşüp imzalamışlardı.Hüseyin PAZARCI age. S:142.

1876 Kanuni Esasi metni için:Suna KİLİ, Şeref GÖZÜBÜYÜK: Türk Anayasa Metinleri, Senedi İttifaktan Günümüze Türkiye İş Bankası, Kültür Yayınları no:269, 1985 Ankara s:31.

[7] 8 Ağustos 1909 Heyeti Ayan Karannamesi ve 7.maddede yapılan değişiklik için, Suna KİLİ, Şeref GÖZÜBÜYÜK age. S:74-78.

uyruklarının temel kişisel haklarına dair andlaşmalar, devlete mali yük getiren andlaşmalardır.Padişah adına andlaşmaları görüşüp saptamak üzere yüksek dereceli memurlar görevlendirilmiştir.[8]

1-20 OCAK 1921 TEŞKİLAT-I ESASİYE KANUNU:

23 Nisan 1920 de T.B.M.M. Hükümetinin kurulmasında sonra, 20 Ocak 1921 de kabul edilen Teşkilat-ı Esasiye Kanunu, TBMM Hükümetinin dayandığı ilkeleri açıklığa kavuşturdu.[9]

Bir geçiş dönemi ve zamanın koşullarına göre yapılan ve yeni Türk Devletine Devlet olarak hukuki varlığını kazandıran bir belge olarak 1921 Teşiklat-ı Esasiye Kanunu, yasama ve yürütme kuvvetlerini Mecliste toplayarak, kuvvetler birliği esası ve Meclis hükümeti sistemini benimseyen, Kurtuluş Savaşı dönemi anayasasıdır.[10]

1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanununa göre, yürütme gücü yasama organından doğduğu için, TBMM, uluslararası andlaşmaların görüşülmesine kendi içinden seçtiği kişileri görevlendirmiştir.[11]

1921 Anayasasının 7.maddesi, andlaşmaların yapılmasına ilişkin olup "...muahede ve sulh akti gibi hukuki esasiye BMM'ne aittir."[12] "Muahede akti" andlaşmaların oluşumunda andlaşmanın görüşülmesi, imzası , onayı ve yürürlüğe girmesine kadar bütün safhaları kapsar ve bu yetkinin tümü BMM'ne tanınmıştır.[13]

Örneğin BMM'i, Lozan Barış Konferansı görüşmelerine katılacak bakanlar, meclis üyeleri, ve onlara yardımcı olacak uzmanlar grubunu tespit etmişti. Böylece Dışişleri Bakanı ve gurup başkanı İsmet Paşa, Sağlık, ve Sosyal Yardım Bakanı Dr.Rıza Nur, Trabzon milletvekili Hasan Bey, üçü bir arada Lozan Andlaşmalarının her birini imzalamışlardı.[14]

---

[8] Hüseyin PAZARCI age. S:142;Edip ÇELİK age.s:178-179.

[9] 1876 Kanun-u Esasi'si henüz kaldırılmadığı için, 1921 Anayasası 24.maddelik kısa bir anayasa idi.Ergun ÖZBUDUN Türk Anayasa Hukuku, Yetkin Yayınları 1995 Ankara s:5-6.

[10] Ergun ÖZBUDUN age. s:5-6;Kemal DAL: Türk Esas Teşkilat Hukuku Ankara 1986, Bilim Yaynları s:33-35;Şeref GÖZÜBÜYÜK, Anayasa Hukuku S Yayınları 1986 Ankara s:114-116.

[11] Meşrutiyet döneminde yasama gücü, yürütmeden doğmuştu.Şeref GÖZÜBÜYÜK, age. S:114;1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanuna göre ise Türkiye Devleti BMM tarafından idare olunur ve hükümeti "BMM hükümeti"ünvanını taşır (3.mad) ve BMMBaşkanı, "vekiller heyetininde reisi tabisidir" (9.mad), Edip ÇELİK age. s:180-181.

[12] 20 Ocak 1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanunu metni için, Suna KİLİ, Şeref GÖZÜBÜYÜK age. s:91-93.

[13] Olagan üstü bu hüküm, içinde bulunduğu dönemin koşul ve özellikleri çerçevesinde düşünülmelidir.Edip ÇELİK age. s:179.

[14] Hüseyin PAZARCI age. s:143.

Uygulamada ,BMM'i bir andlaşmayı görüşmek ve imzalamakla yetkili kişileri atar; Bakanlar Kurulu Meclis adına görüşmeleri izler ve yetkililere talimat verirdi. Bir aksaklık halinde göruşme gurubu Bakanlar Kuruluna, o da Meclise karşı sorumlu idi.[15]

Bir andlaşmanın yürürlüğe girebilmesi için, BMM'nin bunu bir kanun ile "kabul ve tasdik" etmesi gerekiyordu.

1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanunun uygulandığı dönemde yürürlüğe giren 14 andlaşmanın 13'ü, BMM'nin "kabul ve tasdik" etmesinden sonra yürürlüğe girmiştir.

Örneğin 20 Ekim 1921 Ankara İtilafnamesi ve 16 Mart 1921 Moskova Andlaşmasının savaş esirlerinin değişimine ilişkin hükmü "kabul ve tasdik"yasası olmadan, Meclisin onayını beklemeden, imza tarihinde yürürlüğe girmiştir. Zira BMM'si görüşmeleri yürütüp, andlaşmayı imzalamakla görevlendirdiği kimselere önceden bu yolda bir bağlanma yetkisi tanımıştır.[16]

BMM'sinin bir andlaşmayı "kabul ve tasdik" yasası ile yürürlüğe koyması, temsilcinin yetki sınırını aşıp aşmadığını denetleyen bir işlemdir.

1921 Ankara İtilafnamesi ile Yusuf Kemal Tengirşek'e anlaşmayı imza ile yürürlüğe koyma yetkisinin tanınması ya da anlaşmayı Fransa'nın onaylaması halinde, TBMM hükümetinin de onaylamış sayılacağını beyan yetkisinin kendisine tanınmış olması, 1921 Anayasasının 7.maddesinin ana kuralından bir sapma değildir.

Nitekim, 27 Şubat-12 Mart 1921 Londra Konferansında görüşmelere katılmak üzere görevlendirilen Dışişleri Bakanı Bekir Sami Bey'in, İngiltere, Fransa ve İtalya ile ayrı ayrı imzaladığı belgeleri, TBMM, ulusal ilkeler ile bağdaşmadıkları gerekçesi ile "kabul ve tasdik"etmedi.[17]

1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanunu kuvvetler ayrılığı ilkesini benimsemediği için, bütün yetkiler tek organ TBMM'de toplandığından, mutlak monarşi rejimi ile bir benzerlik gösteriyordu.

TBMM hükümetinin bu dönemde imzaladığı belli başlı andlaşmalar ise: 3 Aralık 1920 Ermenistan Cumhuriyeti ile imzalanan Gümrü Andlaşması; 1 Mart 1921 de Afganistan ile Moskova Andlaşması; 13 Ekim 1921 de Ermenistan, Azerbaycan, Gürcistan ile Kars Andlaşması; 22 Ocak 1922 de Ukrayna Sovyet Cumhuriyeti ile imzalanan andlaşma; 27 Şubat-12 Mart 1921 Londra Konferansı; 20 Ekim 1921

---

[15] Lozan Barış Konferansı görüşmeleri kesintiye uğradığında, İsmet Paşa geri dönmüş, konu Mecliste görüşülmüş ve bu uygulama benimsenmişti. Hüseyin PAZARCI age.dipnot 148,s:143.

[16] 1921 Ankara İtilafnamesi ve Ek Protokole göre, anlaşma Fransa'nın onayladığı gün TBMM hükümeti tarafındanda onaylanmış sayılacak ve yürürlüğe girecekti.Edip ÇELİK, age. s.182-183; Hüseyin PAZARCI age. s:144. Ayrıca 1921 Ankara İtilafnamesi ve 1921 Moskova Andlaşmasının ilgili hükümleri için, İsmail SOYSAL:Türkiye'nin Siyasal Andlaşmaları I.Cilt TTK Ankara 1983 s:50-60, 32-38.

[17] Edip ÇELİK age. s:184;Hüseyin PAZARCI age.s:144

Fransa ile Ankara anlaşması; 11 Ekim 1922 de İngiltere, Fransa ve İtalya ile Mudanya Ateşkes Protokolü.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Bu tarihde TBMM hükümeti ile yapılan anlaşmalara rağmen, Batı ülkeleri varlığını kabul ettikleri hükümetin temsil ettiği devleti tanımamıştı.

27 Ekim 1922 de TBMM Hükümeti Lozan Barış Konferansına davet edildi.

Türk Devletinin uluslararası kişiliğinin resmen tanınmış olması, 24 Temmuz 1923 te imzalanan Lozan Barış Andlaşması ve ona bağlı andlaşmalar ile oldu.[18]

2-1924 ANAYASASI

1924 Anayasası birçok yönden 1921 Anayasısında kabul edilen ilkelere sadık kalmış ve daha yumuşak bir kuvvetler birliği sistemini kabul etmiştir.[19] Bu nedenle meclis hükümeti sistemi ile parlamenter rejim arasında karma bir sistem kurulmuştur. Yasama ve yürütme gücü arasındaki ilişkide parlamenter sisteme yaklaşan bu sistemi "kuvvetler birliği ve görevler ayrılığı" sistemi olarakta nitelendirmişlerdir.[20]

Otuz altı yıl yürürlükte kalan 1924 Anayasası hem tek partili ve hem de 1945 ten itibaren çok partili sistemin anayasası olarak kalmıştır.[21]

Demokratik ruha sahip olan, "çoğulcu demokrasi" yerine, "çoğunlukçu demokrasi"anlayışını yansıtan 1924 Anayasasının[22] , hem tek parti hem de çok partili sistemde yürürlükte kalabilmiş olmasının nedenlerine gelince: 1924 Anayasasında siyasi partilerden bahsedilmemekle beraber, tek parti sistemini resmi doktrin haline getiren anayasalardan farklı olarak, devletle parti arasında ayrılmaz bir bağlantı kuran hükümler yoktu; anayasa hazırlanırken bir parti anlayışı olmadığı için, meclis egemenliği ilkesinin birden fazla partili sistemde ne gibi sorunlar yaratabileceği de bilinmiyordu; mecliste çoğunluğu elde edenler soyut bir kavram olan "millet egemenliği" ile somut çoğunluklarının aynı kavramlar olduğunu görmüşler ve her engeli ulus iradesine yönelmiş bir tehdit olarak algılamışlar, böylece 1924

---

[18] Hüseyin PAZARCI, age. s:85-90.

[19] 5.madde Teşri Salahiyeti ve icra kudreti BMM. de tecelli ve temerküz eder; Kemal DAL age. s:35.

[20] Kemal DAL: age. s:36-37 ; Ergun ÖZBUDUN, age. s:9.

[21] Tek parti döneminde, 1925 te Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası ve 1930 da Serbest Fırka ile çok partili hayat denemesi yaşanmış ama kapatılmıştır.Ergun ÖZBUDUN age. s:11 Mümtaz SOYSAL 100 Soruda Anayasanın Anlamı. Gerçek Yayınevi 1993 İstanbul s:37.

[22] Çoğunlukçu demokrasi anlayışını yansıtmasının birkaç nedeni: kanunların anayasaya kontrol edecek bir Anayasa Mahkemesi yoktu; milletin kendi temsilcilerinin çoğunluğuna karşı korunması gerekebileceği hatıra gelmemişti; Atatürk ve arkadaşlarının devrim programının gerçekleşmesi için, çoğunlukçu demokrasi modeli iktidarın Mecliste ve siyasal yönden Meclise hakim bulunan hükümette toplanmasına olanak veriyordu; zira iktidarın çeşitli merkezler arasında paylaşılıp dengelenmesini gerektiren çoğulcu demokrasi devrimlerin yürütülmesi bakımından uygun bir ortam sağlamayabilirdi. Ergun ÖZBUDUN age. s:13.

Anayasasıda bu ortamda, çok partili dönem içinde de gerekli hukuki dayanağı sağlıyabilmiştir.[23]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1924 Anayasası sert bir anayasa idi. 102.maddesine göre, anayasada değişiklik tekliflerinin kabulü de üye tam sayısının en az 2/3 ünün oyu ile mümkündü. Çok partili dönemin birinci devresinde (1945-1950) iktidar karşısında (CHP), muhalefetin (DP ve Millet Partisi), anayasayı değiştirme teklifi için gücü 102.maddenin öngördüğü oranın altında idi; çok partili dönemin ikinci devresinde (1950-1960) ise, muhalefetin milletvekili sayısı değişiklik teklifinde bulunmaya yeterli değildi.[24]

1924 Anayasasının çok partili sistemde de sürmüş olması toplumda yaşanan gelişmeler ve yöneticilerin tutumları ile de ilişkilidir; zira tek partili sistem, anayasanın bir özelliği değildir.[25]

1924 Anayasasının andlaşma yapmaya ilişkin 26.maddesi, 1921 Anayasasının 7.maddesi gibi, andlaşma yapma yetkisini yasama organına tanımıştır : B.M.M..Devletlerle mukavele, muahede ve sulh akdi...gibi vezaifi bizzat kendi ifa eder".

Gerek 10 Nisan 1928'den itibaren beş kez yapılan değişiklik, gerek 10 Ocak 1945 te Teşkilatı Esasiye Kanununun dilinin sadeleşip Anayasa adını aldığı biçiminde 1951 de yürürlüğe konması, 26.maddenin özünde bir değişiklik yapmamıştır.[26]

1921 Teşkilat-ı Esasiye Kanunun 7.maddesi ile, 1924 Anayasasının 26.maddesinin yazılış biçimlerinin birbirine benzemesine rağmen, 1924 Anayasası daha yumuşak bir kuvvetler birliği sistemi benimsediğinden, yasama ve yürütme gücü arasındaki ilişki, parlamenter sisteme yaklaştığından, andlaşmaların yapılması bakımından, andlaşmaları görüşme ve imza yetkisi, yürütme; onaylama yetkisi ise yasama organına tanınmıştı.

Uygulamada, hükümet tarafından görüşülüp, hükümet adına imzalanan bir andlaşma, TBMM'ne sunulmakta, iç tüzüğün 112.maddesi gereğince, andlaşma maddeleri oya sunulmadan Meclis tarafından bir kanun ile onaylanmakta; Cumhurbaşkanı tarafından Anayasanın 35.maddesine göre yayınlanıp yürürlüğe

---

[23] Mümtaz SOYSAL, age. s:38-39.

[24] Birinci devrede (1945-1950) iktidar (CHP) değiştirme olanağına sahip iken, değişiklik yapamamış; ikinci devrede de DP Anayasayı olduğu gibi muhafaza etti.

Orhan ALDIKAÇTI: Anayasa Hukukunun Gelişmesi ve 1961 Anayasası, cilt I. Özdemir Basımevi İstanbul 1968 s: 142-144.

[25] Şeref GÖZÜBÜYÜK, age. s:122.

[26] Değişikliklere ilişkin bilgi ve anayasanın 1945 te sadeleştirilmiş metni için: Suna KİLİ, Şeref GÖZÜBÜYÜK, age. s:111-131.

girince, onay belgesi onay merkezine gönderilirdi.[27] Onaylama kanunları ile onlara ekli andlaşma diğer kanunlar gibi yürürlüğe girerdi. Fakat yürürlüğe koyma, onay belgelerinin değiştirilmesine kadar beklemeden olmuş, dolayısı ile onaylanan andlaşmalar uluslararası alanda, andlaşmayı Türkiye ye göre geç onaylayan bir devlete karşı, Türkiye'yi ulusal hukuku açısından daha önce bağlamış oluyordu. Andlaşmada karşılıklı olma koşulu yoksa, Türkiye'nin onaylama kanunu ile onayladığı, karşı tarafın ise henüz onaylamadağı andlaşma durumunda, onaylama kanunu yürürlüğe girince, Türkiye, uluslararası hukuk bakımından tamamen yürürlük kazanmamış bir andlaşmayı şeklen yürürlüğe girdiği için uygulamak zorunda kalıyordu ki bu durum uygulamada zoruklara neden oluyordu.[28]

1924 Anayasasının ana ilkesine göre bir andlaşmaya taraf olmak için yasama organının bir andlaşmayı bir kanun ile onaylaması gerekiyordu. Uygulamada yasama organının verdiği yetkiye dayanarak, yürütme organının bazı andlaşmaları yaparak yürürlüğe koyma yetkisini hükümete devreden yasalar kabul etmiştir. Bu kanun süresi genişletilmiş, zamanla BMM sinin andlaşmaların yapılmasına katkısı azalmış, bir süre sonra neticede yürütme organının yaptığı andlaşmaları onaylamakla yetinmiştir.[29]

12 Aralık 1925 tarihli 691 sayılı ilk yetki kanunu ile başlayarak Meclis artan bir şekilde, andlaşma yapma yetkisini hükümete devreden yasalar kabul etmiştir. Bu kanun süresi altı ayı aşmamak ve iki defadan fazla yenilenmemek koşulu ile ticaret andlaşmaları yapma ve bunları yürürlüğe koyma yetkisini hükümete tanımıştır.

10 Nisan 1927 tarih ve 1005 sayılı kanun ile yürütme organının akdedebileceği ticaret andlaşmalarının süresi altı aydan iki yıla çıkarıldı; ve bu kanunla tanınan yetki çeşitli tarihlerde kabul edilen altı kanun ile tekrarlandı .[30]

---

[27] Edip ÇELİK, age. s:186 ve dipnot 124. Milletlerarası andlaşmalar Bakanlar Kurulu kararnamesi ile alınan yetkiye dayanılarak Dışişleri Bakanı ya da dış temsilciler tarafından görüşülüp hüküme adına imzalanıyordu. Meclise onaylanmak üzere gönderilen andlaşmaya genel kurulda itiraz olursa, itiraz olunan madde dış işleri komisyonuna gönderilirdi, eğer komisyon itiraz edilen maddenin kabulünde itiraz ederse, genel kurulda karara bağlanırdı; komisyon itirazı kabul ederse hükümetin dikkatini çeker, onaylanmanın ertelendiğini bildirirdi;durum icabı hükümet ya ilgili devletlerle yeniden görüşme açar ya da andlaşma aktinden vazgeçerdi.

Meclisin bir kanun ile onaylandığı andlaşmayı Cumhurbaşkanının ilan etmeyip red ederek Meclise geri gönderme yetkisi vardı; ama hükümet bir andlaşmayı imzaladıktan sonra artık yürütmenin başı Cumhurbaşkanının bu yetkisini kullanmasına gerek kalmıyordu.

[28] Suat BİLGE, agm. S:104-105.

[29] Örneğin 1927-1928 arasında yapılan 128 kadar andlaşmanın çoğnua BMM.katılmış; 1929 yılından sonra BMM'nin andlaşmaların yapılmasına katılma oranı yürütme organı ile eşit olmuş; 1930 yılında BMM'nin katılma oranı düşmüş; 1931den sonra ise andlaşmaların yapılmasına katılmasına rastlamak zor olmuş, daha sonra yapılanları ise onaylamakla yetinmiştir.Suat BİLGE, agm. s:102-103.

[30] Bu konuda Edip ÇELİK, age. s: 188-189.

22 Temmuz 1931 tarih ve 1868 sayılı kanun ile, ticaret andlaşmaları konusunda ençok gözetilen ulus kaydı esasına göre süresi iki yılı geçmeyen geçici andlaşmalar yapma yetkisi tanındı.

1937 de ki bir kanun ile, hükümete Nyon Andlaşmasına dayanarak, TBMM'nin onayından geçirilmeden yürürlüğe koyma yetkisi tanıyan andlaşmalar akdetme yetkisi verildi.[31]

1941'de 3970 sayılı ve üç yıl için geçerli bir kanun ile hükümete geçici nitelikte ticaret, ödeme anlaşmaları ve modüs vivendiler yapma yetkisi tanındı. Bu kanuna dayanılarak yapılan andlaşmalar en geç üç ay içinde TBMM'nin onayına sunulacaktı. Bu kanun 1944 , 1946, 1948, ve 1950 yıllarında uzatılmış ve 1956 kabul edilen 6653 sayılı kanun ile süre faktöründe kaldırılmıştır.

Ticaret ve ekonomik işbirliği alanında hızlı bir şekilde andlaşma yapmak ihtiyacından ötürü, kanunla bu tür andlaşmaları akdetmek yetkisi hükümete tanınmıştı.

Zira TBMM'sinin onayına sunulan bir andlaşmanın onayı Mecliste 3 ay ile 1 yıl arasında bir süre gerektiriyordu. Oysa bu tür andlaşmalar zaten bir yıl içinde uygulanıp değişir ya da ortadan kalkar.

Nitekim I.Dünya Savaşından itibaren, uluslararası ticaretteki kısıtlamalar, devletleri ticari çıkarları doğrultusunda uygulamada bulumağa sevketmiş, sık sık görüşerek, sık değişen ticaret andlaşmaları yapmak gerekmiştir. Ekonomisi tarıma dayalı ve tarımında hava koşullarına göre değiştiği Türkiye'de aynı ihtiyaçlar hissedildiğindendir ki, hükümete diğer devletlerle geçici modüs vivediler, iki taraflı ticaret andlaşmaları, karşılıklı olmak koşulu ile bu belgelere bağlı listeleri değiştirme yetkisi kanunlarla tanınmıştı.[32]

10 Haziran 1949 tarih ve 5439 sayılı kanun hükümete ilk defa borçlanma, yardım, kredi ve ödeme anlaşmaları yapma ve bunları imzalandıkları günden itibaren yürürlüğe koyma yetkisi tanıdı. ABD ile Ekonomik İşbirliği Anlaşması ve Avrupa Ekonomik İşbirliği Sözleşmesi gereğince, bu kanuna dayanarak ABD ve OECE üyeleri ile hükümetin bu kanuna dayanarak imzaladığı anlaşmalar, 6 ay içinde TBMM'sinin onayına sunuldu. Süresi 3 yıl için öngörülen bu kanun, 1959 yılına kadar uzatıldı.[33]

Bu kanunun kapsamı 1959 da daha da genişletilmiş, ve 7280 sayılı kanun, B.M. Andlaşması ve ona bağlı uzmanlık kuruluşlarının ana sözleşmeleri, Avrupa Ekonomik İşbirliği Sözleşmesi, Türkiye-ABD Ekonomik İşbirliği Sözleşmesi,

---

[31] 1937 Nyon Andlaşması, İspanya iç savaşı sırasında Akdenizde korsanlık olayları karşısında kabul edilecek ortak tedbirlere ilişkindir. İngiltere, Bulgaristan, Mısır, Fransa, Yunanistan, Romanya, SSCB, Yugoslavya ve Türkiye arasında Cenevrede imzalanmıştı. Edip ÇELİK, age. s:1809 ve dipnot 134.

[32] Suat BİLGE, agm. s:108.

[33] Edip ÇELİK, age. s:191 ve dipnot 140

Avrupa Konseyi Sözleşmesi hükümlerine dayanılarak bu kuruluşlarla, hükümete, kredi ve ödeme anlaşmaları görüşüp imzalama yetkisi verilmiş; bu anlaşmalar imzalandıkları tarihte yürürlüğe konulacak ve imzalandıkları tarihten itibaren 6 ay için de TBMM'sinin onayına sunulacaktı.[34]

Meclisin Hükümete bu yetkiyi tanıması, ABD ve OECE ile işbirliği çerçevesinde yapılan ekonomik ve mali yardım andlaşmalarının öngördüğü yardımlar bir yılı geçmeyen süreler ile sınırlı idi, yapılan andlaşmaların dolayısı ile hızla yürürlüğe konulabilmesi gerekiyordu. Bunun nedeni ayrıca Avrupa Konseyi İskan Fonunun Türkiye'ye yapacağı yardımların o tarihe kadar ki kanunların kapsamı dışında kalması idi[35].

16 Temmuz 1956 tarih ve 6816 sayılı NATO'ya taraf devletler arasında kuvvetlerin statüsüne dair sözleşmenin VII/3-a ve VIII.maddesinin tatbik ve tadiline dair kanuna dayanarak hükümet ABD Büyükelçiliği ile nota verişimi ile bir andlaşma yaptı. Bu kanunun amacı, NATO kuvvetleri sözleşmesinde, görevin sınırları konusunda bir açıklık bulunmaması karşısında, Türkiye tarafından bu boşluğun iki taraflı andlaşmalarla giderilmek istenmesidir.[36]

15 Temmuz 1950 tarih ve 5682 sayılı Pasaport Kanunu, hükümete uygulama andlaşmaları yapma yetkisi tanınmıştır.

5 Mart 1959'da, Türkiye ile ABD arasında imzalanan işbirliği anlaşması da imzalandığı gün yürürlüğe girmiş ve imzalandıktan 14 ay sonra TBMM'nin onayına sunulmuştu. Anlaşma dolaylı ya da dolaysız bir saldırı halinde askeri işbirliğini öngörüyordu.[37]

---

[34] Edip ÇELİK, age. s:192.

[35] Suat BİLGE, agm. s:109.

[36] Bu konuda doktrinde farklı görüşler ileri sürülmüştür: Prof.Edip Çelik, NATO kuvvetleri sözleşmesinin bir uluslararası hukuk işlemi olduğunu, bunun bir iç hukuk işlemi olan bir kanunla değiştirilmesinin hukuk tekniği bakımından mümkün olmadığını; bu konuda yapılacak andlaşmaların bağımsızlık hakkını ilgilendiren yargı yetkisine değinmesi nedeni ile, TBMM tarafından onaylanması gerekir.Bu görüşe katılmayan Prof.Dr.Sevin Toluner, NATO'ya taraf devletler arasında kuvvetlerin statüsüne dair sözleşmenin VII-3/a ve VIII.maddelerini değişikliğe uğratan kanunla yapılan değişiklik "resmi vazifenin ifası sırasında işlenen suçlar yahut ihmali fiil ve hareketler" şekilnde değiştirilerek, "vazife hususunun tayinine müteallik esaslar gönderen devletle TC. Hükümeti arasında tespit olunur" denilmiş (1.mad), kanun görevin sınırları konusunda NATO kuvvetleri sözleşmesinde bir açıklık bulunmamasından ötürü, Türkiye bakımından boşluğun iki taraflı andlaşmalarla giderilmesini istemiştir. Edip ÇELİK, age. s:191 94 ve dip not 144.

[37] TBMM'de görüşülürken, muhalefet tarafından 26.maddeye aykırı bulunmuştu. Hukuk tekniği bakımından getirilen eleştiri, onay kanunun yürürlük tarihi ile, andlaşmanın yürürlük tarihi arasında çelişme olduğu, istisnai hallerde imza tarihinde yürürlüğe konacak andlaşmalar yapılsada, onaylama kanunun yürürlük tarihi ile, andlaşmanının yürürlük tarihinin aynı olması gerekir. Oysa uluslararası hukuka göre andlaşmaların yürürlük tarihi her zaman onay tarihi ve onay belgelerinin değiştirildiği tarihe uymayabilir, imza tarihinde yürürlüğe girecek andlaşmalar yapmak mümkün. Suat BİLGE, agm. s:107; Edip ÇELİK, La

Nitelikleri gereği politik açıdan hemen uygulanması gereken, imza tarihinde yürürlüğe giren ve 5 Mart 1959 tarihli andlaşmadan başkaları da vardır : Lozan Barış Andlaşmasına bağlı Türk-Yunan Andlaşmasının sivil tutuklulukarın iadesi ve savaş esirlerinin değiştirilmesi ile ilgili 7.madde; 1934 Balkan Anlaşmasının 3.maddesi; 1936 Montreux Boğazlar Sözleşmesine ek Protokolün 3.maddesi; 1960 Bağımsız Kıbrıs Cumhuriyetinin kurulması ile ilgili anlaşma; 1974 ABD yardım anlaşmasının 7.maddesi gibi.

1924 Anayasasının uygulandığı dönemde netice olarak, uygulamada hükümet duvulan ihtiyaç nedeni ile, imza gününde yürürlüğe giren siyasi andlaşmalar yapmış, sonradan bunları Meclisin onayına sunmuş (5 Mart 1959 ABD- ile işbirliği Andlaşması gibi); ticaret ve ekonomik işbirliği konularında hızla andlaşmalar yapabilmek için sonradan yasama organının onayına sunulmak üzere özel kanunlarla yetki verilmiş (ABD ve OECE ile temel andlaşmaları gereği borçlanma ve yardım andlaşmaları); yeni işbirliği alanları genişledikçe özel kanunların tanındığı yetliler konu bakımından genişletilmiş (BM ve uzmanlık kuruluşları ve Avrupa Konseyi andlaşmaları gereğince yapılan andlaşmalar); askeri teknolojinin gelişmesi sonucu yapılan işbirliğine dayanarak daha kabul edilen ana andlaşma çerçevesinde gizli uygulama andlaşmaları ve TBMM'nin onama izni alınmadan yayınlanan askeri andlaşmalar (1954 NATO'nun milli temsilcilerinin ve milletlerarası personelinin statüleri hakkında sözleşme); özel kanunlara dayanılmasına gerek olmadan uygulama andlaşmaları (Türk-Yunan sınırı ile, Yunanistan-Bulgaristan sınır arasında demiryolu hattında ulaşım konusunda 1937 anlaşması) Bakanlar Kurulu kararı ile onaylanarak yürürlüğe girmiştir.[38]

Bu uygulama neticesinde, yürütme organının bazı andlaşmaları yasamanın onayı gerekmeden, doğrudan imza ile yürürlüğe koyması bakımından, anayasal bir teamül oluşup oluşmadığı yoksa durumun anayasaya aykırı mı olduğu konusunda yapılan tartışmada, Anayasanın 103.maddesinin "anayasanın hiçbir maddesi hiçbir sebep ve bahane ile ihmal ve tadil olunamaz" hükmü karşısında, anayasa teamülüne yer kalmadığı belirtilerek, uygulamanın temel ilkesine uygun olabilmesi için, 26.madde de gelişmelerin zorunlu kıldığı değişiklik yapılabilirdi görüşüne yer verilmiştir.[39]

Prof.Edip Çelik'e göre , 1945'e kadar bütün yetkiler tek partinin elinde toplandığı siyasal rejimin uygulandığı dönem de bu uygulama anayasının ruhuna uymasada, anayasının ihlali anlamına gelmez; oysa 1945'te çok partili siyasal sisteme geçilmiş olsada durumda bir değişiklik olmaması, andlşmaların Meclisten

---

Formation des Traités en Droit International et en Droit Turc, Annales de la Faculte de Droit d'İstanbul XIX.annee, tome XX no.36 1970 İstanbul s:35-36.

[38] Suat BİLGE, agm. s:114-115; Edip ÇELİK, age, s:194

[39] Suat BİLGE, agm. s:115.

geçmesini ve onaylanmasını öngören temel ilkeden bir sapma olarak değerlendirilmeli.[40]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Bazı yazarlara göre ise 26.madde, andlaşmaların yapılmasında görüşme ve imza safhasını yürütme, onaylama safhasının da yasama tarafından yapılacağı anlayışını getirmiş, ve Türk sistemini bu iki organ arasında iş bölümüne dayandırmıştır.[41] 26.maddenin birçok bakımdan eksik ve yetersiz ve değiştirilmeden kalmış olması, 1924 Anayasasının yürürlükte olduğu dönemin siyasi koşulları içinde değerlendirilmelidir.

1924 Anayasası yasama ve yürütme ilişkilerini yasamanın üstünlüğünde düzenlemişti; 1945'e kadar uygulanan siyasal rejim döneminde, yasamanın yürütmeyi denetleme fonksiyonu azalmış, dış politika sorunları Mecliste görüşülürken, bir onaylama kanunları oy birliği ile kabul görmüş, hükümete bazı andlaşmaları Meclisin onayından geçirmeden görüşüp yürürlüğe koyma yetkisi veren kanunlarda Meclisten kolayca geçmiştir.

1945 ten sonra-II.Dünya Savaşından sonra uluslararası alanda girişilen çok yönlü işbirliği artık yeni ihtiyaçlara cevap verebilecek davranışları gerektiyordu. (NATO ülkeleri ile yapılan işbirliği çerçevesinde).Ayrıca dünya ticareti serbestlik kazanmadığından, diğer ülkeler dış ticarette farklılık yaratan tedbirlere başvurduklarından, bunlara karşı Türkiye'nin çıkarlarını gereği gibi koruyabilmesi için yürütme organına kolaylık ve karşı tedbir alabilme yetkisi tanınmalı idi. Bu ihtiyaçtan ötürü yürütme organına Meclis tarafından yetki tanınarak, 1961 Anayasası terminolojisinde "uygulama andlaşmaları"denilen (executive agreements, accords en forme simplifiée), Meclisin katılması olmadan amerikan tipi anayasalardan doğan, andlaşmalar yapma olanağı böylece tanınmıştır.[42]

1924 Anayasasının yürürlükte kaldığı 36 yıllık süre içinde yapılan andlaşmalara ve bunların özelliklere bakarak şu sonuca da varmamız mümkündür:

Cumhuriyetin ilanından II.Dünya savaşına kadar geçen sürede: ülkesi işgal edilen, kapitülasyonların etkisini yaşayan bütün yetkilerini kaybettiği bir uluslararası ortamdan çıkan Türkiye, bu dönemde siyasi ,dostluk, ülke ve sınır meselelerini kapsayan, silahsızlanma gibi çok değişik konularda önemli andlaşmalar yaptı. Siyasi alanda 1934 te Romanya, Yugoslavya ve Yunanistan ile Balkan Antantı ve 08 Temmuz 1937 de İran, Irak Afganistan ile Sad-Abad Paktını imzaladı; 18 Temmuz 1932 de Milletler Cemiyetine girdi. Ekonomik ilişkilerini ise korumacı bir yaklaşım

---

[40] Bu dönemde Mecliste muhalefet uluslararası ilişkiler konusunda tartışmalar yapmış olsada, hükümete yetki veren konuları genede kabul etmiş; hatta Meclise sunmak üzere yapılan uygulama andlaşmaları, yetki kanunlarında öngörülen süreden çok sonra Meclise sunulmuş, bir çoğu da 1961 den sonra ki Kurucu Meclis oturumunda onaylanmıştır. Edip ÇELİK, age. s:194 ve La Formation des Traités...agm. s:37-38.

[41] Suat BİLGE, agm. s: 115.

[42] Suat BİLGE, İcra Anlaşmaları "Executive Agrrements", AÜSBFD. Cilt XXII 1957 s:136-137; 143-144.

içinde yürüttü. Bu dönem içerisinde uluslararası hukuk kurallarını en dar yorumlayan ve egemenlik haklarını en az sınırlayacak davranışlarda bulundu.[43]

Bu dönemde çok sayıda dostluk andlaşmalarıda imzalandı. Bunlardan birkaçı: 1925 Türkiye-Bulgaristan Dostluk ve ikamet Andlaşması; 1925 Türk-Sovyet Dostluk ve Tarafsızlık Andlaşması; 1926 Türk-Fransız Dostluk ve Güvenlik andlaşması, 1930 Türk-Yunan Dostluk, Tarafsızlık ve işbirliği Andlaşması gibi..

Silahsızlanma, kuvvet kullanımının yasaklanması ve uyuşmazlıkların barışçı yollardan çözümlenmesi konularındaki belgelere yakın davrandı.

Lozandan sonra katıldığı ilk uluslararası konferans,1928 Cenevre silahsızlanma konferansı olup, 17 Ağustos 1928'de imzalanan kuvvet kullanılmasını ilk kez yasaklayan Briand Kellog Sözleşmesine 08 Eylül 1928 de katıldı.

26 Eylül 1928 tarihli Uluslararası Uyuşmazlıkların Barışçı Yollarla Çözümüne dair Genel Senet'e 03 Mayıs 1934'te katıldı.[44]

Bu dönemde, ülkesel sorunlara ilişkin çok önemli andlaşmalar yapıldı.Örneğin: 1936 Montreux Boğazlar Sözleşmesi, 1932 de İtalya ile yapılan Anadolu Sahilleri ile Meis Adası arasındaki ada ve adacıkların ve Bodrum Körfezi karşısındaki adanın aidiyeti konusunda anlaşma; 1939 da Hatay'ın Anavatana katılmasına ilişkin, Türkiye ile Suriye arasında Toprak sorununun kesinlikle çözümüne ilişkin anlaşma gibi...

II.Dünya Savaşından sonra ise,BM..NATO..Avrupa Konseyi, CENTO, OECE, gibi uluslararası kuruluşlara katıldı, ve çok daha değişik konularda andlaşmalar bir kısmı ise ikili çok sayıda andlaşma yaptı. (1945-1963 arası 281 ikili andlaşma). Akdedilen ikili 281 andlaşmanın % 30'u ekonomik ve ticari; % 25i dış yardım; % 20 si siyasal; % 10'u iletişim ve ulaşım; konularında yapılmıştı. Bunların 133 tanesi BM'e kayıtlı (% 41 i), 148 tanesi ise kayıt edilmemiştir.[45]

II-ANDLAŞMA YAPMA YETKİSİNİN YASAMA İLE YÜRÜTME ORGANI ARASINDAKİ İŞBİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE KABUL EDİLDİĞİ DÖNEM

1-1961 ANAYASASI:

27 Mayıs 1960 ta Milli Birlik Komitesi yönetimi ele aldıktan sonra, bir anayasa komisyonu kurulmuş, çalışmalarını bitirene kadar, 12 Haziran 1960 ta Milli Birlik Komitesinin çıkardığı 1 sayılı kanunla, 1924 Anayasasının bazı maddeleri

---

[43] Hüseyin PAZARCI, age., s:90-91

[44] Bu çok taraflı andlaşma, zorunlu yargı, zorunlu hakemlik ve uzlaştırma yöntemlerine ilişkindir.Hüseyin PAZARCI, age. s:91.

[45] 1963'ten sonra ekonomik, teknik nitelikli andlaşmalar ön sırada, ve uluslararası kuruluşlarla yapılan teknik nitelikte andlaşmalarda çok sayıdadır, fakat sistematik bir inceleme yapılmamış, Hüseyin PAZARCI, age. s.92-95.

değiştirilmiş, fakat andlaşmaların yapılmasına dair 26.madde Milli Birlik Komitesinin geçici bir yönetim olması dolayısı ile değiştirilmemiştir.[46]

1961 Anayasası parlementer sisteme uygun bir güçler ayrımı ilkesini ve yasama ve yürütme arasında bir görev ayırımı ilkesini tanımış ve güçler üzeride yargı denetimini kurmuştur. Ayrıca iktidarın dengeli hareketini sağlamak üzere iki meclisli bir sistem kabul etmiştir : Millet Meclisi yanında Cumhuriyet Senatosu.[47]

1961 Anayasası andlaşmaların yapılmasında yalnız yasama organına yetki veren 1924 Anayasası sisteminden ayrılmış, bu konuda yasama ve yürütme arasında açıkça bir yetki dağılımına gitmiştir.Andlaşmaları görüşüp imzalamakta yetkili organ anayasada ayrıca belirtilmemiş olsada bu yetki yürütme organına aittir; yasama ve yürütme organları arasında paylaştırılan bu yetki andlaşmaların onaylanması yetkisidir.

1961 Anayasasında andlaşmalara ilişkin hükümler 65.ve 97.maddelerde yer alır. Ancak andlaşmaların yapılmasını bu iki maddeye dayandırarak açıklamak yetersizdir.Bugünde yürürlükte bulunan 31 Mayıs 1963 tarihli 244 sayılı "Milletlerarası Andlaşmaların Yapılması, Yürürlüğe girmesi ve Yayınlanması ile bazı Andlaşmaların Yapılması için Bakanlar Kuruluna yetki verilmesi Hakkında Kanun"; bu kanunu bazı açılardan tamamlayan 05 Mayıs 1969 tarih ve 1173 sayılı "Milletlerarası Münasebetlerin Yürütülmesi ve Koordinasyonu Hakkında Kanun"u göz ardı edemeyiz. Nitekim 244 sayılı kanun, 65.ve 97.maddelere işlerlik kazandırmak için yapılmıştır.[48]

2-1982 ANAYASASI:

12 Eylül 1980'den, Anayasanın yürürlüğe girdiği 06 Aralık 1983'e kadar geçen Ara Rejim döneminde, iki kanun yapılmıştı : 27 Ekim 1980 tarihli 2324 sayılı "Anayasa Düzeni Hakkında Kanun" ve 29 Haziran 1981 tarihli 2485 sayılı "Kurucu Meclisi Hakkında Kanun"

1980 tarihli kanun, 1961 Anayasasının andlaşmaların yapılmasını ilgilendiren 65.ve 97.maddelerinde benimsenen sistemi değiştirmemiş, sadece andlaşma ile bağlanma sistemini oluşturmakla yetkili organları değişmiştir.

Bu iki kanuna dayanarak, andlaşmaların yapılması uygulamada şöyle olmuştur: andlaşmanın uygun bulunmasına ilişkin kanun teklifi Danışma Meclisinde

---

[46] 1961 Anayasasınıın hazırlanması sırasında anlaşmaların yapılmasına dair çalışmalar ve ön tasarılara ilişkin görüş ve tartışmalar için: Suat BİLGE, Türk Hukukuna göre..agm. s:116-121.

[47] Şeref GÖZÜBÜYÜK, age. s:133.

[48] Hüseyin PAZARCI, age. s:146-147.

244 sayılı kanun metni için RG 11/061963, sayı: 11425 ve Aslan GÜNDÜZ: Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Teşkilatlar Hakkında Temel Metinler.Beta İstanbul 1994, s:133-136; 1173 sayılı kanun metni için RG 17/05/1969, sayı:13201 Düstur tertip 5 cilt 8 s:2065.

görüşüldükten sonra, Milli Güvenlik Konseyinde onaylamayı uygun bulma kanunu kabul edildikten sonra, andlaşma 244 sayılı kanuna göre Bakanlar Kurulu tarafından onaylanmıştır.[49]

Andlaşmaların yapılışı konusunda 1961 Anayasasının sistemini koruyan 1982 Anayasasının gerekçesinde, 1982 Anayasasının 90.maddesinin, 1961 Anayasasının 65.maddesini "uygulamada iyi işlediği ve ihtiyaca cevap verdiği"gerekçesi ile aynen kabul etmiştir.[50]

1982 Anayasası da, 1961 Anayasası gibi andlaşmaların yapılması yetkisini, yasama ve yürütme arasında paylaştırmıştır. 1961 Anayasasının 97.ve 1982 Anayasasının 104.maddesinde "andlaşmaları onaylamak ve yayınlamak yetkisi"Cumhurbaşkanının yetkileri arasındadır.

3-ANDLAŞMALARIN YAPILMASINDA 1961 ve 1982 ANAYASALARI VE İLGİLİ MEVZUAT

A-GENEL AÇIKLAMA

1961 Anayasası 65.mad. ve 1982 Anayasası 97.maddede, temel kaide olarak uluslararası andlaşmaların onaylanmasında, 1924 Anayasasında belirtilen, andlaşmaların yasama organı tarafından onaylamayı bir kanun ile uygun bulması ilkesi korunmuştur. Uluslararası ilişkilerin gereği olan istisnalara, anayasada (1961 ve 1982) yer verilerek uygulamadaki durum meşru hale getirilmiştir.[51]

1961 Anayasası, 65/1.mad. ve 1982 Anayasası 90/1.maddeye göre, andlaşmalara bağlayıcı güç kazandıran ilk işlem, TBMM'nin onaylamayı uygun bulma yasasıdır. Ancak bu uygun bulma yasası çıktıktan sonra (1961 Anayasası 97.mad. ve 1982 Anayasası 104.mad.), Cumhurbaşkanının andlaşmayı onaylayarak yayınlaması gerekiyor.[52]

---

[49] Bu dönemde TBMM'ne ve Cumhuriyet Senatosuna ait yetkileri ve görevleri Milli Güvenlik Konseyi yerine getirdiğine göre, Milli Güvenlik Konseyi, "andlaşmaların onaylanmasını uygun bulma önerisini" ; andlaşmaların onaylanması ve yayınlanmasına ait yetki ise "Cumhurbaşkanına ait yetki ve görevler" Güvenlik Konseyi ve Devlet Başkanı tarafından yerine getirilmiştir. Andlaşmaların yapılışına ilişkin yetkileride 244 sayılı kanun çerçevesinde Bakanlar Kurulu kullanmıştır. Edip ÇELİK. Milletlerarası Hukuk I.Kitap 1987, Filiz Kitabevi İstanbul s:114-116.

[50] Gerekçeli Anayasa MGK Değişiklik Gerekçeleri ile Birlikte, Değişim yayınları 1984 Ankara s:124.

[51] Atilla ÖZER. Gerekçeli ve 1961 Anayasası ile Mukayeseli 1982 Anayasası, Bilim Yayınları 1984 Ankara s:369-370 ve Gerekçeli Anayasa ... age. s:124.

[52] 1961 Anayasası 65/1.mad.; 1982 Anayasası 90/1.mad: "T.C. adına yabancı devletlerle ve Milletlerarası kurullarla (kuruluşlarla) yapılacak anlaşmaların onaylanması, TBMM'nin onaylamayı bir kanunla uygun bulmasına bağlıdır. 1961 Anayasasının - kurullarla - terimi yerine, 1982 Anayasası -kuruluşlarla- terimini uygun bulmuştur.Atilla ÖZER, age. s:367 ve 369

1961 Anayasası 65/2 ve 65/3.mad ve 1982 Anayasası 90/2 ve 90/3.madde, TBMM'nin bu yetkisine iki gurup andlaşma için kuraldışılık öngörmüştür.

I.gurup andlaşma: "Ekonomik (İktisadi 1961 de), ticari ve teknik ilişkileri düzenleyen ve süresi bir yılı aşmayan andlaşmalar, Devlet maliyesi bakımından bir yüklenme getirmemek, kişi hallerine ve Türklerin yabancı memleketlerideki mülkiyet haklarına dokunmamak şartıyla, yayınlanma ile yürürlüğe konulabilir.Bu takdirde bu andlaşmalar, yayımlanamlarından başlayarak iki ay içinde TBMM'nin bilgisine sunulur." Andlaşmanın yayımlanmadan başlayarak iki ay içinde TBMM'nin bilgisine sunulması, Meclise andlaşma üzerinde herhangi bir işlem yapma yetkisini vermez; Meclis andlaşmayı uygun bulmazsa, Bakanlar Kurulu üzerinde siyasal kontrol mekanizmasını harekete geçirir ki, bu bağlayıcılığını etkilemeyecektir.[53]

II.gurup: "Milletlerarası bir andlaşmaya dayanan uygulama andlaşmaları ile kanunun verdiği yetkiye dayanılarak yapılan ekonomik (iktisadi, 1982 de) ticari, teknik veya idari andlaşmaların TBMM'ce uygun bulunması zorunluğu yoktur, ancak bu fıkraya uygun olarak yapılan ekonomik (iktisadi), ticari veya özel kişilerin haklarını ilgilendiren andlaşmalar yayımlanmadan yürürlüğe konulamaz".[54]

Bu fıkradaki uygulama andlaşmaları ve kanunun verdiği yetkiye dayınalarak yapılan ekonomik, ticari, teknik ve idari ilişkileri düzenleyen andlaşmaların, TBMM'ne uygun bulma yasası istemek üzere sunulması öngürülmemiştir.Hükümet bu andlaşmaları Meclise sunmadan yürürlüğe koyabilir; ancak bu andlaşmaların "Türk kanunlarında" bir değişiklik yapmamaları koşulu vardır. (1961 Anayasası 65/4.mad; 1982 Anayasası 90/4 mad.).Türk kanunlarına her türlü değişiklik getiren andlaşma ancak TBMM'nin izni ile yürürlüğe konulabilir. Hükümetin böyle bir andlaşmayı onaylaması halinde yolsuz onay söz konusu olur,andlaşma hükümleride kanun hükümleri ile çelişir. Bu durumda mahkemenin andlaşma hükümlerini değil, kanun hükümlerini uygulaması gerekir.Aksi takdirde, kanunlar yürütmenin iradesi ile anayasada öngörülen onay sistemine aykırı biçimde değiştirilmiş olur. Bu fıkradaki uygulama andlaşmaları ve kanunun verdiği yetkiye dayanılarak yapılan ekonomik, ticari, teknik ve idari andlaşmalar, bu iki istisna durum, TBMM'nin ön denetimine, bir yerde dolaylı iradesine dayanmaktadır.[55]

1961 Anayasası 65/2 ve 65/3.mad; 1982 Anayasası 90/2 ve 90/3.fıkralarda yer alan andlaşmalar onaylanmayacak demek değildir; sadece onaylanmanın bir kanunla uygun bulunması gerekmiyor. Zira her andlaşma Cumhurbaşkanı tarafından

---

[53] Ergun ÖZBUDUN, age. s:181

[54] Ergun ÖZBUDUN, age. s:187-188

[55] Nitekim uygulama andlaşmaları, bir temel andlaşmaya dayanmakta, bu ise zaten andlaşmaların onaylanmasındaki temel kurala göre, Meclis tarafından bir kanun ile uygun bulunmuş olan andlaşmalardır; bu andlaşma Meclis tarafından uygun bulunan bir andlaşma olduğu için, o andlaşmanın uygulanmasını sağlayacak andlaşmalar konusunda peşin izin verilmiş demektir.Kanunun verdiği yetkiye dayanılarak yapılan andlaşmalar durumunda ise, birkaç gurup andlaşma için (ekonomik, ticari...) Meclis hükümete gene peşin yetki vermiştir.Ergun ÖZBUDUN, age. s:182.

onaylanır.Cumhurbaşkanı bu yetkisini Bakanlar Kurulu ile beraber, ve Bakanlar Kurulu Kararnamesi biçiminde kullanır.[56]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

65.ve 90.maddenin son fıkrasına göre "Usulüne göre yürürlüğe konulmuş milletlerarası andlaşmalar kanun hükmündedir. Bunlar hakkında anayasaya aykırılık iddiası ile Anayasa Mahkemesine başvurulamaz."

Buna göre "Usulüne göre onaylanmış andlaşmalar kanun hükmündedir", yani, onaylanması kanun ile uygun bulunan andlaşmaları, diğerlerinden ayırmadan bir kanun olduğunu değil, "kanun hükmünde olduğu ifade edilmekte".Usulüne göre yürürlüğe konulan andlaşmalar, TBMM'den onaylanmanın uygun bulunduğuna dair bir kanun çıkmasada, ulusal hukukta bir kanun gibi uygulanacaktır; bunlar hakkında Anayasa Mahkemesine başvurulamayacaktır.

1961 ve 1982 Anayasasında, uluslararası hukuk ve andlaşmaların, ulusal kanunlara üstünlüğü konusunda bir hüküm yoktur, ve bunlara üstünlük tanımak zordur.[57] Anayasa uluslararası hukukun ulusal hukuka üstünlüğünü tanımamıştır. Dolayısı ile andlaşmaların anayasa ile çelişmesi durumunda, uluslararası hukuk bakımından sorumluluk söz konusu olsada, böyle bir andlaşmanın ulusal hukuka etkisini ise sonradan kabul edilecek bir kanun ile değiştirip kaldırmak mümkündür. Andlaşma ulusal yargı organları tarafından denetlenemese bile, uygun bulma kanuna karşı Anayasa Mahkemesi; onay kararnamelerine karşı Danıştaya başvurabilir. Uygun bulma kanununun şekil bakımından anayasaya aykırı olması halinde, TBMM'nin iradesi oluşmamış olduğuna göre, anayasa değişikliklerini şekil yönünden denetlenebileceğini kabul eden anayasa, uygun bulma kanunun Anayasa Mahkemesi tarafından denetlenebileceğini kabul etmiş demektir. Danıştayda onay kararnamesini iptal edebilir.

Bu görüşe karşı görüş savunanlar ise, kanun hükmünde olan işlemin onay kararnamesi değil andlaşmanın kendisi olduğunu, onay kararnamelerinin bu nedenle Danıştayda inceleneceğini, onay kararnamelerinin yürürlükten kalkmasının andlaşmanın yürürlükten kalkması anlamını taşıdığını, Danıştaya kanun hükmünde işlemi yürürlükten kaldırma yetkisi tanımak anlamına geleceğini, bu nedenle yolsuz onay halinde, yürütmenin yetkisini aşarak andlaşmayı onaylamasının ancak TBMM'nin siyasi denetim yollarını harekete geçirmesi gerektiğini savunmuşlardır.[58]

B-244 SAYILI KANUN

1961 Anayasasında, andlaşmaların yapılmasına dair hükümlere işlerlik kazandırmak üzere kabul edilen, Türk doktirininde, Türkiye'nin dış ilişkilerini anayasa dışına cereyan edecek endişesi ile tartışmalara neden olan, TİP genel başkanı tarafından anayasaya aykırı olduğu ileri sürülerek, iptali için Anayasa

---

[56] Anayasa Mahkemesi bu durumu bir karar ile açıklamıştır.
E. 1963/311.K.1965/12.K.t.4.3.1965.Ergun ÖZBUDUN, age. s:181.

[57] Suat BİLGE, Türk Hukukuna göre...agm. s:129-131.

[58] Bu konuda: Ergun ÖZBUDUN, age. s:186-188.

Mahkemesine başvurulan, bugün halen yürürlükte bulunan 244 sayılı kanun, andlaşmaların Türk hukukuna göre nasıl yapılacağı konusunda kural getirerek, hükümetin Meclisin bir kanunla uygun bulma yasasına gerek kalmadan yapabileceği andlaşmaları belirtmiştir.[59]

Kanuna göre (1.mad.) andlaşmalar hükümet veya Devlet adına yapıldığına göre, bunları tespit ve imza işlemini yapacak temsilcileri tayin ve yetkilerini tespit Bakanlar Kurulu kararnamesi ile olur. Bakanlar Kurulunu temsil edecek kişilere verilecek yetki bir makama verilmediği için, temsilcilerin tayini ile ilgili Bakanlar Kurulu kararı R.G.de yayınlanmaz.

2.madde hangi andlaşmalar hakkında onaylanmanın uygun bulunmasına dair kanun çıkarılacağını 65.maddeye dayanarak açıklar.Uluslararası bir andlaşymayı onaylama, andlaşmaya katılmak için ana kural, onaylama ve katılımının bir kanunla uygun bulunmasına bağlıdır.(2/1.mad)

2.madde Anayasanın 65/2 ve 65/3 (90/2 ve 90/3.mad) fakralarında, ana kurala getirilen istisnaları dahada genişletmeyi ve bu madde gösterilen (65/2 veya 90/2)koşulların aranmayacağını belirtmiştir.

Anayasa Mahkemesine başvurularak iptali istenen 2/3.madde: "Milletlerarası bir andlaşmaya dayanılarak Bakanlar Kurulunca yapılan uygulama andlaşmalarından, Türk kanunlarına değişiklik getirmeyenleri onaylamak veya bunlara katılmak için, bunların konusu iktisadi. ticari veya teknik münasebetlerin dışında kalsa veya süresi bir yılı aşsa, veya Devlet maliyesi bakımından bir yükümlenmeyi getirse, veya kişi hallerine veyahut Türk vatandaşlarının yabancı memleketlerdeki mülkiyet haklarına dokunsa dahi, onaylama ve katılmayı uygun bulmak üzere kanun yapılması zorunluluğu yoktur" demekte.

Gene iptali için başvurulan 2/4.madde ise, kanunun verdiği yetkiye dayanılarak Bakanlar Kurulunca yapılan bu tür andlaşmalar içinde onaylama ve katılmayı uygun bulmak için kanun yapılması zorunluğu bulunmadığını belirtmiştir.

Anayasa Mahkemesi, 2/3 ve 2/4.maddelerin iptal talebini, buradaki uygulama anlaşmalarının ve kanun verdiği yetkiye dayanılarak yapılan andlaşmaların, Türk kanunlarına değişiklik getirmemek koşulundan başka bir koşulla sınırlanmadığını belirterek, bu tür andlaşmalar ile Anayasaya aykırı geniş yetkiler verildiği görüşünü benimsemiş ve red etmiştir.

3.madde andlaşmaların nasıl yürürlüğe konulacağı, tarihi ve yayınlanmasına ilişkindir. Meclisin onaylanmasını bir kanun ile uygun bulduğu andlaşma, ya da

---

[59] Doktrindeki tartışmalar için:Suat BİLGE, Türk Hukukunda Andlaşmaların Akti agm. s:136-141.Anayasa Mahkemesine iptal için başvurulan 244 sayılı kanunun maddeleri:2/3.mad;2/4 mad;3/1-3 mad;3/2 mad;3/3-1 mad; maddeleri:2/3.mad;2/4mad;3/1-3 mad;3/2 mad; 3/3-1 mad; 5.mad; 5.mad. Anayasanın 3.4/2, 4/3. 11. 36. 65. 66. 97. 126.maddelerine aykırı oldukları gerekçesi ile iptalleri istemiştir. Bu konuda Anayasa mahkemesi red kararı 4/3/1965 te verilmiştir. Karar ve gerekçelerin mentni için Edip ÇELİK. Andlaşma Yapma Yetkisi İÜHFD. Cilt XXXI sayı:1-4 1965. s:363-396

uygun bulma yasası gerekmeyen bir andlaşma, Bakanlar Kurulu Kararnamesi ile yürürlüğe girer. Uluslararası hukukta imza ile yürürlüğe girmesi yeterli bir andlaşma, Türk hukukunda gene Bakanlar Kurulunun müdahalesi ile ancak kanun hükmünü kazanır. (3/1.Mad).Andlaşmanın yürürlüğe girmesi Bakanlar Kurulu Kararnamesinde belirtilen tarihte olur ve o tarihte kanun kuvvetini kazınır (3/2.mad).

Anayasa Mahkemesine başvurularak, bu hükümler ile Cumhurbaşkanının onaylama yetkisinin Bakanlar Kuruluna devredildiği iddia ediliyordu. Anayasa Mahkemesi bu görüşü benimsemeyerek, Bakanlar Kuruluna onaylama yetkisini Anayasa' nın 65.maddesinin (90.mad) tanıdığını ve Bakanlar Kurulunu onayı uygun bulan bir yasa çıkartma yoluna da başvurabileceğini, bu yola başvurmadan anayasadan aldığı bu yetkisini kullanarak yaptığı davranışın kanun hükümünde olduğu için ayrıca kanun çıkarmasına gerek kalmadığını, bu konuda Meclisin müdahalesinin anayasaya göre yetkisi dışında kaldığını bildirmiştir.[60]

3/3 madde, 65/3.maddeye (90/3.mad) uygun olarak, ekonomik ticari, ve özel kişilerin haklarını ilgilendiren andlaşmaların yayınlanarak yürürlüğe girmesi esasını; teknik ve idari andlaşmalar için istisnayı da doğrulayarak, bu tarz andlaşmalara ilişkin istisnayı doğrulayarak yayınlanmayacağı esasını benimsemiş.

Bu teknik andlaşmalar askeri ve endüstriel amaçlı andlaşmalardır, askeri bilgiler ve silah üretimine ilişkin gizli tutulan bilgiler olduğundan, bu yöntem benimsenmişti.

Bu hükmün andlaşmaların onaylanması ve yayınlanması yetkisini Cumhurbaşkanına tanıyan anayasanın 97.maddesine (104.mad.) aykırı olduğu, bu yetkinin Bakanlar Kuruluna verilmediği,anayasaya aykırı olduğu gerekçesi ile iptali istenmişti.

Anayasa mahkemesi andlaşmaların onaylanma ve yayınlanma yetkisinin 97.maddeye göre Cumhurbaşkanına ait olduğunu, bunu tamamlayan 98.maddenin Cumhurbaşkanının bütün kararlarının Başbakan ve ilgili bakanlar tarafından imzalanacağını belirttiğini, bu kararlardan onların sorumlu olduğunu, dolayısı ile kanunun öngördüğü üzere, andlaşmaların onaylanmasının Bakanlar Kurulu kararnamesi ile düzenlenip imzalarla tamamlanacağını ve Cumhurbaşkanının imzasına sunulacağını, Cumhurbaşkanının kararnameyi imzalamasının 97. maddeye göre andlaşmayı onaylaması anlamına geleceğini ifade etmiştir.

Anayasa Mahkemesi ayrıca bazı andlaşmaların 65.maddede öngörüldüğü üzere yayınlanma zorunluğu bulunmadığını kabul ederek, 3/3.maddeyi anayasaya aykırı bulmamıştır.[61]

---

[60] Anayasa Mahkemesinin bu konuya ilişkin red gerekçesi için Suat BİLGE, agm. s:143 ve Edip ÇELİK. Andlaşma yapma Yetksi agm. s:364-365 vd.

[61] İptal isteminin reddine ilişkin gerekçe için Suat BİLGE agm s: 143-144 ve Edip ÇELİK. Andlaşma Yapma yetkisi agm. s:365 vd.

4.madde andlaşmaların yapılmasında Dışişleri Bakanlığına tanınan yetki belgesi, onaylama belgesinin değiştirilmesi andlaşmaların tescili, resmi sicilin tutulması gibi, andlaşmaların aksamadan yürütülmesine ilişkin görevleri gösterir.

5.madde, Türkiye'ye hibe, kredi, vesair suretlerle yardım sağlayan, teknik, idari, işbirliği, borç ertelemesi, ticaret alanındaki iki veya çok taraflı andlaşmalarla, modüs vivendileri onaylamak ve katılmak için Bakanlar Kuruluna yetki tanınmıştır. Bu maddeye dayanarak hükümet bir andlaşma yada onaylama kanunun verdiği yetki olmasada, ekonomik, ticari, teknik ve idari konularda olmak koşulu ile amaçlarının yerine getirilmesini sağlamak üzere, ihtiyaçların zorladığı yetkiler ile, kanunların zamanın ihtiyaçlarına göre genişletilmesi yetkisini vermiştir.[62]

Anayasa Mahkemesi bu maddenin iptalini, anayasanın 65/3 maddesinin kanunun verdiği yetkiye dayanılarak yapılan ekonomik, ticari, teknik, ve idari andlaşmaların, TBMM tarafından uygun bulunması zorunluğu olmadığını; 5.maddenin hükümete bu nitelikte andlaşma yapma yetkisini verdiğini, dolayısı ile hükümetin yetkisini anayasadan aldığını belirterek iptal isteğini red etmiştir.[63] Anayasa mahkemesinin görüşüne göre yetki kanunları "her andlaşma için ayrı ayrı kabul edilebileceği gibi, andlaşma sınırları belli edilmek sureti ile, genel nitelikte de olabilir.

Bu hüküm, hükümete çok önemli konularda "peşin ve toptan andlaşmalar yapma yetkisi" vermekle eleştiriye uğratılmıştır.[64]

1961 Anayasasının 65.maddesinin gerekçesinde, 65/3.maddeye göre, bir andlaşmaya dayanılarak yapılan uygulama andlaşmaları ile, kanunun verdiği yetkiye göre yapılan ekonomik, ticaret, teknik ve idari andlaşmaların, Meclis tarafından uygun bulunma zorunluğunun bulunmamasının, hükümetin tüzük ve yönetmenlikler çıkarma yetkisine benzediğini, yayınlanması zorunluğu bulunmadığını, demokratik ülkelerdeki uygulamaların ve kanunların bu istisnaları kabul ettiğini, bu istisnaların kabul edilmemesinin demokrasi ve özgürlük ilkelerini korumanın aksine bu ideallerin savunulmasını güçleştirici netice doğurduğunu, yayınlanması zorunlu olmayan andlaşmaların, Türkiye'nin bağlı bulunduğu ve ait olduğu özgürlük ve demokrasi ideallerini korumak için rızası ile girdiği dünya savunma sisteminin gizlilik içinde kalması gereken yönlerinin gereği gibi yürütülebilmesi için yayınlanmalarının zorunlu olmadığını, uygulama andlaşmalarından gizli kalması gerekmeyenlerin, yayınlanmasını önlenmediğini, aksine özel kişilerin haklarını ilgilendiren uygulama andlaşmalarının mahkemeler tarafından uygulanabilmesini sağlamak üzere yayınlanmasının maddede şart olduğunu, bir kanunun verdiği yetkiye

---

[62] Suat BİLGE. agm. s:144-145; Edip ÇELİK. Andlaşma Yapma Yetkisi agm. s:364-365 ve 369-370

[63] Suat BİLGE. agm. s:144-145. Edip ÇELİK. Andlaşma Yapma Yetkisi agm. s:369-370.

[64] Edip ÇELİK. ag. S:206-207.

dayanılarak bu kanunun uygulanması için ve teknik uygulama andlaşmalarının yapılmasında aynı esaslara bağlı olduğu ifade edilmiştir.[65]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

6.madde, hükümete Kuzey Atlantik Andlaşması gereği olarak yapılacak iki veya çok taraflı andlaşmalar için yetki vermiştir. İptali istenen bu madde için Anayasa Mahkemesi Kuzey Atlantik Andlaşmasına dayanarak yapılacak andlaşmalarında uygulama andlaşmaları olup, anayasaya göre, bir uluslararası andlaşmaya dayanan uygulama andlaşmaları ve kanunun verdiği yetkiye dayanan ekonomik, ticari, teknik, idari andlaşmaların Meclis tarafından uygun bulunması zorunluğu yoktur, bu andlaşmalar silahlı kuvvetlerle ilgili konularıda kapsayabilir, Anayasanın 66. (1982 Anayasası 92.madde) maddesine göre gerektiği zaman, silahlı kuvvetlere ilişkin konularda Meclisin müsaadesine lüzum bulunmadığı belirtildiğine göre, Kuzey Atlantik Andlaşması gereğince, silahlı kuvvetlerle ilgili uygulama andlaşmaları için, Bakanlar Kuruluna yetki verilmesinin Anayasaya aykırı olmadığını bildirerek, iptal talebini red etmiştir.[66]

7.madde, kanunun 5.maddesinde belirtilen yetkilere dayanılarak yapılan ekonomik, ticari, teknik, idari, hibe, kredi , yardım, borç ertelemesi andlaşmaları ve modüs vivendilere ilişkin olarak, gümrük resimlerinde değişiklik yapmak, kaldırmak, ilgili bakanlıkların-tekel,tarım, sanayi, maliye ticaret, gümrük, dışişleri-lüzum göstermeleri halinde Bakanlar Kuruluna yetki vermiştir.

Anayasa Mahkemesi 244 sayılı Kanunun çeşitli hükümlerinin iptali talebini red etmiş ve Kanun bugünde yürürlüktedir; bazı hükümleri ise 1969 tarihli 1173 sayılı Kanunu ile yeniden düzenlenmiştir. (4/1.mad.gibi).

Kanunun Anayasanının amacını saptırdığı, yozlaştırdığı, yasama organının uluslararası ilşkilerde denetim olanağını kısıtladığı, anayasaya aykırı uygulama yolu açtığı, birkaç kategori andlaşma için "tek bir kanunla ve toptan" hükümete yetki vermekle anayasanın temel ilkesine aykırı olduğu yolunda doktrinde tartışmalar olmuştur.[67]

---

[65] Atilla ÖZER, age. s:272-273.

[66] Anayasa Mahkemesi kararı ve karara katılmayan üyelerin gerekçeleri için, Suat BİLGE, agm. s.146-147 ve dipnot 100; Edip ÇELİK, Andlaşma Yapma Yetkisi, agm. s:370;393-394.

[67] Eleştirilere göre: Anayasa andlaşmaları önem sıralarına göre belirtmiş, yasama organına en önemliler için izin vermiş;daha az önemlilerin onaylandıktan sonra, Meclisin bilgisine sunulması gerektiğini belirtmiş;en az önemlileri için yürütmeyi yasama organına bilgi vermekten kurtarmıştır. Oysa 244 sayılı yasa, çok önemli andlaşmaları (devlet maliyesi bakımından yük getirmek gibi), yasamanın denetiminden çıkararak, andlaşmaların yapılmasına dair anayasal sistemi bozmuş, andlaşmaların tamamına yakın bir kısmını yürütmenin yetkisine bırakmış; 65/-2 maddeyi "ölü terim" haline getirmiş, zira bu hükme dayınılarak andlaşma yapılmamış; kanun 65/3 maddeyi son derece genişleterek yürütmeye çok geniş hareket serbestisi vermiş; 65/2 maddede hükümete tanınan sınırlı yetki kanunun 2/3. 2/4,5,6.maddeleri ile hepten kaldırılmış; 65.maddenin temel sistemine aykırı bir durum yaratılmıştır.Kanun, Bakanlar Kurulu kararnamesini "kanun hükmünde"kabul etmiş;kabul

C-ANDLAŞMALARIN YAPILMASINA İLİŞKİN UYGULAMA

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1961 ve 1982 Anayasaları andlaşmaların görüşülüp ve imzalanmasında kimlerin yetkili olduğunu doğrudan bildirmemiş olsada, yasama ve yürütme kuvvetlerinin ayrılığı ilkesine göre bu görev yürütme organınına aittir.Nitekim yürürlükteki mevzuat hükümleride bu yetkinin hükümete ait olduğunu açıkça ya da bazen üstü kapalı olarak tanımıştır.

Geçerli belgelere ve uygulamaya bakarak andlaşmalar aşağıda belirtildiği şekilde hazırlanıp yürürlüğe girmekte: Anayasanın 104.maddesi (1961 Anayasası 97.mad.), 5 Mayıs 1969 tarihli 1173 sayılı "Milletlerarası münasebetlerin yürütülmesi ve koordinasyonu hakkında kanun"; 24 Haziran 1994 tarihli 4009 sayılı "Dışişleri Bakanlığının kuruluş ve görevleri hakkında kanun" çerçevesinde, andlaşmaları görüşüp hazırlamak ve imzalamakla kendilerine herhangi bir yetki belgesi verilmesine gerek olmayan kişiler, Cumhurbaşkanı, Başbakan ve Dışişleri Bakanıdır.[68]

---

etmiş; kanun konusu olan hükümler içeren andlaşmaları hükümetin onaylamasına bırakmış; bu durumuda Anayasa Mahkemesi kararı ile mümkün kılmıştır.

Kanunun kabulünden sonra, Meclisin uygun bulma kanunu ile onaylanan andlaşma sayısı azdır;bu durumdaki 18 andlaşmanın zaten ikisinin onaylama kararnamesinde 244 sayılı kanun 3.ve 5.maddeleri gereğince onaylandıkları belirtilmiş; 150 kadar andlaşma ise 2,3 ve 5.maddelere dayanılarak onaylanmış;5.maddeye göre onaylanan çoğu andlaşma da zaten 5.maddenin içeriğine cevap verir nitelikte değildir. Edip ÇELİK, Andlaşma yapma Yetkisi, agm. s:394-396.

[68] Uluslararası andlaşmaları Cumhurbaşkanı imzalar mı? Bu konuda Cumhurbaşkanının yetkisi bulunmadığı görüşünü savunanlar, Anayasının 104.mddesine göre, Cumhurbaşkanının yetkisinin andlaşmaları onaylamak ve yayınlanmak olduğunu; Anayasada Cumhurbaşkanının Bir andlaşmayı imzalayacağına dair açıklık bulunmadığını ileri sürmüşlerdir. 244 sayılı kanuna göre (1.mad.), andlaşmaların parafe edilip imzalanması için Bakanlar Kurulu kararı çakarılacağı, ve bu kararnamelerin RG de yayınlanması gerekmediği bu nedenle ne gibi hükümler getirdiğini, bilmeye olanak bulunmadığını belirtmişlerdir. Ayrıca 1969 tarihli 1173 sayılı kanun, 244 sayılı kanunda değişiklik yaparak, "Milletlerarası Hukuk ve Anayasa gereğince Cumhurbaşkanını ve Başbakanın yetkileri saklı kalmak şartıyla." Uluslararası andlaşmalar ve anlaşma öncesi "temas ve müzakereler" Dışişleri Bakanlığı ve ilgili bakanlıklarla işbirliği içinde, sorumlu bakanlık veya "merci eliyle"yapılır (1/1.mad), geçici görevle uluslararası andlaşma imzalayacak yetkililer hükümetin emir ve talimatını Dışişleri Bakanlığı kanalıyla alacaktır (1/5.mad) demekle, andlaşmaları Cumhurbaşkanını imzalayacağına dair açıklık getirmediğini savunmuşlardır.Bu görüşe savunanlara göre gerek anayasa ve ilgili kanunlara, gerek uluslararası hukuka göre, Cumhurbaşkanı, Başbakan ve Dışişleri Bakanının yetki belgesine gerek olmadan andlaşmayı imza yetkisinin "teamülen ve kanunen" bulunduğu ileri sürülse de, Anayasada, 244.ve 1173 sayılı kanun ve 13/12/1983 tarih 189 sayılı ve 1173 sayılı kanunun bu kararnameye aykırı hükümlerini kaldıran "uluslararası kuruluşlarla ilişkilerin yürütülmesi"ile ilgili maddelerini saklı tutan 189 yasa gücündeki kararnamede bu yetkiyi düzenleyen hüküm yok diyerek, Bakanlar Kurulu, "hükümetin genel siyasetini saptar, Başbakan bu politikayı yürütür, Cumhurbaşkanına yetki verilmemiştir, Başbakan yetkilidir, Cumhurbaşkanı "Devletin başı" olarak TC'ni temsil eder"; Anayasa yetkilerini saymış ama,

Diplomasi temsilcilerinin başkanları, yetki belgelerine gerek olmadan gönderildikleri Devlet ya da kuruluş ile Andlaşma metninin görüşüp hazırlar; dışişleri meslek memurları Dışişleri Bakanı adına, kendi yetki alanları dahilinde, Türkiye'de ki diplomasi temsilcileri ile yetki belgesine gerek olmadan andlaşma görüşmeleri yapabilirler. Bu kişilerin dışında kalanlara, andlaşmaları görüşebilmeleri için yetki verilmesi gerekir.

Bir andlaşmanın imzalanabilmesi için ise, Cumhurbaşkanı, Başbakan ve Dışişleri Bakanından başkaları için yetki belgesi hazırlanır.

Yetki belgesi, 244 sayılı kanun (1.mad.) ve 1173 sayılı kanun (244 sayılı kanunun 4.maddesi bu kanunun 8.maddesi ile değiştirilmişti.) gereğince Bakanlar Kurulu Kararnamesi ile verilir.

Yetki belgesi bu kanunlara dayanılarak Dişişleri Bakanlığı tarafından düzenlenir, Cumhurbaşkanı, Başbakan ve Dışişleri Bakanı tarafından imzalanır. Görüşme ile yetkili kişilerin tespitinden sonra andlaşma metninin saptanması, Dışişleri Bakanlığı tarafından yapılır. Bakanlar Kurulu kararnamesi ile de teknik bazı andlaşmaların görüşülüp imzalanması gerektiğinde iligili teknik bakanlıklara yetki verilebilir.[69]

Usulüne göre hazırlanan bu andlaşmaların onaylanması ve bağlayıcılık kazanması için Meclis tarafından onaylamanın bir kanunla uygun bulunması; ya da uygun bulma yasasına gerek olmadığı durumlarda Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilmiş olması gerekir

Uygun bulma yasa tasarısını Dışişleri Bakanlığı hazırlar (1173 sayılı kanun 8.mad.);[70] yasa tasarısı, ve eki olan andlaşma metni ilgili komisyonlarda görüşülür ve Meclise gelir. Yasa tasarısı Mecliste görüşülürken andlaşma metni bir bütün olarak oylanır, yani maddeler teker teker oya sunulmaz ve değişiklik teklifi verilemez. Meclis bir andlaşmayı ya kabul ya da red eder.Uygun bulma yasası Mecliste açık oya sunulur (Tüzük 118.mad.)

Mecliste uygun bulma yasası ile kabul edilen bir andlaşma, onaylanmak üzere Cumhurbaşkanına sunulur.Andlaşmanın Cumhurbaşkanının onayına sunulması ve onaylama işleminin sorumluluğu hükümete aittir.[71] Cumhurbaşkanının onayına

---

andlaşmaları imzalayacağı yetkisine yer vermemiştir.Bu görüş için: 2/7/1992 Cumhuriyet Gazetesi.

[69] Hüseyin PAZARCI,age. s:147/150.

[70] Uygulamada: Bir andlaşma, Bakanlar Kurulunun Meclise gönderilmesini uygun gördüğü bir durumda Meclise sunulur.Hüseyin PAZARCI, age. s: 151-152.

[71] Onaylama işleminin oluşumunda, sorumluluk Hükümete aittir. (Anayasa 105.mad ve 244 sayılı kanun 3/1.mad). 105.mad: "Cumhurbaşkanının, Anayasa ve diğer kanunlarda Başbakan ve ilgili bakanın imzasına gerek olmaksızın tek başına yapabileceği belirtilen işlemleri dışıhdaki bütün kararları Başbakan ve ilgili bakanlarca imzalanır. bu kararlardan

sunulan andlaşmayı onaylamayı red edip etmeme konusunda Anayasa ve kanun düzenlemelerinde açıklık yoktur, aksine bir hüküm bulunmadığı için, bu yetki takdir yetkisi olarak değerlendirilebilir.[72]

Bir andlaşmanın uygun bulma yasası gerektirip gerektirmediğini Dışişleri Bakanlığı değerlendirir.

Bir andlaşmanın onaylanmasına ilişkin yada kararname tasarısını Dışişleri Bakanlığı hazırlar ve Bakanlar Kuruluna sunar. Bakanlar Kurulu, konuyu Anayasa açısından inceleyerek, ya bu andlaşmanın kabulünün kendi yetkisine girmediğini bildirerek Meclise gönderebilir, ya da andlaşmanın kendi yetkisine girdiğini kabul eder.

Andlaşmanın Bakanlar Kurulunun yetki alanına girmesi halinde, ya andlaşmayı kabul eder, ya da red edebilir; yahut yetkili olmakla beraber dış politikanın yürütülmesine TBMM ni de katarak sorumluluktan kurtulmak için, andlaşma tasarısını uygun bulma yasası kabul edilmek üzere Meclise gönderebilir.

Anayasa (90/2 ve 90/3.mad) ve 244 sayılı kanun (2/-4.mad) hükümete tanınan yetkinin kullanılıp kullanılmamasında takdir yetkisini Bakanlar Kuruluna bırakmıştır.

Bakanlar Kurulu andlaşma tasarısını bir kararname ile onayladıktan sonra, bu andlaşma için artık bir uygun bulma kanununa gerek yoktur.[73]

Bakanlar Kurulu Kararnamesi ile onaylanması kabul edilen andlaşma, onayın tamamlanması için Cumhurbaşkanına sunulur (Anayasa 104.mad.) Cumhurbaşkanını onaylama yetkisini kullanması demek, Bakanlar Kurulu kararnamesini imzalaması

Başbakan ve ilgili bakan sorumludur". 244 sayılı kanun 3/1.mad: " ... andlaşmaların onaylanması... Bakanlar Kurulu kararnamesi ile olur."

[72] Cumhurbaşkanının onay yetkisi, devlet iradesini sadece uluslararası açıdan açıklamak şeklinde değerlendirilecek olursa, red yetkisinin bulunmadığı söylenebilir. Hüseyin PAZARCI, age. s: 153 ve dip not 184, 185.

[73] Bakanlar Kurulunun yetkili olduğu andlaşmalar: 1.gurup: ekonomik, ticari yada teknik ilişkileri düzenleyen, 1 yıllık süreyi aşmayan, Devlet maliyesine bir yük getirmeyen kişisel statü ve Türklerin yabancı ülkelerdeki mülkiyet haklarına dokunmayan, Türk yasalarında değişiklik yapmayan andlaşmalar.

2.gurup: Türk yasalarında değişiklik getirmeme koşulu ile, daha önceden yapılan bir andlaşmaya dayanılarak yapılan uygulama andlaşmaları ve kanunun daha önceden tanıdığı yetkiye dayanılarak yapılan ekonomik, ticari, teknik ve idari andlaşmalar.

3.gurup: 244 sayılı kanunla ilave edilenler: daha önce yapılan andlaşmalar ile 244 sayılı kanuna dayınalarak yapılacak andlaşmalardır.Bunlar: ekonomik, ticari, teknik, idari nitelikte olup, süreleri 1 yılı geçen; maliyeye yük getiren; kişisel statü ve Türklerin yabancı ülkelerdeki mülkiyet haklarına dokunan; hibe, kredi, yardım andlaşmaları; teknik ve idari işbirliği andlaşmaları; borç ertelemesi, ve ticaret andlaşmaları; bağlanma yetkisi açıkça Bakanlar Kurulua bırakılan Kuzey Atlantik Andlaşmasına dayanarak NATO ülkeleri ile yapılan andlaşmalar.

demektir.[74] Andlaşmanın iç hukukta yürürlüğe girebilmesi için Bakanlar Kurulu kararnamesi ile RG'de yayınlanması gerekir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Anayasa (90/3.mad) uygulama andlaşmaları ve bir kanunla önceden tanınan yetkiye dayanılarak yapılan ekonomik, ticari teknik, ve idari andlaşmaların bazı koşullarda yayınlanmadan yürürlüğe girmesini öngörülür. Ancak ekonomik, ticari ve özel kişilerin haklarını ilgilendiren bir uluslararası andlaşma ve kanunun verdiği yetkiye dayanan andlaşmalar yayınlanmadan yürürlüğe giremez, yayınlanmak zorunluğu vardır. Fakat bir uluslararası andlaşmaya dayanılarak yapılan teknik ve idari andlaşmaların yayınlanması zorunlu değildir. Yayınlanarak yürürlüğe girecek andlaşmalar, yürürlüğe girmelerinden başlayarak 2 ay içinde Meclisin bilgisine sunulacaktır.

SONUÇ

I.Meşrutiyete kadar andlaşmaların yapılışına ilişkin bütün aşamalarda yetkiler ilke olarak Padişaha ait; uygulamada andlaşmaların görüşülüp saptanmasında yetkili kişileri görevlendirmiş, daha sonrada bu andlaşmalar padişahın onayı ile bağlayıcılık kazanarak yürürlüğe girmiştir.

I.Meşrutiyet döneminde, 1876 Kanun-u Esasi, andlaşma yapma yetkisini bütün aşamaları ile padişaha bırakmış (7.mad); uygulamada andlaşmaların görüşülüp saptanması, üst düzey yetkililer tarafından gerçekleştikten sonra, padişahın onayı ile yürürlüğe girmiştir.

II.Meşrutiyet döneminde, andlaşma yapma yetkisi padişaha ait olmakla beraber, bazı andlaşmaların onayı için Meclisinde onayı gerekmiştir.

1921 Teşkilatı Esasiye kanununa göre andlaşmaların yapılışında bütün aşamalarda Meclis, bakanları ve Meclis üyelerini yetkili kılmıştır.Bakanlar Kurulu görüşmeleri yakından izleyip yetkililere talimat vermiş, böylece görüşme heyeti Bakanlar Kuruluna karşı sorumlu olurken, o da Meclise karşı sorumlu olmuştur.

1924 Anayasasında andlaşmaların yapılmasına ilişkin hükümler 1921 Anayasasına benzemekle beraber, yürütme organı andlaşmaların görüşülmesi ve saptanmasında tam yetkili organ oluşmuş; bazı andlaşmaların Meclisin onayı alınmadan, hükümet tarafından yürürlüğe konularak bağlayıcılık kazanması ise tartışmalara neden olmuştur. Temel ilke, meclisin andlaşmaları onaylaması ile bunların bağlayıcılık kazanması olmakla beraber, 1925 yılındaki bir kanun ile başlayarak, Meclis bazı andlaşmalar bakımından giderek bağlama yetkisini hükümete devretmiştir. Andlaşmaların yapılmasına ilişkin hükümler Türk hukukunda "uygulamanın ortaya çıkardığı ihtiyaçların etkisi altında biçimlenmiştir". 1924 Anayasası yapılırken bu ihtiyaçlara yabancı olunduğundan ve Cumhuriyetin kurulması üzerine yoğunluk verildiğinden andlaşma yapma meclisin diğer görevleri

[74] Hüseyin PAZARCI, age. s: 150-151; 154-155.

arasına yerleştirilerek, bu konuya fazla ilgi gösterilmemiş, andlaşmaların yapılması anayasada ayrıntılı olarak düzenlenmemişti. Nitekim uygulamada karşılaşılan ihtiyaçlar karşısında, anayasa geniş yorumlanmış ve gereğinde özel kanunlarla yetkiler verilmiştir.

II.Dünya Savaşından sonra, çok partili bir siyasi rejime geçildiğinde bazı andlaşmaların anayasaya aykırılığı ileri sürülmeye başlanmıştır, ama 1961 Anayasası uygulamanın ortaya çıkardığı bu ihtiyaçları inkar edemezdi. Nitekim bunların gereklerini anayasa düzeni öngördü; uluslararası ilişkilerin gereği olan istisnalar anayasının 65.maddesine konularak, zaten mevcut kanunlarda bu uygulamaya cevap verdiğinden, durum anayasa açısından da meşrulaşmış oldu.

244 sayılı kanun da, Anayasının öngördüğü durumlara ve ihtiyaçların zorladığı yetkileri ve dünyanın değişen koşulları içinde karşılaşılan yeni ihtiyaçlara işlerlik kazandırmak için düşünüldü.

Kanunun, Anayasının öngördüğü yasama organının onaylamayı bir kanun ile uygun bulması kuralını bozarak, anayasayı değişikliğe uğrattığı, yürütme organının andlaşma yapma yetkisini Anayasaya aykırı olarak genişlettiği, dış ilişkilerin Anayasa dışında cereyan etmesi iddiaları ile doktrinde tartışma konusu olduğu gibi, iptali içinde Anayasa Mahkemesine sunulmuştu.

Anayasa Mahkemesinin, yürütme organına Anayasaya aykırı yetkiler verilmediği görüşünü benimsemesi kararından sonra, yürütme organına ihtiyaçların önünde yetki verilmediği, andlaşmaların yapılması ile ilgili yetki ve usullerin tespit edilmiş olduğu, uygulamanın bu tespite uygun olarak işlediği andlaşmaların yapılmasında yürütme organının Meclisin kontrolü altında, sadece şekil bakımından anayasaya uygun olmasının kontrolü değil, bu andlaşmalarla sağlanan ilişkilerin içeriği açısından da ülke yararına olarak işlediği görüşü önem kazanmıştır.

Nitekim Anayasa, yasama organının onaylamayı bir kanun ile uygun bulması ana kuralına istisnalar koyarken, bazı durumlarda konuları belli ve süreleri sınırlı andlaşmalar için, sonradan denetim olanağı sağlamış;uygulama andlaşmaları ve kanunun verdiği yetkiye dayanılarak yapılan andlaşmalar halinde önceden bir denetim sağlamıştır.

Anayasanın bu istisnaları getirmesinin nedeni, süratle hareket zorunluğu bulunan durumlarda, hükümeti uygun bulma kanununun Meclisten çıkmasını beklemekten kurtarmak, yasama organının onaylamasını uygun bulduğu esas andlaşmaların sınırı içinde kalan, kanunla niteliği konusu tespit olunan bir andlaşma yapma yetkisini yürütmeye tanıyarak, yasama organını fazla meşgul etmemektir. 244 sayılı kanunda bu esaslara daha geniş işlerlik kazandırmak amacıyla yürütme organına bu çerçevede yetkiler tanımıştır.

1982 Anayasasında, andlaşmaların yapılmasında, 1961 Anayasası isteminden ayrılmamış ve andlaşmaların yapılmasına ilişkin 90.maddenin gerekçesinde, "andlaşmaların uygun bulunması ile ilgili bu madde uygulamada iyi işlediği ve ihtiyaca cevap verdiği için aynen kabul edilmesinin uygun" görüldüğü belirtilmiştir.

1961 Anayasası çerçevesinde kabul edilerek yürürlüğe giren ve andlaşmaların yapılmasına ilişkin hükümleri tamamlayan mevzuatta (1963 tarihli 244 sayılı kanun, 1969 tarihli 1173 sayılı kanun) bugün yürürlüktedir.

O halde 1924 ten beri görülen anayasa uygulamalarında, andlaşmaların Meclis tarafından onaylanması ana ilkesi yanında, diğer ülkelerde de görülen, andlaşmaların artık hızlı ve çabuk yapılması amacı ile artan ihtiyaçlar karşısında andlaşmaların yapılması için giderek hükümete daha fazla yetki tanınarak, basit usülle andlaşma yapılabilmesi esası artık meşru bir temele de oturtulabilmiştir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

KİTAPLAR:

DAL Kemal : Türk Esas Teşkilat Kanunu. Bilim Yayınları, Ankara, 1986

ÇELİK Edip: Milletlerarası Hukuk I.Cilt İÜHFY no: 456 Fakülteler Matbaası 1975 İstanbul

ÇELİK Edip: Milletlerarası Hukuk.Birinci Kitap Filiz Kitabevi 1987 İstanbul

GEREKÇELİ ANAYASA MGK Değişiklik Gerekçeleri ile Birlikte Değişim Yayınları 1984 Ankara

GÖZÜBÜYÜK Şeref : Anayasa Hukuku, Genel Dağıtım 1986 Ankara

GÜNDÜZ Aslan:Milletlerarası Hukuk ve Milletlerarası Teşkilatlar Hakkında Temel Metinler.Beta 1994 İstanbul

KİLİ Suna, GÖZÜBÜYÜK Şeref : Türk Anayasa Metinleri Senedi İttifaktan Günümüze, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları no: 269 1985 Ankara

ÖZBUDUN Ergun :Türk Anayasa Hukuku., Yetkin Yayınları 1995 Ankara

ÖZER Atilla :Gerekçeli ve 1961 Anayasasıyla Mukayeseli 1982 Anayasası.

Bilim Yayınları Hukuk dizisi 2, 1984 Ankara

PAZARCI Hüseyin :Uluslararası Hukuk Dersleri.I.Kitap Turhan Kitabevi 1994 İstanbul

SOYSAL İsmail : Türkiye'nin Siyasal Andlaşmaları .I.cilt TTK.Ankara 1983.

SOYSAL Mümtaz: 100 Soruda Anayasanın Anlamı. Gerçek Yayınevi 1993 İstanbul

MAKALELER:

BİLGE Suat : İcra Anlaşmaları " Executive Agreements" AÜSBFD cilt XXII 1955 s: 136-147.

BİLGE Suat: Türk Hukukuna göre milletlerarası Andlaşmaların Akti. AÜSBFD Cilt XXII NO: 2Mart 1967 Sevinç Matbaası s: 97-149.

ÇELİK Edip: 1961 Anayasasının Milletlerarası Andlaşmalarla ilgili Hükümleri İÜHFD cilt XXVIII sayı: 2 1962 s: 335-348.

ÇELİK Edip: Andlaşma Yapma Yetkisi.İÜHFD cilt XXXI sayı: 1-4 1965, s: 363-396.

ÇELİK Edip: Yürütme Organına Andlaşma Yapma Yetkisi Tanıyan Kanunlar (1924-1960) İÜHFM. Cilt XXXII sayı:1 1966 s:18-28.

ÇELİK Edip: La Formation des Traités en Droit International et en Droit Turc.Annales de la Faculte de Droit d'İstanbul XIXe annee tome XX no: 36 1970 Fakülteler Matbaası 1971 İstanbul s:1-50.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ATATÜRKÇÜ DÜŞÜNCE SİSTEMİNDE KADIN VE EĞİTİMİ

Yrd.Doç.Dr. Ahmet ÇOBAN*

GİRİŞ

Atatürkçü Düşünce Sistemi çok yönlü analiz edildiği zaman, yapılan reformların en fazlasının "Türk Kadını"na yönelik olduğu görülmektedir. Bu sisteme göre, bir milletin seviyesini o millette kadının ulaştığı seviye belirlemektedir.

Türk vatandaşının, Türk ailesinin sosyal hakları ve birbirleriyle ilişkilerinin uygar ülkelerle bir düzeye getirilmesi gerektiğine inanan Atatürk, ülkenin çeşitli yerlerindeki gezileri sırasında kadın hakları konusunda görüşlerini açık bir dille kamuoyuna duyurmaktan çekinmemiştir.

Atatürk, kadın hakları ve statüsü konusunu sadece milli bir mesele olarak görmemiştir. Cumhuriyet'in kurulmasından sonra, konuyu süratle milletlerarası alana götüren ilk insan Atatürk'tür. 22 Nisan 1935'te İstanbul'da Beylerbeyi Sarayı'nda "Milletlerarası Kadın Kongresi"nin toplanması için imkanlar hazırlamış ve kongreyi himayesine almıştır. Dünya çapında ünlü kadınların ve yazarların katılımını da sağlayan kongreye gönderdiği telgrafta "Siyasi ve içtimai hakların kadın tarafından kullanılmasının, beşeriyetin saadeti ve prestiji bakımından elzem olduğuna eminim" ifadelerine yer vermiştir. Buna göre, Türk kadınının dünya kadınlarıyla ilişkilerinin alacağı şekil de Atatürk'ün "Türk Kadını'nın Dünya Kadınları'na elini vererek dünya barış ve güveni için çalışacağına emin olabilirsiniz" ifadeleriyle belirlenmiştir.[1]

Atatürk'ün 1923'lerden itibaren üzerinde titizlikle durduğu ve uygulamaya koyduğu kadın hakları için dünya, ancak 1975 yılında birlik olarak çaba sarfetme gereği duymuş ve bu yılı "Kadın Yılı" olarak ilan etmiştir.

Atatürkçü Düşünce Sistemi çok iyi tahlil edildiğinde "Kadın ve Eğitimi" konusunda aşağıda yer alan boyutlar yoğunluk kazanmaktadır.

Kadının Toplumdaki Statüsü

Kadın, aile ve toplum arasında bir köprü görevini görür. Kadının toplumlarda yerine getirdiği görevleri itibariyle, sosyal sistemin işleyişine katkısı büyüktür. Bu açıdan kadının toplumdaki statüsü incelenirken, önce onun birey

---

* Cumhuriyet Üniversitesi Eğitim Fakültesi İlköğretim Bölüm Başkanı

[1] Burhan Göksel. "Atatürk ve Kadın Hakları", **Atatürkçü Düşünce**. s.924-25.

olarak kişiliğini kazanması, daha sonra aile ve toplum içerisindeki durumu düşünülmelidir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Atatürk'ün bu konuya ilişkin yaklaşımı dikkate değerdir."Daha esenlikle, daha dürüst olarak yürüteceğimiz yol vardır. Bu yol, Türk kadınını çalışmamıza ortak yapmak, ilmi, ahlaki, sosyal, ekonomik yaşamda erkeğin ortağı, arkadaşı, yardımcısı ve destekleyicisi yapmak yoludur."[2] Bu düşünce yapısı, Türk toplumunda kadının bir kişilik kazanmasına yol açmıştır. Bu açıdan bakıldığı zaman, Atatürk'ün kendine özgü bir kadın anlayışı vardır. O, bugün dünya aydınlarının birleştiği ve Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nın yaymaya çalıştığı ileri düzeydeki görüşü çok daha önceleri dile getirmiştir. 1923 yılında İzmir'de yaptığı konuşmada "Şuna inanmak lazımdır ki, dünya üzerinde gördüğümüz herşey kadının eseridir"[3] diyen Atatürk, her toplumun iki cinsten oluştuğunu, cinslerden yalnız birinin yüzyılımızın gerektirdiklerini elde etmesiyle yetinilmesini o toplumu yarı yarıya zayıflattığını vurgulamıştır.

Toplumumuzun uğradığı başarısızlıların sebebini, kadınlarımıza karşı ihmal ve kusurumuzun sonucunda gören Atatürk, kadınlarımızın erkeklerden daha çok aydın, daha çok verimli, daha fazla bilgili olmak zorunda olduklarını belirtmiştir. Çünkü, O'na göre "Türkiye Cumhuriyeti'nde kadın, en saygın yerde, herşeyin üstünde yüksek ve şerefli bir varlıktır."

Atatürk, Türk kadınına Türk ordusu saflarında resmen ve üniformalı olarak yer veren ilk generaldir. O, "kadın meselesinde cesur olalım. Kuruntuyu bırakalım, açılsınlar, zihinlerini ciddi ilimler ve fenlerle süsleyelim"[4] derken, kadının hem kişiliğini kazanmasını, hem topluma katkısını hem de eğitilmesini istemiştir.

Türk Kadınının Farkı

Atatürk'e göre,dünyada hiçbir milletin kadını "Ben Anadolu kadınından fazla çalıştım, milletimi kurtuluşa ve zafere götürmekte Anadolu kadını kadar emek verdim"[5] diyemez. Dolayısıyla, Türk Kadını kendisine tanınan bütün haklara layık olduğunu, hem söz konusu haklar tanınmadan önce asalet ve kahramanlığı ile hem de bu haklar tanındıktan sonra kısa zamanda çeşitli mesleklerde gösterdiği başarılarla kanıtlamıştır.

---

[2] Mahmut Tezcan. "Atatürk'ün Eğitim Anlayışına Felsefi ve Sosyolojik Bir Yaklaşım", s.746.
[3] Göksel, a.g.e., s.928.
[4] Tezcan, a.g.e., s.746.
[5] Turhan Feyzioğlu. "Atatürk ve Kadın Hakları", **Atatürkçü Düşünce**. s. 889.

Türk Kadınının Fedakârlığı

5 Aralık 1934'te Millet Meclisi'nde yaptığı konuşmada kadınlara seçme ve seçilme hakkının verilmesinin bir lütuf olarak değerlendirilmemesini önemle belirterek "...Belki erkeklerimiz memleketi istila edenlere karşı süngüleriyle, düşman süngülerine göğüslerini germekle düşman karşısında hazır bulundular. Fakat, erkeklerimizin teşkil ettiği ordunun hayat kaynaklarını kadınlarımız işletmiştir" diyen Atatürk, çift süren, tarlayı eken, ormandan odunu getiren, mahsulleri pazara götürerek paraya çeviren, aile ocaklarının dumanını tüttüren, bütün bunlarla beraber sırtıyla, kağnısıyla, kucağındaki yavrusuyla yağmur demeyip, sıcak demeyip cephenin harp malzemesini taşıyanların Anadolu'nun fedakâr kadınları olduğunu vurgulamıştır.

Türk Kadınının Toplumun Sosyal ve Ekonomik Yapılanmasındaki Yeri

Atatürk, Türk toplumunun yapılanmasını ve kalkınmasını, Türk kadınının kalkınmasına bağlı olduğu kanısındaydı. Gerçekten de İstiklal Savaşı boyunca cephede döğüşen, cephe gerisinde sırtında cephane taşıyan Türk kadınının bu davranışları dışında ülkenin kurtuluşu yolunda mitinglere katılmak, dernekler kurmak ve yabancı devletlerin dikkatlerini çekici bildiriler yayınlamak suretiyle bir çok etkinlikleri olmuştur.

Atatürk, bir toplumun kadın-erkek birlikte kalkınabileceğini, bunlardan birinin ihmal edilmesinin ülke için büyük bir hata olacağını şu ifadelerle dile getirmiştir: "Bir toplum, bir millet erkek ve kadın denilen iki cins insandan oluşur. Mümkün müdür ki, bir kitlenin bir parçasını ilerletelim, diğerini görmemezlikten gelelim de kitlenin tümü ilerlemeye imkan bulabilsin? .....Şüphe yok ki, ilerleme adımları, dediğim gibi iki cins tarafından beraber arkadaşça atılmak, ilerlemek ve yenileşme sahasına birlikte geçmek lazımdır. İşte, böyle olursa inkılap başarılı olur."[6] Atatürk'e göre, toplumu kalkındırmak istiyorsak, Türk Kadını'nı çalışmalarımızda ortak etmek, sosyal hayatımızı onunla birlikte yürütmek, ekonomik hayatta erkeğin ortağı, arkadaşı yapmak zorundayız.

Türk Kadınının Eğitimi

Sağlıklı bir toplum, dengeli ve tutarlı bir aile yapısını gerektirir. Toplumların sosyal yapılarının sağlamlığının, kadınlarının iyi eğitilmişliği ile paralel olduğunu gözlemleyen Atatürk, Türk toplumu için aynı düşünceleri gerçekleştirmek üzere bütün yurt gezilerinde ve meclis konuşmalarında kadınların eğitimi konusunu dile getirmiştir.

Millet Meclisi'nde "milletimiz kuvvetli bir millet olmaya azmetmiştir. Bunun gereklerinden biri de kadınlarımızın her bakımdan yükselmelerini temindir"[7]

---

[6] **Atatürkçülük**, s. 136.
[7] Emel Doğramacı. "Atatürk ve Kadın Hakları", **Atatürkçü Düşünce**. s. 904.

hitabında bulunan Atatürk, bir toplumun iki cinsten oluştuğunu hatırlattıktan sonra, bunlardan sadece birinin çağın gereklerine uymasıyla ilerlemenin yarım kalacağını belirterek sözlerini şöyle sürdürmüştür: "Bizim toplumumuzda bilim ve fen gerekiyorsa bunları aynı derecede hem erkek hem de kadınlarımızın elde etmeleri gereklidir. Kadınlarımız da bilim adamı, fen adamı olacaklar, erkeklerin geçtikleri bütün öğrenim kademelerinden geçeceklerdir."[8]

İşte bu ifadelerle, Türk kızına bütün okulların, bütün mesleklerin kapıları erkek çocuklarla aynı koşullarda açılmıştır.

SONUÇ

Atatürkçü Düşünce Sistemi'nde "Kadın ve Eğitimi" anlayışı, bugün çağdaş dünya aydınlarının birleştiği ve uluslararası teşkilatlarca yayılmaya çalışıldığı görüşler çizgisindedir.

Toplumun ilerlemesi, gelişmesi ve çağdaş uygarlık düzeyine ulaşabilmesi için, "Türk Kadını"nın şu boyutlardaki niteliklere sahip olması gerekir.

1.Kadın, yasal ve eğitim-öğretim alanlarında erkekle eşit fırsatlara sahip olmalıdır.

2. Kadının en önemli görevi analıktır.

3. Kadın, toplum hayatının her alanında aktif bir şekilde yer almalıdır.

4. Kadının analık sorumluluğunu ve toplumdaki görevini aktif bir şekilde yerine getirebilmesi için çağdaş bilgilerle donatılması gerekmektedir.

Görüldüğü gibi, Atatürkçü Düşünce Sistemi'nde "Kadın ve Eğitimi"ne ilişkin görüşler, kadının hem topluma katılması hem de eğitilmesi biçimindedir. Kadının eğitilmesi ise, onun kişiliğinin gelişmesi ve çocuğunun eğitimcisi olması bakımından önem kazanmaktadır.

Ancak, kadının bu görev ve sorumluluklarına karşılık, toplumsal statüsü, Cumhuriyet'ten günümüze istenilen düzeye yükselememiştir. Çünkü, herşeyden önce, teknolojik değişmenin yaşandığı Türkiye'de, değişen toplumsal yapıda kadının layık olduğu konuma ulaşması için gerekli bilgi ve becerileri tüm kadınlar aynı derecede elde edememişlerdir. Eğitim görme şansına genellikle kent kadını sahip olabilmiştir. Kırsal kesim kadınları, zaman zaman açılan yaygın eğitim faaliyetlerinden bir ölçüye kadar yararlanmışlar, okuma-yazma öğrenmişlerdir. Fakat, sadece okuma-yazma öğrenmek kadına, sahip olduğu konumda fazla yarar

---

[8] Turhan Oğuzkan. "Atatürkçü Eğitim Politikası ve Milli Eğitim", Atatürkçülük. s. 115

sağlayamamıştır. Bunların büyük bir kısmı, okuyacak zaman ve okuyacak materyal bulamadıkları için kısa sürede okuma-yazmayı unutmuşlardır. Öte yandan, kırsal kesim kadınlarının çok az bir kısmı orta ve yükseköğretime devam etmektedir. Kent kadınları arasında öğrenim fırsatı elde edenler ise, kültürel yapının kendilerine çizdiği çerçevenin dışına pek fazla çıkamamaktadırlar.

KAYNAKLAR

Burhan Göksel. "Atatürk ve Kadın Hakları", **Atatürkçü Düşünce**. Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara, 1992

Emel Doğramacı. "Atatürk ve Kadın Hakları", **Atatürkçü Düşünce**. Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara, 1992.

Mahmut Tezcan. "Atatürk'ün Eğitim Anlayışına Felsefi ve Sosyolojik Bir Yaklaşım", **Atatürkçü Düşünce**. Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara, 1992.

Milli Eğitim Bakanlığı. Atatürkçülük, Milli Eğitim Basımevi, İstanbul, 1984.

Turhan Feyzioğlu. "Atatürk ve Kadın Hakları", **Atatürkçü Düşünce**. Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara, 1992.

Turhan Oğuzkan. "Atatürkçü Eğitim Politikası ve Milli Eğitim", Atatürkçülük. Genel Kurmay Basımevi, Ankara, 1983.

Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü. Atatürk'ün Söylev ve Demeçleri. Cilt: I, Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Yayınları, 1945.

Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü. Atatürk'ün Söylev ve Demeçleri. Cilt: II, Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Yayınları, 1952.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ 1883

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

FARKLI SEKTÖRLERDE ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜN OLUŞUMU VE İKİ İŞLETMEDE KARŞILAŞTIRMALI UYGULAMA

Arş. Grv. Figen DALYAN
Anadolu Üniversitesi,
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Yönetim ve Organizasyon Ana Bilim Dalı
Uzm. Mesut KURULGAN
Anadolu Üniversitesi
A.B.Araştırma ve Dokümantasyon Merkezi
Meriç E. BEBİTOĞLU
Zeytinoğlu Holding A.Ş. Planlama Uzmanı,
A.Ü., Sosyal Bilimler Enstitüsü
Yönetim ve Organizasyon Doktora Öğrencisi

ABSTRACT

The effective factor is not merely the efficiency of employees in attaining the goals and getting successful outcomes in the companies. It is not even related to the structure of the organization or segmentation of the operations. The entire elements should be in a complete harmony with the whole. The company must have a style and characteristic which can be perceived both in internal and external environments. A company must state a different identity from the other companies. This identification is the organizational culture.

ÖZET

Örgüt kültürü, her geçen gün önemi artan bir konudur. Bu konudaki çalışmalar, belli alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin örgüt kültürlerini ortaya koyma, belli yargılara ve sonuçlara varmaya çalışmaktadır.

Bu gelişmeler ışığında bu çalışmada,. farklı sektörlerde faaliyet gösteren iki işletmenin mevcut örgüt kültürlerinin özellikleri ortaya konarak Charles Handy'in yaptığı sınıflamaya göre hangi benzer özellikleri gösterdikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

1.GİRİŞ

İşletmeler başarılarını sürekli kılmak için çevrelerinde meydana gelen değişime kolayca uyum sağlayabilecek bir kültür oluşturmak zorundadırlar. Konunun bu denli yaşamsal öneme sahip olması, örgüt kültürü kavramı üzerinde son yıllardaki

çalışmaların artmasına neden olmuştur. Bu çalışmada örgüt kültürü kavramı, Charles Handy'nin yaklaşımı ile ele alınmıştır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Örgüt kültürü önce kısaca kuramsal olarak açıklanmış, daha sonra iki farklı sektördeki işletmenin örgüt kültürleri karşılaştırmalı olarak irdelenmeye çalışılmıştır.

2.ÖRGÜT KÜLTÜRÜ KAVRAMI

Kültür, paylaşılmış değerler sistemidir. İnsanları, ilişkileri ve onları saran çevrenin nasıl algılandığını gösterir. Bir grup ya da topluma ait olan insanlar, bir takım değerleri paylaşırlar ve bu onları bir bütün yapar. Etkili, kalıcı ve anlamlı bir etkileşimin olabilmesi için, insanların bir değer sistemine sahip olması gerekmektedir. **Tüm kültürler birbirini etkiler ve birbiriyle ilişkilidir**[1]. Dünyada varolan grup ve toplumları birbirine üstün kılan bir ölçüt ve bazı ortak yönlere sahiptir. **Kültür, öğrenilir**[2]. Kültür genetik değildir; insanlar çevrenin etkisiyle kültür özelliklerini birbirine aktarırlar. **Kültür gruplarla ilgilidir**[3]. İnsanlar tek başlarına kültürü ne taşıyabilir ne de oluşturabilirler. Bir toplum ya da grup olarak insanlar varolduğu ve paylaşıldıkları sürece kültürden söz edilebilir.

Tıpkı toplumların kültürü olduğu gibi işletmelerin de birer kültürü vardır. Bu kültür o işletmede çalışan üst yöneticiden, güvenlik görevlisine kadar herkesçe oluşturulur ve çevre tarafından da şekillendirilir.

Örgüt kültürü, kurum ya da işletme kültürü; ekip üyelerinin ortak deneyimleri sonunda ve örgütsel toplumsallaşma süreci içinde gelişir. Kültür toplumlarda olduğu gibi işletmelerde de, faaliyetlerinin ilk günlerinden itibaren oluşmaya başlar, yerleşmesi işletmeye göre değişen süreçlerde gerçekleşir. Örgüt kültür öncelikle, işletmenin kurucusunun ve/veya liderlerinin kişiliğini yansıtır. Zaman içinde, liderlerle çalışanların davranışları dış etkilerle birleşerek örgüt kültürünü oluşturur.

1980'li yıllarla birlikte örgüt kültürü kavramı, yönetim biliminin en dikkat çeken konularından biri haline gelmiştir. Bilim adamlarının gösterdiği ilgi kadar işletmeler de bu konuya önem vermeye başlamışlardır. Günümüzde ise, işletmelerin başarısı sahip oldukları örgüt kültürüne koşut olarak değerlendirilmektedir.

Bu konuda pek çok çalışma olmasına karşın kültür kavramında olduğu gibi örgüt kültürünün de tanımlanması oldukça güçtür. Örgüt kültürüne ilişkin bazı tanımlar aşağıdaki gibidir.

---

[1] Stephen P. ROBBINS, **Managing Today**, New Jersey: Prentice-Hall International, Inc., 1997, s.325

[2] Stephen R. COVEY, "Değişen Kültür", **Excellence**, Eylül 1997, s.3.

[3] John KOTTER, "Kültürler ve Koalisyonlar", **Geleceği Yeniden Düşünmek** (Der. Rowan Gibson), İstanbul: Acar Matbaası, 1997, s.83.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Örgüt kültürü:

*Genetik koddur, şirketlerin DNA'sıdır[4].

*Tüm sonuçları üreten, her şeye bir anlam veren temel yapıdır[5].

*Beklentileri oluşturan, davranışları ve elde edilen sonuçları etkileyen kurallardır[6].

*Şirketlere rekabet avantajı sağlayan ya da zayıf bir noktası olabilen bir sistemdir[7].

*Bir işletmede çalışan insanlarla ilgili olan her şeydir[8].

Bize göre örgüt kültürü; yazıyla ifade edilmiş olmasa bile, aynı kurum içinde çalışanların tutum ve beklentileri ile bireylerin davranışlarını ve bireyler arası ilişkileri şekillendiren ve nasıl olması gerektiğini gösteren normlar sistemidir.

Örgüt kültürünün içerdiği unsurlar içinde işlerin nasıl paylaşıldığı, planlandığı, ödül ve denetim sistemlerinin neler olduğu, bireysel karar alma ile emirlere koşulsuz uymanın hangi oranlarda birleştiği gibi örnekler sıralanabilir. İletişim şekli, personelin dış görünüşü, mekan seçimi, istihdam edilen kişilerin toplumsal konumu, şirket logosu, selamlaşma biçimi gibi unsurlar da kültürün birer yansımasıdır.

Örgüt kültürü unsurları konusunda da pek çok görüş vardır. Bize göre örgüt kültürü unsurları şunlar olabilir:

*Hedefler
*Yönetim tarzı
*Kullanılan teknoloji
*Yönetim felsefesi
*Hedef müşteri kitlesi
*Müşteriye yaklaşım tarzı
*Biçimsel yapı
*Çalışma ilişkileri
*İletişim kanallarının çalışma biçimi ve yönü

---

[4] Edgar H. SCHEIN, **Organizational Culture and Leadership**, San Francisco: Jossey-Bass Pub., 1992, s.18-22.

[5] Alan COX, **Redefining Corporate Soul: Linking Purpose And People**, Chicago: Irwin Professional Pub., 1996, s.12-17.

[6] Mats ALVESSON, **Cultural Perspectives On Organizations**, Cambridge Universty Pr., 1993, s.37-41.

[7] Marl CASSON, **The Economics Of Business Culture Game Theory Transactions Costs and Economic Performance**, Oxfort: Clarendon Pr., 1991, s.5.

[8] Güneş BERBEROĞLU, **Karşılaştırmalı Yönetim**, Eskişehir: A.Ü. Basımevi, 1994, s.17.

*Biçimsel olmayan ilişki ve grupların varlığı ve boyutu
*Motivasyon anlayışı
*Dış çevre ile ve özellikle müşteriyle etkileşimin boyutu
*Giyim tarzı, kullanılan dil
*Kuruma özel semboller

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

İşletmeler arasında yukarıdaki unsurlar açısından benzerlikler gözlenebilir. Bu benzerlikler örgütte yer alan kişilerin aynı toplumdan gelmesi, benzer değerlerle yetiştirilmesi ve benzer eğitim düzeyine sahip olmalarından kaynaklanır. Yukarıda sayılan unsurların farklılığı ise; faaliyet alanının ve üretim konusunun değişkenlik göstermesi, işletme sahibinin yönetim anlayışının ayrışan özellikleri ve kullanılan teknoloji gibi etkenlerden kaynaklanır[9].

Son yıllarda örgüt kültürü konusundaki çalışmalar, daha çok belli alanlarda çalışan işletmelerin örgüt kültürlerini ortaya koymaya, karşılaştırmalar yapmaya, bazı genel yargılara vararak belirli türlere ayırmaya yöneliktir[10]. Bu çalışmalar, yukarıda sayılan unsurlara göre biçimlenmektedir. Sözgelimi, bu konuda araştırma yapan Mintzberg, kurumları yapılarına ve organizasyondaki çekim güçlerine göre sınıflandırırken; Handy, karşılıklı iletişim ve yetkilendirme boyutları açısından ele almıştır. Biz burada katılımcı yönetime ışık tutması açısından bize daha yakın olan Handy'nin sınıflamasını ele almak istiyoruz.

3.ÖRGÜT KÜLTÜRÜ TÜRLER

Charles Handy, kurumları; yapıları ve yönetim tarzları açısından dörde ayırmıştır. Bunlar; güç/otorite kültürleri, bürokratik/rol kültürleri, iş kültürleri ve birey/destek kültürleri biçimindedir[11].

a)Güç Kültürü

Bu tür kurumlarda karar alma süreci, iletişim ve denetim tek elde toplanmıştır. Kurumdaki tüm faaliyet ve kararlar işletme sahibi ya da güçlü yöneticiler tarafından onaylanır ve uygulanır[12]. Bununla bağlantılı olarak kararlar, ilgili tüm kişilerin katılımıyla değil, üst yönetim ve hatta tek bir kişi tarafından alınır, gereklilikler diğer çalışanlar tarafından yerine getirilir.

---

[9] SCHEIN, s.57.
[10] CASSON, s.93.
[11] Charles HANDY, **Gods Of Management**, New Jersey: Prentice-Hall International Inc., 1994, s.143.
[12] SCHEIN, s.92.

Karar alma ve yürütme bir kişinin ya da ona yakın birkaç kişinin faaliyeti olduğu için bürokratik uygulamalar oldukça azdır. Bu özelliğinden ötürü bu kültüre sahip işletmeler, hızlı karar alıp, tehlike anında ani tepkiler verebilirler.

Alınan kararların etkinliği, yöneticinin niteliklerine doğrudan bağlıdır. Öte yandan hatalı bir karar, işletmenin sonu olabilir. Bu tür işletmelerde risk almayı seven ve politik oyunları başarıyla oynayan kişiler sivrilip yükselirken, bunu başaramayanlar belli bir süre sonunda işletmeden ayrılırlar; bu kişiler daha çok orta kademe yöneticileridir.

Bu kültürlerde işletmenin büyüklüğü önem taşır[13]. Çünkü faaliyetler çeşitlenip geliştikçe, örümcek ağına benzeyen yapı bir yerden kopabilir. Örümcek yapıya bağlı yeni ve daha küçük örümcek yapıların geliştirilebilmesi halinde örgüt kültürü korunup geliştirilebilir. Ayrıca merkeze bağlı olarak çalışan alt sistemlerin başındaki yöneticiler inisiyatif kullanabilme ve yetki göçerimi sağlanabildiği ölçüde kurum büyümeyi başarabilir.

Bu tip örgüt kültürüne daha çok aile şirketlerinde rastlanmaktadır.

b)Rol Kültürü

Uzmanlaşmanın gerektirdiği işbölümü ve takım çalışması rol kültürünü ortaya çıkarmıştır[14]. Bu tip örgüt kültürünü, fonksiyonel yapılar, iş tanımları ve süreçlerin yazılı hale dönüşmesiyle oluşan bürokratik yapı biçimlendirir.

Bireysel kararlar inisiyatif yerine, belirlenen yazılı yetki ve sorumluluk tanımları çerçevesinde alınır. Burada önemli olan, belirlenen iş tanımlara uymaktır. Roller, kural ve prosedürler mümkün olabilecek her durum göz önüne alınarak hazırlanmıştır. Sistemin rasyonelliği de bu özelliğinden kaynaklanmaktadır.

Bu tip kültürlerde, birimler arası koordinasyonu ve iletişimi üst yönetim gerçekleştirir. Faaliyetler, prosedür ve yönetmeliklerle düzenlenmiş olduğu için iş tanımlarına uyulması en önem verilen konudur. Hatta, çalışanlardan iş tanımını aşan performans göstermeleri istenmez ve bir başka çalışanın görev alanına girebileceği için hoş karşılanmaz.

Uzmanlık ve güç kullanımı yeki ile sınırlandırılmıştır. Yani üst yönetim tarafından yetki verilmemiş ise, belirli bir yeteneğe ya da güce sahip olmak, bireye bir avantaj sağlamaz.

---

[13] Bilge ERENGÜL, **Kültür Sihirbazları**, İstanbul: Motif Basım, 1997, s.27-32.
[14] ERENGÜL, s.27.

Çalışanlar belli süreler içinde kendilerinden beklenileni yaparlarsa ilerleyebileceklerini bilirler ve konularında uzmanlaşırlar. Bu da çalışma ortamında genel bir emniyet havasının oluşmasını sağlar.

Bu tip örgüt kültüre sahip bir işletmeye daha çok, otomotiv sanayi bireysel bankacılık gibi teknik uzmanlığın önem kazandığı ve ölçek ekonomilerinin avantaj olduğu iş kollarında faaliyet gösteren işletmelerde rastlanabilmektedir.

c)İş Kültürü

Bu tip örgüt kültürlerine sahip kurumların yapısı, ürün ve hizmetlerle fonksiyonların kesiştiği bir matriks yapıdır[15]. Dikey olarak foksiyonel yapıda oluşturulmuş departmanlar ve yatay olarak da proje organizasyonları ve ekipler vardır. Güç ve iktidar daha çok uzmanlığa dayalıdır ve önemli olan işin amaca uygun bir şekilde yapılmasıdır.

Kaynaklar ve yetki ekip liderlerine verilir, lider de verilen görevi yerine getirmede katılımcı bir yönetim tarzı uygulamaya çalışır[16]. Görev yerine getirildiğinde ekip dağılır ve yeni bir görev için bir başka kişinin liderliğinde yeni bir ekip oluşturulur. Bu tip örgüt kültürüne sahip işletmeler esnek bir yapıya sahiptir; iş kültürü, rekabetin şiddetli olduğu ortamlarda avantaj sağlar.

Sürekli farklı projelerde görev alan çalışanlar haliyle uzmanlaşamazlar. Bunun yerine hızlı tepki verme, olaylara bütüncül yaklaşabilme, duyarlılık, yaratıcılık ve ekip çalışması yapabilme ön plana geçer. Başarı tek tek bireyin ya da ekip liderinin değil, ekibin başarısıdır.

Pazarlama şirketleri, yatırım bankaları, danışmanlık şirketleri, reklam firmaları bu kültüre daha yakındır.

d)Birey Kültürü

Bu tip kültüre sahip kurumlarda merkez bireydir[17]. Hiyerarşi yoktur ve bu nedenle kurumsal denetim yerine bireysel denetim geçerlidir. Kurumu oluşturan bireylerin inisiyatifi doğrultusunda bir denetim mekanizması oluşturulabilir. Kurumun varlığı, bireyin varlığının yanında ikinci plandadır. Bireysel çaba ön plandadır ve bunun doğal sonucu olarak da iktidar ve güç uzmanlaşmaya dayalıdır.

Şirketlerdeki danışmanların varlığı ve uygulamaları bu kültürü yansıtır.

---

[15] ERENGÜL, s.29.
[16] HANDY, s.161.
[17] SCHEIN, s.86.

Buraya kadar örgüt kültürü kavramı irdelenmiş ve Charles Handy'nin örgüt kültür türleri ele alınmıştır. İkinci bölümde, araştırmaya konu olan iki işletmenin anket sonuçları değerlendirilmeye çalışılacaktır.

Sarar A.Ş. ve Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi Örgüt Kültürü Araştırması Sonuçları ve Değerlendirmesi[18]

Bu bölümde yukarıda yapılan konuyla ilgili genel açıklamalar çerçevesinde Eskişehir'de faaliyet gösteren biri hizmet diğeri de imalat sektöründe olmak üzere iki işletmenin mevcut örgüt kültürlerinin özellikleri ortaya konmaya çalışılmıştır. Araştırmanın sonuçları ile Charles Handy'nin örgüt kültürü tiplerinden hangi/hangileriyle benzerlik gösterdiği belirlenerek, bu konuda yapılan çalışmalara bir katkı sağlamak amaç edinilmiştir.

Bu araştırmanın veri tabanını, Likert derecelendirme ölçeğinden hareket ederek hazırlanan 30 sorunun yer aldığı anket formalarından yararlanılarak oluşturulmuştur. Anket soruları; imalat sektöründe faaliyet gösteren Sarar A.Ş.'de çalışan 235 kişiye ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi'nde çalışan 30 kişiye uygulanmıştır. Aynı anket soruları her iki işletme içinde hazırlanmıştır. Soruların içerisinde; kurumun çalışanlar tarafından tanınması ve benimsenmesi, değerlerinin paylaşılması, biçimsel olmayan ilişkiler, iletişim, işbirliği, ekip çalışması, karar alma süreci gibi konuları ele alınmıştır. Araştırmada temel alınan varsayımlar şunlardır:

*Sarar A.Ş. ve Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi'nin mevcut bir örgüt kültürü vardır.

*Araştırmanın yöntemi, konuya ve amacına uygundur.

*Anket soruları her iki işletmenin de örgüt kültürlerini ortaya koyabilmek için yeterlidir.

*Anket sonuçları, ankete katılanların gerçek görüşlerini yansıtmaktadır.

Araştırmanın sınırları şöyle belirlenmiştir:

*Her iki kurum içinde örgüt kültürleri ile elde edilen sonuçlar, ankete katılanların araştırmanın yapıldığı tarih deki algılamalarına ilişkindir.

*Ankette toplanan verilerin geçerliliği ve güvenirliği, kullanılan bu tekniğin nitelikleri ile sınırlıdır.

---

[18] Sarar A.Ş. ve Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi Örgüt Kültürü Araştırmasının sonuçları Haziran 1998 itibariyle alınmıştır.

Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi'nin ve Sarar A.Ş'nin örgüt kültürü araştırmasının sonuçları toplu olarak da Tablo 1'de gösterilmiştir. Bu bölümde, Tablo 1 ile ilgili ayrıntılı açıklamalar yapılarak analiz edilmeye çalışılmıştır.

Aşağıda ki bölümde soruların, sırasına ve kapsadığı konuya göre değerlendirmesi ve analizi yapılmıştır. Her soru ile ilgili örgüt kültürü boyutu, önce söz konusu işletmeler açısından ayrı ayrı, daha sonra bir arada değerlendirilecektir.

*Sarar A.Ş.'nin personeli olmanın ayrıcalık sağlayan bir unsur olduğu görüşü, ankete katılanların büyük çoğunluğu tarafından paylaşılmaktadır. Bu sonuçlar Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için de geçerlidir. Aynı şekilde her iki kurumda, çalışanlar kendini kurumun bir parçası olarak görmektedir.

Bu sonuç gerek Sarar A.Ş. için ve gerekse Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için şu anlamı taşımaktadır: Her iki kurum çalışanı da, kurumunu sahiplenerek, benimsemektedir. Bu sonuç bir örgüt kültürünü güçlü kılan göstergelerden biridir.

*Kurum-birey bütünleşmesinin bir başka boyutu olan **çalışanların kurumun kuruluş ve gelişmesiyle ilgili hikayelerden haberdar olup olmamasına** bakıldığında; Sarar A.Ş.'de ankete katılanların büyük çoğunluğu olumlu yanıt verirken; Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için aynı sonucu göremiyoruz. Ankete katılanların büyük bir çoğunluğu ya olumsuz yanıt vermiş ya da fikri olmadığını belirtmiştir. Fikri olmamak, o konu hakkında bilgi sahibi olunmadığını gösterdiği için, olumsuz anlam taşımaktadır.

Bu sonuç çerçevesinde, Sarar A.Ş.'de örgütsel toplumsallaşma sürecinin sağlıklı işlediği; Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için bunun pek geçerli olmadığı sonucuna varılabilir.

Konuyla ilgili olarak burada belirtilmesi gereken bir nokta daha vardır. Ankete katılan Sarar AŞ. çalışanları, bundan sonraki bazı önermelere yukarıdaki sonuçla çelişen cevaplar vermişlerdir. Bu nedenle yukarıda varılan "Sarar A.Ş.'de örgütsel toplumsallaşma sürecinin sağlıklı işlediği" sonucuna sadece bir önermeden alınan cevaplar ışığında varılması yanlış olacaktır.

*Her iki kurumda da ankete katılanların tamamına yakını, **kurumun değerlerinin gerektirdiği tutum ve davranışları gösterdiğini** belirtmiştir. Bu sonuç, kurum değerlerinin çalışanların büyük bir kısmı tarafından paylaşıldığını ve benimsendiğini gösterir. Bu sonuç da güçlü örgüt kültürünün özelliklerinden bir diğeridir.

***Kurumda çalışanlara değer verilir** önermesine bakıldığında her iki kurumdan da ankete katılanların ancak yarısı bu önermeye olumlu yanıt vermiş; diğer yarısı ya olumsuz yanıt vermiş ya da fikri olmadığını belirtmiştir. **Çalışanların ailelerinin kendilerini kurumun bir parçası olarak gördükleri** önermesine, Vakıflar Bankası

Eskişehir Merkez Şubesi çalışanlarının yarısı katılırken, Sarar A.Ş. çalışanlarının oldukça az bir kısmı katılmıştır. Yine konuyla ilgili olarak **kurum çalışanlarının ve ailelerinin katıldığı etkinlikler** ile ilgili önermeye de çok az sayıda olumlu yanıt verilmiştir. Bu bağlamda konuyla ilgili olarak **kurumda kaliteyi geliştirmeye yönelik sürekli bir çaba mevcuttur** önermesine bakıldığında, bu konuda her iki kurum da olumlu bir görüşün hakim olduğu söylenebilir.

Toplam Kalite Yönetimi'nin temel ilkelerinden biri; çalışanlarına ve ailelerine gereken önemin verilmesi, çalışanın ailesi ile bir bütün olarak görülmesidir. İncelemeye konu olan kurumların Toplam Kalite Yönetimi'ne bu açıdan gereken önemi vermediği sonucuna varılabilir.

***Kurum kendine özgü gelenekçi değerlere sahiptir ve bu değerleri korumaktadır** önermelerine her iki kurumdan ankete katılanların yarısından fazlası olumlu yanıt vermiştir.

Her iki kurum da, gelenekçi değerlere sahiptir ve genel olarak bu gelenekçi değerlerini korumaktadır.

Sarar A.Ş. için gelenekçi değerlere sahip olmanın olumlu ya da olumsuz yönleri tartışılabilir. Ancak hizmet sektöründe ve müşteriyle bire bir ilişki içinde olmasını gerektiren Vakıflar Bankası için bu sonuç bazı sakıncaları beraberinde getirebilir. Bu tür bir ortam, yeniliklere direnç gösterebilir, değişikliklere kolay uyumu gerektirecek esnek yapının oluşumunu engelleyebilir ve özellikle müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu günümüz piyasa şartlarına uyum konusunda sorunlar yaratabilir.

***Çalışanlar kurumun amaçlarından haberdardır** önermesine Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi'nde ankete katılanların büyük bir kısmı olumlu yanıt verirken; Sarar A.Ş.'de olumsuz yanıt verilmiştir. Kurum amaçlarından haberdar olma ile yaş, kurumda çalışma süresi ve çalışanların eğitim durumu arasında anlamlı ilişki görülmüştür. Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi çalışanlarının yaş ortalaması orta yaş ve üstü, kurumda geçirdikleri süre uzun ve eğitim durumuna bakıldığında üniversite mezunu oranı oldukça yüksektir. Buna karşılık Sarar A.Ş.'de hem yaş ortalaması düşük hem de kurumda çalışma süresi oldukça kısadır. Eğitim ortalaması ise daha çok ilkokul ve lise ile sınırlıdır.

Sarar A.Ş. köklü bir kuruluştur. Buna karşın çalışanların yaşı hem çok genç hem de kurumdaki çalışma süreleri birkaç ay ile birkaç yıl arasında değişmektedir. Bundan işletmede iş gören devir hızının oldukça yüksek olduğu sonucunu çıkarabiliriz. Bu, örgüt kültürünün güçlü olmasını engelleyebilecek etkinlerden biridir. Yeni işe başlayan her iş gören, daha kurumun örgüt kültürünü anlayıp benimsemeden iş den ayrılmakta ya da çıkarılmaktadır. Bu sonuçlar ışığında işletmede; çalışanları tarafından bilinmeyen, paylaşılmayan ve benimsenmeyen değerlere sahip zayıf bir örgüt kültürü oluştuğu sonucuna varabiliriz.

Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi'nin ve Sarar A.Ş'nin örgüt kültürü araştırmasının sonuçları toplu olarak da Tablo 1'de gösterilmiştir. Bu bölümde, Tablo 1 ile ilgili ayrıntılı açıklamalar yapılarak analiz edilmeye çalışılmıştır.

Aşağıda ki bölümde soruların, sırasına ve kapsadığı konuya göre değerlendirmesi ve analizi yapılmıştır. Her soru ile ilgili örgüt kültürü boyutu, önce söz konusu işletmeler açısından ayrı ayrı, daha sonra bir arada değerlendirilecektir.

***Sarar A.Ş.'nin personeli olmanın ayrıcalık sağlayan bir unsur** olduğu görüşü, ankete katılanların büyük çoğunluğu tarafından paylaşılmaktadır. Bu sonuçlar Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için de geçerlidir. Aynı şekilde her iki kurumda, çalışanlar kendini kurumun bir parçası olarak görmektedir.

Bu sonuç gerek Sarar A.Ş. için ve gerekse Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için şu anlamı taşımaktadır: Her iki kurum çalışanı da, kurumunu sahiplenerek, benimsemektedir. Bu sonuç bir örgüt kültürünü güçlü kılan göstergelerden biridir.

*Kurum-birey bütünleşmesinin bir başka boyutu olan **çalışanların kurumun kuruluş ve gelişmesiyle ilgili hikayelerden haberdar olup olmamasına** bakıldığında; Sarar A.Ş.'de ankete katılanların büyük çoğunluğu olumlu yanıt verirken; Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için aynı sonucu göremiyoruz. Ankete katılanların büyük bir çoğunluğu ya olumsuz yanıt vermiş ya da fikri olmadığını belirtmiştir. Fikri olmamak, o konu hakkında bilgi sahibi olunmadığını gösterdiği için, olumsuz anlam taşımaktadır.

Bu sonuç çerçevesinde, Sarar A.Ş.'de örgütsel toplumsallaşma sürecinin sağlıklı işlediği; Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi için bunun pek geçerli olmadığı sonucuna varılabilir.

Konuyla ilgili olarak burada belirtilmesi gereken bir nokta daha vardır. Ankete katılan Sarar AŞ. çalışanları, bundan sonraki bazı önermelere yukarıdaki sonuçla çelişen cevaplar vermişlerdir. Bu nedenle yukarıda varılan "Sarar A.Ş.'de örgütsel toplumsallaşma sürecinin sağlıklı işlediği" sonucuna sadece bir önermeden alınan cevaplar ışığında varılması yanlış olacaktır.

*Her iki kurumda da ankete katılanların tamamına yakını, **kurumun değerlerinin gerektirdiği tutum ve davranışları gösterdiğini** belirtmiştir. Bu sonuç, kurum değerlerinin çalışanların büyük bir kısmı tarafından paylaşıldığını ve benimsendiğini gösterir. Bu sonuç da güçlü örgüt kültürünün özelliklerinden bir diğeridir.

***Kurumda çalışanlara değer verilir** önermesine bakıldığında her iki kurumdan da ankete katılanların ancak yarısı bu önermeye olumlu yanıt vermiş; diğer yarısı ya olumsuz yanıt vermiş ya da fikri olmadığını belirtmiştir. **Çalışanların ailelerinin kendilerini kurumun bir parçası olarak gördükleri** önermesine, Vakıflar Bankası

Eskişehir Merkez Şubesi çalışanlarının yarısı katılırken, Sarar A.Ş. çalışanlarının oldukça az bir kısmı katılmıştır. Yine konuyla ilgili olarak **kurum çalışanlarının ve ailelerinin katıldığı etkinlikler** ile ilgili önermeye de çok az sayıda olumlu yanıt verilmiştir. Bu bağlamda konuyla ilgili olarak **kurumda kaliteyi geliştirmeye yönelik sürekli bir çaba mevcuttur** önermesine bakıldığında, bu konuda her iki kurum da olumlu bir görüşün hakim olduğu söylenebilir.

Toplam Kalite Yönetimi'nin temel ilkelerinden biri; çalışanlarına ve ailelerine gereken önemin verilmesi, çalışanın ailesi ile bir bütün olarak görülmesidir. İncelemeye konu olan kurumların Toplam Kalite Yönetimi'ne bu açıdan gereken önemi vermediği sonucuna varılabilir.

***Kurum kendine özgü gelenekçi değerlere sahiptir ve bu değerleri korumaktadır** önermelerine her iki kurumdan ankete katılanların yarısından fazlası olumlu yanıt vermiştir.

Her iki kurum da, gelenekçi değerlere sahiptir ve genel olarak bu gelenekçi değerlerini korumaktadır.

Sarar A.Ş. için gelenekçi değerlere sahip olmanın olumlu ya da olumsuz yönleri tartışılabilir. Ancak hizmet sektöründe ve müşteriyle bire bir ilişki içinde olmasını gerektiren Vakıflar Bankası için bu sonuç bazı sakıncaları beraberinde getirebilir. Bu tür bir ortam, yeniliklere direnç gösterebilir, değişikliklere kolay uyumu gerektirecek esnek yapının oluşumunu engelleyebilir ve özellikle müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu günümüz piyasa şartlarına uyum konusunda sorunlar yaratabilir.

***Çalışanlar kurumun amaçlarından haberdardır** önermesine Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez Şubesi'nde ankete katılanların büyük bir kısmı olumlu yanıt verirken; Sarar A.Ş.'de olumsuz yanıt verilmiştir. Kurum amaçlarından haberdar olma ile yaş, kurumda çalışma süresi ve çalışanların eğitim durumu arasında anlamlı ilişki görülmüştür. Vakıflar Bankası Eskişehir Merkez şubesi çalışanlarının yaş ortalaması orta yaş ve üstü, kurumda geçirdikleri süre uzun ve eğitim durumuna bakıldığında üniversite mezunu oranı oldukça yüksektir. Buna karşılık Sarar A.Ş.'de hem yaş ortalaması düşük hem de kurumda çalışma süresi oldukça kısadır. Eğitim ortalaması ise daha çok ilkokul ve lise ile sınırlıdır.

Sarar A.Ş. köklü bir kuruluştur. Buna karşın çalışanların yaşı hem çok genç hem de kurumdaki çalışma süreleri birkaç ay ile birkaç yıl arasında değişmektedir. Bundan işletmede iş gören devir hızının oldukça yüksek olduğu sonucunu çıkarabiliriz. Bu, örgüt kültürünün güçlü olmasını engelleyebilecek etkinlerden biridir. Yeni işe başlayan her iş gören, daha kurumun örgüt kültürünü anlayıp benimsemeden iş den ayrılmakta ya da çıkarılmaktadır. Bu sonuçlar ışığında işletmede; çalışanları tarafından bilinmeyen, paylaşılmayan ve benimsenmeyen değerlere sahip zayıf bir örgüt kültürü oluştuğu sonucuna varabiliriz.

*Ele alınan bir başka önemli boyut, iletişim ve biçimsel olmayan grup ve ilişkilerin varlığıdır. Kurum ile bütünleşme ve kurumu tanıma açısından da iletişim önemli bir unsurdur. Her iki kurumda ankete katılanlar, **iletişim kanallarının çok yönlü çalıştığı** görüşüne olumlu yanıt vermesine rağmen; **biçimsel olmayan ilişki ve grupların varlığının yaygın olduğu** görüşüne büyük oranda katılmamıştır.

İletişim boyutunu desteklemek amacıyla **işbirliği, uyum ve ekip çalışmasının hangi düzeyde olduğu** araştırıldığında; Vakıflar Bankası'nda işbirliği ve dayanışmanın olduğunu belirtilirken, Sarar A.Ş'de ankete katılanların büyük bir kısmı olumsuz yanıt vermiştir.

İletişim, faaliyet gösterilen alan ve üretim konusu ne olursa olsun her işletme için büyük önem taşır. İşletmenin etkinliğini ve verimliliğini, birbiriyle koordineli çalışan bölüm ve iş görenlerle sağlamak mümkündür. Aynı şekilde fonksiyonel birimler ve çalışanlar arasında işbirliği, uyum ve ekip çalışması özendirilmeli ve yaygınlaştırılmalıdır. Böylece çalışanlar arasında sinerji yaratılarak, onların yetenek, bilgi ve yaratıcılıklarından en üst düzeyde fayda sağlanmış olacaktır.

*Kurumların biçimsel yapılarını ortaya koymak amacıyla hazırladığımız önermelere baktığımızda: Sarar A.Ş.'de ankete katılanların büyük bir bölümü **kurumda ast-üst ilişkilerinin korunmasına özen gösterildiğini ve çalışanlarla ilgili kural ve formalitelerin önemli bir yer tuttuğu** görüşüne katılmıştır. Buna karşılık göreceli olarak Vakıflar Bankası, her iki önermeye de ya olumsuz yanıt vermiş ya da fikri olmadığını belirtmiştir.

Bu sonuç faaliyet alanının özelliklerine bağlanabilir. Kitle üretiminin ve uzmanlaşmanın söz konusu olduğu Sarar A.Ş.'de kural ve formaliteler ile bunlara uymanın önemli olması yapılan işin gereğidir Buna karşılık hizmet sektöründe faaliyet gösteren ve göreceli olarak ekip çalışmasının, bazen de bireysel çabanın önem kazandığı Vakıflar Bankasında da kural ve formaliteler ile bunlara uymanın daha çok ikinci planda kalması doğaldır.

*Toplam Kalite Yönetimi'nin unsurlarından birini oluşturan sürekli gelişme konusu üzerinde durduk. Bu konuyla ilgili olarak **kurum çalışanlar arasında görevin yerine getirilmesi konusunda sürekli bir çaba vardır** önermesine, Sarar A.Ş.'de ankete katılanların büyük bir kısmı olumlu yanıt verirken; Vakıflar Bankası'nda ankete katılan çalışanların büyük bir kısmı olumsuz yanıt vermiştir.

Bu sonuç, Vakıflar Bankası'nın özel sektör olmasının yanında kamu sektörü özelliklerine sahip olması nedeniyle kurumun ücret ve ödül sistemleri, gösterilen performansdan çok kıdem ve eğitime bağlı olduğu için daha fazla çaba ve performans çalışana bir avantaj sağlamamaktadır. Bu nedenlerden dolayı, kurum çalışanlarının performanslarını artırma yönündeki çabaları yetersizdir.

*Sarar A.Ş.'de ankete katılanların büyük bir kısmı **üst yönetime rahatlıkla ulaşabilmektedir**. Vakıflar Bankası'nda ankete katılanların ancak yarısı bu önermeye olumlu yanıt verirken, diğer yarısı ya olumsuz yanıt vermiş ya da fikri olmadığını belirtmiştir. Yine konuyla ilgili olarak **çalışanların özel sorunlarını rahatlıkla üst yönetime götürebildikleri** önermesine her iki kurumda da ankete katılanların büyük bir kısmı olumsuz yanıt vermiştir.

Bu sonuç Sarar A.Ş. için olumlu değildir. Çok yönlü iletişim, hem üretimin kalitesi için hem de birimler arası koordinasyonun işlerliği için oldukça önemlidir. Bu nedenle seri üretim ve uzmanlaşmanın yaygın olduğu bu tip imalat işletmelerinde çok yönlü iletişime üst yönetim tarafından gereken önem verilmelidir.

Bu sonuç Vakıflar Bankası için de olumlu değildir. Genel olarak kurum içinde bir iletişim sorununun varlığı söz konusudur. Çalışma alanının doğası gereği, iletişimin çok yönlü olmalıdır, çalışanlar da rahatlıkla üst yönetime ulaşabilmelidir.

*Örgüt kültürü konusunun önemli bir başka unsuru olan motivasyon konusu üzerinde durulmuştur. Sarar A.Ş.'de ankete katılanlar, **iş ile ilgili yeni fikirlerinin üst yönetim tarafından dikkate alınmadığını** ve **ödüllendirilerek motive edilmediklerini** belirtmişlerdir. Buna karşın Vakıflar Bankası'nda ankete katılanların yarısı her iki önermeye de olumlu yanıt vermiştir.

Motivasyon konusu işletmecilik biliminde özel bir öneme sahiptir. Özellikle Toplam Kalite felsefesini, örgüt kültürünün bir unsuru haline getirmeye çalışan işletmelerde, çalışanlar yeni fikirler yaratmada teşvik edilmekte ve ödüllendirme ile motivasyon sağlanmaya çalışılmaktadır. İncelemeye konu olan her iki kurumun Toplam Kalite Yönetimi'ne gereken önemi vermediğini görüyoruz.

*Biçimsel yapıyı ortaya koyması açısından karar alma sürecinin nasıl işlediğini, araştırılan bir başka konudur Her iki kurumda da **kararlar, üst yönetim tarafından alınmakta ve çalışanların ya da ilgili kişilerin fikri alınma**maktadır. Yine konuyla ilgili olarak **faaliyetlerin olağan akışı içinde beklenmeyen bir durum ortaya çıktığında bireysel inisiyatifin kullanılıp kullanılamadığı** önermesine Sarar A.Ş.'de ankete katılan çalışanların çok büyük bir kısmı olumsuz yanıt verirken, Vakıflar Bankası'nda ankete katılanlar göreceli olarak daha fazla olumlu yanıt vermiştir.

Kararlar her iki kurumda da üst yönetim tarafından alınmakta ve alt kademeler tarafından uygulanmaktadır. Asıl işi yapan çalışan, işin doğası nedeniyle oluşabilecek durumlarda bireysel inisiyatif kullanamamaktadır. Örneğin, imalat aşamasında yanlış biçilen bir ceket, durumu tesbit eden çalışan inisiyatif kullanarak biçme işini durduramadığı için, fireli olarak çıkabilecektir. Başka bir deyişle olay süreç aşamasında değil ancak sonuç aşamasında farkedilecektir. Kalite ve müşteri memnuniyetinin ön plana geçtiği günümüzde böyle bir durum işletme için ciddi olumsuzluklar yaratabilir.

Aynı şekilde hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede çalışan için gerektiğinde inisiyatif kullanabilme bazı durumlarda büyük önem taşır. Müşteri ile birebir ilişkilerin önem kazandığı bu sektörde asıl işi yapanın inisiyatif kullanamaması, küçük bir olayda bile müşterinin beklemesine, bürokrasinin uzamasına ve işletme imajının olumsuz yönde etkilenmesine neden olabilir.

*Çalışanların amaca dönük olarak eğitim ihtiyaçlarının kurum tarafından karşılandığı önermesine Vakıflar Bankası'nda ankete katılanların büyük bir kısmı olumlu yanıt verirken, Sarar A.Ş.'de ankete katılanların büyük bir kısmı da olumsuz yanıt vermiştir. Konuyu bir başka açıdan ele almak amacıyla sorulan **çalışanlar kendilerini ilgilendiren her konuda bilgilendirilir** önermesine de Sarar A.Ş. ve Vakıflar Bankası'nda ankete katılanların büyük çoğunluğu olumlu yanıt vermiştir.

Eğitim, çalışanların işletmeyi tanıyarak benimsemesinde, kendi amaçları ile işletme amaçları arasında uyum sağlamasında kolaylık sağlar. Çalışanların yeteneklerinden en üst düzeyde yararlanabilmek, bu yeteneklerin ortaya çıkarılması ve geliştirilmesi ile mümkün olabilir. Bu nedenlerle eğitim, hem işletme hem de çalışan için pek çok avantaj sağlar.

Çalışanların ilgili oldukları her konuda bilgilendirilmeleri, kurumun, çalışanlar tarafından benimsenmesi ve tanınmasında yararlı olacağı açıktır. Ayrıca, yeni gelişmelerden her çalışan haberdar olabilecek, birlik ruhu gelişecek ve işletme amaçlarına ulaşmada da birlik sağlanabilir.

*Sarar çalışanlarının oldukça az bir kesimi, **kurum yöneticilerinin risk alma konusunda kendilerini teşvik ettikleri** görüşüne olumlu yanıt vermiştir. Vakıflar Bankası çalışanları bu önermeye göreceli olarak daha fazla olumlu yanıt vermişlerdir.

Çalışanların risk alma konusunda yöneticileri tarafından teşvik edilmemeleri, onların girişimciliğini ve yaratıcılığını engeller. Risk almanın teşvik edilmesi, çalışanların kurumu benimsemesinde pekiştirici bir rol üstlenir.

SONUÇ

Örgüt kültürü konusu, Türkiye'deki birkaç işletme dışında hala tam olarak önemi farkedilememiştir. Oysa yönetim literatüründe her geçen gün konunun önemi daha bir vurgulanmakta ve konuya değişik açılardan bakılmaya çalışılmaktadır.

Bu çalışmada konuyla ilgili gelişmeler çerçevesinde farklı sektörlerde faaliyet gösteren iki farklı işletmenin mevcut örgüt kültürlerini belirleyerek Charles Handy'nin ortaya attığı örgüt kültürü türlerinden hangisi/hangileri ile benzerlik gösterdiğini ortaya koymaya çalıştık.

Buna göre araştırmaya konu olan imalat sektöründe faaliyet gösteren Sarar A.Ş., hem güç kültürünün, hem de rol kültürünün özelliklerini göstermektedir.

Araştırmanın sonuçlarına göre kurumda karar alma süreci, iletişim ve denetim merkezidir. Tüm faaliyet ve kararlar üst yönetim tarafından alınmaktadır ve diğerleri de uygulamaktadır. Bunlar işletmenin örgüt kültürünün güç kültürüne benzeyen yönleridir.

İşletmenin üretim konusunun ve faaliyet alanının özelliği gereği uzmanlaşma ve çok azda olsa takım çalışması mevcuttur. Kurumda ast-üst ilişkileri, çalışma ortamı ve çalışanlarla ilgili kural ve formaliteler önemli bir yer tutmaktadır. Kurumun örgüt kültürünün bu özelliklerinden dolayı rol kültürü türünün özelliklerini de göstermektedir.

Vakıflar Bankası örgüt kültürü araştırmasının sonuçları; kurumda, rol ve iş kültürlerinin ağırlık kazandığını göstermektedir.

Buna göre uzmanlaşma ve takım çalışması göreceli olarak daha yaygındır. Kurum içinde kural ve formaliteler göreceli olarak daha az öneme sahiptir. Kararlar üst yönetim tarafından alınmakta ve çalışanlar inisiyatif kullanma şansına erişememektedir. Bu sonuçlar, kurumun rol kültürüne kayan özelliklerini oluşturmaktadır.

Yapılan işin doğası gereği, kurumda hem dikey hem de yatay ilişkiler mevcuttur. Bunun yanında bireysel çaba da önem taşımaktadır. Bu sonuçlar işletmenin örgüt kültürünün, iş kültürüne benzeyen yönlerini oluşturmaktadır.

Örgüt kültürünü belirleyen temel unsurlardan biri de yapılan iş ve faaliyet gösterilen alandır. Örneğin, beyaz eşya gibi uzmanlaşmanın ileri boyutlara vardığı bir sektörde iş bölümünün, uzmanlaşmanın ve iş tanımlarının gerekliliği tartışılamaz. Fakat, rol kültürünün, hantal, çabuk hareket edemeyen, koordinasyonun, iletişimin ve yaratıcılığın engellindiği ve törpülendiği bir yapıya dönüşmesi engellenmelidir Bunu başarmanın yolu iletişimi artırmak, fonksiyonlar arası işbirliğini ve ekip çalışmasını etkin hale getirmekten geçmektedir.

Bu bağlamda, imalat sektöründe faaliyet gösteren Sarar A.Ş., iletişim, işbirliği ve ekip çalışmasını artırma yönünde çaba gösterebilir. Ayrıca, Toplam Kalite Yönetimi'nin temel ilkelerinden biri olan, bireye ve ailesine önem verip onları kurumun bir parçası haline getirme konusuna gereken önemi verebilir.

Kalitenin ve müşteri memnuniyetinin önem kazandığı günümüzde Sarar A.Ş.'nin çağa ayak uydurabilmesinde ve en az hatayla üretim yapabilmesinde işi yapana gereken inisiyatifin verilmesi ayrı bir öneme sahiptir. Ayrıca karar alma sürecinin, konuyla ilgili her düzeyden kişinin katılımıyla gerçekleştirilmesi işletme ve çalışanlar için daha çağdaş ortamlar yaratacağı açıktır.

Hizmet sektöründe faaliyet gösteren Vakıflar Bankası T.A.Ş.'ın da iletişim ve takım çalışmasını özendirme ve yaygınlaştırma konusunda gereken çabayı göstermesi önemlidir. Bireysel çaba ve gösterilen performans ödüllendirilmeli ve müşteri memnuniyeti hedeflerden biri olarak çalışanlara benimsetilmelidir.

Ayrıca çalışanlara inisiyatif kullanma hakkı verilebilir. Böylece, müşteri memnuniyetinin ön planda olması gereken bankacılık sektöründe, bu anlayışın işletme kültürünün unsurlarından biri haline gelmesinde çalışanlar da üstlerine düşen görevi yerine getirebilirler. Değerleri tüm çalışanlar tarafından paylaşılan, birlik ve beraberlik ruhunun oluştuğu bir kurum kültürü, grup ve bireysel çabanın bir arada gerekli olduğu hizmet sektöründe başarının anahtarı olacağı, açıktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

1. ALVESSON, Mats; **Cultural Perspectives On Organizations**, Cambridge Universty Pr., 1993.

2. BERBEROĞLU, Güneş; **Karşılaştırmalı Yönetim**, Eskişehir: A.Ü. Basımevi, 1994.

3. CASSON, Marl; **The Economics Of Business Culture Game Theory Transactions Costs and Economic Performance**, Oxfort: Clarendon Pr., 1991.

4. COX, Alan; **Redefining Corporate Soul: Linking Purpose And People**, Chicago: Irwin Professional Pub., 1996.

5. COVEY, Stephen R.; "Değişen Kültür", **Excellence**, Eylül 1997.

6. ERENGÜL, Bilge; **Kültür Sihirbazları**, İstanbul: Motif Basım, 1997.

7. HANDY, Charles; **Gods Of Management**, New Jersey: Prentice-Hall International Inc., 1994.

8. KOTTER, John; "Kültürler ve Koalisyonlar", **Geleceği Yeniden Düşünmek** (Der. Rowan Gibson), İstanbul: Acar Matbaası, 1997.

9. ROBBINS, Stephen P.; **Managing Today**, New Jersey: Prentice-Hall International, Inc., 1997.

10. SCHEIN, Edgar H.; **Organizational Culture and Leadership**, San Francisco: Jossey-Bass Pub., 1992.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ANAYASAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE DEVLETİN SINIRLANDIRILMASI

Doç.Dr. Osman Demir*
Arş.Gör. Nazım Öztürk*

I. GİRİŞ

Anayasal iktisat yaklaşımı 19. yy.'ın liberal yaklaşımının değişik bir versiyonu niteliğindedir. Bu yaklaşımın başlıca öncüleri; James Buchanan, Gordon Tullock, Robert Tollison, Richard Wagner ve Viktor Vanberg'dir. Bu akımın Türkiye'deki öncüleri ise; Vural Savaş, Coşkun Can Aktan ve Aytaç Eker'dir.

Buchanan'ın ifadesiyle "anayasal iktisat, ekonomik ve politik birimlerin tercihlerini ve faaliyetlerini sınırlayan alternatif yasal, kurumsal ve anayasal kurallar bütününün işleyiş özelliklerini açıklamaya çalışır"[1]. Anayasal iktisat, devletin piyasaya keyfi müdahaleleri ile bireylerin ekonomik hak ve özgürlüklerinin kısıtlanması ve devletin aşırı büyümesinin ortaya çıkardığı ekonomik ve siyasal yozlaşmaların önlenmesini amaçlar. Bunu başarmak için iktisat-siyaset-hukuk üçgeninde interdisipliner bir güvence sistemi kurarak, devletin ekonomideki başarısızlıklarını (aşağıda açıklanacak) önlemeye çalışır.

Geleneksel iktisat teorisi yasal, kurumsal ve anayasal çerçeveyi veri kabul edip bu çerçevede çeşitli optimal durumlara nasıl ulaşılacağını incelerken; anayasal iktisat, alternatif yasal, kurumsal ve anayasal çerçeveleri ve bunlar arasında yapılacak tercihleri inceler. Buchanan'ın sözleriyle, *anayasal iktisadın konusu, belli sınırlar içindeki seçimler değil, sınırlamaların seçimidir*[2]. Ayrıca, geleneksel iktisat, piyasa ekonomisinin başarısızlıklarını ortadan kaldırarak sosyal refah fonksiyonunu maksimize eden yararlı bir devlet anlayışını öngörürken; anayasal iktisat, devletin ekonomideki başarısızlığı ilkesini benimser.

Bu çalışmada önce, anayasal iktisat çerçevesinde devleti sınırlandırmanın gerekçeleri incelenecek, sonra anayasal iktisadın önündeki engeller tanıtılarak bir sonuca varmaya çalışılacaktır.

---

* Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, 58140 – SİVAS.

[1] James M. Buchanan (1989), "Anayasal İktisat", Çev: İsmail Aktürk, **Maliye Yazıları**, Temmuz/ Agustos 1989, Sayı 19-21, s. 115.

[2] Vural Savaş (1997), **Anayasal İktisat**, 3. Baskı, Avcıol Basım-Yayın, İstanbul, ss. 52-4.

II. DEVLETİ SINIRLANDIRMANIN GEREKÇELERİ

Anayasal iktisatçılar, 1970'li yıllardan beri yaşanan ekonomik sorunları açıklamak amacıyla devletin başarısızlığı teorisini geliştirmişlerdir. Onlara göre, tıpkı piyasa başarısızlıkları gibi, devletin de başarısız olduğu durumlar vardır. Nasıl ki, piyasa başarısızlıklarında piyasaya müdahale ediliyorsa, devletin başarısız olduğu durumlarda da devlete müdahale etmek gerekir. Doğal olarak, devleti sınırlandırmadan önce, sınırlandırmanın gerekçeleri açıkça ortaya konmalıdır. Kanaatimizce bunlar arasında; mutlak gücün kötüye kullanımı, homo economicusun toplum aleyhine olabilmesi, rasyonel bilgisizlik ve ilgisizlik, ekonominin devlet eliyle bozulması ve çoğunluk tercihinin irrasyonel olabilmesi gibi nedenler yer alır. Şimdi bunları daha yakından görelim.

1. Mutlak Gücün Kötüye Kullanımı

Piyasada olduğu gibi, politikada da mutlak güç kötüdür. Monopol, kaynakların optimal kullanımını, piyasaya yeni girişleri ve kalitenin artmasını engeller, az üretip yüksek fiyatla satarak sömürüye yol açar. Bunun gibi, politikada da mutlak güce, yani despot yönetimlere karşı çıkmak gerekir. Kral XIV. Louis'nin *devlet benim*, dediği gibi, gücün mutlaklaşması bir toplumun kaderinin bir kişinin ya da bir grubun insafına terkedilmesi anlamına gelir. Tirani bir yönetimde tiran, kendi egosunun tatmini için akıl almaz yollara başvurabilir. Montesquieu'nun deyimiyle *tiran, bir vahşi gibi, ağaçtaki meyveyi almak için önce ağacı keser, sonra meyvesini toplar.*

Bu örnekler krallık ve tiranlığın karekterini yansıtır, günümüz demokratik yönetimleri ile bir ilgisi yoktur, demek doğru olmaz. Çünkü, günümüz demokrasileri çoğulculuk ilkesinin yanlış yorumu, parti disiplini ve lider diktası, nepotizm, çıkar gruplarının baskısı, politik miyopluk gibi yollarla yozlaştırılmaktadır. Bazen devlet aygıtının bir parçası olan sıradan bir memur bile, vatandaşa zulmeder hale gelmektedir. Böylece adı demokrasi olan yönetimler çoğunluğun tiranlığına dönüşebilmektedir. Böyle bir yönetim tirani bir yönetimden daha kötü olabilir. Çünkü, Voltaire'ın ifadesiyle, *tek kişinin tiranlığı ile çoğunluğun tiranlığı arasında fark vardır... Hangi tiranlığın altında yaşamak isterdiniz? Hiçbirinin. Fakat, eğer seçmek zorunda kalsam tek kişinin tiranlığını çoğunluğun tiranlığına yeğ tutardım: Bir despotun iyi olduğu anlar vardır ama, despotlar topluluğunun hiçbir zaman yoktur*[3].

Günümüz demokrasilerinde iktidar gücünün keyfi kullanımı sonucu kime niçin verildiği bilinmeyen transfer harcamaları giderek artmıştır; devlet görevlilerini atamada liyakat değil, siyasal iktidara yakınlık ön plana çıkmıştır; bütçe için öngörülen kontrol mekanizmasına dahil olmayan bütçe dışı fonlar doğmuştur[4].

---

[3] C. N. Parkinson (1984), **Siyasal Düşüncenin Evrimi**, 2. Baskı, Çev: Mehmet Harmancı, İstanbul: Remzi Kitabevi, s. 83.

[4] Vural Savaş (1997), **Anayasal İktisat**, ss. 23-6.

Devlet ekonomide önemli bir kaynak dağıtıcısı durumuna geldiği için, lobicilik, rant kollama ve rüşvet giderek yayılmıştır. Ekonomik yaşamdaki bozulma ahlaki bozulmayı da hızlandırmıştır.

Devletin sahip olduğu kolluk güçleri, bireylerin sahip olduğu gücün çok ötesinde bir anlam taşır. Mevcut yöneticiler ne kadar iyi niyetli olursa olsunlar bu güç, ya onları yozlaştırır, ya da kötü niyetli kişileri kendine çeker. Eğer bu güç sınırlandırılmaz ise, bu gücü elinde tutan hükümetler despot bir yönetime dönüşebilir. Bunu önlemek için demokratik sistemlerde kuvvetler ayrılığı prensibinin uygulanması istenir. Yani yasama, yürütme ve yargı yetkileri ayrı ellerde toplanarak, gücün gücü kontrolu sağlanacaktır. Eğer bu olmazsa, örneğin yürütme ve yasama içiçe geçerse, çoğunluğu elinde tutan iktidar partisi kendi lehine yeni yasalar çıkararak sürekli iktidarda kalabilir, hatta muhaliflerini cezalandırmayı bile başarabilir[5]. Bu bağlamda çözüm olarak başkanlık sistemi veya kararların nitelikli oy çokluğu ile alınması gündeme gelebilir.

Diğer yandan, güç her zaman merkeziyetçiliğe meyleder. O nedenle, devletin ekonomik ve siyasi yetkileri arttıkça yönetim merkeziyetçi, bürokratik ve vesayetçi bir nitelik kazanır. Açıklık ve şeffaflık kaybolur. Halkın istekleri yerine, merkezdeki bürokratların istekleri doğrultusunda üretim yapılır. Vatandaşların kamusal kararlara katılımı zorlaşır. Oysa, toplumsal sözleşmeye dayalı bir kurum olması gereken devletin, fertlerarası uzlaşma ile kendisine verilen görev ve yetkiler dışında herhangi bir görev ve yetkisi olmamalıdır. Hiç şüphe yok ki, toplumsal konsensuse dayanmayan devlet meşru olmayacaktır.

Hem siyasal iktidarın ekonomik güç ve yetkilerini sınırlamak, hem de hükümet icraatlarının toplumsal konsensüse uyumunu sağlamak amacıyla anayasaya bazı ekonomik hükümler konması gerekli görünmektedir. Nasıl ki, anayasalara devletin sahip olduğu siyasi hak ve ödevler ile ilgili sınırlar konuluyorsa, aynı şekilde ekonomik hak ve ödevler ile ilgili sınırlar koymak da tutarlı görülür. Siyasi hakları önemli, ekonomik hakları önemsiz görmek doğru değildir. Zaten, çoğu zaman siyasi haklarla ekonomik haklar birbirinden ayrılamaz. Örneğin, Çin'in siyasi bir kararla, Hindistan'ın ise döviz tasarrufu amacıyla turistik seyahatleri yasaklaması arasında sonuç itibariyle hiçbir fark yoktur.

---

[5] Türkiye'de kuvvetler ayrılığı ilkesinin yeterince korunamadığı söylenebilir. Yargıtay Başkanı Mehmet Uygun'un adli yılın başlaması dolayısıyla yaptığı konuşma oldukça anlamlıdır: "Devlet demokratik olmalı, devlet hukuka bağlı olmalı, devlette hukukun üstünlüğü kesin ve tartışmasız gerçekleşmelidir. Bu ilkeler ışığında Türk yargısına baktığımızda tam bağımsız ve yargıçları tam güvenceli bir yargımız var mıdır? Hayır yoktur. Yargı organlarımıza işlevlerini etkin ve eksiksiz yerine getirebilme olanakları tanınmış mıdır? Hayır tanınmamıştır. Yargıçlar cüzdanı ile vicdanı arasına sıkışmıştır. Çöken adalet çatısının altında kalmayacak hiçbir değer sözkonusu değildir" (Milliyet, 8 Eylül 1998).

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

2. Homo Economicusun Toplum Aleyhine Olabilmesi

Smith'e göre homo economicus, kendi kişisel çıkarını maksimize ederken aynı zamanda toplumsal çıkarı da maksimize eder: "Yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının yardım severliğinden değil, onların kendi çıkarlarını gözetmeleri nedeni ile elde ederiz. Onların insancıllıklarına değil, bencilliklerine sesleniriz ve hiçbir zaman kendi ihtiyaçlarımızdan değil, onların kazançlarından söz ederiz"[6].

Her ne kadar kişilerin piyasada bir mal üretirken veya satınalırken çıkarlarını maksimize edecek tarzda davranacakları düşünülse de, bu her zaman doğru değildir. Çünkü, enformasyon eksikliği, yeterli enformasyona ulaşmanın ve onu işlemenin yüksek maliyeti, asimetrik bilgi, aldatıcı reklam, ekonomik olmayan kişilerin varlığı gibi faktörler bunu engeller. Ayrıca, bir fabrikanın atıklarıyla çevreyi kirletmesi, arazi mafyasının arsa kazanmak amacıyla orman yakması veya alkol üreten bir firmanın alkollü sürücülerin neden olduğu zararları tazmin etmemesi gibi durumlarda kişisel çıkar ile toplumsal çıkar çatışır.

Anayasal iktisatçılara göre, homo economicus piyasada olduğundan daha çok politik alanda başarısızdır. Çünkü politikacının amacı, ekonomik kaynakları rasyonel kullanmaktan öte, daha çok oy alarak iktidarının devamını sağlamaktır. Bürokratlar, bütçe maksimizasyonu yoluyla yüksek mevkii, yüksek maaş, yüksek yan gelir ve tekelci bilgi sunma konumlarını korumak isterler. Seçmenler kendilerine en fazla ekonomik hizmeti sunacak siyasi partiyi tercih ederler. Bu amaçla, çeşitli baskı grupları oluştururlar. Baskı grupları, politikacıyı halka tanıtacak kitle iletişim araçlarının (radyo, televizyon, gazete gibi) sahipliğini ele geçirerek, *daha iyi tanıtım karşılığı daha çok rant* pazarlığına girişirler. Devletin elindeki teşvik, sübvansiyon, mali yardım, transfer harcamaları gibi uygulamalar baskı gruplarının bu çabalarını kamçılar. Taraflar kendi çıkarlarının maksimizasyonu amacıyla mevcut hukuki, dini, ahlaki ve kültürel normları bile hiçe sayabilirler.

Buchanan'a göre, "eğer homo economicusu her konuyu açıklayıcı bir model olarak kabul edersek, devletin yetersizliğini teşhis etmek gerçekten kolaydır. Buna karşın, böyle bir modelde seçmenler oy vermezler; oy verenler ise yanlış bilgilenmişlerdir, bürokratlar görevlerinden kaçınırlar ve keyfi yetkilerini, bütçe hacimlerini ve bütçe bileşimlerini kendi yararları doğrultusunda saptırırlar. Seçimle iş başına gelmiş politikacılar makam imtiyazlarını korumaya çalışırlar ve yeniden seçilebilmek için gerekli en küçük seçmen gruplarının istemlerine yaltaklanırlar.

---

[6] Adam Smith (1997), **Ulusların Zenginliği**, Çev: Ayşe Yunus, Mehmet Bakırcı, Alan Yayıncılık, 2. Baskı, İstanbul, s. 26.

Yargıçlar sakin yaşamın tadını çıkarırlar ve görevlerinde çok az zaman ve çaba harcarlar. Kamu yararı düşünceleri analize hiç de girmez"[7].

"Piyasalarla taban tabana zıt politikalarda bireysel ekonomik çıkar ile kamu çıkarı arasında bir uygunluk sağlayacak her hangi bir doğal yapısal bağıntı bulunma olasılığı görünmemektedir. Şayet kasaba kendi çıkarlarını gözetme izni verildiğini bilirsek, A. Smith ile birlikte kendimizi daha iyi hissedebiliriz. Çünkü, ancak bu yolla onun bize akşam yemeği için et sağlayabileceğinden emin olabiliriz. Fakat buna tümüyle zıt olarak bürokratımızın da kendi ekonomik çıkarını gözetebileceğini düşündüğümüzde, onun bu davranışı hiç hoşumuza gitmeyebilir, çünkü onun bunu bizim iyiliğimizden ziyade sadece zararımıza yapabileceğini idrak ederiz"[8].

Piyasada hata yapanların cezasını piyasa ve/veya yasalar verebilir. Örneğin talebi olmayan bir malı üreten firmanın iflas etmesi ve uyuşturucu üreticisinin hapsedilmesi gibi. Oysa politikada, yanlış işlem bazen yeniden seçilmeyi garanti eder (bkz. Tablo:1). Ayrıca, politikacı aynı zamanda yasa yapan kişi olduğundan, politikacının sınırlandırılması çok daha önemlidir.

3. Rasyonel Bilgisizlik ve İlgisizlik

Toplumu oluşturan bireylerin eğitim ve kültür düzeylerinin hetorojen düzeyde olması, kitle iletişim araçlarının devlet tekelinde olması ya da siyasal iktidarın baskı ve müdahalesi altında bulunması sonucu kişilerin doğru karar vermesi için gerekli bilginin sunulmaması ya da yanlı sunulması, kamuoyu araştırma şirketlerinin yanlı tutumları, bilgiye ulaşmanın ve onu işlemenin maliyetli olması, kişilerin bilgi işleme kapasitelerinin yetersizliği ve demagoji gibi nedenlerle kişiler toplumsal kararlarını genellikle eksik bilgi altında verirler. Bu durum kamu ekonomisinde optimuma ulaşmayı önler.

Diğer yandan, piyasa ekonomisinde birey satınalmak istediği mallar hakkında derinlemesine araştırma yapmak ihtiyacını hissederken, aynı hassasiyeti kamusal mal talebinde göstermez. Çünkü, kamu ekonomisinde bireylerin kamusal mal talepleri ile kamusal mal arzı arasında birebir ilişki yoktur: Bireyler kamusal mal taleplerini oylama mekanizması aracılığı ile açıklarlar. Seçmen oylamada bulunsa da bulunmasa da kendisine kamusal mal arz edileceğinin farkındadır. O nedenle, oylama sürecinde ihmalci ve ilgisiz davranır (free rider sorunu). Ayrıca, çoğu zaman kendi tercihlerinin kamusal mal arzının belirlenmesinde pek önemli olmayacağını düşünür[9]. Öte yandan, birey oylamaya katılıp, devlet harcamalarının finansmanına

---

[7] James M. Buchanan (1997), "Devletin Başarısızlığını Teşhiste ve Yapısal Reform Önerisinde Kamu Tercihi Teorisinin Başarısı ve Sınırları", içinde: **Anayasal İktisat**, Coşkun Can Aktan, İz Yayıncılık, İstanbul, s. 196.

[8] James M. Buchanan (1997), "Devletin Başarısızlığını Teşhiste ve Yapısal Reform Önerisinde Kamu Tercihi Teorisinin Başarısı ve Sınırları", içinde: **Anayasal İktisat**, Coşkun Can Aktan, İz Yayıncılık, İstanbul, s. 197.

[9] Coşkun Can Aktan (1997), **Anayasal İktisat**, ss. 23-4.

katılmadığı (vergi vermediği) zaman, devletin ortanca seçmen lehine yaptığı savurgan harcamalarına göz yumar (ortanca seçmen teorisi).

VERSİTESİ YAYINEVİ

4. Ekonominin Devlet Eliyle Bozulması

Etkin hukuki sınırlamalar olmaz ise, hükümetler sahip oldukları güç ve yetkileri keyfice kullanma eğilimindedirler. Bunun bir nedeni politikacının homo economicuscu davranışı (yukarıda açıklandı), diğer bir nedeni ise politik miyopluktur. Politik miyopluk; iktidarın devamı amacıyla, politikacının uzun dönemde ekonomiye yararlı olacak politikalar yerine, seçmenin oyunu garanti edecek kısa vadeli politikaları tercih etmesidir. Günümüz demokratik ülkelerindeki giderek artan kamu harcamalarının vergi geliri yerine, ölçüsüz borçlanma ve emisyon ile finansmanı bunun bir göstergesidir.

Ekonominin uzun dönemli performansı açısından kamu harcamalarının normal gelirler ile (vergi, resim, harç) finansmanı gerektiği halde, politikacı, seçim döneminde yapay bir ekonomik canlanma sağlayarak seçmenin oyunu almak amacıyla emisyon ve borçlanmayı tercih eder. Oysa bu politikaların uzun dönemde doğuracağı sorunlar sadece seçmenin sırtına yüklenmez, aynı zamanda politikacı da bu sorunların bir taşıyıcısı haline gelir.

Emisyon, enflasyonu körükleyerek fiyat istikrarını bozar. Borçlanma uzun dönemde açıkların monetizasyonu sonucunu doğurur. Ulusal paranın değer kaybı, kronik dış açıklar, yüksek faiz oranları gibi sorunlar ortaya çıkar. Faiz oranlarının artması crowding out etkisi ile yatırımları azaltır[10]. Vergilerin artması, piyasaya yönelik çabaları ve sermaye birikimini olumsuz etkiler. Vergi yükünün artması, ekonomik büyüme ve prodüktivite üzerinde olumsuz sonuçlar doğurarak, vergi kaçakçılığına ve vergi ahlakının bozulmasına neden olur. Vural Savaş'ın ifadesiyle, "Ortaçağın simyacıları taştan altın yapmayı başaramamışlardır ama, çağdaş siyasi iktidarlar kağıttan satınalma gücü yaratmayı başarmışlardır[11].

Devletin vergileme ve harcama yetkilerinin gelişmesi dolaylı etkileri bir tarafa ferdin mülkiyet hakkını sınırlamak suretiyle ferdi hak ve özgürlükler üzerinde olumsuz etki yapmaktadır[12]. Bu nedenle, bireysel hak ve özgürlükleri yakından

---

[10] Crowding out etkisi sadece faiz oranlarının artıp yatırımların azalması ile sınırlı kalmaz. Yüksek enflasyonlu dönemlerde geleceğe yönelik risk ve belirsizlikler artacağı için girişimciler reel yatırımlar yerine spekülatif yatırımları tercih ederler.

[11] Vural Savaş (1992), 'Yeni Anayasa Hazırlanırken Ekonomik Anayasa'", **Ekonomik Anayasa Sempozyumu**, 28-29 Mayıs 1992 Ankara, Dokuz Eylül Ü. İİBF. Maliye Bölümü, Takav Matbası, s. 109..

[12] Vural Savaş (1998), "Mali Anayasa", **Prof. Dr. Salih Şanver'e Armağan**, Marmara Üniversitesi, Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi, Yayın No: 10, İstanbul , s. 362.

ilgilendiren devletin para basma, vergileme, borçlanma gibi yetkilerini anayasayla belirlemek ve sınırlandırmak gerekir.

5. Çoğunluk Tercihinin İrrasyonel Olabilmesi

Hızlı nüfus artışı ve oylama maliyetinin yüksekliği doğrudan demokrasiden temsili demokrasiye geçişi zorunlu kılmıştır. Diğer yandan yüzde yüz oybirliği ile karar almanın zorluğu ve yüksek maliyeti, çoğunluk tercihini toplumsal tercihe dönüştürmüştür.

Demokrasinin temelinde çoğunluğun kötülükte ittifak etmeyeceği inancı vardır. Daha çok suyun daha geç kirlenmesi gibi çoğunluğun hata yapma olasılığının da azalacağı düşünülür. Ancak çoğunluk tercihinin her zaman en doğru tercih olacağı iddia edilemez. Seçim yasaları gereği basit çoğunluk ile karar alınması, oy çokluğuna ulaşılmadan milletvekili çoğunluğuna ulaşılması, milletvekili başına oy dağılımının farklı olması, azınlıkların pazarlık yoluyla istemedikleri adaylarda anlaşmaları (logrolling), milletvekillerinin seçim sonrası parti değiştirmeleri gibi nedenlerle halkın kendi kendini yönetmesi ve çoğunluk tercihinin kabul edilmesi ilkeleri bozulmaktadır.

Çoğunluk tercihinin irrasyonel olabileceği, Doğu Karadeniz Bölgesinde sürdürüldüğü varsayılan bir seçim kampanyası yardımıyla açıklanabilir. Tablo:1'e göre, seçime giren A partisi bölgeye otoyol, B partisi deniz yolu ve C partisi çay üreticisine mali yardım projesi önermektedir. Her üç projenin maliyeti de eşittir. Otoyol projesinin getirisi en yüksek olmasına karşın, çay üreticisine mali yardım projesi sadece maliyetini karşılayabilmektedir. Seçmenlerin %51'i çay üreticisine mali yardımı tercih ettiği için en kötü proje kabul edilmiş ve en iyi proje reddedilmiştir. Bu örnek çoğunluk tercihinin irrasyonel olabileceğini açıkça göstermektedir.

Tablo:1- Çoğunluk Tercihinin İrrasyonel Olabilmesi

Partiler	Projeler	Proje Maliyeti (Trilyon TL)	Proje Getirisi (Trilyon TL)	Oy Dağılımı (%)	Kabul/Ret
A	Otoyol	100	150	30	Ret
B	Deniz Yolu	100	120	19	Ret
C	Çay Üreticisine Mali Yardım	100	100	51	Kabul

III. ANAYASAL İKTİSADIN ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Geleneklere bağlılık, Keynesyen iktisadın etkisi, devlet eliyle kalkınan ülkelerin varlığı ile esneklik ve pratiklikten uzaklaşma sorunu anayasal iktisadın önündeki başlıca engellerdir.

1.Geleneklere Bağlılık

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Anayasal iktisadın önündeki en önemli engel geleneklere bağlılıktır. İnsanlığın geleneğinde krallık, aristokrasi ve oligarşi gibi otoriter yönetimler vardır. Bu yönetimlerin güçlü merkezi yapısı, saldırgan ulusların varlığı nedeniyle, tebaya güven vermiştir. Geçmişte yöneticinin bir emri ile başarılan büyük işlerin cazibesi bugün bile çoğu insanı büyüler. Günümüzde yönetim şekli demokrasi olduğu halde, azımsanamayacak kadar insan hala güçlü bir merkezi yönetimin özlemini çekebilir. Bu özlem devlete sınır getirmenin önündeki önemli bir engeldir.

Anayasal iktisadın önündeki bir diğer engel bazı entellektüellerin statükocu tavrından kaynaklanır. Bunlar, güncel sorunlara mevcut şartlar altında kendilerince bir cevap buldukları için statükonun devamını isterler. Önceki çözümleri geçersiz kılacağı ve yeni arayışları ortaya çıkaracağından, şartların (oyunun kurallarının) değişmesine karşı çıkarlar. Bu durum hemen hemen bütün entellektüellerde az veya çok var olabilir. Örneğin, Buchanan'ın anayasa cahilleri dediği bir grup, anayasal iktisat hakkında yeterli bilgiye sahip olma zahmetine katlanmadan, anayasal iktisada cephe alırlar.

Değişime karşı önemli bir direnme de bürokratlardan gelir. Bürokrat, kurallara sıkıca bağlanıp bürokrasi çarkının basit bir dişlisi haline gelince, değişen şartlara uyma esnekliği kaybolur. Devletin sınırlanması, bir anlamda kendisinin sınırlanması anlamına geleceğinden, mevcut gücünü korumak amacıyla değişime karşı direnir.

Bu konuda Francis Bacon'un şu sözleri oldukça anlamlıdır: "Biri, eskiye sıkısıkıya bağlı, diğeri yenilikçi iki tür akıl vardır. Eskiye sıkısıkıya bağlı olan akıl yenilikleri kabul etmez. Yenilikçi akıl ise, eskiyi tamamen reddedip her türlü yeniliği benimser. Bu ikisi arasında çok az akıl, ne eskiyi tamamen bir tarafa atar, ne de yeniyi reddeder. Tek taraflılık bir yargılamadan çok, gülünç bir tarafgirlik olduğu için bilim ve felsefede büyük yaralar açar. Zaman değiştikçe durumlar da değişeceği için, doğruyu sadece bir çağda ve bir yerde aramak doğru değildir" (**Novum Organum**, madde LVI).

2. Keynesyen İktisadın Etkisi

Keynesyen iktisadı doğuran temel faktör, geleneksel iktisadın 1929 Buhranını çözmedeki başarısızlığıdır. Keynesyen iktisat devlete dört temel görev yüklemiştir. Bunlar; (1) harcanmayan gelirleri harcamak (telafi edici devlet harcamaları), (2) ekonomiyi likidite tuzağından kurtarmak, (3) etkin politikayı seçmek ve (4) ekonomik büyümeyi sağlamaktır. Keynes, çarpan mekanizması ile devletin ekonomideki etkinliğinin gücünü göstermeye çalışmıştır. Denk bütçe uygulansa bile, devlet harcaması kadar milli gelirin artacağı ileri sürülmüştür[13].

---

[13] Osman Demir (1997), **Ekonomide Devlet**, SPK Yayın No: 71, ss. 58 ve devamı.

Keynesyen iktisadın bir sonucu olarak devletin ekonomiye müdahalesi o kadar ileri varmıştır ki, devlet, özel teşebbüsün daha iyi ve daha etkin bir şekilde sunabileceği mal ve hizmetleri üretmeye çalışan politik bir müteşebbis haline gelmiştir. Bu bağlamda devlet, et, süt, peynir, ayakkabı, gömlek üretmiş; otel ve lokanta işletmiştir. Bütün bunların sonucu olarak bütçe açıkları, emisyon, borçlanma ve enflasyon sorunları önlenemez bir hal almıştır.

3. Devlet Eliyle Kalkınan Ülkelerin Varlığı

Gelişmiş ülkelerin sanayileşme süreçlerinde devletin etkin bir rol üstlendiği bilinen bir gerçektir. Stigliz'e göre, ekonomik gelişmenin sürdürülmesinde devlete eğitim yatırımları, teknolojik gelişmeyi sağlama, finansal sektörleri destekleme, alt yapı yatırımlarını gerçekleştirme, çevresel bozulmayı önleme, sosyal güvenlik sistemi oluşturma ve sürdürme gibi önemli görevler düşmektedir[14].

Liberalist düşüncenin egemen olduğu sanayi devrimi döneminde bile, devlet özellikle demiryolu alanında doğrudan yatırımları üstlenerek gelişmeye öncülük etmiştir. Örneğin, Almanya'nın kalkınmasında devlet son derece önemli rol oynamıştır. Dış pazarlar daralınca, sadece gümrük himayesi getirmekle kalmamış, aynı zamanda yeni pazarlar kazanmak amacıyla ekonomiyi örgütlemiştir. Dış pazarlarda düşük fiyatlarda satmak için içteki fiyatları yüksek tutan güçlü kartellerin doğuşunu kolaylaştırmış, bazen de zorunlu kılmıştır[15]. Tayvanın ekonomik gelişmesinde devlet, ileri teknolojileri kullanan sektörleri büyümenin motoru olarak seçmiş, çeşitli sektörleri teşvik etmiş, oluşturduğu araştırma fonları ile gelişmeyi hızlandırmıştır[16].

Ancak, gelişmiş ülkelerin sanayileşme sürecinde oynadığı role bakarak devletin ekonomide doğurduğu sorunları görmezden gelmemelidir. Devlete düşen görev, bütünüyle piyasanın yerini almak veya ona teslim olmak yerine, piyasanın oluşmasına ve rehberliğine yardım etmektir. Müdahale sadece piyasalara yönelik değil, devlete yönelik de olmalıdır. Bununla birlikte, evrensel bir prototipini oluşturmak mümkün olmadığından, müdahale her ülkenin sosyo ekonomik yapısı ve ülke ekonomisinin içinde bulunduğu konjonktüre göre değişecektir.

4. Esneklik ve Pratiklikten Uzaklaşma Sorunu

Anayasal iktisatçılar; anayasa ile bütçe denkliğinin sağlanması, tüm gelir ve giderlerin bütçede toplanması, para basımının kanunla sınırlandırılması, özelleştirmenin kanunla veya halk oyu ile gerçekleştirilmesi gibi hususları önerirler.

---

[14] Josef, E. Stigliz,(1997) "The Role Of Goverment in Economic Development", **Annuel World Bank Conferance On Development Economics**, s. 13-14.

[15] J. M. Albertini (1995), **Ekonomik Sistemler**, Çev: Cafer Unay, Ekin Yayınları, Bursa , s. 41.

[16] Cem Kozlu,(1995) **Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri**, Türkiya İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, s. 108-112.

Böyle bir anayasal mühendisliğin başlıca sakıncaları şöyle sıralanabilir: Ekonomik politikaların genel çerçevelerinin katı anayasal kurallarla belirlenmesi sonucu siyasi partilere büyük ölçüde tek tip bir ekonomi politikası empoze edilmiş olur. Parlementer rejimlerde bazı ekonomik kararların yürütme organı yerine kanunla yapılması pek az şeyi değiştirir. Çünkü, yürütme organı ile yasama organı iç içe girmiştir. Anayasa aşırı uzun ve esneklikten uzak hale gelir. Anayasa yargısı politika içine çekilir[17].

Anayasa bir iktisadi plan niteliği kazanırsa, yalnız devletin iktisadi tercihleri değil, bireyin iktisadi özgürlüğü, anayasaların sık sık değişmeyeceği dikkate alınırsa, gelecek kuşakları da kapsayacak şekilde kısıtlanır. Bu tür bir ekonomik düzen serbest piyasa ekonomisi olamaz. Çoğulcu ekonomik düzenle bağdaşmayan iktisadi anayasa, ancak kumanda ekonomilerde uygulanabilir. Demokrasinin temel kurallarından biri seçmenlere seçim özgürlüğü tanıyan farklı programa sahip partilerin olmasıdır. Temel hak ve özgürlükler anayasa ile belirlenmişken bir de iktisat politikaları anayasa ile belirlenirse, o zaman partilerarası tercihin bir önemi kalmaz[18].

Zaman faktörünün gittikçe daha çok önem kazandığı günümüzde devletin iktisadi tercihleri anayasa ile sınırlanırsa, başarılı hükümetlerin eli kolu bağlanır, fırsat kaybı artar, toplumsal refah fonksiyonunun optimuma ulaşması engellenir. Oysa, iktisat politikasının başarısı için sorunu tanıma ve çözüm için gerekli politik aracı uygulamaya koyma arasındaki süre (iç gecikme) mümkün olduğunca kısa olmalıdır. Bu süre uzadıkça, uygulanan politikadan zarar görecek güçlerin karşı direnişi nedeniyle politikanın etkinliği kaybolur. Örneğin, ulusal paranın devalüa olacağını önceden sezen spekülatörlerin döviz satınalarak devalüasyon politikasını başarısız yapmaları gibi. Politik aracın seçimi ve uygulanmasında yasal engelleri aşmak kolay olmayacağı için iç gecikme daha uzun zaman alabilir. Geçen zaman sorunun çözümünü gittikçe zorlaştırabilir.

IV. SONUÇ

Geleneksel iktisat, piyasa başarısızlıklarını gideren yararlı bir devlet anlayışı öngörmüştür. Bu bağlamda devlet, adalet, güvenlik, diplomasi, ilköğretim, genel sağlık, teknolojik bölünmezlik, risk ve belirsizlik gibi, faydası bölünemeyen, piyasada yeterli arz ve talep bulamayan ve bedelini ödemeyenlerin kullanımdan mahrum edilemediği mal ve hizmetlerin üreticisidir.

---

[17] Ergun Özbudun (1992), "Anayasa Hukuku Açısından Ekonomik Anayasa", **Ekonomik Anayasa Sempozyumu**, 28-29 Mayıs 1992 Ankara, Dokuz Eylül Ü. İİBF. Maliye Bölümü, Takav Matbası,, s.3-6.

[18] Sevim Görgün (1992), "Anayasal Borçlanma Politikası ve Devletin Borçlanma Yetkisinin Sınırlandırılması", **Ekonomik Anayasa Sempozyumu**, 28-29 Mayıs 1992 Ankara, Dokuz Eylül Ü. İİBF Maliye Bölümü, Takav Matbası, s. 147-152.

Ancak, günümüzde devletin ekonomideki ağırlığı literatürde öngörülenin çok daha ilerisindedir. Keynesyen politikaların da etkisiyle devlet, giyim, gıda gibi özel sektörün rahatlıkla üretebildiği malları üreterek, teşvik, mali yardım ve transfer ödemeleri vererek, taban fiyatı ve asgari ücret belirleyerek bir yandan özel girişimin faaliyet alanını daraltmış, diğer yandan fiyat mekanizmasının etkinliğini bozmuştur. Devlet, ekonomiye bu denli müdahale edip, önemli bir kaynak dağıtıcısı haline gelince, girişimcilerin devletten rant sağlama çabaları artmıştır. Dolayısıyla özel girişim, piyasa şartlarında büyümek yerine, işleri devletten beklemenin ve devlet eliyle kısa yoldan köşe dönmenin kolaylığını tercih eder olmuştur. Kamu açıkları, borçlanma, emisyon ve enflasyon alabildiğine artmıştır. Halk, devletin uyguladığı ekonomi politikalarına karşı en az mevcut konumlarını koruyacak önlemleri gecikmeden aldığından, ekonomi politikalarının etkinliği kaybolmuş, bu süreç devlet ile halk arasında yaşanan sıfır toplamlı bir oyuna dönüşmüştür.

Devletin ekonomideki başarısızlığı bir yandan özelleştirmeyi, diğer yandan devletin anayasal çerçevede sınırlandırılmasını gündeme getirmiştir. Bu bağlamda anayasal iktisatçıların literatüre iki önemli katkıları olmuştur: (1) Piyasanın başarısızlığı tezine karşı, devletin başarısızlığı tezini geliştirmişlerdir. (2) Politika alanındaki işlemleri piyasa analiz araçları ile açıklama başarısını göstermişlerdir.

Devletin monopol özelliği taşıması, politik miyopluk, ortanca seçmenin devlet harcamalarına katılma oranının oy verme oranından düşük olması (mali farklılaşma veya free-rider sorunu), rasyonel bilgisizlik ve ilgisizlik, çoğunluk tercihinin irrasyonel olabilmesi, merkeziyetçiliğin doğurduğu sorunlar ve nepotizm gibi konular devletin başarısızlık gerekçeleri olmaktadır.

Politikacı ve seçmenin politik eylemlerinde, tıpkı piyasada faydasını maksimize etmeye çalışan birey gibi davrandığı ileri sürülmüştür. Diğer bir deyişle, ister piyasada, isterse politik işlemlerde olsun, ekonomik önermelerin bireysel fayda fonksiyonlarının analizinde en güvenli araç olduğu kabul edilmiştir.

Bütün bunların sonunda, devletin başarısızlığı, dolayısıyla sınırlandırılması konusunda belli bir konsensüs sağlanmış gibidir. Ancak, sınırlandırmanın şekli ve ölçüsü hakkında aynı şeyi söylemek mümkün değildir. Devletin görev ve fonksiyonları zamana, mekana, geleneklere ve sosyo-ekonomik yapıya göre farklılık arzettiği için, bu farklılıkları doğal karşılamak gerekir.

Ekonomik bir anayasa nasıl olmalıdır? Eğer, detaylı bir ekonomik anayasa hazırlanırsa, siyasi partilerin farklı ekonomi programları sunmaları ve seçmenlerin partilerarası seçim özgürlüğü kısıtlanır; başarılı hükümetlerin eli kolu bağlanır ve politika esnekliği kaybolur. O nedenle, ekonomik anayasa, bir yandan devletin başarısızlıklarını önlemeli, diğer yandan hükümetlerin başarılı girişimlerine engel olmamalı ve seçmenlerin farklı tercih yapmalarına imkan tanımalıdır. Böyle bir ekonomik anayasa ancak kısıtların şarta bağlanması halinde olabilir. Örneğin, kamu açıkları ve emisyon için maksimum sınır belirlemek yerine, bunları enflasyon ve

büyüme ile ilişkilendirmek gerekir. Bu bağlamda, Türkiye için anayasaya aşağıdaki iki maddenin konması yararlı olacaktır:

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1. Enflasyon %10 ve üzerinde olduğu müddetçe, bütçe denk olmak zorundadır.

2. Yıllık emisyon oranı, GSYİH büyüme hızının ± %1'ini aşamaz.

Böyle şarta bağlı sınırlar, bir yandan siyasi paritlerin farklı program sunmalarını ve seçmenlerin seçim özgürlüğünü korur, hükümetlere uygulama esnekliği tanır, diğer yandan yüksek enflasyon ve onun doğurduğu sorunları önleyebilir.

Wang an Shih'in sözleriyle; iyi yönetimin iki anahtarı vardır: iyi insan, iyi kanun. İnsanlar ne kadar iyi olursa olsun, kanunlar kötü olursa veya kanunlar ne kadar iyi olursa olsun, insanlar kötü olursa iyi yönetim gerçekleşemez.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

BİLGİNİN ÜRETİLMESİ VE YAYILMASI*

Kenneth Arrow
*Çev: Doç.Dr.Osman Demir***
*Arş.Gör.Murat Önder***

Bilgi, teknik gelişme ile ilişkilendirildiğinden beri, gelişme sürecini anlamanın temel öğesi olmuştur. Bundan dolayı, gelişme teorisi tartışmalarında bilgi kavramının sınıflandırılması, mantıksal durumu ve teorik formüller üzerindeki yansımaları ile ilgilenmek gerekmektedir. Bu çalışmada üretimdeki bilginin dört farklı yönü ele alınacaktır: İlk olarak bilginin üretimde girdi ve çıktı olarak kullanılması, ikinci olarak yayılma sürecinde bilginin rolü, üçüncü olarak genel bilgi ve nihayet karmaşık bir süreç olarak bilginin gelişmesi incelenecektir.

1- GİRDİ VE ÇIKTI OLARAK BİLGİ

1.1. Girdi Olarak Bilgi

Öncelikle belirtmek gerekir ki; bilgi, karmaşık ve çok yönlü bir kavramdır. Her şeyin cinsi hakkında ve tüm düzeylerde bilgi vardır. Bunca karmaşık ve çok yönlülüğüne rağmen, bilgi neoklasik veya evrimci modellerde, genellikle, faktör verimliliğine indirgenmiştir.

Temel fikir bilginin diğer malların üretilmesinde girdi olarak kullanıldığıdır. Bir üretimi gerçekleştirmek için neyin, nasıl ve kim için üretileceği gibi birçok boyutu bilmek gerekir. Ancak, sürekli vurguladığımız gibi, bir girdi olarak bilginin bizzat kendisi üretilmektedir. Kullanılabilir bilginin temel özelliği, ister faktör verimliliği isterse diğer şekillerde olsun, zamanla artma eğilimi göstermesidir. Yani, nasıl olursa olsun bilgi üretilmektedir. Bilginin üretildiği süreç bizim modellerimizde de ele alınmıştır.

Bu çalışmada özellikle, önceki periyodlardaki gelişme teorisinde kullanılan bilgi kavramlarına işaret edilecek -bu modeller bilgiyi bir girdi ve çıktı olarak ele almışlardır- ve bunlar evrimci modellerle karşılaştırılacaktır.

---

* Bu makale, Gerald Silverberg ve Luc Soete tarafından derlenen ve Edward Elgar Publishing Ltd.'in 1994 yılında yayınladığı **The Economics of Growth and Technical Change** adlı kitaptan alınmıştır.

** Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, 58140 - SİVAS.

Birinci yaklaşım, teorik açıdan az bir etkiye sahip olmasına rağmen, diğer araştırmalara yol göstermiştir. Bu yaklaşım Y=AF(K,L) formülüyle ifade edilir. Formüle göre çıktı (Y), F fonksiyonu ile bazı sabitlerin çarpımına eşittir. Buradaki tipik varsayım, F'nin iyi davranışlı, birinci dereceden homojen bir fonkiyon olduğudur. Fonksiyona göre üretim, zamanla kullanılan K ve L girdilerinin koordinat değerleri olarak düşünülebilir. Zaman geçtikçe veya ülkeler çeşitlendikçe (baz alınan ülke ile karşılaştırma yapılabilir), o zaman, F'nin A faktörü tarafından çarpıldığını düşünebiliriz. A faktörü toplam faktör verimliliğinin ölçüsüdür. Daha da somutlaştırmak amacıyla, F aynı zamanda, kaynakların basit bir ölçüsü veya girdilerin indeks numarası olarak düşünülebilir. O zaman F'nin üretim fonksiyonu olarak yorumlanması gerekmez.

Bu model, ilk defa 1942'de, savaş yıllarında *Weltwirtschaftliches Archiv* adlı Alman dergisinde yayınlanan yapıtta Tinbergen tarafından kullanılmıştı. Ancak ilk olduğu için model fazla ilgi çekmemişti. Nitekim 1957'de Solow ampirik bir bakış açısıyla bu fikri yeniden geliştirmiştir. Solow'un modelinde tüm üretim fonksiyonunu çarpmak yerine, verilen faktörler birbiriyle çarpılmış ve veri faktör miktarında sanki faktörler artmıştır. Bu durum, nötr teknolojik süreçten öte faktör artırıcı etki diye adlandırılır. Şu halde, Hicks-nötr teknik gelişme yerine çeşitli faktör bileşimleri arasında ayırım yapılabilir ve faktörlerden birinin veya diğerinin yerine ikame edilen Harrod ve Solow nötr teknolojik değişme elde edilebilir. Böyle bir modeli yorumlamanın bir şekli de A'nın, diğer iki girdiyi kullanmak için gerekli olan ve üretime fazladan sokulan bir girdi olduğu fikridir. O zaman üretimin sermaye, emek ve bilgi olmak üzere üç girdisi olur.

Yeni gelişme ekonomilerinde, farklı bir anlatıma sahibiz. Yeni bir ürün üretmek için, onun nasıl üretileceğini bilmek zorundayız. Yani, bir malı üretmek için hem belirli bir düzeyde bilgi, hem de bu bilgiyi elde edecek belirli bir miktarda masraf gerekir. Üretim için gerekli olan bu bilgi doğadan veya Ar-Ge'den elde edilmiş olabilir. Gerekli bilgiyi elde etmek amacıyla belli bir masrafa katlandıktan sonra, sabit maliyetle üretim yapılabilir.

Bu yaklaşım, enformasyon ekonomisiyle daha uyumludur. Yeni gelişmiş ekonomilerin bu yönü, büyük ölçeklerde çıktının oransal artışından daha fazla ürün alınacağı fikrine dayanır. Artan getirilerin niçin olacağına ilişkin çok sayıda sebep vardır. Hatta Adam Smith'in çalışmalarında bile, bilginin kazanılması yoluyla işbölümünün verimliliği nasıl artırdığına ilişkin pasajlar vardır: Aynı işi defalarca yapan bir işçi onun nasıl yapıldığını daha iyi öğrenerek becerisini geliştirir. Bu durum 1920'de Allyn Young tarafından Kraliyet Ekonomik Topluluğuna hitaben, başkanlık konuşmasında tekrar dile getirilmiştir. Ancak, bir ürün ve onun nasıl üretileceği hakkında belirli bir teknik bilgiye sahip olmak, sabit maliyete sahip olmak demektir. Bu standart bir sabit maliyet olmayıp, sahip olunan bilgiye bağlı olarak değişen bir maliyettir. Sabit maliyetin artması birim maliyetin mutlaka artacağı anlamına gelmez. Hatta, üretim maliyetini düşürmek isteyen bir girişimci, sürekli keşif üzerine çalışır. Bilgi üretimi için daha çok harcadıkça, birim üretim maliyeti muhtemelen düşer. Bütçe büyüdükçe çeşitli alternatifler arasından üretimi

artıracak bir seçeneği seçme olasılığı artabilir. O zaman bilgi miktarı değişmediği halde, ölçeğe göre artan getiriyle üretim yapılabilir. Artan gelirler başka faydalar da sağlar ama, onun asıl faydası bilgi sağlamasıdır. Yeni gelişme ekonomilerinde kullanılan modeller bu genel prensibin özel bir durumunu gösterirler.

1.2. Çıktı Olarak Bilgi

Şimdi de bilginin üretimine, onun nereden geldiği sorusuna dönelim. Solow ve Tinbergen, bilgi A'nın zamanla hızlanarak arttığını veya A'nın değişme hızının kendisiyle oransal olacağını varsaymışlardır. Diğer yandan Kennedy (1964) ve von Werzsacker (1966), Y=F(AK,BL) şeklindeki bir modeli benimsemişlerdir. Bu modeldeki A sermaye birikimini, B emek birikimini gösterir ve emek faktörü yerine sermaye faktörünün ikamesi mümkündür. Silverberg ve Lehnert'in bu konudaki düşüncesi Solow'un stokastik (ihtimal kaidelerine bağlı) yaklaşımına benzemektedir. Onların modeli tesadüfi süreçlerle gelen yenilikleri içerir. Her bir yenilik veri bir faktör olarak önceki yeniliğin verimliliği ile çarpılır. Fakat onların geliş aralığı tesadüfidir, Poisson değişkeni veya onun varyasyonu diye tanımlanır.

Tüm bunların ilginç yanı bilginin üretildiğini göstermeleridir. Yeni bilgi, tek girdisi önceki bilgi olan üretilmiş bir maldır. Şu ana kadar anlatılanlar bilginin bilgiyi ürettiğini ve bilginin diğer girdilerle birlikte somut çıktılar ürettiğini gösterir. Fakat, somut çıktılardan bilginin yaratılmasına doğru bir geri besleme yoktur. Shell (1967), Solow'un bilgideki artış oranını, Ar-Ge'ye harcanan kaynaklara bağlayan modelinin bir varyasyonunu öne sürmüştür. Yeni bilgi, mevcut bilgi ve kaynaklar tarafından üretilir. Bilgi, bilgi üretiminin bir girdisi olduğu için, ona daha çok kaynak harcayarak artabilir. Ne kadar çok kaynak harcanırsa, keşif ve yeniliklerin ihtimali de o kadar çok olur. Ayrıca, yeni bilginin üretilmesi denkleminde, somut girdiler ile bilgi arasında bir değiş-tokuş vardır. Dosi ve arkadaşlarının tebliği, bir çok yönlerden Shell metodunun kısmen realizasyonu olarak düşünülebilir. Bu araştırma modelinde, harcanan kaynak miktarı artıkça keşif ve yeniliklere ulaşma ihtimali de artmaktadır. Veri yenilik çeşidinde, kaynakların harcanması stokastik olarak verimlilik artışı ile ilgilidir.

Romer'in makaleleri (1986, 1990) ve diğer bazı çalışmalarda çıktı artışı özellikle yeni ürünler şeklinde olmaktadır. Bu modellerde yeni ürün, modellerin girdi maliyetinin formel bir sonucu olarak gösterilir. Bu bir defalık veya sürekli verilmesi noktasında enformasyonun maliyeti olarak görülebilir. Bu doğrultuda bilgi, mevcut bilginin değil bilgiye harcanan kaynakların bir fonksiyonu olmaktadır.

Teorilerin sınıflandırmasından bir tanesi de büyümenin endojen veya eksojen olup olmamasına göredir. Solow modelinde büyüme, sermaye birikimi aracılığıyla kısmen endojen, fakat bir diğer itici faktör olan emek aracılığıyla eksojendir. Bu modelde, herşey başka birşeyden üretilmektedir. Bilginin bilgiyle üretilmesinden dolayı, büyümenin geriye kalanı açısından bilginin eksojen faktör olarak düşünülmesi makul değildir; bu zaten eksojen değişkenin bilinen tanımıdır.

Sanıyorum, tüm bunlardan ortaya çıkan bazı eksojen bilgi stoğunun olduğudur. Bu anlamda bilgi üretimi, ideal üniversitede olduğu gibi, bazı şeylerin bir fonksiyonudur: eski bilgiden yeni bilgi üretmek böyledir. Eğer böyle düşünülürse, bilimin temel ilgi alanı kendi kendini geliştirmesidir. Bununla birlikte, yeni bilginin gelişmesinde bilgi stoğu çok önemli bir faktör olmasına karşın, sanırım çoğumuz bilgiye harcanacak kaynakların da aynı zamanda çok önemli olduğunu düşünürüz. Gerçekten, bu yönde bir politikanın olup olmadığı sorusu büyük ölçüde bu özelliğe bağlıdır. Fakat yeni bilgi için kaynağa ihtiyaç olmasa ve temel belirleyici eski bilgi olsa bile, o zaman farklı alanlarda hangi bilginin kullanıldığına dair bazı sorular olabilir.

1.3. Dışsallıklar ve Politika

Kaynakların bilgi üretimini etkilediği düşünülürse, o zaman daha açık bir model oluşturmak gerekir. Ancak, bilgi diğer mallar gibi bir mal değildir. Örneğin, Paul Romer'in terminolojisinde bilgi rakip bir mal değildir. Ben kendi bilgimin bir kısmını sana verirsem, önceden sahip olduğum bilgiden birşey kaybetmem. Diğer yandan, bildiğim birşeyi sen bana söylersen, o zaman da önceki bildiğimden daha fazlasını öğrenmiş olmam. Dolayısıyla bilgi, diğer basit malların hesaplanması gibi hesaplanmaz. Bunun nedeni sadece bilgiyi fiyatlandırmanın zorluğu olmayıp, aynı zamanda, bilginin yayılmasının önlenememesidir. Yani, bilgiyi daha başkaları elde edebilirler. Yeni bir ürünün geliştirilmesi ve piyasaya sunulması bunun açık bir örneğidir. Yeni bir ürün üretmek isteyen birini düşünelim. O, bu ürünün başkaları tarafından üretilip üretilmeyeceğini bilemez. Bundan dolayı, üretim için gerekli Ar-Ge harcamaları onu bu kararından caydırabilir. Başkası bu ürünü piyasaya sunar sunmaz, birinci rakip onun üretebileceğini ve piyasaya girmiş olması durumunda, işin radikal değişime uğrayabileceğini anlar. Tabi, patent kanunları ve gizlilik gibi enformasyon ve bilgiyi elde etmeyi sınırlayan çeşitli yollar da vardır. Bunlar bilgiyi elde etmenin maliyetini arttırsalar bile başa çıkılması imkansız engeller değillerdir. Şu halde, herhangi bir özel malda olduğu gibi bilgi özel mülkiyetin konusu olamaz.

Kamu malı özelliklerine sahip olduğu için, bilginin üretimini teşvik etmek gerekir. Ayrıca bilgi, diğer malların üretilmesinden farklı bir düzene de sahiptir. İyi niyetlilik bütün üreticilerde sona ermemiş olabilir. Buna rağmen üreticilerin bazı bilgileri elinde tutması bir zorunluluktur. Schumpeter de bu konuyu tartışmıştır: Bilgiden doğan kazançları geçici tekel kârları şeklinde elde etme düşüncesi, firmaları yeni bilginin üretilmesinde öncü olmaya teşvik eder. Ürünlerin hayatıyla kıyaslandığında monopolün ömrü daha kısa olabilir. O zaman yeni bilginin üreticiye kazancı küçük olur.

Bilginin kamu malı özelliğini göstermek için, şu rakamları dikkate almak yeterlidir. Toplam Amerikan kaynaklarının %2.5'i Ar-Ge'ye gitmektedir. Milli gelirin büyümesinin tamamen Ar-Ge ile olacağı varsayalırsa, basit bir hesapla, fayda-maliyet rasyosu q/r'nin 40 katına eşit olacaktır (g: büyüme oranı; r: getiri oranı, g/r oranı 1 ile 0.5 arasında bir yerdedir). Bu fayda-maliyet rasyosu, en azından sosyal bakış açısıyla yeni bilginin ortaya çıkarılması için çok az yatırım olduğunu

gösterir. Oysa gelişme, Ar-Ge'nin dışındaki başka nedenlere de bağlıdır ve bilginin elde edilmesi, öğrenilmesi, sadece örgütlü Ar-Ge ile sınırlanamaz. Bundan dolayı muhtemelen bu rakamlar çok yüksektir. Bununla birlikte bu kaba değerler, bilginin kamu malı özelliğinin bize çok zarar verdiğini gösterir. Ekonomik büyümede geçmişteki gelişme başarılarımız ve ekonomik olmayan özelliklerin motivleri önemli rol oynuyor olmalıdır.

2- BİLGİNİN YAYILMASI VE TOPLAM ÜRETİM FONKSİYONU

Bilgi üretmenin çok önemli bir yönü olan yayılma sorununu üretim açısından tartışmak gerekir. Şu bir gerçektir ki; bilgi bir sisteme girince, doğadan elde edilince, bir yerde olduğunda veya biz onunla herhangi bir şekilde ilgilendiğimizde diğer alanlara yayılma eğilimi gösterir. Böylece, bilginin herhangi bir yerde elde edilmesi ve yayılması sorunu ortaya çıkar. Bu konuda bir kaç ihtimal vardır: Bilgi bazı mekanik enformasyon vasıtalarıyla, belirlenen özel bir politikayla veya bir yerde bilgi olduğunu öğrenen insanların çeşitli özel çaba ve faaliyetleriyle yayılabilir.

2.1. Yayılma Mekanizmaları

Evrimci teoriler, yeni bilginin yayılmasının genellikle sermaye genişlemesiyle ilişkili olduğunu vurgularlar. Temel argüman; bilgi bir yerde (örneğin bir firmada) olduğunda diğer alanlara çok fazla yayılmaz. Bilgiye sahip olan firma daha çok büyür, diğerleri küçülür. Bilgiyi kontrolünde tutan firmanın kârı ve yatırımı artar. Bu mekanizma, az kârlı alanlardan bilginin elde edildiği çok kârlı alanlara geçişin mümkün olması halinde çalışır. Sermaye genişlemesi daha önce işaret edilen Silverberg ve Lehnert Modelinde büyük rol oynar. Başka yayılma mekanizmaları da vardır. Bunlardan biri taklit ile yayılmadır. (Posi ve Fabiani bu konu üzerinde durmuştur). Burada firma, diğer firmaların neyi nasıl yaptıklarına bakar, işlerin nasıl yapıldığını öğrenir ve kendisi için neyin iyi olacağına karar verir. Rakiplerinin niçin kendisinden daha iyi yaptıklarına bakar, bunu öğrenmeye çalışır ve o tekniği alır. Bu değişik bir mekanizmadır. Şöyleki, birinci mekanizma yönlendirici firmanın kaynaklarını artırmasına, ikinci mekanizma ise, geri kalmış olan firmanın kaynaklarını kullanmasına dayanır.

Bu iki mekanizma bir dereceye kadar, Albert Ammerman ve Luigi Cavalli-Sforza (1984) tarafından tarih öncesi Avrupasında tarımın yayılması üzerine yapmış oldukları çalışmalarda da görülür. Onlar bununla ilişkili olan bazı genlere ve bu genlerin Avrupa'ya yayılması ile ilgili kanıtlara sahip olmuşlardır. Bu kanıtlar sayesinde, özel genlerin Küçük Asya'dan bütün Avrupa'ya yayıldığı sonucuna varmışlardır. Bu da bir göçün yaşandığını göstermektedir. Çünkü tarım, Yakın Doğu'da keşfedildiği için, Yakın Doğu'dan göç edenlerce Avrupa'ya taşınmıştır. Bu süreci tanımlamak amacıyla onlar, sermaye genişlemesine benzeyen göç ile takliti birleştiren bir modele sahiptirler. Avrupa'nın önceki kurucularından bazıları komşularının toprağa tohum atmak gibi tuhaf bir davranışını görmüş ve onları taklid etmişlerdir. Bundan dolayı, Ammerman ve Cavalli-Sforza göç ve takliti tarımı geliştiren bir süreç olarak görmüşlerdir.

Yayılmanın, bir ölçüye kadar ikinci mekanizmaya benzeyen ancak aynısı olmayan üçüncü bir mekanizması daha vardır. Bu da yayılma araştırmalarında fazlaca kullanılan epidemik (yayılmacı) modellerdir. Taklit mekanizmasından farkı araştırma konusundadır. Taklit modellerinde araştırma aktif olma eğilimindedir; kurumlar kullanabilecekleri bilgiyi kullanmaya çalışırlar. Epidemik modellerde bilgiye çalışarak ulaşılmaz. Diğer firmada çalışan mühendislerin işe alınması gibi bilgi herhangi bir şekilde elde edilir.

2.2. Bilginin Dağıtımı

Enformasyon ve bilginin yayılması ile ilgili konuya devam ederken, daha önce bahsedilen gelişme analizlerinde toplam üretim fonksiyonu yaklaşımlarına dönelim. Yayılmanın işaret ettiği nokta, yayılmanın faktör verimliliği anlamında olmadığıdır. Yayılan şeyler, işlerin nasıl yapılacağına ilişkin çok özel bilgilerdir. Herhangi bir zamanda, bu bilgi çok eşit olmayan şekilde dağıtılacaktır. Bilgiye her zaman sahip olunamaz ama, bilgi her zaman değişik yerlerde yaratılır ve dağıtılır. Bilginin bu şekilde sürekli dağıtılması üretim modeline yansımaktadır. Sonuç olarak, toplam üretim fonksiyonu fikri, yeni bilginin yayıldığını ve dağıtıldığını gösteren yeni değişkenler olmazsa belirsiz olur.

Yeri gelmişken sonuçlardan biri de, Silverberg ve Lehnert'in işaret ettiği gibi, daha farklı bilgilerin yayılması artıkça verimlilikteki kazançların da artacağıdır. Bu model Stepten Marlin'in farklı kullanıcılar arasında kaynakların tahsis edilmesi hakkındaki modeline benzemektedir. O, kaynakların düşük marjinal verimli alanlardan yüksek marjinal verimli alanlara doğru yeniden tahsis edilmesini öngören yeniden dağıtım mekanizmasını ortaya koymuştur. Toplam çıktı, marjinal verimliliklerin değişmesine paralel olarak artar. Böylece, marjinal verimlilik ve yayılma ne kadar hızlı ise, transfer süreçleri aracılığıyla birim başına elde edilen kâr da o kadar büyük olur. Bu yayılma sermaye genişlemesi mekanizmasında işaret edilenlerle karşılaştırılabilir. Bununla birlikte, taklit yoluyla nitelik olarak benzer şeyin üretilmesi de kârlılığı etkiler. Buna göre kârlılık, sadece bilginin ortalama seviyesiyle ilgili değildir, aynı zamanda bilginin dağıtılmasıyla da yakından ilgilidir.

3- TACİT BİLGİ VE YAPARAK ÖĞRENME

Üretimde bilginin rolü ile ilgili bu çerçevede ele alınması gereken karmaşık bir konu daha vardır. Tüm bilgiler yukarıda anlatılan kolaylıkla transfer edilemez. Tacit veya personel bilgi olarak adlandırılan bu bilgi çeşidi sayesinde işlerin nasıl yapılacağı bilinir ama, bu bilgiyi öğrenmek, tarif etmek veya bir başkasına aktarmak kolay olmaz.

Bana göre, hiçbir bilgi tam olarak kağıda dökülemez ve bilinçli olarak transfer edilemez. Hatta matematik gibi biçimsel şeyler bile, bir ölçüye kadar kağıda dökülemeyecek duygu ve içgüdüsel öğrenmeye bağlıdır. Bu çeşit şeyleri yapma yolları öğretmenler tarafından öğrencilere ortak çalışarak, örnekler çözerek aktarılır. Her bilgi bir ölçüde tacit bilgi özelliği taşır. Yine de tacit bilgi, tacit olmayan

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

bilgilerle aynı yolla yayılamaz. Tacit bilginin taklit edilmesi çok zordur. Örgüt içinde tacit bilgiyi transfer etmenin zorluğuna karşın, sermayenin genişleme mekanizması mükemmel olarak çalışabilir. Bu bir pratiğe dökme sorunudur. Çok fazla personele sahip örgütlerde olduğu gibi, örgütün bilgi düzeyine göre işe yeni alınanları uyumlaştırmanın yolları olmak zorundadır. Eğer örgüt hızla genişliyor ise, muhtemelen tacit bilgi aktarılırken deneyimli olanlar ile olmayanlar arasında çok problem olacaktır.

İleri teknik alanlar da dahil olmak üzere, tacit bilginin rolünün yüksek olduğu birçok alan vardır. Örneğin, güvenilir kalitede vakumlu tüp yapımının nasıl olduğunu hiç kimse tam olarak açıklayamaz. Deneyimli kişilerden oluşan bir grup birlikte çalışarak çok az hata ile bu tüpleri üretebilir ama, onlar da ne yaptıklarını tam olarak açıklayamazlar. Örgüte yeni katılan kişiler çok fazla resmi eğitim almadan işi yaparak öğrenirler. Zaten becerilerin transfer edilebileceği daha makul bir yol yoktur. Yaparak öğrenme tacit bilginin yeniden üretilmesinin bir yoludur. Tacit bilgi kaynak harcayarak üretilmez, bizzat üreterek veya üretim sürecine katılarak üretilir. O nedenle, farklı şeylere sahip olmak için tacit bilginin yayılması beklenir.

4- KARMAŞIK BİR SÜREÇ OLARAK BİLGİNİN GELİŞMESİ

Yukarıda anlatılan görüşlerden, üretimin temel belirleyicisi olan bilginin çok yönlü bir kavram olduğu gerçeğine varılır. Bu da onu bir sayı ile veya faktör verimliliği ile tanımlamanın uygun olmadığını gösterir. Bilginin üretilmesi öyle karmaşık bir süreçtir ki, nerede biteceğini görebilmek için gelişme aşamalarını tek tek takip etmek gerekir. O bir fark denklemi gibidir. Fark denklemleri karmaşık olarak çözülebilir. Çünkü, bu tür karmaşık denklemlerin çözümü tüm süreçlerin hesaplanmasını gerektirir. Bunun gibi gelişen yeni bilginin karmaşık süreçlerinin sonuçlarını tahmin etmeye çalışmak, kişiyi aynı duruma getirir. Etkili bir doğrusal sistemde sonucu tahmin edebilmenin tek yolu, kendi kendini geliştiren ve gelişmeyi sağlayan tüm aşamalara inmektir.

Size kendi deneyimimden bir örnek vereyim. II. Dünya Savaşında hava tahmincisiydim. Bir defasında bizim grup resmen çağrıldı ve Japonlar'ın Okyanusu balonlarla geçip ABD'nin Batı Kıyısını bombaladıkları anlatıldı. Bu çok zekice ve oldukça da ucuz bir yöntemdi. Problem onların Batı Kıyısındaki uçaksavar bataryalarını teyakkuz halinde tutmalarıydı. Çünkü, uçaksavar bataryaları gördükleri herşeye ateş ediyorlardı, Venüs Gezegeni sabah yükselirken bile. Bunun masraflı olduğu düşünülmüştü. Bizden balonların gelişini sağlayan rüzgarların ne zaman hangi kıyıda olacağını bildirmemiz isteniyordu. Eğer bu bilinirse, sadece bu kıyılardaki bataryalar teyakkuz halinde olacak ve israf önemli ölçüde önlenecekti. O zaman biz bunun çok karmaşık bir süreç olduğunu bilmiyorduk. Bunun ne kadar karmaşık bir süreç olduğunu yıllar sonra MIT Meteroloji uzmanlarından öğrendik. Tabi, altı günden daha ilerisi için hava tahmininde bulunulamayacağını çok iyi biliyorduk. Sonuçta, Batı Kıyısına öncekilerden daha fazla bilgi veremedik.

Aslında, Japon sınırlarının arkasında Çin'de hava gözlemcilerimiz vardı. Onlar, Japon balonlarının ne zaman geleceğini haber vermek için bize balon gönderiyorlardı. Biz bu balonları izleyerek Japon balonlarının nerede olabileceğini öğreniyorduk. Ancak, bu gecikmiş bir bilgi oluyordu. Çünkü, Japon balonlarının nerede olduklarını tahmin etmek onların ne zaman geldiklerini gözlemlemekle mümkündü. Yani, tahmin zamanı olayın gerçekleştiği an ile nerdeyse aynı idi.

Şimdi, icatları tahmin etmek, aslında kendini yalanlayan bir ifadedir. Neyin keşfedileceğini önceden bilsek onu şimdi yaparız. Niye bekleyelim ki? 2000'li yıllarda elektrikli arabaların durumunu bilmek istiyorsak, onu öğrenmenin tek yolu 2000 yılına kadar beklemektir. Bütün tahminler zaman alır. En uç versiyondaki tahmin, işin gerçekleşmesine kadar sürecek olan tahmindir. Bunda mantıksız bir şey yoktur. Bu anlamda, tüm teknolojik gelişme modelleri fikrinde daha çok bilgi edinmek zorunludur. Bu doğal olarak çok karmaşık bir süreçtir. Karl Popper tarafından *The Poverty of Historicisim* (1957) adlı kitapta geliştirilen bu görüş, benimle orijinallik kazanmış değildir. Popper, tarihin tahmin edilebileceğine karşı çıkmış ve keşifleri örnek göstermiştir.

Konumuzu tarihçilerin bir sözüyle sonuçlandıralım. Tarihçiler geçmişe giderler ve bazı keşiflerin nasıl ortaya çıktığını anlatırlar. Çok sıkıcı buluyorum, bu hikayeler sürekli keşiflerin bir kaza sonucu olduğu izlenimini verir. Modern tarihçi olmasa da Pascal'ın, Cleopatra'nın burnu çeyrek inç daha uzun olsa Roma İmparatorluğu tarihinin çok farklı olacağını iddia etmiş olduğunu biliyoruz. Meslektaşım Paul David, biçerlerin İngiltereye ABD'den yavaş girmesini, İngiliz topraklarının 600 yıl işlenmesinden sonra daha derin saban izlerine sahip olmasına bağlamıştır. Halbuki özel olarak gerçekler bilinmedikçe böyle tahminlerde bulunmamak gerekir. Bu olay kazai bir özelliğe sahiptir. Büyük ihtimalle bazı şeylerin nasıl olduğu hakkında bize bir şeyler söyler, ama biz, genel ilkeleri bilemeyiz. Bu da, araştırmalarda tahmin fikri üzerine gölge düşürür.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ VE YÖNETİCİLERİNE İLİŞKİN KISMİ BİR ARAŞTIRMA*

Yrd. Doç. Dr. Mahmut DEMİRKAN**

Giriş

Günümüz işletmeleri için rekabette başarılı olmanın ölçüsünü belirleyen en önemli faktörün insan olduğu artık bilinmektedir. 1980'ler ve özellikle 1990'lar yönetimde ve üretimde insan unsurunun öneminin eskiye nazaran daha çok arttığı dönemlerdir. Bundan dolayı işletmelerde insan unsurunu ön plana çıkartan değerler daha da önem kazanmaya, buna özgü yeni yönetim yaklaşımları gündeme gelmeye başlamıştır. İşte, bu dönemde uygun ortamlar sağlandığında insanların yaratıcı işler yapacaklarına olan inancı temel alan ilke ve eylemlerin gelişmesi (Pfeffer, 1997;193), klasik personel yönetiminden farklı yaklaşımları öngören insan kaynakları yönetimini ortaya çıkarmıştır. Bu inancın işletmelerde yerleşmesi, personel yönetiminin fonksiyonlarını hem içerik hem de kapsam açısından genişletmiş, istihdam ilişkilerinde davranış bilimlerinin devreye sokulmasına, sürekli ve etkili bir gelişmeyi esas alan insan kaynakları yönetimi yaklaşımının benimsenmesine neden olmuştur.

Söz konusu değişim çerçevesinde çalışanların ihtiyaçlarının karşılanması ve mesleki bakımdan gelişmelerinin sağlanmasıyla insan kaynaklarının organizasyonun hedefleri doğrultusunda en verimli şekilde kullanılması, insan kaynakları yönetiminin temel hedefleri olarak ortaya çıkmıştır (Aytaç,1997; 250).

Kavramsal Çerçeve

İşletmelerde insanı öne çıkartan ve insan kaynakları yönetiminin gelişmesine neden olan temel faktörler şu üç boyutta yaşanan değişimin bir sonucu olarak ele alınmaktadır (Goss,1997; 3) :

1.İşletme çevresinde görülen gelişmeler; a) küreselleşme, b) istihdamın sektörel değişimi, c) teknolojik gelişmeler.

2.Organizasyon düzeyinde görülen gelişmeler; a) organizasyon yapılarındaki değişim, b) stratejik yönetim anlayışının gelişimi,

---

* Bu araştırma Ocak 1998'de gerçekleştirilmiştir.

** Sakarya Üniversitesi, İ.İ.B.F.

3.Sosyo-kültürel düzeyde görülen değişim; a) bireycilik ve bireyin artan önemi, b) tüketici tercihlerindeki değişim.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

İnsan kaynakları yönetimi, temelde çalışanların işletmeye katkılarını en üst düzeye çıkaracak şekilde geliştirilip, işletmeyle bütünleştirilmesine dayanan bir yönetim yaklaşımıdır (Baysal, 1993;64). Dolayısıyla burada temel amaç; insan kaynaklarını optimum bir şekilde kullanarak verimliliğin arttırılması, buna parelel olarak da iş yaşamının niteliğinin geliştirilmesidir. İnsan kaynakları yönetimi, bu amacın bir gereği olarak çalışanların işletme içinde etkinliğini belirleyen temel unsurları, yani çalışanların bedeni, fikri ve gönül güçlerini yaptıkları işlere tam anlamıyla katmalarını öngören metotların geliştirilmesi esasına dayanır.

İnsan kaynakları yönetiminde bütüncül bir yaklaşım vardır. Bir taraftan işletme amaçları gerçekleştirilmeye çalışılırken, diğer taraftan da çalışanların ihtiyaçlarının en üst düzeye çıkartılması hedeflenmektedir. Bunun gerçekleştirilmesinde örgütlerde sadece personel ya da insan kaynakları departmanları sorumlu tutulmamış, organizasyonların diğer fonksiyonlarına da bazı sorumluluklar verilmiş, onlarla sıkı bir işbirliğine girmeleri öngörülmüştür. Yani her departman yöneticisi aynı zamanda bir insan kaynakları yöneticisi olarak kabul edilmiş, ancak uzmanlık gerektiren konularda insan kaynakları departmanlarının önemi de ortaya konulmuştur.

Bu genel yaklaşım biçiminden başka insan kaynakları yönetimini klasik personel yönetiminden ayran bazı farklılıklar daha ortaya çıkmıştır. Örneğin; zaman ve planlama açısından personel yönetimi kısa dönemli, tepkisel, rasgele ve marjinal çözümlere başvururken, insan kaynakları yönetimi, önceden hazırlanmış, bütünleştirici ve stratejik planlamaya ağırlık vermektedir. Personel yönetimi, emirlere uymayı, insan kaynakları yönetimi şirkete bağlılığı esas almaktadır. Personel yönetiminde kontrol mekanizması dışarıdan sağlanmaya çalışılırken, insan kaynakları yönetiminde insanların kendi içlerinden gelen bir dürtüyle bunu sağlayacaklarına inanılmakta buna uygun ve yüksek güven esasına dayanan bir örgüt yapısının oluşturulması öngörülmektedir (Baysal, 1993; 77). Bu çerçevede işletmeler, çalışanların yüksek güveninin sağlanması ve işletmeye bağlılıklarının arttırılması amacına hizmet edecek bir şirket kültürünün geliştirilmesi yönünde pek çok yeni yönetim uygulamasını devreye sokmuş bulunmaktadırlar (Yıldırım, 1997; 163).

İnsan kaynakları yöneticilerinin yetki ve sorumluluk alanlarıyla kişisel niteliklerinin klasik personel yönetiminden oldukça farklılıklar gösterdiği de görülmektedir. Buna göre, insan kaynakları yöneticilerinin, personel yönetimi fonksiyonlarının gerçekleştirilmesinden öte, çalışanları etkileyen, onları motive eden, işletme amaçları doğrultusunda çalışmaya yönlendiren, katılımı sağlayan, kısaca örgütsel değişimi ve gelişimi yönlendirebilen birtakım yeteneklere sahip olması gerekmektedir (Selamoğlu, 1998; 585).

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Görüldüğü gibi insan kaynakları yönetimi, kurmay işlevlerden öteye geçmeyen klasik personel yönetiminden farklı olarak işletimin her kanalına girmiş ve pek çok yeni fonksiyon da üstlenmiştir.

Türkiye'de İnsan Kaynakları Yönetimi

Türkiye'de insan kaynakları yönetimi uygulamalarının daha çok personel yönetimi işlevine dönük olduğu, bu bakımdan işletmelerin personel departmanlarına farklı bir rol biçildiği yönünde bir inanç vardır. Bu doğrultuda işgücü planlaması, iş analizleri, performans değerleme ve eğitim gibi insan kaynaklarına özgü birtakım uygulamaların yaygınlaşması çabalarına karşılık, insan kaynakları yönetiminin bir felsefe olarak henüz tam anlamıyla benimsenmediği öne sürülmektedir (Aytaç, 1997; 270-271). Çünkü, insan kaynakları yönetiminin tam anlamıyla uygulanabilmesi için işletmenin belli bir büyüklüğe ulaşması, kurumsallaşması, yeterli derecede bir esnekliğe ulaşması, işletmede planlama ve istatistik alışkanlığının olması, uygun bir şirket kültürü, sorumluluk almayı gerektiren katılım, gücün paylaşılması ve şirkete bağlılık gibi bir çok faktörün varlığı gerekmektedir.

Ancak, yukarıda kısaca vurgulanmaya çalışılan gelişmeler çerçevesinde söz konusu faktörleri önemli ölçüde yerine getiren bir çok Türk işletmesinin 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren çalışma yaşamında insan ile ilgili uygulamaları yaygınlaştırmaya başladığı gözlenmektedir. Özellikle yoğun rekabet ortamının bütün şiddetiyle yaşandığı küresel piyasalara entegre olmaya çalışan ve bu konuda belli mesafeler de katetmiş olan Türk işletmelerinin çabaları yadsınamaz düzeye gelmiş bulunmaktadır. Avrupa'da kazanılan kalite ödülleri bunun en çarpıcı göstergeleridir.

Ekonomideki liberalizasyon politikaları ve 1980'lerin ikinci yarısından itibaren yaşanan değişim süreciyle birlikte yabancı işletmelerle kurulan ortaklıklar, aile şirketlerinin kurumsallaşmaya daha çok önem vermeleri, yabancı dil bilen eleman istihdam etme çabaları, 1990'larda toplam kalite yönetimi gibi yeni yönetim yaklaşımlarını uygulamaya başlamaları, öte yandan bu gelişmeler doğrultusunda yönetim danışmanlığı hizmeti sunan firmalarının sayılarının hızla artması ve yönetim biliminde dünya çapında önde gelen kişilerin konferanslar vermek üzere ülkemize daha sık gelmeleri gibi pek çok gelişme, insan kaynakları yönetimi alanında da önemli değişimleri beraberinde getirebilecek gelişmeler olarak değerlendirilebilir.

Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmanın temel amacı; inceleme kapsamına giren işletmelerdeki insan kaynakları yönetimi düşüncesinin mevcut durumunu tespit ederek, yukarıda vurgulanmaya çalışılan değişim süreci çerçevesinde bazı tahliller yapmak ve henüz sınırlı sayıda olan insan kaynakları yönetimi konusundaki araştırmalara bir nebze katkıda sağlamaktır.

Bilindiği gibi insan kaynakları yönetimi uygulamaları genelde büyük ölçekli işletmelerde görülmekte veya en azından bu tür uygulamalara bu işletmeler öncülük etmektedirler. Bu bakımdan araştırmanın kapsamı bu çerçevede belirlenmiş ve DİE'nin istihdam edilen personele göre belirlediği "büyük ölçekli işletme" tanımı baz alınarak bu tür işletmelerdeki insan kaynakları yönetimi uygulamaları incelenmiştir.

Araştırmanın Hipotezi

Araştırmanın temel hipotezi de bu doğrultuda belirlenmiştir: Yukarıda verilen açıklamalar göstermiştir ki, Türk işletmelerinin değişimin getirmiş olduğu rekabet ortamında başarılı olma şansları (rekabette belirleyici olan diğer faktörler sabit kabul edildiğinde) insan kaynaklarına vermiş oldukları önem ölçüsünde artacak veya azalacaktır. Dolayısıyla bu işletmeler insan kaynakları yönetimine ilişkin olarak yeni bir yapılanmaya girmelidirler.

Bu temel hipoteze ek olarak bazı yan hipotezler de oluşturulmuştur:

1. Günümüzün yeni yönetim yaklaşımlarından biri olan toplam kalite yönetimini uygulayan işletmelerin insan kaynaklarına daha çok önem verdikleri görülmektedir. Çünkü, bir müşteri odaklı yönetim yaklaşımı olan toplam kalite yönetiminin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi çalışanların yüksek oranlarda tatmin edilmelerine bağlıdır.

2. Teorik olarak insan kaynakları yönetimi uygulamalarının yaygın olduğu işletmelerde personel devir hızı ile iş kazalarının düşük olması beklenmektedir.

3. Türk işletmelerinin insan kaynaklarını temin ederlerken genel olarak resmi kuruma başvurmadıkları bilinmektedir.

4. İşletme işletmelerde insan kaynakları yönetimi uygulamaları arttıkça;

a) İşletme içerisinde eğitim faaliyetleri artmakta,

b) İşletme içerisinde esnek çalışma yöntemleri gelişmekte,

c) İşgücü seçim yöntemlerinde insan kaynakları yönetimine uygun yeni yöntemler geliştirilmektedir.

5. İnsan kaynakları departmanlarının adı zamanla değişmektedir.

6. İnsan kaynakları departman yöneticilerinin iş ve yaşam felsefeleri de insan kaynakları yönetiminde meydana gelen çağdaş gelişmelere uygun olarak değişmektedir.

7. İnsan kaynakları departman yöneticileri insancıl özellikler taşımaktadırlar.

8. İnsan kaynakları yöneticileri dünyadaki gelişmeleri ve hızlı değişimi yakından takip etmektedirler.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın hedef kütlesi; 100 ve daha fazla işçi çalıştıran ve Türkiye ölçeğinde büyük işletme olarak tanımlanan işletmelerdir. Bu grup aynı zamanda araştırmanın ana kütlesini (evrenini) oluşturmaktadır. Örnek kütle (örneklem) seçimi; bu evrenin içerisinden tesadüfi olmayan örnekleme tekniklerinden bilinçli örnekleme yöntemiyle yani, iradi olarak belirlenmiştir.

Bilinçli örnekleme, evrenin en tipik öğelerini seçme işlemidir (Armağan, 1983, 100). Bu yöntemde örnekler seçilirken rastlantılardan çok, seçilecek belli karekteristiklerin varlığı aranır. Uygulamada en çok kullanılan bilinçli örnekleme yöntemleri; tipik birimler yöntemi ve kota yöntemidir. Bu araştırmada da değişik sektörlerde faaliyet gösteren ve insan kaynakları yönetimi için tipik özellikler taşıyabileceğine inanılan 100 büyük işletme örnek olarak seçilmiştir.

Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formları, söz konusu yönteme göre önceden belirlenmiş olan işletmelerin insan kaynakları yöneticilerine postayla gönderilmiş ve telefonla takibi yapılmıştır. Anketlere 64 işletme cevap vermiş, ancak değerlendirmeye tabi tutulamayacak derecede fazla eksiği olan 14 işletmenin gönderdiği anket formu kapsam dışında bırakılmıştır.

Anket formu üç bölüm ve 35 sorudan oluşmaktadır. Birinci bölüm; genel olarak işletme ve insan kaynakları yönetimi uygulamaları, ikinci bölüm; insan kaynakları departmanı, üçüncü bölüm ise, insan kaynakları bölüm yöneticilerinin kişisel özellikleri hakkında bilgi almayı amaçlayan kapalı ve açık uçlu soruları içermektedir.

Araştırma Verilerinin Değerlendirilmesi

Genel Sonuçlar

Araştırmanın kapsamına alınan işletmeler bulundukları sektörün önde gelen kuruluşlarıdırlar. İşletmelerin ankete cevap verme oranı % 64 dür. Türkiye'de yapılan benzer araştırmalarla kıyaslandığında anketlerin cevaplandırılma yüzdesinin oldukça yüksek olduğu görülecektir. Bu durumu araştırmaya katılan işletmelerin konuya verdikleri önemin bir göstergesi olarak değerlendirmek mümkündür.

Anket kapsamında değerlendirilen toplam 50 işletmenin 48'i (% 96) özel, 2'si (% 4) kamu işletmesi olup, bunların 38'i (% 76) imalat sanayiinde, 12'si (% 24) de hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. İşletmelerin faaliyet konuları ise farklılık arz etmektedir. Araştırmaya katılan 20 işletmede sendika vardır. Çalışanların tamamı

dikkate alındığında araştırma kapsamındaki işletmelerde sendikalaşma oranını % 42 olarak belirtmek mümkündür.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Araştırmaya katılan firmaların "personel devir hızı" ve "iş kazaları" sıklık oranlarını belirlemeyi amaçlayan sorulara (beklenilenin aksine) önemli oranda cevap verdikleri görülmüştür. Buna göre; firmalardaki personel devir hızlarını ölçmeyi amaçlayan soruların cevaplandırılma oranı % 93 tür. Ancak verilen cevaplar arasında bir tutarlılığın olmadığı görülmektedir. Burada personel devir hızının tanımlanmasında bazı farklılıkların olduğu firmaların herhangi bir sınıflama yapmadan genel olarak ve kabaca, % 10-15 seviyesinde bir oran verdikleri, hatta bu oranların % 40'ları bile geçtiği görülmüştür.

Yıllık iş kazalarının sıklık derecesini belirlemeyi amaçlayan soruların cevaplandırılma oranı da yüksektir (% 64). Yalnız burada da cevaplar arasında bir tutarlılık yoktur. Çünkü, verilen cevaplarda bir yıl içerisinde işletmesinde iş kazasının olmadığını belirten yöneticiler olduğu gibi, ortalama olarak 40 dan fazla iş kazasının olduğunu belirten yöneticiler de olmuştur.

Burada gerek personel devir hızı oranının, gerekse de iş kazaları sıklığının firmalar arasında oldukça farklı çıkmasının en önemli sebebi firmaların değişik sektörlerde faaliyet gösteriyor olmalarına bağlanabilir. Bu durumu normal karşılamak gerekmektedir. Zira demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren bir işletmedeki iş kazası sıklığı ile hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir işletmedeki iş kazası sıklığı aynı olmayacaktır. Bunun yanında her iki değişkenin hesaplanması sırasında işletmelerin farklı yöntemler kullandıkları da bir gerçektir. Bu sonuçlar, araştırmanın hipotez maddesinde belirtilen ve insan kaynakları yönetiminin yaygın olduğu işletmelerde teorik olarak personel devir hızı ile iş kazaları sıklığının düşük olması gerekir şeklinde ifade edilen yargının açıklanmasını güçleştirmektedir. Ancak her iki değişkenin de toplam kalite yönetimini uygulayan işletmelerde nispeten düşük olduğu görülmektedir. Bu arada toplam kalite yönetiminin işletmelerde uygulanmaya başlandığı ilk aşamalarında yeni sisteme geçişin getirdiği sıkıntılardan kaynaklanan nedenlerle personel devir hızının genellikle yüksek olduğu söylenebilir (Araştırma kapsamındaki işletmeler hakkında genel bilgiler için ek'teki tablolara bakınız).

Araştırmada insan merkezli bir yönetim yaklaşımı olan toplam kalite yönetimi ve toplam kalite yönetiminin bir iskeleti olarak kabul edilen ISO 9000 kalite güvence standartlarının işletme içerisindeki mevcut durumları veya uygulama düzeyleri öğrenilmeye çalışılmış, verilen cevaplar doğrultusunda aşağıdaki tablolar oluşturulmuştur (Tablo: 1 ve 2).

YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo 1: Toplam Kalite Yönetimi Uygulama Düzeyi

Mevcut Durum	Sıklık	%
TKY uyguluyor	18	36
Ön hazırlık aşamasında	15	30
Herhangi bir çalışma yok	12	14
Başladı durdu, araştırılıyor, cevap yok vb.	5	10
Toplam	50	100

Tablo 2: ISO 9000 KG Uygulama Düzeyi

Mevcut Durum	Sıklık	%
ISO 9000 belgesi var	24	48
Ön hazırlık çalışması yapılıyor	7	14
Belge için başvuruldu	1	2
Herhangi bir çalışma yok	14	28
Cevap yok	4	8
Toplam	50	100

Katılmalı bir yönetim sistemi olan toplam kalite yönetimi tüm çalışanların kalite geliştirme faaliyetlerine katılmalarına dayanır. Ancak bu katılım zoraki değil gönüllü katılımdır. Birlikte sorun çözmeyi, ortak karar ve ortak sorumluluğu ve her şeyden önemlisi peşin güven esasını getirir. Bütün bunları sağlarken de bilginin en alt düzeye kadar indirilmesini, yetki devrini, bunu destekleyecek bir ödüllendirme sisteminin kurulmasını öngörür (Demirkan, 1997; 70-80).

Bu açıklamalar çerçevesinde, bir işletmede toplam kalite yönetiminin uygulanıyor olması insan kaynakları konularına gereken önemin verildiğinin bir göstergesi olarak kabul edilebilir yine ISO 9000 kalite güvencesi sistemini kurmuş olan işletmelerin de bunun alt yapısını veya iskeletini hazırlamış oldukları söylenebilir. Tablo dan da görüldüğü gibi 18 işletmede toplam kalite yönetimi uygulanmakta, 15 işletmede de ön hazırlık çalışmaları yapılmaktadır. Buna göre, araştırmaya katılan 33 işletmenin (% 66) insana ve insan kaynakları yönetimine gereken hassasiyeti gösterdiğini belirtmek mümkündür.

İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarına İlişkin Sonuçlar

Araştırma katılan işletmelerin insan kaynakları yönetimi konularına bakış açılarını ortaya çıkarmayı amaçlayan sorulardan birisi işletme içerisinde iş analizlerini uygulama düzeyidir. Bilindiği gibi iş analizinin personel seçimi, iş değerlemesi ve personelin eğitimi ve geliştirilmesi yönünde önemli faydaları vardır (Bingöl, 1997;46-47). Buna göre; 33 işletmenin (% 66) işletme genelinde, 13 işletmenin de (% 26) kısmen iş analizlerinin uyguluyor olması, işletmelerin büyük bir kısmının iş

analizlerinin öneminin bilincinde olduklarını göstermektedir. Araştırmaya katılan 50 işletmeden sadece 4'ü (% 8) iş analizlerini uygulamadıklarını beyan etmişlerdir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Ankete katılan işletmelerin işgücü tedarik kaynaklarına bakıldığında belli bir çeşitliliğin olduğu yani, birkaç kaynağı aynı anda kullandıkları, resmi İş ve İşçi Bulma Kurumu'na pek itibar etmedikleri görülmektedir. İşgücü tedarik kaynaklarından en çok başvurulanına göre bir sıralama yapıldığında birinci sırada "gazete ilanları", ikinci sırada da "işletmelerde çalışan personel tavsiyeleri" gelmektedir. Bu ararda işgücü seçim yöntemlerinden; "başvuru formunun değerlendirilmesi" ve "mülakat" yöntemlerinin en çok başvurulan yöntemler oldukları görülmektedir. Bunun yanında bazı işletmelerin "referansların tetkiki" ile "adayların geçmişlerinin araştırılması" yollarına başvurdukları, ancak, "psiko-teknik yöntemler" gibi özel seçim yöntemlerinin pek kullanılmadığı dikkat çekmektedir (Tablo: 3).

Tablo 3: İşletmelerin İşgücü Tedarik Kaynakları

İşgücü Tedarik Kaynakları	İşletmelerin Tercih Sıralaması				
	1. Sıra	2. Sıra	3. Sıra	4. Sıra	5. Sıra
Çalışanların tavsiyelerinden	14	11	6	1	-
İş ve İşçi Bulma Kurumundan	3	4	4	5	-
Gazete İlanlarından	23	11	3	-	-
Öğretim Kurumlarından	2	7	4	-	1
Aracı Kurum ve Danışmanlık Firmalarından	4	5	3	3	1
Diğer (doğrudan veya eski başvurular vs.)	4	3	7	1	-

Araştırmaya cevap veren işletmelerin hemen tamamı işletme içi düzenli bir eğitim faaliyeti uygulamakta (46 işletme, % 92), bu eğitim faaliyetlerinin büyük bir bölümünü "mesleki geliştirme programları" ile "işyerine uyum programları" oluşturmaktadır. 4 işletme ise (% 8) işletme içerisinde düzenli bir eğitim faaliyeti uygulamamaktadır (Tablo: 4).

Tablo 4: İşletme İçi Eğitim Faaliyetleri

Eğitim Konusu / Eğitim konusu	(1)	(2)	(3)	(4)
(1) İşyerine uyum (oryantasyon)	32	29	23	11
(2) Mesleki geliştirme	29	40	22	11
(3) Yönetici geliştirme	23	22	27	11
(4) Diğer (Org kültürü, ISO 9000, Pazarlama, bilgisayar vs.)	11	11	11	12

Firmaların, çalışanların terfilerinde ve ücret belirlemede "performans ve iş değerleme" yöntemlerine ağırlık verdikleri görülmektedir. 33 işletme bu faaliyetleri tercih sıralamasında birinci sırada göstermiştir. Bunun yanında özellikle sendikaların faaliyette olduğu işletmelerde toplu iş sözleşmelerinin ve diğer işletmelerdeki benzer uygulamaların önemli ölçüde belirleyici olduğu görülmüştür (Tablo: 5).

Tablo 5: Terfi ve Ücretlendirme Yöntemleri

Terfi ve Ücretlendirme Yöntemleri	İşletmelerin Tercih Sıralaması		
	1. Sıra	2. Sıra	3. Sıra
Performans ve iş değerleme	37	5	-
Diğer işletmelerdeki benzer uygulamalar	3	7	3
Toplu iş sözleşmeleriyle	7	13	-
Diğer (Kıdem vb.)	3	-	1

Ücret ve terfilerin büyük çoğunluğunun performans ve iş değerlemeye göre yapılması hakkaniyet açısından önem arz etmektedir. Burada adalete ve liyakate gereken önemin verildiğini söylemek mümkündür. Öte yandan ücretin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerdeki motive ediciliğinin yüksek olduğu düşünüldüğünde işletmelerdeki bu tür uygulamaların önemi daha da artmaktadır.

İşletmelerin esnek çalışma metotlarından hangilerinden faydalandıklarına bakıldığında ise en çok başvurulan ve uygulama açısından birinci sırada gösterilen esnek çalışma metodunun "çalışanların rotasyona tabi tutulmaları" olduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla, "iş çeşitlendirmesi", "çalışma sürelerinde esneklik veya alternatif çalışma zamanları", "çalışma kurallarında esneklik" ve "geçici çalıştırma uygulamaları" takip etmektedir (Tablo: 6).

Tablo 6: İşletmelerin Kullandıkları Esnek Çalışma Yöntemleri

Esnek Çalışma Konuları	İşletmelerin Tercih Sıralaması				
	1. Sıra	2. Sıra	3. Sıra	4. Sıra	5. Sıra
Çalışma sürelerinde esneklik veya alternatif çalışma zamanları	9	5	-	-	1
Çalışanların rotasyonu	17	4	1	1	-
İş çeşitlendirme	8	7	4	1	-
Çalışma kurallarında esneklik	3	5	4	3	-
Geçici çalıştırma	5	6	-	-	-
Diğer (Taşeron çalıştırma vs.)	3	-	-	-	-
Cevap yok	5	-			

Burada işletmelerin esnek çalışma konularını uygularken çalışanların rızasıyla hareket ettikleri belirtilebilir. Çünkü, toplam kalite yönetimini uygulayan işletmelerin gönüllü katılımla bunu sağladıkları düşünüldüğünde en azından 18 işletmenin bunu başardığını söylemek mümkün olabilecektir.

İşletmelerde insan kaynaklarına ilişkin yönetim yaklaşımları geliştikçe insan kaynakları departmanlarının isimlerinin de değiştiği görülmektedir. Bu araştırmaya katılan 19 (% 38) işletmenin de insan kaynakları bölümünün isminin değiştiği, bu değişimde daha önceleri kullanılan "personel müdürlüğü" kavramının yerini "insan kaynakları müdürlüğü"ne veya "insan kaynakları koordinatörlüğü"ne bıraktığı görülmüştür. Araştırmaya katılan firmaların insan kaynakları departmanlarının tam adları ve firmalara göre dağılımı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (Tablo: 7). Bu sonuçlar işletmelerin insan kaynakları yönetimini tam anlamıyla benimsedikleri anlamına gelmemelidir. Ancak, diğer sonuçlar bir kenara bırakıldığında iyi niyetli bir yargıyla işletmelerin önemli bir kısmının insan kaynakları yönetimini en azından şeklen benimsemiş oldukları söylenebilir.

Tablo 7: İşletmelerin İnsan Kaynakları Departman Adları

Departman Adı	Sıklık	%
İnsan Kaynakları Müdürlüğü	20	40
Personel Müdürlüğü	11	22
Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Müd.	1	2
Personel ve İdari İşler Müdürlüğü	10	20
Diğer (İnsan Kaynakları Koordinatörlüğü, Endüstri İlişkileri Müdürlüğü, İnsan Kaynakları Direktörlüğü)	8	16
Toplam	50	100

İnsan kaynakları departman yöneticilerinden işletmelerinin insan kaynakları konusunda en çok karşılaştıkları 5 sorunu önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Alınan cevaplar oldukça çeşitli olmakla birlikte en çok karşılaşılan sorunları önem derecesine göre şöyle sıralamak mümkündür:

1.İstenilen vasıfta (kalifiye) eleman bulamamak. 13 işletmenin insan kaynakları konusunda birinci sırada öncelikli sorunu olarak ortaya çıkmıştır.

2.Ücretlere ilişkin sorunlar. 5 işletme birinci sırada öncelikli sorun olarak gösterirken, 6 işletme ikinci sırada, 3 işletme de üçüncü sırada göstermiştir.

3.Firmaların üzerinde durdukları ve genellikle 2. veya 3. sırada öncelikli sorun olarak gösterdikleri diğer sorunlar; performansa ve kariyer planlamasına ilişkin sorunlardır.

4.Çalışanların eğitim açısından yetersiz olmaları ve bunların yeniden eğitilmeleri süreci de önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

5.Bunları takip eden sorunlar sırasıyla; motivasyon ve çalışanların yönlendirilmesi, iletişim ve işçi-işveren ilişkilerine bağlı olmak üzere işletmelerin özel yapılarından kaynaklanan çalışma koşullarına ilişkin özel sorunlardır (Bunlar; sorumluluktan kaçınma, kadınların özel sorunları, servis ve vardiya düzeninden kaynaklanan sorunlardır).

Dikkat edilecek olursa, birinci öncelikli sorun işletme dışından kaynaklanan önemli bir sorundur. Performans ve kariyer planlama sorunları da işgücünün niteliği ile yakından ilişkilidirler. Çünkü, nitelikli insanların performansa ilişkin sorunları az olmaktadır. Yine bu insanların kariyer planlamaları geçmişteki performansları dikkate alınarak yapıldığından kariyere ilişkin sorunları da daha az olmaktadır.

Burada işletmelerin personel temini ve seçimine ayrı bir önem vermeleri gerektiği ortaya çıkmaktadır. Yine alınan personelin işletme içi eğitimi de bu noktada önem kazanmaktadır. Zaten eğitime ilişkin sorunların da genellikle 2. ve 3. sırada öncelikli sorun olarak yazılmış olmaları bu gerekliliği desteklemektedir.

İnsan Kaynakları Yöneticilerine İlişkin Sorunlar

Anket formunu dolduran yöneticilerinin işletmelerindeki statülerine bakıldığında, anketlerin 34'ünün (% 68) insan kaynakları müdürü, 7'sinin insan kaynakları departmanında şef (% 14), 6'sının (% 12) insan kaynakları koordinatörü ve 3'ünün de (% 6) diğer yöneticiler tarafından cevaplandırılmış oldukları görülmektedir. Bu yöneticilerin 10'u bayan olup, bunların 5'i müdür, 3'ü şef, biri de koordinatör seviyesinde yöneticilerdir. Bu durum, söz konusu işletmelerde kadınların hem istihdam, hem de yönetici seviyelerine yükselmelerine tanınan imkan açısından olumlu bir sonuç olarak değerlendirilebilir (Bkz. Tablo:8,9,10).

Tablo 8: Yönetici Yaş ve Unvanları

Yaş	Unvan			
	Şef	Müdür	Koord.	Diğer
20-25	1	-	1	1
26-30	-	5	1	2
31-35	2	8	2	-
36-40	2	5	-	-
41-45	1	8	1	-
46- +	1	8	1	-
Toplam	**7**	**34**	**6**	**-**

Tablo 9: Yönetici Yaş ve Cinsiyetleri

Yaş	Cinsiyet	
	Kadın	Erkek
20-25	2	-
26-30	3	5
31-35	3	10
36-40	2	5
41-45	-	10
46- +	-	10
Toplam	10	40

Tablo 10: Yönetici Cinsiyetleri ve Unvanları

Cinsiyet	Unvan				Toplam
	Şef	Müdür	Koord.	Diğer	
Kadın	3	5	1	1	10
Erkek	4	29	5	2	40
Toplam	**7**	**34**	**6**	**3**	**50**

Diğer taraftan ankete cevap veren insan kaynakları yöneticilerinin 32'sinin (% 64) yüksek okul, 14'ünün de (% 28) lisans üstü öğrenim görmüş olmaları, 23'ünün (% 46) ileri, 17'sinin de (% 34) orta düzeyde bir yabancı dili biliyor olmaları Türkiye ölçeklerine göre oldukça yüksektir (Tablo: 11,12).

Tablo 11: Yönetici Cinsiyetleri ve Öğrenim Durumları

Cinsiyet	Öğrenim Düzeyi			Toplam
	Orta	Yüksek	Master	
Kadın	-	7	3	10
Erkek	4	25	11	40
Toplam	**4**	**32**	**14**	**50**

Araştırmaya katılan insan kaynakları yöneticilerinin 21'nin bir dergi ile bir gazeteyi düzenli olarak takip ettiği ortaya çıkmış, çok fazla televizyon izlemedikleri, izleyenlerin en çok haberleri ve haber programlarını izledikleri görülmüştür (Tablo: 12). Öte yandan seyahat etmek, yürümek, fotoğraf çekmek ve yazmak gibi daha çok "kendilerinin içinde bulundukları bir etkinliği" hobi olarak seçtikleri gözlenmiştir. Yine bu sonuçlar Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi modeli çerçevesinde tahlil edildiğinde insan kaynakları yöneticilerinin ihtiyaçlar basamağındaki ilk kademe

ihtiyaçları aşmış oldukları, saygı görme ve kendini gerçekleştirme basamaklarında bulundukları, dolayısıyla işletmelerine katkılarının en üst seviyelerde gerçekleşebileceğini belirtmek mümkün olmaktadır.

Tablo: 12

Araştırmaya Cevap Veren Yöneticilere İlişkin Kişisel Değişkenler

Değişkenler		Sıklık	%
Cinsiyet	Kadın	10	20
	Erkek	40	80
Yaş	30'dan küçük	10	20
	30-40 arası	20	40
	40'dan büyük	20	40
Unvan	Şef	7	14
	Müdür	34	68
	Koordinatör	6	12
	Diğer	3	6
İşyerindeki Kıdem	5 yıldan az	21	42
	5-10 yıl	16	32
	10 yıldan çok	13	26
Öğrenim Düzeyi	Orta öğretim	4	8
	Yüksek öğrenim	32	64
	Yüksek lisans	14	28
Yabancı dil bilgisi	Yok	1	2
	Az	7	14
	Orta	17	34
	İleri	23	46
	Cevap yok	2	4
En çok İzledikleri Tv. Programları (1. Sırada)	Haberler	19	36
	Haber programları	14	28
	Yabancı filmler	3	6
Düzenli olarak (sürekli) takip edilen yayınlar	Dergi + Gazete + Diğer	13	26
	Dergi + Gazete	21	42
	Sadece Gazete	6	12
	Sadece Dergi	3	6
	Diğer	7	14

Araştırma kapsamında insan kaynakları yöneticilerine bazı değişkenler verilerek bu değişkenler çerçevesinde kendilerini tanımlamaları istenmiş, alınan cevaplar çerçevesinde aşağıdaki tablo oluşturulmuştur (Tablo: 15). Tablodan da görüleceği gibi, yöneticilerden sahip oldukları özelliklerin kendilerinde ne düzeyde bulunduğunu tanımlamaları için her bir özelliğe (1) den (5) e kadar bir not vermeleri istenmiştir. (1) o özelliğin kendilerinde en az oranda bulunduğunu (5) ise çok yüksek oranda bulunduğunu göstermektedir.

Bu tablo Türk işletmelerindeki insan kaynakları yöneticilerinin kişisel özelliklerine ilişkin bazı tespitleri yapma imkanı vermektedir. Ancak bu tespitleri yaparken yöneticilerin ne derece objektif davrandıklarını belirlemenin güçlüğü ile karşılaşılmaktadır. Çünkü, insanlar kendilerini tanımlarken genellikle olumlu yönlerini ortaya çıkarmaya meyillidirler. Tabloya dikkat edildiğinde de böyle bir meylin olduğu görülmektedir.

Bu noktayı dikkate alarak bir değerlendirme yapıldığında insan kaynakları yöneticilerinin genel olarak insancıl yönleri ağır basan bir kişilik yapısına sahip oldukları gözlenmektedir. Alınan bazı cevaplara bakıldığında insan kaynakları yöneticilerinin kendilerini yüksek oranda "dürüst" olarak tanımladığı, bunun yanında iyi iletişim kurdukları, yeniliğe açık ve işlerini iyi bildikleri görülmüştür. Yine bu kadar yüksek oranda olmamakla birlikte olumlu yönde değerlendirdikleri diğer özellikleri, sempatik olmak, otoriter olmak, inatçılık, duygusallık, başkalarına güvenen ve başkalarına danışan olarak sıralamak mümkündür.

Öte yandan, genel olarak çalışanları yönlendiren ve onları etkileyip işletme amaçları doğrultusunda motive eden insan kaynakları yöneticilerinin, bu özelliklerinden dolayı liderlik yönlerinin kuvvetli olması gerekmektedir. Bu araştırmada da yöneticilerin kendilerini yüksek oranda lider olarak tanımladıkları görülmektedir. Ayrıca kendilerini çalışanlarla iyi iletişim kuruyor olarak tanımlamaları bunun bir başka göstergesidir.

İnsan kaynakları yöneticilerinin kendilerini tanımlamaları için verilen bu kısa kavramlardan başka, açık uçlu sorularla iş ve yaşam felsefelerini bir cümleyle özetlemeleri istenmiştir. Alınan cevaplar kendi özelliklerini tanımlayan kavramları destekleyici yönde olmuştur. Buna göre, iş ve çalışma hayatında sürekli gelişmeyi, yeniliği ve disiplini öne çıkartan yöneticiler, normal yaşamlarında da mutluluğu yakalama yönünde gösterdikleri çabaları, yaşam felsefelerinin en önemli unsuru olarak ortaya koymuşlardır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ
MARMARA ÜNİVERSİTESİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo15:

Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Kendilerini Tanımlamaları

Değişkenler	Az ←				→ Çok	Topl.
	1	2	3	4	5	(*)
adil	2	5	7	21	19	35
başkalarına danışan	2	2	15	19	9	47
başkalarına güvenen	2	4	15	17	9	47
çağdaş	-	-	5	23	18	46
disiplinli	-	1	7	21	20	49
duygusal	5	4	15	12	12	48
dürüst	-	-	1	13	35	49
hep şikayet eden	24	13	3	3	3	46
inatçı	5	9	15	13	3	45
iş bitirici	-	-	1	25	21	47
işini bilen	-	1	6	19	21	47
iyi iletişim kuran	-	-	5	18	24	47
kavgacı	7	17	7	5	1	37
koruyan	-	-	6	24	16	46
lider	-	-	7	27	15	49
nazik	1	1	9	20	16	47
otoriter	-	5	16	17	9	47
rahat	3	6	11	18	8	46
sempatik	-	3	25	14	7	49
yardımsever	1	1	2	26	17	47
yenilikçi	-	1	1	20	26	48
zeki	-	-	5	24	16	45

(*)Toplamlar, değişkenlerin yöneticiler tarafından cevaplandırılma sayılarını göstermektedir.

 MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Son 15-20 yıldan bu yana insanın diğer üretim faktörlerinden oldukça farklı bir anlam kazanması, üretimde bir maliyet unsuru olarak değil de işletmelerin bir değeri olarak algılanmaya başlanması bütüncül bir yaklaşım olan insan kaynakları yönetimini ortaya çıkartmıştır. Bu farklılığı algılayıp insan kaynakları yönetimini bir felsefe olarak yaygınlaştırmaya çalışan işletmeler günümüzün yoğun rekabet ortamında başarılı olmaya başlamışlardır.

Türk işletme yönetiminde de söz konusu anlayışın gelişmesi yönünde görülen çabalar ve bu çabaların bir ürünü olarak ortaya çıkan başarılar, bizleri bu konudaki değişimi gözlemlemeye ve bir durum tespiti yapmaya yöneltmiştir. Araştırma kapsamının sınırlı olmasına karşılık işletmelerimizde gözlenen değişimi belirleme noktasında bazı önemli ipuçları elde edilmiştir.

Bu çalışmadan çıkarılacak en önemli sonuç; araştırma kapsamında değerlendirilen işletmelerimizin yeniliğe açık ve çağı yakalama arzusunun yüksek düzeyde olduğudur. Ancak birtakım alt yapı hazırlıkları olmadan "moda" çerçevesinde başlatılan çalışmaların genellikle olumsuz sonuçlandığı düşünüldüğünde temkinli hareket etmenin gerekliliği de ortaya çıkmaktadır. Bu çerçevede insan kaynakları yönetiminin sadece departman ismini değiştirmekle gerçekleştirilemeyeceği, buna özgü bir alt yapı ve işletme kültürünün oluşturulmasının zorunlu olduğu belirtilmelidir.

Araştırma kapsamına giren işletmelerde insan kaynakları yönetimine doğru bir değişim isteğinin olduğu gözlenmiştir. Bunun en önemli göstergesi insan kaynakları yöneticilerine verilen önemde gözlenmiştir. Çünkü yapılan araştırmalar göstermiştir ki, insan kaynakları yöneticileri söz konusu değişimde önemli ölçüde rol oynayabilmektedirler.

Araştırmanın bir diğer önemli sonucu da, insan kaynakları yönetimini öne çıkartan ve çağdaş bir yönetim yaklaşımı olan toplam kalite yönetiminin uygulanma düzeyi ile ilgilidir. Yukarıda da vurgulandığı gibi toplam kalite yönetimi, insan kaynakları yönetiminin tam anlamıyla uygulanmasına imkan sağlayan bir yönetim yaklaşımıdır. Araştırma kapsamındaki işletmelerin önemli bir kısmının bu yönetim anlayışını uyguluyor veya bu konuda bir hazırlık çalışması yapıyor olması, insan kaynakları yönetimi önemli ölçüde benimsiyor anlamında değerlendirilmiştir.

Araştırma çerçevesinde belirlenen bir başka sonuç da işletmelerin esnek çalışma yöntemlerine (bilinenin aksine) daha fazla yer ayırmış olmalarıdır. Ancak, günümüzde daha çok verimli çalışmanın bir gereği olarak nitelendirilen ve bir çok alanda ve konuda uygulanan esnek çalışma usullerinden burada en çok kullanılanı, çalışanların rotasyona tabi tutulmalarıdır. Bu usulde gönüllülük diğerlerine nazaran çok daha önemli olduğundan gönüllülüğün belirlenmesi için başka araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Yalnız burada, toplam kalite yönetiminin benimsenmesi

ölçüsünde gönüllülüğün artacağını belirtmek gerekmektedir. Çünkü toplam kalite yönetimi, toplam katılımı sağlamadan, toplam katılım da gönüllülüğü sağlamadan gerçekleştirilemeyecektir. Burada işletmelerin büyük çoğunluğunun toplam kaliteye geçmiş oldukları dikkate alındığında gönüllü desteğin sağlanmış olduğunu belirtmek mümkün olmaktadır.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük bir bölümünün iş analizlerini uyguluyor olmaları da çalışma yöntemlerindeki bilimselliğe verilen önemi ortaya koymaktadır. Ayrıca iş analizlerinin çalışanlar üzerindeki olumlu psikolojik etkileri de burada belirtmek gerekmektedir.

Sonuç olarak, bu açıklamalar doğrultusunda ve elde edilen sonuçlar çerçevesinde araştırma kapsamına giren işletmelerin büyük çoğunluğunun insan kaynakları yönetimini uygulama yönünde yeni bir yapılanmaya girdikleri ve dolayısıyla rekabetin bütün şiddetiyle yaşandığı piyasalarda başarı şanslarının yüksek olduğu söylenebilir.

Kaynakça

Armağan, İbrahim (1983), **Bilimsel Yöntem** Cilt:1, İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.

Aytaç, Serpil (1997), **Çalışma Yaşamında Kariyer,** İstanbul; Epsilon Yayınları.

Baysal, A. Can (1993), **Çalışma Yaşamında İnsan,** İstanbul; Avcıol Basım Yayım.

Bingöl, Dursun (1997), **Personel Yönetimi,** İstanbul; Beta Basım Yayım Dağıtım.

Demirkan, Mahmut (1997), **Toplam Kalite Yönetimi ve Türk Endüstri İlişkilerine Etkileri,** Sakarya; Değişim Yayınları.

Goss, Davit (1997), **Human Resource Management: The Basics**, London; International Thomson Business Press.

Pfeffer, Jeffrey (1995), **Rekabette Üstünlüğün Sırrı: İnsan** (Çev.: Sinem Gül) İstanbul; Sabah Kitapları.

Selamoğlu, Ahmet (1998), "İnsan Kaynakları Yönetiminin Gelişimi", **Prof. Dr. Metin Kutal'a Armağan**, Ankara; TÜHİS Yayını, ss. 571-587.

Yıldırım, Engin (1997), **Endüstri İlişkileri Teorileri,** Sakarya; Değişim Yayınları.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Ek 1:
Araştırmaya Katılan Firmaların Genel Görünümü

NO	ÖZ	KM	S	H	KT	TÇ	SÇ	İKÇ	TÇ/İKÇ
1	1		1		1988	1575	*	26	61
2	1			1	1964	796	**	5	159
3	1		1		1963	447	323	4	112
4	1		1		1986	476	290	***	-
5	1		1		1929	167	140	***	-
6	1		1		1990	850	**	***	-
7		1	1		1910	555	504	7	79
8	1		1		1983	381	328	21	18
9		1	1		1951	1587	1432	***	-
10	1		1		***	595	38	50	12
11	1		1		1957	806	388	31	26
12	1		1		1967	1422	1170	12	119
13	1		1		1972	132	**	13	10
14	1		1		1988	500	250	10	50
15	1		1		1994	189	**	***	-
16	1		1		1993	110	59	3	37
17	1		1		1984	341	**	8	43
18	1			1	1983	399	**	3	133
19	1		1		1997	250	**	10	25
20	1		1		1994	131	**	3	44
21	1		1		1980	215	**	5	43
22	1		1		1987	273	**	21	13
23	1		1		1977	1390	1000	8	174
24	1			1	1976	182	**	2	91
25	1			1	1984	125	**	4	31
26	1		1		1957	450	185	8	56
27	1		1		***	590	**	5	118
28	1			1	1988	443	**	6	74
29	1		1		1986	463	**	4	116
30	1		1		1994	189	**	***	-
31	1			1	1990	462	208	5	92
32	1			1	1989	700	**	17	41
33	1		1		1963	905	784	6	151
34	1		1		1963	837	**	5	167
35	1		1		1958	712	**	7	102
36	1		1		1952	1278	1180	20	64
37	1		1		***	200		***	-
38	1		1		1958	184	**	***	-
39	1			1	1943	386	**	4	97

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

NO	ÖZ	KM	S	H	KT	TÇ	SÇ	İKÇ	TÇ/İKÇ
40	1		1		***	541	286	36	15
41	1		1		1963	140	**	2	70
42	1		1		1985	143	**	4	36
43	1			1	1938	170	**	5	34
44	1			1	1985	250	**	3	83
45	1		1		1992	248	**	6	41
46	1		1		1983	755	601	26	29
47	1		1		***	467	350	50	9
48	1		1		1963	440	400	4	110
49	1			1	1987	300	**	3	100
50	1			1	***	140	**	8	18
(T)	48	2	38	12	-	25087	10656	480	-

Açıklamalar:

ÖZ: Özel Kesim, **KM:** Kamu Kesimi, **S:** Sanayi Sektörü, **H:** Hizmet Sektörü, **KT:** Kuruluş Tarihi, **TÇ:** Toplam Çalışan Sayısı, **SÇ:** Sendikalı Çalışan Sayısı, **İKÇ:** İnsan Kaynakları Departmanında Çalışan Sayısı, **TÇ/İKÇ:** Toplam Çalışan Sayısının İnsan Kaynakları Departmanında Çalışana Oranı, **T:** Toplam.

(*) İşletmede sendika var, sendikalı sayısı verilmemiş, (**) İşletmede sendika yok, (***) Bu soru cevaplandırılmamış,

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Ek 2:
Araştırmaya Katılan Firmaların Genel Görünümü

NO	ÖZ	KM	S	H	KT	TÇ	TKY	PDH	İŞKS	İA
1	1		1		1988	1575	TKY	***	***	a
2	1			1	1964	796	HÇY	12	1	a
3	1		1		1963	447	TKY	10	15	c
4	1		1		1986	476	HÇY	50	19	a
5	1		1		1929	167	TKY	2	11	a
6	1		1		1990	850	ÖHÇ	10	***	c
7		1	1		1910	555	TKY	10	2	b
8	1		1		1983	381	TKY	1,5	5	a
9		1	1		1951	1587	ÖHÇ	5	***	b
10	1		1		***	595	ÖHÇ	8,2	7	c
11	1		1		1957	806	***	7	2	a
12	1		1		1967	1422	ÖHÇ	3,8	8	a
13	1		1		1972	132	ÖHÇ	17	47	b
14	1		1		1988	500	TKY	3	***	a
15	1		1		1994	189	HÇY	30	0	a
16	1		1		1993	110	ÖHÇ	4,5	***	b
17	1		1		1984	341	HÇY	5	***	a
18	1			1	1983	399	ÖHÇ	***	***	a
19	1		1		1997	250	***	10	1	a
20	1		1		1994	131	HÇY	3	0	b
21	1		1		1980	215	HÇY	2	0	b
22	1		1		1987	273	TKY	1	7	b
23	1		1		1977	1390	TKY	***	***	b
24	1			1	1976	182	***	12	***	b
25	1			1	1984	125	TKY	15	***	a
26	1		1		1957	450	TKY	20	***	a
27	1		1		***	590	ÖHÇ	74	3	a
28	1			1	1988	443	ÖHÇ	40	***	a
29	1		1		1986	463	ÖHÇ	5	***	b
30	1		1		1994	189	HÇY	30	0	a
31	1			1	1990	462	ÖHÇ	20	1	a
32	1			1	1989	700	TKY	0	***	a
33	1		1		1963	905	TKY	30	***	a
34	1		1		1963	837	TKY	3	***	a
35	1		1		1958	712	HÇY	8,4	4,7	a
36	1		1		1952	1278	HÇY	7	***	a
37	1		1		***	200	TKY	7	10	a
38	1		1		1958	184	HÇY	21	35	a
39	1			1	1943	386	ÖHÇ	***	0	a

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

NO	ÖZ	KM	S	H	KT	TÇ	TKY	PDH	İŞKS	İA
40	1		1		***	541	TKY	2	26	a
41	1		1		1963	140	TKY	40	***	b
42	1		1		1985	143	TKY	2	8	b
43	1			1	1938	170	ÖHÇ	15	1	a
44	1			1	1985	250	HÇY	7	5	c
45	1		1		1992	248	ÖHÇ	5	1	a
46	1		1		1983	755	HÇY	***	25	a
47	1		1		***	467	TKY	8,2	35	b
48	1		1		1963	440	ÖHÇ	10	0	a
49	1			1	1987	300	***	***	0	a
50	1			1	***	140	ÖHÇ	5	***	a
(T)	48	2	38	12	-	25087		(O)13	(O)9	-

Açıklamalar:

ÖZ: Özel Kesim, **KM:** Kamu Kesimi, **S:** Sanayi Sektörü, **H:** Hizmet Sektörü, **KT:** Kuruluş Tarihi, **TÇ:** Toplam Çalışan Sayısı, **SÇ:** Sendikalı Çalışan Sayısı, **İKÇ:** İnsan Kaynakları Departmanında Çalışan Sayısı, **TKY:** Toplam Kalite Yönetimi Uyguluyor, **ÖHÇ:** Ön Hazırlık Çalışması Yapılıyor, **HÇY:** TKY konusunda Herhangi bir Çalışma Yok, **İA:** İş Analizi,
T:Toplam, **O:** Ortalama. (**a**) İşletme genelinde, (**b**) Kısmen, (**c**) Uygulanmıyor.
(*) İşletmede sendika var, sendikalı sayısı verilmemiş, (**) İşletmede sendika yok, (***) Bu soru cevaplandırılmamış,



MARMARA ÜNİVERSİTESİ 1883

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

TÜRKİYE CUMHURİYETİNİN 75. YILI - GURUR KAYNAĞIMIZ

Prof.Dr. Nadir DEVLET*

Osmanlı İmparatorluğunun varisi Türkiye Cumhuriyeti 75 yıldan beri seçtiği yoldan gidiyor. Avrupa kıtasında bu rejimi başarı ile yürütenlerin ön safında geliyor. Şansız bir coğrafyada bulunmasına rağmen, 75 yılda bir hayli gelişmeye de imzasını atmış. 75 yılda nüfusu dört misli artmış, tarım toplumundan endüstri toplumuna dönüşmeye başlamış, güçlü bir orduya kavuşmuş, eğitim alanında atılımlar yapmış, telekomünikasyonda dünyanın sayılı ülkeleri arasına girmiş, turizm sektöründe tercih edilen ülkelerden biri olmuştur. Şüphesiz bu 75 yılda bir hayli ülkede de gelişme tespit edilmiştir ve ülkemiz her türlü sorununu çözememiştir. Ancak bunun tek sorumlusu cumhuriyet rejimidir diye görmemiz mümkün değildir. Ancak 75 yıl bir halk yönetimi olan cumhuriyeti inkıtasız yaşatma becerisini gösterdiği için ulusumuzu kutlamamız gerekir.

Ural Dağlarından Atlantik Okyanusuna kadar uzanan geniş kara parçası Avrupa kıtası çok çeşitli ulus ve etnik toplulukları kendi bünyesinde barındırmaktadır. Tarihin seyri içinde kavimler göçüne şahit olmuş, toprakları üzerinde siyasi hakimiyet kurmak isteyen güçler arasında çok şiddetli, kanlı mücadeleler sürmüş ve neticede bugünkü siyasi tablo ortaya çıkmıştır. Buna rağmen Avrupa kıtasında siyasi oluşum tamamlanmıştır demek için vakit henüz biraz erkendir. Türkiye de bu büyük coğrafyada büyük roller oynamış, bugün ise Avrupa'nın ufak bir kısmında toprak sahibi konumundadır.

Bir asır öncesine baktığımızda bu coğrafyada on sekiz mutlakıyetle yönetilen devlet (Almanya İmparatorluğu, Avusturya-Macaristan İmparatorluğu, Belçika, Büyük Britanya, Danimarka, Fransa, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, Karadağ, Osmanlı İmparatorluğu, Portekiz, Romanya, Rusya İmparatorluğu, Sırbistan ve Yunanistan) mevcutken, bugün bunların sayısı aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere, ekserisinin cumhuriyet sistemine geçtiği, kırka (üçü özel statülü) ulaşmış bulunmaktadır:

* M.Ü. Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Müdürü

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Adı	Yönetim Şekli	Kuruluş Tarihi	Notlar
Finlandiya	Cumhuriyet [C]	1919	
Danimarka	Kraliyet [K]		
İsveç	K		
Norveç	K		
İzlanda	C	1944	
Belçika	K		
Hollanda	K		
Portekiz	C	1910	
İspanya	K		
Fransa	C	1875	
Monaco	Beylik	1489	
Luksenburg	Beylik	1868	
Büyük Britanya	K		
İrlanda	C	1937	
Fedederal Almanya	C	1949	1918-39 C;1939-45 Dikta
Avusturya	C	1945	1918-39 C;1939-45 Dikta
İtalya	C	1948	1922-43 Dikta
San Marino	C	1599	
İsviçre	Konfederasyon	1848(1874)	
Türkiye	C	1923	
Yunanistan	C	1822-1965 K;1965-74 Dikta	
	SOSYALİST ÜLKELER		
Macaristan	C	1989	1918-45 C
Polonya	C	1989	1918-39 C; 1939-45 İşg.
Çek	C	1993	1918-39 C; 1939-45 İşg.
Slovak	C	1993	
Federal Yugoslavya	C	1992	
Hırvatistan	C	1991	
Slovenya	C	1991	

Bosna-Hersek	C	1992	
Makedonya	C	1991	
Romanya	C	1991	1878-1945 K
Bulgaristan	C	1991	1908-1945 K
Arnavutluk	C	1991	1912 -1945 K
	SSCB ÜLKELERİ		
Rusya Federasyonu	C	1991	
Estonya	C	1990	1918-1939 C;1939-91 İşg.
Letonya	C	1990	1918-1939 C;1939-91 İşg.
Litvanya	C	1990	1918-1939 C;1939-91 İşg.
Beyaz Rusya	C	1991	
Ukrayna	C	1991	
Moldova	C	1992	

Ansiklopediler 'cumhuriyet'i egemenliğin tek bir kişinin elinde olmadığı ve oy hakkına sahip yurttaşlarca seçilen temsilciler eliyle yasalara uygun biçimde kullandığı yönetim biçimidir demektedirler. Cumhuriyetin bir devlet biçimi mi, yoksa hükümet biçimi mi olduğu öteden beri tartışıla gelmiştir. Türkiye Cumhuriyeti'nin 1924, 1961 ve 1982 anayasalarının birinci maddelerinde "Türkiye Devleti bir cumhuriyettir" ifadesi bulunur. 1982 anayasasında, Türkiye Cumhuriyeti "... demokratik, laik ve sosyal bir hukuk devletidir" denerek, cumhuriyetin içeriği de belirtilmiştir.

Yukarıdaki tabloyu incelediğimizde işte bu tarife uyan cumhuriyet sistemini tercih eden ülkelerin bilhassa 1990'lardan sonra, yani gerek Yugoslavya'da, gerek Doğu Bloku ülkelerinde ve en mühimi de eski SSCB'de sosyalist sistemlerin çökmesinden sonra ortaya çıktıkları anlaşılmaktadır. Birinci Dünya savaşına müteakip cumhuriyet siyasi sistemini tercih edenlerin bir haylisi ise (Almanya, Avusturya, Çekoslovakya, Estonya, Letonya, Litvanya, Macaristan, Polonya) ya ülkelerinde diktaya dayanan rejimlerin yerleşmesi, ya yabancı güçlerin işgali veya 2. Dünya Savaşından sonra Sovyetler Birliği nüfuzu altına girme nedenlerinden kendi iradeleri ile (her ne kadar adlarında cumhuriyet paftası olsa da) hür, demokratik tercihlerini yapamamışlardı. Batı Avrupa'daki 7-8 ülke (Belçika, Büyük Britanya, Danimarka, Hollanda, İspanya, İsveç, Norveç, Lüksenburg) ise

kendilerinde gerçek anlamda demokrasi hüküm sürmesine rağmen tarihlerinden miras kalan, bazıları belki de oldukça sembolik olan, kraliyet sisteminden bugüne kadar vazgeçmemiş bulunuyorlar. Bu durumda Avrupa'da kesintisiz olarak cumhuriyet sistemini muhafaza eden ülkelerin sayısı 5-6'ya inmekte olup, bunlar arasında da Türkiye tarihi açıdan bakıldığında bu rejimi 75 yıl boyu sürdürme başarısını gösteren üçüncü ülke konumundadır [ilk ikisi Fransa (1875) ile Finlandiya'dır (1919)]. Diğer bir ifade ile cumhuriyet sistemi konusunda en eski tecrübesi olan ülkelerin başında Türkiye gelir. Ülkemizde gerçekleştirilen askeri müdahalelerin hiçbiri komşumuz Yunanistan'daki gibi uzun süre kendi varlığını sürdürmemiş olup, askeri yönetimler mümkün olduğu süratte rejimi tekrar sivillerin elin teslim etmişler ve cumhuriyet sistemine bir zarar getirmemişlerdir. Bugün bu 75 yıllık tecrübemizi en azından kardeş Türk cumhuriyetleri ile paylaşabiliriz ve zannımızca onlar da bu tecrübeden yararlandıkları takdirde zararlı çıkmayacaklardır. Batının çeşitli konularda haklı veya haksız tenkitlerine maruz kalan ülkemizin cumhuriyet rejimini her türlü zorluklara rağmen yaşatma başarısı ile gurur duyabiliriz. Büyük önder Atatürk ile arkadaşlarının ileriyi ne kadar iyi görebildiklerini ta o dönemde, yani 75 yıl önce cumhuriyetimizin temellerini atarak gösterdiklerini, zannımızca bugün daha iyi anlayabilmekteyiz.

Yeni cumhuriyet rejimi yıllarca süren 1. Dünya Savaşından büyük darbe alarak çıkan, neredeyse yok olma tehlikesi ile karşı karşıya kalan Türkiye'nin yeniden yapılanmasına da ön ayak oldu. Şayet cumhuriyet rejimi yerleştirilmese idi, Türkiye bugün ulaştığı noktaya varamazdı diye iddia edebiliriz.

Şüphesiz cumhuriyetimizin kuruluşunun 75. yılında da ülkemizin bir hayli sorunları bulunmaktadır. Ancak aşağıdaki istatistik rakamlarına baktığımızda Türkiye'nin son üç çeyrek asırda nereden nereye geldiği kolayca anlaşılacaktır:

Toprak kullanımı: 1925'de 10 milyon hektar olan ekilen alan, 1980'de 25 milyon hektara çıktı.

Ekilebilir alanlar	: % 30
Daimi ekili alanlar	: % 4
Otlaklar	: % 25
Ormanlar	: % 25
Diğer	: % 29

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

İstihdam

1923 sonunda toplam işçi sayısı 144.400 idi.

Sivil İşgücü	22.809.000
Sivil İstihdam	21.376.000
İşsiz	1.431.000
İşsizlik Oranı (%)	6,3
Atıl İşgücü Oranı (%)	12,6

Sektörel Dağılım

1925'de sektörel dağılım %81,6 (4.368.000) ile tarıma dayanıyordu. 1922'de ise sanayide çalışanların sayısı 75.411 idi.

			%
Tarım		9.751.000	45,6
Sanayi		3.429.000	16,0
	İmalat	3.426.000	14,7
	Madencilik	185.000	1,3
	Elektrik, Gaz ve Su	98.000	
Hizmetler		8.200.000	38,4
	İnşaat	1.195.000	5,6
	Ulaştırma	870.000	4,1
	Ticaret	2.647.000	12,4
	Mali	514.000	2,4
	Diğer	2.974.000	13,9
Toplam		21.376.000	

Yurtdışında Çalışanlar

1961'e kadar yok	
Avrupa ve B.D.T.	1.152.000
Avustralya	31.000
Arap Ülkeleri	130.000
Toplam	1.313.000

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Sosyal Güvenlik

Toplam Aktif Sigortalı	10.619.000	
Sosyal Sigortalar Kurumu	4.624.000	kuruluşu: 1937'de İşçi Sendikaları Kurumu, 1965'de SSK
T.C. Emekli Sandığı	1.950.000	kuruluşu: 1950
Bağ-Kur	1.782.000	kuruluşu: 1972
Özel Sandıklar	71.000	
Tarımda Aktif Sigorta	1.040.000	
İsteğe Bağlı Aktif Sig.	1.512.000	
Toplam Aktif Sig./İstihdam (%)	44,3	
Toplam Sigortalı Nüfus	53.473.000	
Toplam Sigortalı Nüfus (%)	84,6	

Sendikalaşma

Toplam İşçi Sayısı	4.051.000
Toplam Sendikalı	2.709.000
Sendikalaşma Oranı'(%)	66,9

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Millî Gelir

Cumhuriyetin kurulduğu 1923 yılında alıcı fiyatlarıyla GSMH 952.600.000 T.L.'dir. Kişi başına düşen GSMH ise 76 T.L.'dir (~37 $). 1924 yılında GSYİH ve GSMH artışları % 14,4 ve % 14,9 olmuştur, 1927 yılı dışında ilk kuruluş yıllarında büyüme hızı bu oranda olmuştur.

Gayrı Safi Milli Hasıla (Cari Fiyatlarla, Milyar TL)	29.694.889
Büyüme Hızı (%)	8
Kişi Başına GSMH (1996)	241.241
(Cari Fiyatlarla, $)	3.048
(Satınalma Gücü Paritesine Göre, $) (1996)	6.149

Tarım Üretimi (1996) (Bin ton)

Tahıllar	28.163
Buğday	18.500
Arpa	8.000
Pirinç	220
Darı	7
Yulaf	250
Çavdar	240
Diğer	
Mısır	2.000
Şeker Pancarı	14.383
Pamuk	1.306
Fındık	490
Tütün	210
Zeytin	1.400
Turunçgiller (portakal, limon,mandalina)	1.877
Çay	654
Patates	4.750

Sektörlerin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla İçindeki Payları (%)

	1998	1923
Tarım	15,3	81,6
Sanayi	25,9	5,6
Hizmetler	58,7	12,8

Hayvancılık

Koyun/Kuzu: 35.646 (baş)

	1928	1989
Sığır	6.937.000	12.173.000
Süt	710.000 ton	4.379.000ton

Sanayi Ürünleri Üretimi (1996)

Madencilik

Cumhuriyet öncesi dönemde maden üretimi hemen tümüyle yabancı şirketlerin elindeydi, zamanla bu madenler millileştirildi.

	1923	
Taşkömürü (Bin Ton)	2.424	597
Linyit (Bin Ton)	52.503	0,3
Ham Petrol (Bin Ton)	3.499	-
Bakır (1982)	2.700	0,2
Demir (1982)	2.855	-
Krom (1982)	617	3

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

İmalat Sanayii	
Pamuk İpliği (Ton)	26.019
Yün İpliği (Ton)	3.671
Filtreli Sigara (Ton)	70.736
Gazete Kağıdı (Bin Ton)	74
Kraft Kağıdı (Bin Ton)	57
Sülfirit Asit (Bin Ton)	623
Üre (Bin Ton)	514
Kompoze Gübre (Bin Ton)	1.531
Polietilen (Ton)	299.457
PVC+PCCKompound (Ton)	202.562
LPG (Bin Ton)	826
Nafta (Bin Ton)	1.609
Benzin (Bin Ton)	3.373
Motorin (Bin Ton)	7.485
Fuel Oil (Bin Ton)	7.408
Şişe ve Cam Eşya (Bin Ton)	603
Ham Sıvı Demir (Bin Ton)	5.263
Sıvı Çelik (Bin Ton)	13.382
Blister Bakır (Ton)	30.341
Alümina (Ton)	159.298
Çimento (Bin Ton)	35.214
Traktör (Adet)	45.656
Otomobil (Adet)	196.176
Kamyon (Adet)	29.516

Dayanıklı Yatırım ve Tüketim Malları Üretimi

MADDELER	ÜRETİM MİKTARI 1996 Ocak-Kasım	1997 Ocak-Kasım	DEĞİŞİM 97/96 (%)
BEYAZ EŞYA			
Fırın (LPG)	491.929	637.802	29,65
Elektrikli Mini Fırın	168.222	201.674	19,88
Elektrikli Ocak	231.212	413.658	78,90
LPG Ocak	18.831	65.174	246,09
Buzdolabı	1.328.942	1.631.125	22,73
Elektrik Süpürgesi	996.411	1.296.591	30,12
Mini Çamaşır Makinesi	2.718	1.219	-55,15
Çamaşır Makinesi	5.847	-	-
Otomatik Çamaşır Makinesi	932.392	1.316.982	41,24
Bulaşık Makinesi	276.333	492.752	73,81
Mini Kurutma Makinesi	567	-	-
ISITMA CİHAZLARI			
Soba (Kömürlü)	36.358	27.052	-25,59
Soba (Gazlı-Katalitik)	265.753	245.039	-7,79
Klima	45.188	50.315	11,34
Kat Kaloriferi Kazanı	27.623	22.583	-18,24
Dikiş Makinesi	125.915	103.009	-18,19
Termosifon	89.181	120.785	35,43
Şofben	233.892	240.926	3,00
Ütü	541.649	665.999	22,95
KAHVERENGİ EŞYA			
Radyo kaset çalar-Mini müzik seti	171.071	315.520	84,43
Müzik Seti	58.523	88.033	50,42
Video	3.985	7.312	83,48
Renkli Televizyon	2.016.511	3.808.981	88,88
OTOMOTİV			
Otomobil	181.823	206.520	13,58

MADDELER	ÜRETİM MİKTARI 1996 Ocak-Kasım	1997 Ocak-Kasım	DEĞİŞİM 97/96 (%)
Landroyer	1.171	298	-74,55
Zırhlı Araç	126	443	251,58
Minibüs	7.664	9.348	21,97
Midibüs	2.425	4.687	93,27
Otobüs	1.825	2.477	35,72
Kamyon	17.369	28.467	63,89
Kamyonet	12.231	17.757	45,18
Traktör	21.191	24.241	14,39

ULAŞIM

Demiryolları: 10.386 km. (1.088 elektrikli) (1923'de 3.756 km)

Karayolları: Toplam: 386.704 km. (1923'de 18.355 km; 1935'de 39.583 km, 26 km asfaltlanmıştı)

Asfaltlanmış 45.683 km (1.374 km Otoyol)

Suyolları: 1.200 km

Boru hatları: Ham Petrol b.h.: 1.738 km.
Petrol mamulleri için b.h. : 2.321 km
Doğal Gaz b.h.: 708 km

Limanlar: Gemlik, Hopa,İskenderun, İstanbul, İzmir, Mersin, Samsun, Trabzon

Ticaret Filosu: Toplam 465 gemi (1.000 GRT veya üzerinde)
139 Yük
212 Kargo
18 Kimyevi Tanker
7 Çok maksatlı yük
12 Cevher/petrol
2 Konteyner
4 Likid Gaz
1 Canlı Hayvan
43 Petrol Tankeri

1 Yolcu Kargosu

2 Soğutmalı Kargo

15Müteharrik kargo

7 Yolcu Gemisi

2 Özel Tanker

Hava Limanları: Toplam 104

Pisti 3.047 m.'den uzun asfaltlanmış: 17

Pisti 2.438 ile 3.047 m. arası asfaltlanmış: 19

Pisti 1.524 ile 2.437 m. arası asfaltlanmış: 12

Pisti 914 ile 1.523 m. arası asfaltlanmış: 18

Pisti 914 m.den kısa: 28

Telefon: 1926'da 2.000 hatlık telefon santralı kuruldu, 1929'da şehirlerarası konuşma, 1931'de ise milletlerarası konuşmalar başladı.

14,5 milyon

Uluslararası bağlantı: 2 İntelsat (Atlantik Okyanusu)

1 Eutelsat

2 Immarsat (Hindistan ve Atlantik Okyanusu)

1 denizaltı kablosu

Radyo İstasyonları: 15 (Orta) AM, 94 FM (Ultra Kısa) dalga istasyonları

Radyo Alıcısı: 10 milyon (?) (1927'de 1.178)

Televizyon Verici İstasyonları: 357

Televizyon Cihazı: 10 Milyon (?) (31.01.1968'de ilk TV deneme yayını yapıldı)

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1927 yılında okuryazarlık oranı 6 yaş ve üstü için % 11 idi.

	OKUL SAYISI	ÖĞRENCİ SAYISI
İlkokul	4.894	341.000
Ortaokul	72	6.000
Lise	23	1.000
Mesleki Teknik Okul	64	6.000
TOPLAM	67,208	11,340,287

1994/95 Eğitim Yılı

(İlk ve Orta)

EĞİTİM CİNSİ	OKUL SAYISI	ÖĞRETMEN SAYISI	ÖĞRENCİ SAYISI	MEZUN ADEDİ
Okul Öncesi	5,169	8,908	148,088	–
İlkokul	48,429	233,073	6,466,648	1,218,225
Ortaokul	7,993	61,433	2,318,915	695,931
Mesleki ve Teknik Ortaokul	904	351	356,071	93,338
Lise	2,137	66,628	1,155,827	289,529
Mesleki ve Teknik Lise	2,576	64,944	894,738	201,010
TOPLAM	67,208	241,981	11,340,287	2,498,033

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1994/95 Eğitim Yılı

(Yüksek)

1923 yılında kuruluş sayısı 9, öğrenci sayısı ise 3.000 idi.

EĞİTİM	YENİ KAYIT	ÖĞRENCİ	MEZUN
Önlisans ve Lisans	304,388	1,107,319	116,878
Yüksek Lisans	15,112	41,044	5,057
Doktora	3,766	16,066	1,466
Tıpta İhtisas	3,196	9,869	1,460
TOPLAM	326,462	177,710	124,861

Öğretim Elemanı

	Profesör	Doçent	Yardımcı Doçent	Diğer
Kendi Biriminde Görevli Olanlar	5,942	3,545	5,564	29,035
Başka Birimlerden Gelenler	1,929	1,284	1,446	1,481
TOPLAM	7,871	4,829	7,010	30,516

Yabancı Okullarda Lisans ve Lisansüstü

Eğitim Yapanlar (1994/95)

	Resmi Hesaba		Özel Hesaba (Lisans)	
TOPLAM	Fen	Sosyal	Fen	Sosyal
26,749	767	207	14,234	11,541

İstatistik verilerimizi daha da zenginleştirebiliriz. 1925 yılında 47 ilimiz mevcutken bugün bu sayı 80'e çıkmış bulunmaktadır. Nüfusu bir milyonun üzerindeki şehrimiz 1923'te bir tane iken, şimdi bu rakam 17'e ulaşmıştır. Çünkü nüfusumuz da 13 milyonlardan 62,5 milyonlara ulaşarak, dünyadaki BMT-na üye olan 185 ülkenin arasında 16. sırayı almış bulunmaktadır. Cumhuriyetimizin

kurulduğu dönemlerde yurt dışında bulunan vatandaşlarımızın sayısı parmakla sayılacakken, bugün bu rakam üç milyona yaklaşmıştır ki, bu yer yüzündeki bir hayli bağımsız devletin nüfusundan fazladır. Gelişme yoluna basmış ülkemiz cumhuriyet döneminde üretimi ile de dikkati çeken ülkeler arasına girmiştir. Aşağıdaki istatistikler buna örnek teşkil edebilir:

DÜNYA GÖSTERGELERİNDE SAYILARLA TÜRKİYE'NİN KONUMU

TARIM SEKTÖRÜNDE

(FAO'nun 1995 verilerine göre)

Ürünün Adı	Dünyadaki Sırası	Miktarı (Bin Ton)
Turunçgiller	11.	1,877
Portakal		900
Limon		470
Mandalina		430
Pamuk	6.	1,306
Tahıl	11.	28,163
buğday		18,015
pirinç		220
mısır		1,900
arpa		8,000
darı		7
yulaf		250
çavdar		240
Patates	12.	4,750
Tütün	5.	210
Çay	6.	654
Üzüm	4.	3,550
Şeker Pancarı	20.	14,383
Koyun (baş)	7.	35,646
Süt	13.	9,133
Balık	29.	652

MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE

Krom	4. (1994)	700
Kömür	7. (1995)	54,000

İMALAT SEKTÖRÜNDE

Sentetik Elyaf	13. (1994)	356,000 ton
Çelik	15. (1995)	12,745,000 ton
Buzdolabı (adet)	8. (1994)	1,247,000
Çamaşır makinası (adet)	9. (1994)	755,000
Sigara(adet)	13. (1994)	85,093,000
Pamuklu üretim (mil. m.)	6. (1995	336
Konut İnşaat (yeni)	5. (1995)	312,000

TELEFON BAĞLANTISI

Telefon hattı	7. (1996/97)	14,216 milyon hat

TURİZM SEKTÖRÜ

Turistler	19. (1994)	6,671,000 kişi (Gelir: 4,359 mil. $)

Türkiye'nin komşularının hemen hepsinin Osmanlı hakimiyeti altında bulunmuş olması dolaysıyla bu ülkelerin bize karşı bir takım tarihi husumetler taşıdıkları bir gerçektir. Ayrıca Kafkaslar, Orta Doğu ve Balkanlar gibi zaman zaman patlamaya hazır üç bölgenin arasında bulunması, 1991 öncesi ise eski rakibi Rusya İmparatorluğunun varisi Sovyetler Birliğinin tehdidi altında kalması Türkiye Cumhuriyetini ayakta tutabilmek için istikrarlı bölgelerde bulunan ve etraflarında kendilerine fazlasıyla rakip olmayan komşularla çevrili ülkelere nazaran çok daha ağır şartlarda bırakmaktadır. Türkiye bu bölgedeki komşu ve komşu olmayan ülke ve halklara karşı nasıl bir politika yürütme konusunda hayli zorlanmaktadır. Komşumuz Orta Doğu ülkelerinde siyasi sorun ve belirsizlikler sürmektedir. Suriye şu anda ülkemize karşı düşmanca tutum sergilemektedir. Ülkenin geleceği ise sanki başkan

Esad'ın yaşam süresine bağlıdır. Irak'ın bize komşu olan kuzeyi ise tam belirsizlikler bölgesidir. Bu coğrafyada tek istikrarlı ülke olarak şu anda İran'dır diyebiliriz. Ancak zaman zaman onunla da sorunlarımız olmaktadır. Komşu Kafkasya bölgesinde de siyasi istikrarın yerleştiğini söyleyemeyiz. Azerbaycan'ın 1/3 Ermenistan'ın işgali altındadır. Her ikisi arasında ayrıca Dağlık Karabağ sorunu da çözülmemiştir. Dolaysıyla Ermenistan Türkiye ilişkileri de sorunludur. Gürcüstan'da Abhazlarla çatışmalar devam etmektedir. Kuzey Kafkasya'da da gerek Çeçenistan gerekse Dağıstan'da her gün yeni sorunlarla karşılaşmaktayız. Türkiye kendisindeki bu etnik toplulukların uzantıları dolaysıyla bu ülkelerle ilişkilerinde bazen kararsız da kalmaktadır. Batıda ise Balkanlar bir sorun yumağıdır ve bizi en zorlayan şüphesiz ki Kıbrıs dolaysıyla Yunanistan'dır. Bütün bunlara baktığımızda sanki Türkiye her tarafı tehditlerle çevrili bir ülke görünümünü vermektedir. Buların çoğu aslında yukarıda da ifade ettiğimiz gibi Osmanlıdan kalan mirastır. Ancak her şeye, yani komşularımızın bize karşı müspet olmayan, bazen açıkça düşmanlığa varan davranışlarına rağmen Türkiye Cumhuriyeti varlığını 75 yıl boyu ciddi bir silahlı çatışmaya girme ihtiyacı hissetmeden sürdürebilmişse bu rejimin bir başarısıdır. Diğer bir ifade ile ülkenin yöneticileri , her geçen gün modernleşen ve güçlenen Türk ordusu Türkiye Cumhuriyetinin rejimini ve ülke bütünlüğünü 75 yıl boyu her türlü tehlike ve tehdide karşı koruma başarısını gösterdiler. Bu yönü ile de cumhuriyet rejimi kendini aklamış bulunmaktadır.

Ancak günlük enflasyon, siyasi istikrarsızlık, terör, işsizlik, eğitim ve sağlık sektörlerindeki sıkıntılar insanlarımızı karamsarlığa itmekte, ve belki de nerelerden nereye geldiğimiz unutulmaktadır. Bu yıldönümü aslında bize bunları hatırlamak için iyi bir fırsat vermektedir.

Küreselleşen dünyamızda insanlığın huzur içinde, güvende, barışta, ekonomik refahta veya en azından karnı tok yaşayabileceği bölgeler, ülkeler oldukça sınırlıdır. Afrika kıtasının bir hayli ülkesinde ekonomik ve etnik nedenlerden soykırımına uğrayanların, açlıktan ölenlerin veya bir takım terör hareketlerine kurban gidenlerin sayısı on, hatta yüz binlerle ifade edilmektedir. Asya kıtasında başta Afganistan olmak üzere iç savaşın sürdüğü, tabii afetler nedeni ile can, mal ve ev bark kaybına uğrayanların sayısı da on binlerle ifade edilmektedir. Çok uzaklara gitmeden bir zamanların dev ülkesi Rusya Federasyonunda da ne büyük sıkıntıların olduğu, işsizlik ve hatta aşsızlık tehdidinin ciddi boyutlara ulaşmaya başladığı bir gerçektir. Bütün bunlara baktığımızda Türkiye Cumhuriyeti on yıllarca enflasyon canavarını dizlendirememişse, on yıldan beri de daha ziyade yerel bir mahiyet arz eden bölücü terörü ortadan kaldıramamışsa da, kalkınmasını sürdürmekte ve kim ne derse desin refah seviyesini de artırmaktadır. Bunun için caddelerdeki yeni arabalara, mantar gibi fırlayan lüks otellere, sayfiye yerlerindeki yapılanmaya, piyasadaki ürünlerin çeşitliliğine,Türk işadamlarının yurt dışındaki başarılarına, ihracat sektöründeki gelişmeye bakmak kafidir.

Gerek Avrupa'nın ufak ta olsa bir kısmı, gerekse diğer komşu bölgeler yeni siyasi değişimlere gebe gibi gözükmektedirler. Bu değişimler bize ne kadar yakın

olursa o derecede etkileneceğimiz bir gerçektir. Ancak cumhuriyet rejiminin sağladığı demokratik şartlarda bunlara da bir şekilde çözüm bulunacaktır. Çünkü çok daha ağır şartlardan bugüne ulaşan Türkiye Cumhuriyetinin 75 yıllık tecrübesi ile bu etkilere de bir şekilde cevap bulacağına inanabiliriz. Tabii ki cumhuriyetimizin 75 yılda sağladığı başarıların sonsuza kadar süreceğini düşünmek, Türkiye'ye bir şey olmaz gibi safdilli bir yaklaşımı sergilemek tehlikeli olabilir. Şayet ülkemizde daha nice 75 yılları kutlamak istiyorsak, bazı kurum ve kuruluşlara gerekli reformu yapmaya, değişen dünya şartlarına siyasi, ekonomik ve kültürel olarak adım uydurmaya mecburuz. Çünkü dünyadaki çeşitli ülkeler ve topluluklar da kendilerine daha fazla pay koparmak için çalışmaktadırlar. Bu çeşit ülkelerin gerek komşularımız arasında ve gerekse başka bölgelerde bir hayli olduğunu bilmeliyiz. Ancak materyalizmin nerede ise her şey olmaya başladığı dünyamızda bu şuuru, yani hayatta kalma mücadelesinin ne kadar mühim olduğunu, bunun ise ulus olma şuuru ve gururu ile sağlanacağı fikrini aşılayacak güçleri yaşatmayı ihmal etmememiz gerekir.

Özetlersek Türkiye Cumhuriyeti 75 yılda hayli yol katetmiştir. II. Dünya savaşının korkunç etkilerinden fazla yara almadan kurtulabilmiştir. Ciddi iç tehditlere rağmen rejimini koruyabilmiştir. Coğrafi ve tarihi konumunun yaratığı zorluklara rağmen ülkenin bütünlüğünü sağlamıştır. Son 20 yılda İran, Irak ve Bulgaristan'daki siyasi istikrarsızlık, rejim değişikliği ve savaş nedeniyle çok büyük göçmen akımına maruz kalmasına rağmen sarsılmamıştır. Bu arada ise savunması için oldukça büyük yatırımlar yapmasına rağmen kalkınmasını da sürdürmüştür. Kısacası 75 yılda Türkiye Cumhuriyeti her şeye rağmen gurur duymamız gereken bir konuma gelmiştir.

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE TİCARET BORSALARININ TARİHÇESİ

Öğr. Gör. Osman Doruk
K.Maraş Sütçü İmam Üniversitesi

DÜNYADA TİCARET BORSALARININ TARİHÇESİ

Genel olarak Latince'de Bursa, Yunanca'da Bursa, Fransızca'da La Bourse ve İngilizce'de de Exchange olarak ifade edilen borsa kelimesi esas itibariyle XIV. Yüzyıldan itibaren telaffuz edilmeye başlanmış olmakla beraber, çeşitli araştırıcılar günümüz ticaret borsacılığının kaynağını insanlar arasında karşılıklı ticaretin başladığı ve özellikle pazar ve panayır şeklinde ticari aktivitelerin şekillendiği M.Ö.1200-1500 yıllarına kadar götürmektedirler. Ancak bugünkü ticaret borsalarının kaynağı ile ilgili olarak ilk güvenilir bilgiler Fenikeliler ve Romalılar zamanından günümüze aksetmiştir.

M.Ö. V. yüzyılda Roma imparatorluğunda, Roma'nın içinden geçen Tibre nehrinin kıyısında Roma krallarından Boariumm'un adını taşıyan forumda Collegium Mercatorum adını taşıyan bir müessese oluşturulmuştur. Mahalle tüccarları, toptancılar ve aracıların ticaret yapmak amacıyla bir araya geldikleri bir müessesenin oluşmasıyla bugünkü anlamda olmasa bile borsanın ilk temelleri atılmıştır. Bir görüşe göre, Borsa Sözcüğü, XV. Yüzyılda Belçika'nın Burgge-Bruges kıyı kentinde han işleten Van Der Burse adlı bir tacirin isminden gelmiştir. Diğer bir görüşe göre ise, Bruges kentindeki Hotel des Pourses denilen ve armasında üç tane para kesesi olan bir hanın adından'da gelmektedir. Hanın önünde toplanan tüccarlar, limana gelecek malların alım-satımını kendilerinin belirlediği bazı örf ve adetlere göre yapıyorlardı. M.Ö. V. yüzyılda Roma imparatorluğunda, Roma'nın içinden geçen Tibre nehrinin kıyısında Roma krallarından Boariumm'un adını taşıyan forumda Collegium Mercatorum adını taşıyan bir müessese oluşturulmuştur. Mahalle tüccarları, toptancılar ve aracıların ticaret yapmak amacıyla bir araya geldikleri bir müessesenin oluşmasıyla bugünkü anlamda olmasa bile borsanın ilk temelleri atılmıştır.

Van Der Burse adından ilham alınarak sonradan bu tür alım satımların yapıldığı yerlere BORSA adı verilmiştir.

İlk Teşkilatlı Ticaret Borsaları XV. yüzyıl sonu, XVI. yüzyıl içinde zirai ve sınai ürünler, kıymetli madenler ve menkul değerlerin alınıp satıldığı genel borsalar olarak kurulmuştur. Zaman içinde tek maddenin alınıp satıldığı ihtisaslaşmış borsalara dönüşmüşlerdir.

1460 yılında Belçika'nın Anvers şehrinde kurulan Anvers Borsası ilk teşkilatlı borsayı oluşturmuştur. Fakat, 1715-1734 yılları arasında yapılan spekülasyonlar sonucu Anvers Borsası büyük bir darbe yemiş ve bunun üzerine 1755'de ilk borsa tüzüğü yayınlanmıştır. Bu tüzüğe göre borsacıların mesleki

yeterliliklerini özel bir kurul önünde verecekleri sınav ile kanıtlamaları ve tuttukları defterlerin birer özetini müşterilerine verme yükümlülükleri konmuş, ayrıca ticaretle uğraşmaları yasaklanmıştır. Anvers Borsasının arkasından 1608 yılında Amsterdam Borsası kurulmuştur. Sonraki yıllarda Avrupanın diğer ülkelerinde de borsalar ortaya çıkmış ve bugünün büyük borsalarının temeli olmuşlardır.

İhtisaslaşmış borsalara örnek olarak; Chicago Et Borsası, Bremen Borsası, Chicago Buğday Borsası, Chicago Yağ ve Yumurta Borsası, Chicago Prinç ve Pamuk Borsası, Tokyo Tahıl Borsası, Tokyo Şeker Borsası, Osaka Tekstil Borsası, Paris Ticaret Borsası, Le Havre Borsası, Lyon Ticaret Borsası, Londra Ticaret Borsası ,Liverpool Borsası ve Liverpool Borsası gösterilebilir.

Dünya borsacılığının gelişmesi ve bugün ulaştığı düzey, uzun süren tarihsel bir evrimin sonucudur.

TÜRKİYE'DE TİCARET BORSALARININ TARİHÇESİ

16. ve 17.Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğundaki Lonca Örgütleri bir tür Borsa sayılabilirlerse de "TİCARET BORSASI" olarak adlandırılan ilk mal borsaları 1856 tarihli Islahat Fermanı Doğrultusunda 1876'da ve 1886'da hazırlanan nizamnameler ile düzenlenmiştir.

Osmanlı devletinde borsanın kuruluş tarihi 1891 yılıdır. 1850'li yıllardan itibaren İzmir ile civar il ve ilçelerde, özellikle tarımsal ürünlere dayalı ticaretin gelişmesiyle birlikte, Borsacılık açısından İzmir ön plana çıkmıştır. İzmir tüccarlarının (çoğunluğu kestane pazarı eşrafından) Vali Nafiz Paşaya müracaatları sonucunda, Valinin büyük desteği ile 1891 yılında İzmir Ticaret ve Sanayi Borsası kurulmuştur.((*)Yeni bulunan 1919 tarihli bir belgede".....yirmi sekizinci seni-i devriyesine mahsus makbuz ilmuhaberidir" kaydından borsa kuruluşunun 1891 yılı olduğu kesinlik kazanmıştır.) Böylece, **1891 Yılında İzmir Ticaret ve Sanayi Borsası adıyla Zirai Ürünler, Sınai Mamuller ve Menkul Kıymetlerin alım satımını yapmak üzere, Avrupa'da Borsacılığın başlamasını müteakip yaklaşık 400 yıl sonra, ülkemizin ilk Ticaret Borsası Faaliyete geçmiştir.**

İzmir Ticaret Borsasını Müteakip 15 Nisan 1886 tarihli nizamnameye dayanılarak 17 Eylül 1913'te Adana Ticaret Borsası, 2 Temmuz 1920'de Antalya Ticaret Borsası kurulmuştur.

1923 yılında I. İzmir İktisat Kongresinde alınan kararlar gereği 1924 tarihinde İstanbul Borsası Nizamnamesi yürürlüğe konulmuş ve 21 Şubat 1925 tarihinde İstanbul Ticaret Borsası faaliyete geçmiştir.

1925 tarihinde yayınlanan 655 sayılı Ticaret ve sanayi odaları kanunu çerçevesinde Ticaret Borsalarının sayısı hızla artmış, 11 Ocak 1943 tarihinde yürürlüğe konulan 4355 sayılı Ticaret ve sanayi odaları ve borsaları kanunu ile bu kanun çıkıncaya kadar Ticaret ve Sanayi odalarının birer şubesi şeklinde kurulan ve çalışan Ticaret Borsalarına ayrı bir tüzel kişilik şeklinde örgütlenme imkanı sağlanmıştır.

(*)Bkz. İzmir Ticaret Borsası Yayınları, Borsa Ansiklopedisi, Ahmet KÜEY, Yayın No:32, ss.74, İzmir-1987

15 Mart 1950 tarih ve 7457 sayılı resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 5590 sayılı "Ticaret ve Sanayi Odaları, Sanayi Odaları, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu" ile Ticaret Borsalarında yeni düzenlemelere gidilmiştir.

Sonuç olarak, bugünkü manada XV. yüzyılda borsa tabiri kullanılmaya başlanmış, Osmanlı devletinde 1891 yılında kurulan İzmir Ticaret ve Sanayi Borsası ile birlikte, dağınık pazarların daha hacimli, düzenli ve kontrollü merkezlerde toplanmasını sağlamıştır. Cumhuriyet döneminde 1923-1950 tarihleri arasında çıkarılan Borsa kanun veya tüzükleri ile bu alanda önemli gelişmelerin meydana gelmesi sağlanmıştır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

KAYNAKÇA:

1. AKOVA Yücel,**T.C.BAŞBAKANLIK DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ**,ss.7-8, Ankara-1995.
2. **İzmir Ticaret Borsası "DÜNÜ-BUGÜNÜ-GELECEĞİ"**,İzmir Ticaret Borsası 100.Yıl Etkinlikleri, Yayın No:41, ss.6-7, İzmir-Eylül 1991
3. Büyük Ekonomi Ansiklopedisi, **Sabah Yayınları**,ss.92
4. **İzmir Ticaret Borsası "DÜNÜ-BUGÜNÜ-GELECEĞİ"**,İzmir Ticaret Borsası 100.Yıl Etkinlikleri, Yayın No:41, ss.6-7, İzmir-Eylül 1991
5. İNAL,F., **Dünya Gazetes i**, 26.06.1996
6. İzmir Ticaret Borsası "DÜNÜ-BUGÜNÜ-GELECEĞİ",**İzmir Ticaret Borsası 100.Yıl Etkinlikleri**, Yayın No:41, ss.6-7, İzmir-Eylül 1991
7. AKOVA YÜCEL,**T.C.BAŞBAKANLIK DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ**,ss.7-8, Ankara-1995.
8. TANER,B. ve Polat,L., **Sermaye Piyasası Faaliyet Alanı ve Menkul Kıymetler,** ss.89,İzmir-1992.
9. **Ticaret Borsaları ve İzmir Ticaret Borsası**, İzmir Ticaret Borsası 100.Yıl Etkinlikleri, Yayın No:42, ss.10-11,İZMİR.
10. İzmir Ticaret Borsası Yayınları, **Vadeli İşlem Borsaları için Temel Rehber**, Yayın No:51,ss.5, İzmir-Eylül 1993
11. **Temel Britanıca Ansiklopedisi**, "Borsa Maddesi", Hürriyet Yayınları, Cilt:3,ss:299-300.
12. İzmir Ticaret Borsası Yayınları, **Borsa Ansiklopedisi, Ahmet KÜEY**,Yayın No:32, ss.74, İzmir-1987
13. AKOVA YÜCEL,**T.C.BAŞBAKANLIK DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ**,ss.9, Ankara-1995.
14. EROL,Ü.,Dc Gardener Bank Danışmanı ve Risk Yönetim Danışmanı, **Milliyet Gazetesi,** 31.07.1996

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

KAMU YARARI ve ORMANCILIKTA DURUM

Prof. Dr. Uçkun GERAY*

Orman Kaynaklarının Önemindeki Değişim

Orman kaynakları, karasal ekosistemler içirisinde en büyük biyokütleye sahip olan ekosistemdir. Ayrıca bu kaynaklar en yüksek düzeyde tür çeşitliğine ve canlı-cansız madde organizasyonuna ulaşmış bulunan, dolayısıyla biyolojik çeşitlilik ve gen rezervleri yönünden de en ileri durumda olan ekosistemlerdir. Buna bağlı olarak bugünün ve geleceğin sağlık, verimlilik....açısından ümidi durumundadır. Bunların doğal sonucu olarak, orman kaynakları yerküredeki oksijen, karbondioksit, su, enerji...döngülerini en çok etkileyen karasal ekosistem işlevi görmektedir. Bu özellikler orman kaynaklarına öteki sistemlerin dengelerini ve sürdürülebilirliğini güvence altına alan bir ekosistem niteliği kazandırmaktadır.

Dar kapsamda, yani biyofizik çerçevede, yapılan bu yaklaşım, insanı ve toplumu sisteme katarak genişletilmek zorundadır. Böyle yapıldığında, yukarıda belirtilen işlevlerin ötesinde son derece önemli birçok işlev karşımıza çıkmaktadır. İnsanın ve toplumun (bundan sonra yalnızca "insanın" denilecektir) sisteme katılması aynı zamanda çözümlemelerin dinamik olması gereğinin ve özelliğinin büyük bir önem kazanması anlamı taşımaktadır. Zira insansız doğanın dinamizmi, ona insan katılınca çok daha güçlü hale gelmektedir. Bunun en yalın açıklaması, doğayı dönüştüren ve aynı zamanda dönüşen temel ögenin"insan" oluşudur.

Derinliğine incelendiğinde ortaya çıkan bu kapsam, genişliğine inceleme yapıldığında daha da büyümektedir.

İnsan ögesinin yerküre ölçeğindeki genel niteliklerini özetlemenin bu noktada önemi ortaya çıkmaktadır. Görünürdeki en önemli niteliklerden biri ulaşılan dünya nüfusu ve bunun artış hızıdır. 1996 için dünya nüfusu ve artışı yaklaşık, sırasıyla 5,8 milyar ve 90 milyon/yıl düzeyindedir.(artış oranı %1.6) Ayrıca yetersiz ve dengesiz de olsa dünya toplam geliri ve eğitim düzeyi artmaktadır. Pek çok değişkene bağlı olarak hızlı bir kentleşme de söz konusudur ve 2020 yılında dünya nüfusunun %75'inin kentlerde yaşayacağı tahmin edilmektedir. Kentleşme süreci ülkemizde de aşırı hazla devam etmektedir. Buna bağlı olarak, önceleri kentleri çevreleyen bağlar, tarlalar ve sebze bahçeleri yapılaşmış, kentli ormana komşu olmuştur. Bunlara paralel biçimde "gelişme" ve "kalkınma" kavramları ormanların sağladığı mal, hizmet ve öteki faydalarla yakından ilgili olmak üzere çok boyutlu bir içerik

* İ.Ü. Orman Fakültesi Öğretim Üyesi, Ormancılık Ekonomisi Anabilim Dalı Başkanı

kazanmıştır. Bir yandan orman kaynakları toplam alan ve dünya vatandaşı başına düşen orman alanı olarak, ama aynı zamanda nitelikleri açısından da gerilerken, diğer yandan bu kaynaklardan elde edilen mal, hizmet ve faydalara olan gereksinim çoğalmakta ve çeşitlenmektedir. Bu sürece bağlı olarak bu faydaların önemi hem dar çerçevede hem de yerküre ölçeğinde yaşamsal düzeye yükselmiştir.

Başka bir deyişle su'yun, odun hammaddesinin, rekreasyon.olanaklarının...önemi ve bunların ancak orman kaynakları varsa ve korunabiliyorsa sağlanabileceği bilgisi pekişmiş bulunmaktadır.

Benzer biçimde, başta ülkemizin gelir ve döviz yaratan en önemli sektörlerinden turizm olmak üzere, orman kaynaklarının, pek çok sektörün altyapısı ve vazgeçilmez koşulu olarak adeta görünmez bir el gibi işlev gördüğü de bilinmektedir.

Ayrıca özellikle orman köylerinde, bu kaynağın bir toplumsal dayanıklılık ve kararlılık güvencesi olarak çok önemli bir etki yarattığı, toplumun beslenme, kültür, dayanışma, gelenek...açılarından yıkıma uğramasını önlediği de ortaya çıkmaktadır. Bütün bunların anlamı özetle orman kaynaklarının sosyoekonomik ve kültürel çerçevede de yaşamsal düzeyde önemli olduğudur.

Kamu Yararı, Çevre Hukuku İlkeleri ve Plan İlişkisi

19.Dönem ve 10/6 Esas Numaralı TBMM Çevre Araştırma Komisyonu'nun raporunda da belirtildiği gibi sağlıklı bir çevre yönetiminin (çevre yönetiminin önemli ögesi olan orman kaynakları yönetimi, bu kaynağın korunması, işletilmesi ve genişletilmesi etkinliklerinin bütünüdür) "çevre hukuku" ilkelerine uyumla yakından ilgisi bulunmaktadır. Çevre hukukunun temel ilkelerinden en önemlisi ise "çevrenin korunması ve geliştirilmesinin-zaten-kamu yararı sağlama" anlamına geldiğidir. Söz konusu ilkenin geçerliliği varsa, yani çevreyi koruma ve geliştirme kamu yararı meydana getirmek demekse, bu görevi kamu üstlenecek ve idare hukukundaki teknik deyimle bir "kamu hizmeti" alanı belirlenmiş olacaktır(TBMM, s.21).

Çevre hukukunun bir başka önemli ilkesi vatandaşa "çevre hakkı"nın tanınmasıdır. Anayasa'nın 56.maddesi bu hakkı tanımış ve hem vatandaşa hem devlete çevreyi korumada ve geliştirmede ödev vermiştir. Ancak bu ödevin yerine getirilebilmesi için bilgi edinme ve katılım yollarının oluşturulması da zorunludur. Bilgi edinme ve katılım yollarının oluşturulmadığı durumda kamu yararı kararlarının sağlıklı biçimde verilmesi olanağı da engellenmiş olmaktadır.

Yukarıda değinilen ve çevreyi, bu bağlamda da orman kaynaklarını koruma ve geliştirmenin ortaya çıkardığı "kamu hizmeti", bu malların kamu malları olduğunun işaretidir. Ayanoğlu'nun da belirttiği gibi ormanlarımız kamu hizmetinin konusu ve

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

kamusal hizmet malları olarak dikkat çekmektedir (Ayanoğlu, s.92). Bu bağlantılara bakarak aşağıda verilen özdeşlik çıkarılabilecektir:

Çevrenin korunması ve geliştirilmesi kamu yararı üretimidir = Bu görev kamu tarafından yerine getirilecektir = Hizmetin yerine getirilmesi yargı denetimindedir = Kamu hizmeti piyasa koşullarına terkedilemez = Vatandaşa çevre hakkı (yönetime katılma, başvuru, bilgi edinme hakkı) tanınmalıdır.

Konumuz bağlamında beliren "çevrenin korunması ve geliştirilmesi" şeklindeki kamu hizmetinin piyasa koşullarına terkedilemeyeceği yargısı, piyasa ortamının ve mekanizmasının kar-çıkar temeline dayalı olmasından ve özellikle gelişme yolundaki ülkelerde bu piyasa modelinin aksamasından kaynaklanmaktadır. Çok kısa olarak değindiğimiz piyasa mekanizması TBMM Çevre Araştırma Komisyonu raporunda da, bir ilke olarak, sözünü ettiğimiz kamu hizmeti açısından dışlanmıştır.(TBMM, s.21).

Diğer yandan, kamu yararının çok işlevli olduğu, o nedenle her olay için somut koşullara göre kamu yararının belirlenmesinin gerektiği, zira kavramın temelde içerik ve konu açısından belirsizlik taşıdığı, biçimsel tanımın öne çıktığı, dolayısıyla yasama organının ve yönetimin her etkinliğinin aksi kanıtlanmadıkça kamu yararı meydana getirdiği Akıllıoğlu tarafından belirtilmektedir(Akıllıoğlu, s.11). Ancak, çağdaş yaklaşıma göre, kamu yararının kamusal işlerin genel ölçütü olmaktan çıktığı ve günümüzde bu kavramın temel ölçütünün "planlama" olduğu vurgulanmaktadır(Akıllıoğlu, s.17). Şu halde kamunun etkinliklerinin ve bir doğal kaynağın tahsis edilmek istendiği etkinliğin plan çerçevesinde kalması gerekmektedir.

Plan kavramına bağlılık, toplumsal, ekonomik, teknik gelişmelerin dikkate alınmasının gerektiğini, yani "kamu yararı"nın dinamik ve göreceli bir kavram olduğunu anlatmaktadır. Doğal olarak "plan", kalkınma planlarını, imar planlarını, bölgesel planları..... da içerecek biçimde anlaşılmalıdır. Ne var ki planların kamu yararı ile uyumluluğun güvencesi, bunların, sürekliliği ve katılımcılığı temel alan demokrasi ortamında yapılmış olmasını da zorunlu kılmaktadır.

Ülkemizin uymayı kabul ettiği ilkelerden bir tanesi de "sürdürülebilir kalkınma" dolayısıyla da "sürdürülebilir ormancılık" ilkesidir. Son kez 1997 yılında Antalya'da yapılan FAO XI.Dünya Ormancılık Kongresinde de bu ilke üzerinde önemle durulmuştur. VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda da bu ilke kabul edilmiştir. Sürdürülebilir ormancılık, kısaca, gelecek kuşakların da, en az bugünkü kuşaklar kadar ormanlardan fayda sağlamaya hakkı olduğunu ifade etmektedir. Benzer biçimde biyolojik çeşitlilik, yaban hayatının korunması... bağlamlarında atılmış bulunan imzalar da bir iç hukuk kuralı gibi bağlayıcıdır ve bu ilkelere uyumluluk da kamu yararı yaratma anlamında işlev görmektedir. Yani dar çerçevede kamu yararı yaratıyor gibi düşünülen bir etkinliğin, bu sözleşmelere ve ilkelere karşı olduğu ölçüde kamu yararı sağlama özelliği ortadan kalkmaktadır.

Kamu yararının dinamik ve göreceli olduğunu gösterebilecek örnekler linyit kömürü madenciliği ve turizm sektörü olarak verilebilir. Gerçekten, özellikle 1960'lı yıllardan başlayan ve asıl olarak kentlerdeki enerji bunalımını, ormanlara baskı yaratmadan aşmayı hedefleyen madencilik ve ormancılık politikaları, linyit ocakları için yapılan orman tahsislerini ilke olarak kamu yararı içerisinde görme anlamına gelmektedir. Ancak kentlerdeki aşırı yığılma, hava kirliliği ve linyit kömürü yerine ikame edilen yeni enerji kaynakları bu sektördeki kamu yararını adeta tümüyle ortadan kaldırmıştır. Turizm sektörüne orman alanlarının tahsis edilmesi yoluyla yeni tesis ve yatak kapasitesi oluşturmanın da, özellikle turizmdeki yeni yönelmelerin ışığında,1980'li yıllara kıyasla kamu yararı meydana getirme etkisi ortadan kalkmıştır denilebilir.

Anayasa ve Danıştay Çerçevesinde Kamu Yararı

Anayasa Mahkemesi'nin kararlarına bakarak da kamu yararının özelliklerinden bir bölümüne ulaşmak mümkündür. Örneğin Mahkeme "Sosyal düzen ve toplum yararı amacıyla bir anayasal ilkeye ayrık getirilmesi kamu yararıdır" (T.21.9.1966, E.1966/14, K.1966/36, AMKD 4, s.246-253)(kaçak orman mallarının taşınmasında kullanılan araçların zoralımı konusundaki bir karar) demekle, kamu yararının toplum yararı ile uyumlu olduğunu belirtmiş olmaktadır. Ayrıca "Anayasa'nın 130.maddesi ile Devletin hüküm ve tasarrufu altında olduğu açıklanan doğal zenginlikler ve kaynakların aranması ve işletilmesinin ilke olarak Devlet görevi sayılması, Anayasa Koyucusunun bu işleri "kamu hizmeti" niteliğinde gördüğünün açık kanıtıdır" (T.21.1979, E.1979/1, K.1979/30, AMKD 17, s.216.265) ifadesi kamu yararı ile kamu hizmeti birliğini belirtmektedir. Bu kararların dışında, kamu yararının toplum yararı anlamına geldiğini, üstün ve değişken olduğunu belirten Anayasa Mahkemesi kararları da bulunmaktadır(Akıllıoğlu, s.19-20).

Kamu yararının ölçütlerini elde etmek üzere 2908 sayılı Dernekler Kanunu'nun 58.maddesi de incelenebilir. Zira bu madde bir derneğin kamu yararına çalışan derneklerden sayılabilmesi için aranan ölçütlere değinmektedir. Bu bağlamda,

a)en az bir yıldan beri faaliyette bulunma,

b)amacı ve bu amacı gerçekleştirmek üzere girişeceği faaliyetlerin ülke çapında yararlı sonuçlar verecek nitelik ve ölçüde olması

koşullarının arandığı görülmektedir. Danıştay Birinci Dairesi ve eğer İçişleri Bakanlığı ile bir ayrılık varsa Danıştay İdari İşler Kurulu dernek hakkında, istişari anlamda "görüş" bildirmektedir. Danıştayın bu çerçevede almış olduğu kararlardan anlaşıldığı kadarıyla yukarıdaki ölçütleri genişleterek aşağıdaki gibi kullandığı ifade edilmektedir(Öztürk, s.45):

a)Derneğin ifa ettiği hizmetin belli bir sınıf veya zümre ile sınırlandırılmaması,

b)Derneğin ifa ettiği hizmetin mahalli bir nitelik göstermemesi,

c)Tüzüğünde bazı "hayırlı ve yararlı" faaliyetlerde bulunacağının öngörülmesinin ve bu yönde faaliyette bulunmasının, derneğin kamuya yararlı sayılması için yeterli olmayacağı,

d)Derneğin amacını gerçekleştirmek için giriştiği faaliyetlerin çeşitliliğinin, yoğunluğunun ve parasal tutarlarının, bu faaliyetlerin ülke çapında yararlı sonuçlar verecek nitelik ve ölçüde olup olmadığının tayininde veri olarak kullanılması,

e)Derneğe ayrıcalık tanınması ve karşı fikirlere göre üstünlük sağlanması anlamına gelebilecek şekilde kamu oyunun oluşmasında Devletin tarafsızlığını ortadan kaldırmaması,

f)Derneğin giriştiği faaliyetlerin, sonuçları bakımından, memleket savunmasının esasını teşkil eden insanı manevi bakımdan güçlü kılmayı amaçlaması.

Anayasa'daki Kamu Yararı Yaklaşımının Eleştirisi

Ormancılık açısından kamu yararı ve bunu ortaya koyabilecek ölçütler üzerinde durulmasının nedeni Anayasa'nın 169.maddesidir. Orman kaynakları üzerinde irtifak hakkı tesisini, bu madde "kamu yararına"bağlamış bulunmaktadır. Başka bir deyişle, orman kaynakları kamu yararı dışında bir başka etkinliğe tahsis edilememektedir. Ne var ki aynı maddede, devamla, "Ormanlara zarar verebilecek hiçbir faaliyete müsaade edilemez" de denilmektedir. Bunlara göre, irtifak hakkı tesis edilen orman ekosistemini bozacak, kazı, dolduru, su rejimi değişikliği, seyreltme, tıraşlama, aşırı müdahele ve yararlanma, (bazı bitkilerin ve hayvanların özellikle çıkarılıp uzaklaştırılması)...vb."hiçbir" biçimde onaylanmamış olmaktadır. Madde bizce, "Çağdaş ve uygun olan bu kısıtlamayı dikkate alarak, yani mevcut ekosistemin işlev ve sürekliliğini bozmadan kamu yararı meydana getirmek mümkündür ve ancak bu tür önerilere tahsis yapılabilir" biçiminde anlaşılmalıdır. Kamu yararı meydana getirebilecek bir etkinliği, orman ekosistemine zarar verme gerekliliği veya kaçınılmazlığı ile birlikte düşünmekten, şimdiye kadar ilan edilmemiş genel anlayış böyle olmuşsa da, vazgeçmek gerekmektedir.

Ayrıca maddedeki "kamu yararı dışında" ifadesinin yetersiz veyahut sakıncalı olduğu da belirtilmelidir. Zira, yukarıda da vurgulandığı gibi, bugünkü haliyle sürdürülürse (kuşkusuz bu, koruma anlamına gelmektedir) ve geliştirilirse, zaten "kamu yararı" meydana getirdiği teknik, ekonomik ve hukuki yönden açık olan bir orman ekosisteminin irtifak konusu olabilmesi için, tahsis istemine konu yeni etkinliğin, sadece bir kamu yararı yaratması değil, orman ekosisteminden "daha büyük kamu

yararı" yaratması aranmalıdır. Anayasa'nın 169.maddesi bu karşılaştırmayı, başka deyişle seçenekli yaklaşımı dışlayan bir ifadedir ve dolayısıyla sakıncalıdır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Buna göre belli bir orman alanının bir başka etkinliğe tahsisi, önemli bir koşulu ve önemli bir sorunu gündeme getirmektedir.

Önemli koşul, orman ekosisteminde gerçekleştirilmek istenen etkinliğin (daha büyük) kamu yararı yaratıp yaratmadığının, bu alanan olası öteki kullanımlardan (öteki seçeneklerden) kopuk ve tekil olarak irdelenmemesi koşuludur.

Bunun ardından da, seçeneklerin kamusal yararlarının sağlıklı bir biçimde karşılaştırılmasındaki yöntem sorunu gündeme gelmektedir.

Seçenekler, örneğin, önerilen etkinliği uygulama ya da uygulamama, şu ya da bu orman alanında uygulama,belli bir orman ekosistemini şu ya da bu etkinliğe tahsis etme, şu ya da bu anlayıştaki etkinliğe izin verme... biçiminde ortaya çıkmaktadır.

O nedenledir ki bir orman alanının tahsisinin konu olduğu her çözümlemede en az iki seçenekten söz edilebilir:

a)Orman ekosisteminin varlığının sürmesi*. Bu durumda kamu yararı zaten gerçekleşmektedir. Üstelik ileriki dönemlerde bu ekosistem geliştirilebilir, ayrıca gelecek kuşaklar için sistem daha büyük bir önem de kazanabilir. Dolayısıyla, günümüze kıyasla, ekosistemin gerçekleştirebileceği kamu yararı ileride daha büyük düzeye ulaşabilir**.

b)Orman ekosisteminin bir başka etkinliğe tahsis edilmesi. Bu durumda ise tahsis konusuna bağlı olarak, belli ölçülerde, yapılaşma, altyapı kurulması, kazı, dolduru, girişleri yasaklama, nüfus baskısı, kirlenme.....vb.pek çok sonuç ortaya çıkabilmektedir. Bunun karşılığındaysa gelir-döviz artışı, işlendirme, bilgi birikimi, bazı mal ve hizmet yetersizliklerinin hafifletilmesi... gibi fayda akımları ortaya çıkabilir. Bu fayda akımlarına bakarak, kamu yararı oluşacaktır, savı ile sürülmektedir.

Kamu Yararına Seçeneksel Yaklaşım

Şu halde sorun, en azından, bu iki seçeneğin hangisinde daha büyük kamu yararı vardır, sorunudur. Dolayısıyla ortadaki sorun, tekil olarak "bu etkinliğin kamu yararı var/yok" bağlamına indirgenmemelidir. Çünki "kamu yararı" esasen genelde, esnek, yoruma bağlı, çok boyutlu, kolay ölçülemeyen....bir kavramdır. Ne var ki seçenekler halinde ele alındığında çok daha kolay bir karşılaştırma olanağı ortaya çıkmaktadır.

---

* Orman tahsisi istenen etkinlik orman rejimi dışındaki bir alanda gerçekleştiriliyor, varsayılmaktadır.

** Kuşaklararası farklı zaman tercihi sorunu.

Zira karşılaştırma sırasında rastlanan olası değer belirleme, kapsam belirleme, ölçme, ağırlıklandırma... eksiklikleri tüm seçenekler için geçerli olacağından, seçeneklerin göreceli üstünlükleri ortadan kalkmamaktadır.

Bir fayda akımının "kamu yararı" kapsamına girebilmesi için, ileride ele alınacak öteki koşullar bir yana, doğacak faydanın gerek mekan(coğrafya), gerekse toplum katmanları(sınıf, zümre...) olarak olabildiğince yaygın biçimde gerçekleşmesi gerekmektedir. Ama bunun kadar önemli olan bir başka nokta da belli bir kamu yararına hangi düzeyde maliyetlerle(M)(doğrudan, dolaylı, ekonomik, toplumsal, çevresel...) ulaşıldığıdır. Başka deyişle, bir bakıma, önemli olan "net kamu yararı"nın düzeyidir. Bu tablodan hemen anlaşıldığı gibi sorun, ekonomideki çok boyutlu proje değerlendirme sorununa, örneğin Fayda-Maliyet yöntemiyle çok boyutlu proje değerlendirmeye benzemektedir. Dolayısıyla "kamu yararı" çözümlemesi salt hukuksal içerikli değildir ve önemli bir bölümüyle ekonomik ve sosyal bir sorundur.

Konuyu, yukarıda da verilen, bir orman ekosisteminin varlığının sürdürülmesi veya bu sistemin bir başka etkinliğe tahsis edilmesi seçenekleri çerçevesinde daha somuta indirgemek mümkündür. Bu doğrultuda bir orman ekosisteminin başka bir etkinliğe tahsisi ile ortaya çıkan maliyetler iki bölümde incelenebilir:

a)Orman ekosisteminin bir başka etkinliğe tahsisi ile (özellikle ağaç kesme, ormanı açma, yapılaşma, altyapı kurma... yoğunluğu ile ilgili olarak) önceki fayda akımları ortadan kalkacağından toplumsal alternatif maliyet oluşmaktadır. (örneğin odun hammaddesi elde edilememesi, kazı-dolduru nedeniyle su rejiminin ve veriminin bozulması, görsel değerlerin yok olması, yaban hayatının zarara uğraması, giriş yasağı nedeniyle otlatma, spor, rekreasyon, avcılık olanaklarının son buluşu) (M_1).

b)Ormanın tahsis edilmek istendiği etkinlik bağlamında ortaya çıkabilecek toplumsal maliyetler, külfetler ve ek harcamalar ikinci bölümü oluşturmaktadır(ek trafik ve gürültü yükü, atıklar, yerleşim yerlerindeki doku değişimi, yol, kanalizasyon, elektrifikasyon, yerleşim baskısı, görsel kirlenme...kaynaklı zararlar ve bunları gidermek üzere yapılan harcamalar)(M_2)*.

Yukarıda a ve b şıklarında yer alabilecek maliyetlerin ve külfetlerin tümünün parasallaştırılması(pazar ve fiyattan hareketle) mümkün olmayabilir. Bu durumda biyolojik, fizik...bozulmaların öteki birimlerle belirlemesi yapılmak zorundadır.

Ayrıca, parasal ve öteki birimlerle ölçülen maliyet ve külfet ögelerinin neler olabileceği de veri düzeyi ve çeşitliliği ile yöntemsel bilgi birikimlerine bağlı olarak kararlaştırılma durumundadır. Bu yönlerden olanaklar genişledikçe maliyet ve

---

* Orman ekosisteminde kurulmak üzere getirilen önerinin tesis ve işletilmesi ile ilgili toplam maliyetler tüm mekan(yer) seçenekleri için sabit kabul edilerek "etkisiz faktör" sayılmıştır. Bu nedenle a ve b şıkkına üçüncü şık eklenmeden açıklama getirilmiştir.

külfetlerin içinde yer alacak bileşenler çoğalmakta ve bunların daha büyük bir bölümünün parasallaştırılması olanağı doğmaktadır.

Yukarıda M_1 ve M_2 ile verilen maliyetler parasal ve diğer birimlerle ölçülmüş ve tek boyuta indirgenmiş maliyetler olarak algılanmalıdır.

Diğer yandan, orman ekosisteminde yapılmak üzere önerilen etkinliğin ekosistemden soyutlanmış faydasına F; orman ekosisteminin faydasına OF; her iki seçeneğin (a;b) net faydalarına sırasıyla TF_1 ve TF_2 denilirse,

$$TF_1 = OF + F - M_2$$

$$TF_2 = F - M_1 - M_2 \qquad (1)$$

Burada, tanım gereği M_1, orman ekosisteminin faydalarının kesilmesiyle oluşmaktadır ve dolayısı ile sistemin sürdürülmesiyle sağlanacak faydaya yani OF'ye eşittir:

$$TF_2 = F - OF - M_2 \qquad (2)$$

Eğer OF düzeyi, önerilen etkinliğin faydası F'den büyük veyahut ona eşitse ($OF \geq F$) TF_2' nin negatif çıkacağı görülmektedir.

Ayrıca bir etkinliğin, tahsis edilen alanın ekolojik özelliklerinden bağımsız olan net faydası ($F-M_2$), orman ekosisteminin faydasından (OF) küçükse, söz konusu önerinin ormanda gerçekleştirilmesine ilişkin fayda (TF_2) negatif çıkmaktadır. TF_2'nin işaretinin pozitif çıkması $F-M_2>OF$ olmasına bağlıdır. TF_2'nin daha da büyüyürek TF_1'e eşit çıkması ise önerilen etkinliğin faydasının (F), orman ekosisteminde gerçekleştirilmesi nedeniyle F+2 OF düzeyinde olmasını gerektirmektedir. Başka bir deyişle, etkinliğe orman tahsis edildiği için 2 OF kadar fayda artışının gerçekleşmesi gerekmektedir. $TF_2>TF_1$ olması için ise fayda artışı 2 OF'den de büyük olmalıdır. Ancak bu durum yukarıdaki varsayımlara göre olanak içerisinde değildir. Nitekim yapılan varsayıma göre, bir etkinliğin yarattığı fayda (F) onun farklı kuruluş yerlerinin ekosistem ilişkilerinden bağımsız olarak oluşmaktadır. Yani bir kuruluşun ekolojik koşullardan soyutlanmış faydasına F denilmiştir. Örneğin bir eğitim kuruluşunun makilik alanda, merada, tarım alanında, orman alanında...kurulmasıyla salt ekosistemden gelen etkilerin F düzeyinde değişiklik meydana getirmeyeceği düşüncesi gerçekçi bir yaklaşımdır. Dolayısıyla TF_1 her durumda daha büyük çıkmaktadır. Ayrıca, etkinliğin ormana taşınmasıyla önerilen etkinliğin 2 OF'den daha büyük fayda artışı sağlayacağı iddiası "kamu yararı" kavramından daha da subjektif ve belirsizlik ifade eden bir iddiadır ve kanıtlanması olanak dışıdır.

"Kamu yararı" kavramıyla yakından ilgisi bulunan öteki kavramlar "yeşil muhasebe" de denilen "çevresel muhasebe" ve "çevre etki değerlendirmesi" kısaca ÇED kavramlarıdır.

Yeşil muhasebe, özetle, çevresel kaynakların sınıflandırılması, envanterinin tutulması, envanterdeki değişimlerin izlenmesi, bu kaynaklardaki değişimlerin parasal veyahut biyofizik boyutlarının ortaya konulması, bu değişimlerle devlet muhasebesinin bütünleştirilmesi, milli gelir hesaplarının böylece düzeltilmesi, gerçek refah artışının ve kalkınma (yahut büyüme) hızının ortaya konulması yönündeki düzenlemeler olarak özetlenebilir. Buradaki temel anlayış, çevrenin bir maliyetinin bulunduğu, çevresel kaynaklara ilişkin fayda ve zararların yaşam niteliklerinde belirleyici rol oynadığı ve gelişmenin ancak çevresel kaynaklarla bütünleşik olarak saptanabileceği biçiminde açıklanabilir. Yeşil muhasebe düzeninin kurulabilmesi için, en başta, sözü edilen fayda akımlarının(dolayısıyla zararların) parasal veyahut biyofizik sonuçlarının belirlenmesinin, bu doğrultuda yöntem ve normların oluşturulmasının gerektiği açıktır. Ne var ki tüm bu gereklerin ancak gelişen bir çerçevede, yani bilgi birikimi gerçekleştikçe daha sağlıklı biçimde yerine getirilebileceği de ortaya çıkmaktadır(Pearce, s.103-128).

Kamu yararı kavramına benzer biçimde sömürü konusu olan ve bu kavramla yakından ilgili bulunan öteki kavram ise ÇED'dir. Ülkemizde ÇED raporları açısından da ciddiyetsizlik geçerlidir. Bu raporlarda, uzanılabilen tüm kaynak değişimlerinin ve fayda akımlarının dikkate alınması, bunların parasal veyahut biyofizik olarak ölçülmesi, faydaların toplanması(agregasyonu) yoluyla ve olası seçenekler karşılaştırılarak somut sonuçlara ulaşılması gerekirken, yuvarlak ifadelerin kullanıldığı ve kararın adeta başkalarına bırakıldığı görülmektedir. Oysa ÇED raporlarından beklenen bu belirsizliğin ortadan kaldırılmasıdır. Çok meslekli olması, bu çerçevede sosyoekonomik boyutu da içermesi zorunlu iken, ÇED komisyonları belli mesleklere ve bu mesleklerin şablonlarına terkedilmiş bulunmaktadır. Bu nedenlerle karar aslında siyasilere bırakılmış olmaktadır.

Görüldüğü gibi, her üç kavramın içerdiği belirsizliklerin aşılması ve bu kavramlar etrafında dönen sömürülerin önlenmesi benzer çözümleri gerekli kılmaktadır. Sözü edilen üç kavram açısından, incelemeye alınan her "olay"da ortaklaşa olarak, konu olan kaynakların sınıflandırılması, bunların envanterinin yapılması, kaynak değerlerinin belirlenmesi, kaynaklarda ve bunların işlevleri üzerinde(fayda akımlarının geliştirilmesi yahut kesilmesi) değişiklik yaratacak etkilerin ve bunların parasal yahut öteki ölçü birimleri ile boyutlarının belirlenmesi, bu doğrultuda ilke, norm ve yöntemlerin oluşturulması ve ortaya çıkan kaynak ve değer değişimlerinin raporlara veya hesaplara yansıtılması yoluna gidilmelidir.

Sonuçlar

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1-Tekil olarak herhangi bir etkinliği, öneriyi... ele alarak, "kamu yararı var-yok" çerçevesinde kalan bir çözümleme yapılması yanlış bir yaklaşımı simgelemektedir. Bunun yerine seçenekler türetilerek ve bunlar birbirleriyle karşılaştırılarak karar verilmesi zorunludur.

2-Seçeneklerin yalnızca, ulaşacağı tahmin edilen kamu yararı düzeyi açısından değil, bunun yanında toplumsal maliyet düzeyi de dikkate alınarak karşılaştırılması gerekir. Dolayısıyla temel hedef "net kamu yararı" düzeylerinin karşılaştırılması olmalıdır.

3-Kamu yararının varlığı, düzeyi ve üstünlüğü konu olan etkinliğin, önerinin... ancak kalkınma planlarına, imar planlarına, bölge kalkınma planlarına... uygunluğu ile açıklığa kavuşturulabilecek bir konudur.

4-Kamu yararını belirleyen pek çok etken zamana ve mekana bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Buna bağlı olarak önceki kararlara eleştirisel gözle bakmak ve yeni koşulları dikkate alabilen karar süreçlerini yaşama geçirmek gerekmektedir.

5-Kamu yararı bir etkinliğin, önerinin... ülkenin ulusal ve uluslararası bağlamda bağlı kalmayı kabul ettiği norm ve ilkelere uygunluğu halinde ortaya çıkmaktadır. Bu norm ve ilkelere karşıtlık kamu yararını ortadan kaldıran bir faktör olarak dikkate alınmalıdır.

6-Kamu yararının belirlenmesinde ve karşılaştırmalarda, fayda akımlarının "yaygınlığı" somut olarak ortaya konulmalı ve bir ölçüt olarak devreye sokulmalıdır.

7-Kamu yararının varlığı, vatandaşın çevre hakkını kullanması yoluyla, yani bilgi edinme, kararlara katılım ve başvuru haklarının gerçekleştiği ortamlarda alınan kararları gerektirmektedir.

8-Doğal ekosistemleri öteki etkinliklere, seçeneksiz kalma yahut mutlak zorunluluk durumlarında tahsis etme ilkesi temel alınmalı, ancak bu durumda da ekosistemin işlevlerine en az engel olan seçeneğin ortaya konulması yoluna gidilmelidir.

9-Yargının bilirkişi seçerken ve değerlendirme yaparken düne göre çok daha titiz davranması ve kararlara nesnellik kazandırma yolunda bir hukuki düzenlemeye gidilmesi zorunluluk arzetmektedir.

10-Kamu yararına çalıştığı kabul edilen tüzel kişilerin (vakıf, dernek...) her türden etkinliğinin kamu yararı sağlıyor gibi algılanması yanıltıcıdır. Bu tür tüzel kişilerin de, etkinliklerinin bir bölümü ile kamu yararına karşıt bir sonuç yaratabileceği gözardı edilmemelidir.

11-Bir tüzel kişiliğin hizmetlerinin, fiilen, belli bir coğrafyaya, havzaya, sınıf veya zümreye açık olduğu, yahut hizmetin sonuçları açısından, asıl olarak, yine belli coğrafyaya, havzaya, sınıfa veya zümreye yarar-çıkar sağladığı durumlarda kamu yararından söz edilmemelidir.

12-Kamu yararına çalıştığı kabul edilmiş bulunan bir tüzel kişiliğin hizmetinden, belli ve kısıtlı kesimin "bedelsiz" olarak yararlandırılması, Danıştay'ın aradığı "Derneğin ifa ettiği hizmetin belli bir sınıf veya zümre ile sınırlandırılmaması" koşulunu yapay yoldan ve biçimsel olarak yerine getiriyor görünme şeklinde kabul edilmelidir.

13-Belli bir coğrafyaya, havzaya, sınıfa ve zümreye yarar-çıkar sağlamanın kapsamı içerisine doğrudan veya dolaylı reklam, bir aileyi tutundurma... gibi çıkar ve yararlar da dahil edilmelidir.

14-Kamu yararının varlığına karar verilebilmesi için, girişilen etkinliklerin çeşitliliğinin, yoğunluğunun ve parasal tutarının, ülke çapında faydalı sonuçlar verecek niteliklerde ve ölçülerde yani yeterlilikte olup olmadığı bir ölçüt olarak dikkate alınmak zorundadır.

15-Anayasa'nın 169.maddesindeki "Devlet ormanları... kamu yararı dışında irtifak hakkına konu olamaz" ifadesinin, "...daha büyük (yahut daha üstün) net kamu yararı oluşturması dışında irtifak hakkına konu olamaz" biçiminde değiştirilmesi gerekmektedir. Bu veya benzeri bir hüküm ile kamu yararı kararlarının, seçenek türeterek, karşılaştırma yaparak ve nesnel değer belirleme yöntemlerini uygulayarak alınmasını zorunlu kılacak bir ortam hazırlanmalıdır.

16-Seçeneklerin türetilmesi, bunların içerebileceği fayda ve maliyetlerin kapsamının belirlenmesi, fayda ve maliyetlerin parasallaştırması veya öteki birimlerle ölçülmesi, bunların ağırlıklandırılması ve bu verilere dayanılarak seçeneklerin değerlerinin ortaya konulması, kamu yararının somut olarak belirlenmesinde temel gidiş yoludur. Bu, kamu yararının belirlenmesi için ekonomik ve sosyal nitelikli bir çözümlemenin zorunlu olduğu, dolayısıyla kavramın salt hukuksal bir kavram olmadığı anlamına gelmektedir.

17-Orman tahsisi sorununda odak noktasına, bir etkinliğin konusunun kamu yararı üretme anlamına gelip gelmediği değil, bu etkinliğe orman tahsisinin kamu yararı artışı yaratıp yaratmadığı sorusu konulmalıdır.

KAYNAKLAR

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Akıllıoğlu, T.1991. Kamu Yararı Kavramı Üzerine Düşünceler. Amme İdaresi Dergisi, Cilt 24, Sayı 2, Haziran 1991. s.11-22. Ankara.

Ayanoğlu, S. 1992. Ormanların Kamu Malları Arasındaki Yeri, Orman Tanımı ve Kapsamı. İ.Ü. Orman Fakültesi Dergisi, Seri B, Cilt 1-2. s.74-94, İstanbul.

Aybek, K. 1997. Kamulaştırma, Devletleştirme, Kamu Yararı ve Üstün Kamu Yararı Kavramlarının Ormancılığımızdaki Yeri. Orman Mühendisliği Dergisi, Sayı 2, 1997.s.3-7. Ankara

Brown, L.R. et al. 1997.(Çev.H.Gülseven). Dünyanın Durumu 1997. World Watch Institute Raporu. Tema yayınları No:19. 295 s. İstanbul

Öztürk, O.M. 1995. Kamu Yararı: Bir Kavram Kargaşası. Yeni Türkiye Dergisi Eylül-Ekim 1995 Yıl 1, Sayı 6. s.43-47. Ankara.

Pearce, D.1998. (Çev.Türksen-Arslan Başer Kafaoğlu) Yeşil Ekonomi İçin Mavi Kitap 182 s.

TBMM Araştırma Komisyonu. 1994. Ülkemizin Sahip Olduğu Çevre Değerlerini Korumak...Gerekli Tedbirleri Tesbit Etmek Amacıyla Kurulan Meclis Araştırma Komisyonu Raporu (10/6). 247 s. +Ekler. Ankara.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ VERİLERİNDE DURAĞANLIĞIN ARAŞTIRILMASI VE BİRİM KÖK TESTLERİNİN UYGULANMASI

Yrd. Doç. Dr. Hüseyin GÜRBÜZ*

ÖZET

Bu çalışmanın ampirik amacı, Türkiye için Satın Alma Gücü Paritesi (SPG) hipotezini (Mark ve Dolar döviz kurlarıyla) oluşturan değişkenlerin zaman serisi özelliklerini incelemek ve bu değişkenler arasında uzun dönemli durağan bir ilişkinin olup olmadığını araştırmaktır. Bunun için ilgili değişkenler üzerinde mevsimsel ve mevsimsel olmayan birim kök testleri uygulanmıştır.

Uygulamada ele aldığımız testlerin uygun modellerinin belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriter Testi (AIC), Schwarz Testi (SC), Nihai Tahmin Hata Testi (FPE), Hannan Quinin Kriter Testi (HQ), Olabilirlik Oran Testi (LR) ve otokorelasyon grafiklerinin anlamlılık testlerinden faydalanılmıştır.

1. GİRİŞ

Genellikle iktisadi seriler durağan değildir ve zaman serilerini etkileyen çeşitli unsurlardan bir veya birkaçını birlikte içerebilir. Bu nedenle bir zaman serisinin durağan olup olmadığının araştırılması gerekir. Durağan değilse bunun bir deterministik veya stokastik trend ve/veya mevsimsellikten mi kaynaklandığının belirlenmesi gerekir. Stokastik mevsimsellik serilere s defa fark alma işlemi uygulanarak yok edilebilir. Deterministik mevsimsellik ise kukla (dummy) değişkenler yardımıyla uzun dönemde yok edilir. Dolayısıyla hem mevsimsel hem de mevsimsel olmayan birim köke sahip olan bir seri s ve d defa farkları alınarak durağan hale getirilmeye çalışılır.

Bu çalışmada kısaca Satınalma Gücü Paritesinin çeşitli formülasyonları verildikten sonra, çeşitli bütünleşme ve mevsimsel bütünleşme testlerinden Geliştirilmiş Dickey - Fuller (ADF) ve Phillips - Perron (PP) Testleri, mevsimsel bütünleşme testlerinden ise; Dickey, Hazsa, Fuller (DHF), Dickey Fuller Mevsimsel Bütünleşme Testi (DFSI) ve Geliştirilmiş Dickey Fuller Mevsimsel Bütünleşme Testi (ADFSI) ile OSCB ve HEGY Testi teorik olarak ele alınacaktır.

* Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Ekonometri Bölümü İstatistik Anabilim Dalı Öğretim Üyesi.

2. SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ (SGP)

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Satın alma gücü paritesi (SGP) (purchasing power parity (PPP)), iki ülke paraları arasındaki döviz kuru değişmelerinin, bu iki ülkenin fiyat düzeyindeki değişmeler tarafından belirlendiğini gösteren ilişkidir. SGP, bazen döviz kuru davranış teorisi olarak kabul edilmesine rağmen, daha uygun bir yorumlamayla içsel değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi olarak tanımlanmaktadır. Bu yoruma göre, döviz kuru kısa dönemde SGP değerinden sapma göstermekle beraber, uzun dönemde SGP değerine uygun bir değer belirlenir. Döviz kurunun böyle bir denge değerine sahip olmasının teori ve uygulama bakımından önemi vardır. Teorik bakımdan önemi, oluşturulan döviz kuru modellerinde SGP'ne güvenilerek zımmen onun kabul edilmesi ve bu bilginin bir şekilde modele yansıtılmasıdır. Uygulamadaki önemi ise, SGP ilişkisine dayalı olarak sabit veya dalgalı döviz kuru verilerinin düzenlenerek, gerçek kur verileriyle karşılaştırılmasıdır.[1]

SGP, ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklılaşmasını ortadan kaldırarak, ülkelerin yarattıkları Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)'nın gerçek hacim karşılaştırmalarına olanak sağlayan orandır. Buradaki söz konusu hacim, ülkelerin harcalamalar yöntemiyle buldukları GSYİH'ların, SGP değerleri kullanılarak aynı para birimine dönüştürülmesiyle ortaya çıkmaktadır. Eldeki toplu bir para, parite oranı farklı bir para birimine dönüştürüldüğünde, tüm ülkelerdeki aynı sepetteki mal ve hizmetler satın alınacaktır. SGP, ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarını yok ederek, ulusal para birimlerini birbirine dönüştüren bir oran olmasının yanında ülkeler arasındaki fiyat ve hacim karşılaştırmalarına da olanak sağlayan bir çalışmadır.

SGP'nin amacı, ülkeler arasında gözlenen hacim ve fiyat farklılıklarını ortadan kaldırarak ülkeler arası gelişmişlik düzeyi karşılaştırmalarının daha güvenilir bir şekilde yapılmasına imkan vermektir.[2] SGP'nin iki farklı tipi vardır. Bunlar mutlak (absolute) ve nisbi (relative) veya karşılaştırmalı (comparative) tip şeklindedir.

Mutlak yaklaşım belirli bir anda iki farklı ülkedeki milli paralar arasındaki değişim oranının, bu ülkelerin iç fiyat indekslerinin oranına eşit olduğunu ileri sürer. Mutlak satın alma gücü paritesi (MSGP) en yalın biçimiyle aşağıdaki gibi gösterilir:

$$S = P/P^* \qquad (2.1)$$

---

[1] M. Sinan Temurlenk, 'Birlikte Bütünleşme, Hata Düzeltmesi ve Satınalma Gücü Paritesi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama (1960-1993)', A.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi Cilt:11, Sayı: 1-2, Erzurum, s.89.

Salil Mahdavi and Su Zhau, 'Purchasing Power Parity in High-Inflation Countries: Further Evidence',Journal of Macroeconomics, Summer 1994, Vol. 16, No. 3, s. 403.

[2] Satınalma Gücü İle Milli Gelir: Sorularla İstatistikler Dizisi 1 T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Ankara, Mayıs 1996, s. 1-2.

burada S iki ülke arasındaki nominal (spot) döviz kuru, P yurt içi fiyat indeksi ve P* yabancı ülke fiyat indeksidir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Nisbi satın alma gücü paritesi (NSGP), iki ülkenin nisbi fiyatlarındaki gelişmeleri yansıtır. NSGP aşağıdaki gibi gösterilir:

$$s = p-p^* \qquad (2.2)$$

burada $s=\ln S_t-\ln S_{t-1}$ (veya S'deki yüzde değişme), $P=\ln P_t-\ln P_{t-1}$, $P^*=\ln P_t^*-\ln P_{t-1}^*$ ve ln doğal logaritmadır. Bu durumda, NSGP belirli bir dönem boyunca döviz kurundaki yüzde değişmenin iki ülkedeki enflasyon oranları farkına eşit olduğunu gösterir. Bunun sonucu, eğer bir ülkedeki yurtiçi enflasyon oranı yabancı ülke enflasyon oranından daha fazlaysa (düşükse) o ülkenin döviz kuru düşer (yükselir).[3]

3. BÜTÜNLEŞME (BİRİM KÖK) TESTLERİ

3.1. GELİŞTİRİLMİŞ DICKEY - FULLER TESTİ

Dickey - Fuller testinin bir zayıflığı u_t hata sürecinde muhtemel otokorelasyonu dikkate almamasıdır. Eğer u_t' de otokorelasyon varsa (yani, white noise değildir) o zaman, Dickey - Fuller denklemlerinin EKK tahminleri etkin değildir.

Dickey - Fuller (1981) tarafından savunulan basit bir çözüm, otokorelasyona yaklaştırmak için sol taraftaki değişkenlere ilave açıklayıcı değişken olarak bağımlı değişkenin farklarının gecikmelerini eklemektir.[4]

DF testinin analizinde veri üretme süreci AR(1) olduğu varsayılmıştır. Eğer bu süreç AR(p) olursa,

$$y_t = \sum_{i=1}^{p} \rho_i y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (3.1)$$

şeklinde olur ve aşağıdaki regresyon modeliyle bir test oluşturulabilir;

---

[3] Temurlenk, a.g.e., s.90.
Ayrıca son yıllarda SGP ile ilgili çalışmalar ve bunların formülasyonları ile ayrıntılı bilgi için bakınız: Hüseyin Gürbüz ve İbrahim Hasgür 'Satın Alma Gücü Paritesi Örneğinin Mevsimsel Verilerle (1970:01 - 1994:04) Analizi Üzerine Bir Uygulama : Eşbütünleşme' Süleyman Demirel Üni. İ.İ.B.F. Dergisi, 1997, s. 171- 196.

[4] Wojcrec W. Charemza and Deadman, Derek F., New Directions in Econometric Practice, Edward Elgar Publishing Limited, 1993, s.135

$$y_t = \rho\, y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \gamma_i \Delta y_{t-i} + u_t \qquad (3.2)$$

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Birim kök testi için ρ katsayısı kullanılır ve $T \to \infty$ için $T(\hat{\rho} - 1)$ ve $(\hat{\rho} - 1) / SE(\hat{\rho})$ sahip limit dağılımları taplolaştırıldı. Ayrıca bir AR(1) sürecinin durumunda olduğu gibi, bir sabit (yığılma) terimi veya deterministik trend içeren veri üretme sürecinin olasılıklarını hesaba katan bu regresyon modeli genişletilebilir. Buradaki süreçlere geliştirilmiş (Augmented) Dickey-Fuller (ADF) testleri olarak adlandırılır.[5]

ADF testlerinde gecikme uzunluğu olan p'nin belirlenmesi çok önemlidir. çünkü testin sonucu p gecikme parametresinin uzunluğuna bağlıdır. Gecikme uzunluğunu seçmek için bir çok kriter vardır.[6]

3.2. PHILLIPS - PERRON TESTİ

Genel zaman serileri setinde bir birim kökün varlığını test etmek için bir alternatif süreç Phillips (1987a) tarafından önerildi. Bu yaklaşım nuisance parametrelere göre parametrik değildir ve bu nedenle birim kök bulunan zaman serisi modellerinin çok geniş bir kısmını dikkate alır. Bu yeni usullerle benzer dağıldığı gibi değişen varyanslı ARIMA modellerini içerir. Zaman serilerinde hareketli ortalama bileşenleri var olduğunda, metodun önemli avantajlara sahip olduğu görülür, bu konuda en azından Dickey - Fuller ve Said - Dickey süreçlerine iyi bir alternatif sunar.

Phillips - Perron, Phillips (1987a) tarafından incelenen durumları genişletmiştir. Bu durumlar i) bir yığılma ve ii) bir yığılma ve bir doğrusal trendi içerir. Buradaki genişlemeler pratik uygulamalar için çok önemlidir ve sıfır olmayan yığılmanın varlığı çok yaygındır. Pek çok durumda ve özellikle ekonomik zaman serileri ile birim kökün varlığı için esas alternatif rakip, deterministik doğrusal zaman trendidir.

Phillips - Perron (PP) metotları asimptotik ve zayıf yakınsak fonksiyon teorisine dayanır ve testin asimtotik lokal kuvvet özellikleri Phillips'in (1987b) yakın - bütünleşen süreçlerin teorisi kullanarak incelenmiştir.[7]

---

[5] Banarjee Banarjee, Anindya., Doladò, Juan J., Galbraith, John W., and Hendry, David F., Co-Integration Error Correction, and The Econometric Analysis of Non-Stationary Data, Oxford University Pres., 1993, s.106

[6] Daha ayrıntılı bilgi için bakınız; Hüseyin Gürbüz, 'Zaman Serilerinin Durağanlaştırılmasında Birim Kök Testi Ve Eşbütünleşme', S.D.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi, 1997, s. 57 - 71.

ADF istatistiği, hata terim u_t'nin benzer ve bağımsız dağılması varsayımı üzerine temellenir, Phillips - Perron ise, u_t'nin değişen varyanslı ve zayıf bağımlılık için izin veren istatistikler olarak düzeltmeyi önermiştir. Böyle genel koşullar altında, u_t için veri sürecinin bir geniş sınıfı, en fazla sonlu mertebeden ARIMA(p,d,q) modellerine izin verebilecektir.[8]

Perron (1988), Phillips ve Perron (1988) çalışmalarının sonucunda, veri üretme sürecindeki ekstra elemanları dikkate almaktan ziyade onları regresyon modeline ekleyerek standart istatistikler için parametrik olmayan bir düzeltme vasıtasıyla (buradaki terimler yok edildiği zaman) gösterilebilecek otokorelasyonu dikkate almayı önermiştir. Dickey - Fuller süreci ise white noise hatalarına dayalı testlerin geçerliliğine regresyon modelinde amaçlayarak bu hataların gerçek white noise olduğunu sağladı. Phillips yöntemi ise, tahminden sonra istatistikleri düzenlemek yerine, otokorelasyonlu hataların sonuçlar üzerinde etkisini dikkate alarak yapmıştır. Asimtotik olarak istatistik, uygun miktar ile düzeltilir ve böylece benzer limit dağılımlarına baş vurulur. Bir başka görüşe göre PP testleri de ADF tipli testlerde olduğu gibi benzer etkiye sahiptir.[9] Bununla birlikte bu süreç regresyon döneminde ek parametrelerin ölçümünü gerektirmektedir.

Varsayılan veri üretme süreci aşağıdaki gibidir;

$$y_t = \mu + y_{t-1} + u_t \qquad (3.3)$$

veya denk olarak,

$$y_t = y_0 + \mu_{t-1} + \sum_{i=1}^{t} u_i \qquad (3.4)$$

şeklindedir. Burada önemli bir nokta hata terimi white noise sonucunu takip edecek şekilde varsayılmamıştır.[10]

Phillips tipli testler üç farklı regresyon modelinin birisi üzerine temellenir. Bu testlerin Dickey - Fuller testlerinden farkı trend teriminin merkezileşmesidir.

---

[7] Peter C.B.Phillips ve Pierre Perron, "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", Biometrika (1988), 75, 2, s.386.

[8] Juan J. Dolado, Jenkinson Tim and Simon Sosvilla-Rivero, 'Cointegration and Unit Roots', Journal of Economic Surveys, Vol. 4, No. 3, 1990, s., 8.

[9] Banerjee ve diğerleri, a.g.e., s.109.

[10] Banerjee ve diğerleri, a.g.e., s.109.

$$y_t = \rho_a y_{t-1} + u_{at} \quad (3.5a)$$

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

$$y_t = \mu_b + \rho_b y_{t-1} + u_{bt} \quad (3.5b)$$

$$y_t = \mu_c + \rho_c y_{t-1} + \gamma_c (t - T/2) + u_{ct} \quad (3.5c)$$

Yukarıdaki regresyonların her biri için t istatiklerini ve katsayı tahminlerini hesaplamak kolaydır. ρ_i'nin önemi için yapılan testlerde u_{it} serisine karşılık otoregresyonu yansıtmak için istatistikler düzenlenmiştir.

3.3. MEVSİMSEL BÜTÜNLEŞMENİN (BİRİM KÖKÜN) TEST EDİLMESİ

Mevsimsel seri kullanıldığı zaman durağanlığa ulaşmak için mevsimsel ortalama veya mevsimsel fark alma gerekli olmaktadır. Örneğin durağanlığa dönüştürmek için uygun aralık $x_t - x_{t-1}$ yerine çeyreklik veriler için $x_t - x_{t-4}$ veya aylık veriler için $x_t - x_{t-12}$ olabilir.

Zaman serisi olarak mevsimsel olmayan bileşenleri deterministik bir süreçte, durağan stokastik süreçte veya bir bütünleşmiş süreçte tanımlanabilir. Zaman serisinin mevsimsel bileşenleri diğer sınıflardan herhangi bir süreçte veya unsurlarının her birinin birleşiminde tanımlanabilir. Deterministik veya durağan biçime sahip olan mevsimsel bileşenlerle model oluşturmak ortak bir anlayış iken, mevsimsel bileşenli modelleri zaman içerisinde yaygınlaştırmak bazı durumlarda uygun olabilir. Bu ihtimal mevsimsel farklılaştırmanın uygulanmasında (Box-Jenkins, 1970) gizli olarak vardır. Burada süreç yılda s kez gözlemlenmişse, s periyotlu farklılığa dönüştürülecektir. $x_t - x_{t-s}$ varsayım olarak sürecin bütünlenmiş mevsimsel bileşenlerini içermektedir. Engle ve diğerleri (1988), eğer $\Delta^d S(L)^D x_t$ durağan ise, d ve D mertebeden mevsimsel olarak bütünleşebilecek bir x_t değişkenini tanımlamış ve $SI_s(d,D)$ ile göstermişlerdir.[11]

Normal olarak s'nin değeri prior ihtimal olarak bilinir. Örneğin üç aylık verilerde 4, aylık verilerde ise 12'ye eşittir. Dolayısıyla, bir çok seri sadece mevsimsel fark alma uygulanmasıyla durağan hale dönüştürülebilir. Hatta serinin mevsimsel olmayan bileşeni I(1) olsa bile, çeyreklik veri için $SI_4(0,1)$ veya aylık veri için $SI_{12}(0,1)$ 'dir.

Bununla birlikte, bazı durumlarda, daha ileri mevsimsel olmayan (normal fark) fark gereklidir. Böyle bir süreç çarpımsal mevsimsellik varsa (veya) serinin mevsimsel

[11] Banerjee ve diğerleri, a.g.e., s. 121.

olmayan bileşeni birden daha fazla dereceden bütünleşmişse (ki bu durum nonlineer trend için) gereklidir.[12]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Zaman serilerinde mevsimselliğin varlığı ve tahminleri, eşbütünleşmiş değişkenlere sahip modellere uygulanan test yöntemlerini karmaşık hale getirir. Hazsa ve Fuller (1982) ve Dickey ve arkadaşları (1984) ilk girişimi yapmışlar ve I(1,1) sıfır hipotezinin I(1,0) ve I(0,1) alternatifleri karşısında test edildiği tek değişkenli serilerde mevsimsel test etme sürecini tesis etmeye çalışmışlardır.[13]

3.3.1 DICKEY, HAZSA, FULLER (DHF) TESTİ

Mevsimsel bütünleşme için önerilen testlerden en basiti Dickey, Hasza ve Fuller (1984) ile Osborn, Chui, Smith ve Birchenhall (1988) (OCSB) tarafından modife edilen ve bundan sonra DHF ile gösterilen testtir. Bu test ADF testinin bir genelleştirilmesine benzer.[14] DHF zaman serisi Y_t'yi aşağıdaki gibi ele almışlardır:

$$Y_t = \alpha_s Y_{t-s} + e_t \quad t = 1,2,\ldots \tag{3.6}$$

burada $Y_{-s+1}, Y_{-s+2}, \ldots, Y_0$ başlangıç koşulları ve e_t $IID(0,\sigma^2)$ tesadüfi değişkenidir. Model 3.6 bir basit zaman serisi modelidir ve burada s aylık veri için s=12 ve çeyreklik veri için s=4 şeklindedir. DHF $\alpha_s = 1$ hipotezi altında onların dağılımlarının hesaplanan yüzdeleri ve α_d'nin bir çok regresyon tahmincisini ele almışlardır. Bu hipotez durumunda mevsimsel fark $Y_t = Y_t - Y_{t-s}$ model (3.6) için white noisedir.[15]

Model (3.6) fark denklemi biçiminde aşağıdaki biçimde verilebilir ve bu test regresyon denkleminde δ parametresinin EKK tahmini için standart istatistiğin üzerinde temellenir.

$$\Delta_s y_t = \delta Z_{t-s} + \sum_{i=1}^{k} \delta_i \Delta_s y_{t-i} + \varepsilon_t \tag{3.7}$$

---

[12] Charemza and Deadman, a.g.e., s. 130.

[13] Vito Antonio Muscatelli and Hurn, Stan., 'Econometric Modelling Using Cointegrated Time Series', Survey in Econometrics, Edited by; Les Oxley, Dunald A.R. George, Colin J.Robrts and Stuard Sayer, Basil Blackwell Ltd., 1995, s., 183-184.

[14] Charemza and Deadman, a.g.e., s. 136.

[15] D.A. Dickey, D.P. Hazsa and W.A. Fuller, 'Testing For Unit Roots In Seasonal Time Series', Journal Of American Association, June 1984, Vol. 79, Number 386, s. 355.

burada Z_{t-s} değişkeni aşağıdaki şekilde oluşturulur. Önce $\Delta_s y_t$ (burada $\Delta_s y_t = y_t - y_{t-s}$) k gecikmeli değerler üzerinde regresyonu yapılır. Yani tahmin edilen eşitlik

$$\Delta_s y_t = \sum_{i=1}^{k} \lambda_i \Delta_s y_{t-i} + \xi_t \qquad (3.8)$$

şeklindedir. Daha sonra $\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \ldots, \lambda_k$ 'nin EKK tahmincisinden yararlanarak ($\hat{\lambda}_1, \hat{\lambda}_2, \hat{\lambda}_3, \ldots, \hat{\lambda}_k$ gibi gösterilen) $y_t, y_{t-1}, \ldots, y_{t-k}$ 'dan Z_t değişkeni aşağıdaki gibi oluşturulur.

$$Z_t = y_t - \sum_{i=1}^{k} \hat{\lambda}_i y_{t-i} \qquad (3.9)$$

Sonuçta, Z_t 'nin gecikmeli değerleri Z_{t-s} ile isimlendirilen (3.7) içerisine ilave edilerek, denklem tahmin edilir ve δ için Student t-istatistiği hesaplanır. ((3.7)'de DHF tarafından orjinali kullanılan $\Delta_s z_t$ 'den ziyade Osborn ve diğerleri (1988 s.365) tarafından pratik adaptasyonu takip etmek için bağımlı değişken olarak $\Delta_s y_t$ kullanılmıştır. (3.7)'de hesaplanan δ 'nın değeri Dickey, Hazsa ve Fuller (1984)'ün Tablo 7'de verilen kritik değerleriyle karşılaştırılır. δ 'nın tahmini negatif olarak anlamlı ise, mevsimsel olarak bütünleşmiş bir sürecin mevcudiyeti üzerine kurulan boş hipotez; stokastik mevsimsellik ya da s fark kullanarak kaldırılabilecek stokastik mevsimsellik yoktur, biçimindeki alternatif hipotez lehine reddedilir.

(H_0 : Stokastik mevsimsellik vardır.

H_1 : Stokastik mevsimsellik yoktur.)

Eğer boş hipotez reddedilmez ise, durağanlığı sağlamak için gerekli olan mevsimsel olmayan fark alma derecesini dikkate almak olağandır. Aksine daha yüksek fark alma derecesi dikkate alınmaz. Yani ekonomik seriler genellikle $SI_s(0,0)$, $SI_s(0,1)$ veya $SI_s(d,1)$ olmaları beklenir. (3.7)'deki $(H_0: \delta = 0)$ boş hipotez reddedilmezse (yani, $SI_s(0,1)$ değişkenli boş hipotezi reddedilmediğinde), sonraki adım değişkenin daha önceki gösterimiyle yeni boş hipotezi $SI_s(0,1)$ 'den ziyade $SI_s(1,1)$ 'dir. Böylece sonraki yeni alternatif hipotez, takip eden denklemi oluşturur ve ADF testi üzerinde benzer şekilde tahmin edilir.

$$\Delta\Delta_s y_t = \delta\Delta_s y_{t-1} + \sum_i \delta_i \Delta\Delta_s y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (3.10)$$

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Böylece δ'nın negatif anlamlılığı veya diğer durumları açıklanır. Boş hipotez değişkeni $SI_s(1,1)$ reddedilmediğinde sonraki alternatif hipotezde değişken $SI_s(2,1)$ 'dir ve aşağıdaki denklem içerisinde δ'nın negatifliliği üzerinde bir test ile test edilir ve bunu diğerleri takip eder.

$$\Delta\Delta\Delta_s y_t = \delta\Delta\Delta_s y_{t-1} + \sum_i \delta_i \Delta\Delta\Delta_s y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (3.11)$$

Mevsimsel bütünleşmenin mertebesinde DHF testi için sadece Z_t değişkeninin oluşturulmasına ihtiyaç vardır. (Z_t mevsimsel olmayan bütünleşmenin mertebesi daha sonraki testler içerisinde kullanılmaz). Dickey, Hasza, Fuller testi DF ve ADF testlerinin bir genelleştirilmesinde kullanılır.

3.3.2 DICKEY - FULLER MEVSİMSEL BÜTÜNLEŞME TESTİ (DFSI) VE GELİŞTİRİLMİŞ DICKEY - FULLER MEVSİMSEL BÜTÜNLEŞME TESTİ (ADFSI)

(3.7) nolu denklemdeki Z_{t-s} değişkeni yerine y_{t-s} geçebilir. Eğer toplam içerisinde δ_{is}'nin hepsi sıfıra eşit varsayılırsa, δ parametresinin negatif olarak anlamlılığı ve diğer durumları üzerinde temel alındığında Dickey - Fuller Mevsimsel Bütünleşme Testi (DFSI) gelir;

$$\Delta_s y_t = \delta y_{t-s} + \varepsilon_t \qquad (3.12)$$

Diğer durumlarda (ADFSI) Gelişletilmiş Dickey - Fuller Mevsimsel Bütünleşme regresyonu üzerinde temel alınır.

$$\Delta_s y_t = \delta y_{t-s} + \sum_{i=1}^{k} \delta_i \Delta_s y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (3.13)$$

DFSI ve ADFSI testleri için kritik değerler, DFS testine benzerdir. Mevsimsel ve mevsimsel olmayan testlerin dizisinde DFSI ve ADFSI yaklaşımları benzer şekilde kullanılır ki bu testler DHF testinin üzerindedir.

Mevsimsel bütünleşme testinde belki stokastik mevsimsellik olabilmesi için DHF test eşitliği kullanılabilir. Stokastik mevsimselliğin basitçe formu, burada mevsimsel farklar durağandır veya aşağıdaki gibi bir süreç ifade edilebilir.

$$y_t = y_{t-s} + \varepsilon_t \qquad (3.14)$$

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

veya

$$\Delta_s y_t = \varepsilon_t \qquad (3.15)$$

burada ε_t benzer dağılan bağımsız rassal değişkenlerin bir serisidir.

Öyle bir süre belki zaman üzerindeki değişikliklerle bir mevsimsel kalıp gösterir. Bu (çeyreklik veri için) aşağıdaki y_t formunun deterministik mevsimselliği ile zıtlık içerisindedir.

$$y_t = \alpha_1 Q1_t + \alpha_2 Q2_t + \alpha_3 Q3_t + \alpha_4 Q4_t + \varepsilon_t \qquad (3.16)$$

burada Qi_t, (i=1,2,3,4) değişkenleri mevsimsel kukla (dummy) değişkenlerdir. Mevsimselliğin iki formu arasındaki başlıca fark, uzun dönem çalışmaları içerisindeki şoklar ortadan kaybolmakta iken, stokastik mevsimsel model içerisinde şoklar sürekli bir etkiye sahiptir. Böylece stokastik mevsimsel model u_t'nin değeri, t zamanında pozitif bir şokla artmayacak üstelik, $y_{t+s} + y_{t+2s}$ dönemlerinde de artmayacaktır. Deterministik mevsimsellik bu yüzden stokastik mevsimselliğe oldukça zayıf bir yaklaşım olabilir.

Bu mevsimsellikle ilgili modeli birbirinden ayrıştırabilmek faydalı olurdu. Böyle bir test mevcuttur ve sadece böyle bir ayrıştırmayı mümkün kılmakla kalmaz ayrıca bir değişkenin mevsimsel kalıbının doğasıyla ilgili zengin bir derinlik verir. Bu test Hylleberg, Engle, Granger ve Yoo (1990) tarafından önerildi ve bundan sonra HEGY testi olarak ifade edildi.[16] Ayrıca Osborn ve arkadaşları (1988) ve Osborn (1990) boş hipotez için bir parametrizasyon geliştirmişlerdir.

3.3.3 OCSB VE HEGY TESTİ

Osborn (1990) test istatikleri için aşağıdaki regresyona bağlı olarak kritik değerlerin çizelgelenmesini gerçekleştirmiştir.

$$(1-L)(1-L^4)y_t = \alpha_1 Q1_t + \alpha_2 Q2_t + \alpha_3 Q3_t + \alpha_4 Q4_t +$$
$$B_1(1-L^4)y_{t-1} + B_2(1-L^4)y_{t-4} + \sum_{i=1}^{p} \phi_i (1-L)(1-L^4)y_t + \varepsilon_t \qquad (3.17)$$

---

[16] Charemza And Deadman, a.g.e., s. 137-140.

(3.17) nolu denklem boş hipotezin hem (3.17)'deki mevsimsel olmayan birim kök $(B_1 = 0)$ ve hem de mevsimsel kök $(B_2 = 0)$ ile hem de $(B_1 = B_2 = 0)$'ın F testi ile sınanmasına izin verir. (3.17) denklemindeki istatistiğin bağımlı değişken için gerekli dört başlangıç değerinden etkilenebileceğinden mevsimsel kukla değişkenler olan Qi_t'leri kapsamaktadır.

Bu yaklaşımın sakıncası, ortaya çıkan testlerin Osborn (1990)'nı takiben OCSB tipi testler olarak adlandırılan mevsimsel bir süreçte, olası birim köklerin tümünü test etmiyor olmasıdır ve aylık veriler için, mevsimsel fark işlevi $1-L^4$ aşağıdaki üretilen süreçlerde tüm olası kökleri çarpanlarına ayrılabilir:

$$1-L^4 = (1-L)(1+L)(1-iL)(1+iL) \qquad (3.18)$$

Böylece mevsimsel süreç 1, -1, i ve -i olmak üzere dört olası köke sahip olur. Mevsimsel fark işlemcisinin köklerinin her biri zamanın tanım kümesinde farklı devirlere karşılık gelmektedir. Devir herhangi bir seriye, örneğin x_t'ye fark işlemcisinin belli bir faktörüne (incelenen köke karşılık gelen) uygulamak suretiyle ve ulaşılacak orjinal durum için periyod sayısı gözlemlenmek suretiyle açıklanabilir.

Kök 1 tek periyodlu bir devire sahiptir, bu frekans alanında sıfır frekansa karşılık gelir ve böylece serinin uzun vadeli davranışını etkisi altına alır. Kök -1 iki periyodlu devire sahiptir ki bu üç aylık verilerle yıl için iki devir anlamına gelirken, kompleks kökler dört periyod için bir devire veya üç aylık verilerde yıl için bir devire sahiptir. Kompleks köklerde karşılaşılan en büyük sorun üç aylık verilerle meşgul olurken, iki kökün etkileri ayırt edilemeyecek durumundadır. Hylleberg ve arkadaşları (1988) bu problemin iki kökün yıllık devirde birlikte muamele edilmesini önermektedir.[17]

(3.18) nolu denklem daha öncede belirttiğimiz gibi 4 köke sahiptir. Bunlardan biri sıfır frekansta, biri iki çeyrek (yarım yıl) frekansta ve diğer iki çift kompleks kök, dört çeyrek (yıllık) frekanstadır. Bu kökleri frekanslarla ilişkilendirmek için $\alpha(L)x_t = 0$ sürecini ele alalım. $\alpha(L) = (1+L)$ için $x_{t+1} = -x_t$ ve $x_{t+2} = x_t$'dir. Süreç 2'nin bir periyodu ile bir deviri üzerinde orjinal değerine geri dönmektedir (süreç döngüsel olarak orjinal değerine 2 dönemiyle dönmektedir). $\alpha(L) = (1-iL)$ için $x_{t+1} = ix_t$, $x_{t+2} = i^2, x_t = -x_t$, $x_{t+3} = -ix_t$ ve $x_{t+4} = -i^2 x_t = x_t$ böylece süreç 4 periyod devam eder.

Sıfır frekansda tek bir birim köklü süreç ile (örneğin, bir rassal yürüyüş $(1-L)x_t = \varepsilon_t$), bir mevsimsel bütünleşen süreç $(1-L^4)x_t = \varepsilon_t$ tanımlanmayan

---

[17] Muscatelli and Hurn, a.g.e., s.184.

şokların etkisini elinde tutar ve zamanla birlikte doğrusal olarak artan bir varyans vardır. Ancak mevsimsel bütünleşmiş süreç modelin çoklu köklerini içerdiği için bütün yönlerden I(1) şeklinde davranmaz. Örneğin sisteme gelecek şoklar serilerin mevsimsel kalıplarını değiştirir, böylece her bir çeyreğe denk gelen gözlemlerin dizileri farklı yollardan türetilebilir. Böylece mevsimsel bütünleşmiş sürecin ilk farkı durağan olmayacaktır.

Üretme sürecinin olası köklerinin tümünü ele alan mevsimsel birim kökler için, HEGY tipi testler şu şekilde gelişmektedir. Aşağıdaki otoregresif süreci ele alalım:

$$\phi(L)x_t = \varepsilon_t \tag{3.19}$$

burada $\varepsilon_t IID(0,\sigma_\varepsilon^2)$ ve $\phi(L)$ dördüncü mertebeden gecikme polinomiyalidir. Boş hipotez $\phi(L)$ 'nin kökleri birim daire içersinde uzanmaktadır, karşıtı yani alternatif hipotez ise kökler birim daire dışındadır. Üç pozitif parametre $\delta_1, \delta_2 ve \delta_3$ tanımlandıktan sonra $\phi(L)$ 'yi şöyle tanımlayabiliriz:

$$\phi(L) = (1-\delta_1 L)(1+\delta_2 L)(1+\delta_3 L^3) \tag{3.20}$$

Bire yakın olan δ_j için Taylor serilerinin yaklaşımı kullanarak şu şekilde yeniden yazılabilir.

$$\begin{aligned}\phi(L) = {} & \lambda_1 L(1+L)(1+L^2) - \lambda_2 L(1-L)(1+L^2) \\ & - \lambda_3 iL(1-L)(1+L)(1-iL) \\ & + \lambda_4 iL(1-L)(1+L)(1+iL) + \gamma^*(L)(1-L^4)\end{aligned} \tag{3.21}$$

buradaki son terim artıklardır. $\Pi_1 = -\lambda_1$, $\Pi_2 = -\lambda_2$, $2\lambda_3 = -\Pi_3 + i\Pi_4$ ve $2\lambda_4 = -\Pi_3 - i\Pi_4$ hepsi yerlerine konduktan sonra, $\phi(L)$ ifadesini yeniden yazarsak aşağıdaki denklemi,

$$\begin{aligned}\phi(L) = {} & -\Pi_1 L(1+L+L^2+L^3) + \Pi_2 L(1-L+L^2-L^3) \\ & + (\Pi_3 L + \Pi_4)L(1-L^2) + \gamma^*(L)(1-L^4)\end{aligned} \tag{3.22}$$

elde ederiz.[18] (3.22)'de elde ettiklerimizi (3.19) de yerine koyarsak

$$\phi^*(L)Z_{Lt} = \Pi_1 Z_{1t-1} + \Pi_2 Z_{2t-1} + \Pi_3 Z_{3t-2} + \Pi_4 Z_{3t-1} + \varepsilon_t \tag{3.23}$$

[18] Banerjee ve diğerleri, a.g.e., s. 122-123.

elde ederiz, burada,

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

$$
\begin{aligned}
Z_{1t} &= (1 + L + L^2 + L^3)x_t \\
Z_{2t} &= -(1 - L + L^2 - L^3)x_t \\
Z_{3t} &= -(1 - L^2)x_t \\
Z_{4t} &= (1 - L^4)x_t = \Delta_4 x_t
\end{aligned}
\tag{3.24}
$$

(3.23) denkleminde sıradan EKK'le tahmin edilecek hataları gidermek için Z_{4t}'ün gecikmelerinin eklenmesiyle mümkündür.[19] (3.24)'daki filtreler kullanılarak (3.23)'i yeniden düzenlemek ve bu genişlemeyi (3.19)'e uygulamak I(0,1) boş hipotezinin alternatifleri I(1,0) ve I(0,0)'a karşı test edilmesine izin veren, tahmin edilebilir bir denklem ortaya koyar:

$$
\begin{aligned}
&(1 - L^4)x_t = \alpha_1 Q_{1t} + \alpha_2 Q_{2t} + \alpha_3 Q_{3t} + \alpha_4 Q_{4t} + \\
&\delta t + \Pi_1 Z_1 x_{t-1} + \Pi_2 Z_2 x_{t-1} + \Pi_3 Z_3 x_{t-1} + \Pi_4 Z_3 x_{t-2} \\
&+ \sum_{i=1}^{p} \Psi_i (1 - L^4) x_{t-i} + \varepsilon_{1t}
\end{aligned}
\tag{3.25}
$$

I(0,1)'in boş hipotezi, örneğin durağan olmayan mevsimselliğin mevcudiyeti, Π_2 ve Π_3 veya Π_4'den biri sıfır olmadıkça kabul edilmelidir. Yine mevsimsel kukla değişkenlerin ve doğrusal trend teriminin mevcut olması Perron'un (1988) argumenleri nedeniyle olmaktadır.

Osborn (1990), HEGY test regresyonunun transformasyonunu özetlemektedir, ki bu I(1,1) boş hipotezinin alternatif I(2,0) ve I(1,0) karşısında test edilmesi için kullanılan denklem (3.25)'dir. Bu uygun olmaktadır, çünkü pek çok makro ekonomik değişken en azından I(1,0)'dır ve orjinal I(0,1) HEGY testinin boş hipotezini biraz sınırlayıcı hale getirmektedir. Önerilen test denklemi şöyledir:

$$
\begin{aligned}
&(1 - L)(1 - L^4)x_t = \alpha_0 + \alpha_1 (Q_{1t} - Q_{4t}) + \alpha_2 (Q_{2t} - Q_{4t}) + \\
&\alpha_3 (Q_{3t} - Q_{4t}) + \Pi_1 Z_1 x_{t-1} + \Pi_2 Z_2 x_{t-1} + \Pi_3 Z_3 x_{t-1} + \\
&\Pi_4 Z_3 x_{t-1} + \sum_{i=1}^{p} \Psi_i (1 - L^4) x_{t-i} + \varepsilon_{1t}
\end{aligned}
\tag{3.26}
$$

---

[19] S. Hylleberg, R.F. Engle, C.W.J. Granger and B.S. Yoo, 'Seasonal Integration And Cointegration', Journal Of Econometrics, 44 (1990), s. 223.

(3.26) nolu denklemin test etme süreci (3.25) için belirtilen süreçle aynıdır ve test istatistiğinin kritik değerleri Osborn (1990) tarafından verilmiştir.[20]

4. SGP VERİLERİNİN ZAMAN SERİSİ ÖZELLİKLERİNİN BELİRLENMESİ

Çalışmamızda Türkiye için SGP hipotezi ABD ve Almanya arasındaki 1970:01-1994:04 dönemleri arasındaki nominal döviz kurları ve toptan eşya fiyat indeks serileri kullanılarak sınanmaktadır.[21]

SGP uzun dönemde geçerli veya durağan olup olmadığını anlamak için verilerin zaman serisi özelliklerinin incelenmesi gerekir. Çünkü, SGP uzun dönemde geçerli ise, ülkeleriçi mal arbitrajı, yurtiçi ve yurtdışı fiyatları ile döviz kuru arasındaki log - doğrusal kombinasyonun durağan olup olmadığı - ya da adı geçen değişkenlerin eşbütünleşip eşbütünleşmedikleriyle anlaşılır.[22]

Zaman serisi verileriyle düzenlenmiş bir ekonometrik modelde serilerin zaman serisi özelliklerinin bilinmesi ve bu özelliklerin dikkate alınması gerekir. Bunlar deterministik ve stokastik özelliklerdir.[23] Bu çalışmada kullanılan logaritmik verilerin zaman serisi özellikleri hem determinstik hem de stokastik bileşenler dikkate alınarak incelenmiştir. Deterministik bileşenlerin incelenmesi amacıyla her seri bir sabit, bir trend değişkeni ve üç mevsimsel gölge değişken üzerinden standart EKK regresyonu oluşturulmuştur. Bu regresyon sonuçlarından elde edilen katsayıların anlamlılık düzeyleri Tablo 4.1'de verilmiştir.

Tablo 4.1'de görüldüğü gibi tüm değişkenler için sabit ve trend anlamlı olmakla beraber sadece mark değişkeninde sabit anlamsız çıkmıştır ve verilerde deterministik mevsimsel bileşen yoktur. Ayrıca zaman serisinin içerdiği unsurları ve model belirlemede kullanılan iki basit yöntem vardır. Bunlar serinin basit kartezyen ve otokorelasyon grafiklerini incelemektir. Kartezyen grafikde değişkenlerin logaritmik

---

[20] Muscatelli and Hurn, a.g.e., s.185-186.

[21] Döviz kuru verileri ABD doları ve Almanya markı başına düşen TL olarak ölçülmüş olup 'T.C. Merkez Bankası Üç Aylık Bültenleri'nin farklı sayılarından derlenmiştir.

Fiyat indeks verileri Türkiye, ABD ve Almanya için 'International Financial Statistics' bültenlerinin farklı sayılarından derlenmiştir.

Tüketici ve toptan eşya fiyat indekslerinin hangisinin kullanılmasının daha uygun olduğu konusunda genel bir görüş olmamakla beraber Moosa (1994) toptan eşya fiyat indeksinin SGP lehine sonuç verdiğini gözlemlemiştir.

[22] Kıvılcım Metin, 'Multi - Cointegration Analizi ve Yapısal Hipotezlerin Sınanması: Türkiye İçin Satın Alma Gücü Paritesi ve Örtülü Olmayan Faiz Hadleri Paritesi Örneği', I. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, 11-12 Kasım 1993, İzmir, (ed. Mustafa Güneş, Şenay Üçdoğruk ve M. Vedat Pazarlıoğlu), s.195.

[23] M. Sinan Temurlenk, Yapısal VAR Modelleri: Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Uygulanan İstikrar Politikalarının Analizi, Erzurum 1996, s.38.

grafikleri artan bir eğilim sergilediği ve otokorelasyon grafiklerinde ise hataların yavaş bir şekilde sıfıra yakınsaması serilerin durağan olmadığını göstermektedir.

Tablo 4.1: Değişkenlerin Anlamlılık Düzeyi

Mevsimsel Özellikler	Değişkenlerin Anlamlılık Düzeyi				
	Dolar	Mark	p(TÜR)	p*(ABD)	p*(ALM)
Sabit	1.110** (0.150)	0.004 (0.129)	3.476** (0.113)	4.627** (0.020)	4.690** (0.015)
Trend	0.083** (0.002)	0.090** (0.002)	0.091** (0.001)	0.015** (0.001)	0.009** (0.001)
Q_1	0.0025 (0.157)	0.009 (0.135)	-0.010 (0.119)	0.002 (0.021)	0.001 (0.016)
Q_2	0.035 (0.157)	0.008 (0.135)	0.015 (0.119)	0.002 (0.021)	0.005 (0.016)
Q_3	0.026 (0.157)	0.021 (0.135)	0.016 (0.119)	0.002 (0.021)	0.003 (0.016)

Not: Tabloda parentez içerisinde verilen değerler katsayıların standart sapmaları, **: %1 anlamlılık düzeyidir.

Ele alınan zaman serisi üç aylık verilerden oluşmaktadır, yani s=4'dür. Bunun sonucu seride stokastik mevsimsellik olabilir. Bu nedenle önce stokastik mevsimselliğin test edilip, ardından mevsimsel olmayan birim kökün yapılması daha uygundur. Serilerde mevsimsel bütünleşmenin testi DFSI ve ADFSI testleri ile test edilecektir. Mevsimsel bütünleşme testi olan ADFSI'de gecikme uzunluğu sayısı k'nın belirlenmesinde önem taşımaktadır. Bu yüzden önce logaritmik değişkenlerin herbiri için uygun gecikme AIC, SC, FPE, HQ ve LR istatistikleri kullanılmıştır. Değişkenlere AIC, SC, FPE, HQ ve LR istatistiklerini uygulamamız sonucunda; AIC, SC, FPE ve HQ istatistikleri 1.mertebeden gecikmeyi öngörmüşlerdir. LR istatistiği ise değişkenler için farklı gecikme uzunlukları belirlemiştir. Dolayısıyla mevsimsel bütünleşme testi olan ADFSI testinde gecikme uzunluğu sayısı 1 olarak alınmıştır. Değişkenlere DFSI ve ADFSI testlerinin uygulanması sonucu Tablo 4.2'de görülmektedir.

Tablo 4.2 : Mevsimsel Bütünleşme Test Sonuçları

Değişkenler	$H_0: X_t \sim SI(0,1)$ $H_1: X_t \sim SI(0,0)$	$H_0: X_t \sim SI(0,1)$ $H_1: X_t \sim SI(0,0)$
	DFSI	ADFSI
Dolar	14.70	2.69
Mark	17.57	3.24
p(TÜR)	27.06	2.16
p*(ABD)	18.48	1.28
p*(ALM)	18.13	1.05

100 gözlem değerine ait %5 ve %1anlam düzeyleri sırasıyla -2.89 ve -3.51'dir.

DFSI ve ADFSI istatistiklerinin tümü mevsimsel bütünleşme hipotezini reddetmemektedir. Bu durumda değişkenlerin dördüncü farkları alınarak stokastik mevsimsellik giderilebilir. Dördüncü farkları alınarak serideki mevsimsellik giderildikten sonra oluşan serinin durağan olup olmadığı, yani $SI_4(0,1)$ sınanmalıdır. Bunu belirlemek için ADF ve PP testleri için benzer olan (3.5b) modeller ile test edilecektir. Mevsimsel fark alma serideki trendi de elimine etmektedir. Bu yüzden (3.5b) modeller ile serilerin birim kök içerip içermediği araştırılmış ve değişkenlerin 4. faklarına uygulanan birim kök test sonuçları Tablo 4.3'de verilmiştir. Ayrıca ADF ve PP testlerindeki gecikme uzunluğu mertebesini belirlemede tekrar mevsimsel farkları alınmış serilere AIC, SC, FPE ve HQ istatistikleri uygulanmış ve yine 1. mertebeden gecikme uzunluğu seçilmiştir.

Tablo 4.3 : Mevsimsel Farkı Alınmış Verilere Uygulanan ADF ve PP Birim Kök Testleri

	ADF $y_t = \mu_b + \rho_b y_{t-1} + u_t$		PP $y_t = \mu_b + \rho_b y_{t-1} + u_{bt}$	
Değişkenler	$T(\hat{\rho}-1)$	$(\hat{\rho}-1)/SE(\hat{\rho})$	$T(\hat{\rho}-1)$	$(\hat{\rho}-1)/SE(\hat{\rho})$
Dolar	-9.72	-1.85	-10.50	-2.07
Mark	-16.05*	-2.35	-13.58*	-2.29
p(TÜR)	-11.19	-2.05	-5.50	-1.39
p*(ABD)	-8.83	-2.08	-7.02	-1.88
p*(ALM)	-6.71	-1.83	-4.19	-1.44

Elde edilen sonuçlar sırasıyla %5 ve %1 anlam düzeyleri ile karşılık gelen -13.7 ve-19.8 ile karşılaştırılır. Karşılaştırma sonucunda mark kuru hariç tüm değişkenlerin %5 anlam düzeyinde birim kök hipotezini reddetmediği görülmektedir Mark kurunda ise $T(\hat{\rho}-1)$ istatistiği gerek ADF ve gerekse PP testinde %5 anlam düzeyinde birim kökü reddetmekte iken, $(\hat{\rho}-1)/SE(\hat{\rho})$ istatistiği reddetmemektedir. Anlam düzeyinin %1 olması durumunda $T(\hat{\rho}-1)$ istatistiği de bu hipotezi reddetmemektedir. Bu nedenle bu değişkenin de durağan olmadığı söylenebilir. Bu durumda yapılacak işlem serilerin yeniden birinci farklarının alınıp durağanlıklarının test edilmesidir. Değişkenlerin tekrar birinci farklarının alınmasıyla elde edilen serilere uygulanan birim kök test sonuçları Tablo 4.4'de verilmiştir.

Tablo 4.4 : Mevsimsel Farklarla Birlikte Birinci Farkları Alınan Verilere Uygulanan ADF ve PP Birim Kök Testleri

ANKARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Değişkenler	ADF $y_t = \mu_h + \rho_h y_{t-1} + u_t$		PP $y_t = \mu_h + \rho_h y_{t-1} + u_{ht}$	
	$T(\hat{\rho}-1)$	$(\hat{\rho}-1)/SE(\hat{\rho})$	$T(\hat{\rho}-1)$	$(\hat{\rho}-1)/SE(\hat{\rho})$
Dolar	-132.9	-8.28	-103.50	-11.35
Mark	-121.39	-7.95	-93.72	-10.18
p(TÜR)	-70.26	-5.84	-64.33	-6.93
p*(ABD)	-59.09	-5.53	-86.06	-9.60
p*(ALM)	-62.15	-6.13	-76.14	-10.55

Tablo 4.4'de ise tüm değişkenlerin durağan olduğu görülmektedir. Böylece SGP hipotezini test etmede kullanılan tüm değişkenler $SI_4(1,1)$ biçimindeki değişkenler olup, eşbütünleşme için aynı mertebeden bütünleşme koşulunu sağlamaktadırlar. Bundan sonra yapılacak işlem SGP hipotezinde yer alan değişkenlerin eşbütünleşip eşbütünleşmediğini test etmektir. [24]

5. SONUÇ

Bu çalışmada 1970:01 - 1994:04 dönemini kapsayan çeyreklik zaman serisi verilerindeki değişkenler öncelikle içerdiği unsurlar bakımından incelendi. Serilerin herbirinde trend ve sabit unsuru anlamlı iken sadece Alman Mark kurunda sabit anlamsız bulundu. Bundan dolayı modellerde Mark kuru sabitsiz olarak oluşturuldu. Birim kök testleriyle serininin durağan olup olmadığının testinden önce serilerde stokastik mevsimselliğin varlığı DFSI ve ADFSI testleri ile test edildi. Stokastik mevsimselliğe sahip olan seriler içerdiği mevsimsellikten dördüncü farkları alınarak arındırıldı. Dördüncü farkları alınan serilerin birim kök içerip içermediği ADF ve PP testleriyle test edildi ve sonuçta serilerin durağan olmadığı görüldü. Böylece serilerin tekrar birinci farkları alınıp, ADF ve PP testlerinin sırasıyla (3.5b) modeli kullanılarak %1 anlamlılık düzeyinde serilerin $SI_4(1,1)$ mertebeden durağanlaştığı tesbit edildi. Değişkenlerin durağanlaşmasının testinde kullanılan testlerin gecikme uzunluklarının belirlenmesinin her bir aşamasında ise AIC, SC, FPE, HQ ve LR istatistiklerinden ve ayrıca otokorelasyon grafiklerinden faydalanıldı. Çalışmada testlerin gecikme uzunlukları AIC, SC, FPE ve HQ testlerine göre aynı, yani bir (1) olarak belirlendi. Bunun sonucunda birim kök testlerinde gecikme uzunluğu 1 alınarak testler çalıştırıldı ve değişkenlerin aynı mertebeden bütünleştiği tesbit edildi. Bundan sonra ki işlem SGP hipotezinde yer alan değişkenlerin cointegration yani Türkiye için Dolar ve Mark döviz kurlarının SGP hipotezini destekleyip desteklemediğini araştırmaktır.

[24] Ayrıntılı bilgi için bakınız; H. Gürbüz, 'Zaman Serilerinin ...'a.g.e., s. 164 - 178.

KAYNAKÇA

Banarjee, Anindya., Dolado, Juan J., Galbraith, John W., and Hendry, David F., 1993,Co-Integration Error Correction, and The Econometric Analysis of Non-Stationary Data, Oxford University Pres.

Box, George E.P., Jenkins, Gwilym M., 1970, Time Series Analysis Forecasting and Control, San Francisco, Holden Day Inc.

Charemza Wojcrec W. and Deadman, Derek F., 1993, New Directions in Econometric Practice, Edward Elgar Publishing Limited

Dickey, D.A., and W.A. Fuller, 1981, 'Likelihood Ratio Statistics for Autoregresive Time Series With A Unit Root', Econometrica, Vol. 49, 4.

Dickey, D.A., D.P. Hazsa and W.A. Fuller, 1984, 'Testing For Unit Roots In Seasonal Time Series', Journal Of American Association, Vol. 79, Number 386.

Dolado , Juan J., Jenkinson Tim and Simon Sosvilla-Rivero, 1990, 'Cointegration and Unit Roots', Journal of Economic Surveys, Vol. 4, No. 3.

Gürbüz, Hüseyin 1997, 'Zaman Serilerinin Durağanlaştırılmasında Birim Kök Testi Ve Eşbütünleşme', S.D.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Gürbüz, Hüseyin ve İbrahim Hasgür, 1997, 'Satın Alma Gücü Paritesi Örneğinin Mevsimsel Verilerle (1970:01 - 1994:04) Analizi Üzerine Bir Uygulama : Eşbütünleşme' Süleyman Demirel Üni. İ.İ.B.F. Dergisi

Hylleberg, S., R.F. Engle, C.W.J. Granger and B.S. Yoo, 1990, 'Seasonal Integration And Cointegration', Journal Of Econometrics, 44.

Mahdavi, Salil and Su Zhau, 1994, 'Purchasing Power Parity in High-Inflation Countries: Further Evidence',Journal of Macroeconomics, Vol. 16, No. 3.

Metin, Kıvılcım 'Multi - Cointegration Analizi ve Yapısal Hipotezlerin Sınanması: Türkiye İçin Satın Alma Gücü Paritesi ve Örtülü Olmayan Faiz Hadleri Paritesi Örneği', I. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, 11-12 Kasım 1993, İzmir, (ed. Mustafa Güneş, Şenay Üçdoğruk ve M. Vedat Pazarlıoğlu).

Muscatelli, Vito Antonio and Hurn, Stan., 1995, 'Econometric Modelling Using Cointegrated Time Series', Survey in Econometrics, Edited by; Les Oxley, Dunald A.R. George, Colin J.Robrts and Stuard Sayer, Basil Blackwell Ltd.

Osborn, D.R., Chui, A.D.L., Smith, J.P., and Birchenhall, C.R., 1988, 'Seasonality and the Order of Integration for Consumtion', Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 50.

Osborn, D.R., 1990, 'A Survey of Seasonality in U.K. Macroeconomics Variables', Discussion Paper, 12.

Perron, P., 1988, 'Trend and Random Walks in Macroeconomic Time Series', Journal of Economic Dynamics and Control, 12.

Phillips, Peter C.B., 1987a, 'Time Series Regression With Unit Root Econometrica', Vol. 55, No:2.

Phillips, Peter C.B. and Pierre Perron, 1988, "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", Biometrika, 75, 2.

Satınalma Gücü İle Milli Gelir: Sorularla İstatistikler Dizisi 1 T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Ankara, Mayıs 1996.

Temurlenk, M. Sinan, 1995,'Birlikte Bütünleşme, Hata Düzeltmesi ve Satınalma Gücü Paritesi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama (1960-1993)', A.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi Cilt:11, Sayı: 1-2, Erzurum

Temurlenk, M. Sinan, 1996, Yapısal VAR Modelleri: Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Uygulanan İstikrar Politikalarının Analizi, Erzurum.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ULUSLARARASI EKONOMİK BÜTÜNLEŞMELER ve TÜRKİYE'NİN ENTEGRASYONLARLA DIŞ TİCARETİ

Arş. Gör. C.Erdem HEPAKTAN*

Arş. Gör. Coşkun ÇILBANT*

I. GİRİŞ

Uluslararası ekonomik kuruluşlar ve entegrasyonlar, içinde bulunduğumuz yüzyılda özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası hız kazanmış ve uluslararası hayatın doğal bir parçası durumuna gelmiştir. 20. yüzyılın ikinci yarısında artan uluslararası düzeydeki örgütlenme süreci içinde uluslararası iktisadi kuruluşlar, gerek sayısal yönden gerekse etkinlik ve başarı yönünden olumlu bir gelişim sergilemişlerdir. Uluslararası iktisadi kuruluşların başarısını, iktisadi sorunların, politik ve askeri nitelikteki sorunlara nazaran daha kolay çözülebilir olmasına ve benzer gelişmişlik düzeyine sahip ülkeler arasında kurulmasına bağlayabiliriz. Ancak belirtilmesi gereken bir konu da, gelişmiş ülkeler arasında kurulan uluslararası ekonomik bütünleşmelerin başarı şansının daha yüksek olduğudur.

Türkiye, Dünya'da ekonomik bütünleşmelerin önem ve hız kazandığı İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, uluslararası ekonomik bütünleşmeler ve uluslararası kuruluşlarda yer almaya büyük önem göstermiştir. Bu dönemde ilk olarak, 1948 yılında kurulan ve daha sonra Ekonomik İşbirliği Teşkilatı(OECD)'na dönüşen Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'nda, daha sonra Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası'nda yer almıştır.

Ekonomik bütünleşmeler kapsamında Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ilişkileri, Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun temeli olan Roma Anlaşması'nın 1 Ocak 1958 tarihinde yürürlüğe girmesinden sonra başlamıştır. Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu arasında 12 Eylül 1963 tarihinde imzalanan ve 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe giren Ankara Anlaşması çerçevesinde Topluluk ile Türkiye arasında gümrük birliği esasına dayandırılmış bir ortaklık ilişkisi kurulmuştur. 1 Ocak 1973 tarihinde yürürlüğe giren Katma Protokol çerçevesinde, 22 yıllık bir dönem sonunda gümrük birliğinin gerçekleşmesi öngörülmüştür. Günümüzde bu dönem tamamlanarak gümrük birliği sürecine gelinmiştir.

Ayrıca Türkiye, bir bölgesel işbirliği girişimi olan ve Türkiye ile birlikte İran ve Pakistan arasında 1964 yılında kurulan Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Örgütü (RCD) içerisinde de yer almıştır. Günümüzde, RCD'nin devamı olan Ekonomik İşbirliği Örgütü (ECO) de, beklenilen gelişmeyi gösterememiştir.

---

* Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

Bu gelişmeler ile birlikte, 1980'li yılların sonunda Sovyetler Birliği'nde meydana gelen siyasi ve ekonomik değişiklikler sonucunda yeni bağımsız devletlerin kurulması ve içinde bulunduğumuz yüzyılda uluslararası ekonomik bütünleşme ve bölgesel işbirliği oluşumlarının önem kazanması Türkiye'yi, Karadeniz Havzası'nda yer alan ülkeler arasında bölgesel barış ve ekonomik istikrarı sağlamak, coğrafi yakınlıktan doğan ortamda üye ülkeler arası ekonomik ilişkileri arttırmak ve geliştirmek amacıyla, bölgesel nitelikli bir ekonomik işbirliği olan Karadeniz Ekonomik İşbirliği Projesi'ne yöneltmiştir.

II. Uluslararası Ekonomik Bütünleşme Aşamaları

Ticaretin olup olmadığı, üretim faktörlerinin akışkanlığı, genel ekonomi politikaları, coğrafi yakınlığın önemini ortaya koyan faktörlerdir. Sayılan faktörler, gerçekte ekonomik alanda etkin ayırımın yapılmasına yol göstereceğinden bu tanımlamanın temelini teşkil etmektedir.

Entegrasyon sürecinde, aralarında farklılıklar bulunan çeşitli bütünleşme aşamalarının alışılmış sınıflandırılması şöyledir (Kahnert, Richards,vd.,1969:11):

i. Serbest Ticaret Bölgesi (The Free Trade Area)

ii. Gümrük Birliği (The Customs Union)

iii. Ortak Pazar (The Common Market)

iv. Ekonomik Birlik (The Economic Union)

v. Tam Ekonomik Bütünleşme (The Supranational Union)

Yukarıdaki ekonomik bütünleşme aşamaları içerisinde bulunmamakla birlikte, ekonomik işbirliği; aşamaların bir ön safhası niteliğindedir. Ekonomik işbirliğinde amaç; uluslararası ticarete ait çeşitli engelleri ortadan kaldırmak ve bu konudaki kontrolleri en aza indirmektir. Ekonomik işbirliğine örnek olarak GATT'ı (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) gösterebiliriz.

1948 yılı başında yürürlüğe giren GATT, bütün sektörlerde uluslararası ticareti kurallara bağlayan çok taraflı bir anlaşmadır. Bugüne kadar gerçekleştirdiği çok taraflı ticaret müzakereleri sonucu, başlıca işlenmiş sanayi ürünlerinin gümrük oranlarında önemli indirimlere ulaşılmış bulunan GATT'ın amacı; dünya ticaretini, tüm ülkeleri kapsayan genel bir çerçeve içerisinde serbestleştirmektir (Özdemir, 1993:26-27).

A. Serbest Ticaret Bölgesi

Üye ülkelerce üretilen mal ve hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla, üye ülkeler arasında ticaret sınırlamalarının kaldırıldığı bir ekonomik bütünleşme türüdür (Balassa, 1982:2). Ticaret sınırlamaları, yalnızca üye ülkelerce üretilen mal ve hizmetlere karşı kaldırılmaktadır. Üye ülkelerin, üçüncü ülkelere karşı ortak bir

gümrük tarifesi uygulaması yükümlülüğü olmadığından, her ülke kendi tarifesini ve koruma önlemlerini, diğer üye ülkelerden bağımsız olarak uygulamaktadır.

1. Serbest Ticaret Bölgesi Aşamasındaki Uluslararası Ekonomik Bütünleşmeler

a. EFTA (Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi)

Avrupa'daki ekonomik bütünleşme hareketinin gümrük birliği şeklinde değil, bir serbest ticaret bölgesi şeklinde oluşturulmasını amaçlayan İngiltere'nin bu görüşü, kurucu Altılar tarafından reddedilince, A.E.T dışında kalan İngiltere, Norveç, Danimarka, Avusturya, Portekiz, İsveç, İsviçre ve ortak üye statüsündeki Finlandiya ile birlikte EFTA'yı oluşturmuştur. İlgili anlaşma, 4.1.1960 tarihinde Stockholm'de imzalanmış, 3 Mayıs 1960'da yürürlüğe girmiştir. Finlandiya, oluşuma 1961 yılında ortak üye statüsü ile, 1986 yılında da tam üye olarak katılmıştır. 1972 yılında Danimarka ve İngiltere, 1985 yılında ise Portekiz, Avrupa Topluluğu'na katılmak üzere EFTA'dan ayrılmışlardır. Buna karşılık, İzlanda 1970 yılında ve İsviçre ile arasındaki gümrük birliği ilişkisi nedeniyle başlangıçtan beri EFTA'ya özel protokolle bağlı olan Liechtenstein, 1991 yılında birliğe katılmışlardır.

EFTA üyesi İsveç, Finlandiya ve Avusturya'nın Avrupa Birliği'ne katılımı sonucu günümüzde EFTA, 4 üyesi bulunan bir Serbest Ticaret Bölgesidir. Halen EFTA'ya üye ülkeler, İzlanda, Norveç, İsviçre ve Lichtenstein'dır.

Batı Avrupa'nın iki önemli ekonomik kuruluşu olan 15 üyeli AB ile 4 üyeli EFTA arasında, malların ve hizmetlerin, kişilerin ve sermayenin serbest dolaşımının amaçlandığı bir bölge anlamına gelen Avrupa Ekonomik Alanı (AEA)'nın kurulması hedeflenmiştir. 19 ülkeyi kapsayan Avrupa Ekonomik Alanı, 380 milyon nüfusuyla dünyanın en büyük pazarını oluşturacaktır. EFTA üyesi ülkeler ile AB arasında 2 Mayıs 1992 tarihinde Porto'da imzalanan A.E.A Anlaşması, 1.1.1993 tarihinde (6 Aralık 1992 tarihinde İsviçre'de yapılan referandumdan hayır oyu çıkması nedeniyle, İsviçre ve Liechtenstein dışında) yürürlüğe girmiştir (Karluk, 1995:348-355).

b. LAFTA (Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi)

1.2.1960 tarihinde imzalanan ve Haziran 1961'de yürürlüğe giren Montevideo Anlaşması ile kurulmuştur (D.P.T, 1995:81). Üye ülkeler; Arjantin, Brezilya, Meksika, Şili, Paraguay, Peru, Uruguay, Kolombiya, Ekvator, Venezuella, Bolivya'dır.

LAFTA, üye ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesini, ticarete konan engellerin bir takvim içerisinde kaldırılmasını, yatırım kaynaklarını ekonomik kullanmak üzere tüm bölgenin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde sanayi tesislerinin en uygun olan yerlerde kurulmasını amaçlamıştır.

İlk yıllarında başarılı bir gelişme gösteren LAFTA, farklı gelişmişlik düzeylerine sahip üye ülkeler arası ticarette daha fazla liberasyona gidilmesinin mümkün olmaması, birliğin nispeten azgelişmiş ülkeleri olan Paraguay ve Ekvator'un gelişmiş üye ülkelerle rekabetten çekinmeleri nedeniyle 1967 yılından sonra bir duraklama ve buhran dönemine girmiştir. 1980 yılında süresi dolan Montevideo anlaşmasını yeniden canlandırmak üzere yapılan görüşmelerin sonuçsuz kalması üzerine, LAFTA sona ermiştir.

c. ALADI (Latin Amerika Entegrasyon Birliği)

LAFTA'nın belirlenen hedeflere ulaşmada gösterdiği yetersizlik nedeniyle, Serbest Ticaret Bölgesi'ne yeni bir yapı kazandırmak üzere Ağustos 1980'de Montevideo'da imzalanan ve Mart 1981'de yürürlüğe giren anlaşma ile LAFTA'nın yerine Latin Amerika Entegrasyon Birliği (ALADI) kurulmuştur (Güran, Aktürk, 1992:360-361).

LAFTA'ya göre daha esnek bir kuruluş olan ALADI, herhangi bir takvime ve miktar hedefine bağlı kalmaksızın, uzun vadede; Latin Amerika Ortak Pazarı'nı oluşturmayı hedeflemiştir.

ALADI'ya üye ülkeler, gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak tarifelerde bir uyum yapılması amacıyla; gelişmiş (Arjantin, Brezilya, Meksika), orta derecede gelişmiş (Kolombiya, Peru, Şili, Uruguay, Venezuella), azgelişmiş (Bolivya, Ekvator, Paraguay) olarak üç gruba ayrılmıştır.

d. CARIFTA (Karayipler Serbest Ticaret Bölgesi)

Antigua, Barbados ve Guyana arasında Serbest Ticaret Bölgesi oluşturmak amacıyla 15 Aralık 1965 tarihinde kurulmuştur. 30 Nisan 1968 tarihinde imzalanan yeni bir anlaşmayla, Trinidat, Tobago ile daha sonra Dominica, Grenada, ST Kitts-Nevis, ST Lucia, ST Vincent, Belize, Jamaika, Monsterrat da katılmıştır. CARIFTA ile tarım ürünlerini kapsamayan sadece sanayi ürünleri çerçevesinde bir serbest ticaret bölgesi oluşturulması amaçlanmıştır (Karluk, 1995:361-362).

Topluluğun nispeten azgelişmiş ülkeleri olan Antigua, Belize, Dominica, Grenada, Montserrat, St. Kitts-Nevis, St. Lucia, St. Vincent ve Grenadin'in, CARIFTA'ya uyumları konusunda tedbirler getirilmiştir. Bu amaçla söz konusu üyelere tarımsal ve sınai üretimlerini arttırmaları için önemli miktarda mali ve teknik yardımda bulunulmuştur. Belize haricindeki bu ülkeler 18 Haziran 1981 tarihinde kendi aralarında bir anlaşma imzalayarak, Doğu Karayip Ülkeleri organizasyonu (OECS) ismiyle, CARIFTA içerisinde konumlarını güçlendirmek amacıyla bir örgütlenmeye gitmişlerdir (Güran, Aktürk, 1992:364-365).

ANKARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

e. NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi)

2 Ocak 1988 tarihinde, A.B.D ile Kanada arasında ticari engellerin kaldırılması amacıyla imzalanan A.B.D - Kanada Serbest Ticaret Anlaşması, Meksika'nın da katılımıyla yeni bir serbest ticaret anlaşmasına dönüşerek, ülke parlamentolarından onay alındıktan sonra, 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe girmiştir (D.P.T, 1995:71-73). NAFTA anlaşması, üç üye ülke arasında ticari engel ve kısıtlamaların kaldırılmasını amaçlarken, üçüncü ülkelere karşı yapacakları ticarette kendi ulusal tarifelerini uygulamalarına da olanak sağlamaktadır.

f. CEFTA (Merkez Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması)

Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya, Slovenya arasında oluşturulmuş bir serbest ticaret anlaşmasıdır. Bu anlaşma, merkezi Avrupa ülkeleri arasında ticari ilişkilerin dinamik şekilde gelişmesini sağlayan önemli bir araç olmuştur. Zira, bu ülkeler, piyasa ekonomisine geçiş sürecindeki ülkeler olarak kısa bir zaman içinde piyasalarını rekabete açmayı başarabilmişlerdir. Anlaşma çerçevesinde tekstil ve metalurji ürünleri dışında sanayi ürünlerinde 1 Ocak 1997 itibariyle gümrükler kaldırılmış olup tarım ürünleri liberalizasyonu çabaları sürdürülmektedir (Sezer, 1998:35)

B. Gümrük Birliği

Bu ekonomik bütünleşme türünde, üye ülkeler arasında ticareti kısıtlayıcı miktar kısıtlamaları ve gümrük tarifelerinin kaldırılmasının yanı sıra üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanmaktadır. 1833 yılında Almanya'da eyaletler arasında gümrükleri kaldıran Alman Gümrük Birliği (Zollverein) gümrük birliğinin ilk örnekleri arasındadır (Kaçar, 1993:10).

1. Gümrük Birliği Aşamasındaki Uluslararası Ekonomik Bütünleşmeler

a. UDEAC (Orta Afrika Gümrük ve Ekonomik Birliği)

8 Aralık 1964 tarihinde Gabon, Kamerun, Kongo ve Orta Afrika Cumhuriyeti arasında bir anlaşma imzalanarak kurulan UDEAC, bölgenin ekonomik kalkınması amacıyla bir gümrük birliği kurulmasını amaçlamıştır (Balkır, Demirci, 1989:34). 1973 yılında, UDEAC ülkelerinin merkez bankası görevini yapması amacıyla, Orta Afrika Devletleri Bankası kurulmuştur.

b. CARICOM (Karayip Ülkeleri Topluluğu)

4 Temmuz 1973 tarihinde imzalanan ve gümrük birliği yönü ağır basan Chaguaramas Anlaşması ile kurulmuş bulunan CARICOM'a; Barbados, Guayana, Jamaika Trinidad ve Tobago, Belize, Dominika, Greneda, Montserrat, Saint Lucia,

St. Vincent ve Grenadines, Antiguana ve Barbuda, Saint Kitts ve Nevis, Antiguana ve Barbuda, Bahamalar, üye ülkelerdir (D.P.T, 1995:80).

Anlaşma gereği, ticaret hemen serbestleştirilmiş, miktar kısıtlamaları ile birlikte diğer tarife dışı engeller de kaldırılmıştır. 1 Ağustos 1973'ten itibaren üçüncü ülkelere karşı bir ortak tarife uygulanmaya başlanmıştır. 26 Ocak 1970 tarihinde bir Karayip Kalkınma Bankası, 28 Ağustos 1973 tarihinde de sınai kalkınmayı teşvik etmek amacıyla Karayip Yatırım Fonu kurulmuştur (Güran, Aktürk, 1992:365).

C. Ortak Pazar

Bu ekonomik bütünleşme türünde üye ülkeler arasında gümrük birliği aşamasının taşıdığı özelliklere ilave olarak, üretim faktörlerinin üye ülkeler arasında serbestçe dolaşımı sağlanmıştır. Günümüzden verebileceğimiz en iyi örnek, Avrupa Birliği'dir.

1. Ortak Pazar Aşamasındaki Uluslararası Ekonomik Bütünleşmeler

a. AB (Avrupa Birliği)

AB, günümüzde Ortak Pazar aşamasında bulunan, başarılı bir ekonomik bütünleşme şeklidir. 8 Nisan 1965 tarihinde imzalanan ve 1 Temmuz 1967 tarihinde yürürlüğe giren Füzyon Anlaşması ile A.K.Ç.T, EURATOM ve A.E.T birleştirilmiş, oluşan birliğe de Avrupa Birliği (AB) denmiştir (Korkmaz, 1993:83-85). Almanya, Belçika, Fransa, Hollanda, İtalya ve Lüksemburg'un üyesi bulunduğu AB, 1 Ocak 1973 tarihinde İngiltere, İrlanda ve Danimarka'nın katılımıyla (Kuzeye Genişleme) üye ülke sayısı dokuza yükselmiştir. 1 Ocak 1981 tarihinde Yunanistan'ın, 1 Ocak 1986 tarihinde ise İspanya ve Portekiz'in topluluğa katılımı ile (Güneye Genişleme) üye ülke sayısı onikiye yükselmiştir. Günümüzde Avusturya, Finlandiya ve İsveç'in katılımıyla üye ülke sayısı 15'e çıkan AB'nin temel hedefi; topluluğa üye ülkeler arasında tam bir ekonomik bütünleşmeyi gerçekleştirmektir.

b. C.A.C.M (Orta Amerika Ortak Pazarı)

1950'li yıllarda Güney Amerika'daki entegrasyon hareketlerinin sürükleyicisi, Birleşmiş Milletler Latin Amerika Komisyonu'nun görüş ve önerileri olmuştur. O tarihlerde Komisyon, azgelişmiş ülkelere kalkınma stratejisi olarak, ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejilerini önermiş ve C.A.C.M'ın kurulmasında oldukça etkili olmuştur (Seyidoğlu, 1998:274-275).

10 Haziran 1958'de, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragua ve Kosta Rika arasında, ekonomik bütünleşmeyi ve serbest ticareti amaçlayan anlaşma, 1960 yılı Aralık ayında Managua'da imzalanan Ekonomik Entegrasyon Genel Anlaşması ile genişletilerek C.A.C.M kurulmuştur (Karluk, 1995:360-361).

A.E.T amaçlarıyla paralellik gösteren C.A.C.M'ın temel amacı; ortak bir pazarın 5 yıl içerisinde kurulması ve üye ülkelerde sanayileşmenin hızlandırılmasıdır (Balkır, Demirci, 1989:32).

Kuruluşundan sonraki ilk on yıl içerisinde C.A.C.M oldukça başarılı olmuştur. Üye ülkeler arası dış ticaretteki gümrük vergilerinin % 95'i kaldırılmış ve üçüncü ülkelere karşı uygulanan ortak gümrük tarifesi tarifelere konu malların %97'sine ulaşmıştır.

Bu gelişmeler sonucunda, C.A.C.M'ın toplam Amerika ticareti içerisindeki payı 1960 yılında %6'dan 1968 yılında %25'e yükselmiştir. Üye ülkelerin sanayi yapısındaki olumlu gelişmelerle birlikte bölge ülkeleri arasındaki ticarette hızlı bir gelişme sağlanmıştır. Birlik içerisinde üretim faktörleri hareketliliğine konan kısıtlamalar da kaldırılmıştır. 1970 yılına kadar başarılı bir gelişme gösteren C.A.C.M, bu dönemden sonra çeşitli sorunlarla karşılaşmıştır.

Nispeten daha gelişmiş olan Guatemala ve El Salvador'un sanayi sektöründeki büyüme, diğer üyelere göre daha hızlı olmuş, bu durum üyeler arasında hoşnutsuzluğa yol açmıştır. Üye ülkelerde kurulacak yeni sanayilerle ilgili olarak, 1958 yılında yürürlüğe konan bir anlaşma olan, Orta Amerika Entegrasyonu Sanayileri Rejimi başarılı bir şekilde işlememiştir.

El Salvador ve Honduras arasında çıkan anlaşmazlık sebebiyle bu iki ülkenin ticareti, Temmuz 1969'dan Ekim 1980 tarihine kadar kesilmiştir. Sonuçta Honduras, Ocak 1971'de C.A.C.M'dan çekilmiştir. Honduras'ın birlikten ayrılmasından sonra Kosta Rika'nın 1971 yılında ithalatına vergi koyması ve 1978 yılında Nikaragua'nın da benzer bir uygulamaya başvurması sonucunda C.A.C.M, büyük ölçüde zayıflamıştır (D.P.T, 1995:81).

Günümüzde, ekonomik bütünleşmenin üçüncü aşaması olarak kabul ettiğimiz Ortak Pazar aşamasından, daha ileri bir ekonomik bütünleşme aşamasına uygulamada rastlanılmamaktadır. Çağımızın, uygulamadaki en ileri ekonomik bütünleşmesi, Ortak Pazar aşamasındaki Avrupa Topluluğudur. Uygulamada ekonomik bütünleşmenin ilk aşamalarına ulaşılmak üzere, bir ön safha olarak kabul ettiğimiz ekonomik işbirlikleri de bulunmaktadır.

D. Ekonomik Birlik

Üye ülkelerce üretilen mal ve hizmetlerin ticareti ile ilgili tüm kısıtlamaların kaldırıldığı serbest ticaret koşullarında üretim faktörlerinin (işgücü, sermaye, girişimci) üye ülkeler arasında serbestçe dolaştığı ve üçüncü ülkelere karşı Ortak Gümrük Tarifesi'nin uygulandığı ortak pazar aşamasına ilave olarak, bu ekonomik bütünleşme aşamasında üye ülkelerin ekonomik, sosyal ve diğer politikalarının uyumlaştırılıp birleştirilmesi söz konusudur.

Ekonomik Birlik Aşamasında, Ortak Pazar aşamasına ek olarak üye ülkeler arasında, ekonomi politikalarının uyumlaştırılıp birleştirilmesi amaçlanmaktadır.

Günümüzde, AB'nin Ortak Dış Ticaret Politikası, Ortak Tarım Politikası, Ortak Sanayi Politikası, Ortak Rekabet Politikası, Topluluk Para Politikası, Sosyal Politika ve Vergi Politikası uyumlaştırma çalışmaları devam etmektedir.

Ortak Pazar aşamasındaki bir ekonomik bütünleşmede tek bir para sistemi, ortak mali politikalar ve birliğin tümü için geçerli ortak ekonomi politikalarının belirlenmesi, bu ekonomik bütünleşmenin, ekonomik birlik aşamasına geçmesini sağlar.

E. Tam Ekonomik Bütünleşme

Ülkelerin ekonomik bağımsızlığının büyük ölçüde kaldırıldığı, bunun yerini maliye, para ve sosyal politikaların uyumu konusunda son kararı veren uluslar üstü bir otoritenin aldığı, en üst düzeydeki ekonomik bütünleşmedir. Bu düzeydeki bir ekonomik bütünleşme, ülkelerin siyasal yönden de yakınlaşmasıyla mümkün olmaktadır.

Ekonomik birlik aşamasında uyumu sağlanan üye ülke ekonomi politikalarının, bu aşamada uluslar üstü bir kurumun kararına bağlanması amaçlanmaktadır. Bu çerçevede Avrupa Topluluğu bünyesinde atılmış en önemli adım, 7 Şubat 1992'de imzalanan resmi adı "Avrupa Birliği Anlaşması" olan Mastricht Anlaşmasıdır (Korkmaz, 1993:87-91).

Ortak para biriminin kullanılması, Avrupa vatandaşlığı ve Batı Avrupa Birliği gibi yenilikleri içeren Mastricht Anlaşmasının, gerekli şartlar yerine getirildiği taktirde en geç 1999 yılında gerçekleştirilmesi öngörülmektedir.

III. Türkiye'nin Üyesi Bulunduğu Bölgesel Entegrasyonlar (KEİ ve ECO)

A. Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ)

Özellikle Doğu Avrupa ülkelerinde ve Sovyetler Birliği'nde 1980'li yıllar, büyük değişmelerin gözlendiği yıllar olmuştur. Bu dönemde, Sovyetler Birliği'nde ekonominin çıkmaza girmesini önlemek için uygulanan "Perestroika" ve "Glasnost" politikaları, karşılaşılan uyumsuzluk nedeniyle, bir takım yeni sorunlar da ortaya çıkarmıştır. 1980'li yılların sonunda, Sovyetler Birliği ekonomisi ciddi bir üretim darboğazı ve enflasyon tehdidiyle karşılaşmıştır. Sovyetler Birliği ekonomisinin, bu çıkmazdan kurtulabilmesi için dış ekonomik yardım kaçınılmaz olmuştur. Sovyetler Birliği'nin bu yardımı sağlayabilmesi, Batı ve bölge ülkeleri ile barış içinde yaşanması, güvenli bir ortamın oluşturulmasına bağlıydı. Bu ilişkiler çerçevesinde, iki blok arasında İkinci Dünya Savaşı'ndan itibaren süren soğuk savaş dönemi de ortadan kalkıyordu.

Öte yandan Sovyetler Birliği'nin, 1917 yılından itibaren uygulanan sosyalist sistemin çöktüğünü resmen ilan etmesiyle, Türkiye'ye kuzeyden gelebilecek saldırı ve ideolojik tehdit unsuru da ortadan kalkarken, Türkiye ile Sovyetler Birliği arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler de olumlu yönde istikrarlı bir gelişme gösteriyordu (Balkır, 1994:9).

Değişen dünya koşullarına ve düzenine, mutlaka entegre olunması gerektiğini ve bunun da tek başına sağlanamayacağını anlayan, henüz liberalleşme ve piyasa ekonomisine yönelme sürecinde olan Doğu Avrupa ülkeleri ve Sovyetler Birliği, bölgenin ekonomik potansiyelinin değerlendirilmesinde diğer ülkelerle işbirliğinin kaçınılmaz olduğunu anlamışlardır. Bu süreçte, Türkiye'nin, Sovyetler'in dağılması ile ortaya çıkan Türk Cumhuriyetleri ile ilişkileri hızla artmış ve Türkiye'nin öncülüğünde Karadeniz Ekonomik İşbirliği (K.E.İ) gibi önemli bölgesel nitelikli bir ekonomik işbirliği kurulmuştur.

AB'ye girme sürecindeki Türkiye, Karadeniz'e kıyısı olan ülkeler arasında, siyasi barışı ve ekonomik istikrarı sağlamak, coğrafi yakınlıktan doğan elverişli ortamda ekonomik ilişkilerin arttırılması ve güçlendirilmesi amacıyla, fikir önderliğini yaptığı bu projenin doğal lideri olmuştur.

Türkiye'yi K.E.İ Projesi'ne yönelten diğer etkenler arasında, Türkiye'nin de üyesi bulunduğu ECO'nun beklenilen gelişmeyi gösterememiş olması, devlet politikası olarak Batı Avrupa ile bütünleşmeyi amaçlayan Türkiye'nin KEİB'de yer alarak bölgedeki önemini güçlendirmek istemesi ve bu amaç doğrultusunda AB'nin tam üyelik konusuna daha yakın bakmasını sağlayabilecek ortamın yaratılması sayılabilir.

Türkiye'nin fikir liderliğini yaptığı K.E.İ Projesi ile ilgili ilk girişim, Türkiye, Romanya, Bulgaristan ve Sovyetler Birliği arasında, 19-20 Aralık 1920 tarihlerinde Ankara'da yapılan toplantı ile gerçekleşmiş ve bu toplantıda işbirliğinin Çerçeve Anlaşma Taslağı üzerinde görüşülmüştür. 12-13 Mart 1991 tarihlerinde uzmanlar düzeyinde gerçekleştirilen Bükreş Toplantısı'nda K.E.İ'nin amaç ve hedeflerinden oluşan bölüm üzerinde anlaşmaya varılmıştır. 23-25 Nisan tarihlerinde gerçekleştirilen Sofya Toplantısı'nda ise, işbirliği alanları üzerinde durulmuştur. 11-12 Temmuz 1991 tarihlerinde yapılan Moskova Toplantısı'nda ise, K.E.İ anlaşma metni üzerinde çalışmalar sonuçlandırılmıştır. Bu arada Sovyetler Birliği'nin dağılması sonucu, K.E.İ üyesi; Türkiye, Romanya ve Bulgaristan'a, Rusya Federasyonu, Ukrayna, Azerbaycan, Gürcistan, Moldovya ve Ermenistan'ın katılımıyla üye ülke sayısı 9'a yükselmiştir. Ve 3 Şubat 1992 tarihinde üye ülke Dışişleri Bakanlarınca parafe edilen anlaşma, Arnavutluk ve Yunanistan'ın da katılımıyla 11 üye ülke tarafından 25 Haziran 1992 tarihinde İstanbul'da imzalanmış, böylece Karadeniz Ekonomik İşbirliği resmen kurulmuştur.

K.E.İ, kısa dönemde; üye ülkelerin coğrafi yakınlıklarından ve ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı özelliğinden yararlanarak aralarındaki ticari,

ekonomik, bilimsel ve teknolojik işbirliğini geliştirmeyi, bölgesel barış ve ekonomik istikrarı sağlamayı amaçlamaktadır. Söz konusu dönemde, üye ülkeler arası mal ve hizmet ticaretini arttırmak amacıyla, üye ülkeler arası ulaşım, haberleşme gibi altyapı hizmetlerinin geliştirilmesi, işbirliğinin gelişimini sağlayacak somut projelerin ortaya konması, mevcut sorunların ivedilikle çözümlenmesi amaçlanmaktadır.

Uzun dönemde ise; üye ülkeler arasında gümrük vergilerinin, fonların, miktar kısıtlamalarının ve teknik engellerin kaldırıldığı, buna karşılık gümrük birliklerinden farklı olarak üçüncü ülkelere karşı her ülkenin kendi dış ticaret politikalarını uyguladığı, uluslararası ekonomik bütünleşmenin bir aşaması olan serbest ticaret bölgesi kurulması amaçlanmaktadır. K.E.İ kapsamında oluşturulacak serbest ticaret bölgesinin üye ülkelere sağlayacağı ekonomik fayda, ticaret yaratıcı etkilerin ortaya çıkması olacaktır. Üye ülkelerin, bütünleşme öncesi dış ticaretlerinin önemli bir bölümünü kendi aralarında gerçekleştiriyor olması, ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı özellik taşıması, üye ülke sayısının fazla ve ekonomik alanın büyük olması, serbest ticaret bölgesi oluşturulduğu taktirde K.E.İ kapsamında ticaret yaratıcı etkinin fazla olacağını göstermektedir. Ancak K.E.İ, şu anki konumu itibariyle, 19 Milyon km²'lik yüzölçüm üzerinde yaklaşık 350 Milyon kişilik nüfusa sahip 11 ülkenin üyesi bulunduğu ve uluslararası ekonomik bütünleşme aşamalarının bir ön safhası olan ekonomik işbirliği aşamasında kabul edebileceğimiz, bölgesel nitelikli bir ekonomik işbirliği girişimidir.

B. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO)

1 Haziran 1964 tarihinde, Türkiye, Pakistan ve İran arasında bölge içi ticaretin geliştirilmesi ve hızlı sanayileşme için ortak amaçlı tesislerin kurulması amaçlanarak, Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Örgütü (RCD) kurulmuştur (Seyidoğlu, 1998:280).

Tarihi ve kültürel yakınlıklarının yanı sıra coğrafi olarak da birbirlerinin uzantısı durumunda olan ülkeler arasında kurulmuş bulunan RCD, gerek İran'daki rejim değişikliği gerekse İran - Irak Savaşı dolayısıyla başarılı bir gelişme sağlayamamıştır.

1985 yılı Ocak ayında, üye ülkeler arasındaki işbirliğini yeniden canlandırmak, değişen koşulları değerlendirmek amacıyla, üç üye ülke arasında Tahran'da yapılan Yüksek Konsey Toplantısında, birliğin isminin Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) olarak değiştirilmesine karar verilmiştir.

Ekonomik işbirliği, Eğitim ve Bilimsel İşbirliği, Tarımsal İşbirliği, Teknik ve Sınai İşbirliği alanlarında daha hızlı gelişme sağlayabilmek amacıyla, komite çalışmalarına ağırlık veren bu teşkilat (ECO), altyapı ve bankacılık alanlarında da üye ülkeler arasında daha sıkı işbirliğini amaçlamaktadır. ECO, uluslararası ve diğer bölgesel teşkilatların tecrübelerinden yararlanmak için, bu teşkilatlarla da sıkı işbirliği yollarını tercih etmektedir.

ECO Yüksek Konseyi, Haziran 1990'da İslamabad'da Bakanlar düzeyinde toplanarak 1977 İzmir Anlaşmasını yenileyen bir protokol imzalanarak teşkilat gerekli hukuki temele ve daha rasyonel bir yapıya kavuşturulmuştur (Karluk, 1995:377).

ECO'ya yeni üyelerin katılımına imkan veren İzmir Anlaşması'nın 36. maddesi gereğince, Afganistan, Azerbaycan, Kırgızistan, Özbekistan ve Türkmenistan Cumhuriyetleri'nin üyelikleri ECO Bakanlar Konseyi'nin 28-29 Kasım 1992 tarihlerinde İslamabad'da yapılan toplantısında onaylanmıştır (Tokmakoğlu, 1994:57). Bu toplantıda, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin ECO'nun ekonomik, kültürel ve teknik çalışmalarına üye sıfatı bulunmaksızın katılması da onaylanmıştır. Daha sonra Tacikistan ve Kazakistan'ın da katılımıyla ECO'ya üye ülke sayısı 10 olmuştur.

ECO'ya üye; Türkiye, Pakistan ve İran arasında, bazı mallarda tarife indirimlerini öngören "Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Tercihli Tarifeler Protokolü" nihai olarak 17 Şubat 1992 tarihinde imzalanmıştır (Tokmakoğlu, 1994:58). Sözkonusu protokol; üç ülkeden her birinin 20 kadar mal ve mal grubunda, %10 indirim yapmasını öngörmektedir. Protokol; 24 Aralık 1992 tarih ve 21.445 sayılı T.C Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Protokolde, her üç ülkenin onay belgelerinin ECO Sekreteryasına sunulmasından altmış gün sonra yürürlüğe girecektir, hükmü yer almaktadır. Protokol bu hüküm uyarınca 2 Mayıs 1993 tarihinde fiilen yürürlüğe girmiştir.

ECO'nun temel amaç ve hedefleri şöyle özetlenebilir (Tokmakoğlu, 1994:59-60):

-Bölge içi ticaretin arttırılması amacıyla, ticari engellemelerin kaldırılması,

-Ortak sanayi yatırımlarının yapılması,

-Üye ülkeler arasında Ulaştırma, haberleşme ve turizm alanlarında işbirliğinin geliştirilmesi,

-Özel sektörün katılımıyla ECO Yatırım ve Kalkınma Bankası kurulması,

-Ortak ECO Reasürans şirketinin kurulması,

-Bilim ve teknoloji konularında işbirliğinin geliştirilmesi.

IV. Küreselleşen Dünyada Başlıca Gruplar

Dünya bir yandan küreselleşirken, diğer taraftan da bölgeselleşmektedir. Ülkeler arasında ekonomik, politik ve teknolojik bağların artması, aralarındaki işbirliği hareketlerini körüklemektedir. IMF, GATT, WTO, Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler gibi kuruluşlar küreselleşme; AB, EFTA, NAFTA bölgeselleşme çerçevesindeki bir işbirliğini simgeliyor ise de, bu kuruluşlara ve dünyanın geleceğine yön veren esas güç, ekonomisi güçlü devletlerin oluşturdukları "özel gruplar"dır. Bu özel gruplar, dünya ekonomisinde altı adettir.

Üçler grubu olarak bilinen G-3'lerin üyeleri, A.B.D, Almanya ve Japonya'dır. Beşler grubu olarak bilinen G-5'lerin üyeleri, G-3 ile Fransa ve İngiltere'dir. Yediler grubu (G-7), G-5 ile Kanada ve İtalya'dan meydana gelmektedir. Onlar grubu (G-10), G-7 ile Belçika, Hollanda ve İsveç'ten oluşmaktadır. İsviçre, gruba sonradan katılmış ama grubun ismi değişmemiştir.

G-3 Üçler Grubu : Üyeleri; A.B.D, Almanya ve Japonya'dır.

G-5 Beşler Grubu : Üyeleri; üçler ile Fransa ve İngiltere'dir.

G-7 Yediler Grubu : Üyeleri; beşler ile Kanada ve İtalya'dır.

G-10 Onlar Grubu : Üyeleri; yediler ile Belçika, Hollanda ve İsveç'tir.

G-24 Yirmidörtler Grubu : Üyeleri; Arjantin, Brezilya, Cezayir, Etopya, Fildişi Kıyısı, Filipinler, Gabon, Gana, Guatemala, Hindistan, Kolombiya, Lübnan, Meksika, Mısır. Nijerya, Pakistan, Peru, Sri-Lanka, Suriye, Trinidad, Tabago, Venezüella, Yugoslavya ve Zaire'dir.

G-77 Yetmişyediler Grubu : Gelişme yolunda olan ülkeler de, uluslararası kuruluşlara üye olarak ve kendi aralarında çeşitli bölgesel kuruluşlar kurarak, güçlerini birleştirmeye çalışmaktadırlar. Uluslararası kuruluşlar içerisinde etkinliklerini arttırmak için G-77 (Yetmişyediler Grubu), G-24 (Yirmidörtler Grubu) gibi çalışma grupları oluşturmuşlardır. Yirmidörtler Grubu, uluslararası para sorunlarını incelemekte ve gelişme yolunda olan ülkelerin bu konulardaki görüşlerini ilgili yerlere bildirmektedirler.

Yirmidörtler, IMF, UNCTAD ve UNDP ile ilişkili olarak çalışmalar düzenlemektedir. G-77, 15 Haziran 1964 tarihinde I. UNCTAD konferansı sonucunda yaratılmıştır (Karluk, 1995:4). 77 ülke tarafından kurulduğu için bu isimle anılmaktadır. Ülkelerin büyük çoğunluğu, bağlantısız ve bloksuz ülkelerdir. 77'ler Grubu, BM içinde sanayileşmiş batılı ve eski doğu bloku ülkeleriyle zaman zaman çıkar çatışmalarına düşmüşlerdir.

Sayılan gruplar arasında, ismi en çok geçen Yediler Grubu'dur. Yediler Grubu'nu oluşturan ülkeler, dünya G.S.M.H'sının %65'ini üretmektedirler. Dünya ticaretindeki payları ise, %52'dir. Yediler, genelde yılda bir kere Devlet Başkanları düzeyinde, yılda üç kez bakanlar düzeyinde ve daha sık aralıklarla da Maliye Bakanları ve Hazine yetkilileri düzeyinde bir araya gelirler. Grup üyeleri birbirlerine danışmakta, çeşitli konularda müzakereler yürütmekte, dünya ekonomisinin geleceğini şekillendirerek, büyüme hızına, ticarete, mali akışlara yön verecek nitelikteki prensip kararları almaktadırlar. En önemli aktiviteleri, Devlet Başkanları seviyesindeki Yediler Grubu Ekonomik Zirve Toplantıları'dır.

Yediler Grubu ilk defa, Fransa Devlet Başkanı Valery Giscard d'Estaing ile Alman Devlet Başkanı Helmut Schmidt'in önerisiyle 1975'te bir araya gelmişlerdir. 1992 yılının Temmuz ayında Münih'te düzenlenen Zirve Toplantısına, Rusya Devlet Başkanı Boris Yeltsin de davet edilmiştir. Toplantı sonucunda Bağımsız Devletler Topluluğu'nun tanınacak, ticareti kolaylaştırıcı ayrıcalıklar ile Uluslararası Para Fonu kanalıyla tahsis edilecek 24 milyar dolarlık yardım paketine katkıda bulunma

kararlarına ilişkin açıklamalar yapılmıştır. Yediler Grubu, 1993 Temmuz ayında Tokyo'da bir araya gelmiştir. Grup, sadece Rusya için 40 Milyar doları aşan bir yardım ve kredi borç erteleme programını kabul etmiştir. G-7'lerin ekonomilerinde son yıllarda ortaya çıkan ekonomik sorunları çözümleyememeleri, kaçınılmaz olarak dışa açılmak isteyen ülkeleri etkilemektedir. Bu pazarlara açılmaları, buradan finansal yardım almaları, ürünlerini bu ülkelere daha fazla satma imkanlarını bulmaları giderek zorlaşmaktadır.

V. Türkiye'nin Uluslararası Ekonomik Entegrasyonlarla Dış Ticaretinin Analizi

Türkiye'nin uluslararası düzeyde kurulmuş bölgesel ekonomik entegrasyonlarla dış ticaretinin analizini sağlıklı bir şekilde yapabilmek amacıyla, çalışmada, uluslararası düzeyde önemi olan ve Türkiye'nin de üyesi bulunduğu bölgesel ekonomik entegrasyonlar dikkate alınmıştır. Söz konusu entegrasyonlar; AB, EFTA, NAFTA, KEİ ve ECO'dır. Söz konusu entegrasyonlara üye ülkeleri aşağıdaki tabloda gösterebiliriz:

Tablo-1: Uluslararası Entegrasyonlara Üye Ülkeler

AB Ülkeleri	EFTA Ülkeleri	NAFTA Ülkeleri	KEİ Ülkeleri	ECO Ülkeleri
Almanya	İsviçre	A.B.D	Arnavutluk	Afganistan
Avusturya	İzlanda	Kanada	Azerbaycan*	Azerbaycan*
Belçika	Lichtenstein	Meksika	Bulgaristan	İran
Danimarka	Norveç		Ermenistan	Kazakistan
Finlandiya			Gürcistan	Kırgızistan
Fransa			Moldovya	Özbekistan
Hollanda			Romanya	Pakistan
İngiltere			Rusya Fed.	Tacikistan
İrlanda			Türkiye	Türkiye
İtalya			Ukrayna	Türkmenistan
İspanya			Yunanistan*	
İsveç				
Lüksemburg				
Portekiz				
Yunanistan*				

*: Yukarıdaki tablodan da görüldüğü gibi, Yunanistan; hem AB hem de KEİ üyesi, Azerbaycan ise; hem KEİ hem de ECO üyesi bir ülkedir. Türkiye'nin söz konusu entegrasyonlarla dış ticaretinin analizinde, toplam değerlerde bir tutarsızlık olmaması nedeniyle iki ayrı entegrasyona üye olan iki ülkeden Yunanistan, AB'de, Azerbaycan ise KEİ'de gösterilmiştir. Bu nedenle KEİ ülkeleri ile olan dış ticaret değerlerinin doğruluğu için Yunanistan ile yapılan dış ticaret değerlerinin de eklenmesi gerekmektedir. Yine aynı şekilde, ECO ülkeleri ile olan dış ticaret değerlerinin doğruluğu için de Azerbaycan ile yapılan dış ticaret değerlerinin eklenmesi gerekmektedir.

Tablo-2: Türkiye'nin Uluslararası Ekonomik Bütünleşmelere İhracatı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Ülkeler	1995 yılı ihracatı (milyon $)	1995 yılı ihracat payı (%)	1996 yılı ihracatı (milyon $)	1996 yılı ihracat payı (%)	1997 yılı ihracatı (milyon $)	1997 yılı ihracat payı (%)
A- AB Ülkeleri	**11.077**	**51.20**	**11.547**	**49.72**	**12.237**	**46.63**
Fransa	1.033	4.78	1.053	4.53	1.163	4.43
Belçika&Lüxemburg	452	2.10	493	2.12	564	2.15
Hollanda	737	3.40	770	3.32	780	2.97
Almanya	5.036	23.27	5.186	22.33	5.253	20.02
İtalya	1.457	6.73	1.446	6.23	1.388	5.29
İngiltere	1.136	5.25	1.260	5.43	1.505	5.73
İrlanda	48	0.22	60	0.26	87	0.33
Danimarka	133	0.61	148	0.64	172	0.66
Yunanistan	210	1.00	236	1.02	298	1.14
Portekiz	60	0.27	75	0.32	98	0.37
İspanya	354	1.63	363	1.56	434	1.65
İsveç	105	0.48	122	0.53	146	0.56
Finlandiya	41	0.19	45	0.19	49	0.19
Avusturya	275	1.27	290	1.24	300	1.14
B-EFTA Ülkeleri	**293**	**1.35**	**336**	**1.44**	**407**	**1.55**
İzlanda	1	-	2	0.01	2	0.01
Norveç	54	0.25	58	0.25	87	0.33
İsviçre	238	1.10	276	0.18	318	1.21
C-NAFTA Ülkeleri	**1.618**	**7.47**	**1.758**	**7.57**	**2.159**	**8.22**
ABD	1.514	7.00	1.639	7.06	2.020	7.70
Kanada	96	0.44	100	0.43	117	0.44
Meksika	8	0.03	19	0.08	22	0.08
D-KEİ Ülkeleri	**2.214**	**10.24**	**2.668**	**11.49**	**3.482**	**13.27**
Romanya	302	1.40	314	1.35	359	1.37
Bulgaristan	183	0.85	157	0.68	175	0.67
Arnavutluk	57	0.27	54	0.23	41	0.16
Ukrayna	198	0.92	267	1.15	337	1.28
Moldovya	7	0.03	14	0.06	21	0.08
Rusya	1.238	5.72	1.512	6.52	2.056	7.83
Gürcistan	68	0.31	110	0.47	173	0.66
Ermenistan	-	-	-	-	-	-
Azerbaycan	161	0.74	240	1.03	320	1.22
E-ECO Ülkeleri	**749**	**3.46**	**887**	**3.82**	**964**	**3.67**
Afganistan	1	-	2	0.01	6	0.02
İran	268	1.24	297	1.28	307	1.17
Kazakistan	151	0.70	164	0.70	210	0.80
Kırgızistan	38	0.17	47	0.20	49	0.19
Özbekistan	138	0.64	230	0.99	210	0.80
Pakistan	91	0.42	78	0.34	58	0.22
Tacikistan	6	0.03	4	0.02	7	0.02
Türkmenistan	56	0.26	65	0.28	117	0.45
F-Diğer Ülkeler	**5.686**	**26.28**	**6.028**	**25.96**	**6.996**	**26.66**
GENEL TOPLAM	**21.637**	**100.00**	**23.224**	**100.00**	**26.245**	**100.00**

Kaynak: DPT, DİE, DTM, 1998 yılı verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Türkiye 26.245 milyon $ olan 1997 yılı toplam ihracatının %46.63'ünü, diğer bir deyişle 12.237 milyon $'ını Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirirken, Avrupa

Birliği ülkeleri içinde en çok ihracat yaptığı ülke Almanya'dır. Türkiye'nin Yunanistan'a gerçekleştirdiği ihracat oranının da ilave edilmesiyle KEİ ülkelerine 3.780 milyon $'lık ihracatının toplam ihracatı içindeki payının (%13.27+%1.14) %14.41 olarak gerçekleştiğini görmekteyiz.

Türkiye'nin 1997 yılı ihracatının entegrasyonlara göre dağılımı:

Ülkeler	İhracat miktarı (milyon$)	İhracat payı (%)
AB Ülkeleri	12.237	46.63
KEİ Ülkeleri	3.482+298=3.780	13.27+1.14=14.41
NAFTA Ülkeleri	2.159	8.22
ECO Ülkeleri	964+320=1.284	3.67+1.22=4.89
EFTA Ülkeleri	407	1.55

Türkiye'nin söz konusu entegrasyonlara ihracatının 1995, 1996 ve 1997 yılı rakamları arasında belirgin bir farklılık görülmemektedir. Türkiye'nin 1997 yılı ihracatının %46.63'ü AB, %14.41'i KEİ, %8.22'si NAFTA, %4.89'u ECO ve %1.55'i EFTA ülkeleri ile gerçekleşmektedir.

Türkiye'nin 1997 yılı ithalatının entegrasyonlara göre dağılımı:

Ülkeler	İthalat miktarı (milyon$)	İthalat payı (%)
AB Ülkeleri	24.833	51.03
NAFTA Ülkeleri	4.704	9.67
KEİ Ülkeleri	4.022+430=4.452	8.27+0.88=9.15
EFTA Ülkeleri	1.280	2.63
ECO Ülkeleri	1.044+58=1.102	2.14+0.12=2.26

Türkiye'nin söz konusu entegrasyonlardan ithalatının 1995, 1996 ve 1997 yılı rakamları arasında da ihracat rakamlarında olduğu gibi, belirgin bir farklılık görülmemektedir. Türkiye'nin 1997 yılı ithalatının %51.03'ü AB, %9.67'si NAFTA, %9.15'i KEİ, %2.63'ü EFTA ve %2.26'sı ECO ülkeleri ile gerçekleşmektedir.

Tablo-3: Türkiye'nin Uluslararası Ekonomik Bütünleşmelerden İthalatı

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Ülkeler	1995 yılı ithalatı (milyon $)	1995 yılı ithalat payı (%)	1996 yılı ithalatı (milyon $)	1996 yılı ithalat payı (%)	1997 yılı ithalatı (milyon $)	1997 yılı ithalat payı (%)
A- AB Ülkeleri	**16.857**	**47.21**	**23.137**	**53.03**	**24.833**	**51.03**
Fransa	1.995	5.59	2.771	6.35	2.964	6.09
Belçika&Lüxemburg	912	2.55	1.129	2.59	1.215	2.50
Hollanda	1.084	3.04	1.448	3.32	1.483	3.05
Almanya	5.547	15.53	7.813	17.91	8.010	16.46
İtalya	3.193	8.94	4.286	9.83	4.455	9.16
İngiltere	1.830	5.13	2.510	5.75	2.758	5.67
İrlanda	193	0.54	145	0.33	205	0.42
Danimarka	188	0.53	171	0.39	200	0.41
Yunanistan	200	0.56	285	0.65	430	0.88
Portekiz	72	0.20	85	0.19	99	0.20
İspanya	590	1.65	1.034	2.37	1.275	2.62
İsveç	518	1.45	660	1.51	896	1.84
Finlandiya	241	0.68	255	0.59	341	0.70
Avusturya	294	0.82	545	1.25	502	1.03
B-EFTA Ülkeleri	**892**	**2.50**	**1.112**	**2.55**	**1.280**	**2.63**
İzlanda	1	-	4	0.01	5	0.01
Norveç	75	0.21	93	0.21	178	0.37
İsviçre	816	2.29	1.015	2.33	1.097	2.25
C-NAFTA Ülkeleri	**4.102**	**11.49**	**3.991**	**9.15**	**4.704**	**9.67**
ABD	3.724	10.43	3.516	8.06	4.345	8.93
Kanada	293	0.82	344	0.79	311	0.64
Meksika	85	0.24	131	0.30	48	0.10
D-KEİ Ülkeleri	**3.796**	**10.63**	**3.582**	**8.22**	**4.022**	**8.27**
Romanya	368	1.03	441	1.01	394	0.81
Bulgaristan	402	1.13	363	0.83	408	0.84
Arnavutluk	1	-	9	0.02	3	0.01
Ukrayna	856	2.40	762	1.75	916	1.88
Moldovya	15	0.04	14	0.03	15	0.03
Rusya	2.082	5.83	1.921	4.41	2.163	4.45
Gürcistan	50	0.14	33	0.08	65	0.13
Ermenistan	-	-	-	-	-	-
Azerbaycan	22	0.06	39	0.09	58	0.12
E-ECO Ülkeleri	**1.112**	**3.11**	**1.155**	**2.65**	**1.044**	**2.14**
Afganistan	-	-	-	-	-	-
İran	689	1.93	806	1.85	646	1.33
Kazakistan	86	0.24	100	0.23	165	0.34
Kırgızistan	5	0.01	6	0.01	7	0.01
Özbekistan	61	0.17	58	0.13	94	0.19
Pakistan	153	0.43	83	0.19	57	0.12
Tacikistan	6	0.02	2	0.01	3	0.01
Türkmenistan	112	0.31	100	0.23	72	0.14
F-Diğer Ülkeler	**8.950**	**25.06**	**10.649**	**24.40**	**12.773**	**26.26**
GENEL TOPLAM	**35.709**	**100.00**	**43.626**	**100.00**	**48.656**	**100.00**

Kaynak: DPT, DİE, DTM, 1998 yılı verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Avrupa Birliği'nin Türkiye'nin dış ticaret hacmi içindeki önemli ağırlığı 1997 yılında da sürmüştür. Ancak, 1993 yılından bu yana, toplam dış ticaret hacmimiz içindeki artan payı 1997 yılında bir düşüş göstermiştir. 1993 yılında %45.2 olan AB'nin payı 1995 yılında %48.7'ye, 1996 yılında ise %51.9'a ulaşırken, 1997 yılında %49.6 düzeyinde kalmıştır.

Dış ticaret verileri, ihracat ve ithalat olarak iki bölümde incelendiğinde AB ile ticari ilişkilerimizde birbirinden farklı iki eğilimin hakim olduğu görülmektedir. İhracat, 1990'lı yılların başından bu yana AB ülkeleri dışına kayarken, ithalatta başlıca tedarikçi AB ülkeleri olmuştur.

1995-1997 yılı verileri, ihracatımızda AB ülkelerinin paylarının azaldığını ortaya koymaktadır. 1993 yılında %47.5 olan AB ülkelerinin ihracatımızdaki payı, 1995 yılında %51.2'ye çıkmış, ancak daha sonra azalarak, 1996 yılında %49.72'ye, 1997 yılında da %46.63'e gerilemiştir. AB ülkelerine yönelik ihracatımızdaki bu durgunluğun temel sebebinin, ihracatımızdaki mal kompozisyonunun çeşitlenememesi olduğu düşünülmektedir. Genel ihracatımızda tekstil ve konfeksiyon ürünleri, tarım ve demir-çelik sektörünün önemli paya sahip olması uzun süredir tercihli ilişkide bulunduğumuz AB Pazarında ihracatımızın performansını etkilemektedir. Ancak son yıllarda otomotiv, elektrik-elektronik ve mekanik cihazlar ihracatımızda gözlenen hareketlenme, orta vadede, AB'ye yönelik ihracatımızın yeniden artış eğilimine girebileceği değerlendirmesinin yapılmasına imkan tanımaktadır(DTM, 1998:47).

İthalatımızın son yıllarda giderek AB'ye doğru kaydığı görülmektedir. 1993 yılında %44 seviyesinde bulunan AB'nin toplam ithalatımız içerisindeki payı, 1995 yılında %47.21'e, 1996 yılında %53'e kadar yükselmiştir. 1997 yılında bu oran %51.03 düzeyindedir. Bu doğrultuda, Gümrük Birliği, özellikle 1996 yılında ithalatımızın AB ülkelerine doğru kaymasına yol açmıştır.

Dış ticaretimizde AB ülkelerinden sonra KEİ ülkeleri gelmektedir. KEİ ülkelerinin toplam ihracatımız içindeki payı, 1993-1997 yılları arasında sürekli bir artış izlemiştir. KEİ ülkelerine ihracatımızın toplam ihracatımız içerisindeki payı, 1993 yılında %6.75'ten 1994 yılında %9.04'e, 1995 yılında %10.24'e, 1996 yılında %11.49'a, 1997 yılında ise %13.27'ye yükselmiştir. Görüldüğü gibi Türkiye'nin KEİ ülkelerine ihracatında sürekli bir artış görülmektedir. KEİ ülkelerinden ithalatımızın toplam ithalatımız içerisindeki payı, 1993 ve 1994 yıllarında %9.3 düzeyinde gerçekleşirken bu oran, 1994 yılında %10.63 ile en yüksek düzeye ulaşmış, 1996 ve 1997 yıllarında ise %8.2 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin dış ticaretinde, uluslararası ekonomik kuruluşlar itibariyle, AB ve KEİ ülkelerinden sonra NAFTA ülkeleri gelmektedir. Türkiye'nin NAFTA ülkelerine ihracatı 1995 yılında %7.47, 1996 yılında %7.57 ve 1997 yılında ise %8.22 düzeyinde gerçekleşirken, NAFTA ülkelerinden ithalatımız ise,1995-1997 yıllarında %2.5 düzeyinde gerçekleşmiştir.

SONUÇ

İçinde bulunduğumuz yüzyılda özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası hız kazanan uluslararası ekonomik kuruluşlar ve entegrasyonlar, gerek sayısal yönden gerekse etkinlik ve başarı yönünden olumlu bir gelişim sergileyerek uluslararası hayatın doğal bir parçası durumuna gelmişlerdir. 20. yüzyılın ikinci yarısında artan uluslararası düzeydeki iktisadi kuruluşların başarısını, iktisadi sorunların, politik ve askeri nitelikteki sorunlara nazaran daha kolay çözülebilir olmasına ve benzer gelişmişlik düzeyine sahip ülkeler arasında kurulmasına bağlayabiliriz. Ancak belirtilmesi gereken bir konu da, gelişmiş ülkeler arasında kurulan uluslararası ekonomik bütünleşmelerin başarı şansının daha yüksek olduğudur. Diyebiliriz ki, Dünya bir yandan küreselleşirken, diğer taraftan da bölgeselleşmektedir. Ülkeler arasında ekonomik, politik ve teknolojik bağların artması, aralarındaki işbirliği hareketlerini körüklemektedir.

Türkiye de, içinde bulunduğumuz yüzyılın ikinci yarısında önem ve hız kazanan uluslararası ekonomik bütünleşmeler ve uluslararası kuruluşlarda yer almaya büyük önem göstermiştir. Bu dönemde ilk olarak, 1948 yılında kurulan ve daha sonra Ekonomik İşbirliği Teşkilatı(OECD)'na dönüşen Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'nda, daha sonra Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası'nda yer almıştır.

Türkiye'nin de üyesi bulunduğu ECO'nun beklenilen gelişmeyi gösterememiş olması, 1980'li yılların sonunda Sovyetler Birliği'nde meydana gelen siyasi ve ekonomik değişiklikler sonucunda yeni bağımsız devletlerin kurulması, bölgesel işbirliği oluşumlarının önem kazanması ve devlet politikası olarak Batı Avrupa ile bütünleşmeyi amaçlayan Türkiye'nin KEİB'de yer alarak bölgedeki önemini güçlendirmek istemesi ve bu amaç doğrultusunda AB'nin tam üyelik konusuna daha yakın bakmasını sağlayabilecek ortamın yaratılması, Türkiye'yi K.E.İ Projesi'ne yönelten etkenlerdir. AB'ye girme sürecindeki Türkiye, Karadeniz'e kıyısı olan ülkeler arasında, siyasi barışı ve ekonomik istikrarı sağlamak, coğrafi yakınlıktan doğan elverişli ortamda ekonomik ilişkilerin arttırılması ve güçlendirilmesi amacıyla, fikir önderliğini yaptığı bu projenin doğal lideri olmuştur.

Ekonomik bütünleşmeler kapsamında Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ilişkilerinde 1997 yılında gelinen son nokta 12-13 Aralık'ta gerçekleştirilen Lüksemburg zirvesi olmuş, söz konusu zirvede alınan kararlar ile Türkiye'nin tam üyelik konusunda ehil olduğu teyit edilerek, Birliğe üye olmaya aday diğer ülkelerle aynı koşullarda muamele göreceği belirtilmiş, ancak ülkemiz 1998 Nisan'ında AB ile katılma müzakerelerine başlayacak ülkeler arasında gösterilmemiştir.

Türkiye'nin uluslararası ekonomik bütünleşmelerle dış ticaretinde AB ülkelerinin oldukça önemli ve yıllar itibariyle sürekli bir payının bulunduğunu görmekteyiz. Dış ticaret verilerini ihracat ve ithalat olarak iki bölümde incelediğimizde; ihracatımızın 1990 yıllarının başından bu yana AB ülkeleri dışına kayarken, ithalatta başlıca tedarikçi AB ülkeleri olmuştur. Ancak, AB ülkeleri ile

1997 yılı itibariyle dış ticaretimizi incelediğimizde, AB ülkelerine ihracatımızın toplam ihracat içerisindeki payının %46.63 oranında, AB ülkelerinden ithalatımızın ise %51.03 oranında gerçekleştiğini görmekteyiz. Diyebiliriz ki, ülkemizin dış ticaretinde AB ülkelerinin payı oldukça önemli düzeyde ve toplam dış ticaretimizin yarısını oluşturmaktadır. AB ülkeleri içinde Almanya, en fazla dış ticarette bulunduğumuz ülkedir. Almanya, 1997 yılında da toplam ihracatımızdaki %20 ve toplam ithalatımızdaki %16.5 oranındaki payları ile en büyük ticaret partnerimiz olma özelliğindedir.

KAYNAKÇA

ALPAR Cem ve **ONGUN** M.Tuba, Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Kuruluşlar, 3.b. İstanbul: Evrim Basım Yayım, 1988.

BALASSA Bela, The Theory of Economic Integration, Connecticut: Greenwood Press, 1982.

BALKIR Canan, "KEİB fikri nasıl doğdu?," Yeni Asır: 2000'e 5 kala Ekonomi, Aralık 1994.

BALKIR Canan ve Muzaffer Demirci, Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Topluluğu, İstanbul: Filiz Kitabevi, 1989.

DİE, Aylık İstatistik Bülten, Ankara: T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Yayın No:4263, Mayıs 1998.

D.P.T, Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler, Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye İlişkileri Özel İhtisas Komisyonu Raporu (Kitap:2), Ankara: T.C. Başbakanlık D.P.T Müsteşarlığı Yayın No:2375-Ö.İ.K:440, Ocak 1995.

DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ankara: DPT, Temmuz, 1998.

DTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ankara: DTM, Mart, 1998.

DTM, Türkiye'nin Dış Ticareti 1997, Ankara:DTM, Temmuz, 1988.

GÜRAN Nevzat ve **AKTÜRK** İsmail, Uluslararası İktisadi Kuruluşlar, İzmir, 1992.

KAÇAR Bayram, Avrupa'daki Ekonomik Bütünleşme Sürecinde A.T, EFTA, Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri ile Türkiye'nin Yeri, Ankara: HDTM, Mart-1993.

KAHNERT F., P.Richards, E.Stoutjessuk ve P.Thomopoulos, Economic Integration Among Developing Countries, Paris: OECD, 1969.

KARLUK Rıdvan, Küreselleşen Dünyada Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar ve Entegrasyonlar, 2.b., Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi, 1995.

KORKMAZ Tülay, "Avrupa Topluluğu, K.E.İ.P ve Türk Cumhuriyetleri," Maliye Bakanlığı Araştırma,Planlama Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, Araştırmalar Cilt XIII, Yayın No:1993/322, Ankara, 1993.

ÖZDEMİR Hülya, "Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması ve Son Gelişmeler", Ekonomik Vizyon, Sayı:6 (Aralık,1993).

SEYİDOĞLU Halil, Uluslararası İktisat, Geliştirilmiş 12.baskı, İstanbul: Güzem Yayınları, 1998.

SEZER Özlenen ve **ÇEŞMECİOĞLU** Senem, Türkiye-Çek Cumhuriyeti Serbest Ticaret Anlaşması, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No:1998-36, Temmuz 1998.

TOKMAKOĞLU Aysun, "Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ve Türkiye", Ekonomik Vizyon, Sayı:7 (Ocak-Şubat 1994).

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

GÜNEYDOĞU ASYA VE RUSYA KRİZİ KARŞISINDA TÜRKİYE

Prof. Dr. S. Rıdvan KARLUK
Arş. Grv. Özgür TONUS
Arş. Grv. Nazım ÇATALBAŞ

Anadolu Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İktisat Bölümü

Dünya ekonomisini ve özellikle finansal piyasaları etkileyen Güneydoğu Asya krizi, Tayland'da başlayıp kısa sürede büyüyerek tüm Asya'ya yayılmıştır. 1997 yaz aylarında başlayan Güneydoğu Asya Ekonomik Krizi, temelde dinamik uluslararası ticari ve mali sistem ile kötü yönetilen mali kurumların çatışması sebebiyle ortaya çıkmıştır. IMF'e göre kriz dört temel başlık altında özetlenebilir. Bunlar; yabancı sermaye yatırımlarının verimli alanlara yönlendirilememesindeki sorunlar ve kısa vadeli borçlardaki artışlar, dış faktörler, son yıllardaki tutarsız makroekonomi ve döviz kuru politikaları ile finans kesimindeki yapısal zayıflıklardır. Bölge ülkeleri, dış tasarrufları ülkelerine çekmek için para birimlerini ABD dolarına endekslemişlerdir. ABD dolarının güçlenmesi, bu ülkelerin para birimleri aşırı değerlenmesine neden olmuştur. Bu durum bu ülkelerin ihracatlarını pahalılaştırmış ve rekabet güçlerini kaybetmelerine yol açmıştır. Bunun üzerine ülkeler cari açık vermeye başlamışlardır.

Asya'dan kaynaklanan tasarruflar bölge dışına uzun vadeli yatırımlara giderken, Asya'ya gelen fonların genelde kısa vadeli banka kredileri, gayrimenkuller, portföy yatırımları veya her an kaçmaya hazır fonlardan oluşması bunalımın daha da artmasına neden olmuştur. Bölge ülkeleri, aşırı büyüme içinde iken bile bazı yapısal sorunları çözme yoluna gitmemişlerdir. Kredilerde anormal şişkinlik, yabancı sermayeye aşırı bağlılık, yanlış ve verimsiz yatırımlar, altyapı sorunlarının üzerine gidilmemesi, ihracatta rekabetin zayıflaması, lüks tüketim malları ithalatındaki büyüme bölgede bir ekonomik krizin habercisi olmuştur.

Bir ekonomide kriz, ekonominin temel dengelerinde meydana gelen sürdürülemez yapılanmanın ortadan kaldırılması için kendiliğinden oluşan ekonomik çalkantılardır. Krizler, sürdürülemez yapılanmayı sürdürülebilir bir duruma getirerek ekonomideki dengeyi daha düşük bir milli gelir seviyesine geriletir. Bunun sonucunda halkın refah düzeyi düşer ve işsizlik artar. Krizin çıkışı aniden olmasına rağmen, etkileri uzunca bir süre devam eder. Suya atılan bir taşın

etkisi nasıl dalga dalga yavaşlayıp son buluyorsa, krizlerin ortadan kalkması da vakit alır. Ayrıca ekonomik krizler, ekonomide her hangi bir dengeyi düzeltirken diğer bir dengeyi bozabilir. Yüksek oranlı bir devalüasyon ödemeler dengesini olumlu yönde etkileyebilir ama halkın harcanabilir gelirini de düşürür, talebi kısarak üretim-tüketim dengesini bozabilir.

Güneydoğu Asya ülkelerinde 1997 yılı ortalarında başlayan kriz, 2 Temmuz 1997 tarihinde Tayland'ın para birimi Baht'ı %40 oranında devalüe etmesiyle başlamıştır. Vadeli döviz satışı yapan Tayland Merkez Bankası'nın 30 milyar dolar olarak açıkladığı döviz rezervlerinin aslında 1 milyar dolar civarında olduğunun ortaya çıkması, devalüasyonun sebeplerinden birini oluşturmuştur. Bunalımın bir diğer sebebi de, Merkez Bankası'nın devlete ait Mali Kuruluşları Geliştirme Fonu'nun zor durumdaki aracı kurum ve bankalara aktardığı yaklaşık 8 milyar doları finanse etmek için durmaksızın para basmasıdır.

Tayland'da başlayan kriz, bölge ülkelerinin Japon ve Çin kaynaklı dış sermaye yatırımları sebebiyle yoğun bir ekonomik bütünleşme süreci içinde bulunmaları, özellikle dış ticaretlerindeki karşılıklı bağımlılık sonucunda (spill-over etkisi) bölgenin tümüne yayılmıştır. 1 temmuz-31 Aralık 1997 döneminde bölge ülkelerinin borsalarında ortalama %40, para değerlerinde de %30 oranında düşüş görülmüştür. Krizin belirginleşmesinde temel faktör, 1987-1995 döneminde hızla büyüyen ekonomide kısa vadeli kredilerle uzun vadeli yatırımların finanse edilmesidir. Kontrolsüz yatırımlar ve dengesiz fiyat artışları, mali önlemlerle çözümlenemeyecek ekonomik krize ortam hazırlamıştır. Borsada, menkul değerlerde, gayrimenkullerdeki suni ve aşırı fiyat artışları ile 1997 Temmuz ayına kadar para birimi Baht'ın değerinde ayarlama yapılmaması, Tayland'ın GSYİH'nın %30'una denk gelen ihracatını olumsuz yönde etkilemiştir.

İhracatın yavaşlaması, 1975'den sonra devamlı açık veren cari işlemler hesabını olumsuz yönde etkilemiştir. GSYİH'nın 1995 ve 1996'da %8'ine ulaşan açık gözlerden kaçmış, devalüasyon yapılmaması Tayland'ın rekabet gücünü uluslararası piyasalarda azaltmıştır. Cari işlemler hesabındaki açığı, yabancı sermayeyi teşvik ederek kapatmaya çalışan Hükümet, kısa vadeli borçların artmasının zeminini hazırlamıştır. Sıcak para şeklinde ülkeye giren fonlar, kısa vadeli olmuştur. Gelir getiren yatırımlar yerine prestijli büyük gayrimenkul ve altyapı yatırımlarına ağırlık verilmiş, bu yatırımlardan yeterince gelir elde edilememiştir. Dolayısıyla kısa vadeli borçların geri ödenmesinde sıkıntılar yaşanmaya başlanmıştır. Dolar karşısında Baht aşırı değerlenmeye başlayınca, ülkeye giren fonlar hızla ülke dışına çıkmaya başlamış, bunun sonucunda Baht, dolar karşısında büyük oranda değer kaybetmeye başlamıştır.

Tayland, 1990'lı yıllarda hızlı bir şekilde büyümüştür. 1992-1996 yılları arasında büyüme hızı %7'nin üzerine çıkmıştır. Bu hızlı büyümede iç ve dış tasarrufların büyük etkisi olmuştur. Son 30 yılda kişi başına milli gelir 5 kat artmıştır. Tüketici fiyat endeksi 1990-1997 yılları arasında %4.1-%6 arasında değişmiştir. Yüksek büyüme hızına rağmen enflasyonun tek haneli rakamlarda

olması, önemli bir başarı olarak değerlendirilmiştir. Hızlı büyüme ve düşük enflasyon, verilen teşviklerin de etkisiyle özel sektöre açılan kredileri artırmıştır. Bu artış, bankacılık sistemine giren kısa vadeli borçlarla finanse edilmiştir. Kısa vadeli borçlar ABD, Avrupa ve Japonya tarafından açılmıştır.

Tayland ve diğer bölge ülkelerine kredi veren altı ABD bankası Bank America, Bankers Trust, Chase, Citicorp, First Chicago ve J.P. Morgan'dır. Kısa vadeli borçlar Haziran 1997'de döviz rezervlerinin 1.6 katına ulaşmıştır. Bunun sonucunda resmi döviz rezervleri artmış, ticari bankaların likiditeleri genişlemiştir. Şüphesiz aynı süreçte ticari bankaların da dış borçlarında bir yükselme yaşanmıştır. 1992-1996 döneminde döviz rezervleri bir kat artarak 38 milyar dolara çıkarken, ticari bankaların dış borçları 5 milyar dolardan 46 milyar dolara fırlamıştır. 1997 yılı içinde Tayland'da ülkenin en büyük finans kuruluşu olan Finans One'da içinde olmak üzere 16 finans kuruluşu batmıştır *.

Uluslararası Para Fonu, Tayland krizi karşısında bu ülke ile stand-by anlaşması imzalayarak ülkeye destek vermiştir. Stand-by dahil, AB, Japonya, ABD, IBRD ve ADB Tayland'a 17.2 milyar dolarlık bir kredi taahhüdünde bulunmuştur. IMF'in, deflasyonist bir dönemden geçen ülkelere sıkı istikrar politikaları izleterek, üretimin daha da azalmasına yol açacak bir ortamın doğmasına yol açması, IBRD ve diğer bazı kuruluşlar tarafından eleştirilmiştir. Ayrıca IMF'nin kriz çıkana kadar Tayland ve diğer bölge ülkelerinin politikalarını devamlı desteklemesi, bu kuruluşa duyulan güveni bir ölçüde sarsmıştır.

1990'lı yılların ortalarında özellikle Tayland, Güney Kore, Malezya, Endonezya ve Filipinler ekonomilerinde dikkatleri çekmeye başlayan aşırı ısınmalar, kur politikalarının sürdürülebilirliği konusunda ciddi tereddütler doğurmuştur. Bölge içi enflasyon oranlarında dikkat çekici artışlar ortaya çıkmamakla beraber, özellikle söz konusu ülkelerin ödemeler dengesi cari hesaplar kaleminde büyüyen açıklar meydana gelmiştir. Bu durum bir taraftan kaynaklar üzerinde baskı yaratırken, diğer taraftan bu ülkelerin uluslararası piyasalarda rekabet sorunlarının giderek büyüdüğü şeklinde göstergeler ortaya koymuştur.

Tayland'ın ardından Endonezya'da, yaşanan bölgesel krizden payını almıştır. Endonezya'da gelir getirici yatırım projelerine yeterince ağırlık verilmemiş, karlı olmayan yerli otomobil ile uçak sanayiine büyük kaynaklar ayrılmış, hükümet kendisine yakın iş çevrelerinin ekonomik olmayan projelerine destek vermiştir. Özel sektör kısa vadeli olarak aşırı derecede borçlanmıştır. IMF, çok sayıda bankanın kısa sürede kapatılması için baskı yapınca, ülkede panik havası yaşanmıştır. Endonezya para birimi rupiah, dolar karşısında %379 oranında değer kaybetmiştir. 1997-1998 Ocak döneminde borsa %85 oranında düşmüştür. Devalüasyona bağlı olarak dış borçların GSYİH oranı %24'ten %35'e çıkmıştır. Toplam dış borç 140 milyar dolara

* Finance One'nın ve 15 finansal kuruluşun batmasından sonra, 2 Temmuz'da ABD dolarına endekslenmiş Tayland parası bu sistemden ayrılmak zorunda kalmıştır. Bu durum da Güneydoğu Asya krizini ateşlemiştir.

yükselmiş, buna karşılık rezervler sıfırlanmıştır. Kriz ülkede 16 bankanın kapanmasına yol açmış, Asya'nın en büyük yatırım bankası olan Peregrine iflas etmiştir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Krizin başlaması üzerine Endonezya IMF ile stand-by düzenlemesi konusunda anlaşmıştır. Bunun sonucunda IMF, ABD, AB, Japonya ve Avusturalya ile birlikte IBRD ve ADB gibi kalkınma bankalarının desteğiyle Endonezya'ya 43 milyar dolarlık bir kredi taahhüdünde bulunmuşlardır. IMF kredisi sübvansiyonların kaldırılması, faizlerin yükseltilmesi, bütçe ve dış ticaret açıklarının kapatılması gibi klasik şartların yerine getirilmesine bağlanmıştır. Endonezya, iflas etmiş 16 bankayı IMF'nin önerileri doğrultusunda kapatmıştır. Bu bankalar arasında Başkan Suharto'nun oğlunun sahibi olduğu bir banka da bulunmaktadır.

Güneydoğu Asya krizi, Tayland ve Endonezya ile birlikte Güney Kore ekonomisini de büyük ölçüde etkilemiştir. Adı geçen ülkede ekonomik krizin temelinde, başarısız para ve maliye politikalarından çok mali sistemdeki bozukluklar yatmaktadır. Kişi başına düşen milli gelirin son 30 yılda 10 kat arttığı Güney Kore'de ortalama %8'lik büyüme hızı yaşanmıştır. Böylece G. Kore dünyanın 11 nci büyük ekonomisi haline gelmiş ve 1996 yılında OECD üyeliğine kabul edilmiştir.

Güney Kore'nin krizden çok fazla etkilenmesinin altında uygun olmayan şartlarda alınan kısa vadeli krediler yatmaktadır. Hızlı büyümenin gerektirdiği tasarrufların önemli bir kısmının dışarıdan karşılanması ve dış borçlanmanın önemli bir kısmının, dolar faizinin won faizinden daha düşük olması sebebiyle dolar cinsinden yapılması krizi davet etmiştir. Güney Kore'nin uygun olmayan şartlarda kredilere başvurması ve kredilerin kısa vadeli olması sıkıntıyı arttırmıştır. 1995 yılı ortalarında başlayan doların değer kazanması, Güney Kore'nin ihracatını diğer Güneydoğu Asya ülkeleri gibi olumsuz yönde etkilemiştir. 1996 yılında wonun dalgalanmaya bırakılması sonucunda wonun değer kaybetmesi G.Kore'yi sıkıntıya sokmuş ve 1997 yılında dört büyük holding iflas etme noktasına gelmiştir.

Bu durum üzerine IMF, bu ülkeye 57 milyar dolarlık kredi taahhüdünde bulunmuştur. Bu kredinin 21 milyar doları IMF'nin kaynaklarından, 10 milyar doları Dünya Bankası'ndan, 5 milyar doları Asya Kalkınma Bankası'ndan sağlanacaktır. En büyük katkı taahhüdünde, 10 milyar dolar ile Japonya bulunmuştur. G.Kore IMF ile anlaşarak IMF reçetelerini uygulamayı kabul etmiştir. Böylece Tayland'da olduğu gibi çok sayıda işletmenin faaliyetleri iflas dolayısıyla sona ermiştir. G. Kore hükümeti de krizi kolay atlatabilmek amacıyla bazı önlemleri yürürlüğe koymuştur. Buna göre hisse senetlerinin yabancılar tarafından satın alınması kolaylaştırılmış, sermaye piyasasına kayıtlı olan firmalara yabancıların %26 olan maksimum katılım payı %50'ye çıkartılmıştır.

Güneydoğu Asya'da çıkan kriz bölgenin iki büyük ekonomik gücü, Japonya ve Çin'i de sarsmıştır. G.Kore ekonomisinin 7 katı büyüklüğe sahip olan Japonya'da krizin ilk etkisi geri dönmeyen kredilerin artması şeklinde olmuştur. Japonya, Doğu Asya ülkelerine 1997 yılında toplam 260.6 milyar dolar kredi açmıştır. Bunun 37.5

milyar dolarlık kısmı Tayland'a, 24.3 milyar doları G. Kore'ye ve 22 milyar doları da Endonezya'ya ayrılmıştır. Kriz dolayısıyla dünyaca ünlü Sanyo firması iflas etmiş, Hokkaida bankası ile Tokio City Bank batmıştır. Yamaichi firması ise faaliyetlerini durdurmuştur. Nikkei endeksi dibe vurmuş, 10 Asya ülkesinden 300 milyar dolar alacağı olan Japonya'da bankacılık sektörü çökme tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır. İkinci büyük etki ise, 1973 petrol şokundan sonra ilk defa Japon ekonomisinde büyüme olmamasıdır. Japonya, G. Kore bankalarına 25 milyar dolar kredi vermiştir. Tayland ekonomisinin krize girmesi, Japonya'nın en büyük otomobil ihraç pazarlarından birini kaybetmesine yol açmıştır. Fakat Japon Yeni'nin son bir yıl içerisinde dolar karşısında %15 değer kaybetmesi, Japonya'nın ihracatını arttırarak krizi aşma politikası izlediğini ortaya koymaktadır. Dünyanın en büyük döviz rezervlerine sahip olan (225 milyar dolar) Japonya, Güneydoğu Asya krizinden çok fazla etkilenmemiştir. Fakat krizin uzun dönemde atlatılamamasına bağlı olarak Japonya elindeki ABD hazine bonolarını satmaya kalkışırsa, bu durum ABD ve dünya ekonomisini olumsuz yönde etkileyecektir. Japonya'nın krizden etkilenmemesinde, cari işlemler hesabının devamlı fazla vermesi (1997:GSYİH'nın %2'si), aşırı bir büyümenin gerçekleşmemesi, yüksek tasarruf eğilimi (10 trilyon dolarlık tasarruf), yüksek verimlilik, düşük işsizlik ve enflasyon ile faiz oranlarının etkisi olmuştur.

Çin, dışa kapalı ekonomik yapısından dolayı krizden fazla etkilenmemiştir. Sıkı bir döviz kontrol rejimi uygulayan Çin'de döviz rezervleri 140 milyar dolardır. Dış ticaret ve cari işlemler hesabında fazlalıklar vardır. Çin, Para birimini 1994 yılında %10 oranında devalüe etmiştir. GSYİH'nın %40'ı oranında tasarruf oranına sahiptir. Kriz içindeki ülkelere toplam ihracatı ise %9'u geçememektedir. İhraç ürünlerinde ithal bağımlılık oranı düşüktür ve 1.2 milyarlık nüfusu ile geniş bir iç talebe sahiptir. 1997 yılında 60 milyar dolarlık yabancı sermaye ekonomiye girmiştir. Bu miktar 1990-1996 yıllarında 217 milyar dolardır. Ülkeye giren bol miktardaki yabancı sermaye, ucuz işgücünü de değerlendirerek üretim yapmaya başlamış, %10'luk devalüasyon dış pazarlarda ülkenin rekabet gücünü arttırmıştır.

Güneydoğu Asya krizi, bölgede önemli bir depresyona yol açmıştır. Krizden sonra Güneydoğu Asya ve Güney Kore'den toplam 203 milyar tutarında sermaye kaçışı olmuş, bu da depresyonu hızlandırmıştır. 1998 yılında Endonezya'nın %15, Tayland'ın %8, Güney Kore'nin %7 oranında küçülmesi beklenmektedir. Eğer ekonomilerdeki daralma ulusla para birimleri yerine dolar ile ölçülürse daralmanın daha büyük boyutta olacağı gözlenecektir. Örneğin 1997'de Endonezya'da GSYİH' 201 milyar dolar iken bu değerin 1998'de 61 milyar dolara düşmesi beklenmektedir. Daralma %69.7 oranındadır. G.Kore'de 1998'de ancak 280 milyar dolara ulaşacağı beklenmektedir (%35.5 küçülme).Tayland'ın 1997'de 156 milyar dolar olan GSYİH'nın 1998'de %27.6 oranına düşerek 113 milyar dolara inmesi söz konusudur. Malezya'da daralma %29.2, Filipinler'de ise %21.2 oranında olacaktır. 1929 bunalımında ABD ekonomisinin %26 oranında daraldığı göz önüne alındığında, Güneydoğu Asya krizinin bölge ülkeleri üzerinde yaratmış olduğu olumsuz etki kendiliğinden anlaşılır.

1997 yaz aylarında başlayan Güneydoğu Asya krizi, 1992 Eylül Avrupa Para Sistemi'nin döviz kuru mekanizmasına yapılan müdahalelerle başlayan Avrupa para krizi ve 1994-1995 Meksika krizinden daha kuvvetli bir psikolojik etki yaratmaktadır. Güneydoğu Asya krizinin etkisi geçmeden 17 Ağustosta kuzey komşumuz Rusya'nın moratoryum ilan ederek 45 milyar dolara yakın bir borç ertelemesi yapması ve rubleyi %15 oranında devalüe etmesiyle başlayan Rusya krizi, dünya ekonomisini ve borsaları olumsuz yönde etkilemiştir. Rusya dış borçları için 90 günlük moratoryum ilan etmiş ve kısa vadeli borçlanma kağıtlarının paraya çevrilmesini ertelemiştir. 1999 yılına kadar vadeli olan kağıtlarda ödemeyi 2000'li yıllara uzatmıştır. 1 yıldan kısa vadeli, toplam 45 milyar dolarlık hazine bonolarının 17 milyarlık kısmı yabancıların, 24 milyar dolarlık kısmı ise Rus bankalarının elinde idi. Moratoryum ilanı 17 milyar dolar ile Rus özel bankalarının 60 milyar dolarlık sendikasyon kredilerini kapsamaktadır. Bu kredilerin ana paraları ise, 180 gün süre ile ödenmeyecektir. Ayrıca Rusya'da hükümet, 1999 yılı başında "ekonomik diktatörlük" uygulayacağını ilan etmiştir. Hükümet yıl başına kadar cari giderleri para basarak karşılayacağını ve enflasyonun artmasına göz yumacağını da açıklamıştır. Ruble ise yılbaşından sonra dolara endekslenecektir.

Rusya, Güneydoğu Asya krizine hazırlıksız yakalanmıştır. Rusya'nın dış borçları 140 milyar dolar, iç borçlar ise 70 milyar dolardır. Bunun 20 milyar doları yabancıların elindedir. İç borçların vadesi ortalama 11 aylıktır. Borç faizleri %240 civarındadır. İç ve dış borçların GSYİH'ya oranı %40'tan fazladır. Hükümet ayda ortalama 6 milyar dolar borçlanma yapmak zorunda kalmıştır. Borçlanma yolu ile elde edilen kaynaklar verimli yatırımlar yerine cari harcamaların, özellikle maaşların ödenmesinde kullanılmıştır. Serbest piyasa şartlarına uyumu sağlayamayan Hükümet, iç borçlanmaya önem vermiş, bu ise faizlerin yükselmesine yol açmıştır. Rublenin devalüe edilmesi krizin başlangıcı olmuş ve fitili ateşlemiştir. Rusya'nın ödemeler dengesi, petrol fiyatlarındaki düşmeye paralel olarak bozulmaya başlamış *, cari işlemler dengesinde 1996'da 11.6 milyar dolarlık fazla, 1997'de 3.3 milyar dolara gerilemiştir. Buna karşılık 15 milyar dolara ulaşan kısa vadeli dış borç ödemesi, Rusya'yı sıkıntıya sokmuştur. Hazine kağıtlarının ortalama % 55 getiri sağlaması, buna karşılık kar artışının % 10 olması, rubleye yatırımı özendirmiş ve bankalar açık pozisyonla çalışmaya başlamıştır. Elde edilen bu yüksek karlar ise riskleri arttırmıştır. Vergi gelirlerinde artış olmaz iken, kayıt dışı ekonomi giderek büyümüştür. GSYİH'nın %15.3'ü oranında toplanması hedeflenen vergi gelirlerinin % 9.4'dekalması, bütçenin açık vermesine yol açmıştır. Bütçe, GSYİH'nın % 8'i civarında açık vermeye başlamıştır. Bütçe açığı büyük ölçüde askeri harcamalardan kaynaklanmıştır.

Dünyada tüm bu gelişmeler olurken Latin Amerika'ya krizin yayılması, batılı ülkeleri daha fazla ilgilendirmektedir. Çünkü batılı gelişmiş ülkelerin Latin Amerika'da (1998) 63 milyar dolara ulaşan paraları vardır. Buna karşılık ABD finans kuruluşları Rusya'ya 7 milyar dolar, tüm Asya ülkelerine ise 2.3 milyar dolarlık kredi açmışlardır. Brezilya'da Eylül başında döviz rezervlerinin 70 milyar

* Haziran 1997 ile Ağustos 1998 tarihleri arasında petrol fiyatları %30 oranında düşmüştür.

dolardan 48 milyar dolara gerilemesi, uluslararası piyasaları çok tedirgin etmiştir. Çünkü Meksika krizinden de alınan derslerle Brezilya'da başlayacak krizin Amerikan finans sistemine etkisi, Güneydoğu Asya ve Rusya krizlerinden çok daha fazla olacaktır.

Bu sebeple IMF kanalıyla Brezilya'ya bir yardım yapılması konusu gündeme gelirken, IMF Rusya'ya aynı taahhütte bulunmamıştır. Rusya, Temmuz ayında 22.6 milyar dolarlık IMF yardımının ikinci dilimini (11.2 milyar dolar) kullanmak için çaba harcamasına rağmen, bu satırların yazıldığı (Eylül 1998) ana kadar Rusya'ya yeşil ışık yakılmamıştır. G-7'lerin, Rusya'nın katılımı ile 14 Eylülde Londra'da yaptıkları toplantıda, mali yardımın yeni hükümetin ekonomik reformları uygulaması şartına bağlamışlardır. Rusya'nın yeni Başbakanı Yevgeni Finkelstein'ın (Primakov) eski bir KGB'ci olması ve ekonomik reformları yürürlüğe koyması konusundaki şüpheler Batı'nın Rusya'ya temkinli yaklaşmasına yol açmaktadır. Hazine bonoları ödemelerinin, IMF'den alınacak yeni kredi dilimlerine bağlanması ve Rusya'nın 22.6 milyar dolarlık krediden ancak 4.8 milyarlık ilk dilimi krize müdahalede kullanması (Eylül 1998), Rusya'nın ekonomik krizi dış yardım almadan atlatamayacağını ortaya koymaktadır. Ayrıca Rusya Merkez Bankası rublenin değerini belirli bir aralıkta tutmayı hedefleyen 17 Ağustos Kararı'nı terk etmesi de, krizin derinleştiğini göstermektedir. Ağustos sonu itibariyle Rusya'nın döviz rezervleri 12.7 milyar dolara kadar inmiştir. Sergey Kiriyenko'nun Başbakan olduğu dönemde rublenin yıl sonuna kadar en çok 1 dolar = 9.5 ruble olması hedefi iki hafta sonra ortadan kalkmıştır. Böylece yıl sonuna kadar %34'lük devalüasyon hedefi tutturulamamıştır. Hedefin tutmaması üzerine Hükümet rublenin değerini serbest bırakmıştır.

Güneydoğu Asya krizi, 1997 yılı ortalarında Güneydoğu Asya ülkelerinde çıkmış, başta Tayland olmak üzere bir çok ülkede ödemeler dengesi ve cari hesaplar açık vermeye başlamıştır. Bunun sonucunda piyasalarda dalgalanmalar başlamıştır. Bölge ülkelerinde döviz kurlarının çok uzun süredir istikrarlı olması, aşırı dış borçlanma sebebiyle piyasalarda riskler artmaya başlamıştır. Bunun doğal sonucunda, kurların aşırı yükseldiği görüşü piyasalarda hakim olmuş ve döviz kurları üzerinde baskı yaratmıştır. Bunda, ABD dolarının piyasalarda değer kazanması ile Japon Yeni'ni koruma önlemlerinin de büyük etkisi olmuştur. Bölge ülkelerinde mali disiplinden uzaklaşmalar, bankaların yapılarını olumsuz yönde etkilemiştir. Ekonomik kriz, siyasi krize ortam hazırlamış (tıpkı Rusya'da olduğu gibi) ve her iki kriz bir sarmal şeklinde birbirini olumsuz yönde etkileyerek krizin büyümesine yol açmıştır. Bu belirsizlik ortamı, para ve sermaye piyasalarındaki baskıları artırmış ve krizin derinleşmesine yol açmıştır.

Güneydoğu Asya krizinden çıkan bir önemli sonuç şudur: IMF gibi uluslararası saygın bir kuruluşun, ilk defa özel sektör kaynaklı bir kriz ile karşı karşıya kalmasıdır. Kriz, IMF sisteminin sorgulanmasına yol açmıştır. Tayland, Endonezya ve Güney Kore IMF ile istikrar programları içeren anlaşmalar imzalamışlardır. Klasik IMF reçetelerinin uygulanması durumunda, talep kısılacak, üretim düşecek ve işsizlik ortaya çıkacaktır. IMF reçetelerini uygulayan ülkelere

fatura kesilirken, alacaklı Batılı finans kurumları almış oldukları risk karşılığını ödemeden krizden kurtulacaklardır. Bunun doğal sonucunda, risk alanın sonucuna katlanması kuralı ihlal edilerek, serbest piyasa düzeninin işlemesi engellenmektedir. Bu durum IMF'nin kuruluş amacına terstir. Ayrıca IMF'nin, kriz ortaya çıkana kadar bu krizi göremeyişi ve bölge ülkelerinin ekonomi politikalarını sürekli desteklemesi de üzerinde düşünülmesi gereken bir konudur. IMF'nin özellikle kurtarma programları çerçevesinde Endonezya, Tayland ve Güney Kore'deki bankaların kapatılmasını istemesi de çok tepki almıştır. Oysa aynı IMF geçen yıl kalkınma konusunda terminoloji değiştirerek "sanayileşmiş ülkeler" ifadesini bırakıp "gelişmiş ülkeler" tabirini kullanmaya başlamış ve Hong Kong, Güney Kore, Singapur ve Tayvan'ı bu sınıfa dahil etmiştir.

Güneydoğu Asya krizinin Türkiye'ye etkisi çok gecikmeli olmuş, kriz Haziran ayında ortaya çıkmış, Türkiye ancak Ekim 1997'den sonra krizden etkilenmeye başlamıştır. Güneydoğu Asya ülkelerinin paraları 1 Temmuz 1997'den bu yana ABD doları karşısında % 60'lara varan oranlarda değer kaybetmesi, bu ülkelerin dünya pazarlarındaki rekabet gücünü artırmıştır. Bu durum Türkiye için bir pazar daralması yaratabilecektir. Ancak bu ülkelerin Türkiye'nin ihracatında büyük paylarının olmaması, bu ülkelerdeki talep daralmasının Türkiye'nin ihracatını olumsuz yönde etkilemeyecektir. Ancak Türkiye ile benzer malları üreten Güneydoğu Asya ülkelerinin paralarını devalüe etmeleri,bu ülkelerin rekabet gücünü artırdığı için AB ve ABD pazarlarında Türkiye'ye karşı bir üstünlük sağlayabilecektir. Özellikle, tekstil ve konfeksiyon, elektrik-elektronik ve otomotiv sektörlerinde rekabet artabilecektir. Bölge ülkelerinin IMF'nin reform programına uyma zorunlulukları olduğu için, ihracatındaki doğrudan teşvikleri kaldıracaklardır. Dolayısıyla sadece devalüasyondan kaynaklanan fiyat avantajlarını da Türkiye, telafi edebilecek ekonomik güce sahiptir. Ayrıca döviz kurunun sağladığı avantajı, eğer bu ülkeler reel ekonomilerini düzeltemezler ise, uzun dönemde kaybedebilirler.

Türkiye, geçmiş yıllarda uygulamış olduğu politikalar sonucunda Güneydoğu Asya krizinden çok fazla etkilenmemiştir. 1980 yılından sonra uygulanan gerçekçi kur politikası ve dışa açık politikalar, Türkiye ekonomisinde yapısal değişiklik sağlamıştır. Bunun sonucunda GSMH içinde cari işlemler açığı düşmüş, Merkez Bankası parası kısa vadeli sermaye hareketlerine bağlı olmaktan çıkmış ve "sıcak para" konusunda izlenen ihtiyatlı politikalar, krizin Türkiye'yi çok fazla etkilemesine engel olmuştur. Bunda, Türkiye'nin istenilmesine rağmen çok fazla dışa açılamamasının da etkisi olmuştur. Nitekim 1980'lerin ortalarında, Türkiye ile birlikte, liberal ekonomi, ihracata dayalı dışa açık büyüme kavramlarını ekonomi politikalarının önemli eksenleri olarak kabul eden Asya Kaplanlarının ihracatlarında büyük artışlar olmuştur. 1980 yılında Hong Kong'un ihracatı 19.8 milyar dolar, Güney Kore'nin 17.5milyar dolar, Singapur'un ise 19.4 milyar dolardı. 1994 yılına gelindiğinde Hong Kong 151. 4 milyar dolar, Güney Kore 96 milyar dolar, Singapur ise 96. 8 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaştı. 1980 yılında ihracat rakamı 2. 9 milyar dolar olan Türkiye ise bu rakamı 1997 yılında 20 milyar dolara çıkarabilmiştir. Mali piyasaların dünya ile entegrasyonunun düşük seviyede olması da, dış etkilerin Türkiye'de daha az hissedilmesine yol açmıştır.

Güneydoğu Asya ülkelerinden gelecek ucuz ithalatın (sübvansiyonlu ithalat) yerli sanayi üzerinde olumsuz etki yaratmaması için Türkiye, damping ve sübvansiyon soruşturması başlatabilir. Böylece ucuz ithalatın ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri ortadan kaldırılabilir. Tekstil ürünleri ithalatında AB ile Gümrük Birliği kapsamında üçüncü ülkelere gözetim ve miktar kısıtlaması uygulanmaktadır. Kriz ülkelerinden yapılan ithalatta da miktar kısıtlaması vardır. Fakat Dahilde İşleme Rejimi kapsamında yapılan tekstil ürünleri ithalatına kısıtlama getirilememesi, miktar kısıtlama önlemlerinin etkinliğini azaltmaktadır. Türkiye'nin ithalatına GATT 94 Md. XVIII kapsamında ödemeler dengesi açığı sebebiyle ek vergi ve teminat uygulaması mümkün değildir. Çünkü Türkiye, Dünya Ticaret Örgütü'ne(WTO), Md. XVIII kapsamında önlemlere başvurmayacağını daha önce bildirmiş idi.

Güneydoğu Asya Krizinin üzerine Rusya'da Ağustos meydana gelen ekonomik ve siyasi kriz, Türkiye'yi Borsa Krizi yaratarak büyük ölçüde olumsuz yönde etkilemiştir. Rusya eski Başbakanı Sergey Kiriyenko'nun Duma'nın olağanüstü toplantısında krizin daha yeni başladığını söylemesi, İMKB dahil dünya borsalarında hisse senetlerinden kaçışı hızlandırmıştır. Nitekim İMKB,27 Ağustos 1998'dekuruluşundan (1986) sonraki en büyük düşüşü yaşamıştır. İMKB endeksi % 13.12 oranında 393 puan gerileyerek 2603 puana inmiştir. Böylece, dolar bazında endeks 2 yıl geriye giderek Aralık 1996'nın seviyesine gelmiştir. Benzer düşüşler, küreselleşen dünyanın diğer borsalarında da görülmüştür. Frankfurt 3.4, Zürih 2.9,Paris 2.6, Londra 1.9, Madrid 3.4, Atina 6.7, Milano 2.9, Tokyo 3.4 ve Moskova Borsası 6.22 oranında gerilemiştir. İMKB Ulusal 100 Endeksi, **Kara Perşembe** olarak adlandırılan hafta içinde 700 puan düşerek 2672 puana inmiş ve hisse senetleri ortalama % 20.77 oranında değer kaybetmiştir. Rusya'daki krizin sonrasında dünya borsaları toparlanırken İMKB'deki düşüşün devam etmesi, büyük ölçüde yeni Vergi Yasası uygulamalarından kaynaklanmıştır. Nitekim Rus rublesinin % 15 devalüe edilmesine rağmen Moskova Borsası yükselirken, İMKB'de ortalama değer kaybı % 1.20 olmuştur.

DPT'nın hazırlamış olduğu Rapor'a göre Rusya krizi, bu ülkeye ihracatı olumsuz yönde etkileyebilecektir. Rusya'ya satılan ürünlerin arasında hububat, un, nişasta, süt ürünleri, ayakkabılar, kara taşıtları, sabun, plastik ürünler ve tekstil yer almaktadır. Tekstil Rusya'ya çok satılan ürünlerin arasında yer almasına rağmen, toplam Türkiye ihracatı Rusya'nın payı %7'yi geçememektedir. 1997'de 5.8 milyar dolar olan bavul ticaretinin de krizden olumsuz yönde etkilenmesi beklenmektedir. Fakat kriz uzun sürerse, ucuz Türk mallarına yönelik talep yeniden canlanabilecektir. Ayrıca Rusya'nın kriz dolayısıyla gümrük oranlarını yeniden düzenlemesi, ileride bavul ticaretini yeniden artırabilir. Rusya'da devalüasyon sonucunda Türkiye'nin doğalgaz ithalatı ucuzlayacaktır. Bu çerçevede Eximbank'ın da desteğiyle Rusya'ya doğalgaz karşılığı daha fazla mal satılabilir. Türkiye'nin önemli bir dış ticaret partneri olan Rusya ile dış ticaret, krîz dolayısıyla daralacaktır. Rublenin devalüasyonuna bağlı olarak Rusya'nın Türkiye'ye ihracatı artabilecektir. Kriz dolayısıyla ithalatını kısan Rusya'ya yönelik ihracatta sıkıntılar yaşanabilecektir. 1994 yılında Rusya'ya 820 milyon dolarlık ihracat yapılmıştır.

İthalat ise 1.046 milyar dolardır. 1995'te bu değerler sırasıyla 1.232 milyon dolar ile 2.082 milyon dolardır. 1996 yılı rakamları 1.512 ve 1.920 milyon dolardır. 1997'de ise Rusya'ya 2.057 milyon dolar ihracat yapılmış, ithalat ise 2.167 milyon dolar olmuştur. 1995 yılında dış ticaret 850 milyon dolar açık verirken bu rakam 1997'de 111 milyon gerilemiştir.

Rusya'dan yapılan ithalatın %90'nın ara mallarından oluşması, Rus malı kullanan sanayicinin maliyetini ucuzlatacaktır. Bu ise Türkiye'nin rekabet gücüne olumlu katkı sağlayacaktır. Rusya krizi Türk turizmini de olumsuz yönde etkileyecektir. Rusya, Almanya'dan sonra Türkiye'ye en çok turist gönderen ülkedir. Rus turistlerden Türkiye'ye 1997 yılında 800 milyon dolar civarında döviz geliri sağlanmıştır. Kriz sonrasında gelirleri düşen Rus halkının turizm harcamaları düşebilecektir. Fakat diğer taraftan Türkiye diğer batılı ülkelere göre daha ucuz olacağı için tercih sebebi de olabilir. Taahhüt sektörü de krizden olumsuz yönde etkilenebilecektir. Çünkü Rus pazarı dış müteahhitlik hizmetlerinin %33'lük kısmına sahiptir. Kriz, müteahhitlerin hakedişlerini almalarını geciktirecektir. Ayrıca ruble cinsinden yapılan sözleşmeler yüzünden de kayıplar olacaktır. Rusya'da yatırım yapan Türk yatırımcıların gelirlerinde de bir düşme beklenmektedir. 1997 yılında Türk yatırımcıların Rusya ve BDT'dan elde ettiği gelir 2.5 milyar dolar seviyesinde olmuştur.

Başbakan Mesut Yılmaz'ın "Asya ve Rusya Krizi henüz Türkiye'ye yansımadı" şeklinde Denizli'de vermiş olduğu demeçten (27.08.1998, Hürriyet) iki gün sonra Sayın Başbakan bir basın toplantısı düzenleyerek krize karşı Hükümetin dört önlem aldığını açıklamıştır. Başbakan Mesut Yılmaz'ın açıklamış olduğu dört önlem, krizin ortadan kaldırılmasında faydalı olmuştur. Bu önlemler, Bankalararası mevduatta stopaj oranının % 6'dan sıfıra indirilmesi, kamu kağıtlarının alım satımındaki banka ve sigorta muamele vergisinin % 5'ten % 1'e indirilmesi, Takasbank'ta gerçekleştirilen işlemlerde, banka ve sigorta muamele vergisinin oranının % 5'ten % 1'e indirilmesi ve vadeli döviz alım-satım (forward) işlemlerine getirilen sınırlamaların kaldırılmasıdır. Açıklanan bu önlemlere rağmen İMKB'nin istenilen seviyede artmaması, piyasaların Vergi Yasası sebebiyle tam olarak rahatlatılamamasında aranmalıdır. Özellikle hisse senedi vergilendirilmesi konusunda bir açıklama yapılmayışı, piyasaları tedirgin etmiştir. Ayrıca, kamu borçlanma senetlerinden alınan stopajı, yatırım fonu alım satımı kazançlarının vergi ve beyanname dışı tutulması konusunda açıklama yapılmaması, peşin vergi, özel yatırımcıların hisse senedinden doğan kazançlarının vergi dışı tutulması gibi konulara değinilmemesi, açıklanan önlemlerin İMKB'na daha fazla katkı yapmasını engellemiştir.

Bununla beraber, Hükümet'in IMF ile yapılan yakın izleme anlaşmasına sadık kalarak istikrar programını seçime rağmen uygulamaya ve yapısal reformları gerçekleştirmeye devam etmesi gerekir. Türkiye IMF ile anlaştıktan sonra, Asya Krizi sonrasında uluslararası derecelendirme kuruluşlarının olumlu değerlendirme yaptığı tek olumlu gelişme yolunda ülke olmuştur (S&P:B, Moody's: B1). İstikrar politikası izlenmesi Türkiye'nin uluslararası piyasalardaki yerini sağlamlaştıracak ve

Rusya Krizinin Türkiye ekonomisine daha fazla olumsuzluk yaratması engellenecektir

Başbakan sayın Mesut Yılmaz'ın 28 Ağustos'ta açıkladığı önlemlerin Türkiye'de, özellikle Borsada yaşanan krizi hafifletmede yetersiz kalması üzerine Eylül ayı başında hükümet yeni dört önlemi yürürlüğe koymuştur. Bunlar 1 Ocak 1999 tarihinden önce satılmış kamu kağıtları alış bedelleri üzerinden değerlendirilecektir. Böylece yeni vergi yasası ile(Md.279) bankaların stoklarındaki kamu kağıtlarına iki yıl geriden başlayarak vergi ödemelerinden vazgeçilmiştir. 1 Ekim 1998 tarihinden sonra kamu kağıtlarındaki stopaj kaldırılmıştır. Bu uygulamalar sonucunda Hazine'nin borçlanması daha kolay olacaktır. 1 Ocak 1999 tarihinden itibaren mevduat faizlerinin stopajı indirilecek, stopaj repoya eşitlenecektir. Bunun sonucunda mevduat faizlerinin stopajı %12'den repo gibi %6'ya indirilecektir. Dördüncü önlem olarak uzun vadeli kamu kağıtlarının özendirilmesi için bu kağıtlara vergi ayrıcalığı getirilecektir.

Hükümetin uzun vadeli kağıt gelirlerini vergiden muaf tutması, Hazine'nin nefes almasını sağlayacaktır. Başbakan Mesut Yılmaz, düzenlediği basın toplantısında ekonomik programın aynen uygulandığını bildirmiştir. Yılmaz, Rusya'daki krizin başlamasından sonraki sürede, uluslararası piyasalardaki dalgalanmaların artarak devam ettiğine de dikkati çekmiştir. Türkiye, bilindiği gibi 26 Haziran 1998 tarihinde IMF ile 18 aylık bir Yakın İzleme Programı (Staff Monitored Program) uygulanması konusunda anlaşmıştır. Devlet Bakanı Güneş Taner ve Merkez Bankası Başkanı Gazi Erçel tarafından imzalanarak IMF'e verilen doküman, Hükümet'in işbaşına gelmesiyle birlikte hazırladığı 3 yıllık ekonomik program ve bu programın Haziran 1998'e kadar başarılı uygulamalarını dikkate alarak düzenlenmiştir.

Türkiye'nin, Güneydoğu Asyada yaşanan krizden çok Ağustos ayında Rusya'da patlak veren krizden etkilenebileceğini Dünya Bankası Başkanı James Wolfensohn da kabul etmiştir. Wolfensohn, Dünya Bankası tarafından organize edilen ve Fas'ın Marakeş kentinde Eylül başında gerçekleştirilen "İkinci Akdeniz Kalkınma Forumu"nda Türkiye'nin doğru politikalarla bu krizden en az zararla kurtulacağına inandıklarını açıklamıştır. Dünya Bankası Başkanı, Rusya krizinin Türkiye ve diğer gelişme yolunda olan ülkelere etkilerinin sonbahar Dünya Bankası-IMF yarıyıl toplantılarında ele alınacağını da eklemiştir. Wolfensohn'un aksine ABD'li finans kuruluşları, Rusya krizinin Türkiye'yi daha fazla olumsuz yönde etkileyebileceğini açıklamışlardır. ABD'nin köklü yatırım kuruluşu olan Bear Stearns, ruble devalüasyonunun Türkiye dahil diğer gelişme yolunda olan ülkeleri sarsabileceğini belirtmiştir. Wolfensohn'un iyimser yaklaşımına rağmen Rusya krizinden en fazla İMKB'sı etkilenmiştir. İMKB'na yatırım yapan yerli ve yabancı yatırımcılar, tüm dünya borsalarından çok daha fazla zarara uğramışlardır. İMKB, krizin merkezi Rusya'dan sonra en fazla değer kaybeden borsa durumuna gelmiş, yatırımcıların toplam kaybı Borsa Aracı Kurum Yöneticileri Raporu'na göre 8 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. İşlem hacminde büyük düşüş yaşanmıştır. Temmuz ayında günlük 324 milyon dolar işlem hacmi, Eylül ayında 163 milyon

dolar seviyesine gerilemiştir. 550 aktif yatırımcı ile 200 civarındaki yatırım fonu müşterisi yaşanan krizden olumsuz etkilenmiştir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Borsadaki olumsuz gelişmeler üzerine Başbakan Mesut Yılmaz, 21 Eylül 1998 tarihinde Borsayı rahatlatmayı öngören önlemleri görüşmek üzere bir toplantı düzenlemiştir. Toplantıya katılan Borsa Aracı Kurum Yöneticileri Derneği son vergi yayası ile kurumsal yatırımcılardan geri alınan teşviklerin devamını talep etmişlerdir. Derneğin toplantıya sunduğu Rapor'da vergi yasasında sermaye piyasasını olumsuz etkileyecek diğer unsurların acilen gözden geçirilerek düzeltilmesi talebinin yanında şu istekler yer almıştır: Hisse senedi alım-satım kazancına getirilen verginin birkaç yıl ertelenmesi, temettülerin vergi dışı bırakılması, halka açık şirketler için öngörülen stopajın kaldırılması, yabancı yatırımcıların Türkiye'de yaptıkları hisse senedi ve tahvil yatırımlarının gelir ve kurumlar vergisinden istisna edilmesi, aracı kurumların kamu kağıdı alım-satımı ve repoda bankalara göre %4 daha fazla banka ve sigorta muameleleri vergisi ödemesine ilişkin eşitsizliklerin giderilmesi. Toplantı sonunda alınan kararlara rağmen Yasa değişikliğinin gerekmesi sorunun çözümüne engel oluşturmuştur. Dolayısıyla, Rusya krizi ile başlayan çöküşün önüne geçilememiştir. 18 Eylül 1998 Cuma günü borsa tarihindeki en büyük yükselişlerden biri yaşanarak %17 oranında artan endeks, Pazartesi günü (toplantının yapıldığı gün) %6 oranında gerilemiştir.

Rusya'da derinlik kazanan Borsa krizi esnasında Türkiye'den yaklaşık 4.5 milyar dolar çıkmıştır. Bunun 1 milyar doları Borsa'dan , 3 milyar doları bonodan, 500 milyon doları ise sendikasyon kredilerinin yenilenmemesinden kaynaklanmıştır. Nitekim MB döviz rezervlerinde bu çıkış dolayısıyla önemli sayılabilecek bir azalma meydana gelmiştir. Döviz rezervi 26 Haziran'da 26.700 milyon dolardan 28 Ağustos'ta 21.965 milyon dolara inmiştir. 5 milyar dolara yakın olan bu azalmanın önemli bir miktarı kısa vadeli sermaye çıkışından , bir bölümü ise dış borç ödemelerinden kaynaklanmıştır. Sermaye çıkışının iki önemli sebebinden biri Borsa krizi , diğeri ise mali piyasaları vergilendiren yeni düzenlemelerdir.

1998 yılında Güneydoğu Asya krizinin etkisiyle Türkiye gibi gelişme yolunda olan ülkelerden 61 milyar dolara yakın sermaye çıkışı olmuştur. Türkiye'den kriz dolayısıyla çıkan sıcak para Maliye Bakanı Sayın Zekeriya Temizel'i rahatsız ettiği için, Maliye Bakanlığı bu konuda yeni bir düzenleme yapma hazırlığına başlamıştır. Forward Tebliği ile Türkiye'ye sermaye girişi bir ölçüde düzenlenmiştir. Fakat Sayın Bakanın da ifade ettiği gibi, artık her önüne gelenin Türkiye'ye istediği kadar döviz sokması ve sonrada çıkarmasının önüne geçilmesi gerekir (Cumhuriyet 9.9.1998). Kısacası sıcak para denetim altına alınmalıdır.

Türkiye'nin Rusya'da patlak veren kriz ile Güneydoğu Asya krizinden etkilenmemesi mümkün değildir. Kriz devam ederken gündeme gelen seçim tartışmaları, Türkiye'ye yönelik portföy yatırımlarını olumsuz etkilemiştir. Dış dünyada meydana gelen tüm bu olumsuz gelişmelere rağmen, ödemeler bilançosunun sağlamlığı Türkiye'nin gerekli önlemleri zamanında alması şartıyla krizden fazla zarar görmeden çıkmasına yardımcı olacaktır. Çünkü, Rusya'nın aksine

Türkiye'nin 4.5 milyar dolarlık sermaye çıkışına rağmen bir döviz sorunu yoktur. 1998'in ilk 6 ayında döviz rezervlerine eklenen para 8.1 milyar dolardır. Geçen yılın aynı döneminde ise döviz rezervlerine sadece 646 milyon dolar eklenmiş idi. Dış piyasalardaki tüm olumsuzluklara rağmen Türkiye döviz çıkışını dengeleyecek kaynaklara sahiptir. Rusya krizi dolayısıyla bavul ticareti dursa bile, bu durum döviz rezervleri çok fazla etkilemez. Kısa dönemde Türkiye'de kriz dolayısıyla devalüasyon ve döviz kontrol önlemlerinin yeniden gündeme gelmesi ise kesinlikle söz konusu değildir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ 1883

ÇALIŞANLARIN STRES KAYNAKLARINA VE ÇEŞİTLİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİNE GENEL BİR BAKIŞ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Dr. Aslı Kücükaslan Akpınar
M.Ü. İ.İ.B.F. İngilizce İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Ana Bilim Dalı

Abstract

There are so many sources of stress in the daily work life. The purpose of this article is to draw your attention to sources of stress and some in depth proposels and consequently solutions as an overview mostly in management but also personal point of view which are critical and valid in most of the cases.

İnsan kaynakları ve bağlı olarak insan kaynakları yönetimi günümüzde kendisini değişim yönünde sürekli geliştirerek rekabet eden şirketlerin ayakta kalabildiği iş dünyamızda başarının ve gelecekte de var olmanın ön koşulu olarak kabul edilmektedir.

Bireyin, sahip olduğu yetenek ve kaynaklarla karşılayabileceğini sandığından daha fazlasını çevrenin talep ettiğini düşünmesi durumunda ortaya çıkan gerilim stres olarak adlandırılıyor. Strese yol açan bu talepler gerek zorlayıcı, gerekse olanak sunucu olabilir. Strese yol açan faktörler meslekten mesleğe göre değiştiği gibi, insanlar da strese farklı tepkiler gösterir ve stresi farklı farklı yaşarlar. Organizasyon içindeki değişiklikler, çalışma koşulları, aşırı yada düşük işgücü gibi nedenlerden dolayı çalışma çevresi de bir stres kaynağı olabilir. Başkalarından sorumlu olmaları, tek başlarına karar almak zorunda kalmaları ve kendi performans değerlendirmeleri gibi noktalar yöneticiler için sürekli stres nedenlerindendir. Çalışma yaşamında yüreklendirici ve yaratıcılığı teşvik edici olduğunda ılımlı stres yapıcı bir rol oynar. Sağlığı ve performansı zedelediğinde ise stres yıkıcı olur. Aşırı hap, alkol sorunları ve fiziksel gerilimler aşırı stresin işaretleridir[1].

Çalışan insanlar yaşamlarının en verimli ve uzun dönemini işyerinde geçirmektedirler. Şirket yönetiminin çalışanların iş hayatının iş dışı geçen zamanını da etkilediği ve tersi durumunda iş hayatını etkilediğini kabul etmesi ve çalışanların stres kaynaklarının farkında olması gerekli önlemleri alması ve alternatif çözümler üretmesi gerekmektedir. Çalışanların kişisel özellik ve becerilerine uygun işlerde çalıştırılması, gelişmelerine yardımcı olunarak kendilerini gerçekleştirmelerine fırsat verilmesi, yaptıkları işin karşılığını alabilmelerinin sağlanması sonucunda şirketin çalışandan beklediği performansı görmesi ve kurumun hedeflediği başarıyı sağlaması mümkün olabilecektir.

İnsan kaynaklarının önemini kavrayabilmeleri için şirketler, insana değer vermelerinin ön koşul olduğunu, çalışanların mutluluğu ile verimin artacağını, hedefler konusunda başarılı olabileceklerini ve başarıyı sağlayan insan haricindeki tüm diğer faktörlerin teknoloji, ekipman, yönetim tekniklerinin olmazsa olmaz koşul

olmadığını bilmelidir. En gelişmiş bilgisayar sistemleri ile donatılmış ve önde gelen yönetim tekniklerini uygulayan, profesyonel yöneticilerle çalışan, güçlü ekonomilerin sarsılmaz olarak nitelenen uluslararası şirketlerinin hiç beklenyen bir anda yok olması veya gücünü hızla yitirerek çökmesi , favori oldukları dönemde sorgulanması dahi düşünülmeyen felsefelerinin, kural ve kavramlarının veya yöntemlerinin insan faktörünü göz ardı etmesi durumunda başarısız olup yok olmaya mahkum olduğunu göstermektedir.

Çalışanları stres kaynaklarından uzaklaştırmaya ve streslerini çözümlemeye yönelik çeşitli ülkelerde karşılaştığımız birtakım yöntemlerin bazıları ülkemizde uygulanmakta olup, diğerlerinin ise ülkemizde uygulanabilmesi toplum ve yönetim yapımızdaki katılık ve tutuculuk nedeniyle en azından şimdilik pek mümkün görülmemektedir. Söz konusu uygulamalara örnek verecek olursak; çalışanların yöneticilerin maketlerine, posterlerine pasta, yumurta, çürük domates veya ok atması hatta maketlerini tekmelemesi, doğada veya özel düzenlenmiş alanlarda boya veya su tabancaları ile av ve benzeri aktiviteler, çalışanların yöneticileri yönettiği ve onlara en az kendilerine davranıldığı kadar kötü davrandığı aktiviteler, genelde ofiste ya da bar ve benzeri yerlerde çalışanlarla yöneticilerin içki içerek gönüllerince eğlendikler rahatlama günü veya akşamı, iş yerinde maskeli balo veya ilginç kıyafetlerin giyildiği partiler, piknik ve havuz partileri veya işçi kafeteryasına kağıt, kalem ve beyaz tahta koymak [9] sayılabilir. Saymaya çalıştığım yukardaki aktiviteler ve benzerleri çalışanları iş yaşamındaki streslerden uzaklaştırma, spor yoluyla rahatlatma, takım ruhunu geliştirme ve şirket kültürünü ortak dil ve birliktelik ile oluşturmaya yönelik yapılmaktadır.

Stres yaratan faktörleri çeşitli başlıklar altında toplamak mümkün olmakla birlikle bir sınırlama getirebileceği düşüncesiyle açık uçlu bir liste yapmayı bunu yaparken sadece belirli kriterlere göre listeleme yapmaya gayret ettim. Bilindiği üzere stres kaynakları genel olarak kişisel, demografik, iş, yaşam ve beklentilerle ilgili olarak guruplanabilir. Söz konusu olabilecek tüm faktörleri belirlemeye çalışmak ve tüm faktörlere çözüm önermek gibi bir yaklaşımın ötesinde stres kaynaklarına genel bir bakış açısı ile göz atmak ve bazı alternatif çözüm önerilerine dikkati çekmeye çalışacağım. Aksini yapmaya çalışmanın başarısız olma ve bu durumun yaratacağı olumsuzluk düşüncesi bir yana üstesinden gelinemeyecek bir stres oluşturacağı için mümkün olmadığını belirmek isterim. Hızla değişen ve ezici rekabetin her alanda hissedildiği çağımızda teşhis edilebilecek her stres kaynağına yenilerinin sürekli eklenmekte olduğu bilinmektedir. Bu listenin açık uçlu olması yeni maddelerin istenildiği zaman eklenebilmesine fırsat yaratacaktır.

Stres kaynakları listesi;

1. İş , İşyeri Tatminsizliği, Uzaklık, Fiziki Koşullar
2. Fazla Çalışma, Fazla Mesai, Gerekmediği Halde Fazla Mesai Yapma, Zaman Doldurma
3. Yetki Devredilmemesi, Güvenmeme, Güvenilmeme, Dikkate Alınmama
4. Yanlış Yerde Çalışma, yanlış ekiple çalışma, yanlış sektörde çalışma
5. İletişim Kazaları Ortak Dilin Kullanılmaması, Dinlememe

6. Kişisel Özellikler, Saldırgan Olma, Savsaklama, Sınırlı Olma
7. Bir Defada Doğru Yapmama, Baştan Savma, Dikkate Dağınıklığı
8. İçe Dönüklük, Dışa Dönüklük, Hiperaktiflik, pasiflik, Özgüven Zayıflığı, Kompleksler
9. Yöneticinin Stres Kaynağı Olması Kendi Stresinin İşe Ve Çalışanlara Yansıtması
10. Bayanlarda İş Yeri Ve Çalışma Arkadaşlarının Özellikleri
11. Yeteneklerin Kullanılamaması Örn. İngilizce, Bilgisayar, Teknik
12. Yöneticinin Maddi Manevi Destek Olamaması
13. Ödüllendirme Ve Cezalandırma Sistemlerinde Hakkaniyet Olmaması, Kayırmacılık
14. Algısal Farklılıklar, Cinsiyet, Dil, Din, Kültür farklılıkları
15. Kişisel Ve Şirketin Önceliklerinin Farklı Olması
16. Demokratik Olmayan Ortam , Aşırı Kuralcı, Yoğun Tempolu Çalışma Ortamı
17. Gelişme İmkanlarının, Gelecekte İstikbal Olmaması
18. Neyin Nasıl Yapılacağının Belli Olmaması, Yetki Kargaşası
19. Çalışanların Yönetime, Yönetimin Çalışanlara Ve Müşterilere Yönelik Tutum Ve Davranışları
20. Şirket İçi Kültür Çatışması , Bölümler Arası Farklı Bakış Açıları, Yöntemler Ve Amaçlar
21. Sosyal, Toplumsal, Kültürel Değişiklikler, Değer Yargılarının Değişmesi, , Teknolojik Gelişmeler, İşletme İçi, İşletme Dışı Sektörel Değişiklikler
22. İş ,İnsan Çalışma Ve Özel Yaşamdan Kaynaklanan Faktörler,
23. Toplumsal, Sosyal Ve Kişisel Baskılar,
24. Doğum, Ölüm, Evlilik, Boşanma, Emeklilik
25. Ev-İşyeri Değişiklikleri,
26. Yalnızlık, Aşırı kalabalık, Laubalilik
27. Maddi Manevi Sıkıntılar,
28. Kalıtım, Geçici ve Ölümcül Hastalıklar, Fiziksel bozukluklar, İşden kaynaklanan Sağlık poblemleri
29. Başarının Engellenmesi, İşbirliği Engelleri
30. Otoriteye zorunlu İtaat, İnatçılık,
31. Geçmiş Ve Kişilik İlişkisi,
32. Amaç Duygusunu Yitirme,
33. Mevsim, İklim Ve Yıldızların Etkileri,
34. Cinsiyet, Din, Dil, Kültür Farklılıkları,

35. Yaşama Sevincini Yitirme, Gelecek Kaygısı, İşsizlik, İşini Kaybetme Korkusu,
36. Belirsizlik, Rol Belirsizliği, Aşırı Rol Yüklenme, Kişi-Rol Çatışması
37. İletişim Problemleri, Anlaşılamama, Anlayamama, Kanal Ve Ortak Dil Farkı
38. Monotonluk, Hızlı Veya Köklü Değişim,
39. Ücret, Maaş, Ödemeler, Enflasyon, Deflasyon, Durgunluk
40. Davranısal Nedenler, Güdülenmeme Veya Aşırı Güdülenme,
41. Başarısızlık, Başarı Korkusu
42. Güç, Güçsüzlük, Karar Verme
43. Sorumluluk, Yargılar, Denetim, Bağımlılık
44. Yöneticik, Liderlik Sorumluluğu
45. Çatışmalar; Kişi-Rol, Rollerarası, Çelişkiden Kaynaklanan, Algılanan,
46. Pasif Olma Veya Baskın Olma Durumu, Sosyal, Psikolojik, Sosyopsikolojik
47. Mevki Edinme, Pozisyon kaygıları
48. Vs

Stresler yönlendirilmez ve kontrol altına alınmazsa bunalımlara depresyonlara mesleki intiharlara hatta fiziki intihara neden olabilir. Stres kişilerde farklı şekillerde gözlenebilir, kimileri işlerinde bunalıma düşer, yeniliklerden uzaklaşır ve giderek işe yaramaz hale gelir, bir kısmı sırt ağrıları, baş ağrıları, ülser gibi psikosomatik şikayetlerde bulunmaya başlar, bir kısmı ise doktorların gerilimden kurtulma önerilerine uymayıp fiziki intihara doğru yol alır[2]. Bazı uzmanlarca problemin en değerli varlık olan insan üzerine yıkıcı etkilerine dikkat çekilmekte ve sonuç olarak sadece sosyal yöntemler değil aynı zamanda fiziksel tedaviler de önerilmektedir. Depresyon çağımızın en büyük sağlık sorunu olarak nitelenmektedir. Streslerin nedenleri tespit edilmeli önlemler alınmalı ve gerektiğinde tedavi edilmelidir[3].

Gelişmiş ülkelerde şirketlerde şirket psikologu ve terapistinin olduğu, kamu kurum ve kuruluşlarında çalışanların dahi stres kaynaklarının derinlemesine incelendiği bunun sonucunda ise yöneticiler, uzmanlar ve akademisyenlerce strese bağlı sorunların çözülmeye çalışıldığı bilinmektedir. Oysa ülkemizde önde gelen kuruluşlarda bile genelde bu tür çabalar yerine geçici çözümler üretilmesi, problemin gözardı edilmesi veya stres kaynağını değil de stres yaşayan kişiyi kurumdan bir şekilde uzaklaştırma yoluna gidilmesi yöntemler ucuz iş gücüne kolay erişilebildiği için genel kabul görmüş ve gözlenen uygulamalardır.

Stres kaynaklarını ortadan kaldırma ve strese bağlı problemleri çözme konusundaki uzmanlardan gelecek çözüm önerileri çalışma yaşamında insanı konu alan yaklaşımlarda ve bilim dallarında olacaktır. Çalışma yaşamında insanı konu alan yaklaşımlar; Bilimsel Yönetim Yaklaşımı, Beşeri İlişkiler Yaklaşımı, İnsan Kaynakları Yaklaşımı, Sistem ve Durumsallık Yaklaşımı olarak, bilim dalları ise;

Sanayi Psikolojisi, Personel Psikolojisi, Örgüt Psikolojisi, Mühendislik Psikolojisi, Örgütsel Davranış ve Çalışma Psikolojisi olarak sıralanmaktadır [4].

Stresle ilgili birçok problem özgüvenle ilgilidir. Buradaki kasıt sadece özgüvenin olmaması değil, aynı zamanda kişiye zarar verecek boyutta olabilecek aşırı özgüvendir. Özgüveni geliştirmek, korkuların ve komplekslerin üstesinden gelmek öncelikle kişisel özelliklerin tespiti sonrası durum analizi ile mümkün olabilir[5].

Stres kaynaklarına çözümler getirebilmek durum tesbitinin doğru yapılması gerekir. Çünkü farklı kişilikler ve yetenekler aynı soruna farklı yaklaşımları ve çözümleri gerektirir. Dışa dönük ve İçe Dönük düşünce tipleri ise çözümlerde farklılığa neden olur [6].

Başarılı olabilmek için şirketlerin çalışanlarının problemlerine ilgi göstermeleri gerekmektedir. Mutual Life Sigorta Şirketi'nden William L. Boyan - John Hancock'un belirttiği üzere; "Günümüzde, rekabette üstünlüğün sırrı, ne teknolojik gelişmelerde, ne de maliyet düşürme tekniklerinde yatıyor. Önemli olan, sadık ve bilgili bir işgücünde gizli olan güçlü potansiyeli özgür bırakmak. Bu bağlamda rekabette üstünlüğün sırrı insandır."

Eleman yönetimi için oluşturulan onaltı nokta bu işlevinin yanında aynı zamanda , çalışanların stres kaynaklarını teşhis etme ve çözüm üretme yolunda çaba sarfeden şirketlere ve yöneticilere yol gösterici özellikler taşımaktadır.

ELEMAN YÖNETİMİ İÇİN ON ALTI UYGULAMA

1. İş Güvencesi
2. İşe Almada Seçicilik
3. Yüksek Ücret
4. Teşvik Primi
5. Elemanların Kuruma Ortaklığı
6. Bilgi Paylaşımı
7. Katılım ve Yetkilendirme
8. Ekipler ve İşlerin Yeniden Tasarlanması
9. Eğitim ve Beceri Geliştirimi
10. Çapraz Kullanım ve Çapraz Eğitim
11. Simgesel Eşitlik
12. Ücretlerin Yakınlaştırılması
13. Şirket İçinden Yükselme
14. Uzun Vadeli Bakış Açısı
15. Uygulamaların Ölçülmesi
16. Bütünlük Felsefesi

Yukarıda belirtilen ilke ve uygulamalar hem popüler hem akademik yayınların incelenmesi, çeşitli endüstrilerden pek çok kişiyle yapılan görüşmeler ve biraz sağduyu sayesinde oluşturulmuştur [7].

Stresi kontrol etmeyi öğrenerek, hayatı neşeli enerji dolu ve verimli hale getirmek elinizdedir. Stres, günlük hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olmasına rağmen, onun hakkında şaşılacak kadar az şey bilinmektedir. Eğer stres doğru ve faydalı olarak yönlendirilirse, ümitlerimizi ve hedeflerimizi gerçekleştirmekten alıkoyan engelleri aşmamız için bize cesaret verecek bir unsur olabilir. Şayet kontrolümüzden çıkarsa hastalığa, düşük performansa ve hatta erken ölüme bile neden olabilir. Mutluluğumuzu, sağlığımızı, güvencemizi, kendimize olan saygımızı ve zihinsel dengemizi tehdit eden durumlarda, stres bizi erken uyaran bir sistemdir [8]. Prof. Donald Norfolk hayatımızdaki değişikliklerin iş yaşamımızdaki etkilerinin stres değerlerini aşağıdaki gibi sıralamakta ve kişisel stres düzeyimizi ölçebilmemiz için ise kendimize bir stres testi uygulamamızın yararına işaret etmektedir.

Hayatımızdaki değişikliklerin stres değerleri

OLAY	PUAN
Eşin Ölümü	100
Boşanma	73
İşten Atılma	47
Mali Durumda değişiklik	38
Değişik Bir İşe Geçmek	36
İşinizdeki Sorumluluğun Değişmesi	29
Eşinizin İşe başlaması veya Bırakması	29
Müdürünüzle Münakaşa Etmeniz	23
İş saatlerinde/şartlarında Değişiklik	20
Taşınma	20

STRES TESTİ

1. Uykuya dalmakta zorluk çekiyor musunuz ?
2. Gece sık sık uykunuz kaçıyor mu ?
3. Hazımsızlık, yüksek tansiyona bağlı baş ağrıları, baş dönmeleri, asabi döküntüler, çarpıntı, kolit veya kas tutulmaları ve ağrıları gibi rahatsızlıklarınız var mı ?
4. Diğer insanlar sizi rahatsız ediyor mu ?
5. Kafanızı dinlemek, sakinleşmek ve bir kitap okumak sizin için çok mu güç ?
6. Yavaş çalışan ve yavaş konuşan insanlardan rahatsız olur musunuz ?
7. Sakinleşebilmek için sigara, alkol veya uyku ilaçları kullanır mısınız ?
8. Aceleci misiniz ?
9. Bir yere geç kalınca veya oraya zamanında gitmeniz engellenince kızar mısınız ?

10. Çalışma gününüzün sonunda gerektiğinden fazla yorgun olur musunuz ?
11. Yapacak bir işiniz olmadığı zaman huzursuz olur musunuz ?
12. Doktorunuz, aileniz veya arkadaşlarınız sizin çok sinirli ve gergin olduğunuzu düşünür mü ?
13. Konsantre olamayacak veya rahat düşünemeyecek kadar yıpranmış olduğunuz zamanlar olur mu ?

Puanlama:

Her 'EVET' cevabınız için bir puan veriniz ve eğer 3. Sorudaki rahatsızlıklardan birinden fazlasına kapılmışsanız bir ekstra puan daha veriniz.

Değerlendirme

Puan	**Sonuç**
2 puandan az	Stres ölçünüzü aşmamışsınız
3-6 puan	Rahat edebileceğinizden biraz daha fazla stres altındasınız
7-10	Fazla stres altındasınız ve biraz rahatlamanız gerekiyor
11-14	Stres düzeyiniz çok yüksek. Bu baskıyı azaltmazsanız, stres ile ilgili bir hastalığa yakalanabilirsiniz.

[Norfolk, 1989]

Şirket yönetimi çalışanlarının strese bağlı sorunlarını çözebilmek ve çözümüne yardımcı olmak için İnsan kaynakları uzmanlarından, danışmanlardan ve akademisyenlerden destek almalı, çalışanların stres kaynaklarına gerçekçi bir bakış açısı ile yaklaşmalı, çözüm üretmeli ve çözüm çabalarına katkıda bulunmalıdır. Bu bağlamda, çalışanlara kendilerini geliştirmelerini sağlayacak kitaplar, eğitimler ve seminerler sağlanmalıdır. İnsan kaynağına yapılacak bu yatırım sadece stres kaynaklarının ortak çabayla ortadan kaldırılabilmesine değil aynı zamanda strese bağlı birçok problemin çözülmesine de yardımcı olacaktır.

Stresle başa çıkabilmek için öneriler

- Kendi Gücünüzü Ve Zayıf Yanlarınızı Analiz Edin.
- Hedeflerinizi İyi Saptayın.
- Nelerin Sizde Stres Yarattığını İnceleyin.
- Stresin Belirtilerini Tanıyın.
- En İyi 'Başa Çıkma' Tekniklerinizi Bilin.
- İyimser Olun
- Problemi İyice Tanıyın
- Değişikliklere Uyum Sağlayabilmek İçin Çalışın
- Mümkün Olan Her Durumda Değişikliği Önceden Görmeye Çalışın
- Değişikliğin Hızını Ve Ölçüsünü Kontrol Edin

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

- Değişikliği Tarihsel Değişim Perspektifinde Görmeye Çalışın
- İstikrar Bölgeleri Oluşturun
- Hedeflerinizi Seçerken Gerçekçi Olun
- Kendinize Özel Hedefler Oluşturun
- Birbiriyle Çelişen Düzeyler Ve Hedeflerden Kaçının
- Bireysel Amaçlardan Fazla Herkesin Menfaatini Gözeten Amaçlar Seçin
- Hiçbir Şeyi Zorlamayın
- Katı Olmayın
- Kaybettiğiniz Zaman Vazgeçmeyin
- Hayır Demesini Bilin
- Gününüzü İşle Doldurmayın
- Gereksiz Toplantılardan Kaçının
- Bir Öncelikler Sistemi Kurun
- Gününüzü Yaşayın
- Kendinize Zaman Ayırın
- Zamanınızı İyi Yönetin
- Konsantre Olma Alışkanlığı Kazanın
- Gereksiz Problemlerden Kaçının
- Kendinize Belirli Amaçlar Edinin
- Etkinliklerinizin Kapsamını Genişletin
- Olaylar Karşısında Sakin Olun

[Norfolk,1989]

Kendisine bağlı elemanlar kadar yönetici de bir insandır, ama çok daha zorlayıcı ve şaşkınlığa düşürücü streslerle başa çıkmak zorundadır. O nedenle stresin iç dinamiklerini kavramasında büyük yarar vardır. Yöneticiler başkalarını öfkelendiren şeyleri çabuk öğrenirler de, kendilerini öfkelendiren şeyleri öğrenmekte genellikle yavaştırlar. Elbette bu, yöneticinin kendi kendinin psikologu olması gerektiği anlamına gelmiyor. Söylenmek istenen, yöneticinin başkalarını etkilemeye çalışmadan önce kendi özgül kişiliğiyle yüz yüze gelmesi gerektiğidir. Yöneticinin sorunu çoğu kez üst, ast ya da eş veya çocukları ile değil kendisiyledir. Kişisel problem ve gerilimleriyle başarılı bir şekilde başa çıkmayı öğrenmediği sürece, yönetici güçlükleri şu ya da bu şekilde başkalarının üstüne yıkmaya eğilimli olacak, kariyeri için gereğinden yüksek bir bedel ödemek zorunda kalacak ve bu başarıdan fazlaca tatmin olmayacaktır [1].

Yöneticinin çalışanları yönlendirme, işi sevdirme, şirkete sadakati artırma amaçları doğrultusunda çalışanların streslerini azaltmaya yönelik yapması gerekenler;

- personelinizi tanıyın, özelliklerini bilin, isimleri ile hitap edin,
- personelinizle sıkça görüşün, candan ve içten davranın
- personelinizin üretkenliğini etkileyen kişisel sorunlar, ücret problemleri ve yaşam koşulları ile ilgilenin,
- iyi çalışma koşulları sağlayarak personelinizin sağlığını koruyun, güvenliklerini sağlayın,
- disiplin kurallarını adil, hızlı ve tarafsız olarak uygulayın,
- tatsız işleri eşit ve adil olarak dağıtın,
- sorumlulukla birlikte yetkide verin,
- uygun, eğlenceli ve serbest ortamlar yaratın,
- dertlerini paylaşın, moral durumlarını takip edin, gelişmelerini takip edin ve motive edin,
- çalışanları her zaman yapılanlardan ve yapılacaklardan haberdar edin,
- personele Sorun yaratacak / hoşlanılmayan işlerin neden yapılması gerektiğini ve amacını açıklayın,
- personeli biriminiz, şirket, rakipleriniz, rakiplerinizin ürünleri, gelişmeler ve sektörle ilgili bilgilendirin
- yanlış haber ve dedikoduların yayılmasını önlemek için gerçekleri açıklayın
- kendinize ve yaptığınız işe olduğu kadar personelinize ve yaptıkları işe saygı duyun,
- personeli sadece yapamadıklarından dolayı yargılamayın, başarılı olduklarında takdir edin, ödüllendirin.

Yöneticinin yukarıda sayılanları yapması durumunda stresten kaynakların problemlerin dışavurumu olan aşağıdaki tür cümlelerin şirketinde duyulması pek söz konusu olamayacaktır.

- sorumluluk çok, yetki yok
- yetki görev ve sorumluluklar belirsiz,
- her kafadan ayrı bir ses çıkıyor
- herkes her şeye karışıyor
- kim kime bağlı değil, çok başlılık var,
- iş tanımları yok,
- kurumsallaşamamışız,
- bu şirkette insana gelecek yok
- insana değer verilmiyor,

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

- iş tatmini yok,
- adam yetiştiremiyoruz,
- iyi adamlar kaçıyor,
- kimse işini benimsemiyor, doğru dürüst yapmıyor,
- kimse bir şey bilmiyor,
- patron her şeye karışıyor,
- yönetici detaylarla uğraşıyor, yetki devretmiyor.

Isabel Werner'in belirttiği gibi dengeli, olgun kişisel tutumlara sahip kişiler iş hayatında mantıklı ve uyumlu davranışlar sergilerler böylece streslerini yönetmeyi başarırlar. İşle ilgili herşeyi kontrol edemeyebilirler ama gerçekçi bir yaklaşımla iş miktarlarını ve dolayısıyla streslerini sınırlayabilirler. Önlerine ulaşılabilir hedefler koyar, problemleri bir meydan okuma olarak kabul eder, değişime yapıcı bir şekilde yaklaşır ve kaynak kullanımında esnek davranırlar. Olgun yönetici kendisinin kim olduğunu, neyi amaçladığını ve nasıl gerçekleştirebileceğini bilir. Anlamlı bir değerler sistemi ve olumlu bir yön duygusu geliştirmiştir.

Çalışanların stres kaynaklarını ortadan kaldırmaya yönelik davranışların başarılı olabilmesi ve çözüm önerilerinin hayata geçirilebilmesi için tüm taraflar öncelikle sorunu kabul etmeli daha sonra ise çözüm için önerilere içtenlikle, önyargısız ve koşulsuz olarak inanmalı ve olumlu katkıda bulunmalıdır. Bunun olmaması durumunda sadece başarısız olunmakla kalınmayıp yeni belki de üstesinden gelinemiyecek stresler oluşacaktır.

KAYNAKLAR

1. WERNER, Isabel. "Leadership Skills for Executives- Liderlik ve Yönetim", American Management Association/Rota, 1993

2. COLE, Dr. Donald W. Meslek İntiharı, Modern Yönetim Dizisi, 1989

3. GILLET, Dr. Richard. Pietroni, Dr. Patrick C. Depresyon Nedenleri Önlemleri Tedavileri, İnkılap Kitapevi, 1990

4. BAYSAL, Doç.Dr. Ayşe Can "Çalışma Yaşamında İnsan", 1993

5. LAUSTER, Peter."Selbstwusstsein-Kendine Güven", 1996

6. MYERS, Isabel B. MYERS, Peter B. "Kişilik", 1997

7. PFEFFER, Jeffrey. "Competitive Advantage through People: Unleashing the Power of the Work Force/Rekabette Üstünlüğün Sırrı: İnsan", 1994

8. NORFOLK, Prof. Donald "Executive Stress/İş hayatında Stres", 1989

9. ÇETİNER, Sinan."Gevezelik Üretime katkıda bulunuyor", Ekonomik Trend, 17-23 Mayıs 1998

ASAL BİLEŞENLER ANALİZ YÖNTEMİYLE YÖNETİCİLER VE ASTLAR İÇİN İLETİŞİM PROFİLLERİNİN OLUŞTURULMASI VE İLETİŞİM TARZLARI İTİBARIYLA FARKLILIKLARIN İNCELENMESİ

(İmalat Sanayiinde Bir Uygulama)

Doç.Dr.Rauf Nişel
Marmara Üniversitesi
İngilizce İşletme Bölümü

Etkin bir iletişim ortamını oluşturmuş bir işletme önemli avantajlar sağlamış bir işletmenin tüm özelliklerini bünyesinde bulundurur. Etkin iletişim ortamını sağlamış işletmede işgücü dönüşüm hızı çok düşüktür.(Price, 1977).Bu nedenle işgücü kaybı, şikayetler ve devamsızlık gibi sorunların en düşük seviyede yaşandığı bir işletmede etkin iletişim motivasyonu artırır, bu durum işgücü performansını olumlu yönde etkiler.(Hawkins ve Penley, 1978). Etkin iletişimin performansı artırmasına bağlı olarak verimliliğinde artışında katkıda bulunması kaçınılmazdır. (Tubbs ve Judgins, 1978). Bir çok araştırma, verimliliğin devamlılığını sağlayacak olan çalışanların iş tatminini de yine etkin iletişimle yakından alakalı olduğunu göstermiştir. (Baird ve Diebolt, 1976). Literatürde etkin iletişimin tanımı genellikle yukarıda belirtiğimiz yarattığı olumlu sonuçlar itibarıyla yapılmaktadır. Örneğin, etkin iletişim işletmede birlik ve beraberliği, ortak değerleri ve karşılıklı güveni oluşturan iletişim olarak tanımlanmıştır. (Reilly ve DiAngelo, Jr., 1985). Bir başka tanımda ise etkin yönetim etkin iletişime bağlanmakta ve iyi yönetici, iyi iletişimci olarak algılanmaktadır. (Hammaker ve Rader, 1977).

Biz ise araştırmamızda etkin iletişimin tanımını, iletişimin yapısal özelliklerini dikkate alarak yapacağız. Aşağıdaki şekilde iletişimin etkin olduğunu söyleyebilmemiz için var olması gereken özellikler belirtilmektedir. Buna göre iletişimin etkin olduğunu söyleyebilmemiz, iletişimin kapsadığı mesajın veya bilginin iletişimi gerçekleştiren kişilerce "yeterli", "doğru", "anlaşılır", "zamanında" ve "önemli" olarak ne ölçüde algılandığına bağlıdır. Eğer bireyler bu beş yapısal özelliği kesinlikle algılayabiliyorlarsa, etkin bir iletişim ortamında olduklarını söyleyebiliriz.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ŞEKİL 1. ETKİN İLETİŞİM MODELİ



Mesaj veya bilginin özelliği

Etkin iletişimde mesajı veya bilgiyi modelde belirtiğimiz yapısal özelliklere bağlı olarak alıcının algılaması kadar, göndericinin de söz konusu özelliklere uygun olarak iletmesi gerekmektedir.

Genel olarak ifade ettiğimiz modeli işletme ortamına indirgeyecek olursak, modelde mesaj veya bilgiyi gönderen yönetici olabileceği gibi astta olabilmekte, aynı şekilde alan ast olabileceği gibi yönetici de olabilmektedir. (Yukarıdan aşağıya veya aşağıdan yukarıya iletişim.) Diğer bir durum ise göndericinin ve alıcının aynı organizasyon kademesinde yer almasıdır. Bu bir yöneticiden başka bir yöneticiye veya bir asttan başka bir astta mesaj veya bilgi iletilmesi durumudur. (Yanlara doğru iletişim.).

Araştırmamızda yöneticinin gönderici, astın ise alıcı konumunda olduğu varsayılarak astların yöneticilerinden gelen bilgi ve mesajları değerlendirmesi istenmiştir. Diğer taraftan yöneticiler alıcı, astlar gönderici varsayılarak yöneticilerden astlarından gelen bilgi ve mesajları değerlendirmesi istenmiştir. Değerlendirmeler yönetici ve astlar için öngörülen çeşitli iletişim unsurları itibarıyla yapılmıştır.

İletişimin etkinliğinde hem yönetici, hem de astlar açısından önemli rol oynayan iletişim unsurlarını iletişim süresi, iletişim sıklığı, kesintisiz iletişim, ast'ın yöneticiyi dinleme düzeyi veya yöneticinin ast'ını dinleme düzeyi, ast'ın yöneticiyi dikkate alma düzeyi veya yöneticinin ast'ını dikkate alma düzeyi, yöneticiden ast'a veya ast'tan yöneticiye ulaşan mesajların içerik kalitesi, yöneticinin veya ast'ın cevaplama düzeyi, yöneticinin astlarının verilen işi nasıl yapmalarına dair verdikleri talimatlardaki bilgi düzeyi veya astların yöneticilere işi nasıl yaptıklarına dair verdikleri bilgi düzeyi olarak ifade edebiliriz. Bu iletişim unsurlarına ilaveten astlar grubu için yapılan analizde astlar açısından iletişimde etkinliği sağlayacak üç değişken daha ele alınmıştır. Bu değişkenleri astların yöneticiden yapacakları görevin amacı hakkında edindikleri bilgi düzeyi, astların yöneticiden iş

performanları hakkında edindikleri bilgi düzeyi, astların yöneticiden yetki ve sorumlulukları ile ilgili edindikleri bilgi seviyesi olarak ifade edebiliriz.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

İletişim unsurları tek, tek incelendiğinde yöneticinin ve astın birbirleriyle çok sık iletişim kurmaları, iletişim esnasında birbirlerine yeterli süre ayırabilmeleri ve bu iletişimi gerekli ve çok önemli anlarda gecikmeden ve kesintisiz olarak kurabilmeleri iletişimin etkinliğini kesin olarak artıran unsurlardır. (Porter ve Roberts,1977 ; Dalmar, 1981; Robinson, 1990). Etkin iletişimde yöneticinin astlarını ne ölçüde dinlediği ve astların söylediklerini ne ölçüde dikkate aldığı ve astlarını ne ölçüde cevapladığı astlar için ne kadar önemliyse, astların da yöneticilerini ne ölçüde dinledikleri ve yöneticilerin söylediklerini ne ölçüde dikkate aldıkları ve yöneticilerini ne ölçüde cevapladıkları o derecede önemlidir. (Huseman, Logue ve Freshly, 1977 ; Schneider, Donaghy ve Newman 1975). Diğer bir önemli unsur ise gerek yöneticinin, gerekse astların birbirlerinden aldıkları mesaj veya bilginin içerik kalitesidir Eğer yönetici ve astlar karşılıklı olarak birbirlerinden aldıkları mesaj veya bilgilerin içerik kalitesini yüksek olarak algılamışlarsa, bu takdirde etkin iletişim ortamını sağlamış demektirler. (Wofford, Gerloff ve Cummins,1977). Kaliteli bilginin yanısıra iletişimde etkinliği sağlayacak bir diğer iletişim unsuru yöneticinin astlarına işi nasıl yapmalarına dair verdiği talimatlardaki bilgi düzeyidir. Eğer bu bilgi astlar tarafından yeterli düzeyde algılanamamışsa, iletişimin etkinliği olumsuz yönde etkilenecek demektir. Yöneticiler açısından ise astların verilen işi nasıl yaptıklarına kendilerine verecekleri bilgi düzeyi çok önemlidir. Astlarından verilen işi nasıl yaptıklarına dair arzu ettiği düzeyde bilgi alan yönetici kendini etkin iletişim ortamında hissedecektir. (Goldhaber,1974). Söz konusu iletişim unsurlarına ilaveten astlar görevleriyle ilgili hedeflerin ve amaçların belirtilmesine, sorumluluklarına ve yetkilerine ait bilgilere, iş performanslarıyla ilgili geri-iletime ihtiyaç duyarlar. Eğer astlar bu ihtiyaçlarının arzu ettikleri düzeyde karşılanmadığını algılıyorlarsa, kendilerini etkin iletişim ortamında hissetmeleri mümkün olmayacaktır. (Katz ve Kahn, 1966).

Araştırmamızın amacı yönetici ve astlar grubu için iletişim unsurlarının nasıl bir profil (yapı) oluşturduğunu belirlemek, diğer bir ifade ile her iki gruba ait profillerin hangi boyutlardan oluştuğunu belirlemek ve söz konusu boyutların etkinlik seviyeleri itibarıyla iletişim tarzlarına göre farklılık gösterip, göstermediğini belirlemektir.

Araştırmamızda iletişim tarzlarını iletişimin etkinliğini etkileyebilecek dört farklı açıdan ele aldık. Bunları iletişimin yönü, görüşülen kişi sayısı, iletişimin şekli, yöneticinin tutumu itibarıyla ifade edebiliriz.

İletişimin yönü itibarıyla iletişimin tarzlarını "aşağıya doğru iletişim", "daha çok aşağıya, çok az yukarıya iletişim", "hem aşağıya, hem yukarıya iletişim", "hem aşağıya ve yukarıya, hem de yanlara doğru (her yöne) iletişim" olarak sınıfladık. Görüşülen kişi sayısı itibarıyla iletişim tarzlarını ise "daha çok tek, tek kişilerle iletişim" ve "daha çok gruplarla iletişim" olarak ele aldık. Şekil itibarıyla iletişim tarzlarını "daha çok yazılı iletişim", "daha çok sözlü iletişim" olarak grupladık.

Yöneticinin tutumu itibarıyla iletişim tarzlarını ise yöneticinin astlarıyla yaptığı görüşme esnasında astlarına karşı benimsediği tutumlara göre sınıfladık. Söz konusu iletişim tarzlarını "randevu ile (haberli), çok ciddi ifadeli ve uzak mesafeli iletişim", "Randevu ile (haberli), arkadaşça ve yakın mesafeli iletişim", "randevusuz (habersiz), arkadaşça ve yakın mesafeli iletişim" olarak üç grupta inceledik.

METODOLOJİ

Araştırma Verileri

İmalat sanayiinde alanında lider konumunda olan çeşitli organizasyon kademelerinde yer alan 157 firma yöneticisi ve 1037 ast konumundaki kişiyle anket çalışması yapılmıştır. Yönetici ve astlar için iki ayrı anket hazırlanmıştır. Her iki ankette sorular mukayeseye elverişli olabilecek şekilde düzenlenmiş ancak astlar grubu için bu grubun özelliğine bağlı olarak iletişim profilini daha açıklık kazandıracak üç soru daha sorulmuştur.İletişimin unsurları ile ilgili sorular 6 ölçek noktası olan aralıklı ölçekte, iletişim tarzları ile ilgili sorular sınıflayıcı ölçekte ölçülmüştür. Aralıklı ölçekte her ölçek noktası iletişimin etkinlik seviyesini göstermekte, etkinlik seviyesi "hiç etkin olmama" ile "kesinlikle etkin olma" (olumsuzdan olumluya) aralığı üzerinde herhangi bir ölçek noktasında yeralabilmektedir. Ankette etkinlik seviyeleri için etkinlik ifadesi kullanılmadan her iletişim unsurunun özelliğine bağlı ifadelere yer verilmiştir. İletişim unsurları ile ilgili sorulardan iletişimin içeriği (mesaj veya bilgi) ile ilgili sorular ise mesajın veya bilginin ne ölçüde "yeterli", "doğru", "anlaşılır", "zamanında", ve "önemli" olduğu belirtilmesi istenerek beş aşamalı olarak sorulmuştur. İstatistik analizde de söz konusu iletişim unsurlarına ait soruların beş aşamasına ait toplam puanlar esas alınmıştır. Eğer bireyin (yöneticinin veya ast'ın) herhangi bir iletişim unsuruna ait algısı yüksek seviyede olumlu ise, o iletişim unsuruna ait puanı yüksek olmakta, diğer bir ifade ile kendisini o unsur itibarıyla etkin iletişim ortamında hissetmekte olduğu anlamına gelmektedir. Eğer bireyin herhangi bir iletişim unsuruna ait algısı olumsuz ise, o iletişim unsuruna ait puan düşük olmaktadır.

Araştırmanın Aşamaları

Araştırmanın birinci aşamasında asal bileşenler yöntemiyle etkin iletişimin temel boyutlarını diğer bir ifade etkin iletişim için en önemli unsurların hangileri olduğunu ve bu unsurların yöneticiler ve astlar açısından farklılık gösterip göstermediğini inceleyeceğiz..İkinci aşamada ise iletişim tarzları itibarıyla iletişim boyutlarının etkinliğinin farklılık gösterip, göstermediğini ve hangi tarzın yönetici ve astlar tarafından en etkin iletişim ortamını oluşturduğunu belirleyeceğiz.

Araştırma Hipotezleri

Asal bileşenler yöntemiyle iletişim unsurlarının temel boyutlarını belirledikten sonra uyguluyacağımız tek yönlü varyans analizi yöntemine ait aşağıdaki şu hipotezlere yer verilmiştir:

H_1 : İletişim unsurlarının oluşturduğu bir temel boyut iletişimin en az iki yönü itibarıyla ile etkinlik bakımından farklılık gösterir.

H_2 : İletişim unsurlarının oluşturduğu bir temel boyut tek,tek kişilerle iletişim ile gruplarla yapılan iletişim etkinlik bakımından farklılık gösterir.

H_3 : İletişim unsurlarının oluşturduğu bir temel boyut sözlü iletişim ile yazılı iletişim arasında etkinlik bakımından farklılık gösterir.

H_4 : İletişim unsurlarının oluşturduğu bir temel boyut yöneticilerin astlarıyla olan iletişimlerinde en az iki değişik tutumu etkinlik bakımından farklılık gösterir.

Araştırmada Kullanılan Yöntemler

Araştırmada kullanılan yöntemleri araştırmanın aşamaları itibarıyla şu şekilde belirtebiliriz:
Araştırmanın birinci aşamasında iletişim unsurlarının temel boyutlarını bulabilmek için asal bileşenler yöntemini kullandık. Araştırma verilerinin asal bileşenler yöntemine uygun olup olmadığını Kaiser Meyer Olkin (Sampling adequacy-Örneklemeye uygunluk) katsayısını ve Bartlett testini uygulamak suretiyle karar verdik. Kaiser Meyer Olkin katsayısının 0.50'den fazla olması durumunda verilerin homojen değişkenler topluluğunu temsil ettiğini bu nedenle asal bileşenler yöntemine uygun olduğu anlamına gelmektedir. (Kaiser, 1974). Bartlett testi ise korelasyon matriksine uygulanmakta, testin anlamlı çıkması durumunda asal bileşenler yönteminde kullanılan korelasyon matriksinin anlamlı verileri temsil ettiğini, bu durumun asal bileşenler yönteminin kullanılabileceği anlamına gelmektedir. (Weiss, 1970). Asal bileşenlerin oluşumunda özdeğerin (eigenvalue'nın) en az 1 olması pensibi kabul edilmiştir. (Hakstian ve Muller,1973). Bileşenler ortogonal olarak varimax yöntemiyle rotasyona tabi tutulmuştur.

Araştırmanın ikinci aşamasında yönetici ve astlar grubu itibarıyla ayrı, ayrı araştırma hipotezlerin geçerliliği test edilmiştir. Tek yönlü varyans analizinde önce homojenlik testi olan Levene testi uygulanmıştır. Daha sonra iletişim tarz arasındaki farkı ortaya koymak için F-testi, iletişim tarzlarını sayısı ikiden fazla olması durumunda ise farkın hangi tarzlardan kaynaklandığını belirleyebilmek için Scheffe çoklu mukayese yönteminden yararlandık.

Araştırma Bulguları

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Asal Bileşenler Analizine ait Bulgular :

Araştırma bulgularını araştırmanın aşamaları itibarıyla belirteceğiz.

Asal Bileşenler yönteminin ilk aşamasında yöneticilere ve astlara ait araştırma verilerin analize uygun olup olmadığını Kaiser-Meyer-Olkin katsayısı ve Bartlett testiyle belirledik. Yöneticilere ait araştırma verileri Kaiser Meyer Olkin katsayısının yüksek ve Bartlett anlamlı olması sebebiyle, asal bileşenler metoduna uygun olduğunu göstermektedir. (Bakınız Tablo1)
157 yönetici 8 iletişim unsurunu değerlendirmeleri sonucunda iki temel boyut ortaya açıkmıştır.(Bakınız Tablo 3).

Tablo 1. Yönetici Grubuna Ait Veriler İçin Kaiser Meyer Olkin Katsayısı ve Bartlett Testi Sonuçları

```
Analysis number 1   Listwise deletion of cases with missing values

                Mean      Std Dev   Label

O2           5.31847       .77657   ILETISIM SIKLIGI
O3           4.54140       .97066   ILETISIM SURESI
O4           5.26752       .85020   ILETISIMDE GECIKME
O6A          4.98726       .83195   DINLEME
O6B          4.98726       .79249   DIKKATE ALMA
CCM         23.16561      3.23809   MESAJLARIN ICERIGI
CAN         19.18471      2.87968   CEVAPLAMA
CQI         23.79618      3.50227   TALIMATTAKI BILGI

Number of Cases =      157

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy =   .83287

Bartlett Test of Sphericity = 752.68326, Significance =      .00000
```

Astlar grubuna ait araştırma verileri de Kaiser Meyer Olkin katsayısı ve Bartlett testi itibarıyla asal bileşenler yönteminin kullanılabileceği doğrultusunda sonuç vermiştir. (Bakınız Tablo 2.) Yöneticilere yönelik 8 iletişimin unsuruna ilaveten astlara yönelik 3 iletişim unsuru olmak üzere toplam 11 iletişim unsuruna ait soruların 1037 asttan, 1007'si tamamına cevap vermiştir.

Tablo 2. Astlar Grubuna Ait Veriler İçin Kaiser Meyer Olkin Katsayısı ve Bartlett Testi Sonuçları

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

	Mean	Std Dev	Label
O2	4.14002	1.40620	ILETISIM SIKLIGI
O3	3.88977	1.36076	ILETISIM SURESI
O4	4.27905	1.41090	ILETISIMDE GECIKME
O6A	3.98808	1.22914	DINLEME
O6B	3.79841	1.23327	DIKKATE ALMA
CCM	21.12214	5.14308	MESAJLARIN ICERIGI
CAN	16.42602	4.79461	CEVAPLAMA
CQI	21.28500	5.20792	TALIMATTAKI BILGI
CRA	20.67825	5.46103	YETKI VE SORUMLULUGUNA AIT BILGI
CTG	21.06058	5.39690	GOREVIN AMACINA AIT BILGI
CJP	19.89772	6.02500	PERFORMANSINA AIT BILGI

Number of Cases = 1007

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = .94310

Bartlett Test of Sphericity = 10550.117, Significance = .00000

Gerek yönetici, gerekse astlar grubu için Kaiser Meyer Olkin (örneklemeye uygunluk) katsayısı çok yüksek çıkması asal bileşenler yönteminde kullanılacak olan değişkenlerin son derecede homojen olduğunu göstermektedir. Her iki grupta da anlamlı çıkan Bartlett testleri ise asal bileşenler yönteminde kullanılacak korelasyon matriksinin anlamlı verileri temsil ettiğini göstermektedir.

Tablo 3. Asal Bileşenler Analizine ait Bulgular (Yönetici grubu için):

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality *	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct *
O2	1.00000 *	1	4.44866	55.6	55.6
O3	1.00000 *	2	1.30982	16.4	72.0
O4	1.00000 *	3	.76297	9.5	81.5
O6A	1.00000 *	4	.39196	4.9	86.4
O6B	1.00000 *	5	.36749	4.6	91.0
CCM	1.00000 *	6	.36209	4.5	95.5
CAN	1.00000 *	7	.20804	2.6	98.1
CQI	1.00000 *	8	.14896	1.9	100.0

PC extracted 2 factors.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

```
VARIMAX   rotation   1 for extraction   1 in analysis  1 - Kaiser
Normalization.

VARIMAX   converged in        3 iterations.

Rotated Factor Matrix:

                Factor  1      Factor  2   Label

                DUYARLILIK     YOĞUNLUK
                VE İÇERİK

CAN             .86863         .18769     AST'IN CEVAPLAMA DÜZEYİ
O6B             .86487         .13104     AST'IN DİKKATE ALMA DÜZEYİ
O6A             .81192         .24493     AST'IN DİNLEME DÜZEYİ
CQI             .80258         .23661     YÖNETİCİYİ BİLGİLENDİRME DÜZEYİ
CCM             .72043         .33971     ASTLARIN MESAJLARININ İÇERİK
                                          KALİTESİ

O3              .12900         .83302     İLETİŞİM SÜRESİ
O2              .24197         .80835     İLETİŞİM SIKLIĞI
O4              .29282         .80096     KESİNTİSİZ İLETİŞİM
```

Yöneticiler grubuna ait varimax rotasyonuna tabi tutulmuş iletişim unsurları (değişkenler) Tablo 3'de gösterildiği gibi Factor 1(Duyarlılık ve İçerik) ve Factor 2 (Yoğunluk)başlıkları altında toplanmıştır. Factor 1 bileşeni yöneticiler için etkin iletişimin "duyarlılık ve içerik" boyutunu oluşturmaktadır. Factor 2 bileşeni ise iletişimin "yoğunluk" boyutunu oluşturmaktadır. Her iki bileşenin açıklayıcı gücü (açıklanan değişkenlik yüzdesi) %72'yi ulaşmaktadır. Sadece "duyarlılık ve içerik" boyutu %55.6'lık açıklayıcı güce sahiptir. (Bakınız Tablo 3).

Tablo 4. Asal Bileşenler Analizine ait Bulgular (Astlar grubu için):

```
Extraction   1 for analysis   1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable     Communality  *  Factor  Eigenvalue  Pct of Var  Cum Pct *
O2             1.00000    *     1       7.55900       68.7       68.7
O3             1.00000    *     2       1.04194        9.5       78.2
O4             1.00000    *     3        .50456        4.6       82.8
O6A            1.00000    *     4        .38104        3.5       86.2
O6B            1.00000    *     5        .30979        2.8       89.1
CCM            1.00000    *     6        .27778        2.5       91.6
CAN            1.00000    *     7        .22406        2.0       93.6
CQI            1.00000    *     8        .20708        1.9       95.5
CRA            1.00000    *     9        .19015        1.7       97.2
CTG            1.00000    *    10        .15949        1.4       98.7
CJP            1.00000    *    11        .14512        1.3      100.0
```

```
VARIMAX    rotation    1 for extraction    1 in analysis    1 - Kaiser
Normalizat
```

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

```
VARIMAX    converged in        3 iterations.

Rotated Factor Matrix:
```

	Factor 1 İÇERİK	Factor 2 YOĞUNLUK VE DUYARLILIK	Label
CRA	.85866	.32076	YETKİ-SORUMLULUK HAKKINDA BİLGİ DÜZEYİ
CTG	.85556	.31691	GÖREVİN AMACI HAKKINDA BİLGİ DÜZEYİ
CQI	.84226	.28582	TALİMATLARDAKİ BİLGİ KALİTESİ
CJP	.79905	.30219	İŞ PERFORMANSI HAKKINDA BİLGİ DÜZEYİ
CCM	.72928	.50033	ÜSTLERİN MESAJLARININ İÇERİK KALİTESİ
CAN	.69919	.51494	UST'ÜN CEVAPLAMA DÜZEYİ
O3	.24571	.87673	İLETİŞİM SÜRESİ
O2	.28219	.85502	İLETİŞİM SIKLIĞI
O4	.38286	.77330	KESİNTİSİZ İLETİŞİM
O6A	.52761	.70256	ÜST'ÜN DİNLEME DÜZEYİ
O6B	.55987	.63366	UST'ÜN DİKKATE ALMA DÜZEYİ

Tablo 4'de astlar grubu için varimax rotasyonu sonucunda yönetici grubunda olduğu gibi iki temel boyut elde edilmiştir. İki bileşende değişkenlerin kompozisyonları incelendiğinde oldukça benzer oldukları görülecektir. Aradaki fark, astlar grubu için geçerli olan ilave iletişim unsurlarını hariç tutarsak; iki grup için geçerli olan (astların veya yöneticilerin) duyarlılığını yansıtan iletişim unsurlarının (değişkenlerin) farklı bileşenlerde (boyutlarda) yer almasından kaynaklanmaktadır. Buna göre astlar grubunun yöneticiler grubuna benzer şekilde etkini iletişim profili iki temel boyuttan (bileşenden) oluşmaktadır. Astlar grubunun etkin iletişim profilinin en önemli boyutu "içerik" boyutu olarak adlandırdığımız % 68.7 açıklayıcı güce (açıklanan değişkenliğe) Factor 1 bileşeni teşkil etmektedir. Astlar grubunun iletişim profilini oluşturan ikinci boyutu "yoğunluk ve duyarlılık" boyutu olarak adlandırdığımız Factor 2 bileşeni oluşturmakta ve her iki boyutun toplam açıklayıcı gücü %78.2'ye ulaşmaktadır.. Astlar grubunda duyarlılığa ait iletişim unsurları "dikkate alma" ve "dinleme düzeyi" iletişimde "yoğunluk" boyutunda yer alırken, yöneticiler grubunda duyarlılığa ait söz konusu iletişim unsurları içerik boyutunda yer almaktadır.

Varyans Analizi Bulguları

Varyans analizinin ilk aşamasında Levene "varyansların homojenlik" testi sonucunda anakütle gruplarına ait varyansların % 5 anlamlılık seviyesine göre eşit olup,olmadığını test edeceğiz. Levene testiyle varyansların homojen olduğunu

kabul edersek, gruplar arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla % 5 anlamlılık seviyesine göre F-testini uygulayacağız. Eğer F-testi sonucu anlamlı çıkarsa bu takdirde farkın nereden kaynaklandığını belirleyen % 5 anlamlılık seviyesine göre Scheffe testini uygulayacağız.

Yönetici Grubuna Ait Varyans Analizi Bulguları

Levene testine göre varyansların %5 anlamlılık seviyesine göre homojen çıkmasını takiben uyguladığımız F-testi sonucuna göre yöneticilerin benimsedikleri iletişim yönlerine göre etkin iletişimde yöneticiler için en önemli boyut olan duyarlılık ve içerik boyutu itibarıyla farklılık göstermiştir. (Bakınız Tablo 5-A.1).

Tablo 5-A.1.Duyarlılık ve İçerik Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

```
Variable  F1UST      duyarlılık ve icerik
  By Variable  O1A        ILETISIMIN YONU

                        Analysis of Variance

                                  Sum of          Mean          F        F
Source                    D.F.    Squares         Squares       Ratio    Prob.

Between Groups               3    1940.7478       646.9159      7.7052   .0001
Within Groups              150    12593.7457       83.9583
Total                      153    14534.4935
```

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	Minimum	Maximum
ASAGIYA	7	69.2857	10.7349	4.0574	51.0000	84.0000
DAHA COK	31	73.0645	7.4069	1.3303	63.0000	90.0000
ASAGI-YU	33	72.5758	9.7212	1.6922	55.0000	96.0000
HER YONE	83	79.4337	9.3915	1.0308	57.0000	96.0000
Total	154	76.2208	9.7466	.7854	51.0000	96.0000

```
Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2        2-tail Sig.
       .9360       3     150            .425
```

Yöneticilerin astlara olan duyarlılığı ve gönderdikleri mesaj veya bilgilerin içeriği gösterdikleri iletişimin tarzının her yöne olması durumunda diğer tarzlara göre yüksek olmakta ve anlamlı bir farklılık yaratmaktadır. Her yöne (aşağıya-yukarıya-yanlara) iletişim tarzının aşağıya doğru iletişim tarzından farkının anlamlı bulunmamasının sebebi (diğer tarzlara daha da büyük farka sahip olmasına rağmen) en, aşağıya doğru iletişim tarzını benimseyen yöneticilerin sayısının çok az olmasından kaynaklanmaktadır. (Bakınız Tablo 5-A.2).

Tablo 5-A.2. Duyarlılık ve İçerik Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Yönetici grubu için):

```
    Variable  F1UST      duyarlılık ve icerik
 By Variable  O1A        ILETISIMIN YONU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 6.4791 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 4.00

  (*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

                              A D H
                             A S A E
                             S A H R
                             A G A
                             G I   Y
                             I - C O
                             Y Y O N
                             A U K E
   Mean       O1A

  69.2857     ASAGIYA
  72.5758     ASAGI-YU
  73.0645     DAHA COK
  79.4337     HER YONE      * *
```

Tablo 5-B.1.Yoğunluk Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

```
    Variable  F2UST      yogunluk
 By Variable  O1A        ILETISIMIN YONU

                        Analysis of Variance

                                Sum of        Mean          F        F
    Source          D.F.       Squares      Squares      Ratio    Prob.

Between Groups         3       85.3207      28.4402     6.4240    .0004
Within Groups        150      664.0819       4.4272
Total                153      749.4026
```

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	Minimum	Maximum
ASAGIYA	7	14.1429	2.6726	1.0102	10.0000	17.0000
DAHA COK	31	15.0645	2.5421	.4566	9.0000	18.0000
ASAGI-YU	33	13.9091	1.7917	.3119	10.0000	18.0000
HER YONE	83	15.7229	1.9897	.2184	11.0000	18.0000
Total	154	15.1299	2.2132	.1783	9.0000	18.0000

```
Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2        2-tail Sig.
      2.6976        3     150            .048
```

Levene testine göre yöneticiler için yoğunluk boyutu iletişimin yönleri itibarıyla homojen bulunmamıştır. Bu durumda Tablo 5-B.2'de her yöne iletişimin diğer iletişim tarzlarından yoğunluk boyutu itibarıyla ortaya koyduğu fark anlamlı olmayacaktır.

Tablo 5-B.2Yoğunluk Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Yönetici grubu için):

```
     Variable  P2UST       yogunluk
  By Variable  O1A         ILETISIMIN YONU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 1.4878 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 4.00

 (*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

                          A   D H
                          S A A E
                          A S H R
                          G A A
                          I G   Y
                          - I C O
                          Y Y O N
                          U A K E
    Mean      O1A

   13.9091    ASAGI-YU
   14.1429    ASAGIYA
   15.0645    DAHA COK
   15.7229    HER YONE    *
```

Yönetici grubu için görüşülen kişi sayısına göre iletişimde tek, tek iletişimle gruplarla iletişim arasında duyarlılık ve içerik boyutu itibarıyla bir fark bulunamamıştır. (Bakınız Tablo 6-A.)

Tablo 6-A. Duyarlılık ve İçerik Boyutunun Görüşülen Kişi Sayısı İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

```
    Variable  F1UST       duyarlılık ve icerik
  By Variable  O1B        GORUSULEN KISI SAYISI

                          Analysis of Variance

                                Sum of          Mean            F       F
    Source              D.F.    Squares         Squares       Ratio   Prob.

Between Groups             1    348.0197        348.0197      3.7480  .0547
Within Groups            155  14392.6809         92.8560
Total                    156  14740.7006

Standard    Standard
Group         Count       Mean   Deviation      Error      Minimum      Maximum

TEK, TEK         92    74.8696      9.7058     1.0119      51.0000      96.0000
GRUPLARL         65    77.8923      9.5363     1.1828      57.0000      96.0000

Total           157    76.1210      9.7207      .7758      51.0000      96.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2       2-tail Sig.
       .1001       1     155              .752

No range tests performed with fewer than three non-empty groups.
```

Yönetici grubu için görüşülen kişi sayısına göre iletişimde tek, tek iletişimle gruplarla iletişim arasında yoğunluk boyutu itibarıyla da bir fark bulunamamıştır. (Bakınız Tablo 6-B.)

Tablo 6-B. Yoğunluk Boyutunun Görüşülen Kişi Sayısı İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

```
    Variable  F2UST       yogunluk
  By Variable  O1B        GORUSULEN KISI SAYISI

                          Analysis of Variance

                                Sum of          Mean            F       F
    Source              D.F.    Squares         Squares       Ratio   Prob.

Between Groups             1      1.5646          1.5646       .3234  .5704
Within Groups            155    749.8876          4.8380
Total                    156    751.4522

Standard    Standard
Group         Count       Mean   Deviation      Error      Minimum      Maximum

TEK, TEK         92    15.0435      2.1479      .2239      10.0000      18.0000
GRUPLARL         65    15.2462      2.2709      .2817       9.0000      18.0000

Total           157    15.1274      2.1948      .1752       9.0000      18.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2       2-tail Sig.
       .3106       1     155              .578
```

Yönetici grubu için iletişimin şekline (sözlü ve yazılı olmasına) göre duyarlılık ve içerik boyutu itibarıyla bir fark bulunamamıştır. (Bakınız Tablo 7-A.)

Tablo 7-A. Duyarlılık ve İçerik Boyutunun İletişimin Şekli İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

```
    Variable  F1UST      duyarlılık ve icerik
  By Variable  O1C       ILETISIM SEKLI

                         Analysis of Variance

Sum of          Mean              F       F
       Source              D.F.  Squares       Squares        Ratio  Prob.

Between Groups                1      1.6949        1.6949       .0178  .8940
Within Groups               155  14739.0057       95.0904
Total                       156  14740.7006

                                 Standard   Standard
Group          Count        Mean Deviation      Error     Minimum      Maximum

SOZLU            135     76.1630    9.6732     .8325     51.0000      96.0000
YAZILI            22     75.8636   10.2367    2.1825     64.0000      96.0000

Total            157     76.1210    9.7207     .7758     51.0000      96.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2       2-tail Sig.
       .0625       1     155              .803

No range tests performed with fewer than three non-empty groups.
```

Yönetici grubu için iletişimin şekline (sözlü ve yazılı olmasına) göre yoğunluk boyutu itibarıyla da bir fark bulunamamıştır. (Bakınız Tablo 7-B.)

Tablo 7-B. Yoğunluk Boyutunun İletişimin Şekli İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

```
    Variable  F2UST      yogunluk
  By Variable  O1C       ILETISIM SEKLI

                         Analysis of Variance

                                Sum of          Mean              F       F
       Source              D.F.  Squares       Squares        Ratio  Prob.

Between Groups                1      7.3637        7.3637       1.5339  .2174
Within Groups               155    744.0886        4.8006
Total                       156    751.4522

                                 Standard   Standard
Group          Count        Mean Deviation      Error     Minimum      Maximum

SOZLU            135     15.2148    2.1627     .1861      9.0000      18.0000
YAZILI            22     14.5909    2.3636     .5039     10.0000      18.0000

Total            157     15.1274    2.1948     .1752      9.0000      18.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2       2-tail Sig.
       .2607       1     155              .610
```

Yönetici grubu için iletişimde yöneticilerin tutumlarına göre duyarlılık ve içerik boyutu itibarıyla %5 anlamlılık seviyesinde fark bulunmuştur. (Bakınız Tablo 8-A.1.)

Tablo 8-A.1.Duyarlılık ve İçerik Boyutunun Yöneticilerin Tutumları İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

```
    Variable  F1UST      duyarlılık ve icerik
 By Variable  O1D        ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

                              Analysis of Variance

                                 Sum of          Mean            F       F
      Source                D.F. Squares         Squares         Ratio   Prob.

Between Groups                 2   578.2502      289.1251        3.1439  .0459
Within Groups                154 14162.4505       91.9640
Total                        156 14740.7006

                                 Standard  Standard
Group          Count      Mean   Deviation   Error     Minimum     Maximum

H.UZAK             2   59.5000     12.0208   8.5000    51.0000     68.0000
H.YAKIN           32   75.6563      9.0860   1.6062    57.0000     96.0000
HABERSİZ         123   76.5122      9.6914    .8738    55.0000     96.0000

Total            157   76.1210      9.7207    .7758    51.0000     96.0000
16

Levene Test for Homogeneity of Variances

   Statistic      df1      df2      2-tail Sig.
      .2899         2      154          .749
```

Scheffe testi yöneticilerin iletişimdeki tutumlarına göre fark habersiz (randevusuz)-yakın mesafeli iletişim ile haberli (randevulu)-uzak mesafeli iletişim tarzlarından kaynaklandığını göstermektedir. (Bakınız Tablo 8-A.2).

Tablo 8-A.2. Duyarlılık ve İçerik Boyutunun Yöneticilerin Tutumları İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Yönetici grubu için):

```
     Variable  F1UST       duyarlılık ve icerik
  By Variable  O1D         ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 6.7810 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 3.50

  (*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

                              H
                            H A
                          H . B
                          . Y E
                          U A R
                          Z K S
                          A I İ
                          K N Z
   Mean       O1D

  59.5000     H.UZAK
  75.6563     H.YAKIN
  76.5122     HABERSİZ    *
```

Yönetici grubu için iletişimde yöneticilerin tutumlarına göre yoğunluk boyutu itibarıyla %5 anlamlılık seviyesinde fark bulunamamıştır. (Bakınız Tablo 8-B.1).

Tablo 8-B.1.Yoğunluk Boyutunun Yöneticilerin Tutumları İtibarıyla Farklılığının Testi (Yönetici grubu için):

```
     Variable  F2UST       yogunluk
  By Variable  O1D         ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

                          Analysis of Variance

                                    Sum of          Mean            F        F
      Source            D.F.      Squares         Squares       Ratio    Prob.

Between Groups             2       25.8371         12.9186      2.7418   .0676
Within Groups            154      725.6151          4.7118
Total                    156      751.4522

                                   Standard   Standard
Group          Count      Mean     Deviation     Error     Minimum     Maximum

H.UZAK             2   12.0000        .0000      .0000     12.0000     12.0000
H.YAKIN           32   14.7813       2.0118      .3556     10.0000     18.0000
HABERSİZ         123   15.2683       2.2179      .2000      9.0000     18.0000

Total            157   15.1274       2.1948      .1752      9.0000     18.0000


Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2        2-tail Sig.
       3.0299       2     154              .051
```

F-testi sonucu anlamlı çıkmadığından Tablo 8-B.2'de görüldüğü gibi Scheffe testine gerek kalmamıştır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo 8-B.2. Yoğunluk Boyutunun Yöneticilerin Tutumları İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Yönetici grubu için):

```
     Variable  F2UST       yogunluk
  By Variable  O1D         ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 1.5349 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 3.50

- No two groups are significantly different at the  .050 level
```

Astlar Grubuna Ait Varyans Analizi Bulguları

Astlar grubu için iletişimin yönlerine göre içerik boyutu itibarıyla %5 anlamlılık seviyesinde fark bulunmuştur. (Bakınız Tablo 9-A.1.)

Tablo 9-A.1. İçerik Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

```
     Variable  F1AST      icerik
  By Variable  O1A        ILETISIMIN YONU

                          Analysis of Variance

                                Sum of        Mean          F        F
      Source          D.F.     Squares      Squares      Ratio    Prob.

Between Groups           3   128630.9108  42876.9703    64.1657   .0000
Within Groups          968   646839.7425    668.2229
Total                  971   775470.6533

                                Standard    Standard
Group          Count     Mean   Deviation     Error    Minimum    Maximum

ASAGIYA          127   99.9685    27.2621    2.4191    33.0000   166.0000
DAHA COK         256  110.0195    25.4488    1.5906    29.0000   172.0000
ASAGI-YU         233  128.1030    26.0059    1.7037    33.0000   190.0000
HER YONE         356  130.2022    25.5167    1.3524    32.0000   174.0000

Total            972  120.4331    28.2601     .9064    29.0000   190.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2       2-tail Sig.
       .2959       3     968            .828
```

Aşağıya doğru iletişim tarzı diğer tüm iletişim tarzlarından iletişimin içerik boyutu itibarıyla anlamlı fark göstermiştir. İletişimin içerik yönden etkinliği en düşük aşağıya doğru iletişim tarzında kendini göstermiştir. Daha aşağıya doğru iletişim tarzı ise kendisinden daha yüksek içerik yönden etkinliğe sahip aşağıya-yukarıya ve her yöne iletişim tarzlarından farklılık göstermiştir. (Bakınız Tablo 9-A.2).

Tablo 9-A.2. İçerik Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Astlar grubu için):

```
Variable  FIAST       icerik
   By Variable  O1A          ILETISIMIN YONU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 18.2787 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 3.96

   (*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

                              D A H
                             A A S E
                             S H A R
                             A A G
                             G   I Y
                             I C - O
                             Y O Y N
                             A K U E
    Mean       O1A

   99.9685     ASAGIYA
  110.0195     DAHA COK     *
  128.1030     ASAGI-YU     * *
  130.2022     HER YONE     * *
```

Astlar grubu için iletişimin yönlerine göre yoğunluk ve duyarlılık boyutu itibarıyla %5 anlamlılık seviyesinde fark bulunmuştur. (Bakınız Tablo 9-B.1).

Tablo 9-B.1. Yoğunluk ve Duyarlılık Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Variable F2AST yogunluk ve duyarlılık
By Variable O1A ILETISIMIN YONU

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	3	4627.5267	1542.5089	54.5587	.0000
Within Groups	954	26971.9388	28.2725		
Total	957	31599.4656			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	Minimum	Maximum
ASAGIYA	125	16.1840	5.4675	.4890	5.0000	30.0000
DAHA COK	252	18.1865	5.2773	.3324	5.0000	30.0000
ASAGI-YU	229	21.3275	5.2859	.3493	5.0000	30.0000
HER YONE	352	22.1250	5.3121	.2831	5.0000	30.0000
Total	958	20.1232	5.7462	.1857	5.0000	30.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
.2283	3	954	.877

Aşağıya doğru iletişim tarzı diğer tüm iletişim tarzlarından iletişimin yoğunluk ve duyarlılık boyutu itibarıyla da anlamlı fark göstermiştir. İletişimin yoğunluk ve duyarlılık yönden etkinliği en düşük aşağıya doğru iletişim tarzında kendini göstermiştir. Daha aşağıya doğru iletişim tarzı ise kendisinden daha yüksek yoğunluk ve duyarlılık yönden etkinliğe sahip aşağıya-yukarıya ve her yöne iletişim tarzlarından farklılık göstermiştir. (Bakınız Tablo 9-B.2).

Tablo 9-B.2. Yoğunluk ve Duyarlılık Boyutunun İletişimin Yönleri İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Astlar grubu için):

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

```
     Variable  F2AST       yogunluk ve duyarlılık
  By Variable  O1A         ILETISIMIN YONU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 3.7598 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 3.96

  (*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

                          D A H
                        A A S E
                        S H A R
                        A A G
                        G   I Y
                        I C - O
                        Y O Y N
                        A K U E
   Mean       O1A

  16.1840     ASAGIYA
  18.1865     DAHA COK    *
  21.3275     ASAGI-YU    * *
  22.1250     HER YONE    * *
```

Astlar grubunda iletişimin içerik boyutuna göre iletişimde görüşülen kişi sayısı itibarıyla anlamlı fark bulunmuştur. Etkinlik puanının gruplarla yapılan iletişimde; tek, tek yapılan iletişime göre daha yüksek çıkması, yöneticilerin tek,tek görüşmelerde verdikleri mesaj ve bilgilerin içerik yönden etkin olmadığını göstermektedir. (Bakınız Tablo 10-A).

Tablo 10-A. İçerik Boyutunun Görüşülen Kişi Sayısı İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

```
Variable  F1AST       icerik
  By Variable  O1B        GORUSULEN KISI SAYISI

                          Analysis of Variance

      Source              D.F.    Sum of Squares    Mean Squares    F Ratio   F Prob.

Between Groups               1     36640.1500      36640.1500      48.0792   .0000
Within Groups             1003    764365.0102        762.0788
Total                     1004    801005.1602

                                    Standard    Standard
Group          Count      Mean      Deviation     Error      Minimum      Maximum

TEK, TEK         632    115.6519     28.0608      1.1162     31.0000     174.0000
GRUPLARL         373    128.1501     26.8163      1.3885     29.0000     190.0000

Total           1005    120.2905     28.2456       .8910     29.0000     190.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic     df1     df2        2-tail Sig.
       .7306        1     1003           .393
No range tests performed with fewer than three non-empty groups.
```

Astlar grubunda iletişimin yoğunluk ve duyarlılık boyutuna göre de iletişimde görüşülen kişi sayısı itibarıyla anlamlı fark bulunmuştur. Bu boyutta da astlar yöneticilerin gruplarla yaptığı görüşmelerde; tek, tek görüşmelere göre daha yoğun ve daha duyarlı iletişim kurulduğunu algılamışlardır. (Bakınız Tablo 10-B).

Tablo 10-B. Yoğunluk ve Duyarlılık Boyutunun Görüşülen Kişi Sayısı İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

```
    Variable  F2AST       yogunluk ve duyarlılık
  By Variable  O1B        GORUSULEN KISI SAYISI

                          Analysis of Variance

                                  Sum of          Mean              F      F
      Source                D.F.  Squares         Squares         Ratio  Prob.

Between Groups                 1   975.4029        975.4029      30.2057  .0000
Within Groups                989   31936.7827       32.2920
Total                        990   32912.1857

                                  Standard  Standard
Group          Count      Mean    Deviation   Error     Minimum     Maximum

TEK, TEK         625    19.3296     5.7802    .2312      5.0000     30.0000
GRUPLARL         366    21.3852     5.5118    .2881      5.0000     30.0000

Total            991    20.0888     5.7658    .1832      5.0000     30.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

   Statistic     df1     df2       2-tail Sig.
      .7251        1     989          .395
```

Astlar grubu için yazılı iletişim sözlü iletişimden anlamlı farklılık göstermemiştir. (Bakınız Tablo 11-A).

Tablo 11-A. İçerik Boyutunun İletişimin Şekli İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

```
Variable  F1AST       icerik
  By Variable  O1C     ILETISIM SEKLI

                          Analysis of Variance

                                  Sum of          Mean              F      F
      Source                D.F.  Squares         Squares         Ratio  Prob.

Between Groups                 1   2168.3448       2168.3448      2.7046  .1004
Within Groups                994   796908.7988      801.7191
Total                        995   799077.1436

                                  Standard  Standard
Group          Count      Mean    Deviation   Error     Minimum     Maximum

SOZLU            781   119.5160    28.2122   1.0095     31.0000    190.0000
YAZILI           215   123.1023    28.6850   1.9563     29.0000    174.0000

Total            996   120.2902    28.3389    .8980     29.0000    190.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances
Statistic     df1     df2       2-tail Sig.
    .0538       1     994          .817
No range tests performed with fewer than three non-empty groups.
```

Astlar grubu için yoğunluk ve duyarlılık boyutunda da iletişim şekli ister yazılı, ister sözlü olsun etkinlik açısından bir fark bulunamamıştır. (Bakınız Tablo 11-B).

Tablo 11-B.Yoğunluk ve Duyarlılık Boyutunun İletişimin Şekli İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

```
    Variable  F2AST      yogunluk ve duyarlılık
 By Variable  O1C       ILETISIM SEKLI

                        Analysis of Variance

                                Sum of          Mean            F        F
      Source            D.F.    Squares         Squares         Ratio    Prob.

Between Groups             1     21.8023         21.8023         .6572    .4178
Within Groups            980  32512.0307         33.1755
Total                    981  32533.8330

                                          Standard   Standard
Group          Count      Mean            Deviation  Error      Minimum    Maximum

SOZLU            770    20.2065            5.7111     .2058     5.0000    30.0000
YAZILI           212    19.8443            5.9340     .4076     5.0000    30.0000

Total            982    20.1283            5.7588     .1838     5.0000    30.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

   Statistic      df1      df2          2-tail Sig.
      .6459         1      980             .422
```

İçerik boyutunda astlar grubu için yöneticinin iletişimdeki tutumları itibarıyla anlamlı fark bulunmuştur. (Bakınız Tablo 12-A.1).

Tablo 12-A.1. İçerik Boyutunun Yöneticinin Tutumları İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

```
    Variable  F1AST      icerik
 By Variable  O1D        ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

                          Analysis of Variance

                                  Sum of        Mean          F          F
      Source            D.F.    Squares      Squares      Ratio      Prob.

Between Groups             2   90850.3363   45425.1682    64.8042     .0000
Within Groups            982  688342.8881     700.9602
Total                    984  779193.2244

                                Standard     Standard
Group          Count    Mean    Deviation      Error     Minimum     Maximum

H.UZAK           109  93.5505    30.0150     2.8749     31.0000    174.0000
H.YAKIN          189 122.0000    28.6171     2.0816     29.0000    174.0000
HABERSİZ         687 124.5517    25.2419      .9630     44.0000    190.0000

Total            985 120.6315    28.1401      .8966     29.0000    190.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

   Statistic      df1      df2        2-tail Sig.
     2.2839         2      982            .102
```

Haberli-uzak mesafeli iletişim diğer tüm iletişim tarzlarından içerik boyutunun etkinliği açısından anlamlı olarak düşük ve farklı bulunmuştur. (Bakınız Tablo 12-A.2).

Tablo 12-A.2. İçerik Boyutunun Yöneticinin Tutumları İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Astlar grubu için):

```
    Variable  F1AST      icerik
 By Variable  O1D        ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 18.7211 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 3.47

   (*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

                                 H
                               H A
                             H . B
                             . Y E
                             U A R
                             Z K S
                             A I İ
                             K N Z
   Mean          O1D

 93.5505     H.UZAK
122.0000     H.YAKIN     *
124.5517     HABERSİZ    *
```

Yoğunluk ve Duyarlılık boyutunda astlar grubu için yöneticinin iletişimdeki tutumları itibarıyla anlamlı fark bulunmuştur. (Bakınız Tablo 12-B.1).

Tablo 12-B.1. Yoğunluk ve Duyarlılık Boyutunun Yöneticinin Tutumları İtibarıyla Farklılığının Testi (Astlar grubu için):

```
    Variable  F2AST      yogunluk ve duyarlılık
 By Variable  O1D       ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

                        Analysis of Variance

                                Sum of        Mean          F        F
    Source          D.F.       Squares      Squares      Ratio    Prob.

Between Groups         2     7103.3106    3551.6553   137.1426   .0000
Within Groups        970    25120.6092      25.8975
Total                972    32223.9198


                                Standard   Standard
Group          Count    Mean    Deviation    Error    Minimum    Maximum

H.UZAK           108  12.7407     5.0777     .4886     5.0000    30.0000
H.YAKIN          185  19.9243     5.2040     .3826     5.0000    30.0000
HABERSİZ         680  21.4603     5.0591     .1940     5.0000    30.0000

Total            973  20.2004     5.7578     .1846     5.0000    30.0000

Levene Test for Homogeneity of Variances

    Statistic      df1      df2      2-tail Sig.
       .4179        2      970          .659
```

Astlar grubu için yoğunluk ve duyarlılık boyutunun yöneticinin tutumları itibarıyla farklılık göstermesi, haberli-uzak mesafeli iletişimin diğer iletişim tarzlarına göre; haberli-yakın mesafeli iletişimin ise habersiz yakın mesafeli iletişimden çok daha az etkin olmasından kaynaklanmaktadır. (Bakınız Tablo 12-B.2).

Tablo 12-B.2. Yoğunluk ve Duyarlılık Boyutunun Yöneticinin Tutumları İtibarıyla Scheffe Testine ait Bulgular (Astlar grubu için):

```
Variable  F2AST      yogunluk ve duyarlılık
   By Variable  O1D        ILETISIMDE YONETICININ TUTUMU

Multiple Range Tests:  Scheffe test with significance level .05

The difference between two means is significant if
  MEAN(J)-MEAN(I)  >= 3.5984 * RANGE * SQRT(1/N(I) + 1/N(J))
  with the following value(s) for RANGE: 3.47

   (*) Indicates significant differences which are shown in the lower triangle

                              H
                            H A
                          H . B
                          . Y E
                          U A R
                          Z K S
                          A I İ
                          K N Z
    Mean       O1D

   12.7407     H.UZAK
   19.9243     H.YAKIN     *
   21.4603     HABERSİZ    * *
```

SONUÇ

Asal bileşenler yönteminden elde edilen bulgular gerek yöneticiler, gerekse astlar için oluşturulacak iletişim profillerinde, biri iletişimde bireylerin bilgi veya mesajların içeriğine ilişkin algılarını yansıtan "içerik", diğeri ise bireyler arasındaki iletişimin yoğunluğunu yansıtan "yoğunluk" boyutu olmak üzere iki temel boyutu olduğunu göstermektedir. İçerik boyutu hem yönetici, hem de astlar grubunda en önemli boyutu oluşturmaktadır. Ancak yönetici grubunun "içerik" boyutunda duyarlılığı yansıtan iletişim unsurlarının da olması sebebiyle yönetici grubuna ait iletişim profilinin en önemli boyutunu duyarlılık ve içerik boyutu olarak adlandırmamızı gerektirmiştir. Bu durum içerik boyutunun duyarlılığa ait iletişim unsurları ile birlikte ele alındığı zaman önem kazandığı anlamına gelmektedir. Yöneticiler için duyarlılık unsurları astların kendilerini ne ilçüde dikkate aldıkları ve dinledikleri ile alakalıdır. Dolayısıyla yöneticiler için astların sahip oldukları duyarlılık, içerik unsurlarının ("astların yapılan iş hakkında yöneticiyi bilgilendirme düzeyinin" ve "astların yöneticiye verdiği mesaj veya bilginin içerik kalitesinin") önemini artıracaktır.

Astlar grubunun iletişim profili incelendiğinde ise duyarlılık unsurları yoğunluk unsurlarının yer aldığı bileşende görülmektedir. Ve yönetici grubunun profilinden farklı olarak duyarlılık unsurları içerik unsurları yerine her iki grup içinde daha az önem sahip yoğunluk unsurları ile birlikte yer almaktadır. Burada astların yöneticilerin kendilerine karşı duyarlı olmasına, yöneticilerin astların kendilerine karşı duyarlı olmasından daha az önem verdikleri ortaya çıkmıştır.

Diğer önemli sonuç ise yönetici ve astlar arasındaki iletişimin "yoğunluğu" her iki grup içinde ikinci derecede ve "içerik" boyutuna göre daha az öneme sahip bir boyut olarak iletişim profilinde yer almasıdır. Her iki gruptada aldıkları mesajların veya bilgilerin "içerik" özellikleri iletişim profillerinin en önemli boyutunu oluşturmuştur. Duyarlılık unsurları ise her iki grupta farklı boyutlarda ortak paydayı oluşturmaktadır.

ŞEKİL 2. ETKİN İLETİŞİMİN TEMEL BOYUTLARI



Sonuç olarak yöneticiler etkin iletişim ortamı oluşturabilmenin astlardan aldıkları bilgi ve mesajların kalite ve kantite olarak yüksek olmasına ve bunun yanısıra yöneticilerin astlarının kendilerine karşı duyarlı olduklarını algılamalarına bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu durum yöneticilerin astlardan fazla miktar ve kalitede mesaj veya bilgi almanın etkin iletişim ortamında olduklarını algılamaya yetmeyeceğini göstermektedir. Bu duruma karşılık astlar grubunun iletişim profili

incelendiğinde yöneticiden alınan mesaj veya bilgilerin "içeriğinin" astlar tarafından yeterli (miktar ve kalite) olarak algılanması etkin iletişim ortamı için gerekli en önemli koşulun yerine getirilmiş olduğu anlamına gelmektedir. Diğer bir ifade ile "yetki ve sorumluluklar", "üstlendikleri görevlerin amaçları", "iş performansları" hakkında bilgilendirilme düzeyini ve yöneticinin verdiği "talimatlardaki bilgi kalitesi" (kısaca "içerik" boyutunun unsurları) astlar grubu tarafından yüksek olarak algılanmışsa, astların etkin iletişim ortamında olduğunu ifade edebiliriz.

İletişimde yaşanan "yoğunluğu" ise hem yönetici, hem de astlar grubu için iletişimin etkinliğini artıran ancak "içerik" boyutuna göre çok daha az öneme sahip iletişimde etkinlik boyutu olarak tanımlayabiliriz.

Araştırmamızın ikinci aşamasında yönetici ve astlar grubunda iletişimde etkinlik boyutlarının iletişim tarzları itibarıyla farklılık gösterip, göstermediğini ve hangi iletişim tarzının etkinlik açısından daha iyi sonuç verdiğini belirledik. İletişim tarzlarını iletişimin yönü, iletişim esnasında görüşülen kişi sayısı, iletişimin şekli, yöneticinin iletişim esnasında tutumuna göre dört farklı yönden ele aldık.

Yönetici ve astlar grubunda iletişimin yönü itibarıyla tüm boyutlarda anlamlı farklılıklar bulduk. Astlar grubunda her yöne (aşağıya, yukarıya, yanlara) iletişim, diğer tüm iletişim yönlerinden (aşağıya ve yukarıya doğru iletişim, daha çok aşağıya ve daha az yukarıya iletişim, sadece aşağıya iletişimden) daha yüksek etkinlik göstermekte ve anlamlı derecede farklı sonuç vermektedir.

Görüşülen kişi sayısı itibarıyla sadece astlar grubunda iki boyutta anlamlı farklar bulunurken, yönetici grubunda hiçbir boyutta anlamlı fark bulunamamıştır. Görüşülen kişi sayısını teke,tek görüşme ve grupla görüşme olarak iki kategoride ele aldık. Astlar grubunda hem "içerik", hemde "yoğunluk ve duyarlılık" boyutlarında teke, tek görüşme grupla görüşmeye göre daha düşük etkinlik sonucu vermiştir.

İletişimin şekli (sözlü iletişim ve yazılı iletişim) itibarıyla tüm boyutlarda ne astlar grubunda, ne de yöneticiler grubunda anlamlı farklar bulunmuştur.

Yöneticinin tutumları itibarıyla iletişim tarzlarında ise yönetici grubunda sadece "duyarlılık ve içerik boyutunda anlamlı farklılık tespit edilebilirken, astlar grubunda her iki boyutta da farklılıklar tesbit edilmiştir. Astlar grubunda "içerik" boyutunda yöneticinin tutumlarından haberli (randevulu) ve uzak mesafeli astla iletişim diğer tüm tutumlardan (randevulu-yakın mesafeli iletişim, randevusuz-yakın mesafeli iletişimden) anlamlı derecede farklı ve en az etkin sonucu verirken, randevusuz-yakın mesafeli iletişim en etkin sonucu vermiştir. Astlar grubunda "yoğunluk ve duyarlılık boyutunda" tüm tutumlar birbirinden farklı sonucu verirken , yine randevusuz-yakın mesafeli iletişim en etkin sonucu vermiştir. Yönetici grubunda ise sadece "duyarlılık ve içerik" boyutunda randevulu-uzak mesafeli iletişim ile randevusuz-yakın mesafeli iletişim tarzları itibarıyla anlamlı fark bulunmuştur.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

REFERANSLAR

Baird, J. ve Diebolt, J., Role Congruence,Communication, Superior-Subordinate relations and Employee Satisfaction in Organizational Hierarchies, Western Speech Communication, 1976.

Dalmar, F., Communication in Organizations, West Publishing Co., St. Paul, 1981.

Goldhaber, G.M., Organizational Communication, Wm.,C.,Brown Company Publishers, Iowa, 1974.

Hakstian, R. ve Muller, V., Some Notes on The Number of Factor Problem, Multivariate Behavioral Research, 8, 1973.

Hammaker, P.M. ve Rader, L.T., Plain Talk to Young Executives, Homewood, IL, Richmond D. Irwin, 1977.

Hawkins, B.L. ve Penley, L., The Relationshp of Communication to performance and Satisfaction, Paper presented in the meetings of the Academy of Management, San Fransisco, 1978.

Huseman, Logue ve Freshly, Readings in Interpersonal and Organizational Communication, Third Edition, Holbrook Press, Inc., Boston, 1977.

Kaiser, H.F., An Index of Factorial Simplicity, Psychometrika, 39, s.31-36, 1974.

Katz , D. ve Kahn, R.L., The Social Psychology of Organizations, John Wiley and Sons, Newyork, 1966.

Porter L.W. ve Roberts, K.H., Communication in Organizations, Penguin Books Ltd., Middlesex, 1977.

Price, J.L., The Study of Turnover, Ames, Iowa State University, 1977.

Reilly, B.J.ve DiAngelo, Jr., Ideology and a new Pragmatism, Advanced Management Journal, March, 1985.

Robinson, S.E., Improving Organizational Communication; Developing Management Strategy, International Journal of Public Sector Management Volume 3, Number 1, s. 25-35, 1990.

Schneider, A.E., Donaghy, W.C. ve Newman, P.J., Organizational Communication, McGraw-Hill, Inc., NewYork, 1975.

Tubbs, S. ve Judgins, J., Quality Motiavation Through Employee Feedback, Unpublished Tech. Rep., General Motors Corporation, Detroit, MI, 1978.

Weiss, D.J., Factor Analysis and Counselling Research, Journal Counselling Psychology, 17, September, 1970.

Wofford, J.C., Gerloff E.A. ve Cummins, R.C., Organizational Communication, The Keystone to Managerial Effectiveness, McGraw-Hill, Inc., New York, 1977.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE TEK PARA DÖNEMİ VE TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

SİTESİ YAYINEVİ

Doç. Dr. Suat OKTAR
M.Ü. Öğretim Üyesi

Avrupa coğrafyasında İkinci Dünya Savaşı'ndan itibaren tohumları atılan Birleşik Avrupa Devletleri'ni kurma projesi yavaş yavaş ürünlerini vermeye başlamıştır. Avrupa Para Birliği'nin üçüncü aşaması, Avrupa Merkez Bankası'nın1 kurulmasının ardından tek para birimi EURO'nun da kullanılmaya başlanmasıyla tamamlanmış olacaktır. EURO, 1 Ocak 1999'dan itibaren kaydi, 1 Ocak 2002'den itibaren de fiziki olarak kullanılması sonucu işlem parası kimliğini kazanacaktır.

I-EURO: BEKLENTİLER VE GELİŞMELER

Euro takviminin işlemeye başlamasıyla birlikte, para sisteminde çok önemli değişiklikler meydana gelecektir. Bir kere, Avrupa Birliği'ni oluşturan ülkelerin kendi para birimleri üzerindeki tüm tasarrufları sona erecektir. Bu ülkeler ulusal egemenlik sembolü para basımı hakkını kaybedecekleri gibi, bağımsız para politikası izleme olanakları da ortadan kalkacaktır. Bununla birlikte, hazırlanan geçiş senaryosuna göre, EURO'nun piyasaya çıkmasından sonra bile, diğer para birimleri daha bir süre dolaşımda kalarak kullanılabilecektir. Zira, EURO banknotlarının ve madeni paraların basımı ve hazırlanması üç yıl gibi uzun bir zaman alacaktır. Avrupa Birliği sınırları içerisinde nakit para trafiğinde EURO'nun kullanımı en geç 2002 yılı ortalarında başlamış olacaktır.[2]

Öte yandan, para politikasının tekil olarak sürdürülmesi de artık mümkün olmayacaktır. Zira, üye ülkelerin Avrupa Birliği'nin genel politikasından ayrı, kendi politikalarını uygulama olanağı yoktur. Buna göre, üye ülkelerin birinde yaşanan enflasyonist baskı, merkez bankasının faiz hadlerini yükseltmesiyle önlenemeyecektir. Zira, 1 Haziranda kurularak fiilen\işlev yapmaya başlayan Avrupa Merkez Bankası, üye ülkelerin ortalama enflasyonunu baz alarak para politikasını oluşturacak ve para politikası operasyonlarını sadece EURO üzerinden yapacaktır. Bu anlamda, tek bir ülkede enflasyonist baskının yaşanması da söz konusu olmayacaktır. Sonuçta, tek para, üye ülkelerde fiyatları hemen hemen birbirine yaklaştıracaktır.

Kuşkusuz EURO'nun rezerv para, değişim, yatırım ve tasarruf aracı olarak işlev yapması ona, uluslararası para kimliği kazandıracağı gibi, uluslararası finans ilişkilerini de köklü biçimde etkileyecek ve değiştirecektir. Bu bir anlamda, EURO'nun uluslararası alanda doları ikame edip edemeyeceği ya da dolara ne ölçüde rakip olacağı sorusunu da beraberinde getirmektedir. Bu soruya, uluslararası finans piyasalarına, bankacılık ve sermaye piyasası işlemlerinde EURO ile dolar arasındaki olası gelişmeleri değerlendirerek cevap aramak mümkündür.

Her şeyden önce EURO, Avrupa Para Birliği'nin daha da güçlenmesine katkı yapacaktır. Farklı para birimleri kullanan ülkeler arasındaki mal ve fon akışında oluşan işlem ve kur farkı maliyetleri büyük ölçüde azalacaktır.[3] Bu maliyetlerin

parasal büyüklüğünün 1997 yılı itibariyle 65 milyar dolar olduğu dikkate alındığında, Avrupa Para Birliği'nin büyük bir yükten kurtularak ne kadar rahatlayacağı kendiliğinden ortaya çıkar.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Öte yandan, EURO güvenilir ve istikrarlı olduğu sürece işlem parası olma gücünü de kazanacaktır. Yapılan araştırmalar, Avrupa Para Birliği üyesi ülkelerin özellikle büyük ölçekli işletmelerinin kendi ticari faaliyetlerinde EURO'yu kullanmaya hazır olduklarını ortaya koymuştur. EURO'nun kullanım alanının coğrafik olarak kısa zamanda genişlemesi beklenmektedir. Tek para - tek pazar olgusu firmalar arasında evlilikleri özendirirken; aynı zamanda aralarındaki fiyat rekabetini de hem azaltacak hem de şeffaflaştıracaktır.

EURO'nun güçlü bir para haline gelmesi uluslararası yatırım tercihlerini etkilerken; aynı zamanda finans piyasaları üzerinde de önemli etkiler yapacaktır. EURO'nun kullanılması, Avrupa'nın finans piyasalarının entegrasyonunun güçlenmesi yönünde büyük fırsatlar doğuracaktır. Tek para uygulaması Avrupa Birliği içerisinde piyasaların bölünmüşlüğünü ortadan kaldırırken; aynı zamanda finans sektöründe rekabetin yoğunlaşmasını sağlayacaktır.[4]

Güçlü bir EURO, uluslararası özel ve kamu yatırımcılarının portföylerinde yer almaya ve uluslararası finans işlemlerinde kullanılan paraları ikame etmeye başlayacaktır. 1990 yılından bu yana Avrupa paralarının tahvil portföylerindeki payı önemli ölçüde artmıştır. Şimdi tek paraya geçişle birlikte, portföy yatırım işlemlerinin EURO cinsinden yapılacağı bir tahvil piyasasının kurulacak olması tahvil portföy yapısını EURO lehine değiştirecektir. Şayet entegrasyon sağlanır ve etkinlik artırılabilirse, Avrupa Menkul Değer Piyasaları ABD piyasalarıyla hem hacim hem de etkinlik yönünden rekabet edebilecektir.[5] Nitekim, yeni tahvil piyasası hacim itibariyle uluslararası ikinci büyük piyasa konumuna gelecektir.[6] EURO-II'in devlet tahvil piyasası 2 trilyon dolarlık boyutu ile ABD'ye yaklaşırken, tahvil ve hisse senedi piyasalarının büyüklüğü Japonya'yı geride bırakacaktır. Zira, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin tüm yeni borçlanma tahvillerinin ihracı bu piyasa kanalıyla ve EURO'ya endeksli olacaktır.[7]

Maastricht Anlaşması prensiplerine göre, EURO'nun istikrarından Avrupa Merkez Bankası sorumlu olacaktır. Hedef, EURO'yu en az Alman markı kadar güçlü bir para konumuna getirmektir.[8] Bu hedefi realize etmek amacıyla da, yine aynı anlaşma çerçevesinde gerçekleştirilmesi gereken koşullar belirlenmiş ve bu yönde düzenlemelerin yapılması öngörülmüştür. Nitekim, fiyat istikrarını sağlamayı öncelikli görev edinmiş Avrupa Merkez Bankası, siyasi otoriteden bütünüyle bağımsız olacaktır. Avrupa Merkez Bankası, üye ülke hükümetlerinin popülist politikalar izlemelerini engelleyerek bölgede makro ekonomik istikrarı koruyacaktır. Bu çerçevede üye ülkelerin hükümetlerinin para basarak bütçe açıklarını finanse etme olanakları ortadan kalkacaktır.

II- EURO'NUN TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Avrupa Birliği'nin henüz gümrük aşamasında bulunan ve yeni genişleme süreci içerisindeki konumu tam bir netlik kazanmayan Türkiye'nin bu konumuna karşın, EURO uygulamasından etkileneceği açıktır. Bu nedenle, gümrük birliğinin

tarafı olan bir ülke olarak para ve fiskal politikaların, Avrupa Para Birliği politikalarıyla uyumlaştırılması sürecinin hızlandırılması zorunludur. Nitekim, Maastricht Anlaşması'nın, üye ülkelerin ekonomik ve parasal birliğe katılmaları için yerine getirmelerini öngördüğü önkoşulların gerçekleştirilmesi yolunda ciddi adımların atılması gerekmektedir. Diğer bir deyişle, ekonomiler arasındaki farkların azaltılıp, birbirlerine yakınlaştırılmasına ilişkin çabalara Türkiye de içten biçimde katılmayı benimsemelidir. Böyle bir uyum, ilk aşamada, Avrupa Para Birliği'nin dışında kalacak üye ülkelerin tâbi olacağı koşullara hazırlanmakla başlatılabilir. Bu girişim, Türk lirasının belirli bir band içinde hareket etmek üzere EURO'ya bağlanması sorununu da beraberinde getirecektir. Bir diğer sorun, doğal olarak 15 yıldır kur politikasının dayandığı sepet uygulamasının terk edilmesi olacaktır.[9]

Avrupa Para Birliği, tek pazarın önündeki engelleri ortadan kaldırırken, üye ülkeler arasındaki rekabeti de reel ekonomide yaşanacak verimlilik ve kârlılık esasına dayandırmaktadır. Bu nedenle, üye ülkelerin nisbi vergi yükleri ve işgücü piyasalarındaki esneklik farkları önem kazanmaktadır. Dolayısıyla, bu ülkelerin, yatırımları kendilerine çekmek için, vergi yükünü indirme konusunda ciddi önlemler alacakları açıktır. Türkiye de yabancı yatırım pastasından pay kapmak için verdiği çabada bu konuya özen göstermesi ve Avrupa ülkelerinde başlayacak söz konusu vergi rekabetini dikkate alması gerekmektedir.

EURO'nun Türkiye'nin dış ticaret hacminde de önemli bir rol oynaması beklenmelidir. Bilindiği gibi, Avrupa Para Birliği'ne katılan ülkelerin para birimlerinin birbirlerine karşı pariteleri Mayıs ayı içinde belirlenmiş bulunmaktadır. Buna göre, 1 Ocak 1999 tarihinde ulusal paraların EURO'ya karşı pariteleri de geri dönülmez şekilde sabitlenecektir.[10] Buna göre, ihracatçı ve ithalatçı firmaların, EURO'nun özellikle ABD doları ve Alman markı paritelerini yakından izleyerek yeni fiyatlama politikalarını oluşturmaları gerekmektedir. EURO'nun gelecekteki değerini, Avrupa Para Birliği'nin para politikaları ve üye ülkelerin istikrar anlaşmalarına bağlılıkları belirleyecektir.

Öte yandan, Türkiye'de bankacılık sektöründe açılan döviz tevdiat hesapları Alman markı ağırlıklıdır. Alman markının payı yüzde 46'yı bulmaktadır. Yine, yurtdışında çalışan vatandaşların Merkez Bankası'nda açtırdıkları kredi mektuplu döviz tevdiat hesapları içerisinde Alman markı üzerinden açılanların payı yüzde 90'ı, parasal büyüklük olarak da 18 milyar markı aşmaktadır. Gerek bankacılık kesimi, gerekse Merkez Bankası, Avrupa Para Birliği'ne üye ülkelerdeki geçiş rejimlerini izleyerek, bu uygulamaların hazırlıklarını şimdiden ve ivedilikle yapmalıdır.

III- SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

EURO'nun yukarıda özetlenen, yol açması olası gelişmelere ve beklentilere karşın, bu projenin karşısında olan çevreler de bulunmaktadır. Özellikle akademik çevreler parasal birlik projesine sıcak bakmamakta; bunun geçici bir macera olacağını ve eninde sonunda çökeceğini savunmaktadırlar. Neo-Keynezyen kanattan Monetaristlere ve Arz yanlı iktisatçılara kadar çok geniş bir yelpazede toplanan farklı görüşlerin sahipleri şimdi EURO karşıtı olarak ortak paydada buluşmaktadır.

Keynezyen iktisatçılar tek para uygulamasına para politikası aracı olarak devalüasyon olanağının ortadan kalkmasından rahatsızlık duyarlarken, Monetaristler çok daha kötümser görüşlere sahipler. Monetaristlerin görüşleri daha çok siyasi kaygılar taşımaktadır. Onlara göre, EURO, doları politik istikrarsızlıklarla karşı karşıya bırakabilecek; bu da Avrupa'da bir savaş ihtimaline bile yol açabilecektir. Buna karşılık, Arz yanlı iktisat yaklaşımının önde gelen ismi Laffer'e göre, EURO projesi, görünüşte iyi bir uygulama olmakla birlikte; birlik üyesi ülkelerin bunu gerçekleştirmelerinin mümkün olmayacağına, başarısızlık durumunda ABD'nin bölgeye müdahale etmek zorunda kalabileceğine dikkat çekmektedir.[11]

Friedman ise, Avrupa Birliği koşullarını ABD ile karşılaştırma yoluna giderek böyle bir projenin çeşitli sakıncalar yaratacağını düşünmektedir. O'na göre, ABD'yi oluşturan eyaletlerde mal ve sermaye mobilizasyonu tamamıyla serbesttir. Ücret ve fiyatlar da büyük ölçüde esnektir. Fiskal politikalar eyaletten eyalete farklı olmasına karşın, mevcut farklılıklar ulusal ortak politikayla karşılaştırıldığında çok önemli değildir. Buna karşılık, Avrupa, ortak bir para kullanımı için gerekli olan elverişli koşullardan henüz çok uzaktır. Avrupa farklı diller konuşan ve farklı geleneklere sahip olan ayrı uluslardan oluşmaktadır. Üstelik, üye ülkelerin bireyleri için ulusal kimlik daha fazla önem taşımakta; dolayısıyla "ortak bir Avrupa" düşüncesine ya da "ortak bir pazar" olgusuna sıcak bakılmamaktadır. Bunun yanında, serbest ticaret alanı olmasına karşın, Avrupa'da mal ve sermaye hareketlerinin serbestliği ABD'ye oranla daha azdır. Sadece Avrupa Birliği'nin alt grubunun -Almanya, Benelux ülkeleri ve Avusturya- ortak para kullanımı için gerekli olan koşulları yerine getirebildiğini öne süren Friedman, olumsuzlukların zamanla politik tansiyonları artırabileceğine işaret etmektedir.[12]

Yapılan spekülasyonların ve duyulan endişelerin bir ölçüde haklılık payı taşıdığı açıktır. Avrupa Birliği'ne üye ülkeler arasında hala ne homojenite ne de görüşbirliği sağlanmıştır. İngiltere şimdilik EURO alanının dışında kalmayı tercih ederek, bir ölçüde mızıkçı rolünü kabullenmiş durumdadır. Bu konumuyla da fazlasıyla tepki almaktadır. Öte yandan, Almanya kamuoyunda çatlak sesler günden güne artmaktadır. Fransız halkı ise, Almanya'nın bu projenin motor gücünü oluşturacağından ve nüfuz alanı yaratacağından endişe ederek pasif kalmak istememektedir.

Üstelik, tek para sisteminin başarısı için sadece parasal politikaların uygulanması yeterli değildir. EURO bölgesinde izlenecek fiskal politikalar da önemli rol oynayacaktır. Çünkü EURO'nun kredibilitesi büyük ölçüde fiskal disipline bağlıdır.[13] Burada esas sorun, EURO bölgesinde olumsuz şokların yaşanması durumunda, bunun nasıl absorbe edileceğidir. Üye ülkelerin herhangi birinde fiskal politikaların temel belirleyicisi, söz konusu ülkedeki kamuaçığı/GSYİH oranı olacaktır. Bu oranın, istikrar paketiyle tanımlanan tavana yakın olması, fiskal politikanın uygulama esnekliğini azaltacaktır.

Avrupa Birliği içerisinde uygulanacak para politikasının, EURO'nun kullanıma girmesiyle birlikte likidite etkisini dikkate alması gerekmektedir. Her şeyden önce, ulusal para birimlerinin EURO tarafından ikame edilmesi sonucunda, likidite etkisi ortaya çıkacaktır. Daha açık bir deyişle, tüm işlemlerin EURO

üzerinden yapılmasıyla toplam likidite hacmi artacaktır. Örneğin 500 milyar EURO değerindeki ulusal paralar 500 milyar EURO tarafından ikame edildiğinde para arzında ani bir artış meydana gelmişse, likidite hacmi de bu kadar artırılacaktır.[14]

Yine benzeri bir etki, tahvil piyasası için söz konusudur. Diğer varlıklar gibi, tahvillerin de likidite boyutu vardır. Ulusal borçların yerel para cinsinden ifadesinin EURO'ya dönüşmesi, bu borcun likiditesini kamu borçlarının likiditesine oranla artıracaktır. Söz konusu likidite faktörleri aşırı likiditeye yol açarak ülke ekonomilerini enflasyona taşıyabilecektir.

Kabul edileceği gibi, yeni paraya geçiş kolay bir süreç değildir. Bu süreçte hiç kuşkusuz en önemli güçlük, kamuoyunun bu dönüşüme mental olarak hazır olup olmadığıdır. Belki de, parasal birliğin gerçekleştirilmesini ekonomik uyumdan çok, psikolojik ve siyasal koşullar belirleyecektir.

---

[1] Avrupa Merkez Bankası'yla ilgili geniş bilgi için bkz. W. F. Duisenberg, "The European System of Central Banks: A Profile", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 62, (24 Oktober, 1997), s. 8 - 10; Otmar Issing, "The Problem of credibility of the European Central Bank", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 1, (5 Januar, 1998), s. 2 - 4.; Willem F. Duisenberg, "The Role of the Future European System of Central Banks", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 7, (2 Februar, 1998), s. 6 - 8.; Otmar Issing, "The European Central Bank as a new institution and the problem of accountability", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 19, (24 Marz, 1998), s. 2 - 7.; Suat Oktar, "Avrupa Para Birliği İçerisinde Kurumsal Bütünleşme: Avrupa Merkez Bankası", Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Yıl. 32, sayı. 7, (Temmuz, 1995), s. 37 - 44.

[2] Willem F. Dusenberg, "EMU: the building of one monetary system in the European Union", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln,Nr. 4, (20 Januar, 1998), s.

[3] Hans Tietmayer, "The chalange of the eoru for Europe", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 11, (17 Februar, 1998), s. 2

[4] Otmar Issing, "The Euro: Its future Role in the International Financial System", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 62, (24 Okt., 1997), s. 5.

[5] Johann Wilhelm Gaddum, "Euro, US Dollar and the World Economy", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 29, (11 Mai, 1998), s.

[6] 2 - 3 Mayıs 198 tarihinde yapılan brüksel Zirvesi'nde daha önce Komisyonun ve Avrupa Para Enstitüsü'nün hazırlamış olduğu uyum raporları ve Avrupa Parlamentosu'nun üye ülkelerin uyum durumu hakkındaki görüşleri doğrultusunda

Avrupa Birliği üyesi ülkelerin devlet ve hükümet başkanları tarafından Parasal Birliğe katılacak üyeler belirlenmiştir. Bu ülkeler: Almanya, Fransa, Avusturya, Belçika, Lüksemburg, Hollanda, İspanya, Portekiz, İtalya, İrlanda ve Finlandiya'dır.

[7] Suat Okyar, "Avrupa Birliği'nin Ortak Parası EURO", Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, yıl. 35, Sayı. 4, (Nisan, 1998), s. 36.

[8] Suat Oktar, " Avrupa Merkez Bankası ve Avrupa Birliği'nde Fiyat İstikrarı", M.Ü. S.B.E. Öneri Dergisi, Cilt. 2., (Ocak, 1998), s. 9.

[9] Zekeriya Yıldırım, "Avrupa Birliği ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri" Dünya Gazetesi, (1 Aralık, 1997), s. 4

[10]. T.C. Merkez Bankası, EURO 1999, (Haziran 1998), Ankara, s. 15.

[11] Robert Mundell, "Great Expectations for the EURO", The Wall Street Journal, (March, 24, 1998), s. 10

[12] Milton Friedman, "Why Europe can't afford the euro", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 68, (20 November, 1997), s. 7.

[13] Sirkka Hamalainen, "Achieving a credible currency for Europe", Deutsche Bundesbank / Auszüge Aus Presseartıkeln, Nr. 28, (6 Mai, 1998), s. 2.

[14] Robert Mundell, "Making the Euro Work", The Wall Street Journal, (April 30, 1998), s. 10.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

BELÇİKA VE FRANSIZ HUKUKLARINDA AYNİ SERMAYEYE DEĞER BİÇİLMESİ

Prof.Dr.Akar ÖCAL*

§.1.GİRİŞ

Fransız Medeni Kanununun (FMK) 1832/I. maddesi "iki veya daha fazla şahsın mal ya da emeklerini (..) bir sözleşme ile bir ortak işletmeye tahsis etme konusunda" anlaşmalarından (1); Belçika Medeni Kanununun (BMK) 1833/II. maddesi de her ortağın şirkete para, sair mallar ya da emeği sermaye payı olarak getirmek zorunda olduğundan (2) söz etmektedir. Bu ifadelerde iki husus vurgulanmaktadır: 1) Şirkete mutlaka sermaye konulmalı; 2) her ortak bunu gerçekleştirmelidir (2a). "Sermaye payı (apport) yoksa şirket de yoktur" (3) (3a). Başka bir ifadeyle "sermaye payı olmadıkça şirket kurulamaz; zira sermaye paylarının bir araya gelmesi şahıs şirketlerinde ortak fonu, sermaye şirketleri ile limited şirketlerde ise şirket sermayesini oluşturur" (3b). Bu nedenle sermaye payları şirket sermayesinin temel şartlarından biri durumundadır (4).

---

*Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi.

1.Code civil, Dalloz, Paris 1991-92, s.1280; Code des sociétés, Dalloz, Paris 1998, s.1. Ayrıca bkz. FMK. 1843-3.

2.DENIS PHILIPPE: Code civil, Textes en vigueur au 30 juin 1995 Bruxelles, s.275; Code civil belge, Bruxelles 1967, s.366.

2a.Bkz.HENRY BLAISE: "Apports", Répertoire des sociétés, Tome I, Dalloz, Paris 1990, No.18: "Şirket akdinin sermaye paylarının mevcudiyetini öngörmesi yeterli değildir. Sermaye payını getirmek yüküne ortaklardan herbirinin tahammül etmesi de gereklidir (..)"

Sermaye payı olarak para dışında bir şey getirilirse, karşımıza bu unsurun değerinin para olarak tespiti sorunu çıkar (4a). Gerçekten para dışındaki sermaye payının değerinin tespiti çeşitli açılardan önemlidir. Önce ortaklar açısından bu konu büyük önem taşır; zira ortağın haklarının şümulünü sermaye payı belirler (5). Yani alınacak kâr payı, katlanılacak zarar, esas itibariyle buna göre tayin edilir (5a). Ortağın elde edeceği hisse senedinin miktarında bu pay göz önünde bulundurulur vs. Para dışındaki sermaye payının sadece değerinin tespiti değil aynı zamanda bu değerin doğru bir şekilde belirlenmesi de önem taşır (5b); zira pay sahipleri genellikle paylarının değerinin fazla tespiti istikametinde doğal bir eğilime sahiptir (6). Böyle bir fazla değerleme herşeyden önce sermaye olarak para getiren ortakları zarara sokar (7); çünkü bu ortaklar sermaye paylarının tam karşılığı olan haklardan

---

3.PIERRE COPPENS: Cours de droit commercial, Deuxième volume, Louvain-La-Neuve 1993, s.218; GEORGES RIPERT/RENE ROBLOT: Traité de droit commercial,Tome 1, 16e édition par MICHEL GERMAIN, Paris 1996, No.664; BLAISE, No.s,6.

3a. "Sermaye payı yoksa, sadece bir ortak çalışma söz konusu ise, burada şirket değil işbirliği mevcuttur" bkz. RIPERT/ROBLOT, No.696.

3b.JEAN GUYENOT: Cours de droit commercial, I, Paris 1977, s.408. Ayrıca bkz. LEON DABIN/ANNE BENOIT-MOURY: Jura Europae, Droit des sociétés, Tome II München-Paris 1994, 20.20.9/1; PHILIPPE MERLE: Droit commercial, Sociétés commerciales, 5e édition, Paris 1996, No.28; RIPERT/ROBLOT, NO.696, 830; DANIEL BASTIAN/MICHEL GERMAIN: Jura Europae, Droit des sociétés, Tome II, München-Paris 1994, 30.00.12; COPPENS, Deux.vol., s.221.

4.BLAISE, No.4; PAUL DIDIER/BERTRAND SAINT-ALARY: "Société", Répertoire des sociétés, Tome VI, Dalloz, Paris 1985, No.54; ayrıca bkz. GASTON LAGARDE: "Société civil", Répertoire des société; Tome IV, Dalloz, Paris 1980, No.14. Fransız mahkeme kararları ile ilgili olarak bkz. PAUL LE CANNU: Code des sociétés, Dalloz, Paris 1998,s.2-4. Şirketin akdinin temel unsurları, ile ilgili olarak bkz. MICHEL JEANTIN: "Constitution des sociétés", Repertoire des sociétés, Tome I, Dalloz, Paris 1 985, No. 9 vd.

4a. "Para şeklindeki sermaye payının değerinin tespitine gerek yoktur"; LOUIS FREDERICQ: Précis de droit commercial, Bruxelles 1970, No.262; LEON JULLIOT DE LA MORANDIERE/RENE RODIERE/ROGER HOUIN: Droit commercial, TomeI, Paris 1965, No.335. Troi.vol., s.310.

yararlandığı halde, payları fazla değerlendirilenler gerçekten fazla, meselâ hisse senedi veya kâr alır (8). Yani bu ortaklar, öteki ortakların kâr paylarından almış olurlar (8a). Öte yandan bu tür değerleme üçüncü şahıslar bakımından da sakıncalıdır; çünkü onların haklarının teminatı olan şirket sermayesi gerçek değildir (9), daha doğrusu gerçek rakamın altındadır. Bu nedenle abartılmış değerlendirme, hayalî bir ödeme gücü yaratır (10); bu ise şirket sermayesinin üçüncü şahıslar bakımından tek teminat teşkil ettiği, şirketin aktifinin yetersiz olduğu hallerde ortakların takip edilemediği şirketlerde ciddi bir durum teşkil eder (10a). Nihayet para dışındaki sermaye sahiplerinin genellikle kurucu olması konunun önemini daha da arttırmaktadır (11). Gerçekten kurulan şirketlerin büyük bir kısmında ayni sermaye payı karşımıza çıkmaktadır. Bunun sebepleri

---

5.BASTIAN/GERMAIN 30.00.12. Ayrıca bkz. MICHEL de JUGLART/BENJAMIN IPPOLITO: Droit commercial, Deuxième volume, 2e édition, Paris, 1975, No.378.

5a.DABIN/BENOIT-MOURY, 20.20.9/1.

5b.SABINE DANA-DEMARET: "Capital social", Répertoire des sociétés, Dalloz, Paris 1994, No.76: "Sermaye payları gerçekten mevcut olmalı ve onlara isabetli şekilde değer biçilmelidir (..). Sermaye paylarının fiilî ve gerçek olması yeterli değildir; onların değerinin de isabetli şekilde biçilmesi gerekir".

6.MERLE, No.30; COPPENS, Deux.vol., s.219.

7.MERLE, No.30; JEAN-PIERRE SORTAIS: "Société anonyme", Répertoire des sociétés, Dalloz, Paris 1990, No.336.

8.Bkz.MERLE, No.30.

8a.COPPENS, Deux. vol., s.219.

9.MERLE, No.30; DANA-DEMARET, No.76.

10.COPPENS, Deux. vol., s.219; SORTAIS, No.336: "Fazla değerleme şirkete şişirilmiş suni bir kredi sağlamış olur"; ayrıca bkz. JUGLART/IPPOLITO, No.377.

10a. COPPENS, Deux.vol., s.219.

çeşitlidir; bir kere bir ferdî işletmenin ticaret şirketine dönüştürülmesinde, ayni sermaye payları ile karşılaşılması kaçınılmazdır. Öte yandan kurucuları arasında mala, işletmeye, sınai mülkiyet hakları vs. gibi haklara sahip olanların bunları sermaye olarak getirmesi de sıkça rastlanan durumlardandır (11a). İşte sermaye koyacakların değer biçmede her zaman ehil ve yeterli bilgiye sahip olmayabileceklerini; değerlendirmenin haksızlıklara ve hileli davranışlara yol açabileceğini (11b) göz önünde bulunduran kanun koyucular, para dışındaki sermaye paylarının değerlendirilmesini (11c) titizlikle düzenleme ihtiyacını duymuşlar (12); değer biçmeye uzmanının müdahalesini istemişlerdir (12a).

§.2.BELÇİKA HUKUKU

I.AYNİ SERMAYE PAYI

Daha önce de belirtmiş olduğumuz gibi, BMK 1833/II. fıkrasının para, öteki mallar ve emek şeklindeki sermaye payından bahsetmekte olması nedeniyle, Belçika hukukunda (üç) çeşit pay olduğu ifade edilmektedir (12b) : 1) para şeklindeki sermaye payı, 2)ayni sermaye payı (apport en nature), 3) emek şeklindeki sermaye

---

11. SORTAIS, No.336.

11a.Bu konuda bkz. JOSEPH HAMEL/GASTON LAGARDE: Traité de droit commercial, Tome premier, Paris 1954, No.389.

11b.BLAISE,No.336.

11c.Değer biçmenin nereden kaynaklandığı konusu ile ilgili olarak bkz. DANA-DEMARET, No.76.

12.SORTAIS, No.336; MERLE,No.30; COPPENS, Deux.vol., s.219; FREDERICQ, No.262; PAUL DIDIER: Droit commercial, Paris 1970, s.458. Genellikle fazla değerlendirmenin zararları üzerinde durulmaktadır; DANA-DEMARET düşük değerlemenin de zarar verdiğine değinmektedir; No.77.

12a.DANA-DEMARET, No.76.

payı. Görüldüğü gibi kanunda "öteki mallar" şeklinde ifade edilen sermaye payları doktrinde "ayni sermaye" olarak isimlendirilmiştir (12c) (12d). Ancak kanun koyucu burada "öteki mallar"ın ayrıntısına girmediği için, bu kavramı aydınlığa kavuşturmak işi de doktrine ve mahkeme kararlarına kalmıştır. Doktrinde ayni sermaye tanımı olarak şu tanım verilmektedir: Para olmayan herhangi bir maldan ibaret sermaye (13) (13a). Öte yandan doktrinde, çok geniş bir yelpazeye sahip bu kavrama dahil olanlar arasında şunlar sayılmaktadır (14): Gayrimenkul, menkul mal, ticari

---

12b.COPPENS Deux. vol. s.219-221; ALBERT RAUCQ: Sociétés anonymes, Bruxelles, 1972, No.25; DABIN/BENOIT-MOURY, 20.00.9/1; FRANCIS LEMEUNIER: Principes et pratiques du droit des sociétés dans le Marché commun, Paris 1972, s.E4.

12c.Bkz. RAUCQ, No.25.

12d.Ancak kanun koyucu Ticaret Şirketleri Hakkında Koordine Edilmiş Kanunlarda (TŞHKK) ayni sermaye payından (apport en nature) söz ettiği gibi: Md.120/I-6, II; 122 § 3/II; 29 § 2, § 3; 29 bis/II; 33 bis § 3-1; paradan ibaret olmayan sermaye payından (apport ne consistant pas en numéraire): Md. 29 bis/I; 34 § 2/I; 35/I-4) ve para olarak gerçekleştirilmeyen sermaye payından (apport qui n'est pas effectué en numéraire): Md.:30/I-11 da söz etmektedir. Bu konuda bkz. RAUCQ, No.25. Kanun koyucunun paradan ibaret olmayan sermaye payı ibaresini kullandığı yerlerde, emeğin de bu kavrama dahil edilebileceği düşünülebilirse de, bu unsurun limited ve anonim şirketlere sermaye payı olarak getirilemeyeceği hâkim bir düşünce teşkil ettiğinden (bkz. COPPENS, Troi. vol., s.490; Deux. vol., s.221-222; DABIN/BENOIT-MOURY, 20.00.9/1; KINT/GYSELINCK, No.16), bu türlü yorum isabetli bir yorum teşkil etmez. Kollektif ve adi komandit şirketlerle ilgili maddelerde ise esasen yukarıda değindiğimiz ibarelerden söz edilmemektedir. Yukarıda ismi geçen kanunlar için bkz.GUY HORMANS/PIERRE NICAISE: Lois sur les sociétés, Coordinations officieuse 1er juillet 1995, 4e edition, Bruxelles 1995; JEAN PIERRE BUYLE: Code de commerce et lois particulières, Textes en vigueur au 1er janvier 1995, Bruxelles 1995,s. 39 vd.; PAUL LURKIN/NADINE DESCENDRE/ANNE GOMEZ/FRANÇOISE MAYEZ: Lois coordonnées sur les sociétés commerciales, Coordination officieuse au 13 avril 1995, Bruxelles 1995.

13.COPPENS, Deux vol. s.219; RAUCQ, No.42.

13a. Başka tanımlar için bkz. JACQUES'T KINT/RODOLPHE GYSELINCK: Les sociétés anonymes, Guide pratique, Bruxelles 1975, No.15: "Bir özel hesaba virman ya da ödeme suretiyle tevdie konu teşkil etmeyen sermaye payları;hususiyleparadanbaşka devredilebilen mallardan ibaret sermaye payları".

işletme, imtiyaz, mal stoku, sona eren bir başka şirketin aktifi, alacak, kira hakkı, ihtira ya da marka hakkı gibi fikri haklar (15) vs. Bununla beraber TŞHKK. anonim şirketlerin kuruluşuna ilişkin 29 §3. maddesi ayni sermaye payı kavramının belirlenmesinde kullanılacak çok önemli bir hüküm öngörmektedir: "Ayni sermaye, çalışmaların icrasına ya da hizmetlerin arzına ilişkin taahhütlerden oluşan aktifler hariç olmak üzere, eğer ekonomik değerlendirmeye elverişli aktif unsurlardan ibaretse, ancak o zaman bunlara karşılık şirket sermayesini temsil eden hisse senetleri verilebilir" (15a). Bu ibareyi göz önünde tutan yazarlar ayni sermayenin yeni tarifi olarak şunu vermektedirler: "Ekonomik değerlemeye elverişli mallar" (16). Ancak "ekonomik değerlemeye elverişli mallar"ın tanımı yapılmadığı için (16a) bu kavramın aydınlatılmasında yukarıda örnek olarak verdiğimiz değerlerden hareket edilmektedir (17). TŞHKK.29 §3 ve 120/II. madde hükümlerine göre, "çalışmaların icrasına ya da hizmetlerin arzına ilişkin taahhütlerden oluşan aktifler" ayni sermayenin konusuna girmez (18); bunlar emek

---

14.COPPENS, Deux. vol., s.219; KINT/GYSELINCK, No.15; JACQUES KINT: Les modifications apportées au droit des sociétés Anonymes par la loi du décembre 1984 (et par la loi du 21 février 1985), Bruxelles 1985, No.24: RAUCQ, No.30 vd.

15. "Good will" ve "know how"la ilgili olarak bkz.KINT, no.75. DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19. Yabancı paradan oluşan sermaye "paradan ibaret olmayan" sermaye payıdır; değer biçmeye tabidir; bkz.DABIN-BENOIT-MOURY,20.10.19.

15a. Bu ibare TŞHKK. 120/II. maddede de yer almaktadır.

16.KINT, No.22.

16a.KINT, No.23-24; ayrıca bkz. DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19.

17.Bkz.KINT, No.24; ayrıca bkz. COPPENS, Troi.vol., s.313.

18.KINT, No.26.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

şeklindeki sermaye durumunda olduğu için (18a), şirket sermayesinin kompozisyonundan hariç bırakılmışlardır (19). Durum böyle olunca bu çeşit sermaye ayni sermayeye değer biçme ile ilgili olarak işletme denetçisinin raporuna da konu teşkil etmez (19a).

II.DEĞER BİÇME

1.Kollektif ve Adi Komandit Şirketlerde:

Kanun koyucu kollektif ve adi komandit şirketlerde ayni sermaye payına değer biçilmesini özel şekilde düzenlemiş değildir (20). Ayni sermayeye değer şirket sözleşmesinde biçilir (21). Başka bir ifadeyle meselâ "bir malını şirkete sermaye olarak koymak isteyen şahıs onun değerini teklif eder ve öteki ortaklar şirketin kuruluş sözleşmesini imzalarsa, bu değer üzerinde uyuşulmuş olur" (21a). Adi komandit şirketlerde komandite ortak emeğini sermaye olarak koymuş olsa bile (22), durum değişmez (23).

18a.KINT, No.26.

19.KINT, No.26; COPPENS, Deux. vol., s.222: FREDERICQ, No.262: DABIN/ BENOIT-MOURY, 20.00.911.

19a.KINT/GYSELINCK, No.16.

20.TŞHKK. Kollektif ve komandit şirketlerde özet halinde ilanla ilgili 7/a. maddesi "adi komandit şirkette temin edilen ya da temin edilecek değerlerin belirtilmesinden" ve "herbirinin borçlarının belirtilmesi suretiyle, değerler temin etmek zorunda olan komanditer ortakların kesin bir şekilde belli edilmesi"nden söz etmektedir; bu ibarelerin yorumu için bkz. COPPENS, Deux. vol., s.281.

21.COPPENS, Deux. vol.s.281.

21a.COPPENS, Deux. vol.,s.219.

22. Adi komandit şirketlerde komanditer ortağın emeğini sermaye olarak getirmesi, onun ortak olarak çalıştığı ve kendisi için kesinlikle yasak olan yönetime katıldığı intibaının uyanmasına neden olacağından, kabul edilmemektedir; bkz. COPPENS, Deux. vol., s.280.

23.COPPENS, Deux. vol.s.281.

2.Anonim Şirketlerde:

A.Şirketin Kuruluşunda: Ayni sermaye paylarının kontrolu 1961 yılında kabul edilmiş ve 5 Aralık 1984 tarihli kanunla da geliştirilmiştir (24). TŞHKK. 29 bis/I. maddesine göre, "paradan ibaret olmayan sermaye payının getirilmesinin söz konusu olması halinde, kurucularca (TŞHKK.31/II), şirketin kurulmasından önce bir işletme denetçisi (reviseur d'entreprise) belirlenir. Denetçi özellikle her ayni sermaye payının tanımına ve benimsenen değerlendirme şekillerine ilişkin olarak bir rapor hazırlar. Raporda bu değerlendirme şekillerinin ulaştığı değerlerin, en azından onların karşılığında çıkarılacak hisse senetlerinin sayısını ve nominal değerini, nominal değer olmadığı hallerde muhasebe değerini (au pair comptable) (24a) karşılayıp karşılamadığı belirtilir (TŞHKK. 29 bis/II). Rapor, ayrıca bu paylar karşılığı olarak uygun görülen bedeli de tayin eder (TŞHKK. 29 bis/III). Kanun koyucu bir rapor düzenleme görevini de kuruculara vermiştir. Gerçekten TŞHKK. 29 bis/IV. maddesine göre kurucular, ayni sermaye paylarının şirket için taşıdığı önemi ve gereğinde denetçinin görüşlerinin bertaraf edilmesindeki nedenleri ortaya koyan özel bir rapor hazırlar. Bu özel rapor, denetçi raporu ile aynı anda ticaret mahkemesine verilir (25). İşletme denetçisinin ulaştığı sonuç (TŞHKK.30/I-II) ise ilân edilmek üzere (TŞHKK.6,10 § 3) anonim şirkete ait işlemlerin özetine dahil edilir (TŞHKK. 9/I-7; 10 § 1/I). Her iki rapor birbirleriyle uyuşmakta ise mesele yoktur. Eğer işletme denetçisi ile kurucuların hazırladığı raporlarda farklı sonuçlara ulaşılmışsa; özellikle ayni sermaye payının değeri ya da faydalılığı konusunda farklı düşünceler ortaya çıkmışsa, kanun koyucu kurucuları denetçinin görüşüne uymaya mecbur tutmamış (25a); kurucuların

---

24.COPPENS, Troi. vol., Louvain-La-Neuve 1985, s.309. Bu konudaki gelişmelerle ilgili olarak bkz. DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter. Sistem hakkında özlü bilgi için bkz.FREDERICQ, No.308; geniş bilgi için bkz. KINT, No.31 vd.

24a.Bu kavramla ilgili olarak bkz. KINT, No.34.

25. TŞHKK.30/I-11. maddesine, paradan ibaret olmayan her payın ne olduğu, pay sahibinin ismi, işletme denetçisinin ismi ve raporunun sonucu her pay karşılığında verilecek hisse senedinin miktarı ve nominal değeri, bu değer yoksa verilecek hisse senedi sayısı ve gereğinde payla ilgili sair şartların şirket akdinde yer alacağını hükme bağlamaktadır.

25a.KINT/GYSELINCK, No.15.

görüşlerini şu kayıt ve şartla ön plana çıkarmıştır (26): 1) Kurucular bunun gerekçesini özel raporlarında açıklamalıdır (26a); 2) Kurucular "aşikâr" fazla değerlendirmenin sonuçlarından, yani sermaye taahhüdünün fiktif kısmından (27) şahsen ve müteselsilen sorumludur (TŞHKK. 35/I-4) (28). Şunu da belirtelim ki, denetçilerin düşüncesi kurucularca benimsenmediği hallerde, kuruluş genel kurulu kendisine uygun olan değerlendirmeyi serbestce seçebilir (28a). Kanun koyucunun amacı, yetkili organın yeterli bilgilerin ışığı altında meseleye vakıf olarak karar almasını sağlamaktır (28b).

Hazırlanacak bu raporlardan ayrı olarak kurucular, notere, kurulacak şirketin sermaye miktarını doğrulayan bir mali plan sunarlar. Bu belge yayımlanmaz, noterce saklanır (TŞHKK. 29ter/I).

Açıklananlar, ayni sermaye payının getirilmesinin söz konusu olduğu hallerde, kuruculara kararlarını objektif ve gerçek verilere göre vermelerini sağlayacak bir değerlendirme denetleme sistemi oluşturulduğunu göstermektedir (29). Bu amaçla üç teminat söz konusudur (30): 1) İşletme uzmanının müdahalesi; 2) Ekspertiz raporunun ilânı; 3) Hukuki sorumluluk. Bunlara noterin katkısı da eklenmelidir (31). Değerlendirme noter ya da denetçi tarafından değil, işletme sahibince gerçekleştirilir (32). işletme denetçisi kritik yapar, noter ise kanuni şartlara riayeti temin eder (33).

26.COPPENS, Troi. vol., s.312.

26a.Ayrıca bkz.DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter.

27."Fiktif sermaye payı" konusunda bkz.COPPENS, Deux. vol., s.320.

28.Bkz. COPPENS, Troi. vol., s.312.

28a.DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter.

28b.DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter.

29.DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter.

30.DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter.

31. DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter.

32.DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.19 ter.

B.Sermaye Arttırılmasında: Paradan ibaret olmayan sermaye payını kapsayan sermaye arttırımının söz konusu olduğu hallerde (33a), hesap denetçisi (commissaire-reviseur) hesap denetçisi bulunmayan şirketlerde ise yönetim kurulunca belirlenen bir işletme denetçisi tarafından, daha önce bir rapor hazırlanır (TŞHKK.34 § 2/I). Bu rapor özellikle her ayni sermaye payının tasvirini ve benimsenen değerlendirme türlerini kapsar. Rapor, ayrıca, bu değerlendirme türlerinin ulaştığı değerlerin, en azından onlar karşılığında çıkarılacak hisse senetlerinin sayısını ve nominal değerini, nominal değer olmadığı takdirde muhasebe değerini ve icabında ihraç primini karşılayıp karşılamadığı belirler. Raporda paylar karşılığında tahsis edilen bedel de belirtilir (TŞHKK. 34 § 2/II). Bu rapora yönetim kurulunca hazırlanan bir özel rapor eklenir; yönetim kurulu bu raporunda, bir yandan sermaye paylarının ve sermaye arttırımının şirket açısından haiz olduğu yararı ortaya koyarken öte yandan da ekteki raporun sonuçlarının bertaraf edilmiş olmasının muhtemel sebeplerini açıklar (TŞHKK. 34 § 2/III). Denetçi raporu ile yönetim kurulunun özel raporu, 10.madde uyarınca ticaret mahkemesine tevdi edilir (33b). Sermaye arttırımına 33 bis § 1.maddesi uyarınca genel kurulca karar verildiği hallerde, bu raporlar gündeme alınır. Bunların birer sureti ile toplantı daveti aynı anda ismen belli ortaklara gönderilir. Bu raporlar genel kurula kabul edilmiş olmak için şirket sözleşmesince aranan formaliteleri tamamlayan şahıslara da derhal intikal ettirilir. Tüm ortaklar, genel kuruldan onbeş gün önce, bu raporların birer suretini ücretsiz olarak talep hakkına sahiptir (TŞHKK. 34 § 2/IV) (34).

Sermaye arttırımı halinde mali plan hazırlanması aranmaz (35).

33.DABIN/BENOIT-MOURY, 20. 10.19 ter.

33a.Bu konuda bkz. COPPENS, Troi. vol., s.442; KINT/GYSELINCK, No.180; KINT, No.77 vd.; FRANCOIS DE BAUW: Les assemblées générales dans les sociétés anonymes, Bruxelles 1996, s.46,83,321.

33b. Bunlar ilâna da tabidir (KINT, No.81); ancak raporların amacı üçüncü şahısları değil ortakları bilgilendirmek olduğu için, bu tevdi ve ilânın yerinde olmadığı ifade edilmektedir; bkz. KINT, No.81.

34. Ayni bir sermaye teşkil eden bir alacağın getirilmesi (bkz. COPPENS, Troi. vol., s.442) ile ilgili olarak bkz. COPPENS, Troi. vol., s.442.

35. DABIN/BENOIT-MOURY, 20.10.64; COPPENS, Troi.vol., s.443.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

3.Limited Şirketlerde:

A.Şirketin Kuruluşunda: Anonim şirketlerin kuruluşunda uygulanan TŞHKK. 29 bis.madde (35a), limited şirketler hakkında da uygulanır (TŞHKK. 120 bis) (36).

B.Sermaye Arttırılmasında: Sermaye arttırılmasının paradan ibaret olmayan sermaye paylarını kapsaması (37) halinde, yönetim birliğince ya da eğer tek ise yönetici tarafından belirlenen bir işletme denetçisi önceden bir rapor hazırlanır (TŞHKK. 122 § 3/I). Bu rapor her ayni sermaye payının tasvirini ve benimsenen değerlendirme türlerini içerir. Rapor, ayrıca, bu değerlendirme türlerinin ulaştığı değerlerin, en azından onların karşılığında verilecek hisse senetlerinin sayısını ve nominal değerini ve icabında ihraç primini karşılayıp karşılamadığını belirler. Rapor paylar karşılığı olarak fiilen tahsis edilen bedeli de belirtir (TŞHKK. 120 § 3/II). Bu rapora yönetim birliğince ya da bir tane ise

yönetici tarafından hazırlanan bir özel rapor eklenir. Bu özel raporda bir taraftan sermaye paylarının ve teklif edilen sermaye arttırılmasının şirket için haiz olduğu yarar ortaya konurken öte

---

35a.Bkz. bu inceleme: §. 2 II 2.

36.Bkz. COPPENS, Troi.vol., s.489-490.

37.Bkz. COPPENS, Troi.vol., s.490.

yandan da ekteki raporun sonuçlarının bertaraf edilmiş olmasının muhtemel sebepleri açıklanır (TŞHKK. 122 § 3/III). Denetçi raporu ile yönetim birliğinin ya da tek ise yöneticinin hazırladığı rapor 10. madde uyarınca ticaret mahkemesine verilir. Bu raporlar sermaye arttırılmasını karara bağlayacak genel kurulun gündemine alınır; birer suretleri toplantı daveti ile birlikte ortaklara gönderilir (TŞHKK.122 § 3/IV).

4.Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketlerde:

TŞHKK. 107. maddesi hükmüne göre, 106-115. maddelerde belirtilen ya da 165-174. maddelerden kaynaklanan değişiklikler hariç olmak üzere, anonim şirketlere ilişkin hükümler, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere de uygulanır. Bu nedenle, ayni sermaye paylarına ilişkin olup ele aldığımız hükümler (38), saklı olduğu belirtilen hükümler arasında ayni sermaye payına ilişkin özel hükümler olmadığı için, sermayesi paylara bölünmüş şirketler hakkında da geçerlidir (39).

§.3.FRANSIZ HUKUKU

I.AYNİ SERMAYE PAYI

FMK.1832/I maddesinde "mal" ya da "emek"ten ; 1843-3/II. maddesinde de "ayni", "para şeklinde" ve "emekten ibaret" sermaye paylarından bahsedilmekte olması nedeniyle doktrinde sermaye payı üçe

---

38.Bkz. bu inceleme: § 2 II 2.

39. Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerine ilişkin bir hüküm de işlemlerin özetinin kapsamını düzenleyen TŞHKK. 9/II. maddesidir. Buna göre; özet, I. fıkrada belirtilenlerden ayrı olarak, komandit şirkete temin edilmiş ya da temin edilecek değerle ilgili bilgiyi ve herbirinin borçlarının belirtilmesi suretiyle, bu değerleri temin etmek zorunda olan komanditer ortakların kesin bir şekilde belirlenmesini kapsar.

ayrılmaktadır (1)(1a): 1) Para şeklindeki sermaye; 2)Ayni sermaye; 3) Emek şeklindeki sermaye. Ayni sermaye payı, doktrinde "paradan başka bir mal"dan ibaret olan (2) sermaye veya "emekten veya paradan başka bir maldan ibaret bütün sermaye payları" (3) olarak tanımlanmaktadır. Ayni sermaye payı tam mülkiyete (pleine propriété), istifadeye (jouissance) (3a) ya da intifaya (usufruit) (3b) ilişkin olabilir (4). Doktrinde ayni sermaye payı konusunu teşkil etmeye elverişli mallar olarak şunlar sayılmaktadır (5): Gayrimenkuller, zirai mallar, menkul mallar, ticari işletme, alacaklar, hisse senetleri ve şirket payları, kira hakkı, ihtira beratları, know-how, tescilli markalar, desen ve modeller, gemi ve hava taşıtı, sinematografik filmler, imtiyazlar, müstakbel şeyler, bir şirketin aktifinin tamamı ya da bir kısmı vs.

1.MERLE, No.29 vd.; BLAISE, No.208; (ancak BALISE, Ticari krediyi 4. tür olarak ayrıca zikretmektedir, bkz.No.178); RIPERT/ROBLOT, No.697; GUYENOT, I., No.21; BASTIAN/GERMAIN, 20.00.9/1; FRANCIS LEFEBVRE: Droit des affaires, sociétés commerciales, Levallois 1998, No.145 vd.; JUGLART/IPPOLITO, No.374 vd.

1a.Fransız hukukunda sermaye payının üçlü sınıflandırılması genellikle benimsenmiş olmakla beraber, aksi düşünceyi dile getirdiği için şu ibareleri almaktan kendimizi alıkoyamadık; bkz.HAMEL/LAGARDE, No.389: "Ayni sermaye payı, lato sensu, hem stricto sensu ayni sermaye payını hem de emeği kapsar".

2. BLAISE, No.208; LAGARDE, No.14; LEFEBVRE, No. 150; Ayrıca bkz. PH. BONNECARRERE/M.LABORDE-LA COSTE: Précis élémentaire de droit commercial, Troisième édition, Paris 1951, No.262; GIDE/LOYRETTE/NOUEL: La réforme des sociétés anonymes, Tome premier, Paris 1968, s.400; bu yazarlara göre bu tarif Ticaret Şirketleri Hakkındaki Kanunun (TŞHK) 267. maddesinden dolaylı olarak çıkmaktadır; ayrıca bkz. ALFRED JAUFFRET: Manuel de droit commercial, Seizième édition, Paris 1977, No.190.

3.MERLE, No.30.

3a.Bkz. FMK.1843; BLAISE, No.249.

3b.Mülkiyet şeklindeki sermaye payı ile istifaden ibaret sermaye payı arasında yer alır; bkz.BLAISE, No.255.

4.BLAISE, No.209 vd.; LAGARDE, No.150 JEAN-FRANCOIS BULLE/MICHEL GERMAIN: Pratique de la société anonyme, Paris,1991, No. 8 vd.; LEFEBVRE, No.15 vd. DANA-DEMARET, No.26-28.

II.DEĞER BİÇME

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1.Kollektif ve Adi Komandit Şirketlerde :

Ayni sermaye payı özel bir değer biçme prosedürüne tabi değildir (5a). Bu sermaye şirket sözleşmesinde değerlendirilir; şirket sözleşmesi bütün ortaklarca kabul edilip, imzalanınca artık bu değer üzerinde tartışma yapılamaz (5b). Aynı esas adi komandit şirketler için de geçerlidir. Kanun koyucu fazla değerlendirmeye karşı bir tedbir almamıştır; şirket borçlarından bütün mallarıyla sorumlu komandite ortağın varlığını yeterli bir güvence saymıştır (6). Hemen hatırlatalım ki, komanditer ortağın ayni sermaye koymasına mani bir hüküm de yoktur (7) (8).

2.Anonim Şirketlerde:

Kanun koyucu, şirkete ayni sermaye payı getirenlerin, tabii bir eğilim sonucu olarak,şirket, üçüncü şahıslar ve ortakların zararına, mallarının değerlerini yüksek göstermeleri korkusu altında, bu sermayeye değer biçilmesini düzenlemiştir (9) (10).

5.BLAISE, No.257 vd; 441 vd.; GUYENOT, I, No.21; MERLE, No.30; RIPERT/ROBLOT, NO.617; JUGLART/IPPOLITO, No.376; BULLE/GERMAIN, No.12; GIDE/LOYRETTE/NOUEL, s.400; LEFEBVRE, No.167 vd.

5a.MERLE, No.132, BASTIAN/GERMAIN, 30.30.15; JUGLART/IPPOLITO, No.519.

5b.RIPERT/ROBLOT, No.830,874.

6.FERNAND DERRIDA: "Commandite simple (société en)", Répertoire des sociétés, Tome I, Dalloz, Paris 1970, No.20.

7.DERRIDA: "Commandite..", No.20; RIPERT/ROBLOT, No.874.

8. "Genel hükümler" arasında yer alan ve şirket sözleşmelerinde belirtilecek hususları sayan TŞHK. 2. maddesi "şirket sermayesinin miktarı"ndan söz etmekle yetinmiştir. Kollektif şirketlerle ilgili bölümde daha ayrıntılı bir madde yoktur. Ancak adi komandit şirketler başlıklı kısımda yer alıp şirket sözleşmesinde bulunması gereken hususlar sayan 26. maddede şu hükme yer verilmiştir: "Şirket sözleşmesi şu hususları öngörmelidir: 1. Tüm ortakların sermaye paylarının değeri ya da miktarı; 2. Bu miktar ya da değer içinde her komandit veya komanditer ortağın payı (..)". Kollektif şirketlerle ilgili olarak ayrıca bkz. FERNAND DERRIDA: "Nom collectif (société en)", Répertoire des sociétés, Tome III, Dalloz, Paris 1971.

A.Şirketin Kuruluşunda: Fransız hukukunda anonim şirketlerin kuruluşu iki şekilde gerçekleşir. Biz de buna göre bir ayırım yapmayı uygun bulduk.

a. Halka Başvurmak Suretiyle Gerçekleştirilecek Kuruluşta: Halka başvurmak suretiyle gerçekleştirilecek kuruluşta (11) ayni sermaye payı getirilmesinin söz konusu olması halinde, kurucuların ya da içlerinden birinin talebi üzerine, ticaret mahkemesi başkanı (11a), mahkemelerce düzenlenen listelerde yer alan hesap uzmanları ya da uzmanlar arasından (12), bir ya da birçok sermaye uzmanı (commissaires aux apports) seçer. Sermaye uzmanlarının bağımsızlığını sağlamak için (13), kanun koyucu,cezai ve hukuki (13a) müeyyideler öngörmek suretiyle (TŞHK.436), onları hesap uzmanlarının tabi olduğu yasaklara (TŞHK.220) tabi kılmıştır (TŞHKK.80/I). Sermaye uzmanları, sorumlulukları altında olmak

---

9.MERLE, No.261. JUGLART/IPPOLITO: No.597: "Düşünce ayni sermaye paylarına fazla değer biçilmesini bertaraf etmektir". Ayrıca bkz. RIPERT/ROBLOT, No.1013.

10.Değer biçme ile ilgili olarak bkz. PH.ANDRIEUX/H.DIREZ/L.GILBERT: Traité pratique des sociétés anonymes,Paris 1977, No.238 vd.; PAUL DIDIER: Droit commercial, 1, Paris 1970,s.458 vd.; BULLE/GERMAIN, No.24 vd.; JUGLART/IPPOLITO, No.96 vd.; MERLE, No. 261 vd., 265; RIPERT/ROBLOT, No.1093 vd., 1130; LEFEBVRE, No.1163 vd., 1220; SORTAIS No. 336 vd.

11.TŞHK. 74 vd. Bkz. Code de commerce, Dalloz, Paris 1997-98, s.1639.

11a.MERLE, No.261; RIPERT/ROBLOT, No.1096.

12.MERLE, No.261; RIPERT/ROBLOT, No.1096.

12a.Uygulamada iki uzman seçilmektedir: RIPERT/ROBLOT, No.1096.

13. MERLE, No.261; RIPERT/ROBLOT, No.1097.

13a.MERLE, No.261.

üzere, ayni sermaye payının değerini biçer (14). Sermaye uzmanı raporunun hazırlanmasında başka uzmanlardan da yararlanabilir (15). Hazırlanan rapor, sözleşme taslağı ile birlikte, kararnamede belirlenen şartlarda, şirket merkezinde (TŞHKar.73) müstakbel ortakların (16) tasarrufuna sunulur (TŞHK.80/II). Ayni sermaye payının değerine ilişkin kararı kuruluş genel kurulu alır. Bu kurul, uzmanın belirlediği değeri ancak bütün taahhüt sahiplerinin oybirliği ile aldığı kararla indirebilir (TŞHK.80/III). Kurul kararı ile değer biçme kesinlik kazanır(16a). Ayni sermaye taahhüdünde bulunanların aşikar onayı tutulan zabıtta yer almazsa, şirket kurulamaz (TŞHK.80/IV). Kurul değeri redderse de aynı sonuç doğar, yani şirket kurulmuş olmaz (16b). Taahhüt sahipleri TŞHK.161,163 ve 166. maddelerindeki şartlarla oylamaya katılır ya da temsil edilir (TŞHK.81/I). Kuruluş genel kurulu, fevkalâde genel kurullar için öngörülen toplantı ve kararları nisapları çerçevesinde toplanır ve karar alır (TŞHK.81/II). Ayni sermaye payının onaylanmasına ilişkin kararda, taahhüt sahiplerinin hisseleri karar nisabının hesabında nazara alınmaz (TŞHK.82/I); sermaye taahhüdünde bulunanlar bizzat ya da temsilci aracılığıyla oy kullanamazlar (TŞHK.82/II). Ne ayni pay sahipleri ne de öteki ortaklar, üçüncü şahıslar nazarında, biçilen değeri garanti etmiş olmazlar (17).

14.Raporda her mal tanımlanır, benimsenen değerlendirme şekli belirtilir ve bunun nedenleri açıklanır. Raporda sermaye değerinin karşılığı olan asgari nominal değerli hisse senedi miktarı da gösterilir; bkz. 23 Mart 1967 gün ve 67-236 sayılı kararname (TŞHKar.), Md.64-1; bu kararname için bkz. Code de commerce, 1997-98, s.1769 vd.

15.MERLE, No.261; RIPERT/ROBLOT, No.1096.

16.MERLE, No.261.

16a.RIPERT/ROBLOT, No.1099.

16b.RIPERT/ROBLOT, No.1099.

17.RIPERT/ROBLOT, No.1095.

b.Halka Başvurmadan Gerçekleştirilecek Kuruluşta: TŞHK. 84. maddesine göre, halka başvurmak suretiyle gerçekleştirilecek kuruluş hakkındaki ayni sermaye payına ilişkin olup yukarıda açıkladığımız maddelerden 80/I. madde hükmü halka başvurmadan gerçekleştirilecek kuruluşa da uygulanır (TŞHK.84). Bu nedenle kurucuların ya da içlerinden birinin talebi üzerine ticaret mahkemesi başkanı, mahkemelerce düzenlenen listelerde yer alan hesap uzmanları ya da uzmanlar arasından bir (TŞHK.86/I) (17a) sermaye uzmanı seçer. TŞHK.220. maddesindeki yasaklar burada da uygulanır (TŞHK.80/I). Sermaye uzmanı sorumluluğu altında, ayni sermaye paylarının değerini biçer ve buna ilişkin rapor şirket sözleşmesine eklenir. Ayni sermaye payı değeri bu rapora göre belirlenir ve sözleşmeye yazılır (TŞHK.86) (17b). Ortaklar, sözleşmeyi imzalayarak bu değeri onamış olurlar (18); fakat bu açıdan üçüncü şahıslara karşı hiçbir şekilde bir garanti taahhüdü altına girmiş olmazlar (18a) (18b).

17a.TŞHK. 84. maddesindeki atıf nedeniyle uygulanacak olan 80/I.maddede "bir ya da birçok" sermaye uzmanı seçilebileceği öngörüldüğü halde, TŞHK.86/I maddesi "bir sermaye uzmanı"ndan söz etmektedir; bkz. RIPERT/ROBLOT, No.1130; BASTIAN/GERMAIN,30.10.22.

17b.RIPERT/ROBLOT, No.1130.

18.RIPERT/ROBLOT, No.1130.

18a.RIPERT/ROBLOT, No.1130; MERLE, No.261.

18b.Bazen ayni sermaye payı sahipleri öteki taahhüt sahipleri ile, sermayenin şart ve özelliklerini düzenleyen bir anlaşma yapmaktadır. Bu anlaşma, haklı bir neden olmaksızın kesin sözleşmeyi imzalamaktan kaçınan sermaye taahhütçüsüne karşı tazminat davası açma imkanı verir. Fakat bu anlaşma, ayni sermayenin tanım ve değerinin ortakların imzasına tabi sözleşmede yer almasına mani değildir; LEFEBVRE, No.1163; MERLE, s.249, dipnot 1; Ayrıca bkz. RIPERT/ROBLOT, No.1130; DANA-DEMARET, No.171.

B.Sermaye Arttırılmasında(18c): Şirket sermayesinin ayni sermaye payı ile arttırılması halinde finansman kapasitesi artmaz; şirket bu sayede mesela bir gayrimenkulü, bir beratı veya ticari bir işletmeyi mamelekine dahil etmek ister (19). Sermaye sahibi böylece ortak olur (19a). Eski ortaklar, şirketin ihtiyacı olduğu bir malı sadece onun maliki temin edebileceğinden, öncelikle pay almak hakkına sahip değildir (TŞHK.183/II.)(19b). Bu yolla sermaye arttırılması ayni sermaye ile şirket kurmaya benzer (20). Anonim şirket yönetim kurulu (veya icra kurulu) başkanının (21) talebi üzerine, ticaret mahkemesi başkanı kayıtlı hesap uzmanları ya da uzmanlar arasından (TŞHK.64/I-II) bir veya birçok sermaye uzmanı atar (TŞHK.193/I). Sermaye uzmanları, kendi sorumlulukları altında, ayni sermaye payına değer biçerler. Hazırladıkları rapor, kararnamede belirlenen şartlarda ortakların tasarrufuna sunulur. TŞHK.82. maddesi hükmü (22) fevkalâde genel kurula da uygulanır (TŞHK.193/II)(22a). Genel kurul biçilen değeri onaylarsa, sermaye arttırılması gerçekleşmiş olur (TŞHK.193/III). Eğer genel kurul biçilen değeri düşürürse, o zaman sermaye taahhüdünde bulunanların ya da onların değişikliği onamada yetkili vekillerinin açık tasvibi gerekir. Bu onay verilmezse, sermaye arttırımı gerçekleşmez (TŞHK.193/IV) (23).

18c. Bu konuda bkz. MERLE, No.563 vd.; RIPERT/ROBLOT, No.1563 vd. BASTIAN/GERMAIN, 30.10.143; LEFEBVRE, No.2100 vd; DANA-DEMARET, No.169 vd.

19.MERLE, No.563; DANA-DEMARET, No.169.

19a.MERLE, No.563.

19b.MERLE, No.564.

20.MERLE, No.563.

21.MERLE, No.565.

22.Bkz. bu inceleme: § 3 II 2 A a.

22a.Bkz.YVES GUYON: "Assemblées d'actionnaires", Répertoire des sociétés, Dalloz, Paris 1984, No.317. Limited şirketlerde pay sahibi eğer daha önce ortaksa oy kullanabilir; bkz.DANA-DEMARET, No.173. Limited şirketlerde sermaye arttırılması için ise bkz.bu inceleme: § 3 II 3B.

C.Nevi Değiştirilmesi Halinde: (24): Fransız hukukunu 13 Aralık 1976 tarihli Avrupa direktifine uyumlu hale getirmeye yönelik 30 Aralık 1981 tarih ve 81-1162 sayılı kanun ile 2 Haziran 1982 tarihli kararname, TŞHK.72-1 maddesini ve 1967 tarihli kararnamenin 56-1. maddesini göz önünde tutarak, başka bir türden bir şirketin anonim şirkete dönüştürülmesinin şartlarını öngörmektedir. TŞHK.72-1. maddesi hükmüne göre, bir başka şekilden bir şirketin anonim şirkete dönüştürülmesi halinde, şirket aktifini teşkil eden mallara kendi sorumluluğu altında değer biçmek üzere, ortaklar arasında ittifak olması durumu hariç, şirket yöneticilerinin ya da içlerinden birinin müracaatı üzerine, mahkemece bir ya da birkaç dönüşüm uzmanı (commissaires à transformation) belirlenir. Bu uzman, TŞHK.69/III. maddesinde zikredilmiş şirketin (24a) durumu hakkındaki raporu düzenlemekle görevlendirilebilir; bu durumda bir tek rapor düzenlenir. Bu uzmanlar TŞHK.220. maddesindeki yasaklara tabidir. Şirketin hesap uzmanları, dönüşüm uzmanı olarak atanabilir. Rapor ortakların tasarrufuna sunulur (TŞHK.72-1/I). Ortaklar mallara biçilen değer hakkında karar alır; onlar bu değerleri ancak ittifakla indirebilirler (TŞHK.72-1/II). Ortakların zabıtta belirtilmiş aşikar onaması yoksa, dönüşüm geçersizdir (TŞHK.72-1/III).

3.Limited Şirketlerde (25):

Burada da kanun koyucu, ortaklar ve şirket alacaklıları aleyhine fazla değer biçme riskini gözönünde tutarak, müdahale ederek bir sistem kurmuştur (26).

---

23. Kanun koyucu TŞHK. 193-1. maddesinde, 193. maddenin uygulanmayacağı halleri de belirtmektedir; bkz. RIPERT/ROBLOT, No.1563.

24.Bu konuda bkz.RIPERT/ROBLOT, No.1132 (2); LEFEBVRE, No.2464 (3) vd; 603 (3); JEAN HEMARD: "Société à responsabilité limitée: S.A.R.L.", Répertoire des société, Tome II, Dalloz, Paris 1985, No.749 vd.

24a.TŞHK. 69/III: "Karar, şirketin durumu hakkında kayıtlı hesap uzmanının raporu üzerine alınır" hükmünü öngörmektedir. TŞHK.69/II. limited şirketin anonim şirkete dönüştürülmesi ile ilgilidir.1994'den önce mali durum hakkındaki raporu hesap uzmanı vermekteydi; 72-1 madde, ayni sermaye payına değer biçme görevini dönüşüm uzmanına verdiği için, bundan böyle 69/III. maddedeki raporu bu uzmanlar verebileceklerdir.

A.Şirketin Kuruluşunda: TŞHK. 40/I. maddesine göre şirket sözleşmeleri her ayni sermaye payına değer biçilmesi konusunda hüküm ihtiva etmelidir. Bu amaçla müstakbel ortakların ittifakı ya da bu olmadığı takdirde müstakbel ortaklardan ilk müracaat edenin (futur associé le plus diligent) talebi üzerine, mahkeme kararı ile belirlenen bir sermaye uzmanı tarafından, kendi sorumluluğu altında hazırlanan ve şirket sözleşmesine eklenen bir rapora dayanarak değer biçme gerçekleştirilir. Bununla beraber, müstakbel ortaklar, masraflardan kaçmak için (26a), ittifakla sermaye uzmanına başvurmama konusunda anlaşmış olabilirler; ancak bunun için her ayni sermaye payının değeri 50.000 F'ı ve sermaye uzmanının değer biçmesine tabi ayni sermaye paylarının toplamı değerinin de sermayenin yarısını aşmaması gerekir (TŞHK.40/II). Şirket bir tek şahıs tarafından kurulmuşsa, sermaye uzmanı bu yegane ortakça belirlenir. Bununla beraber, biraz önce ele aldığımız şartlar gerçekleşmezse, sermaye uzmanına müracaat mecburi değildir (TŞHK.40/III). Sermaye uzmanı yoksa ya da nazara alınan değer bu uzmanca teklif edilen değerden farklı ise, ortaklar, üçüncü şahıslar karşısında, beş yıl süre ile, şirketin kuruluşunda ayni sermaye payına izafe edilen değerden müteselsilen sorumlu olurlar (TŞHK.40/IV). Bu yasal garanti mükellefiyeti, hata hariç, üçüncü şahıslara, dava gününde mevcut tüm ortaklara karşı, bunlar fazla değer biçme tarihinden sonra bile şirkete girmiş olsalar sonradan pay getirene rücu imkanı vererek, dava açma hakkı sağlar (27). Hileli değer biçme halinin cezai müeyyide altına alındığını bu vesile ile hatırlatmak yerinde olacaktır (TŞHK.425-1).

25.Bu konuda bkz.MERLE, No.180; LEFEBVRE, No.798; RIPERT/ROBLOT, No.924 vd.; HEMARD, No.67 vd. BASTIAN /GERMAIN, 30.20.6.

26.MERLE, No.180.

26a. MERLE, No.180.

27.MERLE, No.180.

B.Sermaye Arttırılmasında (27a): Sermaye arttırılması, kısmen ya da tamamen ayni sermaye payları ile gerçekleştirilirse, TŞHK.40/I. maddesi hükmü (28) uygulanır. Bununla birlikte, sermaye uzmanı bir yöneticinin talebi üzerine mahkeme kararıyla atanır (TŞHK.62/I). Sermaye uzmanı yoksa ya da nazara alınan değer sermaye uzmanınca teklif edilen değerden farklı ise şirketin yöneticileri ve sermaye arttırılmasında taahhütte bulunan şahıslar, beş yıl boyunca, üçüncü şahıslara karşı, söz konusu paylara izafe edilen değerden müteselsilen sorumludur (TŞHK.62/II).

C.Nevi Değiştirilmesi Halinde: 1966 yılından önceki bir Temyiz Mahkemesi kararı, bir kollektif şirketin limited şirkete dönüştürülmesi halinde ayni sermaye paylarına değer biçilmesi gereğini dile getirmişti (28a). Bu çözüm şekli, nevi değişikliği sebebiyle tüzel kişiliğin devamını inkâr sonucunu doğurduğu için tenkit edilmişti (28b). Nitekim daha sonra 1971 tarihli bir karar adi komandit şirketin anonim şirkete dönüştürülmesinde, ayni sermaye paylarının değerlendirilmesine ilişkin kuralların uygulanamayacağına karar vermiştir (28c) (28d). Gerçek şudur ki, bu konuda, açıklanan sermayenin dönüşüm halinde de var olduğunun ortaya konulması söz konusudur (28e).

27a.Bu konuda bkz. MERLE, No.226; LEFEBVRE, No.1009; RIPERT/ROBLOT, No.987; HEMARD, No.715 vd.

28.Bkz. bu inceleme: § 3 II 3 A.

28a.Bkz LEFEBVRE, NO.603 (2); BASTIAN/GERMAIN, 30.20.41.

28b.LEFEBVRE,No.603 (2).

28c.LEFEBVRE, No.603 (2).

28d.Bu kararın daha önce değindiğimiz TŞHK. 72-1. maddesinin yürürlüğünden önce alındığını unutmamak gerekir.

28e.BASTIAN/GERMAIN, 30.20.41.

4.Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketlerde (28f):

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

TŞHK.251/II. maddesi hükmüne göre, "sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket" için tahsis edilmiş 251-262. maddelerle bağdaşabilir olduğu ölçüde, adi komandit şirkete ve anonim şirkete ilişkin hükümler, bu şirketlere de uygulanır. Konumuzla ilgili olduğu kadarıyla hemen belirtelim ki, komanditer ortak da ayni sermaye payı getirebilir (29). İster komandit ister komanditer ortağın payı olsun, ayni sermaye paylarına anonim şirket kurallarına göre (29a)

değer biçilir (29b) (30).

5.Füzyona Giren ve Bölünen Şirketlerde:

Füzyon ve bölünme, Ticaret Şirketleri Hakkında Kanunun I.faslının "hükmü şahsiyeti bulunan çeşitli ticaret şirketlerine ait ortak hükümleri" başlıklı VI. bölümünün 4. kısmında düzenlenmiştir. Bu "ortak hükümler"başlıklı 1. paragrafda yer alan 372/I. madde; füzyon ve bölünmenin "çeşitli şekildeki şirketler arasında gerçekleşebileceğini" (31) öngördüğü için, bu konuyu ayrı bir başlık altında ele almayı uygun gördük. Kanun koyucu, bu bölümün genel hükümlerden sonraki paragraflarını sırasıyla anonim ve limited şirketlere ayırmış; son paragrafta ise "çeşitli hükümler" öngörülmüştür. Konumuz yani ayni sermayeye değer biçme bakımından anonim ve limited şirketler önemlidir; zira kanun koyucu bu iki şirkette konuyu düzenlemek ihtiyacını duymuştur. Bu açıdan biz de bu hükümlere uygun şekilde ikili bir ayırım yaparak konumuzu inceleyeceğiz.

28f.Bu konuda bkz.MERLE, No.592; RIPERT/ROBLOT, No.1614; LEFEBVRE, No.2378; JEAN DERRUPPE: "Commandite par actions (société en)", Répertoire des sociétés, Tome I, Dalloz, Paris 1993, No.19 vd.

29.RIPERT/ROBLOT, No.1614; DERRUPPE, No.19.

29a. Bkz. bu inceleme: § 3 II 2.

29b.LEFEBVRE, No.2379; MERLE, No.592: "Şirket sermayesi (..) anonim şirketler gibi olmalıdır"; DERRUPPE, No.19: "Ayni sermaye paylarına değer biçilmesi, bunun onaylanması anonim şirketlerdeki şartlara tabidir".

A.Anonim Şirketlerin Füzyonunda (32): TŞHK. 375. maddesi hükmüne göre, 2.paragraf hükümleri, füzyon ya da bölünme işlemlerinin sadece anonim şirketler arasında meydana gelmesi halinde uygulanacaktır. Füzyona giren şirketlerdeki ayni sermayenin değeri kendi sorumlulukları altında, füzyon uzmanlarınca (commissaires à la fusion) (33) biçilir. Bu uzmanlar, bu amaçla, daha önce sermaye arttırılmasında inceleme konusu yaptığımız TŞHK.193. maddesinde (34) öngörülen raporu hazırlar (TŞHK.377/IV). Fevkalade genel kurul ayni sermaye hakkında değil, sadece bizzat füzyon hakkında (TŞHK.376/I) karar verir (35). Öte yandan TŞHK.378-1. maddesine göre, füzyon projesinin ticaret mahkemesine tevdiinden, işlemin gerçekleşmesine kadar, yutan şirketin, yutulan şirketin sermayesinin bütününü temsil eden hisse senetlerinin tamamını sürekli olarak elinde bulundurduğu hallerde, ne yutulan şirketlerin fevkalade genel kurulunda füzyonun tasdikine ne de TŞHK. 376/I ve 377. maddelerinde zikredilen raporların hazırlanmasına gerek yoktur. Yutan şirketin fevkalade genel kurulu, TŞHK. 193. madde hükümlerine uygun olarak, sermaye uzmanının raporuna göre karar alır (36).

30.Bkz.LEFEBVRE, No.1021: "Bir limited şirketin, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirkete dönüştürülmesinde şirket aktifini oluşturan mallara (..) değer biçmekle görevli dönüşüm uzmanının müdahalesine yer yoktur. Böyle bir müdahaleyi öngören TŞHK. 72-1 maddesi hükmü, bize göre, sadece anonim şirkete dönüşüm halinde uygulanır".

31.TŞHK.372/III.maddesine göre, işlem yeni şirketler kurulmasını kapsarsa, bunlardan herbiri benimsenen şirket şekline has kurallara göre kurulur.

32.Bu konuda bkz. MERLE, No.682; LEFEBVRE, No.3481 vd.; CHRISTIAN BOLZE: "Fusion et scission" Répertoire des sociétés, Tome II, Dalloz, Paris 1990, No.77 vd.; RIPERT/ROBLOT, No.1592 (1) vd.

33.Füzyon uzmanları, füzyonun özellikleri hakkında bir rapor düzenlemek üzere mahkemece atanır (TŞHK.377). Bu uzmanlar, TŞHK.219 maddesinde öngörülen listede kayıtlı hesap uzmanları ya da mahkemelerce düzenlenen listelerden birinde yer alan uzmanlar arasından atanır (TŞHKar.64,257).

34.Bkz.bu inceleme; § 3 II 2 B.

35.MERLE, No.682

36.Bkz.MERLE, No.682.

B.Anonim Şirketlerin Bölünmesinde: Bölünme işleminin sadece anonim şirketler arasında gerçekleşmesi halinde uygulanacak hükümler (TŞHK.383-387) arasında (TŞHK.375) ayni sermayenin değerinin biçilmesine dair bir hüküm yoktur. Ancak konumuzla ilgili olabilecek TŞHK.383. maddesini, bu vesile ile hatırlamakta yarar vardır: "Bölünmenin,yeni anonim şirketlere sermaye koymak suretiyle gerçekleştirilmesinin gerekli olduğu hallerde, yeni şirketlerden herbiri, bölünen şirketin sermayesinden başka bir sermaye olmaksızın kurulabilir (I). Bu durumda ve yeni şirketlerin herbirinin hisse senetleri, bölünmüş şirketin ortaklarına, bu şirketin sermayesindeki haklarıyla orantılı olarak verilmişse, 377. maddede öngörülen raporun hazırlanmasına gerek yoktur (II). Her halde, yeni şirketlerin sözleşme taslakları, bölünmüş şirketin fevkalâde genel kurulunda tasdik edilir. İşlemin yeni şirketlerin herbirinin genel kurulunca tasdikine gerek yoktur (III)".

Aktifin bir kısmının bir şirkete sermaye olarak getirilmesi (36a) söz konusu ise, bu durum esas itibariyle ayni sermaye paylarının mutat kurallarına tabi olur (36b); ancak bu şirket ile bu sermaye payından yararlanan şirket, işlemleri TŞHK.382-386. maddelerine tabi kalma konusunda anlaşabilirler (TŞHK.387)(36c).

C.Limited Şirketler Arasındaki Füzyon ve Bölünme Hallerinde: Limited şirketler arasında gerçekleştirilecek füzyon ve bölünme hallerine, konumuzla ilgili olarak, TŞHK.377 ve 378-1.maddeleri uygulanır (TŞHK.388/I). Bölünmenin yeni limited şirketlere sermaye getirmek suretiyle gerçekleştirildiği hallerde, yeni şirketler bölünmüş şirketin sermayesinden başka sermaye olmaksızın kurulabilir. Bu halde ve yeni şirketlerden herbirinin payları, bu şirketin sermayesindeki hakları oranında bölünmüş şirketin ortaklarına tahsis edilmişse, TŞHK.377. maddesinde zikredilen raporun düzenlenmesine gerek yoktur (TŞHK.388/III).

36a.Bu konuda bkz. RIPERT/ROBLOT, No.1600.

36b.BASTIAN/GERMAIN, 30.70.6.

36c.BASTIAN/GERMAIN, 30.70.6.

Öte yandan TŞHK.388-1. maddesi şu hükmü öngörmektedir: Aktifinin bir kısmını bir başka şirkete getiren şirket ve bu sermaye payından yararlanan şirket, işlemi, anlaşarak, mevcut limited şirketlere sermaye getirmek suretiyle bölünme haline uygulanacak hükümlere (TŞHK.388/I) tabi kılabilirler.

D.Anonim Şirketlerle Limited Şirketlerin Füzyon ya da Bölünme İşlemlerine Katılması Halinde: TŞHK. 371. maddesinde öngörülen füzyon ya da bölünme işlemlerine anonim şirketlerle limited şirketlerin katılması söz konusu ise TŞHK.377 ve 378-1. maddeleri yine uygulanır. Yani böylece işlemler yeknesaklaştırılmış olmaktadır (37).

§.4.SONUÇ

Buraya kadar açıklananlar şunu göstermektedir: Kanun koyucular, ortaklarının sorumluluğu sınırlı olan şirketlerde, getirilen ayni sermaye paylarının değerinin biçilmesine büyük önem vermektedir; değer biçme herhangi bir kimseye bırakılmayarak bu iş uzman şahıslara tevdi edilmiştir. Değer biçme şirketin kuruluşunda, sermaye arttırılmasında hatta nevi değiştirmede ayrı ayrı düzenlenmiştir (38). Diğer bir husus da konu ile ilgili düzenlemelerin her iki hukukta, birbirine az çok benzemekte olmasıdır. Nihayet saptanan üçüncü bir eğilim de şudur: Ayni sermaye payının değerinin tespitine ilişkin eski düzenlemeler, günün ihtiyacına cevap vermekten uzak olduğu için, yeni kurallar getirmek gerekmiştir.

37.MERLE, No.228-1.

38.Belçika hukukunda nevi değiştirmeye ilişkin hükümler arasında ayni sermaye payına doğrudan ilişkin bir hükme tesadüf etmediğimiz için (TŞHK 166vd.), bu konu inceleme dışı bırakılmıştır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MARMARA
ÜNİVERSİTESİ

HİSSE SENEDİ FİYATLARININ YARGISAL TAHMİNLERİNDE GERİ-BİLDİRİM – ÇEVRESEL BİLGİ ETKİLEŞİMLERİ

Doç. Dr. Dilek Önkal-Atay[1]

Serra Dirimtekin[2]

GİRİŞ

Öngörücülerin içgüdülerini ve hislerini bilgi birikimleriyle bütünleştirerek verdikleri tahminlere yargısal tahminler denilmektedir. Yargısal tahminler, belirsizlik ve deneyimi tahmin sürecinde ön plana çıkartarak bu faktörlerin önemini vurguladıkları için çeşitli alanlarda yaygın olarak kullanılmaktadır (Dalrymple, 1987; Bunn ve Wright, 1991; Sanders ve Manrodt, 1994; Remus, O'Connor ve Griggs, 1995; Wright, Lawrence ve Collopy, 1996; Wright ve Goodwin, 1998).

Finans ise belirsizliklerin doruğa çıktığı, yoğun bilgi bombardımanının yaşandığı, bilginin kalitesi ve güvenilirliğinin kritik unsurları oluşturduğu bir alan olarak, yargısal tahminler için ayrı bir önem taşımaktadır (Önkal-Atay, 1998). Bu konuda yapılmış çalışmalar faiz oranları (Kabus, 1976), döviz kurları (Pollock ve Wilkie, 1992, 1993; Wilkie ve Pollock, 1994, 1996; Wilkie-Thomson, Önkal-Atay ve Pollock, 1997), kazançlar (Affleck-Graves, Davis ve Mendenhall, 1990; Brown, 1993; Whitecotton, 1996) ve hisse senedi fiyatlarını (Bartos, 1969; Stael von Holstein, 1972; Lichtenstein ve Fischhoff, 1977; Yates, McDaniel ve Brown, 1991; Muradoğlu ve Önkal, 1994; Önkal ve Muradoğlu, 1994,1995,1996) incelemiştir. Yapılan çalışmalarda yargısal tahminlerin performansı araştırılmış ve öngörücülerin belirsizliklerinin niteliksel tanımlamalarını sunmaları açısından yargısal aralık tahminleri ve olasılıksal tahminlerin kullanımı önerilmiştir.

Yargısal aralık tahminleri, sözkonusu değişkenin alabileceği en düşük ve en yüksek değerin saptanması ve bu aralığa bir güven yüzdesi verilmesinden oluşmaktadır ("dolar/yen paritesinin ay sonundaki değerinin A ile B arasında gerçekleşeceğinden %90 eminim" gibi). Olasılıksal tahminler ise genellikle değişim yönü tahminlerinin kişisel olasılıkla birlikte sunulmasıdır ("C senedinin yarınki kapanış fiyatının bugünkünden yüksek olma olasılığı %70" gibi). Yargısal aralık ve olasılıksal tahminler, nokta ve kategorik tahminlere kıyasla, kullanıcılara çok daha fazla bilgi sunmakta ve öngörücülerin belirsizlik düzeylerini detaylı olarak yansıtan

---

[1] Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi

[2] Anadolu Hayat A.Ş.

bir iletişim aracı oluşturmaktadır. Bu çalışma, hisse senedi fiyatlarının yargısal öngörülerinde aralık tahminleri ve olasılıksal tahmin formatlarının kullanımına yoğunlaşmakta, ve özellikle geri-bildirim ve çevresel bilgi etkileşimlerinin tahmin doğruluğu üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. İncelemek istenilen konu, sonuç geri-bildirimi (tahmin edilen olayın gerçekleşmesi hususundaki bilgi) ve performans geri-bildiriminin (öngörücünün tahmin doğruluğu hakkındaki bilgi) etkileri ile hisse senetleri hakkında çevresel bilginin olup olmamasının yaratabileceği farklardır.

Geri-bildirim, yargıyla beslenen tahmin süreçlerinin kritik halkasını oluşturmaktadır (Hogarth, 1975; Moriarty, 1985; Benson ve Önkal, 1992; Mahajan, 1992; Bolger ve Wright, 1994). Yapay serilerle yapılan çalışmalar, sonuç geri bildiriminin aralık tahminlerini etkilediğini göstermiştir (O'Connor ve Lawrence, 1989). Performans geri-bildiriminde ise tüm ilgi "ayar puanı" üzerinde odaklanmıştır (Lichtenstein, Fischhoff ve Phillips, 1982). Ayar dediğimiz performans ölçütü, öngörücülerin, gerçekleşebilecek sonuçlara verdikleri olasılıkların göreli sıklıklara uygunluğu hakkında bilgi verir. Örneğin, bir analistin verdiği tüm .6 olasılıklı olayların gerçekten %60'ı olmuş ise, "%70 olasılıkla artacak" dediği senetlerin %70'inin gerçekten fiyatı artmış ise, o analistin verdiği olasılıksal tahminler iyi ayarlıdır. Ayar bilgisinin geri-bildirim olarak sunulduğu durumlarda etkili olduğu gözlemlenmiştir, ama ne yazık ki bu tip çalışmaların çoğu genel-bilgi tipi sorularla yapılmıştır ve gerçek tahminlerin kullanımı çok az görülmektedir (Benson ve Önkal, 1992).

Çevresel bilgi ile kastedilen ise, tahmin edilecek değişkenin ismi de dahil olmak üzere, bu değişken hakkındaki tüm bilgilerdir. Çevresel bilginin sayısal değerlendirmelerdeki potansiyel etkisi vurgulanmıştır (Goodwin ve Wright, 1991, 1993, 1994; Yaniv ve Hogarth, 1993, Harvey, 1995; Kuhn ve Sniezek, 1996; Webby ve O'Connor, 1996; Wright, Lawrence ve Collopy, 1996). Gösterilen tüm ilgiye rağmen bu konudaki çalışmaların azlığı şaşırtıcıdır. Zaman serilerinin yargısal tahminlerinde çoğunlukla isimsiz grafikler veya "satış" gibi genel tanımlamalar kullanılmıştır. Çevresel bilginin tahmin doğruluğu üzerindeki etkileri ise araştırılmamıştır. Çalışmamız, bu eksiği gidermeye uğraşırken, çevresel bilgi olarak sadece tahmin edilen hisse senetlerinin isimlerini kullanmaktadır. Yalnızca senedin isminin bilinmesinin yaratabileceği etkilerin araştırılması finans açısından özellikle önemlidir. Örneğin, teknik analizciler bütün değişimlerin seriye yansıdığını düşündükleri ve grafiklerdeki eğilim ve dalgalanmaları ayrıştırarak tahmin yaptıkları için çevresel bilgi kullanmazlar.

YÖNTEM

Üç hafta süren çalışmayı 59 katılımcı tamamlamıştır. Katılımcılar finans ve tahmin yöntemleri derslerini tamamlamış Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi öğrencilerinden oluşmaktadır. Hisse senetlerinin tahminleri konusunda bir çalışma yapılacağı duyurulmuş ve istek belirten öğrenciler çalışmaya alınmıştır.

Katılımcılardan istenilen, 36 hisse senedinin cuma günü kapanış fiyatları için aralık ve olasılıksal tahminler yapmalarıdır. Sözkonusu senetlerin son 52 haftalık cuma kapanış fiyatları grafik olarak, son 12 haftalık kapanış fiyatları da tablo olarak sunulmuştur. Her senet için aşağıda gösterilen formların doldurulması istenmiştir:

FORM 1

GERÇEKLEŞECEK DEĞER, GEÇTİĞİMİZ CUMA GERÇEKLEŞEN DEĞERE KIYASLA

A. ARTIŞ GÖSTERECEK

B. DEĞİSMEYECEK VEYA AZALACAK

TAHMİNİNİZ (A VEYA B) : .....

TAHMİNİNİZİN GERÇEKLEŞME OLASILIĞI (DEĞİŞİMİN BELİRTTİĞİNİZ YÖNDE OLMA OLASILIĞI) (%50 İLE %100 ARASINDA) : .....

FORM 2

SÖZKONUSU DEĞERİN ..... İLE .....
ARASINDA GERÇEKLEŞECEĞİNDEN %90 EMİNİM.

Katılımcılar dört gruba ayrılmıştır. Birinci ve ikinci gruplara sonuç geri-bildirimi verilmiştir (gerçekleşen kapanış fiyatları grafik ve tablo bilgilerine işlenmiştir); üçüncü ve dördüncü gruplara ise buna ek olarak ayar geri-bildirimi sunulmuştur. Ayar geri-bildirimi olarak (1) aralık tahminleri için gerçekleşen değeri kapsayan aralıkların yüzdesi verilmiş ve katılımcılara bu yüzdeyi verilen güven yüzdesi olan %90'a yaklaştırmaya çalışmaları belirtilmiştir; (2) olasılık tahminleri için kullanılan her olasılık değeri için kullanım sıklığı ve doğruluk yüzdesi sunulmuş

ve doğruluk yüzdelerini olasılıklara yaklaştırmaları istenmiştir. Tüm katılımcılara hisse senedi fiyat tahminleri yaptıkları söylenmekle birlikte birinci ve üçüncü gruplara senet isimleri belirtilmemiş, ikinci ve dördüncü gruplara ise belirtilmiştir. Özetleyecek olursak:

G1: sonuç geri-bildirimi var, çevresel bilgi yok (N=14)

G2: sonuç geri-bildirimi var, çevresel bilgi var (N=12)

G3: ayar geri-bildirimi var, çevresel bilgi yok (N=17)

G4: ayar geri-bildirimi var, çevresel bilgi var (N=16)

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Aralık tahminleri için kullanılan değerlendirme ölçütü "kapsama yüzdesi"dir (Alpert ve Raiffa, 1982; Lichtenstein, Fischhoff ve Phillips, 1982). Verilen aralık tahminlerinin iyi ayarlı olması gerçekleşen değeri kapsayan aralık yüzdesinin %90'a (verilen güven yüzdesine) yaklaşması ile ölçülür.

Olasılıksal tahminlerde ise performans ölçütleri olarak, karesel puanlama kuralının bir varyantı olan Ortalama Olasılık Puanı ve bunun ayrıştırılmasından doğan puanlar kullanılmaktadır (Yates, vd, 1989; Yates, 1994). Öngörücünün iki değişim yönünden birisini seçip, seçtiği yönün gerçekleşmesine olan inancını sunduğu olasılıksal tahmin durumlarında, verilen olasılığa (ki önce iki şıkdan biri seçildiği için artık %50 ile %100 arasında olmak durumundadır) f_i diyelim. Sonuç göstergesi d_i ise, tahmin edilen yön doğru çıkarsa 1, doğru çıkmazsa 0 değer alsın. Bu durumlarda, olasılık puanı şöyle tanımlanabilir (Brier, 1950):

$$OP = (f_i - d_i)^2.$$

Tüm tahmin durumlarında hesaplanan olasılık puanlarının ortalaması alınırsa elde edilecek olan Ortalama Olasılık Puanı (OOP), öngörücünün genel tahmin doğruluğunun bir göstergesini oluşturur. Düşük puanlar daha doğru tahminleri gösterir.

Ortalama Olasılık Puanının ayrıştırılmasından doğan ayar, yanlılık, eğim ve saçılım, tahminlerin farklı boyutları hakkında bilgi veren performans ölçütleridir. Ayar, önce de belirttiğimiz gibi, verilen olasılıklar ile doğruluk yüzdelerinin yakınlığına bakar. Kullanılan olasılık gruplarına f_k, bunlarda verilen N_k adet tahmin için doğruluk yüzdesine de $ort(d_k)$ dersek:

$$Ayar = (1/N) \Sigma N_k [f_k - ort(d_k)]^2 .$$

Düşük puanlar daha iyi ayarlı tahminleri gösterir.

Yanlılık ise verilen olasılıkların ortalamasının, genel doğruluk yüzdesi ile olan farkını ölçer. Verilen tüm olasılıkların ortalamasını ort(f), genel doğruluk yüzdesini ort(d) ile belirtirsek:

$$\text{Yanlılık} = \text{ort(f)} - \text{ort(d)}.$$

Eğer yanlılık pozitif çıkarsa (örneğin ortalama olasılık %90 iken tahminlerin %60'ı doğru çıkarsa) bu tahminlerin aşırı-güvenli olduğunu gösterir. Eğer yanlılık negatif çıkarsa (örneğin ortalama olasılık %70 iken tahminlerin %85'i doğru çıkarsa) bu tahminlerin eksik-güvenli olduğunu sinyaller. Yanlılığın sıfıra yaklaşması istenir (Lichtenstein ve Fischhoff, 1977).

Eğim, öngörücünün doğru değişim yönünü tahmin edip edemediği durumları ayrıştırabilme becerisini ölçer. Öngörülen değişim yönünün gerçekleştiği durumlardaki olasılıkların ortalamasına ort(f_1), gerçekleşmediği durumlardaki olasılıkların ortalamasına ise ort(f_0) dersek,

$$\text{Eğim} = \text{ort}(f_1) - \text{ort}(f_0).$$

Yüksek puanlar daha iyi eğimli tahminleri gösterir.

Son olarak da saçılım, olasılıklardaki artık/gereksiz varyansı ölçer. Öngörülen değişim yönünün gerçekleştiği N_1 durumda verilen olasılıkların varyansına Var(f_1), gerçekleşmediği N_0 durumda verilen olasılıkların varyansına Var(f_0) dersek,

$$\text{Saçılım} = [(N_1 * \text{Var}(f_1)) + (N_0 * \text{Var}(f_0))] / [N] .$$

Düşük puanlar gereksiz varyansın azlığını gösterdikleri için daha iyidir.

SONUÇLAR

Katılımcıların değerlendirme ölçütlerinde aldıkları puanların medyanları gruplarına bağlı olarak yandaki dört çizelgede sunulmuştur. Her grup için, bir seanstan diğerine oluşan değişimler, Wilcoxon işaretli-sıralama testi ile sınanmıştır.

Çizelge 1 ve 2'den gördüğümüz gibi, katılımcılar, sonuç geri-gildirimine aralıklarını açarak cevap vermektedirler. Çevresel bilgi olsa da olmasa da son seanstaki kapsama yüzdeleri ilk seansa kıyasla anlamlı olarak artmış bulunmaktadır. Her iki grubun olasılıksal tahminlerinde ise ilk ve son seanslar arası anlamlı bir iyileşme veya kötüleşme görülmemektedir.

Ayar geri-bildirimi alan katılımcılara baktığımızda ise farklı sonuçlarla karşılaşmaktayız. Çizelge 3 ve 4'ün açıkça gösterdiği gibi, bu katılımcılar aralıklarını açıp kapsama yüzdelerini %90'a çok daha yaklaştırmış bulunmaktalar. Aynı zamanda, olasılıksal tahminlerinde saçılımı ve ayarı azaltıp (iyileştirip) tahminlerinin doğruluklarını (OOP) düzeltmekteler. Elde edilen sonuçların çevresel bilgiden etkilenmediğini gene görmekteyiz.

Hisse senetlerinin isimleri olarak verilen çevresel bilginin sonuçları etkilememesinin bir açıklaması geri-bildirimin güçlü etkisi ile ilgili olabilir. Katılımcılar, tüm dikkatlerini geri-bildirime odaklayıp senet isimleriyle ilgilenmiyor, teknik analizciler gibi davranıyor olabilirler. Bir başka açıklama ise tüm katılımcıların, motivasyon nedenleriyle, hisse senetleri fiyatlarını tahmin ettiklerini bilmeleri gereğinden kaynaklanıyor olabilir. Katılımcılar, genel piyasa beklentilerine göre tahminlerini yapıp senetlerin özel bilgilerine kayıtsız kalıyor olabilirler. Bu çalışmanın yapıldığı dönem, volatilitenin çok yüksek olduğu seçim öncesi dönemdi. Dolayısıyla, katılımcılar, bu volatilitenin bir sonucu olarak sadece genel bilgilerine ve geri-bildirime ağırlık vererek beklentilerini oluşturmuş olabilirler. Sonuç olarak, benzer çalışmaların farklı piyasalarda ve/veya daha zengin çevresel bilgilerle tekrarlanması yargısal tahminlerin iyileştirilmesi yolundaki çabalar için büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, uzmanlığın yaratacağı farkları incelemek, değişik geri-bildirim formatlarının etkilerini ayrıştırmak ve grup tahminlerini analiz etmek yargısal tahminlerin verimli kullanımı açısından kritik araştırma konularını oluşturmaktadır. Yoğun belirsizliğin yaşandığı finansal planlama ortamlarında yapılan yargısal tahminleri sorgulayacak bu tip çalışmalar, efektif tahmin destek sistemlerinin kurulması için zorunludur.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ÇİZELGE 1

SONUÇ GERİ-BİLDİRİMİ VERİLİP
ÇEVRESEL BİLGİ VERİLMEYEN KATILIMCILAR (G1) İÇİN
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİNİN ORTANCA DEĞERLERİ

	SEANS		
Aralık Tahminleri:	1	2	3
Kapsama yüzdesi |90%|	.393	.333^{*K}	.653$^{***\|**S}$
Olasılıksal Tahminler:			
OOP ↓	.257	.256	.294
Ayar ↓	.037	.039	.066
Yanlılık |0|	.128	.085	.210
Eğim ↑	.013	-.001	.000
Saçılım ↓	.004	.003	.004

↑: Büyük değerler iyi
↓: Küçük değerler iyi
|0|: Sıfıra yakın değerler iyi
|90%|: %90'a yakın değerler iyi

^{I} Önceki seanstan iyi
^{K} Önceki seanstan kötü
^{B} Birinci seans son seanstan iyi
^{S} Son seans birinci seanstan iyi

$^{*}p < .05$
$^{**}p < .01$
$^{***}p < .001$

ÇİZELGE 2

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

SONUÇ GERİ-BİLDİRİMİ VE
ÇEVRESEL BİLGİ VERİLEN KATILIMCILAR (G2) İÇİN
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİNİN ORTANCA DEĞERLERİ

	SEANS		
Aralık Tahminleri:	**1**	**2**	**3**
Kapsama yüzdesi |90%|	.621	.436^{**K}	.778$^{**\|**S}$
Olasılıksal Tahminler:			
OOP ↓	.271	.205	.265
Ayar ↓	.060	.046	.025
Yanlılık |0|	.114	-.047$^{*\|}$	.116^{**K}
Eğim ↑	-.002	.013	.001
Saçılım ↓	.003	.005	.003

↑: Büyük değerler iyi
↓: Küçük değerler iyi
|0|: Sıfıra yakın değerler iyi
|90%|: %90'a yakın değerler iyi

$^{|}$Önceki seanstan iyi
^{K}Önceki seanstan kötü
^{B}Birinci seans son seanstan iyi
^{S}Son seans birinci seanstan iyi

* p < .05
** p < .01

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ÇİZELGE 3

AYAR GERİ-BİLDİRİMİ VERİLİP
ÇEVRESEL BİLGİ VERİLMEYEN KATILIMCILAR (G3) İÇİN
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİNİN ORTANCA DEĞERLERİ

	SEANS		
Aralık Tahminleri:	1	2	3
Kapsama yüzdesi |90%|	.523	.639	.861$^{**\|***S}$
Olasılıksal Tahminler:			
OOP ↓	.297	.231$^{*\|}$	.275^{*S}
Ayar ↓	.078	.032$^{*\|}$	.056^{*S}
Yanlılık |0|	.202	-.085$^{*\|}$	.132^{*K}
Eğim ↑	-.018	.004	.014
Saçılım ↓	.008	.006$^{**\|}$	.006^{*S}

↑: Büyük değerler iyi
↓: Küçük değerler iyi
\|0\|: Sıfıra yakın değerler iyi
\|90%\|: %90'a yakın değerler iyi

$^{|}$Önceki seanstan iyi
^{K}Önceki seanstan kötü
^{B}Birinci seans son seanstan iyi
^{S}Son seans birinci seanstan iyi

* $p < .05$
** $p < .01$
*** $p < .001$

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ÇİZELGE 4

AYAR GERİ-BİLDİRİMİ VE
ÇEVRESEL BİLGİ VERİLEN KATILIMCILAR (G4) İÇİN
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİNİN ORTANCA DEĞERLERİ

	SEANS		
Aralık Tahminleri:	**1**	**2**	**3**
Kapsama yüzdesi |90%|	.642	.662	.944$^{***\|***S}$
Olasılıksal Tahminler:			
OOP ↓	.276	.248^{*I}	.264^{*S}
Ayar ↓	.073	.041^{**IB}	.054^{**S}
Yanlılık |0|	.185	.054	.135
Eğim ↑	-.006	.000	.004
Saçılım ↓	.010	.009^{*I}	.008^{*S}

↑: Büyük değerler iyi
↓: Küçük değerler iyi
|0|: Sıfıra yakın değerler iyi
|90%|: %90'a yakın değerler iyi

^{I}Önceki seanstan iyi
^{K}Önceki seanstan kötü
^{B}Birinci seans son seanstan iyi
^{S}Son seans birinci seanstan iyi

* $p < .05$
** $p < .01$
*** $p < .001$

KAYNAKÇA

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Affleck-Graves, J., Davis, L.R. ve Mendenhall, R.R., 'Forecasts of earnings per share: possible sources of analyst superiority and bias', *Contemporary Accounting Research*, **6** (1990), 501-517.

Alpert, M. ve Raiffa, H., 'A progress report on the training of probability assessors', D. Kahneman, P. Slovic and A. Tversky (eds.), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Cambridge University Press, Cambridge) (1982), pp. 294-305.

Bartos, J.A., The Assessment of Probability Distributions for Future Security Prices. Doktora Tezi, Indiana University, Graduate School of Business 1969.

Benson, P.G., ve Önkal, D., 'The effects of feedback and training on the performance of probability forecasters', *International Journal of Forecasting*, **8** (1992), 559-573.

Bolger, F. ve Wright, G., 'Assessing the quality of expert judgement: issues and analysis', *Decision Support Systems*, **11** (1994), 1-24.

Brier, G.W., 'Verification of forecasts expressed in terms of probability', *Monthly Weather Review*, **78** (1950), 1-3.

Brown, L.D., 'Earnings forecasting research: its implications for capital markets research', *International Journal of Forecasting*, **9** (1993), 295-320.

Bunn, D.W. ve Wright, G., 'Interaction of judgmental and statistical forecasting methods: issues and analysis', *Management Science*, **37** (1991), 501-518.

Dalrymple, D.J., 'Sales forecasting practices: results from a US survey', *International Journal of Forecasting*, **3** (1987), 379-391.

Goodwin, P., ve Wright, G., *Decision Analysis for Management Judgment*, Chichester, John Wiley & Sons, 1991.

Goodwin, P., ve Wright, G., 'Improving judgmental time series forecasting: a review of the guidance provided by research', *International Journal of Forecasting*, **9** (1993), 147-161.

Goodwin, P., ve Wright, G., ' Heuristics, biases and improvement strategies in judgmental time series, *Omega*, **22** (1994), 553-568.

Harvey, N., 'Why are judgments less consistent in less predictable task situations?', *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **63** (1995), 247-263.

Hogarth, R.M., 'Cognitive processes and the assessment of subjective probability distributions', *Journal of the American Statistical Association*, **70** (1975), 271-289.

Kabus, I., 'You can bank on uncertainty', *Harvard Business Review*, May-June (1976), 95-105.

Kuhn, K.M. ve Sniezek, J.A., 'Confidence and uncertainty in judgmental forecasting: differential effects of scenario presentation', *Journal of Behavioral Decision Making*, **9** (1996), 231-247.

Lichtenstein, S. ve Fischhoff, B., 'Do those who know more also know more about how much they know', *Organizational Behavior and Human Performance*, **20** (1977), 159-183.

Lichtenstein, S., Fischhoff, B. ve Phillips, P., 'Calibration of probabilities: the state of the art to 1980', D. Kahneman, P. Slovic and A. Tversky (eds.), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Cambridge University Press, Cambridge) (1982), pp. 306-334.

Mahajan, J., 'The overconfidence effect in marketing management predictions', *Journal of Marketing Research*, **29** (1992), 329-342.

Moriarty, M.M., 'Design features of forecasting systems involving management judgments', *Journal of Marketing Research*, **22** (1985), 353-364.

Muradoğlu, G., ve Önkal, D., 'An exploratory analysis of the portfolio managers' probabilistic forecasts of stock prices', *Journal of Forecasting*, **13** (1994), 565-578.

O'Connor, M., ve Lawrence, M., 'An examination of the accuracy of judgmental confidence intervals in time series forecasting', *Journal of Forecasting*, **8** (1989), 141-155.

Önkal, D. ve Muradoğlu, G., 'Evaluating probabilistic forecasts of stock prices in a developing stock market', *European Journal of Operational Research*, **74** (1994), 350-358.

Önkal, D. ve Muradoğlu, G., 'Effects of feedback on probabilistic forecasts of stock prices', *International Journal of Forecasting*, **11** (1995), 307-319.

Önkal, D. ve Muradoğlu, G., 'Effects of task format on probabilistic forecasting of stock prices', *International Journal of Forecasting*, **12** (1996), 9-24.

Önkal-Atay, D., 'Financial forecasting with judgment', G. Wright and P. Goodwin (eds.), *Forecasting with Judgment* (Wiley), 1998.

Pollock, A.C., ve Wilkie, M.E., 'Currency forecasting: human judgment or models', *VBA-Journaal*, **3** (1992), 21-29.

Pollock, A.C., ve Wilkie, M.E. , 'Directional judgemental financial forecasting: trends and random walks', R. Flavell, (ed.), *Modeling Reality and Personal Modeling* (Physica-Verlag, Heidelberg) (1993), pp. 253-271.

Remus, W., O'Connor, M. ve Griggs, K., 'Does reliable information improve the accuracy of judgmental forecasts?', *International Journal of Forecasting*, **11** (1995), 285-293.

Sanders, N.R. and Manrodt, K.B., 'Forecasting practices in US corporations: survey results', *Interfaces*, **24** (1994), 92-100.

Stael von Holstein, C.-A. S., 'Probabilistic forecasting: an experiment related to the stock market', *Organizational Behavior and Human Performance*, **8** (1972), 139-158.

Webby, R. ve O'Connor, M., 'Judgemental and statistical time series forecasting: a review of the literature', *International Journal of Forecasting*, **12** (1996), 91-118.

Whitecotton, S.M., 'The effects of experience and a decision aid on the slope, scatter, and bias of earnings forecasts', *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **66** (1996), 111-121.

Wilkie-Thomson, M.E., Önkal-Atay, D. ve Pollock, A.C., 'Currency forecasting: an investigation of extrapolative judgment', *International Journal of Forecasting*, in press.

Wilkie, M.E. ve Pollock, A.C., 'Directional currency forecasting: an investigation into probability judgement accuracy', L. Peccati and M. Viren (eds.), *Financial Modeling* (Physica-Verlag, Heidelberg) (1994), pp. 354-364.

Wilkie, M.E. ve Pollock, A.C., 'An application of probability judgement accuracy measures to currency forecasting', *International Journal of Forecasting*, **12** (1996), 25-40.

Winklhofer, H., Diamantopoulos, A. and Witt, S.F., 'Forecasting practice: a review of the empirical literature and an agenda for future research', *International Journal of Forecasting*, **12** (1996), 193-221.

Wright, G. ve Goodwin, P., *Forecasting with Judgment* , John Wiley & Sons, 1998.

Wright, G., Lawrence, M.J. ve Collopy, F., 'The role and validity of judgment in forecasting', *International Journal of Forecasting*, **12** (1996), 1-8.

Yaniv, I. ve Hogarth, R.M., 'Judgmental versus statistical prediction: information asymmetry and combination rules', *Psychological Science*, **4** (1993), 58-62.

Yates, J.F., 'Subjective probability accuracy analysis', G. Wright and P. Ayton (eds.), *Subjective Probability* (John Wiley & Sons, Chichester) (1994), pp. 381-410.

Yates, J.F., McDaniel, L.S. ve Brown, E.S., 'Probabilistic forecasts of stock prices and earnings: the hazards of nascent expertise', *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **49** (1991), 60-79.

Yates, J.F., Zhu, Y., Ronis, D.L., Wang, D.-F., Shinotsuka, H., ve Toda, M., 'Probability judgment accuracy: China, Japan, and the United States', *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **43** (1989), 145-171.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

TÜRKİYE'DE İHRACAT VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ NEDENSELLİĞE İLİŞKİN BİR UYGULAMA DENEMESİ

Doç. Dr. Ahmet ÖZMEN[1]
Yrd. Doç. Dr. Mustafa ÖZER[2]
Öğr. Gör. Serpil TÜRKYILMAZ[3]

ÖZET

Üzerinde çeşitli görüşler ileri sürülen bir konu olan ve başlangıçta felsefi anlamda ele alınan nedensellik kavramı, son yıllarda istatistikçi ve ekonometrisyenlerin test edilebilir hale getirdiği bir araştırma konusu olmuştur. Buna bağlı olarak, felsefi yaklaşımları veri olarak alan araştırmacılar, yapılan operasyonel tanım yardımıyla, iki değişken arasındaki nedensel ilişkinin ne tür bir ilişki olduğunu, özellikle iktisadi değişkenler üzerinde test edilebilirliğini incelemektedirler. Bu çalışmada nedenselliğin tanımı yapılarak, literatürde yeralan Granger, Sims ve Geweke- Meese- Dent nedensellik testleri hakkında ön bilgi verilmektedir.

Çalışmanın son bölümünde, ekonomik büyümenin ölçüsü olarak alınan sanayi üretim indeksi ve ihracat degişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisi belirlenmeye çalışılmaktadır.

Elde edilen bulgular, ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişkilerin yönünü belirleyen farklı hipotezleri desteklemektedir. Ancak daha önceki çalışmalarda da belirtildiği gibi, Granger nedensellik testinin diğer nedensellik testlerine olan üstünlüğü nedeniyle; nedenselliğin yönünün belirlenmesinde Granger nedensellik test sonuçları esas alınmıştır.

1. GİRİŞ

İhracat ile ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişkinin yönünün belirlenmesi, iktisat yazınında üzerinde çok durulan konular arasındadır. İhracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik çalışmalarda genellikle iki yaklaşım kullanılmaktadır. Bu yaklaşımların ilkinde, üretim fonksiyonuna dayanan regresyon modeli yaklaşımı kullanılmaktadır.[4] Bu yaklaşımda; üretim

---

[1] Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Öğretim Üyesi
[2] Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
[3] Anadolu Üniversitesi, Bilecik Meslek Yüksekokulu
[4] Xiaming LIU, Haiyan SONG and Peter ROMILLY, "An Empirical Investigation of the Causal Relationship Between Openness and Economic Growth in China", Applied Economics, 1997, 29, 1679-1686; M. MICHAELY, "Exports and Growth:

sürecinde, ihracat düzeyi, kamu harcamaları ve ticaret hadleri birer girdi olarak kullanılmaktadır. Böylece ihracatın girdi olarak yeralması, üretim teknolojisini geliştirmesi, işgücü niteliğinin artırılması ve uluslararası düzeyde rekabet edecek bir yönetim yapısının oluşturulması gibi ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkilerinin belirlenmesi mümkün olmaktadır.[5]

İkinci yaklaşımda ise ya tek eşitlikli ya da çok eşitlikli modellere dayanarak ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki nedensel ilişki doğrudan sınanmaktadır. Ayrıca sözkonusu yaklaşımda değişkenler arasındaki nedensel ilişkinin yönü belirlenerek, hangi değişkenin neden, hangi değişkenin de sonuç olduğu kolaylıkla ayırdedilebilmektedir.[6] Bu da konuyla ilgili formüle edilen hipotezlerin hangisinin geçerli olduğunu belirleme olanağı vermektedir.

Klasik regresyon yaklaşımında değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerin yönünü belirlemek mümkün olmadığı için, bu çalışmada nedensel ilişkinin yönünün belirlenmesine olanak tanıyan ikinci yaklaşım kullanılmaktadır.

---

an Empirical Investigation", Journal of Development Economics, 4, 49-53; B. BALASSA , "Exports, Policy Choices and Economic Growth in Developing Countries after the 1973 Oil Shock", Journal of Development Economics, 8, 23-35; B. YAGHMAIAN, " An Empirical Investigation of Exports, Development and Growth in Developing Countries: Challenging the Noe-classical Theory of Export-Led Growth", World Development, 22, 1977-95; Subrata GHATAK, Chris MILNER and Utku UTKULU, " Exports, Export Composition and Growth: Cointegration and Causality Evidence for Malaysia", Applied Economics, 1997, 29, 213-223.

[5] Yousif Khalifa AL-YOUSIF, "Exports and Economic Growth: Some Empirical Evidence from the Arab Gulf Countries", Applied Economics, 1997, 29, 693-697; Jaleel AHMAD and Andy C.C. KWAN , "Causality between Exports and Economic Growth", Economic Letters 37, 1991, 243-248.

[6] Subhash C. SHARMA and Dharmendra DHAKAL, "Causal Analyses between Exports and Economic Growth in Developing Countries", Applied Economics, 1994, 26, 1145-1157; Xiaming LIU, Haiyan SONG and Peter ROMILLY, ss.1679-1686; W. S. JUNG and P. J. MARSHALL, "Exports Growth and Causality in Developing Countries", Journal of Development Economics, 1985, 18, 1-12; R. M. KUNST and D. MARIN, "On Exports and Productivity: A Causal Analysis", Rewiew of Economics and Statistics, 1989, 71, 699-703; E. SHEEHEY, "Exports and Growth: A Flawed Framework", The Journal of Development Studies, 1990, 27, 111-116; E. GHARTEY, "Causal Relationship Between Exports and Economic Growth: Some Empirical Evidence in Taiwan, Japan and the US", Applied Economics, 1993, 25, 1145-1152; D. V. GORDON and K. SAKYI-BEKOE, "Testing the Export-Growth Hypotesis: Some Parametric and Non-Parametric Results for Ghana", Applied Economics, 1993, 25, 553-563.

Bu amaçla çalışmamızda öncelikle ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik teorik yaklaşımlar üzerinde durulacak ve nedensellik kavramı açıklanarak, literatürde yeralan Granger, Sims, Geweke-Meese-Dent nedensellik testleri hakkında ön bilgi verilecektir. Çalışmanın uygulama bölümünde ise sözkonusu nedensellik kavramının operasyonel tanımından hareketle, ekonomik büyüme ve ihracat değişkenleri arasında nedenselliğin olup olmadığı, Granger, Sims, Geweke-Meese-Dent nedensellik testleri ile incelenecektir.

2. İHRACAT İLE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK TEORİK YAKLAŞIMLAR

İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, iktisat yazınında uzun zamandan beri yoğun olarak tartışılan bir konu olmuştur. Bu konuda birbirinden kesin olarak farklı olmayan dört görüş sözkonusudur. Bu görüşlerden ilki; neoklasik ihracat öncelikli büyüme hipotezidir. Bu hipoteze göre nedenselliğin yönü aşağıda belirtilen nedenlerden dolayı ihracattan büyümeye doğrudur. [7]

- İhracatın artması verimliliği artırmakta ve verimlilik artışı ile birlikte de önemli ölçüde ölçek ekonomileri oluşmaktadır.
- İhracatın artması, ihracatçıların uluslararası tüketim kalıplarını tanımaları nedeniyle daha kaliteli ürünlerin üretilmesine neden olmaktadır.
- İhracattaki teknolojik değişme, sermaye birikim oranını artırarak firmanın daha büyük ölçeklerde üretim yapmasına olanak tanıyacak yeni teknolojilere büyük oranda yatırım yapmasına neden olmaktadır.
- Özellikle işgücü fazlasının olduğu ekonomilerde, ihracat öncelikli büyüme o ülkede istihdamın ve reel ücretlerin hızlı bir şekilde artmasına neden olmaktadır.
- İhracat, özellikle ithal ikameci sanayileşme politikası uygulayan ülkelerin sık sık başvurduğu döviz üzerindeki kısıtların da kaldırılmasına katkı sağlamaktadır.
- Nihayet dünya piyasalarındaki yoğun rekabet sonucu yerli firmalar daha etkin biçimde çalışmak durumunda kalmaktadırlar.

İkinci görüş ise, nedenselliğin ekonomik büyümeden ihracata doğru olduğunu savunmaktadır.[8] Bu görüşe göre artan verimlilik, birim maliyetlerin azalmasına ve birim maliyetlerin azalması da ihracat artışına yol açmaktadır. Eğer teknolojik gelişme ve yenilikler ticaret sektörlerindeki ihracat performansını artıran iyi gelişmiş piyasalara yol açarsa, ekonomik büyüme ihracat artışına neden olmaktadır.

---

[7] Xiaming LIU, Haiyan SONG and Peter ROMILLY, ss.1679-1686.
[8] S. C. SHARMA and D. DHAKAL, ss.1145-57.

Üçüncü görüş, yukarıda açıklanmaya çalışılan birinci ve ikinci görüşlerin bir bileşimi şeklindedir. Bu görüşe göre de, ihracat ve büyüme arasında iki yönlü nedensellik.sözkonusu olmaktadır.[9]

Dördüncü görüşe göre ise, ihracat ve ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisinden sözetmek mümkün değildir. Çünkü ihracat ve ekonomik büyüme, her ikisi de ekonomilerdeki yapısal değişim ve kalkınma sürecinin birer sonucu olmaktadır. [10]

3. NEDENSELLİK KAVRAMI

Bir ekonomide ihracat sektöründeki gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde yaratmış olduğu etkileri, ihracat artış hızındaki yavaşlamanın, ekonomik büyüme hızında düşmeye neden olup olmayacağı boyutuyla incelemek gerekmektedir. Bu boyut ihracat sektörünün büyümede öncü sektör olması veya geri bıraktırıcı sektör olması şeklinde ele alınmaktadır.

İktisadi anlamda, ekonomik büyüme(B) ile ihracat(I) arasında güçlü bir ilişkinin bulunduğu ortaya konulmaktadır. Sözkonusu ilişkide; I'nın ya da B'nin hangisinin neden ya da hangisinin sonuç değişkeni olduğunun araştırılması, ekonomide ihracat sektöründe meydana gelen gelişmelerin, büyüme üzerinde olumlu etkiler yaratarak gelişmeyi uyarıcı rolünün olup olmadığının belirlenmesi açısından önemli olmaktadır.

Sözkonusu değişkenler arasında ortaya çıkarılmaya çalışılan nedensellik, uzun yıllar üzerinde çeşitli görüşlerin ileri sürüldüğü bir konu olarak, günümüzde de hala gündemdeki yerini korumaktadır. Felsefi yaklaşımları veri olarak alan istatistikçi ve ekonometrisyenler, nedensellik kavramını işlemsel hale getirerek gözlemler yardımıyla, özellikle iktisadi değişkenler üzerinde test edilebilirliğini araştırmaya başlamışlardır.

İstatistikçi ve ekonometrisyenler tarafından kazandırılan bu operasyonel tanım yardımıyla iki değişken arasındaki nedensel ilişkinin türü belirlenebilmektedir. İktisadi değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerin güvenilir biçimde belirlenmesi durumunda, sözkonusu değişkenlerin bağlı oldukları modellerdeki konumlarının belirlenmesi de mümkün olmaktadır. Ayrıca iktisatçılara

---

[9] E. HELPMAN and P.KRUGMAN, Market Structure and Foreign Trade, MIT Press, Cambridge, MA, 1985.

[10] Xiaming LIU, Haiyan SONG and Peter ROMILLY, ss.1679-1686; H. PACK, Industrialisation and Trade, in H.Chenery and T. N. Srinivasan (eds), Handbook of Development Economics, Elsevier, Amsterdam, 1988; B. YAGHMAIAN, ss.1977-95.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

karar vermede yardımcı olacak, değişkenler arasındaki nedensel ilişkinin yönü, şiddeti ve gecikme yapısı da belirlenebilmektedir.

Nedensel ilişki ve araştırılacak değişkenlere ilişkin zaman serileri ele alınarak, bu değişkenler arasındaki ilişkileri kestirmek ve sözkonusu nedensel ilişkiler hakkında çıkarımda bulunmak için, değişkenleri olasılık kanunlarına dayandırmak zorunludur. Dolayısıyla değişkenler arasındaki ilişkileri nedensel kanunlarla açıklamak yerine olasılık kanunlarına dayandırmak ve değişkenler arasında kesin nedensellik aramamak gerekmektedir.

İki değişken arasında, çok yüksek (1'e yakın) bir korelasyonun ortaya çıkması, gerçekte bu değişkenler arasında nedensel ilişki olduğu konusunda bir gösterge değildir. Bu tür bir bulgu iktisat teorisinde öngörülse bile, sözkonusu durum sadece değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılması için bir neden niteliği taşımaktadır.[11]

Nedensellik, sadece zaman serilerine dayandırılarak, bir değişkenin ön dönemlerdeki değerlerini, bu değişkenin seri değerlerinden veya ilişkili olduğu varsayılan diğer bir değişkenin seri değerlerinden öngörebilmek anlamında ifade edilebilmektedir.

İstatistik ve ekonometri çerçevesinde oluşturulacak bir model belirleme probleminde iki temel yaklaşım sözkonusudur. Bunlar, "Zaman serileri analizi" ve "Ekonometrik yaklaşım" dır.

Ekonometrik yaklaşımda; model belirlemenin başlangıcını ekonomi kuramı oluştururken, zaman serileri analizi yaklaşımında ise başlangıç noktasını eldeki veriler oluşturmaktadır. Buna göre zaman serisi analizi yaklaşımında, yapılan gözlemlerle elde edilen verilere, çeşitli denemelerle bir modelin uydurulması sözkonusu olurken, ekonometrik yaklaşımda ise kuramsal yapıya göre bir model belirlenerek bu modelin verilere uygunluğu araştırılmaktadır.[12]

İstatistiğin yöntembilimi genelde yapılan gözlemlerin birbirinden bağımsız olduğu varsayımı ile kurulan modellerle (olasılık modelleri, regresyon ve korelasyon modelleri gibi) ilgilenmektedir. Günlük hayatta ise karşılaşılan pek çok olgu zamana bağımlıdır. Örneğin işletme ve ekonomideki verilerin çoğu gözlemlerin birbirine bağımlı olduğu zaman serileri şeklindedir. t+1 dönemindeki ihracat, t döneminde gözlenen ihracattan bağımsız değildir. Sözkonusu bu verilerin analizinde kullanılacak istatistiksel teknik "zaman serileri analizi" adını almaktadır ve zamanla

---

[11] Bilge HACIHASANOĞLU, "Türkiye'de Para Arzı ile Enflasyon Arasında Nedensellik İlişkisi", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1, 1983, ss.54-62.

[12] D. GRUJARATI, Basic Econometrics, 1995, McGraw-Hill, Newyork.

bağımlı değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerin incelenmesinde bu analiz türünden yararlanılması kaçınılmaz olmaktadır.[13]

Çalışmada; sözkonusu nedensellik kavramının operasyonel tanımından hareketle, ekonomik büyüme (sanayi üretim indexleri)(B) ve ihracat(I) değişkenleri arasındaki nedensel ilişkinin varlığı Granger, Sims, Geweke-Meese-Dent nedensellik testleri yardımıyla belirlenecek ve Türkiye'de 1983-1997 döneminde B ile I değişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü gösterilecektir.

4. VERİ KAYNAĞI

GSMH'daki bir değişme ekonomik büyümenin bir göstergesidir. Ancak GSMH'nın bütün bilimsel çalışmalarda genel olarak kabul edilen örneklem hacmini sağlayacak verileri olmadığından dolayı bu çalışmada GSMH yerine onun bir göstergesi olarak, sanayi üretimi index değerleri kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan ihracat ve sanayi üretim indekslerine ilişkin veriler, zaman serisi analizine olanak verecek uzunlukta, 58 dönemlik Ocak/1983-Haziran/1997 yıllarını kapsayan üçer aylık gözlem değerlerinden oluşmaktadır. Veriler, Merkez Bankasının yayınladığı aylık ve üç aylık bültenlerden derlenmiştir. Ayrıca 1983-1985 dönemine ilişkin veriler 1982 bazlı, 1994-1997 dönemine ilişkin veriler ise 1992 bazlı olduğundan, 1982 ve 1992 bazlı veriler üzerinde indeks dönüşümü yapılarak, 1986 bazlı seri değerleri elde edilmiştir .

5. YÖNTEM

İki zaman serisi arasındaki nedensel ilişkinin araştırılması;

a) Bir ekonometrik modellemede kullanılan değişkenlerden hangilerinin içsel, hangilerinin dışsal olduğunun belirlenmesi,
b) Sözkonusu değişkenler arasındaki nedensel ilişkinin yönünün belirlenmesi,
c) Eldeki verilere dayanılarak sözkonusu değişkenlerin gelecek dönemlerdeki değerlerinin öngörülmesi,
d) Bir değişkende şimdiki dönemde meydana gelen bir değişmenin etkisinin kaç dönem öncesine kadar dayanacağının belirlenmesi,
e) Sözkonusu bir değişkenin sadece kendi geçmiş değerleri ile mi, yoksa başka bir değişkenin geçmiş değerleri ile mi daha iyi öngörülebilmesi,

amaçları bakımından önemlidir.

Belirtilen bu amaçlara ulaşmada yardımcı olabilecek, literatürde sözü edilen birçok nedensellik testi yaklaşımından yararlanılmaktadır. Sözkonusu nedensellik

---

[13] Necmi GÜRSAKAL, "Operasyonel Bir Kavram Olarak Nedensellik ve Bu Kavrama Dayandırılan Bir Uygulama", Uludağ Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Dergisi, 1, 1986, ss.138.

testlerinden, sırasıyla Granger, Sims ve Geweke-Meese-Dent testleri hakkında ön bilgi verilecektir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

5.1. Granger Nedensellik Testi

İki zaman serisi arasında nedenselliğin varlığının ve yönünün saptanmasına olanak veren, test edilebilir bir nedensellik tanımı Granger tarafından yapılmıştır.

Granger anlamında nedenselliğe göre, sözü edilen I_t ve B_t değişkenleri ile ilgili olarak, eğer I_t değişkeni için, I_t ve B_t'nin geri dönem değerlerine dayanılarak yapılan t dönemi öngörü değeri sadece I_t'nin geri dönem değerlerine dayanılarak yapılan öngörü değerinden daha güvenilir ise, B_t'nin I_t'ye Granger anlamında neden olduğu söylenir.

İki değişken arasında Granger anlamında nedenselliğin yönünü belirlemek için, bu değişkenlere ilişkin serilerin kovaryans-durağan ve stokastik özellikte olması gerekmektedir. İktisadi zaman serileri genellikle kovaryans durağan değildirler; çünkü bu seriler tesadüfi bileşenin etkisinin yanında trend ve/veya mevsimlik dalgalanmaların da etkisindedir.

Uygulamada Granger anlamında nedensellik tanımı kullanılarak iki zaman serisi arasında nedensel ilişkinin yönünün saptanabilmesi için serilerin önce deterministik öğelerinden arındırılmış olmaları gerekir. Arındırılmış seriler için B_t^* ve I_t^* sembolleri kullanılmıştır. Bu değişkenler için Granger anlamında nedensellik aşağıdaki eşitlikler kullanılarak test edilebilir:[14]

$$B_t^* = a_0 + \sum_{i=1}^{m} a_i B_{t-i}^* + \sum_{i=1}^{m} b_i I_{t-i}^* + u_{1t}$$

$$I_t^* = c_0 + \sum_{i=1}^{m} c_i I_{t-i}^* + \sum_{i=1}^{m} d_i B_{t-i}^* + u_{2t}$$

a_i, b_i, c_i, d_i, : gecikme katsayılarını

m: bütün değişkenler için ortak gecikme genişliğini (derecesi),

u_{1t}, u_{2t}, : korelasyonsuz hata terimlerini göstermektedir.

Granger nedensellik modelinin tahmin sonuçlarına göre hataların kareleri toplamının ve tahminin standart hatalarının küçük ve regresyon için hesaplanan F-istatistiklerinin büyük olmaları, modellerin genel olarak anlamlı olduklarının göstergesidir.

---

[14] Çalışmadaki değişkenler olan, İhracat için "I" ve Büyüme için "B" gösterimleri kullanılmıştır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Granger testinde kullanılan hipotezler aşağıdaki gibi formüle edilir:

1) $H_0 : b_1=b_2= ...=b_m= 0$
$H_1 : b_1\neq b_2\neq ...=b_m\neq 0$

2) $H_0 : d_1=d_2= ...=d_m= 0$
$H_1 : d_1\neq d_2\neq ...=d_m\neq 0$

Yukarıdaki hipotezlerin sınanması ile aşağıdaki sonuçlardan herhangi birine ulaşılmaktadır.

i) Hipotezlerden ilkinde H_0 reddedilmiş ve ikincisinde reddedilmemişse I_t^* değişkeni B_t^* değişkeninin Granger nedenidir.

ii) Hipotezlerden ilkinde H_0 reddedilmemiş ve ikincisinde reddedilmişse, B_t^* değişkeni X_t^* değişkeninin Granger nedenidir.

iii) Hipotezlerden her ikisinde de H_0 reddedilmişse I_t^* değişkeni ile B_t^* değişkenleri arasında geribildirim olduğu söylenir.

iv) Hipotezlerin her ikisinde de H_0 reddedilmemişse I_t^* ve B_t^* değişkenleri arasında Granger nedenselliğin bulunmadığı, değişkenlerin birbirinden bağımsız olduğu ifade edilir.[15]

5.2. Sims Nedensellik Testi

Granger'den başka nedenselliğin testi için Sims'in yaklaşımından da yararlanılmaktadır. İki değişken arasındaki nedensel ilişkinin Sims testi tarafından araştırılabilmesi için, orjinal değişkenlerin logaritmaları alınarak $(1-0,75L)^2$ filtresinden geçirilmesi gerekmektedir. Filtrelenmiş B_t^* ile I_t^* değişkenleri arasındaki ilişki;

$$B_t^* = \sum_{i=-\infty}^{\infty} \alpha_i I_{t-i}^* + u_t$$ şeklinde gösterilmektedir.

Denklemde B_t^*'nin açıklanmasında I_t^*'nin şimdiki ve geçmiş dönemdeki değerlerine ilişkin katsayıların sıfırdan farklı olmasına karşılık gelecek dönem [I_{t+1}^*, I_{t+2}^*, ... I_{t+n}^*] değerlerine ilişkin katsayıların sıfırdan farksız olması durumunda "I_t^*'den B_t^*'ye doğru tek yönlü nedensellik" olduğu söylenebilmektedir. Bu durumda B_t^*; içsel değişken, I_t^* ise dışsal değişken olarak adlandırılmaktadır. Değişkenlerin yerleri değiştirilerek I_t^*'nin tahmininde B_t^* serbest değişken olarak alınırsa model aşağıdaki gibi olmaktadır.

$$I_t^* = \sum_{i=-\infty}^{\infty} \beta_i B_{t-i}^* + v_t$$

---

[15] Erkan IŞIĞIÇOK, Değişkenler Arasındaki İlişkilerin Araştırılmasında Nedensellik Testleri ve Bir Uygulama Denemesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, (1993), ss.119.

Sözkonusu modelde I_t^*'nin açıklanmasında B_t^*'nin şimdiki ve geçmiş dönemdeki değerlerine ilişkin katsayılar sıfırdan farklı, ön dönem (B_{t+1}^*, B_{t+2}^*, ...B_{t+n}^*) değerlerine ilişkin katsayılar sıfırdan farksız ise "B_t^*'den I_t^*'ye doğru tek yönlü nedensellik" sözkonusudur. Bu tür bir ilişkide I_t^* içsel değişken B_t^* dışsal değişkendir. Değişkenler arasında iki yönlü nedenselliğin olması için, B_t^* zaman serisinin tahmininde I_t^* zaman serisinin şimdiki ve geçmiş dönemdeki değerlerine ilişkin katsayılar yanında gelecek dönemdeki değerlerine ilişkin katsayıların da anlamlı olması gerekmektedir.[16] Dışsal değişkenin gelecek dönem katsayılarının anlamlı olup olmadıklarının testi için Granger testinde olduğu gibi Sims testinde de F testinden yararlanılmaktadır. Sözkonusu katsayıların sıfırdan farklı olması tek yönlü nedenselliğin mümkün olduğunu göstermektedir.

5.3. Geweke-Meese-Dent Nedensellik Testi

Geweke, Meese ve Dent bahsedilen Granger ve Sims yaklaşımlarına alternatif nedensellik testi önermişlerdir. Önerilen nedensellik testi gecikmeli bağımlı değişkenlerle geliştirilen iki taraflı dağıtılmış gecikme modeli esas alınarak yapılmaktadır. Geweke, Meese ve Dent nedensellik testi için iki değişkenli model aşağıdaki gibi geliştirilebilmektedir.

$$B_t = \sum_{i=-p}^{n} \alpha_i I_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \beta_i B_{t-i} + v_t$$

Bu şekilde tahmin edilen eşitlikte B'nin I'ya neden olmayacağı hipotezi I_t 'nin gelecek değerleri için F istatistiği hesaplanarak test edilmektedir.[17]

Nedensellik çözümlemesinde belirtilen sözkonusu üç nedensellik testinin uygulanmasına kadar olan aşamaları şu şekilde özetleyebiliriz.

Çözümlemede kullanılacak olan değişkenlerin zaman serisi çözümlemesine uygunluğu açısından en az 50 gözlem değerini içermesi gerekmektedir. İki değişken arasındaki uzun dönem ilişkisinin daha iyi gözlenebilmesi için, aylık veya üç aylık gözlem değerleri ele alınmaktadır.

Verilerin elde edilmesi aşamasından sonra, ele alınan iki değişken arasındaki ilişki öncelikle grafiksel olarak incelenmektedir. Bu aşamadan sonra değişkenler arasındaki trendin tahmini için OEKK tekniği uygulanarak R^2 ve t istatistikleri yorumlanmaktadır. Sözkonusu istatistiklerin büyük olmaları trend denklemindeki parametrelerin güvenilir olduğu anlamına gelmektedir. İki değişken arasındaki trend

---

[16] IŞIĞIÇOK, ss.127.

[17] Mustafa ÖZER, "Reel Döviz Kurları ile Nominal Döviz Kurları Arasında Nedensellik", Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi, 1, (1994), ss.119.

dışındaki ilişkiyi fonksiyonel olarak incelemek üzere basit doğrusal regresyon denklemlerinin OEKK tekniği ile tahmini sözkonusudur.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Yüksek r^2'ler sözkonusu iki değişken arasında çok yüksek düzeyde bir ilişki olduğunu ifade eder. Ancak iki değişken arasındaki korelasyon katsayısının yüksek olması iki değişken arasında nedensel bir ilişki olduğu anlamına gelmez. Bu tür bir sonuç iki değişken arasındaki nedensel ilişkinin araştırılmasının mantıksal olarak gerekli olduğunun göstergesidir.

İki değişken arasındaki nedensel ilişkinin bahsedilen nedensellik testleri ile araştırılabilmesi için öncelikle bu iki değişkenin durağan ve stokastik değişkenler olması gerekmektedir.

İktisadi değişkenlerin genellikle yükselme eğilimi taşıması nedeniyle durağan olmadıkları söylenebilir. Değişkenlerde durağanlığın sağlanması için bazı dönüşümler yapılmaktadır. Bu dönüşümlerden sonra değişkenlerde durağanlığın sağlanıp sağlanmadığının kontrolü için Otokorelasyon Testi ve Birim Kök (Unit Root) testlerinden yararlanılmaktadır. Eğer değişkenler durağan hale gelmişse iki değişken arasındaki nedenselliği Granger, Sims veya Geweke-Meese-Dent nedensellik testleri ile araştırmak için ön koşullar yerine getirilmiş demektir.

6. UYGULAMA

Çalışmada istatistiksel analiz sonuçlarının elde edilmesinde RATS programından yararlanılmıştır. Sims, Geweke-Meese-Dent ve Granger nedensellik testleri sonuçları sırasıyla, Tablo-1, Tablo-2, Tablo-3 'de verilmiştir.

Sözkonusu testlerde sınanan hipotez testleri;

1) H_0: I, B'ye neden olmaz.(İhracattaki değişmeler sanayi üretimindeki değişmelere neden olmaz.)

2) H_0:B, I'ya neden olmaz.(Sanayi üretimindeki değişmeler ihracattaki değişmelere neden olmaz.) , şeklindedir.[18]

---

[18] Nedensellik ilişkisinin araştırılabilmesi için sözkonusu değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Bu nedenle kullanılan program yardımıyla değişkenlerin doğal logaritmalarının birinci farkları alınmıştır. Hipotez testlerinin sınanmasında ise standart F- istatistiği kullanılmıştır. AKT_R kısıtlı regresyonda ve AKT_{UR} de kısıtsız regresyonda artık kareler toplamı, N gözlem sayısı, k kısıtsız regresyondaki tahmin edilen katsayı sayısı ve q da kısıt sayısını göstermek üzere F(q, N-k) olarak dağılan F-istatistiği; $(N-k)((AKT_R-AKT_{UR})/qAKT_{UR})$ şeklinde hesaplanmaktadır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo 1: Üç Aylık Veri ile Sims Nedensellik Testi Sonuçları

Sınanan Hipotezler	m=4 F(4,30)
H_1: I_t, B_t	1.60
H_2: B_t, I_t	4.60

Tablo-1'de verilen bu sonuçlara göre 1. durumdaki $F_{hesap}=1.60 < F_{0.05;4,30}=5.75$ olduğundan "I, B'ye Sims anlamında neden olmaz" hipotezi kabul edilmektedir. 2. durumdaki $F_{hesap}=4.60 < F_{0.05;4,30}=5.75$ olduğundan "B, I'ya Sims anlamında neden olmaz" hipotezi kabul edilmektedir. Sonuca göre; sanayi üretim indexi ve ihracat değişkenleri arasında 1983-1997 döneminde nedensellik ilişkisi sözkonusu değildir. Sims testine göre değişkenlerin bağımsız olduklarına karar verilmektedir.

Tablo 2: Üç Aylık Veri ile Geweke-Meese-Dent Nedensellik Testi Sonuçları

Sınanan Hipotezler	m=4 F(4,24)
H_1: I_t, B_t	1.96
H_2: B_t, I_t	6.22

Geweke-Meese-Dent testi sonuçlarına göre 1. durumdaki $F_{hesap}=1.96 < F_{0.05;4,24}=5.77$ olduğundan "I, B'ye Geweke-Meese-Dent anlamında neden olmaz" hipotezi kabul edilmektedir. 2. durumdaki $F_{hesap}=6.22 > F_{0.05;4,24}=5.77$ olduğundan, "B, I'ya Geweke-Meese-Dent anlamında neden olmaz" hipotezi reddedilmektedir. Sözkonusu test sonucuna göre, sanayi üretiminde meydana gelen değişmeler ihracattaki değişmelere neden olmaktadır. Bu nedenle, üç aylık veri için sözkonusu değişkenler arasında B'den I'ya tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 3: Üç Aylık Veri ile Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Sınanan Hipotezler	m=4 F(8,33)
H_1: I_t, B_t	3.48
H_2: B_t, I_t	2.88

Granger testi sonuçlarına göre ise 1. durumdaki $F_{hesap}=3.48 > F_{0.05;8,33}=3.08$ olduğundan "I, B'ye Granger anlamında neden olmaz" hipotezi reddedilmektedir. 2. durumdaki $F_{hesap}=2.88 < F_{0.05;8,33}=3.08$ olduğundan "B, I'ya Granger anlamında neden olmaz" hipotezi kabul edilmektedir. Bu sonuçlara göre I'dan B'ye doğru tek yönlü bir ilişkiden sözedebiliriz. Yani 1983-1997 döneminde ihracatta meydana

gelen değişmeler sanayi üretimindeki değişmelere Granger anlamında neden olmaktadır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sims, Geweke-Meese-Dent ve Granger nedensellik testleri kullanılarak büyüme ve ihracat arasındaki nedensel ilişkinin araştırıldığı bu çalışmada, Sims nedensellik testi sonucu büyüme ve ihracat değişkenleri arasında hiçbir nedensel ilişkinin olmadığını, sözkonusu değişkenlerin bağımsız olduklarını göstermektedir. Buna göre, Sims testi sonucunun teorik yaklaşımlar kısmında değinilen dördüncü yaklaşımı desteklediğini söylemek mümkündür.

Geweke-Meese-Dent testi sonucuna göre ise, büyümeden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi sözkonusudur. Ekonomik büyüme, ister faktör (sermaye/emek...) artışlarına, ister teknolojik ilerlemeye dayalı olsun ülkenin toplam üretimini genişletir, dolayısıyla ülkenin ekonomik refah düzeyini yükseltir. Buna bağlı olarak da büyüme, dünya piyasalarına daha yüksek oranda ihraç malı arz edilmesi sonucunu doğurmaktadır. Ekonomik büyümeden beklenen doğal sonuç da budur. Geweke-Meese-Dent nedensellik testi de bu görüşü destekleyen ikinci yaklaşıma uygun bir sonuç göstermektedir.

Çalışmada kullanılan Granger testi ise, ihracattan büyümeye doğru olan tek yönlü bir nedensellik ilişkisi göstermektedir. Bu nedenle ortaya çıkan ilişkinin birinci teorik yaklaşımı desteklediğini söylemek mümkündür.

Değişkenler arasındaki nedenselliği belirlemeye yönelik çok sayıda yöntem olmasına rağmen, Guilkey ve Salemi (1982), Nelson ve Schwert (1982), Geweke, Meese ve Dent (1983)'in üzerinde durduğu gibi, Granger testinin genel kabul görmüş örneklem hacimlerine uygulanan basit en küçük kareler versiyonunun, diğer yöntemlere oranla daha güçlü sonuçlar verdiği kabul edilebilmektedir. Bu nedenle ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki konusunda farklı görüşleri değerlendirirken bu noktanın gözönünde tutulması gerekmektedir. Sözkonusu durumu esas aldığımızda, aşağıda belirtilen noktaların önem arz ettiğini söylemek mümkündür.

İhracattaki artışın ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden birisi olduğu düşüncesi (ihracata dayalı büyüme hipotezi), iktisat teorisinde sık sık üzerinde durulan bir düşünce olmaktadır. İhracat artışı, çeşitli kanallar aracılığıyla çıktıda artışlara yol açabilmektedir. Herşeyden önce ihracat sektörü, ticarete konu olmayan sektörler üzerinde daha etkin yönetim biçimi ve gelişen üretim teknikleri yoluyla olumlu dışsallıklar yaratabilmektedir. Ayrıca ihracatın büyümesi, ihracatçı firmalarda ölçek ekonomilerinin kapsamını genişletebilmekte ve dinamik rekabet ile dağıtıcı etkinliğe teşvik edebilmektedir. Burada ifade edilen ihracatın etkilerinin gerçekleşebilmesi için, içsel büyüme teorisinin önermelerinin yaşama geçirilmesi gerekmektedir. Bilindiği gibi, bu teori ihracat sektöründeki bu gelişmenin tüm ekonomiye yayılan dinamik etkileri ve ölçeğe göre artan getirinin rolü üzerinde

durmaktadır. Bu bağlamda ihracat, araştırma geliştirme, beşeri sermaye birikimi veya yaparak öğrenme sonucu ortaya çıkan, ölçek ekonomilerinin yoğun olduğu sektörlerde ekonominin uzmanlaşmasına olanak tanıyarak uzun dönem büyümeyi artırabilmektedir.

Sonuç olarak, Granger testi bulguları, çalışmada nedenselliğin yönünün ihracattan büyümeye doğru, tek yönlü olduğunun kanıtı olmaktadır. Bu bulguya dayanarak, hem ihracat hem de büyümenin yeraldığı bir ekonometrik modelde ihracatın dışsal, büyümenin ise içsel değişkenler olarak kullanılması gerektiğini söylemek mümkündür.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

AHMAD Jaleel and KWAN C.C. Andy, "Causality between Exports and Economic Growth", *Economic Letters* 37, 1991, 243-248.

AL-YOUSIF Yousıf Khalifa, "Exports and Economic Growth: Some Empirical Evidence from the Arab Gulf Countries", *Applied Economics*, 1997, 29, 693-697.

BALASSA B. , "Exports, Policy Choices and Economic Growth in Developing Countries after the 1973 Oil Shock", *Journal of Development Economics*, 8, 23-35.

C. SHARMA Subhash and DHAKAL Dharmendra, "Causal Analyses between Exports and Economic Growth in Developing Countries", *Applied Economics*, 1994, 26, 1145-1157.

GEWEKE J., R. MEESE and W.T. DENT, "Comparing Alternative Tests of Causality in Temporal Systems: Analytic Results and Experimental Evidence", *Journal of Econometrics*, 21, 161-164.

GHARTEY E., "Causal Relationship Between Exports and Economic Growth: Some Empirical Evidence in Taiwan, Japan and the US", *Applied Economics*, 1993, 25, 1145-1152.

GHATAK Subrata, MILNER Chris and UTKULU Utku, " Exports, Export Composition and Growth: Cointegration and Causality Evidence for Malaysia", *Applied Economics*, 1997, 29, 213-223.

GORDON D.V. and SAKYI-BEKOE K., "Testing the Export-Growth Hypotesis: Some Parametric and Non-Parametric Results for Ghana", *Applied Economics*, 1993, 25, 553-563.

GRUJARATI D., **Basic Econometrics**, 1995, McGraw-Hill, Newyork.

GUILKEY, D. and M. K. SALEMI, "Small Sample Properties of three tests Granger-causal Ordering in a BivariateStochastic System", *Rewiew of Economics and Statistics*, 64, 668-680.

GÜRSAKAL, Necmi, "Operasyonel Bir Kavram Olarak Nedensellik ve Bu Kavrama Dayandırılan Bir Uygulama", *Uludağ Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Dergisi*, 1, (1986).

HACIHASANOĞLU, Bilge, "Türkiye'de Para Arzı ile Enflasyon Arasında Nedensellik İlişkisi", *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1, (1983).

HELPMAN E. and KRUGMAN P., **Market Structure and Foreign Trade**, MIT Press, Cambridge, MA, 1985.

IŞIĞIÇOK, Erkan, **Değişkenler Arasındaki İlişkilerin Araştırılmasında Nedensellik Testleri ve Bir Uygulama Denemesi**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, (1993).

JUNG W. S. and MARSHALL P.J., "Exports Growth and Causality in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, 1985, 18, 1-12.

KUNST R.M. and MARIN D., "On Exports and Productivity: A Causal Analysis", *Rewiew of Economics and Statistics*, 1989, 71, 699-703.

LIU Xiaming, SONG Haiyan and ROMILLY Peter, "An Empirical Investigation of the Causal Relationship between Openness and Economic Growth in China", *Applied Economics*, 1997, 29, 1679-1686.

MICHAELY M., "Exports and Growth: an Empirical Investigation", *Journal of Development Economics*, 4, 49-53.

NELSON C.R. and W. SCHWERT, "Tests for Predictive Relationships between Time Series Variables: A Monte Carlo Investigation", *Journal of American Statistical Association*, 77, 11-18.

ÖZER, Mustafa, "Reel Döviz Kurları ile Nominal Döviz Kurları Arasında Nedensellik", *Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi*, 1, (1994).

PACK H., Industrialisation and Trade, in H.Chenery and T. N. Srinivasan (eds), **Handbook of Development Economics**, Elsevier, Amsterdam, 1988.

SHEEHEY E., "Exports and Growth: A Flawed Framework", *The Journal of Development Studies*, 1990, 27, 111-116.

YAGHMAIAN B., " An Empirical Investigation of Exports, Development and Growth in Developing Countries: Challenging the Noe-classical Theory of Export-Led Growth", *World Development*, 22, 1977-95.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

EĞİTİMDE TOPLAM KALİTE YÖNETİMİNİN UYGULANABİLİRLİĞİ

Doç.Dr. Muhittin ŞİMŞEK*
Öğr.Gör. Muharrem SÖZEN*

GİRİŞ

Kalite, hangi sektörde olursa olsun şansa bırakılacak olgu değildir. Eğitim sektöründe de bu anlayış aynen geçerlidir. Kalitenin tam olarak uygulanabilmesi anahtar faktörlerinin iyi anlaşılmasına bağlıdır. 1980'li yıllarda bilgisayardan korkanlar kaybetmişti 2000'li yıllarda ise kaliteden korkanlar kaybedeceklerdir.

Son yıllarda "kalite" kavramı klasik anlamının dışında, bir yönetim felsefesi olarak da dünya endüstri ve hizmet sektörlerinin gündemine girmiştir. Bu kavramın ya da yönetim felsefesinin adı "Toplam Kalite Yönetimi" (TKY) dir.

Bu çalışmada TKY'nin eğitime uygulanabilirliği tartışılacaktır

TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ (TKY)

TKY, tüm işletme süreçlerinin sürekli geliştirilmesi, iyileştirilmesi ve müşteri memnuniyeti bağlılığının sağlanmasına yönelik çağdaş, katılımcı bir yönetim anlayışıdır. (1)

Sadece kaliteyi ve verimliliği öngören bir sistem değildir. TKY bir sistem bütünlüğü içinde bir örgütün ve onun etkinliklerinin tüm yönlerinde insan davranışlarında, süreçlerde uygulanan yöntem ve tekniklerde, çalışma ortamında, ürün ya da hizmette, yani bütünüyle örgüt kültüründe sürekli gelişim için değişimi esas olan bir felsefedir.

TKY en genel anlamıyla şöyle tanımlanabilir : Müşteri tarafından tanımlanan kaliteye öncelik verilerek kuruluşun ürün ve hizmetleri yanında yönetimin de kalitesini ve verililiğini artırmayı hedefleyen bir çalışma ya da yönetim uygulamasıdır. (2) Gelişime yönelik sürekli değişimi temel olur, başarısı değişimden geçer. Bu değişim her alanda eğitim ile sağlanır. TKY sürekli daha iyinin arandığı bir süreçtir Bu sürecin öncelikleri kuruluşun rekabet üstünlüğü kazanması, sürekli büyümesi, imkanlarının artırılması ve artan imkanlarla çalışanların yaşama şartlarının iyileştirilmesi, yönetim çalışan ilişkilerinde ortak çıkarlara dayalı sağlıklı bir işbirliğidir.

* Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi, Göztepe / İSTANBUL

TKY, geleneksel yönetimlerden farklı bir "kalite-verimlilik-maliyet-kar" yaklaşımını izler. Kaliteye öncelik verilerek, verimlilik artırılacak, maliyetler düşürülecektir. Yüksek kaliteli ürünler, daha düşük fiyatlarla tüketiciye sunularak pazar payı ve kar artırılacaktır.

Bu yönetim sisteminde gelişme kaynağı, teknoloji imkanları dışında "kalite için çalışan insan"dır. Kalite için çalışan insan; önce yöneticiden geçer. Yönetici önder olmalıdır. Önce kendisi kalite ve verimlili için değişimin gücüne inanmalıdır. Yönetiminde çalışanları ortk amaç ve çabada birleştirebilecek güveni ve şeffaflığı sağlamakdır. Çalışanları devreye sokmak için insan kaynağının yenilikçiliğini ve katılımcılığını güçlendirmek gerekir. Eğer gelişim ve değişime dayalı kalite bilinci çalışanlara anlatılabilirse, çalışanlar ve yönetim arasında ortak amaç ve isteklere dayalı bir bağlılık ilişkisi kurularak herkese bu uğraşa katılma isteği ve imkanı kazandırılabilirse, TKY'nin felsefesine uygun bir yapı oluşturulabilir.

Klasik anlatmada kalite; bir departmanın yada bir grubun sorumluluğunda iken, TKY'de kaliteden herkes sorumludur.

TKY'de önemli oan üretim aşamasında hata yapmamak veya hataları anında telafi etmektir. Bu nedenledir ki başarılı olabilmek için; (3) müessesenin (endüstri ya da hizmet) dikkatinin müşterilerin istek ve arzularına yöneltilmesi, örgütte yapılan tüm işlemlerde kaliteli ürünler sunabilmek için üst yöneticilerin modellik yapması gerekmektedir. Ayrıca, örgüt mensuplarının en iyi hizmeti sunabilmeleri için gerekli eğitim, gelişme ve yenileşme imkanına sahip olması ve sürekli gelişim ve ilerleme için herkes için sistematik yenileşme süreçlerine dikkat edilmesi gerekir.

EĞİTİM KAVRAMI

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de en büyük problem, eğitim hizmetindedir. Gerek genel anlamda (okul eğitimi) gerekse özel anlamda (hizmet içi) eğitim, her zaman problem olmuştur.

İngiltere, Fransa, italya gibi gelişmiş ülkelerde bile, Milli Eğitim Komisyonları her dönemde eğitim politikalarını revize etme durumunda kalmışlardır. İngiltere'de öğretmenler sendikasının 1990 Eylülünde yaptığı toplantıda, ülkede eğitim seviyesinin yeni teknolojiye ayak uyduramadığı belirtilmiştir. Yine İngiltere'de veliler, daha iyi eğitim verdirmek için, çocuklarını özel okullara göndermektedirler.

Fransa'da yeni teknolojiye uygun insan yetiştirmek için, eğitim sisteminde üç ihtiyaç olduğu belirtilmiştir.

a. Eğitimde demokrosi : Her seviyedeki Fransız vatandaşına eşit seviyede eğitim vermek. Gelir seviyesinin farklı olması nedeniyle devletten fısat eşitliği istenmiştir.

b. Elit insana olan ihtiyaç : Ülkeyi gelecekte idare edebilecek kapasitede ekonomik ve politik bilgilere sahip insan yetiştirme, yani "creme're la creme" nın seçimi tüm ülke genelinde olmalı.

c. Yeni teknolojiden kormayan, ona karşı çıkmayan, her türlü beceri ile donatılmış, yetişmiş insangücü ihtiyacı. (4)

ANKARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Görüldüğü gibi gelişmiş ülkelerde de eğitim hizmeti verilirken birçok sıkıntılarla karşılaşılmaktadır. Bunun sebebi, eğitimin hammaddesi insan, insan beklentilerinin ve eğitimi etkileyen faktörlerin çok fazla olmasıdır.

Eğitim, çeşitli çevrelerce tanımlanmıştır. Bu tanımlar aşağı yukarı benzerlik göstermektedir. Hanushek'in göre "eğitim, değişmez miktardaki öğrencileri, farklı nitelik ve özellikleri bireylere dönüştüren bir hizmettir"(5)

Günümüzde kaynakların kıt olduğu artık herkes tarafından kabul edilen bir gerçektir. Bu durumda her alanda olduğu gibi, eğitim alanında da kıt kaynakların en iyi biçimde değerlendirilmesinin gerekli olduğu söylenebilir. Yetiştirilen elemanların "istihdam edilebilir' olmaması ve kullanılanların ise "verimli insangücü" niteliğinden uzak olması durumunda hem eğitim sistei içinde, hem de toplumsal düzeyde bir dengesiz kaynak dağılımından söz edilebilir. Sonuçta işyerleri bir yandan diğer nedenlerin yanı sıra nitelikli insangücü ihtiyaçlarının karşılanamaması nedeniyle kapasite kullanımını düşürürken, bir yandanda mezun olan kişilerin çok az bir kısmı iş bulabilmektedirler. Bu noktada eğitim sisteminde kaynakların etkin kullanılmadığı konusu gündeme gelmektedir. (6)

Son zamanlarda Endüstri sektöründe başarı ile uygulanan Toplam Kalite Yönetimi'nin eğitimde uygulanabirliği gündeme gelmiştir.

EĞİTİMDE TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ

Toplam Kalite Yönetimi, çevre ile iletişim ve etkileşim içerisinde, çevrenin ihtiyaçlarını takip eden, okulu etkileyen unsurları dengede tutan, değişime açık, okul içerisinde öğretmen, öğrenci ve personel arasında ahengi sağlayan, iyi ilişkiler kuran, demokratik, hoşgörülü, anlayışlı, statükacu olmayan geniş görüş açısına sahip, eldeki kaynakları rasyonel kullanan bir yönetim felsefesidir. TKY'nin eğitime uygulanması, ancak okul yöneticisinin bu kavramı benimsemesiyle mümkün olacaktır.

TKY'nin oluşmasıyla sınıf ortamında da belirli oranda değişimler yaşanacaktır. TKY'nin uygulanmasıyla, öğrenci ile öğretmen arasındaki resmi ilişki yerine, öğrenci ile diyalog kuran, öğrenci üzerine odaklaşan, ona rehberlik eden, eleştiren değil yol gösteren, öğrenci ile koordineli, bilgi vermekten çok bilgiyi paylaşan, bilgiyi sınıf içerisinde değil, dış ortamlarda da arayan, bilim ve teknolojideki değişimleri takip eden, öğrencileri araştırmaya iten, öğrencinin her türlü ihtiyacını bilen, başarısızlığı yargılayan değil, nedenini araştırıcı bir öğretmen profili çizilir. Yönetim kademesi ve öğretim kadrosunda yaşanan bu köklü değişim, öğrencileri de ister istemez etkileyecektir. TKY'nin öğrenci üzerindeki değişimi ise; öğrenci artık derslerde sıkılmayacaktır, düşüncelerini sınıf ortamında rahatça ifade edebilecek, araştırma ve incelemeye yönelecektir. Öğrenciye reel düşünce yeteneği kazandıracaktır. (7)

Adı TKY ile birlikte anılan ve TKY'nin fikir babalarından olna Deming ile birlikte diğer kalite uzmanlarının iş dünyası ve eğitimle ilgili bilgileri, toplumu, iş dünyasını ve eğitim sistemelerini yeni ve ümit dolu yarımlara doğru yönlendiriyor.

Deming, eğitimcileri; korku, şüphecilik ve bölücülük duyguları yerine, saygı ve güvenle olgunlaşan güçlü ilişkilerin oluşabileceği ve bunun sonucunda da öğretmen, öğrenci ve idarecilerin sürekli gelişim yolunda tek bi yürek olabileceği eğitim ortamları oluşturmaya yönlendiriyor (8) Notun ve birtakım başarıyı değerlendirme yöntemlerinin benimsendiği kalite okullarında, öğrenme arzusu duyan fertlerin gelişimi çok önemli. Deming aslında not sistemine tümüyle karşı; "ilkokuldan üniversiteye tüm notları (A, B, C veya 5, 4, 3..) kaldırın. Notlar devreye girince, öğrenciler tüm ilgilerini öğrenecekleri bilginin üzerinde değil, alacakları notun üzerinde topluyor" diyor. (9)

Çevresel sistemlerde görülen değişmelerin eğitim sistemini de etkilediği kuşkusuzdur. Nitekim eğitim örgütleri de bu gelişmelerden etkilenmekte; birtakım yenileşme ve yeniden düzenleme faaliyetleri gözlenmektedir.

Eğitimde Toplam Kalite Yönetimi ilkelerini aşağıdaki gibi sıralanabilir. (10)

1. Toplumun beklentilerine uygun hedeflerin belirlenmesi.
2. Belirlenen hedefe ilk seferde ulaşılması.
3. Hedeflere ulaşma düzeyinin ölçülmesi.
4. Gelişmeleri takip etmenin ilke edinilmesi.
5. Nitelikli eğitime önem verilmesi.
6. Etken bir iletişim ağının kurulması.
7. Yönetimde takım çalışmasına önem verilmesi.
8. Yönetimde motivasyonun sağlanması.
9. Demoktaritk bir yönetim sistemi kurulması.

Bu ilkelerin uygulandığı eğitim sistemlerinden toplumun ve bireyin beklentileri nelerdir? Sosyal statü kazanmak, aldığı eğitime paralel olarak diploma elde etmek, bürokrasideki engelleri kaldırmak, sosyal tabakasını değiştirmek, aldığı eğitime paralel oarak gelir elde etmek gibi beklentileri çeşitlendirmek mümkündür.

Bu beklentilerin gerçekleşmesi için rasyonel hedeflerin tesbiti ve bu hedeflere ulaştıracak, sürekli ihtiyaçlarını göz önünde tutulduğu uygulamaların yapılması gerekmektedir.

GELENEKSEL EĞİTİM VE TOPLAM KALİTE EĞİTİMİNİN MUKAYESESİ

Teknolojik alandaki büyük değişim ve gelişimin, teknolojinin eğitime adaptasyonunu zorunlu kılacaktır. Geleneksel eğitim sistemi ile bilim ve teknolojideki gelişmeleri takip etmek mümkün değildir.

Böyle bir süreçde "eğitim olgusunu" salt "okul" olarak ele almak ve eğitimi okul ile sınırlı görmek çok yanlıştır Günümüzde okul dışındaki ortamlarda da eğitim önemli faaliyetler arasında yer almaktadır. Eğitimde yenileşme kavramı da nitelik değiştirmiştir. Eğitimde yapılan standartları yükseltme, eğitime yeni kaynaklar bulma ve bir takım değişiklikler yapma yeterli görülmemektedir. Eğitimde yenileşme denilince genellikle okul, gün ve saatlerin artırılması mali birtakım imkanlar, sınıfların büyüklüğü, bilgisayar dayalı eğitim, okula dayalı yönetim (School based management), ölçme ve değerlendime sisteminin iyileştirilmesi, öğretmenlerin yeterliliklerinin artırılması gibi konular akla gelmektedir.

Ama bunların hepsi de klasik eğitim yaklaşımlarının doğruluğunu kabul eden ve onları daha geliştirmeyi hedefleyen girişimler olarak kalmaktadır. (11)

Tüm bu eleştirilerden hareketle birtakım eğitimcilere "Toplam Kalite Yönetimi", "Sıfır Hata Yönetimi" gibi yaklaşımlara eğitimcilerin dikkati çekilmeye çalışılmaktadır. Türk eğitim sisteminin de değişik birtakım bakış açılarından incelenmesi gerekmektedir.

Eğitim sistemlerinin diğer çevresel örgütlerde görülen değişmelerden etkilenmemesini imkansız görünmektedir. Eğitim sistemleri bu sürece uygduramıyan toplumların bütün bu oluşumların dışında kalacakları ya da itilecekleri günümüzün önemli bir gerceğidir. (13)

KLÂSİK VE TOPLAM KALİTE EĞİTİMİ ARASINDAKİ FARK (12)

	KLASİK EĞİTİM	TOPLAM KALİTE EĞİTİM
Öğretmen Öğrenci Arasındaki İlişki	- Öğrenciye Konuşur - İzleyici - Bilgi Verici - Eleştirci - Kontrol Edici	- Onunla Konuşur - Bilgi Paylaşır - Rehber - Yardımcı - Güçlendirici
Dağıtım	- Ders Öğretmen Merkezli - Testler - Çok Çalışma	- Öğrenme, Öğrenci Merkezli - Sürekli Gelişme İçin Geri Besleme - Seçerek Çalışma
Amaç	- Ders Başarısı, Not - Kısa Dönem - Yarışma - Okul	- Yeterlik, Güvenirlik ve Öğrenmeden Sonra Devam - Uzun Dönem - İşbirliği - Toplum
Planlama	- Birim, Dersler, Kademeler - Proses/Uygunluk - Dersler, Testler, Konular	- Topluma Katkıya Doğru Süreklilik - Sonuç/Katkı - Ayarlama, Sinerji, Büyüme
Değerlendirme	- Kızma, Suçlama - Geçti/Kaldı Uygunluk	- Rehberlik, Yardım - Öğrenme, Gelişme - Başarı
Motivasyon	- Dış	- İç
Olumsuzluk	- Kaçınma	- Dikkatlice Araştırma

TKY ise eğitimde şu şekilde düşünülmektedir. Toplam Kalite adı verilen felsefe ve bunun uygulanması eğitimcileri kendilerini yargılayacıdan çok destekleyici, aktarıcıdan çok yönlendirici ve kılavuz, sınıf duvarları içinde soyutlanmış çalışanlardan çok; aileler, öğrenciler, yöneticiler, öğretmenler, işyerleri ve bütün toplumla birlikte çalışanlar olaka görmelerine yardım etmektir.

SONUÇ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Toplam kalite yönetimini benimseyen bir eğitim yönetimi faaliyeti ile aşağıdaki hususlar benimsenir. (14)

- Müşteri (öğrenci) odaklılık
- Müfredatların hazırlanmasında öğrenci, veliler, öğretmenler ve diğer kurum temsilcilerinin katılımı
- Çağdaş değerlendirme ve ölçme yöntemlerinin geliştirilmesi
- Test yöntemlerinin zenginleştirilmesi
- Uygulamalı eğitime ağırlık verilmesi
- Öğrenme proseslerinin denetimine müşteri katılımı
- İç ve dış müşteri tatmini
- Gönüllü katılımcı grupların oluşturulması
- Eğitim engellerinin tanımlanması v.s

Toplam Kalite Yönetiminin Türk eğitim kurumları açısından etkinliği şu önlemlenin alınmasıyla artırılabilir (15)

- TKY konusunda kurum yöneticileri yeterli bilgiye sahip kılınmalıdır.
- Kurumlar alt-yapı ve donanım olarak desteklenmelidir.
- Eğitim faaliyetleri edilgen bir korundan etken bir konuma getirilmelidir. Öğrenci odaklı bir eğitim anlayışına kavuşturulmalıdır.
- Kaynakların etkin kullanımı açısından yerel yapılanmaya yer verilmelidir.
- Okullar ve eğitim kurumları öğrenen organizasyonlar haline dönüştürülmelidir.
- İnsana değer ve onu kazanma eğitiminin temel esprisi olmalıdır. Bunun için eğitim de fırsat eşitliği sağlanmalıdır.
- Kurum yöneticileri kaizeni (sürekli iyileştirme) öncelikle kendileri dünyalarında gerçekleştirmelidir.
- Eğitim kurumları bilgi yüklenme yerine bilgi üreten kurumlar olarak düzenlenmelidir.
- Etkileşimci eğitim teknolojilerine yoğun bir biçimde yer verilmelidir. (CD-Rom, Video ve Internet gibi)

Buna benzer önerilerin sayısı artırılabilir. Herşeyden önce, bu önlemlerin ifade ettiği yönetim anlayışı ve bu anlayışın temel dinamiği olan kalite olgusu, yöneticilerin kafasında ve gönlünde bir yaşam felsefesine dönüşmelidir.

KAYNAKLAR

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1. ŞİMŞEK, M., **"Kalite Yönetimi"**, M.Ü. Teknik Eğitim Fakültesi yayınları, İstanbul 1996, s.56
2. AKAL, Z., **"Kalite ve Verimlilik İlişkisi"**, Verimlilik Dergisi, MPM yayını, 1996, s.86
3. KAUFMAN, R. and DOUGLES, Z., **"Quality Mangement Plan, The Continunoun Improvement of Education"**, Carwin Press Inc., 1993
4. PEREZ, C., **"Structural Change and Asimilation of New Technolojien in Economic and Social System"** Futures, Vol. 15, No. 4, October, p.357, 1983
5. HANUSLEK, E., **"The Economics of Schoolign Production and Efficiency in Public Schools"**, Journal of Economics Literature, 24 p.1141, 1986
6. OECD, **"New Technologien ın the 1990's, A Socio-Economic Strategy"**, p.16 Paris 1988
7. KORKMAZ, A., **"Toplam Kalite Yönetiminin Eğitim Etkisi ve İlkeleri'**, Milli Eğitim, Say 135, s.56
8. KÖKSAL, H., **"Kalite Okullarına Geçişte TKY"**, Dünya Yayınları İstanbul 1998, s.20
9. Deming,, W.E., **"The New Economics for Industry Education and Government"**, Cambridge, Mass.: MIT Centre Le Engineering Study, 1992, p.42
10. KORKMAZ, A., s.57
11. ÖZDEMİR, S., **"Eğitimde Toplam Kalite Yönetimi"**, Verimlilik Dergisi, MPM 1996 Özel Sayı, s.220
12. CAFOĞLU, Z., **'Eğitimde Toplam Kalite Yönetimi"**, Ankara, 1996, s.148
13. ÖZDEMİR, S., s.221
14. BENDER, H.R., **"Igniting Total Quality Management In Publies Schools"**, Quality Progress, Sept. 1994
15. ÇAĞLAR, İ., **"Eğitim Yönetiminde TKY Anlayışın Hizmet Verimliliğine Katkısı"**, IVETA Konfrans, 1998, s.513

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

KAMU HARCAMALARININ ÖZEL YATIRIM HARCAMALARINI DIŞLAMA ETKİSİ ÜZERİNE TEORİK (KLASİK VE KEYNESGİL) VE UYGULAMALI YAKLAŞIMLAR: TÜRKİYE UYGULAMASI

Sami Taban*

Özet

Klasik ve Keynezyen teorik çalışmalar kamu harcamalarının özel sektör yatırım harcamalarını olumsuz bir şekilde etkilediğini açıklamıştır. Bunun yanında kamu harcamalarının dışlama etkisi derecesinin, ülke büyüklüğüne ve ülkenin ekonomik şartlarına bağlı olarak değişeceğini ampirik uygulama sonuçları göstermiş olup, Türkiye' de 1988-1997 döneminde dışlama etkisi üzerine yapılan ekonometrik çalışmada, kamunun tahvil ve hazine bonosu aracılığıyla harcamalarını finanse etmesinin özel sabit sermaye yatırımları üzerinde fazla etkisinin olmadığı görülmüştür.

I. Giriş

Politika uygulayıcıları bir ekonomide, milli gelir düzeyini arttırmak veya fiyat istikrarını sağlamak gibi nedenlerle pratikte ya para ya da maliye politikasını kullanabilirler. Kamu harcamalarını ve vergileri içeren hükümetin maliye politikası ekonominin mal ve hizmet çıktı talebi üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Bu etki milli tasarrufu, yatırımı, ve denge faiz oranını değiştirici yöndedir. Kamu harcamalarındaki değişiklikler ekonomiyi çok çeşitli biçimlerde etkiler. Örneğin, kamu harcamalarındaki bir artış faiz oranlarının yükselmesine ve bu da özel yatırım harcamalarının azalmasına sebebiyet verebilir. Bu durum gerçekleştiği zaman kamu harcamalarının özel yatırım harcamalarını dışlama etkisinden bahsetmek mümkün olacaktır. Hükümetin uyguladığı genişletici bir mali politikanın özel yatırımlar üzerinde olumsuz bir etkiye neden olduğu iktisatçılar arasında kabul edilen bir görüştür.

Bu çalışmada, kamu harcamalarının özel yatırım harcamaları üzerindeki etkisi, Klasik ve Keynezyen iktisat teorisi çerçevesinde incelenmektedir. Bunun yanısıra çalışmada, ampirik uygulama sonuçlarına yer verilmiş olup adı geçen ülkelerde kamu harcamalarının özel yatırım harcamaları üzerindeki etkileri

* Öğr. Gör. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

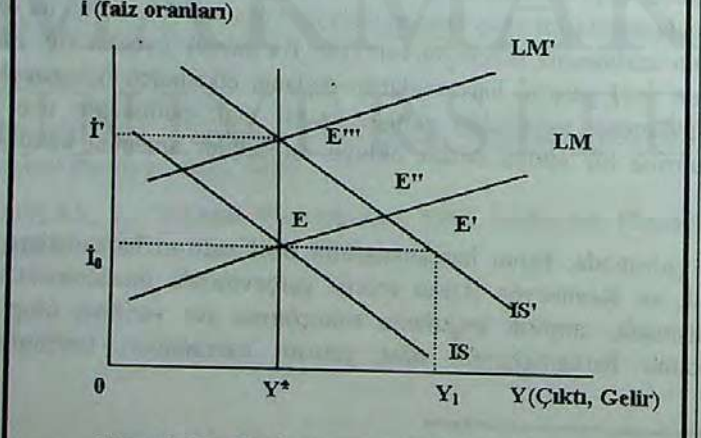
tartışılmaktadır. Ayrıca Türkiye' de 1988-1997 döneminde hükümetin halka tahvil ve hazine bonosu satarak kamu harcamalarını finans etmesinin özel sektör sabit sermaye yatırımları üzerindeki etkileri ve sonuçları değerlendirilmektedir.

II. Klasik Teoride Dışlama Etkisi

Klasik iktisatçılara göre, ekonomiyi etkilemede paranın çok küçük bir rolü olmasına rağmen, maliye politikasının hiç bir rolü yoktur. Klasik iktisatçılardan Adam Smith'e göre, "tasarruf harcamadır". Çünkü bir kimsenin tasarrufu, diğerinin yatırımı olacaktır. Eğer ekonomi düzenli olarak çalışırsa, tam istihdam dengesi herhangi bir mali veya parasal politikaya başvurulmaksızın piyasa güçleri aracılığı ile sağlanacaktır. Kısaca, özel tasarruflardan sağlanan fonların özel yatırımları gerçekleştirmesine imkan vermesi, kamu harcamalarının gereksiz bir istikrar politikası aracı olarak düşünülmesine yol açmıştır.

Dışlama etkisini en basit bir biçimde "Say's Kanunu" çerçevesinde de incelemek mümkündür. Say Yasasını "her arz kendi talebini yaratır" tümcesiyle ifade edebiliriz. Say's Yasasının işlediği bir ekonomide arz edilen mal ve hizmet tutarı kadar bir gelir yaratılacaktır. Ekonominin tam istihdam düzeyinde dengede olmasından dolayı, hükümetin halktan borçlanarak veya vergileri kullanarak harcamalarını arttırması olayısıyla hükümetin halktan borçlanarak veya vergileri kullanarak harcamalarını arttırması toplam mal talebinde bir fazlalığa neden olur. Bu durum milli gelir düzeyinde bir değişikliğe yol açmadan sadece fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine yol açar (Spencer ve Yohe, 1974). Klasik durumda, reel para talebinin faiz oranlarına karşı tam duyarsız olduğu durumda tam dışlama etkisi meydana gelir ve kamu harcamalarındaki bir artış özel sektör yatırım harcamalarını kendisi kadar azaltır (Parasız, 1997, s.168).

Şekil 1. Klasik Durumda Dışlama Etkisi



Kaynak: Dornbush ve Fischer, 1994, pp.205

Klasiklere göre, Dışlama etkisi şekil yardımıyla şu şekilde açıklanır (Şekil 1). Toplam arz eğrisi tam istihdam düzeyinde dikeydir (Y*). Grafikte E noktası başlangıç denge noktasını göstermektedir. Kamu harcamalarındaki bir artış IS eğrisini IS' ne kaydırarak ekonomi E' noktasın ulaşır. İ0 faiz düzeyi Y1 milli gelir düzeyinde toplam talep toplam arzı aşmaktadır. Klasik yaklaşımda, ekonomi tam isthihdam düzeyinde dengede olduğundan firmalar çıktılarını genişletme fırsatı elde edemeyecektir. Firmaların arzettikleri miktar sadece Y* dir. Bu durum fiyatların yükselmesine neden olur. Artan fiyatlar reel ankesleri azaltır ve LM eğrisi E" noktasına ulaşıncaya kadar kayar. Yeni E" noktasında hala ekonomide aşırı talep durumunun devam ettiği görülmektedir. Bu yüzden fiyatlar aşırı talep yok edilinceye kadar artacaktır. LM eğrisi, IS ve LM eğrilerinin tam istihdam düzeyinde kesiştiği E"" noktasına yükselecektir. Faiz oranlarının İ0' dan İ1' ne yükselmesi sonucunda, toplam hükümet harcamalarındaki artış miktarı kadar özel sektör yatırım harcamalarında bir azalma meydana gelmiştir. Klasik durumda tam dışlama etkisinin olduğu görülmektedir (Dornbush ve Fischer, 1994, s.205).

III. Keynezyen Teoride Dışlama Etkisi

Keynes, her düzey faiz oranında denge milli gelir düzeyi çarpanın büyüklüğüne bağlı olarak değişeceğini ifade etmiştir. Basit kamu harcamaları çarpanını denge milli gelir eşitliğinden çıkartmak mümkündür. Bir ekonominin genel dengesi, toplam mal talebinin çıktıya veya milli gelire eşit olduğu yerde sağlanır. Bu eşitliği aşağıdaki şekilde formülleştirebiliriz.

$$Y= C_0+I_0+G_0+c(1-t)Y \quad (1)$$

Burada Y milli geliri

C_0: Otonom tüketim harcamalarını

G_0:Otonom kamu harcamalarını

I_0: Otonom yatırım harcamalarını

t: Gelir vergisini

c: Marjinal tüketim eğilimini göstermektedir.

Yukarıdaki eşitliği Y için çözdüğümüzde ve sonra kamu harcamalarına göre (G_0), milli gelirin (Y) kısmi türevini aldığımızda basit kamu harcamaları çarpanını aşağıdaki şekilde elde ederiz.

$G_m = 1/1-c(1-t)$ burada G_m basit kamu harcamaları çarpanını göstermektedir. Milli gelir düzeyini $Y= G_m(C_0+I_0+G_0)$ olarak formülleştiririz.

Bunun anlamı denge milli gelir düzeyinin, G_m çarpı kamu harcamalarındaki artış kadar artacağıdır. G_m, sabit faiz oranları altında basit kamu harcamaları çarpanını göstermektedir. Kamu harcamalarındaki bir artışın faiz oranları üzerindeki etkisini görebilmek için faiz oranlarını da işin içine katıp yeni kamu harcamaları çarpanını elde etmemiz gerekecektir. Bunun için öncelikle Keynes' e göre, yatırım harcamaları fonksiyonunu (I) aşağıdaki şekilde tanımlamamız gerekecektir.

$I= I_0-bi$ (2) $\quad b>0$

Buada (i) faiz oranlarını

(b) yatırımların faiz oranlarına karşı duyarlılığını

(I_0) otonom yatırım harcamalarını göstermektedir.

Yukarıdaki yatırım harcamaları fonksiyonuna göre, yatırımlar faiz oranlarına karşı çok duyarlı olduğunda faiz oranlarındaki küçük bir değişme, yatırımlarda daha büyük bir değişikliğe neden olmaktadır.

Şimdi (1) nolu denge milli gelir eşitliğini aşağıdaki şekilde değiştirebiliriz.

$Y= C_0+c(1-t)Y+I_0-bi+G_0$ (3)

$C_0+I_0+G_0$'ı A_0 olarak tanımladığımızda ve (3) nolu eşitliği Y için çözdüğümüzde IS' yi $Y= Gm(A_0-bi)$ olarak elde ederiz.

IS ve LM eğrilerinin kesişim noktası bize ekonominin denge milli gelir düzeyini verecektir. Para piyasasının dengede olabilmesi için para arzı para talebine eşit olmak zorundadır. Bu eşitliği şu şekilde gösterebiliriz.

$M_0/P_0 = kY-hi$

Burada M_0/P_0 reel para arzını gösterir.

(k) para talebinin milli gelire olan duyarlılığını

(h) para talebinin faiz oranlarına karşı olan duyarlılığını göstermektedir.

Bu eşitliği faiz oranları için çözdüğümüzde; LM eğrisini aşağıdaki şekilde elde ederiz.

$i^* =1/h(ky-M_0/P_0)$ (4)

Yukarıdaki eşitliği IS eşitliğinde yerine koyduğumuzda,

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

$Y^* = G_m(A_0\text{-}b/h(ky\text{-}M_0/P_0))$ elde ederiz. Terimleri toplayıp, denge milli gelir düzeyi için çözdüğümüzde;

$Y^* = hA_0G_m /(kbG_m+h)+ (bG_m) / (kbG_m)M_0/P_0$ (5) eşitliği bulunur.

Benzer şekilde;

$i^* = 1/h\ (k(G_m(A_0\text{-}bi)\text{-}M_0/P_0))$

$i^* = kG_mA_0/(h+kbG_m)\text{-}1/(h+kbG_m)M_0/P_0$ (6)

Kamu harcamaları çarpanı, reel para arzı sabitken kamu harcamalarındaki bir birimlik artışın denge milli gelir düzeyini ne kadar arttıracağını gösterir.

Eğer biz eşitlik (5) den G_0' a göre Y' nin kısmi türevini alırsak, aşağıda gösterildiği gibi yeni kamu harcamaları çarpanını elde ederiz.

$\partial Y^*/\partial G_0 = hG_m/h+kbG_m>0$

Yukarıdaki eşitlik bize faiz oranlarınında işin içine katıldığındaki yeni kamu harcamaları çarpanını göstermektedir. Pay ve paydayı 1/h ile çarptığımızda aşağıdaki oranı elde ederiz.

$G_m/(1+kbG_m/h)$, bu yeni çarpanın değeri G_m' den daha azdır. k' nın büyük olması, gelir arttığında para talebinde büyük bir artışın olacağını belirtir ve bundan ötürü faiz oranlarında para piyasasında dengeyi sürdürecek şekilde bir artış olacaktır b' deki bir artış kamu harcamaları çarpanını azaltır. Buna ilaveten, kamu harcamalarındaki bir artışın faiz oranları üzerindeki etkisinin ne olacağını yukardaki (6) nolu eşitliğe göre G_0' a göre i*'nın kısmi türevini alarak gösterebiliriz.

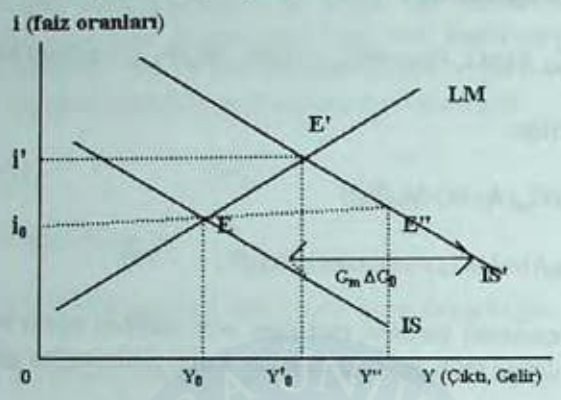
$\partial i^*/\partial G_0 = kG_m/h+kbG_m>0$

Yukarıda bulunan sonuç, kamu harcamalarındaki bir artışın faiz oranlarını pozitif yönde etkilediği ve ekonomide faiz oranlarının yükselmesinin sonucu olarak toplam özel talepte bir azalma olacağını gösterir.

Keynezyen analize göre, kamu harcamalarının özel yatırım harcamalarını dışlama etkisini aşağıda çizim yardımıyla göstermek mümkündür.

ANKARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Şekil 2. Keynezyen Durumda Dışlama Etkisi



Kaynak: Dornbush ve Fıscher, 1994, pp.130

Keynezyen analizde ise Dışlama etkisi çizim yardımıyla şu şekilde açıklanır (Şekil 2). Ekonomi başlangıçta E noktasında dengededir. Eğer hükümet kamu harcamalarını arttırırsa, faiz oranlarında herhangi bir değişiklik olmadan E'' noktasına hareket edeceğiz. E" noktasında, Y" milli gelir düzeyinde mal piyasasında denge hali mevcuttur. Fakat para piyasası artık dengede değildir. Bu durumda gelir düzeyinin yüksek olması toplam para talebinde bir artışa yol açar ve bu yüzden faiz oranları i_0' dan i_1' e yükselir. Yeni denge noktası şimdi E' olup milli gelir düzeyi Y'_0 dır. Gelirdeki artış (Y'_0-Y_0), basit kamu harcamaları çarpanı ile gösterilen milli gelir artışından (Y"-Y_0) daha azdır. Çünkü daha yüksek faiz oranları bazı yatırım harcamalarını dışlamıştır. Yukarıda şekilde gösterildiği gibi milli gelir düzeyi yalnızca Y" yerine Y'_0 düzeyine ulaşır. Kısaca, Keynezyen teoride, biz kısmi dışlama etkisi ile karşılaşırız (Dornbush ve Fıscher,1994, s. 130). Bunun yanında hükümet bir ekonomide artan finansal harcamalarını halktan borçlanarak veya vergileri arttırarak karşılayabilir. Borçlanma yolu ile kamu harcamalarındaki bir artışın etkilerini görebilmek için öncelikle ödünç verilebilir fonlar piyasasını düşünmemiz gerekir. Hükümetin artan harcamalarını özel sektörden borçlanarak finanse ettiğini farzedelim. Bu durum özel tasarrufların azalmasına yol açar. Özel tasarruf değişmediğinden dolayı, hükümet borçlanması milli tasarrufları azaltır. Tasarruflardaki bir azalma sonucu faiz oranlarının yükselmesi özel sektörün yatırım projelerine girişme riskini azaltır. Sonuç olarak bono satılarak finanse edilen kamu harcamaları özel sektör yatırım harcamalarını dışlar (Mankıw, 1994 s. 62).

IV. Ampirik Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Shaghil (1986) İngiltere için 1908-1980 yıllarını kapsayan araştırmasında, kamu harcamalarının ekonomi üzerindeki etkilerini kısmi denge analiz modelini kullanarak incelemiştir. Shaghil Kamu harcamalarını sürekli ve geçici olarak tanımlamış olup, geçici kamu harcamalarının özel yatırımlar üzerinde bir etkisinin olmadığını buna karşın sürekli kamu harcamalarının faiz oranlarını yükselttiğini ve

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

bununda özel yatırımlar üzerinde olumsuz bir etkiye sebebiyet verdiğini istatiksel olarak kanıtlamıştır. Yine İngiltere ekonomisi için yapılan diğer bir araştırmada Chan ve Gustasfon (1991) 1955-1986 dönemini kapsayan çalışmalarında, kamu harcamalarının özel tüketim harcamaları üzerindeki etkilerini 12 tüketim fonksiyonu kullanarak incelemişlerdir. Bu fonksiyonlar içersinde yalnızca bir eşitliğin tüketim katsayısı negatif olarak anlamlı bulunmuştur. Bunun yanında faiz oranlarının kamu harcamalarına karşı olan duyarlılığı düşük çıkmıştır. Sonuç olarak İngiltere için yapılan ampirik çalışmalar kamu harcamalarının tüketim harcamaları üzerinde etkisinin olmadığını ortaya koymuştur. Diğer taraftan aynı model kullanılarak Amerika için yapılan diğer bir çalışmada kamu harcamalarının tüketim harcamalarını arttırdığına ilişkin sonuçlar elde edilmiştir. Bu durum İngiliz hükümetinin mali politika araçlarını Amerika' ya göre daha rahatlıkla kullanabileceklerini göstermesi açısından önemlidir. Aschauer (1989) çalışmasında neo klasik model kullanarak sermaye kullanımını arttırmasının özel yatırım üzerindeki etkisini incelemiştir. Kamu yatırımlarını askeri ve askeri olmayan diye ikiye ayıran Aschauer, hangi tip kamu yatırımının özel yatırımlar üzerinde daha fazla etkili olacağını bulmaya çalışmıştır. Ampirik uygulama sonuçlarına göre, askeri olmayan kamu yatırımlarındaki bir artışın özel yatırım teçhizatı üzerinde daha fazla etkili olduğu bulunmuştur. Bunun yanısıra kamu tarafından gerçekleştirilen yatırımların daha büyük olması yaklaşık bire-bir özel yatırımı dışlamıştır. Diğer bir çalışma 1970-1983 yıllarını kapsayan dönem için Dalamagas (1987) tarafından yapılmıştır. Dalagamas bu çalışmasında artan kamu harcamalarının tahvil arz edilerek finanse edilmesinin 9 endüstrileşmiş OECD ülkesinin özel yatırımları üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Sonuçlar göstermiştir ki borçlanma ile finanse edilen kamu harcamalarının göreceli olarak ilk yıllarda güçlü bir etkiye sahip olduğu ileri ki yıllarda ise bu etkinin azaldığıdır. Bu ülkelerde kamu borçlanması faiz oranlarını yükselterek bazı özel yatırım harcamalarını dışlamıştır. Amerika ve İngiltere için yapılan aynı çalışmada tahvil yoluyla karşılanan kamu harcamaları hemen hemen ona eşit bir miktarda özel yatırım harcamalarını dışlamıştır. Mathis ve Bastin (1992) makalelerinde kamu borçları ile dışlama etkisi arasındaki ilişkiyi beş dışsal ve dokuz içsel değişkeni içeren bir modelle incelemişlerdir. Buna ilaveten çalışmalarında en küçük kareler yöntemine başvurmuşlardır. İstatistiki sonuçlara göre, kamu açığının tüketimi uyardığı şeklinde görünmektedir. Tüketim katsayısı pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Kamu harcamalarındaki artış faiz oranlarını yükseltmektedir. Gelir katsayısı pozitif ve yüzde 5 düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Faiz oranları ile özel yatırım arasındaki ilişkiyi gösteren katsayı negatif bulunmasına rağmen yüzde 10 düzeyinde anlamlı değildir. Sonuç olarak kamu açığının faiz oranlarını yükselttiğini fakat faiz oranları ile özel yatırım harcamaları arasındaki ilişkinin zamana bağlı olarak zayıf olduğu görülmüştür.

V. Türkiye İç Borç Stoku -Dışlama Etkisi Ekonometrik Modeli:1988-1997

Ülkemizde hükümetin halka tahvil ve hazine bonosu yoluyla İç Borçlanması

ile Özel Sektör Sabit Sermaye Yatırımları arasındaki ilişkiyi tahmin etmek için faiz ve özel sabit sermaye yatırım denklemleri kurulmuş olup, bu denklemler basit EKKY' ne göre çözülmüştür.

Türkiye İç Borç Stoku - Dışlama Etkisi modeli için 1988-1997 dönemi verilerini kullanacağız.

Tablo 1. 1988-1997 Türkiye İç Borç Stoku -Dışlama Etkisi Ekonometrik Model Verileri

Yıllar	ÖSSY*	Faiz Oranı**	İç Borç Stoku***	Para Arzı (M2)****	GSMH*****
	I	X	Z	M	Y
1988	13.5	83.9	71.43	65.3	1.5
1989	3.3	58.8	93.99	95.7	1.6
1990	18.8	59.4	68.54	48.2	9.4
1991	-3.5	72.7	76.90	61.4	0.3
1992	5.7	74.2	199.59	61.3	6.4
1993	35.0	74.8	98.23	49.6	8.1
1994	-5.0	95.5	113.18	125.3	-6.1
1995	12.4	92.3	110.27	101.3	8.0
1996	8.1	93.7	143.02	118.9	7.9
1997	5.2	96.6	114.03	90.1	7.1

*ÖSSY: Özel Sabit Sermaye Yatırımları, 1987 sabit fiyatlarıyla % Artış ve Azalış
**Faiz Oranı: Yıllık Ortalama Faiz Oranı
***İç borç Stoku: Yalnız tahvil ve hazine bonosunu içermekte olup, bir önceki yıla göre yüzde değişme hesaplanmıştır.
****Para Arzı (M2): Bir önceki yıla göre yüzde değişme hesaplanmıştır.
*****GSMH: 1987 sabit fiyatlarıyla yıllık ortalama büyüme hızı.

Tablo 1 Kaynakları

ITO, Ekonomik Rapor, İstanbul 1997
TCMB, Aylık İstatistik Bülten (Muhtelif Sayılar)
Hazine Aylık Göstergeleri, Mart 1994

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

DTM (Başbakanlık Hazine ve Dış Tic. Müst.), Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ocak-Nisan 1998

Faiz Denklemi

$X =$	$49.8694 +$	$0.3081M +$	$0.0472Z$,	$R^2 = 0.472$
$S_{(bi)}$:	(9.8760)	(0.0980)	(0.0693) ,	$D.W = 1.8101$
t:	(5.0495)	(3.1438)	(0.6807) ,	$n = 10$

Özel Sektör Sabit SermayeYatırım Denklemi

$I =$	12.0496	$- 0.1166X + 1.5057Y$,	$R^2 = 0.4526$
$S_{(bi)}$:	(11.7783)	(0.1323) (0.5147) ,	$D.W = 1.8931$
t:	(1.0230)	(-0.8815) (2.9253) , $n = 10$	

Türkiye' de hükümetin İç Borçlanma suretiyle Özel Sektör Sabit Sermaye Yatırımları üzerindeki etkisini görebilmek için yapılması gereken ilk iş, Kamu İç Borçlanmasının faiz oranları üzerindeki etkisinin incelenmesi olacaktır. Bunun için yukarıda görüldüğü gibi faiz denklemi kurulmuştur. Faiz (X), para arzının (M) ve iç borçlanmanın (Z) bir fonksiyonu olarak alınmıştır. Bu denklem Basit EKKY' ne göre çözüldüğünde, İç Borç Stoku ile Faiz Oranları arasındaki ilişkiyi gösteren katsayı (0.0472) pozitif olarak bulunmasına rağmen istatiksel olarak anlamlı değildir. Diğer taraftan, Para Arzı katsayısı (M) (0.3081) yüzde 5' e göre anlamlı olup, Para Arzındaki %1 artışın faiz oranlarını ortalama yüzde 0.30 oranında arttıracağını göstermektedir.

Özel Sabit Sermaye Yatırım denkleminde ise, Özel Sabit Sermaye Yatırımları Faiz oranlarının (X) ve Reel GSMH' nın (Y) bir fonksiyonu olarak alınmıştır. Bu denklemde de faiz denkleminde olduğu gibi katsayılar Basit EKKY' ne göre tahmin edilmiştir. Bu denklemde, Faiz oranı katsayısı (X) (-0.1166) olarak bulunmasına rağmen bu değer, istatiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Diğer taraftan gelir katsayısı (Y) (1.50574) olup bu değer %5' e göre anlamlıdır. Reel GSMH' daki %1 artışın Özel Sabit Sermaye Yatırımlarını ortalama %1.5 arttıracağını göstermektedir.

Yukarıdaki sonuçlar bize, Türkiye'de hükümetin tahvil ve hazine bonosu ihraç ederek yaptığı iç borçlanmanın faiz oranlarını yükseltici bir etkisi olabileceğini göstermesine karşın, Türkiye' de Para arzının faiz oranları üzeindeki etkisinin İç Borçlanmaya göre daha etkili olabileceği hususudur. Bunun yanısıra Faiz oranları ile Özel Sabit Sermaye Yatırımları arasında negatif yönlü bir ilişki görülmesine rağmen bu ilişkinin derecesi oldukça zayıftır. Diğer taraftan, Türkiye' de reel milli gelir artışının Özel Sektör Sabit Sermaye Yatırımları üzerinde daha büyük etkisinin olduğu elde edilen ekonometrik sonuçlarından görülebilmektedir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

VI. SONUÇ

Klasik ve Keynezyen teorik çalışmalar kamu harcamalarındaki bir artışın özel sektör yatırım harcamaları üzerinde olumsuz etkiler yaratabileceğini göstermiştir. Klasik sistemde, ekonomik dengenin her zaman tam istihdam da olması ve reel para talebinin de faiz oranlarına karşı tam duyarsız olması sonucu kamu harcamalarında meydana gelen artış özel sektör yatırımlarını tam tamına kendisi kadar dışlamıştır. Diğer taraftan, Keynezyen sistemde ise ekonominin klasik sistemin öngördüğünün aksine eksik istihdam denge halinde olması özel sektör yatırımlarının kısmen dışlanmasına neden olmuştur.

Ampirik uygulama sonuçlarına göre, Dışlama Etkisi ile ilgili olarak aşağıda belirtilen önemli noktaların altı çizilmiştir.

- Birinci olarak kamu harcamalarının geçici veya sürekli olması, özel sektör yatırım harcamalarını farklı derecede etkilemiştir.
- İkincisi kamu harcamalarının faiz oranlarına karşı olan duyarlık derecesidir. Kamu harcamaları faiz oranlarına karşı ne kadar çok duyarlı ise, kamu harcamalarının özel sektör yatırım harcamaları üzerinde etkisinin o kadar büyük olacağıdır.
- Üçüncüsü kamu harcamalarının özel yatırım üzerindeki etkilerinin zamana bağlı olarak (kısa veya uzun dönem) değişeceğidir.
- Dördüncüsü, özel sektör yatırımlarının kamu yatırım türüne bağlı olarak değişeceğidir.
- Son olarak dışlama etkisinin derecesinin ülke büyüklüğüne ve ülkenin ekonomik şartlarına bağlı olarak değişkenlik göstereceğidir. Örneğin, ampirik uygulama sonuçlarından İtalya' da yaklaşık yüzde 30 gibi bir dışlama etkisi görülmesine rağmen Japonya ve Amerika' da bu oranın yüzde 70 lere çıkmış olduğu görülmektedir.

Türkiye' de 1988-1997 döneminde dışlama etkisi üzerine yapılan araştırmanın sonucuna göre, faiz oranlarının kamunun iç borçlanmasına karşı olan duyarlılığı oldukça düşük çıkmıştır. Bunun yanında özel sabit sermaye yatırımlarının da faiz oranlarına karşı duyarlılığının az olması, Türkiye' de hükümetin iç borçlanma yoluyla kamu harcamalarını finanse etmesinin özel sabit sermaye yatırımları üzerindeki etkisinin önemli olmadığı sonucuna ulaşabiliriz.

KAYNAKÇA

ASCHAUER, David A, (April 1989)", Does Public Capital Crowd Out Private Capital", **Journal of Monetary Economics**, ss.171-188.

CHAN, Anthony ve GUSTAFSON, Elizabeth, (Februrary 1991) " An empirical Examination of Government Expenditures and The ex-ante Crowding -Out Effect for the British Economy", **Applied Economics**, ss. 305-310.

DALAGAMAS, Basil A, (April 1987) " A Flow of Funds Analysis of Crowding Out: Some International Evidence", **Southern Economic Journal**, , ss. 997-1010.

DORNBUSH, Rudiger ve FISCHER, Stanley, (1994), **Macroeconomics**, (6.Ed.), McGraw-Hill, Inc.

ITO (İstanbul Ticaret Odası), **Ekonomik Rapor**, İstanbul 1997

MANKIW, Gregory N, (1994), **Macroeconomics**, (2.Ed.), Worth Publishers, Inc.

MATHIS, Stephen ve BASTİN Hamid, (April 1992) " Tax Discounting vs Crowding Out", **Contemporary Policy Issues**, ss.54-62.

PARASIZ, İlker (1997) : **Modern Makro Ekonominin Temelleri**, 1. Baskı, Ezgi Kitapevi, Bursa.

SHAGHİL, Ahmed (1986), "Temporary and Government Spending in an Open Economy", **Journal of Monetary Economics**, ss. 174-224.

SPENCER, Roger ve YOHE, William P (1974) " The Cowding Out of Private Expenditures by Fiscal Policy Actions", **Reading in Macroeconomics**, ed. William E. Mitchell, John H. Hand and Ingo Walter, McGraw-Hill,Inc.

DTM (Başbakanlık Hazine ve Dış Tic. Müst.), **Başlıca Ekonomik Göstergeler**, Ocak-Nisan 1998 ve Hazine Aylık Göstergeleri, Mart 1994.

TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), **Aylık İstatistik Bülten** (Muhtelif Sayılar).

FİNANSAL LİBERALİZASYON VE KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE OLUŞAN EKONOMİK ETKİLER

Prof.Dr. İlhan ULUDAĞ *
Yrd. Doç. Dr. Erişah ARICAN **

GİRİŞ

1970'li yıllarda, neo-klasik iktisatçıların ileri sürdükleri ekonomik-politik görüşler ve yaklaşımlar daha çok, sermaye birikiminin hızlanması ve sermayenin yeniden yapılanması yönünde yoğunlaşmakta idi. Bu konuda ileri sürülen görüşler, ekonomi üzerinde özellikle iki alanda etkili olmuştur. Bu alanlardan biri ödemeler bilançosunun dış ticaret ve diğer cari işlemler kalemleri ile sermaye hareketleri kalemlerinin serbestleştirilmesi konularını kapsarken, diğeri ise, ülkedeki finans sektörünü oluşturan finansal piyasalar, finansal kurumlar ve finansal araçlara yönelik yasal serbestleştirmeyi, çeşitlendirmeyi içermekte idi.[1]

Finansal liberalizasyon ve deregulasyon kavramları altında ekonomik literatürde tanımlanan bu gelişmeler sonucunda, 1980'lere kadar toplam sermaye içerisinde en büyük payı alan üretken sermaye yerini yavaş yavaş parasal sermayeye (finans-kapital) bırakmaya başlamıştır. Sermayenin 1980'lerde başlayan bu yeniden yapılanma eğilimi içerisinde belirgin bir unsur olarak ortaya çıkan parasal sermaye; neo-liberal küreselleşmeye geçişin uygulamadaki temellerini oluşturmuştur. Özellikle, parasal sermayenin toplam sermaye içindeki payının 1980'ler sonrası hızla artması sonucu, ekonomide, o döneme kadar geçerli olan faizlerin ve döviz kurlarının belli sınırlar içinde tutulmasını sağlayıcı uygulamaların terk edilmeye başlandığı görülmektedir. Ayrıca bu gelişmelerin mevcut döviz kuru rejimlerinin değişmesine yol açtıkları gözlenmiştir[2].

Neo-liberal küreselleşme sürecini yaşayan ekonomilerde, ilk dönemlerde faizlerin yükselme trendine girdiği ve daha çok aşırı değerli döviz kuru politikalarının tercih edildiği görülmüştür. Bu süreç nedeniyle bu ülke ekonomilerinde kısa süreli sermaye hareketleri akımının hızlandığı bir dönem yaşanmıştır. Tüm bu koşulların rant ekonomisinin temellerini oluşturmaya başladığı ve dolayısıyla yeni bir sermaye yapılanmasına hız kazandırdığı görülmektedir. Kuşkusuz, bu yeni oluşum sonucunda ekonomide ve toplumsal sınıflar arasında yeni bir güç ilişkisi şekillenmiş ve ortaya çıkmıştır[3].

---

* M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu ve Enstitüsü Müdürü
** M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Yüksek Okulu Öğretim Üyesi

[1] Arjo Klamer, The New Classical Macroeconomics, England, 1985, ss.25-vd.

[2] Caner Bakır, "Globalleşme ve Uluslararası Bankacılık Üzerine Bazı Gözlemler", Uzman Gözüyle Bankacılık, Yıl:6, S:22, Haziran 1998, ss.9-11.

[3] C.Marazzi, Money in the World Crisis; The New Basis of Capitalist Power, Mac Millan Press Ltd., London, 1995.

Neo-liberal küreselleşme sürecinin ekonomi üzerinde yarattığı etkilere genel olarak baktığımızda, ülke içinde, parasal sermaye hacminin artışının sağlanması yanında, finans sektöründe de kurumlar, araçlar ve hizmetler açısından büyük bir çeşitlenmenin ve büyümenin gerçekleştiği görülmektedir. Ayrıca parasal sermayeye hakim sermaye grubunun öncelikle ticari ve daha sonra da üretken sermayeye sahiplik açısından da güçlendiği ve ekonominin yarattığı katma değer üzerinde giderek yönlendirici ve kontrol edici bir güce sahip olduğu gözlenmektedir. 1990'lara gelindiğinde, parasal sermaye formasyonunun ülke içi ekonomiler bazında tamamlandığı ve artık uluslararası düzeyde sermaye hareketleri ile entegre olmaya başladığı görülmektedir. Bilindiği gibi, bu gelişmeler, ekonomik literatürde, finansal küreselleşme sürecinin doğuşunu hazırlayan başlangıç koşulları değerlendirilmektedir.

I. EKONOMİK LİBERALİZASYON ve FİNANSAL SERBESTLEŞME

Bir ekonominin liberalizasyonu genellikle, ekonomik literatürde, dış ödemeler bilançosundaki kalemler ve finans sektöründeki işlemlerde yapılan serbestleştirmeler olarak ele alınmakta ve değerlendirilmektedir.

Bazı değerlendirmeler bu serbestleşme hareketlerini çok genel bir yaklaşımla, ekonomik liberalizasyon kavramı altında ele almaktadır. Bununla beraber, ekonomik liberalizasyon sürecinde yapılacak serbestleştirmelerin sıralaması hakkında herhangi bir kesin teori veya paket sözkonusu değildir. Sözkonusu ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşullara, sorunlara ve çarpıklıklara bağlı olarak ekonomik liberalizasyonun konu alacağı alanlar ve aşamalar gündeme getirilmektedir.

Ekonomik liberalizasyon girişimlerinin konu ve zamanlama açısından sıralanması konusunda ekonomik literatürde oldukça az sayıda ampirik çalışmanın bulunduğu görülmektedir. Bununla beraber olay, uygulamada iki ana alan üzerinde (dış ticaretin serbestleştirilmesi ve finans sektöründeki işlemlerin serbestleştirmesi) yoğunlaşmıştır. Ayrıca, ekonomik liberalizasyon girişimleri uygulamada makroekonomik istikrar programlarının içerisinde yoğun olarak yer almış bulunmaktadır. Ödemeler bilançosu dengesinin sağlanması açısından yapılan liberalizasyon çalışmaları, ödemeler dengesinin hesap kalemlerinden cari işlemler bilançosu ve sermaye hareketleri bilançosunun liberalizasyonunu kapsamaktadır. Ancak, burada çok sayıda soruyla karşılaşılmıştır. Örneğin, sermaye hareketlerine yönelik kısıtlamalar ve denetlemelerin kaldırılması mı öncelik almalıdır yoksa, gümrük tarifelerindeki oran indirimleri mi öncelik kazanmalıdır. Kısacası, hesaplardaki liberalizasyon önceliği sıralamasında en rasyonel karar hangisi olmalıdır? Yine, dış ticaret işlemlerinde kullanılan reel döviz kurunun hesaplaması liberalizasyon açısından nasıl olmalıdır? Ayrıca dış ticaret işlemleriyle sermaye hareketlerine yönelik kısıtlamaların kaldırılması, liberalizasyona gidilmesi, eş

zamanlı mı olmalıdır? Bu gibi konularda her ülke için geçerli genel bir sıralama bulunmamaktadır[4].

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Sermaye hareketlerine yönelik kısıtlama ve denetimin giderek azaltılması ve kaldırılması konusu özellikle ülkenin içinde bulunduğu finansal yapının gelişmişliğine veya ailesine, ve de devletin mali açıklarının düzeyine oldukça bağımlı bulunmaktadır. Genellikle, ülke ekonomisi finans sektörü gelişmiş ise ve konu finans açığı önemli bir boyutta değil ise, bu ekonomilerde esasen yeterli ölçüde, finansal liberalizasyon gerçekleşmiş olup, uluslararası sermaye ile entegre olabilme aşamasına ulaşılmıştır artık. Burada sermaye hareketlerinin liberalizasyonu ile ilgili büyük sorunlarla karşılaşılmayacağı ileri sürülebilir. ancak, aksi koşullara ve piyasalara sahip ekonomilerde ise sermaye hareketlerinin liberalizasyonu gerek milli paranın değeri açısından gerekse, ekonomik rekabet gücü açısından oldukça, büyük maliyetlere katlanılmasını gerektirecektir.

Bu konuda görüş ileri süren Edwards'a göre, bir istikrar programında ödemeler dengesinin; sermaye ve cari hesaplarının liberalizasyonundaki sıralama, öncelikle, dış ticaret reformunun tamamlanmasına ve daha sonra sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi şeklindedir. Öncelikle, sermaye hesabının serbestleştirilmesinin, istikrarsızlaştırıcı sermaye akışlarına ve çok fazla dalgalanan reel döviz kuru hareketlerine yol açtığı ileri sürülmektedir. Bu nedenle, dış ticaret ve diğer cari işlemler reformunun tamamlandıktan ve ekonominin buna uyum sağlamasından sonra sermaye hesabının serbestleşmesine, açılmasına geçilmesi daha yararlı bulunmaktadır[5].

Bazı iktisatçılara göre de, sermaye hesabının liberalizasyonuna ekonomik uyum, cari hesabın liberalizasyonuna oranla daha fazla ise, her iki hesabın liberalizasyonuna eşanlı gitmek, bu durumda mümkün gözükmekte ise de oluşacak ekonomik etkilerin uyumlaştırılması açısından yine de öncelikle cari hesabın serbestleştirilmesi öngörülmektedir. Tüm bu konudaki görüşler, cari ve sermaye hesabının liberalizasyonu konusunda kesin bir sıralamanın ortaya koyulamadığını göstermekle beraber, geçmişteki deneyimler ve de ortodoks istikrar politikalarının da öncelikle cari hesabın liberalizasyonuna ağırlık verdikleri görülmektedir[6].

1970'lerde, neo-liberal küreselleşme çerçevesinde ortaya koyulan bu görüşler sonucunda ön plana çıkan finansal liberalizasyon, yaklaşımı daha çok finansal piyasaların, kurumların ve araçların yasal açıdan yeniden düzenlenerek serbestleştirilmesi ve geliştirilmesi ile finansal kurum araç ve hizmet çeşitliliğini

---

[4]S.Edwards, "Sequencing Economic Liberalization in Developing Countries", Financial and Development, March 1987, ss.26-30.

[5]Edwards; a.g.m., ss.26-30.

[6]Deniz Gökçe, The Political Economy of Financial Liberalization in Turkey", Financial Liberalization in Turkey ed. Yaman Aşıkoğlu and Hasan Ersel, Central Bank of The Republic of Turkey, Ankara, 1993, ss.55-57.

sağlamak yanında, faiz oranlarının serbestleştirilmesi ve vadelerin uzatılması konusunda ağırlık kazanmıştır. Özellikle, ekonomik literatürde bu dönemde Mc Kinnon ve Shawlun ekonomik büyüme ve kalkınma ile reel pozitif faiz oranları arasındaki ilişkiyi irdeleyen teorik yaklaşımları sonucu finansal liberalizasyon konusu dikkatleri üzerine toplamıştır. Bilindiği gibi, Mc Kinnon ve Shaw yaklaşımı, büyüme ve kalkınmanın ihtiyaç duyduğu gerekli tasarruf hacminin özellikle gelişmekte olan ülkelerde yüksek reel pozitif faiz oranlarında dengelenebildiğini ileri sürerek, düşük faiz oranlarında ortaya çıkan sermaye kaçışının yatırımlar için gerekli tasarruf birikimini negatif etkilediğini savunmaktadır. Onlara göre, faiz oranlarının serbestleştirilmesi yanında, finansal liberalizasyonun sağlanması ile finans sektöründe aracılık hizmetleri çeşitlenmekte ve işlem hacmi artmakta ve böylece yatırım artışının hızlanacağı ileri sürülmektedir[7]. Gerçekten de bugün gelişmekte olan dünyada yaşanmış olan tecrübeler tasarrufların verimli ve etkin şekilde kullanılmasında finansal liberalizasyonun büyük önem taşıdığını ve liberasyon düzeyinin önemli bir belirleyici olduğunu göstermektedir.

Kısaca vurgulamaya çalıştığımız, liberalizasyon yaklaşımları (dış ticaret ve finansal liberalizasyon) Taylor'un incelediği Polak modeline göre, istikrar politikaları içerisinde, yer alan yedi ayrı uygulama aşamasında dördüncü ve beşinci sırayı almaktadır[8]. Dördüncü sırada, içsel bir finansal reform kapsamında yer alan finansal liberalizasyon aşaması; nominal ve pozitif reel faiz oranları uygulaması, yeni finansal piyasalar, kurumlar ve araçların kazanılması ve sermaye piyasalarının ve kurumlarının ve araçlarının geliştirilmesi vb. çalışmalarını kapsamaktadır. Beşinci aşamada yer alan ödemeler bilançosuna yönelik liberalizasyon aşaması ise, öncelikle, dış ticaret (cari hesap liberalizasyonu ve konvertibilite) hesaplarının serbestleştirilmesini ve sonra da sermaye hesaplarının (sermaye akışının liberalizasyonu ve konvertibilite) önündeki engellerin ve kısıtlamaların azaltılması ve kaldırılmasına yönelik çalışmaları kapsamaktadır. Bu iki alandaki liberalizasyon girişimleri, ekonomik literatürde ayrıca, içsel ve dışsal finansal serbestleşme reform kavramıyla da tanımlanmaktadır.

Dış ticaret ve sermaye hareketlerini liberalize etmiş ve finansal serbestleşmeyi büyük ölçüde sağlamış ekonomiler belli bir aşama sonunda, doğal olarak kısa vadeli sermaye hareketleri ve portföy yatırımlarının küreselleşmesi sonucu ile karşılaşmışlardır. Ancak, ekonomisi liberalleşen ve küreselleşen bazı ülkelerin mali piyasalarında 1994 yıllarından itibaren mali kırılganlık işaretleri alınmaya başlanmış ve sonuçta 1997 yazından itibaren dünyadaki finansal küreselleşme süreci yerini, Asya krizinin patlak vermesiyle belli bir ölçüde küresel deflasyon sürecine bırakmaya başlamış gözükmektedir.

---

[7]Adnan Büyükdeniz, Türkiye'de Faiz Politikaları, İstanbul, 1991, ss.21-25
[8]Ayrıntılı bilgi için bkz; Gökçe, a.g.m., 55-56.

II. KÜRESELLEŞME ve FİNANSAL KRİZLER

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1980'li yılların başında, mali piyasalar hem kendi içlerinde hem de uluslararası açıdan adeta her türlü denetimden uzak kalma arayışlarına girmiştir. Bu amaçla, ilk aşamada finansal piyasaların tam serbestleşmesi hedeflenmiş ve bunun yanında ödemeler bilançosunun dış ticaret ve sermaye kalemlerinin serbestleştirilmesi de bazen eşanlı bazen de öncelikli sırasına göre gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Bu yaklaşımlar, ekonomik ve sosyal çevreye küreselleşmenin ön adımı olarak sunulmuştur. Özellikle, Latin Amerika, Uzakdoğu ve Güneydoğu Asya ile Doğu Bloku ülkeleri bu sürecin dışında kalmamaya adeta özen göstermişler ve büyük bir özveri ile ekonomik ve finansal liberalizasyon çalışmalarını tamamlamaya çaba harcamışlardır[9]. Aslında küreselleşme çok genel anlamda, hem uluslararası sermayenin özellikle parasal sermayenin tam serbestleşmesi yanında, dolaysız yabancı yatırımları da kapsayan fiziki sermayenin de uluslararası tam serbest dolaşımını içeren bir kavramdır. Ancak uygulamada küreselleşmenin daha çok ekonomiler üzerindeki etkileri ve sonuçları kısa vadeli parasal sermaye yoluyla içsel ve dışsal finansal serbestleşme (internal and external financial liberalization)'nin büyük ölçüde tamamlanması sonucu ortaya çıkmıştır.

Kısa süre öncesine kadar küreselleşmeyi savunanlar genellikle bu olgu sayesinde fiyatların düşeceğini, teknolojik gelişme ve verimliliğin yükseleceğini, enflasyon ve konjonktürel dalgalanmaların oldukça azalacağını ileri sürmekte ve sonuçta ekonomilerde hızlı büyüme, düşük enflasyon ve borsa endeksinin yükselişinin sağlanacağına inanmakta idiler. Ancak, 1977 yazından itibaren öncelikle Asya'da başlayan ve dalga dalga derinleşerek dünyaya yayılan ekonomik çalkantı sonunda küreselleşmiş borsalar sarsılmış ve küresel deflasyon, daralma korkusu hızla yayılmaya başlamıştır. Gerçekten de küreselleşmenin ortaya koyduğu olumlu etkiler yanında, (örneğin; ekonomide üretim ve verimliliğin artışı ile düşük enflasyon oranlarının korunması gibi) ekonomide aşırı kapasitelerin yaratılması ve buna uygun oranda talep hacminin artış gösterememesi ve deflasyon riskinin doğuşu gibi olumsuz etkiler de ekonomileri tehdit etmeye başlamıştır. Bu bağlamda, özellikle küresel deflasyonun, gelmeye başladığı ve bunun öncelikle, Güneydoğu Asya'da başlamış olduğu, bu ülkelerde önemli ölçüde talep gerilemesinin yaşanmaya başlamasıyla açıkça anlaşılmıştır.

Küreselleşmeyi eleştirenlere karşı gelişen ve Asya krizi aslında belirli bir büyüme modelinin sonuna gelindiği için ortaya aktığını belirten görüşlerde savunulmuştur. Bunlardan Jeffrey Sachs'a göre, bu krizin medeni kötü finans yönetimi sonucu yaşanan uluslararası likidite yetersizliğidir. Bu görüşe göre sorunun temelinde uluslararası kısa vadeli fonların bazı ekonomilerden ani çekilmesi fakat bu olgunun süreklilik kazanması yatmaktadır. Bu durumdan etkilenerek bu kez yerel

---

[9]Gülten Kazgan, Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen, Altın Kitapları, İstanbul, 1997, s.120.

yatırımcıların kendi fonlarını çekmeye başlaması ve böylece kısa vadeli sermaye kaçışının hızlanması karşısında bazı kurumların borç ödeme güçlüğüne düşmesi ve bu koşullar nedeniyle hükümetlerin istikrarı tekrar sağlamak amacıyla IMF'in önerilerine uygun olarak daraltıcı makroekonomik politikalara yönelmeleri mevcut sorunları daha da arttırmış bulunmaktadır[10].

Aslında, acil olarak ekonomide ihtiyaç duyulan döviz yetersizliği giderilecek iken, finansal panik oluşmakta ve krize doğru hızla yol alınmaktadır. Kısaca, sorun uluslararası likidite (döviz) yetersizliği olduğu halde, mali krizler ortaya çıkmış bulunmaktadır. Finansal panik ve problemler derinleştikçe, belli bir süreç içinde reel kesime de yansıyarak, bu kez üretimde gerileme ve işsizlikte artış gibi genel ekonomik kriz belirtilerine yol açılmaktadır.

Özetlersek, küreselleşme stratejisinin hedefleri, uluslararası sermayenin (parasal ve fiziki) düşük ücret ve düşük gelir politikalarının uygulandığı ülkelere giderek, oradaki gelişen (emerging) sermaye ve para piyasalarından kısa sürede yüksek getiri sağlamak olduğu kadar, direkt yabancı sermaye yoluyla da düşük üretim maliyetlerinden yararlanarak dünya pazarlarında rekabet gücünün arttırılması düşüncelerine dayanmaktadır. Bu nedenle, daha çok gelişmiş ülkelerin önderliğinde, gelişmekte olan ülkelere önerilen mali liberalleşme ve küreselleşme hareketleri; programları belli bir süre ekonomilerde, yukarıda değindiğimiz olumlu etkileri yaratmıştır. Çünkü, gelişmekte olan ülkelerin ihtiyaç duydukları uluslararası likidite ve yabancı sermaye bu yoldan ülke ekonomisine kolaylıkla çekilebilmiştir. Ayrıca, bu amaçla gidilen özelleştirme çabaları da uluslararası parasal sermayeyi büyük ölçüde cezbetmiştir.

Daha önce belirttiğimiz gibi, belli bir süreç sonucunda mali liberalizasyon sayesinde kısa vadeli uluslararası sermaye hareketleri ve portföy yatırımları küreselleşme ile sonuçlanmıştır. Ancak, bu süreç sonunda bazı ülkeler küresel deflasyon belirtilerini etkisiz hale getirememiş ve zincirleme olarak büyük bir genel küresel mali krize girilmiştir[11].

---

[10]Jeffrey Sachs, "Power un to itself", Financial Times, December 11, 1997.
[11]Tülay Arın, "Asya Krizi ve Kriz Yönetiminde Hegamonya", İktisat Dergisi, Ocak, 1998, ss.5-7.

III. KRİZ SONRASI ARAYIŞLAR

Küreselleşmenin olumlu etkilerinin yaşandığı yıllarda (1997'ye kadar), parasal sermayenin ve yabancı yatırım fonlarının ençok portföy yatırımı olarak uzakdoğu ülkelerine aktığı ve orada da her an "sıcak para" etkisi yaratarak mali sistemi adeta tehdit eder bir boyuta ulaştığı görülmüştür. Kuşkusuz bu koşullarda, ülke döviz kurunun istikrarının korunması son derece zorlanmıştır. Hükümetler her ne kadar büyük oranlı ve sürekli devalüasyonlar yayarak sıkıpara ve maliye, gelirler politikası uygulayarak zaman zaman bütçe açıklarını kapatma yoluna girmişlerse de başarısız finans yönetimi, (özellikle bankacılık alanında) likidite sorunu (döviz açığı) batık kredilerin giderek hızla artışı sonucu bankaların kredi musluklarını son derece kısması büyük iflaslar, mali panik ve ekonomik durgunluk adeta kaçınılmaz bir son olmuştur.

Asya'da yaşanan mali krizin nedeninin aslında, liberalleşen ve küreselleşen mali piyasalar da her an ortaya çıkabilecek potansiyel bir deflasyon riskinden kaynaklandığı ileri sürülebilir. Gerçekten de mali liberalleşme ve küreselleşme sonucu uluslararası parasal ve fiziki sermaye hareketlerinin ve işlemlerinin serbestleştirilmesi denetim ve gözetimin son derece oldukça azalmış olması, sonucu mali disiplinin etkinliğini kaybetmesi, özellikle 1980'lerden buyana uluslararası mali sistemi geliştirmekle beraber, bir yandan da tehdit eder düzeye gelmiştir. Nitekim, Güneydoğu Asya krizi bu tehditin istenmeyen bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Asya krizinin ortaya koyduğu olumsuz sonuçlar artık oldukça denetimsiz ve istikrarsız işleyen bir duruma gelmiş olan uluslararası parasal sermayenin tekrar disipline edilme ihtiyacı, uluslararası gözetim ve denitimin tekrar gözden geçirilmesi gereğini açıkça ortaya koymuş bulunmaktır. Belki sorun finansal liberalizasyon ve küreselleşmenin kendi yapısından değil, onun gerekli uluslararası denetim ve gözetim ilkelerinden yoksun bırakılmış olmasından kaynaklanmıştır[12].

Halbuki, uluslararası sermaye ekonomik ve yasal açıdan etkinlik ve güvenilirlik ilkelerine yeterince sahip kılınabilse idi başarısız bir finansal küreselleşmeye değil, aksine başarılı bir finansal küreselleşmeye ulaşılmış olunabilirdi. Uluslararası finans kurumlarının yaşanan bu kötü deneyimlerden sonra artık dikkatini yoğunlaştıracağı alan eskiden olduğu gibi, uluslararası parasal sermayenin büyümesi, hareketlerinin serbestleşmesi ve buna uygun finansal liberalitasyonu, saptandığı ülke piyasalarının artması değil, uluslararası mali sistemin koruyuculuğunu, denetleyiciliğini yapacak bir yapıya ağırlık vereceği ümit edilmektedir. Bu bir anlamda uluslararası mali sistemin zedelenmiş olan yasal açıdan etkinliğinin, güvenirliliğinin tekrar kazanılması yolundaki uluslararası örgütlenmeleri ve anlaşmaları gündeme getirecektir. Belki de, ülke ekonomilerinin yararlanarak küreselleşmenin getirdiği kolaylıklardan gerek kamu kesimi ve gerekse özel kesim

---

[12]Doni Rodrik, "Küreselleşme ve Gelişmekte Olan Ülkeler", İşletme ve Finans, Aralık 1997, ss.5-11.

olarak dış kaynak temininde olduğu kadar geriye ödeyebilirlik konusunda da uluslararası finans kurumlarının bu konuda gerekli ölçütler belirlemesine büyük ihtiyaç duyulmaktadır.

Ancak bu şekilde, uluslararası mali sistemin istikrarsızlığının azalması mümkün olabilecek ve özellikle küreselleşmiş parasal sermayeye ihtiyaç duyduğu yasallık ve güvenilirlik kazandırabilecektir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

MEKSİKA FİNANSAL KRİZİ İLE ASYA FİNANSAL KRİZİNİN KARŞILAŞTIRILMASI VE ASYA KRİZİNİN ÇIKIŞI

Dr.Kamil USLU*

GİRİŞ

Meksika ve Asya krizlerinin çıkışları aynıdır. Bir karşılaştırma olarak, gelişmekte olan ekonomilerinde iki ülke için alınacak dersler aynıdır. Bu krizlerin neticesinde hemen sermayenin dışarıya kaçtığı söylenebilir.

MİCHEL CAMDESSUS IMF'in Yöneticisidir. M.Camdessus'a göre Meksika krizini şöyle tanımlamaktadır. 1994-1995 "ilk finansal kriz yirminci yüzyılda anlaşılması güç büyük bir hızla sermaye akışlarıyla dikkatleri çekmiştir. Aynı şekilde Meksika Krizi ile bazı Asya Ülkelerindeki parasal kriz son zamanlarda ilgi çekicidir. Ekonomik problem neden ortaya çıkmıştır? Ekonomi politikasının yönetenler, gelişen ekonomilerinin yüzünü dünyadaki yüksek seviyede seyreden hareketli sermayeye çevirmelerindendir. Bu iki ülkedeki krizi karşılaştırdığımızda anlamamıza yardımcı olacak nedenler ve gelirin kullanılması ve sermaye çıkışı gelişmekte olan ekonomilerde çok duyarlıdır. Bundan ders alınmalıdır.

1994-1995 Meksika finansal ve döviz problemini tehlikeli bir şekilde karşılaşmıştır. 1997-1998 de kriz Asya ülkelerindeki ekonomik durumdan çıkmış ve bu büyük bir sürpriz olmuştur. Daha önceleri bu ülkelerin ekonomileri diğer gelişmekte olan ülkelere model olması bakımından önemli ve düşündürücüdür.

Büyük parasal açık ya da yüksek enflasyon görünen diğer ülkelerde finansal krizleri ortaya çıkışında Meksika ve Aysa Modelleri tecrübeli değildirler. Bu iki ülkedeki krizler, finansal piyasalarıda fiyatların ve fonların yükselme eğiliminden önce olması problem olmuştur. Böylece, büyük bir kapital oluşmuştur. Kriz yatırımcıları birden bire düşüncelerini değiştirdiler. Kısa sürede değişim ve panik piyasalarda olmuştur. Büyük ve güçlü sermaye dışarıya çıkmıştır. (akmıştır) Benzer şekilde, aniden kapital (sermaye) akışı başıboş şekilde olan kriz, yerel finansal sistemi ve prodütif sektörüde tehdit etmiştir.

KRİZLERİN BAŞLANGICI

12 yıl önce Meksika'da yapısal ve makro ekonomik stabilizasyon değişim süreci başmıştır. 1997'den önce 1980'lerde birçok Asya ülkelerinde ekonomik

* M.Ü.İktisadi ve İdr.Bil.Fak.Öğretim Üyesi Yrd.Doç.Dr.

gelişme olağandışı olarak gecikmiştir.Bu dönemden sonra adı geçen ülkelere çok hızlı bir şekilde net kapital girişleri olmuştur.[1]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Meksika ve Asya ülkelerine net kapital akışı (giriş), hızla kalkınmalarına katkıda bulunmuştur. Buna ilaveten yatırımcılar, endüstriyel ülke piyasalarından daha iyi düşük vergi fırsatlarından yararlanmayı bu ülkelerde görmüşlerdir. Buna göre düşük ekonomik kalkınma, düşük faiz hadleri, gelişmekte olan piyasalara çok miktarda sermaye (kapital) transfer ettiler.Belki de bu piyasalara küçümsenmeyecek sermaye girişiyle birlikte riski de beraberinde oluşturmuşlardır.

1994 MEKSİKA KRİZİNDEKİ TEMEL NEDENLER

Meksika krizi bir birimi etkileyen bir çok nedenlerden kaynaklandığı söylenebilir. Bunlardan bir tanesi politik hayat adı geçen ülkede istikrarsızdır. İkinciside 1994 yılı başlarında Chiapas yöresi köylülerinin ayaklanması, Üçüncüsü nüfus içindeki çeşitli katmanlarda zenginlik ve fakirlik uçurumunun çok büyük boyutlarda olması ve diğer biride 1994 yılı Mart ayında başkan adayı Luis Colosio'nun bir cinayete kurban gitmesi politik gerginlik ve belirsizlikleri artırmıştır.[2]

Meksika'daki yukarıdaki iç sinyasi nedenlerin yanında ekonomik nedenlerde önemli olduğunun söylemek gerekir. 1994 yılı boyunca yabancı yatırımcılar nezdinde Meksika'nın borçlarını vadesinde ödeyemiyeceği biçiminde bir korku yayılmıştır. Ülkedeki kronik cari işlemler açığı yeterli sermaye girişi olduğu sürece fazla sorun olmuyordu. 1994 yılında Amerika'daki faiz oranlarının yükselişi yatırımcıları dolara yatırım yapmaya teşvik etmiştir.İşte böyle bir ortamda yabancı sermayenin ülkeyi terketmeye başlaması peso üzerindeki yükün ağırlaşmasına yol açmıştır.

Ülkeye giriş yapan yabancı sermayenin para arzını artırarak, enflasyonu azdırmamak için Meksika Hükümeti piyasalardaki aşırı likiditeyi, kısa vadeli, yüksek faizli bonolar çıkartarak geri çekmeye gayret etmiştir. Daha sonra bu bonolar dolara endekslenmiştir. Amerika'lıların ellerindeki kısa vadeli bonaların hızla itfaya yönelmesi Merkez Bankasındaki döviz rezevlerinin hızla azalmasına yol açmıştır.[3]

Böyle bir durumda, yabancı yatırımların ülkeden kaçışını önlemek için Meksika'da 1 Aralık 1994'de iş başına gelen yeni hükümet, 20 Aralık 1994'de işçi ve işveren temsilcileriyle yapılan uzun görüşmelerden sonra % 13 oranında

---

[1] Guillermo Ortiz Martinez, What Lessons Does the Mexican Crisis Hold for Recovery in Asian Finance And Development, June 1998, s.5.
[2] Dündar Sağlam, Meksika Ekonomik Krizi, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Ocak 1996, 33 s.10.
[3] Agm. s.10.

devalüasyon yapılmasına karar verilmiştir.[4] Ancak bu operasyon kötü giden ekonomiye bir çözüm getirememiştir.

Yeni Hükümet, Ocak 1995'de hazırlanan krizden çıkma planı şu önlemleri içermekteydi. Bunlar; fiyatların kontrolü, istikrar önlemleri, özelleştirme gibi temel faktörler olmuştur.

Meksika'da makro düzeyde olumlu sonuçlar alınmasına iç ve dış dengenin sağlanması yönünde iyi bir performansı yakalanmasına karşın, yapısal reformlar gerçekleşmedi. Çok sayıda ürün üzerindeki gümrük duvarlarının kaldırılması, ithalatı kamçılamış ve ihracatı geriletmiştir. Kısa süreli sermaye hareketleri ile finanse edilen cari işlemler açığı hızla artarak 1994 yılı sonunda 28 milyar dolar düzeyine tırmanmıştır.Bu ülke GSYİH'sının % 8'ine denk düşüyordu.[5]

1995 yılında, Meksika'da patlak veren krizi aşmak için, ABD Başkanı Clinton'un önderliğinde geniş boyutla uluslararası destek programı yürürlüğe girmiştir. Yardım paketinin tutarı Meksika'ya 50 milyar dolara ulaşmıştır. Bunlardan 20 milyar doları ABD Hükümetinden, 7,8 milyar dolar IMF den 3 milyar dolar da diğer ticari bankalardan sağlanması programlanmıştır.Bu süretle yabancı yatırımcılara Meksika'nın kısa vadeli programını yatırımcılara Meksika'nın kısa vadeli programanı ödeyebilecek likiditeye sahip olduğu gösterilmek istenmiştir. [6]

Meksika krizi kısa vadeli sermaye hareketlerini ekonominin sorunlarını tek başına çözemiyeceği açık bir şekilde göstermiştir. Çünkü yüksek getiri peşinde koşan sıcak para geldiği ülkeye geçici olarak genişleme olanağı vermekte, dengelerin bozulması durumunda hızla ülkeyi terketmektedir.Bu durumda da krizlerin yaşanması kaçınılmaz olmuştur.[7]

Yabancı sermaye hareketlerine aşırı bağımlılık bir ülke için felakate yol açabilmektedir. Özellikle yabancı sermaye giriş döviz rezevlerinin yetersizliği nedeni ile cari işlem açıklarının finansmanında kullanılıyorsa bu durum ortaya çıkmaktadır. Bu yönlü yeni krizler dışarıya karşı aşırı finansal bağımlılığı olan ükelerde sık sık kendisini gösterecektir. Bu yüzden IMF'in etkili ve hızlı kontrol yetkisinin bulunması gerektiğide kriz ükelerinde olumlu sonuçlar verebilecektir. Meksika içinde IMF hızlı ve kontrol etkisini gösterdiği söylenebilir.

---

[4] E.Ertuğrul Karsak, Meksika'da Yaşanan Ekonomik Gelişmeler ve Diğer Gelişmekte olan Ülkelere Etkileri Banka ve Ekonomik Yorumlar, Haziran 1995, 32. s.36-37.

[5] Suat Oktar, Meksika'da Finansal Kriz, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Nisan 1995,yıl.32, s.5.

[6] Dündar Sağlam, agm. s.13.

[7] Suat Oktar, A.g.m. s.8.

MEKSİKA VE ASYA ÜLKELERİNDEKİ YÜKSEK KARLILIK

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Meksika ve Asya ülkelerindeki durum, kapital akışını çarpıcı bir şekilde katıda bulunarak talebi düşündürücü bir şekilde patlama ile yükselmiştir. Bu durum borsada, gayrimenkulde, çarpıcı bir şekilde talep patlaması olmuş ve başka aktif ve pasiflerinde bir gelişme göstermiştir. Böyle olunca cari işlemler dengesi açık vermiştir.

Tablo 1
MEKSİKA VE ASYA ÜLKELERİNDE KRİZ ÖNCESİ CARİ İŞLEMLER AÇIKLARININ DIŞ GÖRÜNÜMÜ GSYİH'NIN %'si

	1995	1996	1997
Endonezya	-3.3	-3.3	-2.9
G.Kore	-2.0	-4.9	-2.9
Malezya	-10	-4.9	-5.8
Filipinler	-4.4	-4.7	-4.5
Thayland	-8.0	-7.9	-3.9

	1992	1993	1994
MEKSİKA	-6.7	-5.8	-7.0

Kaynak: Finance and Development, June 1998, s.7.

Yukarıdaki tablo 1'de gürüleceği gibi, Asya ülkeleri ile Meksika'daki kriz öncesi cari işlemler açığının GSYİH'ın % si olarak 1996'da Endonezya7da % -3,3 Güney Kore'de %-49, Malezya'da %-49, Filipinler'de % 4,7, Tayland'da % -7.9 olurken, Meksika'da kriz öncesi 1993'de % 5.8 olmuştur. Aynı durum Asya ülkelerinde 1997 yılında cari işlemler açığının GSYİH'nın % si olarak Endonezya7da 1997 yılında % -2.9, Güney Kore7de % -2.9, Malezya'da %-5.8, Filipinlerde % -4,5 Tayland'da %-7,0 olmuştur.

1994-1995 yıllarında Meksika'ya dikkate değer bir kapital akışı olmuş, ardından krizin çıkmasında önemli rol oynanmıştır. Büyük bir kapital'in tercih edilmesi, ekonomide sonraki yıllarda makro ekonomik stabilizasyon tedbirleri ve yoğun bir yapısal reformun yapılmasına neden olmuştur. 1980'li yılların ortalarında parasal konsolidasyon piyasa kontrolünün kaldırılması ve özelleştirme gibi programları almıştır. Bu görüşler altında büyük finansal reform dış borç ertelenmelerini tekrar görüşmek ve ciddi bir şekilde ticareti serbesteştirmek kuzey Amerika Serbest Ticaret anlaşmasını (NAFT) da kapsayan bir anlaşmayı imzalayarak geçiştirmeye çalışmıştır.

Bu politikalarla yüksek enflasyon, ve düşük kalkına hızı ile yaklaşık on yıl sonra ekonomi iyileşme yoluna konulmuştur. 1989 dan 1994 arasında Meksika'da ortalam GSYİH'daki gelişme yüzde 3.9 ve 1993 de enflasyon uzun yıllardan sonra

tek rakamlı seviyelere inmiştir.Bu gelişmeler, Meksika'nın ekonomik kalkınmasında olumlu bir devrim olarak önerilmiştir.Yine bu durum, toplam kapital girişinde daha önce görülmemiş bir şekilde 1990-ile 1994 arasında 104 $ ve % 20 toplam kapital akışı ile ekonominin gelişmesine katkıda bulunmuştur.[8]

Böyle bir kapital akışı Meksika'nın dış dengesinin açık vermesine ve genşlemesine yardımcı olmuştur.Yatırımcıların kafasındaki soruların başlamasını güçlendirmiştir. Meksika çok duyarlı bir ekonomiye sahiptir. Çünkü, diğer faktörler, özellikle bankaların özel sektöre açtıkları kredilerde hızlı bir gelişme olmuş, döviz oranlarının fiyatlarını dondurmuş ya da demirlenmiş uluslararası faiz oranları yükselmiş ve politik olaylar kanunsuz eylemler, belirsizlikler üretilmiş ve bunlarda epeyce dikkate değer görünmüştür.[9]

Asya ülkelerinde ise, kısa süreli kapital akışları geniş bir şekilde finansal sistemini içinde emilmiştir.Finansal kuruluşlar, bazı ükeleri bir uyum içinde riskli yatırım projelerine özellikle gayri menkul sektörüne yönlendirildiler. Bu durum döviz kurlarını kapsamadı. Sonuçta, fiyatlar, aktifler arttı, hatta bir çok yatırımları sektörün içine çekti. Çünkü Asya ekonomileri çok düzenli adımla büyüdüler bu durumun negatif etkileri kaynaklar üzerinde hemen görülmedi. Bundan dolayı , kaçınılmaz bir düzelme oldu. Bunun nedeni, borç değer arasında anlamlı bir açık meydana gelmiş, gayri menkul değeri, parasal destek, katkı sağlamıştır. Gayrimenkul fiyatları çöktü bankalar vadesi geçmiş alacakları portföylerinde şişti ve sonucunda finansal sistem çöktü ve sona erdi.

DÖVİZ KURU DÜZENLEMELERİ

Meksika ve Asya ekonomilerinde kriz öncesi yaşanan özellik, döviz kurlarının dondurulmasıyla ortaya çıkmıştır. Bu tip döviz kuru düzenlemeleri spekülatif hareketler için çok zordur. Özellikle bu iki ülkelerin finansal sistemleri çok zayıftır. Faiz hadlerinin yükselmesi döviz kurları ve finansal sistem üzerinde negatif etki yaratmıştır. Böylece kriz bütün sektöre yayılmıştır.

Ayrıca; döviz kurlarının fiyatlarının sabitleştirilmesi finansal sistemi tersine çevirmiştir. Buna ilave olarak dövizin sabitleşmesi, yatırımcıların döviz değişimlerini garanti edileceğini uluslararası rezevlerin sınırda olduğunuda üstü kapalı olarak bilmekteydirler. Sonuçta, bu iki ülkedeki döviz kuru düzenlemeleri, temelde kısa dönem spekülatif kapital akışı endişelerin yükselmesine neden olmaktadır.

Asya, Meksika'daki gibi reel döviz kuru, kısa dönem dış borçların yükselnesi ve dış döviz dengesindeki açıklığın büyüklüğü, zayıf finansal sistem dış baskıların yoğunluğu, yabancı döviz piyasasanı baskıları artırmıştır. Spekülatif baskılar

---

[8] Guillermo O.Martinez, A.g.e., s.6-7.
[9] A.g.e. s.8.

karşısında fiyatların dondurulması peso etkisi kayboldu.bıraktı. Bununla birlikte dalgalı döviz kuruna 22 Ekim 1994 de uyumu sağlanmıştır.

Benzer şekilde Asya'daki döviz kurlarını güçlendirilmesi piyasarda soruları başlatmıştır. Bu da spekülatif baskıları yükselmiştir. Bu düzenlemeler karşısında, epeyce temel bir dayanak, kısa dönemli dış borç, gerileyen gayrimenkul fiyatları, azalan dış rekabet ve büyük bir cari işlemler açığıdır. Asya ükelerinin sahip olduğu problem, paralarını diğer paralara karşı korumaktır. Çünkü, diğerlerine göre zayıf finansal sistem, spekülasynun artması döviz kuru düzenlemelerininde çöküntüyü etkilemiştir.

MEKSİKA VE ASYA ÜLKELERİNDEKİ PARA DEĞERLERİNDEKİ DEĞİŞME

Meksika ve Asya ülkelerindeki yatırımcıların düşüncesi, döviz düzenlemelerine güç vermek, genel olarak büyük ödemeler dengesi açığı ve zayıf finansal sistemler bu ülkelerin genel karakterleridir. Bu nedenle düzenlemeler politik nedenlerle de çok zordur. Böylece ülkelerdeki spekülatif hareketler dengeyi zora sokmaktadır. Bunların sonucunda köklü bir devalüasyon döviz dengesinin belirlenmesini engeller. Düşük rezervler ve yüksek faiz haddi özellikle yerel finansal sistemin zayıflığı altında yukarıdaki düzenlemeler mümkün değildir. Borsa bu iki ülkede Meksika ve Asya'da birden düşmüştür. Bu durum tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2, MEKSİKA VE ASYA ÜLKELERİNDE KRİZE NEDEN OLAN PARA DEĞERİNDEKİ DÜŞMELER, HİSSE SENEDİ FİYATLARININ DÜŞMESİ VE FAİZ HADLERİNDEKİ YÜKSELMELER

Dolara göre para değerindeki değişme	Fiyat değişim indeks payı		Faiz hadlerindeki değişim
	Yüzde		Faiz oranları ve tahvil faizlerini ölçmede kullanılan * (Basis points)
	10 Temmuz 19997- 16 Şubat 1998		
Endonezya	231.00	-81.74	2.398
Güney Kore	83.04	-63.06	965
Malezya	55.43	-58.41	373
Filipinler	51.37	-49.17	0
Tayland	87.09	-48.37	-25
	02 Aralık 1994-31 Mart 1995		
Meksika	98.12	-28.12	5.875

Kaynak : (IMF) Finans and Development, June 1998 s.8

* Basis point : Faiz oranları ve tahvil faizlerini ölçmede kullanılan ölçü birimi

ZAYIF FİNANSAL SİSTEM

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Meksika ve Asya ülkelerinde kriz öncesi banka sistemi zayıf bir yapı göstermekteydi. Meksika'da finansal sektördeki serbestlilik (Liberasyon) banka sisteminin özelleştirilmesi Merkez Bankasında yapısal reform programları yapılmıştır. Bunların sonucunda mali konsolidasyon ve kapital akışları, özel sektörün kredilerinin gelişmesini düzene koyulması epeyce dikkate değer bir gelişmedir. 1989 dan 1994 arası özel sektör bankalarının mali yapısının genişlemesi yıllık % 21 oranında olmuş; GSYİH'ın dört katına çıkmıştır. (1988'de % 13,4 ve 1994'de % 50,7'dir.

Asya ükelerinde de bankalar karlı olmayan finans projelerini sona erdirdi ve finansal kaynaklar çok büyük riskler taşımaktaydı.

PARA KRİZİ VE ASPYA FİNANSAL KRİZİ NİN NEDENLERİ

Bilindiği gibi bir para biriminin kriz yaşaması için iki sebep söylenebilir. Bunlardan birincisi hükümetlerin sorumsuz ekonomi politikaları izlemeleridir. Eğer bir ülkede sabit kur politikası uygulanıyorsa, bütçe açıklarını kaptmak için para başar. Bunun neticesinde enflasyon hızlanır, yatırımcılar enflasyondan kaçmak için yabancı para birimlerine yönelirler. Bu durumda ükelerin döviz rezevleri hızla erimesi sonucu olumsuzluklar baş gösterir. Nihayetinde sabit kur politikasının olumsuzluklarıyla spekülatörler de sık sık para birimiyle oynamaya başlayınca da ülke parasına güvensizlik ekonomik ve sosyal istikrarsızlık baş gösterir. Asya ükelerinde yaşanan kriz bu söylenenlere uymuyor. Nedeni de bu ülkelerin ekonomilerinin bütçeleri hemen hemen denktir.

Parasal krizlerin ikinci nedeni, sabit kur uygulayan hükümetler, kendi para birimlerinin değerlerini koruyarak, para politikalarını uygulama zorumluluğunda kalmalarıdır. Böyle bir korumada faiz oranlarının yüksekliği ekonomiyi yavaşlatır. Hükümetler, kendi para birimlerinin değerlerini koruyarak, para politikalarını uygulama zorunluluğunda kalırlar. Böyle bir korumada faiz oranlarının yüksekliği ekonomiyi yavaşlatır. Hükümetler sabit kur politikasıyla kendi milli paralarını aşırı değerlendirmiş olurlar.

Neticede bu yükün ekonomiye zararı ile para üzerinde spekülasyonlar baş gösterir. Bu teoride Asya krizini açıklayamamaktadır.

Asya krizi ülkelerin çeşitli farklılıklarına rağmen iki nokta da birleşiyorlar.

(1) Krizden önce bölgenin tümünde garimenkul fiyatlarında şişirilmeye varan aşırı bir artış yaşanmıştır

(2) Bu ükelerin her birinde bankalar ve finansal kurumlar, gereğinden fazla riskli projeleri finanse etmişlerdir.

Yukarıdaki bu durumu, Massachussets Institute of Technology'den "Paul KRUGMAN" şöyle açıklamaktadır;[10] Para krizlerinin nedenleri üzerinde çalışmalar yapan KRUGMAN, Asya banka ve finansal kurumlarının faaliyetlerini resmi olarak var olmayan bir hükümet garantisi varsayımı ile sürdürmektedirler. Buna mevzuat yetesizlikleri de eklenince yanlış yatırım kararları alınıyor. Bankalar kar beklentisi ile riskli projelere giriyorlar. Eğer zarar ederlerse hükümetlerin bu zararları karşılayacağını varsaymaktadırlar.

Gereğinden fazla güvence ve mevzuat boşluğu içindeki bankalar arasında rekabet sonucunda oluşan baskılar, bankaların yatırım kararlarını, projelerin beklenen ortalama getirisi yerine projeden ideal şartlar altında alınacak maksimum kara göre vermeye başlamasına yol açmıştır. Krugman buna "Panglass" değeri demektedir. Bu durumdan çıkan sonuç çok fazla yatırım yapılıyor ve "arazi" gibi teminat olarak gösterilen ve arzı sınırlı olan gayrimenkul fiyatlarını çok fazla arttırmaktadır.

KRUGMAN buna şu örneği vermektedir.[11] Belirli bir arazinin kira bedeli 2/3 olasılıkla 25 ABD Doları, 1/3 olasılıkla ne kadar ABD Doları olabilir. Bu durum riske karşı nötr olan bir yatırımcı bu araziye 50 ABD Doları verir. (2/3 x 25 + 1/3 x 100 = 50) fakat kendini bu hükümetin güvencesinde hisseden banka, bu arazi karşılığı "pangloss" değeri olan 100 ABD Dolarına kadar kredi vermeye razı olur.Sonunda garimenkuy fiyatları normal bir piyasanın iki katına çıkar. Böylece oluşan balon hükümet garantisi ettiği müddetçe şişer. Yatırımlarından beklediği "pangloss" getirisini sayalamayan ilk banka hükümet tarafından kurtarılır. Ancak, bu kartarma operasyonunun maliyeti, hükümetin gelecekteki kurtarma operasyonları için istekliliğini azaltır. Varsayılan hükümet garantileri de olmayınca "pangless" değeri çökmeye devam eder ve genel olarak gayrimenkul fiyatları düşer.Bu da batık kredileri ve banka zararlarını beraberinde getirir. Bütün bunlar bir spiral şeklinde kendi kenidine besleyen bir kötümserlik havası oluşturur.

Krugman'ın bu teorisinde yerli ve yabancı yatırımcı ayırımını yapmıyor. Çünkü yabancı bankalar krizin ilk işaretini aldıklarında dahi kredi vermeye devam ettiler. Dolayısıyla Doğu Asya'daki krizin büyümesine neden oldular.

Bu modelin sonucu şöylece sıralanabilir; Birincisi, Asya'nın genel problemi bankalar ve mevzuat boşluklarından kaynaklanmaktadır. İkincisi, Bankaların şişirilmiş teminat ve mevzuat boşlukları altında çalıştıkları durumlarda uluslararası kapital akışları ekonomik verimliliği maksimize etmemektedir. Eğer yabancı para serbestce akmasaydı "pangloss" yatırımları yerel faiz oranlarını artırır. Şişen yatırım yavaşlardı. Ancak yabancı kapital akışı balonun daha da şişmesine neden

[10] Kenan Rasim Aydoğdu; Asya Krizi Neden Çıktı, Çerçeve, sayı: 22, yıl 6, Nisan, 1998. S.18-19.
[11] A.g.e. s.19.

olabilmiştir. Üçüncüsü, Krugman'ın çalışması IMF ve yabancı hükümetlerin zor durumdaki ekonomilerini kurtarma mantığını da çürütmektedir.

ASYA'DAKİ KRİZ ÜLKELERİNİN FİNANSAL PİYASA YAPILARI

Bilindiği gibi kriz en fazla Beş Güneydoğu Asya ülkelerini etkilemiştir. Bunlar Tayland G.Kore, Endonezya, Malezya, Filipinler'dir.Bu ülkelerin finansal sistemleri devletle çok iç içedir. Kamu otoritelerinin bankalara müdahalesi yoğun olup, kredilerin yönlendirilmesinde de belirleyici unsur siyasi otoriteridir. Söz konusu bu ülkelerin çoğunda, kredilerin politik bağlantıları güçlü iş adamalarına verildiği bir AHBAP KAPİTİLAZMİNİ" (Crony Capitalsm) doğurduğu ifade edilmektedir.[12] Finans sektörünün düzenlenemisi ve kontorülündeki yetersizlikler fiyatlandırma ve risk yönetimindeki tecrübesizlikler ve özellikle G.Kore'de kredi plasmanlarında ortaya çıkan aşırı devlet müdahaleciliği, sağlıksız kredi kullanımına yol açmıştır. Kredi kullandırımlarında Paul KRUGMAN'ın "MORAL HAZARD" (Alaki çöküntü ya da istihdam edilenin yol açtığı zarar) olarak nitelendirdiği gayrimenkul gibi temelde spekülatif, riski ve muhtemel getirisi daha yüksek olan (yukarıda söylendiği gibi) yatırımların tercih edilmesi sonucu gayrimenkul fiyatları aşırı bir şişmiştir.[13] Yaşanan devalüasyonlar ve menkul kıymet fiyatlarında yaşanan şok düşüşler, geri dönmeyen kredi oranı ve dolayısıyla finansal kesimin riskini artırmıştır.1998 yılı için yapılan tahminler Thyalnad, Endonezya Malezya ve G.Kore'da geri ödenmeyen kredilerin toplamı toplam kredilerin % 20-30'u düzeyinde çıkacağı yönündedir.

ASYA KRİZİNİN KRONOJİK GELİŞMESİ

1997

23 Ocak : Hanbo Steel, G.Kore'nin büyük şirketi 6 milyar ABD$ borcunu ödeyemedi çöktü. Bu 1997'de büyük şirket başarısızlarının başlangıcı

14-15 Mayıs : Tayland bahtına spekülatörlerin saldırması nedeniyle Tayland ve Singapur ortaklaşarak Baht'a müdahale ettiler.Filipinler merkez Bankası'nda bir gecede faizler % 1.75 den % 13'e yükseldi.

27 Haziran : Finans Bir, Taylanda büyükbir finans şirketidir. Bu şirket kapandı. Bunu da 15 finansal şirket takip etti.

---

[12] The Financial Times, 12 Ocak 1998 "FT Special Report Asia in Crisis"
[13] Paul Krugman, What Happened to Asia, Ocak 1998, "http/web.mit.edu/krugman/www"den alınmıştır.

02 Temmuz : Tayland baht'ının ABD $ karşısında kendisini koruyamadı ve fiyatını dondurdu. Bu Asya finansal krizi için ilk tediğin çekilmesi oldu.

11 Temmuz : Filipinler Merkez Bankası , peso'nun ABD$ karşısında geniş bir şekilde dalgalanmasına izin vermesi,

14 Temmuz : IMF; Filipinlere yaklaşık 1.1.milyar ABD $ sağlam yapılı olması için 1995'de Meksika krizi gibi teklif eder. Malezya Merkez Bankası tehlike çanlarının çalmasında etkisiz kalır,

11 Ağustos :Tayland, Japonya ve diğer Asya ülkelerinde desteği ile IMF'den 17 milyar $'lık bir kurtarma paketi üzerinde anlaşır,

14 Ağustos :Endonezya döviz oranlarının yönetim sistemini iptal etti. Ardından Rupiah çabucak düştü,

20 Ağustos :Tayland ve IMF zarardan kurtarılması için anlaştılar. Tayland'a IMF'in potansiyel yardım toplamı 17.2 milyar $'dır

31 Ağustos : Malezya başbakanı Dr.Mahattir Muhammed batılı spekülatörleri ve IMF'yi Asya ekonomilerini tahriple suçlar,

20-27 Ekim : Honk Kong doları spekülatif hareketle yükselmeye başladı. Bunun üzerine Honk Kong dolarının piyasadaki fiyatı sabitlendi. Honk Kong borsasında Çin bu durumdan zarar gördü, bu da dünya borsalarında küçük dalgalanmalara neden oldu,

01 Kasım : Endonezya'da 16 banka faaliyetlerini durdurdu,

17 Kasım : G.Kore parası Von değerini koruyamadı ve düşürdü. Çok çabuk bu düşüş 1000 dolardan daha fazla. Yıl sonu itibariyle bu düşüş yaklaşık olarak 2000 dolar olabilecektir.

21 Kasım : Yaklaşık 110 milyar dolarlık kısa vadeli dış borç borç tutarının taksitlerini karşılamakta zorlanan G.Kore en sonunda IMF yardım için baş vurur,

22 Kasım : Japon otoriteleri ülkenin en büyük dördüncü aracı kurumu olan Yamaichi Securities'i kapattılar. Ardından finansal sisteme ilişkin endişeler yeniden canlanır,

25 Kasım : Tayland ve IMF 1997 ve 1998 yılı için sırasıyla % 5.6 ve % 0,1 gibi düşük büyüme projeksiyonları üzerinde anlaşırlar,

03 Aralık : Güney Kore, 57 milyar $'lık IMF destkli kurtarma paketi imzalar.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

05 Aralık : Malezya, IMF'in reformlarını uygulamaya koyar. Buna göre kamu harcamlarının azaltılması ve 1998 yılı için cari işlemler açığı GSMH'nın % 3'üne çekilmesi hedeflenir,

08 Aralık : Tayland hükümeti daha önceden geçici olarak kapattığı 56-68 finans şirketlerini sürekli olarak kapatır.

17 Aralık : Japonya aldığı önlemlerin sonuncusu olarak, sürpriz bir şekilde gelir vergisinde indirime gider. Başlangıçta biraz yükselen borsa, tekrar tedirgin konumuna döner,

18 Aralık : IMF Güney Korenin yeni başbakanı olarak seçilen Kim Dea-Jung'un seçilmesi ardından IMF kredilerinin ikinci dilimini serbest bırakır.

21 Aralık : IMF tarafından yayınlanan World Economic Outbok'te dünya ekonomisine ilişkin büyüme tahminlerinde Asya Krizi revize edilerek düşürülmüştür. Bu da krizi etkiler,

1998

06 Ocak : Endonezya 1998/99 bütçesini açarak temel verilerin gerçekleşmesi mümkün değildir demiştir. Sonra Rupiah hemen düşmüştür,

12 Ocak : Hong Kong' (Çin) büyük bir yabancı yatırım bankası çöktü. Endonezya ya da ödünç kredi verenler kötü yönetimlerinden dolayı krediler geniş şekilde düştü. Hong Kong (Çin), Singapur'da olduğu gibi hisse senetleri hemen düştü,

23 Ocak : Endonezya ile IMF görüştüler ve Endonezya IMF'in tavsiyesine göre 1998 Mali yılı içinde sıfır büyümeyi kabul etti. Aynı yıl enflasyon oranı % 20, ortalama Rupiah oranı 5000 dolar, Rupiah en son yıl sonunda günlük 12000 dolar olacak,

27 Ocak : Endonezya, şirketlere ödenmesi gereken borç faizini geçici olarak dondurduğunu açıkladı,

28 Ocak : Uluslararası kreditör bankalar ile G.Kore hükümetiyle kısa dönem için 22 milyar $'lık bir borç anlaşması imzalandı. Bunu hükümet garanti altına aldı. Şubat ortasında Kore'nin büyük raiting kuruluşları risk durumunu görüşülecek Won'nun değeri Mart ayına kadar korunacak sözünü verdi,

13 Şubat : IMF ve büyük OECD ülkeleri, Endonezya'ya Rupiah'nin sabit döviz yönetimi sistemi için iyi adapte olamayacağını bir tehlike olarak önceden haber verdiler, bu durumu Endonezya', OECD ülkelerine güveninin sarsıldığını söyledi,

26 Şubat : Borç alan Endonezya ve borç verenlerin Of-shore (kıyı) borçlarının en az 70 milyar $'lık kısmı için borç erteleme görüşmelerinin başlaması,

04 Mart : IMF, Tayland'ın 3.taksit ekonomik paketin gerçekleşmesini onayladı. Thai Otoriteleri ekonomik programı sebatla yerine getirmeyi temin etti. Bahtı ve hisse senetlerinin fiyatları kazandırmaya devam ettiklerini ve gelişen piyasada ay içinde itibari olarak yükseldi,

23 Mart : Endonezya faiz hadlerini yükseltti ve enflasyonun yükselmesinin kontrol altına aldı. IMF toplantısında rupiah'ın yükselmesi yeni bir talep oluşturdu.Yabancı dövizlerin kullanımında (harcamasında) % 5 vergi bir plan dahilinde azaltıldı. Rupiah kazançlı bir hale geldi. Ve bunu katiben faiz hadleri yükseldi,

---

Kaynak: OECD, economic Outlook, june, 1998.

OECD ekonomileri, Asya üklerine direkt yatırımları yolu ile kriz ülkelerine yatırımda bulunmuşlardır. Kriz ülkelerinin bozulan iç talepteki depresyon sektördeki uluslararası yatırımları da etkilemiştir. Bu durum bir kaç mahalli piyasayı yönlerdirdiği görülmüştür. Asya'daki direkt yatırımlar Japon ve Avustralya'nın GSYİH'nın büyük bir oranını oluşturmaktadır.

OECD ülkeleri Asya dışındaki çok uluslu şirketler ile temel kriz ülkelerinin özellikle Kore'nin porejelerindeki iç yatırımların çok küçük bir bölümündeki makro-ekonomik etkilerindeki olumsuzlukları dağıtmaya çalışmaktadır.

TABLO 3: GELİŞMEKTE OLAN ASYA PİYASALARINDAKİ KARŞI KARŞIYA DİREKT YATIRIM POZİSYONLARI VE 1995 (a) DEKİ DURUMLARI

Mutlak Toplam Milyar ABD $				GSYİH daki yüzde payı		
	5Kriz Ülkesi [b]	Diğer Gelişmekteki Asya[c] Piyasaları	Toplam gelişmekteki Asya piyasaları	5 Kriz ülkesi [b]	Diğer Gelişmekteki Asya [c] Piyasaları	Toplam gelişmekteki Asya piyasaları
İÇERDE						
ABD Devletleri	2.8	5.2	8.1	0.04	0.08	0.12
Japonya	0.1	1.3	1.5	0.00	0.03	0.03
Avrupa Bir.	1.8	2.4	7.7	0.03	0.04	0.12
Avustralya	0.9	2.4	3.4	0.26	0.73	0.02
DIŞARDA						
ADB Devletleri						
Japonya	38.6	36.1	76.2	0.76	0.71	1.50
Avrupa Bir.	12.8	26.0	42.3	0.19	0.39	0.64
Avustralya	1.4	26.0	4.5	0.42	0.88	

a) Japonya için 1994 sonu rakamları
b) Kore,Endonezya, Malezya,Filipinler,Tayland
c) Çin, Çin Taiper, Honk Kong, Çin ve Singapur
d) Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere, Avusturya, Finlandiya ve Hollanda.

Kaynak; OECD,Economic Outbook,June 1998, s.21.

Tablo : 4 SEÇİLMİŞ ASYA ÜLKELERİNİN EKONOMİK PROJEKSİYONLARI (a)

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

	1997	1998	1999
ÇİN			
Üretim	8.8	7.2	7.5
İç Talep	6.7	7.2	7.7
Enflasyon	0.8	1.2	2.0
Cari İşlemlerDengesi (Milyar)	22.8	11.9	6.0
Cari İşlemler Dengesi	2.5	1.2	0.6
ENDONEZYA			
Üretim	4.7	-8.5	2.0
İç Talep	0.6	-19.3	-1.0
Enflasyon	11.1	35.0	10.0
Cari İşlemler Dengesi (Milyar)	-5.8	5.0	8.7
Cari İşlemler Dengesi GSYİH	-2.8	6.5	9.9
TAYLAND			
Üretim	-0.4	-1.5	4.5
İç Talep	-2.5	-11.5	2.5
Enflasyon	6.0	12.0	6.0
Cari İşlemler Dengesi	-3.6	7.0	8.5
Cari İşlemler Dengesi	-2.2	5.2	5.7
MALEZYA			
İç Talep	6.4	-6.0	-2.5
Enflasyon	2.7	7.5	3.8
Cari İşlemler Dengesi (Milyar $)	-4.8	-0.4	4.5
Cari İşlemler Dengesi (GSYİH,%)	-5.1	-0.5	4.9
FİLİPİNLER			
Üretim	5.1	1.8	4.0
İç Talep	4.4.	-2.0	2.5
Enflasyon	5.0	10.2	6.0
Cari İşlemler Dengesi (Milyar $)	-4.2	-0.4	1.1
Cari İşlemlerDengesi (GSYİH,%'si)	-5.0	-0.7	1.4

Devam ediyor.

SİNGAPUR	1997	1998	1999
Üretim	7.5	3.2	5.2
İç Talep	8.0	3.5	4.2
Enflasyon	2.2.	2.5	2.5
Cari İşlemler Dengesi (Milyar $)	14.6	14.1	16.1
Cari İşlemler Dengesi (GSYİH,%'si)	14.9	15.4	16.6
HONK-KONG (Çin Bölgesi)			
Üretim	5.2	0.9	3.8
İç Talep	7.7	1.5	3.5
Enflasyon	5.9	4.3	3.5
Cari İşlemler Dengesi (Milyar $)	5.1	3.7	4.7
Cari İşlemler Dengesi (GSYİH, %'si)	3.0	2.1	2.5

Memo (Hatırlatma): DAF [b]	1997	1998	1999
Üretim	4.9	0.1	4.2
İç Talep	5.1	-4.7	3.1
Cari İşlemler Dengesi	8.7	38.2	53.3

a) Bu rakamlar fiili üretim içindir (GSMH Çin için, GSYİH Diğer ülkeler için) Reel iç talep daha önceki dönemdeki yüzde değişmedir. Enflasyon fiyatlardaki yıllık değişimi ölçmektedir. Çin bu durumdan hariçtir. Çin'de parakende fiyatlardaki değişmeyi ölçer. Hong Kong için Cari işlemlerin tahminidir. Çin net ihracaat malları ve hizmetlerin işlemlerin tahminidir. Çin'deki net ihracat, malların ve hizmetlerin temel milli dengesini sağlamaktadır. Böylece yatırımlardaki gelirler ve transferler gözardı edilmiştir.

b) Dynamik Asian Economics (Dinamik Asya ülkeleri): Endonezya, Hong Kong, Çin, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland.

Kaynak: OECD Economic-Outlook, june 1998, s.144.

SONUÇ

Finansal glabolizasyon düşünülmesi gereken büyük yarışmadır. Uluslararası cari finansal sistem, ülkelerin ekonomik zayıflıklarını çok çabuk cezalandırır. Böylece dünya ölçeğindeki finansal dönüşümler de kaygandırlar. Ülkeler için esas olan elverişli ekonomik politikayı doğal olarak sürdürebilmektir. Son zamanlarda bu etki, bazı gelişmekte olan ekonomilerde kapital akışları ciddi zorluklara neden olmuştur. Uluslararasında sınırı olmayan kapital akışları çok önemlidir. Riskli kapital akışlarının uygun bir şekilde ölçülerek azaltılarak adaptasyonu sağlanmalıdır.

Dış Ekonomik dengenin sağlanmasında, temel makroekonomik ve çok ağır parasal pozisyonların tam olarak alınması gerekir. Fakat finansal gelişme sisteminde denetim, düzenleme ve şeffaflık çok önemlidir. Bu tecrübe ışığı altında 1997-1998'de Asya ülkeleri ve 1994'de Meksika ve 1997'de Avrupa Para sistemi, (EMS) ülkeleri çok dalgalı döviz oranlarını düşünmeleri neticesinde, ülkeden ülkeye büyük bir hızla hareket eden kapital akışlarını ve rekabet ekonomilerini sağlık vermektedir.

KAYNAKÇA

1-DÜNDAR SAĞLAM, Meksika Ekonomik Krizi, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Yıl 33, Ocak 1996.

2-E.ERTUĞRUL KARSAK, Meksika'da Yaşanan Ekonomik Gelişmeler ve Diğer Gelişmekte Olan Ülkelere Etkileri, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Yıl: 32, Haziran 1995.

3-GUILLERMO D. MARTINEZ, What Lesson Does The Mexcian Crisis Hold for Recovery in Asia, (IMF) Finance And Development, June 1998.

4-KENAN RASİM AYDOĞDU, Asya Krizi Neden Çıktı, Çerçeve Sayı.22, Yıl 6, Nisan 1998.

5-OECD , Economic Outlook, June 1998.

6-POUL KRUGMAN, What Happaned to Asia, Ocak 1998.
("http/web.mit.edu/krugman/www"den alınmıştır.)

7-SUAT OKTAR, Meksika'da Finansal Kriz, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Yıl:32, Nisan 1995.

8-THE FİNANCIAL TIMES, "FT. Special Report Asia in Crisis," 12 Ocak 1998.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ÇATIŞMALARIN ÖNLENMESİ VE BARIŞIN KORUNMASINDA AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ROLÜ

İrfan Kaya ÜLGER
Gazi Üniversitesi
Uluslar arası İlişkiler Bölümü
Araştırma Görevlisi

1--GİRİŞ

Avrupa bütünleşmesi, 20 yüzyılda görülen en başarılı çatışma önleme mekanizması olarak ele alınabilir. Batı Avrupa'daki entegrasyonun temelinde bulunan AKÇT'yi kuran Paris ve AAET ile AET'yi kuran Roma Antlaşmaları, bu bakış açısı ile incelendiğinde; herşeyden önce Avrupa'da ezeli rakipler Fransa ve Almanya arasında köprü kurduğu öne sürülebilir. Bunun dışında AB bütünleşmesi, üye ülkeler arasında bir çatışma başlamasını veya bir ihtilafın çatışma boyutuna ulaşmasını da engellemiştir. Ancak bu araştırmada AB içindeki çatışmaların önlenmesi ele alınmayacaktır. AB'nin sınırları dışında patlak veren çatışmalarda izlediği tutum, ortak dış politika örneği olarak incelenecektir.

Bununla birlikte AB'nin amacının dünyanın çeşitli yerlerinde bulunan ihtilafları önleme olarak belirlenmediği de bir vakıadır. Üye ülkeler kurucu antlaşmaları imzalarken, AB dışında meydana gelen çatışmaları önlemek için bir mekanizma oluşturmayı düşünmemişlerdir. O dönemin koşullarında buna gerek de görülmemiştir. Zira 1950'li yıllarda zaten çatışmaların çözümü için örgütlenmeler belirmeye başlamıştı. Önce NATO (1949), ardından da Varşova Paktı (1955) kurulmuş ve Avrupa'daki ihtilafların bu eksenler içinde çözüme kavuşturulacağı belli olmuştu. Öte yandan Batı Avrupa'da 1954 yılında yaşanan savunma amaçlı bir girişimin başarısızlığının AB örgütlenmesinde güvenlik boyutu bulunmamasında etkili olduğu öne sürülebilir. Bu tarihte kurulan Avrupa Savunma Topluluğu, beklentileri boşa çıkarmış ve Batı Avrupa'daki güvenlik boşluğunu dolduramamıştı.

Avrupa Birliği, ortak dış politikanın güvenlik boyutunu ancak 1960'lı yıllarda, yani yumuşamanın ilk işaretlerinin belirdiği koşullarda ortaya koymuştur. 1960'ların başında kurulan Avrupa Siyasi İşbirliği (APC), AB üyesi hükümetlerin dış politika alanında ortak hareket etmelerini öngörüyordu. Bu teşkilat, başlangıcından 1980'li yıllara kadar AB örgütlenmesinin dışında kaldı. Bir başka ifade ile başlangıçtaki uzaklık, ancak 1980'li yıllarda ortadan kalkmaya başladı.

1985 yılında SSCB'de Batı yanlısı Mihail Gorbaçov'un işbaşına gelmesi ile Doğu Batı çekişmesi yeni aşama kaydetti. Rusya'daki reformlar bir süre sonra Doğu

Avrupa'da da yankı buldu ve bölge SSCB denetiminden çıktı. AB bu gelişmeyi yakından izledi. Çatışmaları önleme mekanizması bu koşullar altında AB örgütlenmesi içinde boyut kazanmaya başladı. Dış faktörlerin yanında AB örgütlenmesinin iç dinamizmiyle de bu yönde mesafe alınmasında etkili oldu. Zira Tek Avrupa Senedi ile iç pazarı gerçekleştirmek isteyen AB, işbirliğinin ulaştığı seviyenin doğal bir uzantısı olarak yeni alanlarda yakınlaşmayı öne çıkarmaya başladı.1

Doğu Avrupa'nın ardından Yugoslavya'da meydana gelen kriz AB'nin dış politika ve güvenlik politika alanında işbirliği eyleminin daha da hızlanmasını sağladı. Ancak Avrupa Birliği'nde bugün bile bu alanlarda kapsamlı politika belirlidiği öne sürülemez. 1990 Kasım ayında Doğu Almanya'nın Batıya katılması ve Almanya'nın güçlenmesi, bazı üyelerin bu alanlarda işbirliğine kuşkulu yaklaşmalarına neden olmuştur..

Maastricht Antlaşması, AB dış politikası ve güvenlik politikasında önemli bir dönüm noktasını simgelemektedir. AB üyesi devlet ve hükümet başkanları tarafından 1991 Kasım ayında kabul edilen ve 7 Şubat 1992'de imzalanan ve 1993 başında yürürlüğe giren Maastricht antlaması, AB örgütlenmesine yeni bir boyut getirmiştir. Antlaşmanın J.1.2 maddesi, AB'nin ortak değerlerini, temel çıkarlarını ve bağımsızlığını korumak amacıyla ortak dış politika ve güvenlik politikası izlenmesini öngörmektedir. Buna göre ortak dış politika ve güvenlik politikası, AB'nin ve üye ülkelerin güvenliğini güçlendirme, barış ve uluslararası güvenliği koruma, uluslararası işbirliğini geliştirme, demokrasi ve hukuka bağlılığı sağlama, insan hakları ve temel özgürlükleri garanti altına almayı hedefleyecektir. Antlaşmanın J. 1. 4 maddesinde ise Topluluk üyesi ülkelerin ortak dayanışma ve işbirliği ruhu içinde bu amaçları gerçekleştirmek için çaba gösterecekleri ve Avrupa Birliği'nin çıkarlarına zarar verecek ihtilaflardan kaçınacakları hükmü yer almaktadır. 2

Bu çalışmada AB dış ve güvenlik politikasının bir uzantısı olarak çatışmaların önlenmesi ve uluslararası barışın korunması ele alınacaktır. Başta Yugoslavya krizi olmak üzere, Avrupa güvenliğini ilgilendiren gelişmeler ve AB'nin kurumsal yapısı çerçevesinde hareket kabiliyeti, diğer uluslararası ve hükümetlerdışı kuruluşlarla işbirliği ele alınacak ve genel bir çerçevede AB'nin barış ve güvenliği kuruma ve çatışmaları önlemeye katkısı sorgulanacaktır.

2--KURUCU ANTLAŞMALARDA BARIŞI KORUMA

Maastricht antlaşması incelendiğinde açıkça görülmektedir ki, AB'nin bu kapsamda amacı dış dünyada meydana gelen ihtilafları ortadan kaldırma olarak tespit edilmemiştir. Metinde çatışmaları önleme amacıyla AB'ye bir görev yüklenmemiştir. Buna karşın antlaşmada "barışı koruma" kelimesi kullanılmış ve bu kelimenin yorumu ile güvenlik ve barışı koruma politikasının sınırları belirlenmeye

çalışılmıştır.. Üstelik bu terim sadece Maastricht antlaşmasında yer almamakta, diğer temel metinlerde de bulunmaktadır.

Avrupa Kömür Çelik Topluluğunu kuran Paris antlaşması, imzalandığı dönemin koşullarının bir ifadesi olarak birkaç yerinde zımni olarak Almanya ile Fransa arasındaki ihtilafa, adını anmadan gönderme yapmış3 ve anlaşmanın Topluluk içinde çatışma ihtimalini ortadan kaldıracağına olan inancı belirtmiştir. 1957 yılında imzalanan Roma antlaşmasının dibacesinde ise "barışı koruma ve kuvvetlendirme" ibaresi yer almıştır.

1986 yılında imzalanan Tek Avrupa Senedi (TAS) ise, Roma antlaşmasının dibacesindeki ifadeyi yeniden düzenlemiştir.4 Avrupa Birliği antlaşması olarak da bilinen Maastricht anlaşması ise çatışmaların önlenmesi ifadesini açık bir şekilde belirtmemiştir. Bununla birlikte anlaşmanın J.1.1 maddeleri ortak dış politika ve güvenlik politikası konusunda hükümler içermektedir: "Avrupa Birliği ve üye ülkeler, ortak dış ve güvenlik politikasını, ilgili tüm alanları kapsayacak şekilde tanımlama ve uygulama yükümlülüğü altındadırlar"

Anlaşmada ortak güvenlik ve dış politikanın, ortak savunma politikası çerçevesinde ele alınması gerektiği görüşüne yer verilmektedir. Bunun dışında antlaşma, ortak dış politika ve güvenlik politikasının amacını J.1.2'de şu şekilde tanımlamaktadır: "Paris Şartının amaçları, Helsinki Nihai Senedi'nin temel prensipleri ve BM temel metinlerine uygun olarak, barışı korumak ve uluslararası güvenliği kuvvetlendirmek, demokrasiye, insan haklarına ve temel özgürlüklere saygıyı geliştirmek"

Maastricht anlaşmasının yukarıdaki maddelerini yorumlamak gerekirse, birinci olarak teşkilatın, barışı koruma, takviye etme ve kurma amacı taşıdığı görülmektedir. İkinci olarak, AB'nin barışı koruma çalışmalarının hangi çerçevede ele alınması gerektiği düzenlenmektedir.. Nitekim ortak dış politika ve savunma politikasının amaçları, 1992 Lizbon toplantısında net olarak ortaya konulmaktadır. Burada hazırlanan bir dökümanda, dış politikanın temel hedefi uygun bir uluslararası sistem oluşturma şeklinde ifade edilmiştir. Bu dökümanda belirtilen temel prensipler ise diğer temel prensipler şu şekilde sıralanmıştır:

*Demokratik kuralları ve kurumları güçlendirmek, insan haklarına ve azınlık haklarına saygı göstermek

*Bölgesel ve daha alt düzeyde entegrasyonu güçlendirecek örgütlenmelere katkı sağlamak

*Silahların yayılması gibi daha önceden başlayan barışı kurmaya yönelik çabaları desteklemek

*Olaganüstü koşullarda daha etkili bir işbirliği gerçekleştirmek

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

*Çatışmaların önlenmesine ve çözümüne katkı sağlamak

Raporda bazı bölgelerin Avrupa Birliği için bu kapsamda öncelik taşıdığı öne sürülmekte ve bu bölgeler arasında birinci olarak Doğu Avrupa'nın geldiği, ikinci sırada ise eski Sovyet Cumhuriyetlerinin geldiği görüşüne yer verilmektedir. 5 Raporda bu bölgelerle ilgili değerlendirmelerde, çatışmaların önlenmesi ve çözümüne ağırlık verileceğini hedef olarak belirtilmekte, adı geçen bölgeler için AB'nin öncelikleri arasında barış kurma, koruma ve takviye etmenin bulunduğu zikredilmektedir. Raporda Ortadoğu ve Magrip ülkeleri üçüncü öncelikle bölgeler olarak anılmakta ve buralarda ise AB'nin politikasının barışı kurma ve mümkün olması halinde, çatışmaları engelleme ile sınırlı olduğu öne sürülmektedir.

3--DEKLERASYON YOLUYLA ÖNLEME

AB, güvenlik politikası çerçevesinde bir takım yöntemeleri kullanmaktadır. Bunlar arasında bildiri yayınlama dikkat çekmektedir. AB'nin ortak açıklamaları bu bakış açısı ile ele alınabilir. Genel deklerasyonlarda insan hakları, demokrasiye bağlılık ve çatışmaların barışçı yöntemlerle çözüme kavuşturulması görüşü dile getirilmektedir. Bazı deklerasyonlarda ise hem barışı kurmaya ve korumaya yönelik çabalar övülmekte (Polonya ve Macaristan'da demokratik reformlar, Lübnan'da başkanlık seçimleri gibi), hem de bu durumu tehlikeye atan gelişmeler (Afganistan ve Yugoslavya gibi) eleştirilmektedir.

AB'nin bu konulardaki çabalarında son yıllarda bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Bildirilerde, ulusal hükümetlerden ve önde gelen uluslararası örgütlenden daha fazla güvenlik ve barış konusunun vurgulandığına tanık olunmaktadır. Ancak burada ABD gibi süper ülkelerin tavırlarından farklı bir ayrım da belirginlik kazanmaktadır. AB, açıklamalarında daha çok diplomatik lisan kullanmaya önem vermekte, negatif öğeleri öne çıkarmamaktadır. Bununla birlikte krizin derinleşmesi ve yaptırım gerektiren boyutlara ulaşması durumunda ise AB'de eleştiri ve yaptırımı telafffuz etmekte, ancak bu ABD'ye kıyasla daha ılımlı bir dille yapılmaktadır. Burada kuşkusuz, gerginliği uzlaşma yolu ile çözümleme niyeti ortaya konmaktadır. Polonya, Afganistan ve Kuveyt konusunda AB'nin yaklaşımı bu çerçeve içinde kalmıştır.

İkinci olarak Avrupa Birliği açıklamalarında, bir ihtilafın çözümünde ilgili tüm tarafların katılımı ile gerçekleşecek görüşmelere ihtiyaç olduğu sık olarak vurgulamaktadır. Bu konularda AB'nin tutumu genel olarak Avrupa Konseyi (zirve) veya Dışişleri Bakanları toplantısında ortaya konmaktadır. Deklerasyon yayınlanması, Avrupa Siyasi İşbirliği'nin bir gereği olarak değerlendirilmektedir.

4 –KARAR ALMA YÖNTEMLERİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

AB çatışmaların önlenmesi konusunda karar alma sürecini iki boyutta kullanmaktadır. Bunlardan birincisi kurucu anlaşmalara, diğeri ise bu anlaşmalarda gerçekleştirilen değişikliklerin getirdiği mekanizmalara dayanmaktadır. Avrupa Siyasi İşbirliği, ikinci grupta yer almaktadır.

Kurucu antlaşmalara dayanan eylemlerde Avrupa Komisyonu ya kendi inisyatifi, yahut bir üye devletin önerisi ile tavır belirlemektedir. Özellikle Bakanlar Konseyi Başkanı ve temsilciler konuya gündeme getirmektedir. Hazırlık çalışmaları ise Daimi Temsilciler Komitesi (COREPER) tarafından yürütülmektedir. Roma antlaşmasına göre, Bakanlar Konseyi, hazırlanan karar tasarısını niteliğine göre ya oybirliği veya nitelikli çoğunlukla kabul etmektedir. İkinci yöntem, AB'nin kısa zamanda bir görüş oluşturmasına katkı sağlamakta ve karar verme sürecini hızlandırmaktadır.

Zamanında ve etkili karar oluşturulması, çatışmaların önlenmesi çabalarında başarının da ön şartı olarak kabul edilmektedir. Komisyon'un üçüncü ülkelerde bulunan temsilcilikleri, karar alma sürecinin ilk aşaması bakımından önem arzetmektedir. Buralardan gelen istihbarat değerlendirilmekte ve bir kararın zemini oluşturulmaktadır. Bununla birlikte Komisyonun bu kapsamdaki eylemlerinin çok sınırlı olduğu da gözden uzak tutulmamalıdır.

Avrupa Parlamentosu'nun çatışma yönetimi konusundaki yetkisi ise son derece sınırlıdır. Bununla birlikte Maastricht antlaşmasından sonra AB'nin kimi alanlarda öne çıktığı görülmektedir. Bütçe konusunda zorunlu olmayan harcamalar bakımından, son sözü Parlamento söylemektedir. Bu durum adı geçen kurumu dış politaka ve güvenlik politikasının belirlenmesinde öne çıkarmaktadır.

Tek Avrupa Senedi, Avrupa Parlamentosu'na barış oluşturma çabaları kapsamında yeni yetkiler getirmiştir. Üçüncü ülkelerle yapılacak ortaklık anlaşmalarını uygun bulma yetkisi bu kuruma verilmiştir. AB'ye yeni bir ülkenin kabulünde de Parlamento'nun onayı gerekmektedir. Parlamento bu kapsamda aday ülke için kimi ekonomik, siyasi ve güvenlik düzenlemelerini önşart olarak gündeme getirebilmektedir.

Tek Avrupa Senedi ile getirilen Avrupa Siyasi İşbirliği çerçevesinde ise karar alma sürecinde Dışişleri Bakanlarının oybirliği gerekmektedir. Ancak birincil düzeyde hassas olmayan alanlarda bu ilkenin uygulamasının zaman içinde yumuşadığı görülmüştür.6

Avrupa Siyasi İşbirliği kapsamında ele alınacak konuların hazırlık çalışması, COREPER yerine, Siyasi Komite adı verilen bir grup tarafından hazırlanmaktadır. Gerek başkan, gerek üyeler bu kapsamda kendi düşüncelerine gerekli gördükleri

konuları Komiteye getirebilirler. Bununla birlikte Avrupa Siyasi İşbirliği örgütlenmesi, kurucu antlaşmalarla getirilen mekanizma kadar etkili olamamaktadır. Avrupa Parlamentosu'nın Avrupa Siyasi İşbirliği üzerinde doğrudan bir etkisi bulunmamakta, ancak rapor ve tartışmaları Komisyon ve Konsey kanalıyla gündeme getirebilmekte ve bu durum da bir şekilde Avrupa Siyasi İşbirliği'ni etkilemektedir.

AB'de dış politika alanında karar verme sürecinin iki boyutlu olması sistemi karmaşık hale getirmiştir. Ancak Tek Avrupa Senedi, Komisyon Başkanının da bu kapsamda etkili olabilmesini öngörmüştür. Bazı hallerde Komisyon Başkanı ile Bakanlar Konseyi Başkanı arasında karar oluşturma aşamasında çekişme yaşanabilmektedir. Tek Avrupa Senedi, dış politik gelişmelerin Bakanlar Konseyi'nde en az ayda bir kez ele alınmasını düzenlemiştir. Sorunu hassas kılan nokta, karar alma aşamasında zamanında harekete geçme noktasında belirginlik kazanmaktadır. 1981 yılında yapılan Londra toplantısında, Avrupa Güvenliğini ilgilendiren bir krizin belirmesi ve bir üye ülkenin de bunu gündeme getirmesi durumunda, Bakanlar Konseyi veya gerekiyorsa Avrupa Siyasi İşbirliği'nin 48 saat içinde toplanması konusunda karar alınmış, daha sonra bu uygulama, teamül niteliği kazanmıştır.

Bununla birlikte, Avrupa Siyasi İşbirliği kapsamında yer alan konular bakımından bazı sınırlamalar vardır. Bunların başında üye ülkeler arasında görüşbirliği sağlanamaması gelmektedir. Bazı durumlarda AB'nin sadece açıklama ile yetinmesi ve harekete geçmemesi, üye ülkeler arasında konsensusun oluşmamasından kaynaklanmaktadır. Yugoslavya krizinde AB'nin daha geniş kapsamlı askeri koruma ve gözlemci görevlendirme konularında geride kalması, teşkilatın yapısının bir uzantısıdır.

Çatışmaların önlenmesi ve barışı koruma çabaları konusunda AB'yi sınırlayan ikinci engel ise AB teşkilat yapısı içinde bu konuda tek bir karar sürecinin ve merkezileşmiş bir sistemin olmamasıdır. Bazı alanlarda Komisyon Başkanı çatışmaları önleme çerçevesinde harekete geçmekte, ancak bu eylem tüm üye devletler tarafından kabul edilmemekte ve tatbik edilen dış politikanın meşruiyeti tartışmalı hale gelmektedir. Öte yandan AB örgütlenmesinin yapısal bir uzantısı olarak, Bakanlar Konseyi Başkanlığını elinde bulunduran ülke, çatışmaların önlenmesinde aktif bir rol oynayabilmektedir. Ancak Başkanın eylemlerini engelleyen bir yapının varlığı da gözden uzak tutulmamalıdır. Bakanlar Konseyi Başkanlığı elinde bulunduran ülke, diğerlerine danışmadan ve konsensus sağlamadan harekete geçememektedir. Öte yandan Konsey Başkanlığını elinde bulunduran ülkenin yaklaşımı ve olayları algılaması çoğu kez diğerleri tarafından eleştirilmektedir. Bunun dışında, AB dönem başkanlığının 6 ayda bir el değiştirmesi, özellikle geçiş dönemlerinde sorun yaratmaktadır.

1993 başında yürürlüğe giren Maastricht Antlaşması ise karar verme sürecinde bazı değişiklikler yapmış olmasına karşın, radikal bir dönüşümü simgelememektedir. Özellikle çatışmaların önlenmesi boyutunda siyasi liderlik

boşluğu varlığını korumaktadır. 7 Ortak dış politika ve güvenlik politikası konusunda antlaşma çoğunluk oyu sistemi getirilmiş, ancak bunun uygulama alanı sınırlandırılmıştır. (m. J.3) Öte yandan savunma konularında çoğunluk oyu ile karar alınamayacağı düzenlenmiştir. (m.J.4/3)

Ekonomik yaptırımlar konusu bu kapsamda istisna teşkil etmektedir. AB savunma ile ilgili olan bu konuda çoğunluk oyu ile (m. 228 A) karar almaktadır. Maastricht antlaşması, COREPER ile Siyasi Komiteyi birleştirmemiş, Avrupa Parlamentosu ve Komisyonun rolündeki karmaşık yapı temelde devam etmiştir. Avrupa Parlamentosunun katılma ve işbirliği anlaşmalarında rolü ise arttırılmıştır. (m. 228). Maastricht antlaşması Komisyonun yasa ve karar tasarısı önerme yetkisini de korumuştur. Maastricht antlaşması ile getirilen bir önemli yenilik de Komisyoner sistemidir. 1993 Ocak ayından itibaren yürürlüğe giren antlaşma, AB'nin dış ilişkilerinden sorumluluğu bu kişiye vermiş ve bu görevi üstlenen kimsenin Ortak Dış ve Savunma Politikası alanında sorumlu olmasını düzenlemiştir.

5—ÇATIŞMALARIN ÖNLENMESİNDE ERKEN UYARI

Avrupa Birliği'nin güvenlik ve dış politika belirlemesinde istihbaratın büyük önemi bulunmakta, ancak gerekli bilgilerin temin edilmesi durumunda karar alma ve harekete geçme mekanizmaları devreyi girmektedir. AB'nin istihbarat toplama kapsamında elinde bir çok imkan bulunmaktadır. Herşeyden önce, Avrupa Komisyonunun dünyanın yüzden fazla ülkesinde diplomatik temsilciliği bulunmaktadır. Öte yandan Komisyonun Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü önde gelen uluslararası örgütlerle doğrudan bağlantı halindedir.

İkinci olarak üyelerin dünyanın her tarafında bulunan diplomatik temsilcilikleri kanalıyla gelen haberler, bir şekilde AB forumlarında da kullanılabilmektedir. Üye ülkelerin Dışişleri Bakanlığı teşkilatı içinde AB gelişmeleri ile ilgilenen European Correspendents denilen sorumlular vardır. Bunlar Avrupa Siyasi İşbirliği mekanizması çerçevesinde rol oynamaktadırlar.

Bunun dışında dış ilişkilerle ilgili birimlerin sık olarak birbirleriyle görüş alışverişinde bulunmaları ve toplanmaları istihbarat tedariki için fırsat yaratmaktadır. Maastricht antlaşması ayrıca güvenlik konusuyla ilgili olarak ad hoc komiteler kurulabileceğini öngörmüştür.

Çalışma grupları bir krizin seyrini izleme ve konu ile ilgili olarak yapılacak açıklamanın metnini hazırlama görevini üstlenmiştir. Öte yandan Topluluğun çeşitli uluslararası kuruluşlarla doğrudan bağlantı sağlayan mekanizmaları vardır. ASEAN, Körfez İşbirliği Teşkilatı ve diğer uluslararası kuruluşların, AB nezdinde temsilcileri vardır. Ayrıca önde gelen uluslararası örgütlerle AB arasında erken uyarı amacıyla kullanılan haberleşme mekanizması bulunmaktadır.

Son olarak, AB'nin diplomatik misyon görevi çerçevesinde Troika olarak üçüncü ülkelerde yaptığı incelemeler de karar oluşturma aşamasında dikkate alınmaktadır. Yugoslavya krizinde yeni bir yöntem daha belirlenmiştir. Daimi temsilci adı verilen ve AB adına hareket eden bir görevli, sorunlu bölgeye gidip taraflarla görüşebilmekte ve hazırladığı rapor AB'nin karar almasında temel oluşturmaktadır.

Öte yandan Avrupa Parlamentosu üyeleri de kendi siyasi anlayışları çerçevesinde ilgili gördükleri konuları gündeme getirebilmekte ve parlamento üyeleri çeşitli ülkelerdeki azınlık grupları ile sık aralıklarla görüşmektedir. Resmi bilgi akışının dışında yeni verilere ulaşmada bu yöntem de kullanılmaktadır. Maastricht antlaşması Ortak Dış ve Güvenlik Politikası çerçevesinde tüm bu kaynaklardan tedarik edilen bilgilerin değerlendirilmesini ve politika tespitinde etkili olmasını öngörmektedir (m. J.8.5)

6—AB'NIN BARIŞI KORUMA VE TAKVİYE ÇABALARI

AB'nin bir çatışmayı önleme veya baskı altında tutma amacıyla kullanabileceği askeri gücü bulunmamaktadır. Batı Avrupa Birliği'nin (BAB) ileride AB'nin askeri gücü haline dönüşmesi öngörülmüş, ancak bu alanda şimdiye kadar, somut bir gelişme kaydedilmemiştir. İleride BAB'ın AB örgütlenmesinin ulaşacağı düzeye paralel olarak, bu kurumun askeri gücü görevini üstlenmesi netlik kazanmamıştır. Bununla birlikte iki kurum arasındaki yakınlaşma 1990 Körfez savaşında ivme kazanmış, BAB Kuzey Irak'a AB kökenli insani yardımın intikalini sağlamıştır. Daha sonra, 1991 ortasında patlak veren Yugoslavya krizi ise AB ile BAB arasındaki ilişkileri hem olumlu hem olumsuz yönde etkilemiştir.

1993 yılında yürürlüğe giren Maastricht antlaşmasında AB'nin askeri birim oluşturması hakkında hüküm bulunmamaktadır. Buna karşın, antlaşmanın bir yerinde bu konuya değinilmektedir. AB'de genel eğilim de bu yöndedir. Teşkilatın barış gücü olarak BAB'ın görevlendirilmesi sık aralıklarla gündeme getirilmektedir. Ancak ileride BAB ile kurulacak yakınlaşmaya göre, Batı Avrupa'daki en kapsamlı örgütlenme niteliği taşıyan AB, eksik olan bu boyutunu takviye edebilecektir. Ancak, fiili durumda böyle bir mekanizma yoktur. Yugoslavya krizinin ardından AB içinde bu konu sık aralıklarla telaffuz edilmiş, ancak temelde iki kurum arasındaki ilişkiler bağımsız niteliğini korumuştur.

AB'nin çatışmaların önlenmesi amacıyla askeri birlik görevlendirmesi, yani barışı koruma misyonu, ilk kez 1991 ortasında, Brioni'de çatışan taraflarla mutabakat sağlandıktan sonra mümkün olmuş ve bu kapsamda önce sayıları 50 olan, daha sonra 200'e çıkarılan AB gözlemcisi görev almıştır. Daha üst düzeyde görev alan AB yetkilileri ise sonradan AGİT'e katılarak bu kurum içinde görev yapmışlardır. 8 AB gözlemci misyonun masrafları ise üye devletler ve Komisyon tarafından karşılanmıştır. Slovenya'da çatışmaların sona ermesine paralel olarak AB misyonu da görevini başarı ile tamamlamış, ancak Hırvatistan ve Bosna Hersek'teki

çatışmalarda etkili olamamıştır. Bununla birlikte, AB'nin değişik yerlerde görev üstlenmesi olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmiştir.

AB'nin NATO ve BM'den farklı olarak askeri bir örgütlenme içinde olmamasına karşın 1990'lı yıllarda barışı koruma çabalarına aktif olarak katıldığına tanık olunmuştur. Yugoslavya krizi, bu konuda daha ileri adım atılmasını engellemiştir. Eski Yugoslavya'da barışı koruma birliği olarak 2 bin veya 3 bin askerin görevlendirilmesi gündeme geldiğinde, Portekiz ve İspanya başta olmak üzere bazı ülkeler, buna karşı çıkmış ve AB adına böyle bir misyon gerçekleşmemiştir. AB üyesi ülkelerin askerleri BM ve daha sonra da NATO şemsiyesi altında bölgede görev ifa etmişlerdir. Bununla birlikte BAB, 1993 Ekim ayında Bosna Hersek'in Mostar kentinde AB adına kentin polis gücünün oluşmasına katkı sağlamıştır. 9

Yugoslavya krizi bir bütün olarak AB'nin barışı koruma misyonu çerçevesinde ele alındığında, ortak eylem gereken alanlar bakımından bir başarısızlığı simgelemektedir. Zira görüşbirliği oluşturamayan AB, bölgede meydana gelen gelişmelerin adeta seyircisi konumunda kalmıştır.

7—BARIŞ KURMA VE DİPLOMASİ

Yugoslavya krizinde askeri boyutu yetersiz olan AB'nin, diplomatik çabaları öne çıkmıştır. Özellikle Troika ve Konsey Başkanı kanalıyla AB, ilgili savaşan taraflar arasında başlangıçtan itibaren diplomatik bir çözüm için çaba göstermiştir. Doğu Batı çekişmesinin devam ettiği dönemde meydana gelen olaylarda (1979 Afganistan gibi) AB'nin gelişmelerin gerisinde yer aldığını görüyoruz. 1990 yılında Kuveyt'in işgali ve ardından meydana gelen olaylarda AB, diplomatik misyonunu kullanmaya gayret sarfetmiştir. Yugoslav krizinde bu eğilim oldukça belirgin hal almıştır. AB, ilgili tüm tarafları uzlaştırmak için çeşitli öneriler ortaay atmıştır. Ayrıca bölgede meydana gelen gelişmeleri daha yakından izlemek amacıyla özel temsilci atanmıştır. Yugoslavya krizinde AB'nin arabulucusu olarak önce Lord Carrighton daha sonra da Lord Owen görev almıştır. Ancak daha fazla etkinlik, AB'nin yukarıda anılan teşkilat yapısı nedeniyle mümkün olmamıştır.

Bunun yanında Yugoslav krizinin karmaşık niteliği AB'yi uzun bir süre hareketsiz bırakmıştır. Çatışan tarafların uzlaşmaz eğilimleri, AB'nin bir kararı sonuna kadar savunmasını imkansız hale getirmiştir. Yugoslav krizinin başlangıcında Slovenya sorununda diplomasinin sonuç vermesini de olumlu bir gelişme olarak değerlendirmek gerekir. Bu kriz, AB'nin daha sonra meydana gelen olaylara katılımı ve tavrını da olumlu yönde etkilemiştir. 1992 sonunda Macaristan ile Slovenya arasındaki Tuna barajı sorununun aşılmasında Avrupa Komisyonu tarafından taraflara yapılan baskı etkili olmuştur.

AB'nin ihtilaflı bölgelere ilişkin açıklamalarında diyaloğ ve işbirliğinin öne çıktığı görülmektedir. Bu nokta AB'yi ABD ve diğerlerinden ayırmaktadır. AB daha

çok ikna, barış içinde çözüm ve güç kullanmadan çatışmayı önlemeye gayret sarfetmektedir. Polonya ve Afganistan krizlerinde ve Doğu Batı arasındaki silahların indirimine ilişkin müzakerelerde, AB hep uzlaşmacı tutumu öne çıkarmıştır. 1981--1985 arasında Orta Amerika'da patlak veren krizi AB, Amerika'dan farklı olarak Doğu—Batı çekişmesinin bir uzantısı olarak değerlendirmemiştir. AB, bu krizde Contadora Grubunun çabalarına destek vermiştir. Orta Amerika'da serbest seçimlere, insan haklarına ve çoğulcu demokrasiye verdiği önemi, bildirilerinde sık olarak ortaya koymuştur.

AB'nin Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile 1980'lerin sonundan itibaren aktettiği Ortaklık ve İşbirliği antlaşmaları da, bir başka bakış açısı ile, bu ülkelerin yaptığı reformlara destek olarak algılanabilir. AB, adı geçen ülkelerde demokratik ve ekonomik reformları, insan haklarına ve azınlıklara saygı gösterilmesini desteklemektedir.

AB Yugoslavya krizinde ise iki yönteme ağırlık vermiştir. Bunlardan birincisi uluslararası konferans toplanmasıdır. İlgili tüm tarafların katılımı ile gerçekleşen konferansta, soruna çözüm bulma çabaları tüm boyutları ile masaya yatırılmaktadır. Yugoslavya Konferansında üç çalışma grubu kurulmuş ve bunların ele alacakları problemler, çatışma bölgesinde gelecekte oluşacak çatı, azınlık sorunları ve Cumhuriyetler arasındaki ekonomik ilişkiler olarak tespit edilmiştir.

Yugoslavya krizinden AB'nin aldığı ders, etnik boyutu olan gelişmeleri önceden önlenmesidir. Zira ihtilaf çatışma aşamasına tırmanınca, tarafları uzlaştırmaya yönelik hareket çabaları daha sınırlı olmaktadır. Yugoslavya krizinde AB'nin dikkatinin Orta Avrupa'daki eski Varşova Paktı ülkeleri üzerinde odaklanması da geç hareket edilmesine neden olmuştur.

AB'nin çatışmaları önlemeye yönelik diğer çabaları ise diplomatik, ekonomik ve diğer uluslararası kuruluşlarla işbirliği olarak sıralanmaktadır. AB'nin diplomatik çabaları, aşamalı bir seyir takip etmekterdir. Bunlar, bir ülkeyi tanıma, ortaklık ve işbirliği anlaşmaları aktederek ilgili ülkenin, AB üyeliği için hazırlık yapmasını sağlama, ilişkileri kesme ve diplomatik misyonu kapatma tehdidi ve son olarak ilgili ülkeyi uluslararası bir kuruluştan ihraç tehdididir.

Ekonomik yardımı kesme ve ambargo tehdidi de bu kapsamda gündeme gelmektedir. AB, bunlardan özellikle ikincisini ilgili ülkeyi etkilemek için kullanmaktadır. PHARE ve TACİS programları ise olumlu yönleri öne çıkan girişimler olarak değerlendirilebilir. Bunun dışında AB, diğer uluslararası kuruluşların, özellikle NATO ve AGİT gibi çatışmaları önleme amacıyla hareket eden teşkilatların önerilerine de yer yer destek vermektedir.

8—HÜKÜMETLERARASI KURULUŞLAR VE NGO'LARLA İŞBİRLİĞİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Çatışmaları önleme ve barışı koruma amacıyla AB'nin eylemlerinin bu bölümünde hükümetlerarası kuruluşlar ve NGO'larla işbirliği ele alınacaktır. AB'nin kurucu antlaşmalarında revizyon yapan düzenlemelerde, özellikle Tek Avrupa Senedi ve Maastricht Antlaşmasında BM ana sözleşmesinde yer alan "uluslararası barış ve güvenliği koruma" ibaresine atıf yapılmış ve bunların tehlikeye düşmesi durumunda yapılacak girişimlerin meşru olduğunun altını çizmiştir.

Yugoslavya krizinde AB, Birleşmiş Milletler tarafından eski Yugoslavya'ya uygulanan ambargoya destek vermiştir. Daha sonra BM'nin ardından AB'nin de Yugoslavya'ya arabulucu görevi için özel temsilci atadığı görülmektedir. Uluslararası Yugoslavya Konferansı çerçevesinde bu işbirliği devam etmiştir.

AB, barış koruma konusunda deneyimi olan Birleşmi Milletler'e, Yugoslavya krizinde destek vermiştir. AB'nin bir askeri gücü bulunmamasına karşın, teşkilat üyeleri gerek BM çerçevesinde (UNPROFOR), gerek daha sonra NATO çerçevesinde (SFOR) barış gücü içinde yer almışlardır.

AB, son yıllarda fonksiyonu giderek artan ve temeli 1975 Helsinki zirvesine dayanan AGİT ile de yakın işbirliği içindedir. Helsinki Senedi ve Paris Şartını temel belgeler olarak kabul etmektedir. AGİT içinde "çatışmaları önleme merkezi" oluşturulmasını AB, olumlu bir çaba olarak değerlendirmiştir. AB, bu teşkilatın Dağlık Karabağ sorununda Minsk Grubu kanalıyla yaptığı çabaları da desteklemektedir. ABD'nin de üye olduğu bu teşkilat, örgütsel yapı bakımından daha sınırlı olmasına karşın, son yıllarda öne çıkmaktadır.

AB'nin NATO ile ilişkileri ise üyelerinin bir bölümü aynı zamanda bu teşkilat içinde yer aldığı için, daha da yakındır. Bununla birlikte AB, çatışmaların önlenmesinde askeri yöntemlerin dışında kalan alanlarda, NATO'dan daha etkin bir çaba göstermektedir. NATO'nun "alan dışı" bölgelere ilgisi son yılların bir gelişmesi olarak belirmiştir. Daha çok Batı blokunun savunma örgütü niteliği öne çıkan NATO, yakın zamana kadar etnik çatışmaları önleme çerçevesinde rol üstlenmemiştir. Halen, iki örgüt arasında ad hoc temelde bir takım kurumlar oluşturulmuştur.

BAB ile ilişkiler konusunda ise iki görüş çatışmaktadır. Üyelerin çoğunluğu BAB'ı, AB'nin gelecekteki savunma teşkilatı olarak kabul etmektedir. Bazıları ise BAB'ı, NATO'nun Avrupa'daki uzantısı olarak ele almaktadır. İki teşkilat arasındaki ilişkilerin üç boyutu bulunmaktadır. Birinci olarak, AB ülkelerinin bir kısmı aynı zamanda BAB üyesidir. Bu aynı Dışişleri Bakanının, değişik forumlarda aynı konuyu ele alması anlamına gelmektedir. İkinci olarak iki kurum arasında brifing konusunda işbirliği dikkat çekmektedir. 1990 yılından bu yana AB temsilcisi BAB toplantısına, BAB temsilcisi de AB Bakanlar Konseyi'ne gelişmeler hakkında

bilgi aktarmaktadır. AB içinde bazı ülkelerin iki kurum arasında yakınlaşma istemleri de bu kapsamda, adı geçen kurumları birbirine yakınlaştırmaktadır. 1990 yılında ortak toplantı yapılmış ve BAB toplantısına üye olmayan diğer AB ülkeleri de çağrılmıştır. 1991 Ocak ayında Çöl fırtınası operasyonu öncesinde de iki kurum ortak toplantı yapmıştır.

Son olarak, iki kurum arasındaki yakınlaşma Maastricht antlaşmasında yer almış ve bir yasal zemine oturmuştur. Antlaşmanın J.4.2'de BAB'ın AB'ye savunma alanlarında yardımcı olacağı hükmü yer almıştır. Hükümetlerarası kuruluşlar arasında AB'nin işbirliği yaptığı pek çok teşkilat vardır. Kızılhaç ve Sınır Tanımayan Doktorlar bunlar arasında ilk sırada yer almaktadır.

9—ÇATIŞMALARIN ÖNLENMESİNİN MALİ BOYUTU

Çatışmaları önleme amacıyla AB'nin yürüttüğü eylemlerin mali boyutu genel bütçeye dayanmaktadır. Bazı durumlarda üye ülkeler de kendi istekleri ile katkı sağlamaktadırlar. Avrupa Siyasi İşbirliği'nin bir mali kaynağı bulunmamaktadır.

Genel olarak barışı koruma ve çatışmaları önleme amacıyla yapılan çalışmaların büyük kısmı bütçeden karşılanmaktadır. Çatışmaları önleme AB'nin amaçları arasında yer almaması nedeniyle, bütçe içinde bununla bağlantılı ve bu adla anılan bir harcama kalemine yer verilmemektedir. Bununla birlikte son dönemlerde beklenmeyen harcamalar kaleminde toplanan meblağın kullanıldığı gözlemlenmektedir.

Bütçede bu kapsamda bulunan harcamalar B7 bölümü altında yer almaktadır. Bu bölümde gelişmekte olan ülkelere ve üçüncü ülkelere yardım başlığı altında harcama kalemleri yer almakta, bunların alt bölümlerinde krediler, teknik ve insani yardımlar bulunmaktadır. Çatışmaları önleme amacıyla yapılacak veya barış koruma çerçevesinde kullanılabilecek harcamalar bu maddeler arasına sıkışmaktadır. Zira, bu kapsamda gerçekleşecek harcama kalemleri, "gelişmekte olan ülkelerde bölgesel ve alt bölgesel bütünleşmeyi arttıracak önlemler" başlığı altında yer almaktadır. Akdeniz, Asya ve Latin Amerika'ya yapılan yardımlar temelini buradan almaktadır.

Doğu Avrupa ve eski Sovyet Cumhuriyetlerine yapılan PHARE ve TACİS program uygulamaları da genel bir çerçevede çatışmaları önleme amacına hizmet ettiği öne sürülebilir. Bunun dışında mültecilere yardım, Lübnan'ın yeniden inşasına katkı, cephe hattında bulunan ülkelere destek gibi çeşitli uluslararası gelişmelere AB, bütçenin bu bölümü kanalıyla katkı sağlamaktadır.

AB bütçesi bazı durumlarda gelişmeler karşısında revizyona tabii tutulabilmektedir. 1991 yılında Körfez savaşından etkilenen Mısır, Ürdün, Türkiye ve İsrail gibi ülkelere 587 milyon dolar yardım yapılmıştır. 1990 ve 1991 bütçesinde Namibya'nın bağımsızlığına katkı amacıyla bütçeden 18 ve 10 milyon dolar pay

ayrılmıştır. Harcama kalemlerinin planlanan limitleri geçmesi karşısında 1992 yılında, "AB önlemlerinin dış boyutları" adı altında bu durum yasal bir zemine oturtulmaya çalışılmıştır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1992 yılında AB, Somali'de görev yapan Belçika barış koruma gücünün harcamalarının dörttü üçünü karşılamıştır. Bu kapsamdaki harcamalar Avrupa Kalkınma Fonu kaynaklarından temin edilmiştir.

AB'de ikinci olarak barışı koruma amacıyla yapılan masrafları, üye ülkelerin ad hoc temelde katkılarından sağlanmaktadır. Yugoslavya krizinde AB'nin harcamaları AB dönem başkanını belirlediği katkı payları çerçevesinde üye ülkelerden tahsil edilmiştir. Bununla birlikte AB harcamalarının büyük kısmının genel bütçeden ayrılmakta bunun yanında üye ülkelerin gönüllü katkıları son yıllarda ağırlık kazanmaktadır.

10--SONUÇ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

AB'nin çatışmaların önlenmesi ve uluslararası barışın korunması politikasını incelediğimiz bu çalışma, herşeyden önce objektif verilere dayanmakta ve durum tespiti amacı gütmektedir. Genel olarak barışı koruma çerçevesinde AB, değerlendirmeye tabi tutulduğunda şu nokta öne çıkmaktadır. AB'nin kurucu antlaşmalarında çatışmaları önleme bir hedef olarak belirlenmemiştir. Daha sonra kurucu antlaşmalarda değişiklik yapan metinlerde bu konuya yer verilmiş, öte yandan uygulama, bu alanda beliren yasal boşluğun giderilmesini zorunlu kılmıştır. Bugüne kadar bu boşluğu doldurma amacıyla revizyonlarla yasal dayanak kazanan uygulamalar yapılmıştır. Özel temsilci atanması, Komisyoner belirlenmesi gibi.

En yeni ve Avrupa Birliği'ni derinden etkileyen örnek olduğu için çalışmada ağırlıklı olarak Yugoslavya krizi ve bu çerçevede AB'nin rolü sorgulanmıştır. Yugoslavya krizinde AB'nin başarısını önleyen bir takım faktörler vardır. Bunlardan birincisi, krize zamanında ve etkin olarak müdahale edilmemesidir. Krizin askeri çatışma boyutuna ulaşması halinde yapılacak müdahalenin başarı şansı bulunmadığı genel bir kural olarak tüm strateji çevrelerinde kabul edilmektedir. Öte yandan çatışan tarafların uluslararası ilişkiler tecrübesinin olmaması da, AB'nin yetersiz eylemini olumsuz etkilemiştir. Gerçekten de çatışan taraflar, daha önce uluslararası hukuk kişisi olmamışlardır. Üçüncü önemli nokta ise AB'nin açıklamaları ile eylemleri arasındaki uyumsuzluktur. AB ülkeleri arasında izlenecek politika konusunda görüşbirliği oluşmamış, bazı ülkeler kendi başlarına hareket etmişlerdir. Yugoslavya krizinin başlangıcında Almanya'nın, AB'nin diğer ülkelerinden önce Hırvatistan ve Slovenya'yı tanıması bu kapsamda hatırlanmalıdır. 10

Yugoslav krizi genel sonucun olumsuz olmasına karşın, AB'nin barış koruma ve çatışmaları önleme çabalarına yeni bir ivme kazandırmıştır. Çatışmaları önleme çerçevesinde ad hoc temelde daimi temsilcilik müessesesi oluşturulmuştur. Bu kurumun gereken oranda başarı gösterememesi, AB örgütlenmesinin bir uzantısı olarak ele alınmalıdır. Merkezi bir bütünlük göstermeyen, güç ve yetkinin karmaşık bir yapıda dağıtıldığı AB, siyasi olarak bir blok hareketi gerçekleştirememektedir. Öte yandan AB'nin askeri biriminin olmaması da barışı koruma çalışmalarında teşkilatın etkinliğini sınırlamaktadır.

AB'de barışı koruma ve çatışmaları önleme konusu bir ortak dış ve savunma politikası çıktısı olarak iki kanaldan yürütülmektedir. Bunlardan birincisi kurucu antlaşmalara diğeri ise Avrupa Siyasi İşbirliği mekanizmasına dayanmaktadır. Bu iki başlılığın giderilmesi yönünde bir gelişme kaydedilmemiştir. Öte yandan salt bu boyutuyla AB organları arasında, yani Bakanlar Konseyi, Komisyon ve Parlamento arasında bakış açısı ve yaklaşım farklılıkları giderilememektedir. Keza üyeler arasındaki derin ayrılıklar AB eylemini sınırlayan temel faktör olarak varlığını korumaktadır. Savunma ve dış politika alanında karar alma sürecinde oybirliğinin öngörülmesi, bazı durumlarda mekazinmayı kilitlemektedir. AB dönem başkanının

dış politika ve savunma alanlarında karar verme ve hareket serbestiyeti de sınırlı bir çerçeve içinde kalmakta ve üstelik burada görev yapan kişi altı ayda bir değişmektedir.. Bununla birlikte AB'nin ortak dış ve güvenlik politikası çerçevesinde komisyoner tayin etmesi önemli bir gelişme kabul edilmelidir.

Çatışmaları önleme mekanizmasının etkinliğini sınırlayan ikinci faktör AB'nin bu alanda gerekli araçlardan mahrum olmasıdır. Başta askeri birlik olmak üzere, AB bu kapsamda kullanılabilecek araçlardan yoksundur. BAB ile işbirliğine gidilerek bu eksiklik bir oranda da olsa giderilmeye çalışılmıştır. Öte yandan AGİT, NATO ve BM gibi kuruluşlarla AB'nin barışı koruma çabaları kapsamında işbirliği yaptığına tanık olunmaktadır. Nihayet AB örgütlenmesinin ulaştığı aşama bakımından da sınırlamalar vardır. 1992 yılında tek pazarı gerçekleştiren AB, Tek Avrupa Senedi ile de 1999'da ekonomik ve parasal birliğe, kısmi bir geçiş sağlamayı amaçlamaktadır. AB örgütlenmesinin siyasi ve askeri birlik boyutlarının kapsamı henüz netlik kazanmamıştır. Diğer alanlarda da süren görüş ayrılıkları, ortak dış politika ve güvenlik politikası kapsamında daha belirgin hale gelmektedir. Üye ülkeler arasında görüş ayrılıklarını giderme ve ortak hareket, özellikle bu boyutuyla mümkün olmamaktadır. AB güvenlik ve dış politikasının bir çıktısı olarak çatışmaları önleme ve barışı koruma çabası, tüm bu faktörler göz önünde bulundurulmak suretiyle, eksi ve artı tarafları ile bir bütün olarak ele alınmalıdır.

DİPNOTLAR

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1 Stephen Keukelerie,"The European Security Architecture: The role of the EC" **Studia Diplomatica**, Sayı 44, 1991 Haziran, s. 30--34

2 Neil Nugent, **The Government and Politics of theEU**, London, 1994, s. 100--128

3 The internal peacebuilding objectives appears, inter alia, in the statement that they wish 'to create, by astablishing an economic community, the basis for a broader and deeper community among people long divided by bloody conflicts'

4 Aware of the responsibility incumbent upon Europe.. to act with consistency and solidarity in order more effectively to protect its common interests and independence....so that together they may make their own contribution to preservation on international peaca and security in accordance with the undertaking entered into by them within the framework of the UN

5 Declaration by the European Council on areas which could be subject of joint action, **Europe Document No: 1750/1751,** 13.2. 1991. s. 19

6 Goffrey Edward, "European Political Cooperation put to test" in Alfred Pijpers, **The European Community at Crosroads,** Dortrecht, 1992, s. 245

7BAUN Micheal J., **An Imperfect Union--The New Europe Interdisciplinary Perspective**, Westview Press, Oxford, 1996

8 Keukelerie, s. 55--59

9 Hasret Çomak, **Yeni Avrupa Güvenlik Mimarisi,** Deniz Kuvvetleri Komutanlığı yayını, İstanbul, 1996 s. 144,

10 İrfan Kaya Ülger, **Yugoslavya'nın Parçalanması** (yayınlanmamış master tezi) A. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsi, Ankara, 1994. s. 120--125

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

KAMU YÖNETİMİNDE EĞİTİM ve GELİŞTİRME

Yrd.Doç.Dr. Gönül ÜLKER*

İnsan örgütünün temel öğesidir. Örgüt amaçlarına ancak çalışanları ile ulaşır. Bu nedenle çağdaş örgüt ve yönetim kuramları insana diğer üretim öğelerinden daha farklı yer vermişlerdir. Üretim öğelerini örgütsel amaçlar doğrultusunda kullanan ve onlardan en yüksek düzeyde verimlilik sağlamaya çalışan insandır. Örgüt için işgören sayısı ve niteliği son derece önemlidir. Günümüzde işgörenin eğitimi ve geliştirilmesine duyulan ihtiyaç giderek artarken insan kaynakları yönetimi anlayışında da değişiklikler olmakta, geleneksel uygulama ve teknikler yerini çağdaş uygulama ve tekniklere bırakmaktadır.

Diğer taraftan sosyal devlet anlayışı, devletin görev alanını genişletmiş, kamu hizmetlerinde gerek nitelik, gerekse nicelik bakımından farklılaşmalar olmuştur. Bilgi ve teknolojide meydana gelen gelişmeler, kamu görevlerinde görülen uzmanlaşma olgusu, iş yaşamında sürekli değişikliklere neden olmaktadır. Çalışma anlayışı ve işe yüklenen anlam farklılaşmakta, kurumlarda çalışanların bilgi, beceri ve davranışlarında değişiklik yapma gereği ortaya çıkmaktadır. Kamu hizmetlerinden yararlananların beklenti ve talepleri artmakta, daha nitelikli hizmet üretilmesi istekleri gündeme getirilmektedir.

Toplumsal değişme ve endüstrileşme süreci içinde, kamu kurum ve kuruluşlarını ve kamu hizmeti görevlerini değişen koşullara uyumlu kılmak, yani onları etkili hizmet görecek bir duruma getirmek de, kamu yönetiminin temel işlevlerinden biri olmuştur. [1] Kamu kurumları da bilim ve teknolojideki değişime uyum sağlayabilmeleri için kamu görevlilerini eğitmek ve yeterli bilgi, beceri ve davranış kazanmalarını sağlamak zorundadır.

Eğitim ve Geliştirme Kavramı

Eğitim bireyin anlayış, bilgi, beceri, davranış ve yeteneklerini geliştirmek veya değiştirmek için giriştiği bütün faaliyetleri içine alır. Ertürk, eğitimi bireyin davranışlarda kendi yaşantısı yoluyla ve kasıtlı olarak istendik değişme meydana getirme süreci olarak tanımlanmıştır[2].

---

* Yrd.Doç.Dr. Gönül Ülker. A.İ.B.Ü. İk.İd.Bil.Fak.Kamu Yönetimi Bölümü.

[1] A.Doğan, Canman. Çağdaş Personel Yönetimi. TODAİE. Ankara.1995.s.85.

[2] Selahattin, Ertürk. Eğitimde Program Geliştirme. Ankara. 1975.s.7.

Taymaz, hizmet içi eğitimi, özel ve tüzel kişilere ait işyerlerinde belirli bir maaş veya ücret karşılığında işe alınmış ve çalışmakta olan bireylere görevleri ile ilgili bilgi, beceri ve tutumları kazandırmak için yapılan faaliyetler olarak tanımlanmıştır.[3] Tanyeli'de aynı tanımı yaparak eğitimin, üretilen mal veya hizmette emek unsuruna düşen payın verimlilik değerini artırmaya yönelmiş beceri, bilgi ve davranışların kazanılmasını amaçladığını belirtmiştir.[4] Canman hizmet içi eğitimi, kamu hizmeti görevlilerinin hizmete yatkınlığını sağlamayı, verimlilik düzeyini yükseltmeyi, gelecekteki görev ve sorumluluklarını daha iyi yerine getirebilmeleri için onların bilgi, deneyim ve becerilerini artırmayı amaçlayan eğitim etkinlikleri olarak tanımlamıştır.[5]

İnsan kaynakları alanındaki eğitim ve geliştirme çabalarının amacı, çalışanların işlerinde buldukları tatmini, bireylerin verimini ve bütün olarak örgüt performansını yükseltmektir. Bu amaçlara ulaşmak için kullanılacak teknikler, bireylerin ve örgütün ihtiyaçlarını yansıtmalıdır. Ayrıca, yapılan işler, mevcut insan kaynakları ve çevre faktörleri şimdiki ve gelecekteki özellikleri açısından incelenmesi gerekir.

İşgörenin eğitimi ve geliştirilmesi çabaları bazen birbirinin yerine kullanılsa da, aslında içeriklerinde değişiklik vardır. Palmer ve Winters'a göre eğitimin hedefi, bir elemanın bir işi ya da belli görevleri yerine getirme yeteneğini yükseltmek ve o işi yaparken kullandığı becerileri geliştirmektir. Geleneksel olarak eğitim yeni bir elemanı işe alıştırmak, işini başarıyla yapabilmesi için gerekli becerileri ona öğretmek için gerçekleştirilir. Geliştirme ise, elemanın yaptığı işi ve örgütü daha kapsamlı bir bakışla görebilmesini sağlar. Geliştirmenin hedefi, elemanın işini daha geniş bir örgütlenmenin parçası olarak görebilmesi, böylece işini daha verimli bir şekilde yapmasıdır. Dolayısıyla eğitim geliştirmeye temel oluşturur. Geliştirme çalışmaları için eğitim gereklidir. Geliştirme programları, çalışanların genel örgüt bilgisini arttırmak, insan ilişkilerini anlamasını sağlamak ya da, yönetim yeteneğini yükseltmek için düzenlenir. Bu programlar bireylerin örgütte yükselmek için gerekli bilgi ve becerileri kazanmalarını sağlar. Programların gerçek amaçlarının saptanmış olması istenilen sonucu doğurmaz.[6]

Eğitim ve geliştirme, hem kamu görevlilerini, kuruluşların amaçlarının desteklenmesinde daha etkili duruma getirmekte,hem de kuruluşların değişen koşullara uyumunu, yani örgütsel etkililiği sağlamakta başvurulan etkinliklerden biri olmaktadır. Eğitimde amaç kamu görevlilerini yeterli kılmaktadır. Eğitim ve geliştirme programlarının etkili olabilmesi, üst yöneticilerin bu programların yararına inanıp tam destek vermesine bağlıdır.

---

[3] Haydar, Taymaz. Hizmet İçi Eğitim. Ankara. 1981.s.4.
[4] Halit, Tanyeli. Personel Eğitimi. Ankara. 1970.s.9.
[5] Canman. a.g.e. s.85.
[6] Margaret, Palmer., Kenneth, T.Winters. İnsan Kaynakları. Çev.Doğan Şahiner.İstanbul, 1993.s.120.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Klasik kuramda, işin tanımlanmasına ve standart duruma getirilmesine önem verilmiştir. Örgütler, insangücü planlaması, iş analizleri ve iş tanımları doğrultusunda gereksinim duydukları insangücünü seçerek alırlar. Seçme işlemlerinde işin niteliklerine uygun insangücü alımı önemlidir. İnsangücü alındıktan sonra, işe uyum sağlaması için eğitilmelidir. Uzmanlaşma sağlanarak verimlilik arttırılmalıdır. Sadece işin gerekleri ile işgörenin becerilerini karşılaştırılarak, ortaya çıkan yetersizlikleri gidermek için sürdürülen bir eğitim çalışması "standart insan" yaratmayı amaçlamaktadır. Taylor'un bilimsel yönetim ilkeleri içinde ele aldığı eğitim ve geliştirmenin amacı bireyi işinde uzmanlaştırarak verimliliği sağlamaktır.[7]

Ussal-Yasal bürokrasi tipinde Weber kamu görevlileri ile ilgili şu görüşlere yer vermiştir. Kamu görevlileri faaliyet düzenini, kanun ve yönetmelikler düzenler. Kıdem ehliyeti gösteren kriterlerden bir tanesidir. İşe adam alma, terfi ve atamalarda objektif sınavlar ve kurallara sıkı sıkıya bağlı kalınır. Kanun ve yönetmeliklerin ve amirin bu kurallar içinde kalan direktiflerini eksiksiz biçimde yerine getirebilmek memurlardan beklenen başlıca niteliktir. Memurun faaliyetlerini hizmet içi eğitim esaslarına göre yürütmesi beklenir .[8] Bürokrasi getirmiş olduğu düzenleyici kurallarla bireyi, yaratıcılık ve yeteneklerini en az düzeyde tutmasına ve onun makinenin bir parçası konumuna sokmasına neden olmuştur. Böylece, birey örgütün işleyişine, makinenin ötesinde etkisi olmayan bir öğe olarak ele alınmıştır.

C. Argiyris, klasik yönetim düşüncesinin ilkelerini, çalışan bireylerin işlerinde girişim sahibi (insiyatif) olmalarını önleyeceği, işlerini pek az kontrol etme durumuna düşeceği, pasif ve üstlerine tabi ve bağımlı hale getireceği, yetenek ve kapasitelerini ortaya koymalarını önleyeceği yönünden eleştirmiştir.[9]

Klasik kuramda personel seçme ve eğitimin amacı, bireyin iş tanımlarına uygunluğunu sağlamaktır. Oysa bazı yönetim bilimciler "kişiyi ölçülebilen, sınıflandırabilen ve örgütteki boş yere uydurabilen edilgen bir varlık olarak görme eğilimini" seçme sürecinin karşılaştığı en büyük sorun olarak görmüşlerdir. Klasik anlayışın, işgörenin kendisini mekanik bir sistemin parçası olarak algılamasına neden olacağını ve onun yaratıcılığını, işin etkinliğine olacak katkısını azaltacağını belirtmektedirler. Böyle bir anlayışla işgören, iş için iyi ancak ilgisini işinden dikkatle esirgeyen, kayıtsız bir çalışan haline gelebilir.[10] McGregor bu konuyu "bir çok yönetici ellerindeki insan kaynaklarında bulunan değerlendirilmemiş potansiyeli

---

[7] Frederick W. Taylor. The Principles of Scientific Management. Harper and Brothers Publishers. N.Y. 1947. s.36-37.
[8] Metin, Heper. Türk Kamu Bürokrasisinde Gelenekçilik ve Modernleşme. İstanbul.1977.s.47.
[9] Atilla Baransel. Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi. İstanbul. 1979.s.210.
[10] Edgar H. Schein. Örgüt Psikolojisi. Çev. Mustafa Tosun, T.O.D.A.İ.E. Yayını: 173. Ankara. 1978.s.35.

nasıl kullanılabileceklerini bilseler, örgütlerin verimliliğini en az iki katına çıkarmalarına emin olmaları gerekir" şeklinde belirtmektedir.[11] Yöneticiliğin en önemli işlevlerinden birisi de, insan çabasının örgütün amaçlarına ulaşabilmesi için örgütlenmesidir.

Örgütlerin insan öğesine ve insan kaynakları yönetimine giderek artan bir ağırlık vermeleri, çalışanlardan en yüksek verimi sağlamak amacı ile olmuştur. İnsan ilişkileri yaklaşımı, örgütteki insana, insan davranışlarına, demokratik-katılımcı yönetime önem vermiştir. Sadece örgütsel amaçların gerçekleştirilmesine yönelen bir yönetim anlayışı yerini, bireysel beklentilere de cevap veren bir yönetim anlayışına bırakmıştır. İnsan için sadece örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi değil kendi kişisel beklentilerinin de karşılanması önemlidir. Bu yaklaşım, örgütün insan kaynakları politikasını ve eğitim çalışmalarını da etkilemiştir. Bireyin örgütsel verimliliğe katkısını artırmak için, sadece işle ilgili bilgi ve becerileri öğrenmesi yetmemektedir. Aynı zamanda örgütün amaç ve politikalarını öğrenmesi, yeni bilgiler kazanması, iş doyumunu sağlaması, yeteneklerini kullanabilmesi ve geliştirebilmesi, karşılaştığı sorunları çözebilmesi, örgüt içinde iyi ilişkiler kurabilmesi, örgüt kültürüne ve örgütsel ortama uyum sağlayabilmesi de gereklidir. Eğitim çalışmaları, sadece örgütsel bir ihtiyaçtan değil, bireysel ihtiyaçları da karşılamak için gerçekleştirilmelidir. Eğitim çalışmaları örgüte olduğu kadar bireye de yarar sağlamalıdır. Ayrıca günümüzde eğitim çalışmalarının, örgütlerde daha demokratik bir yönetim anlayışının yerleştirilmesi ve insancıl ilişkilerin kazandırılmasında da etkin olacağı benimsenmiş bulunmaktadır.

Sistem yaklaşımı ile beraber örgütlerin, içinde bulundukları çevre şartlarından etkilendikleri ve çevrede meydana gelen değişme ve gelişmelere örgütlerin uyum göstermeleri gerektiği görüşü önem kazanmıştır. Örgütlerin etkili ve verimli olabilmeleri, kendilerini geliştirerek yaşamlarını sürdürmeleri için meydana gelen değişmeleri izlemeleri gerekir. Örgütler bir taraftan mevcut yapı ve işleyişi koruyarak dengelerini sürdürme, diğer taraftan değişen koşullara göre kendilerine yeniden düzenleme çabası içerisindedirler. Değişikliklere uymak için gerekli esneklik ve kapasite, aslında örgütün beşeri kaynaklarına dayanır. Örgütteki insan gücünün yetenek ve becerilerinin geliştirilmesi örgütün değişikliklere uyma kapasitesini arttırmanın bir yoludur. Örgütler iç ve dış çevre şartlarından ne derece etkileniyor ise eğitime olan ihtiyaçları da o derece artacaktır.

Nitekim günümüzde yönetim ve örgüt yaklaşımlarındaki değişme, insan kaynaklarının yönetimi ile ilgili görüşleri değiştirmekte ve eğitim çalışmalarını etkilemektedir. Örgütlerde eğitim çalışmalarının konu ve içeriği değişmiş ve önemi artmıştır. Katılımcı yönetim anlayışı, örgütlerde yeni yönetim yaklaşımlarının uygulamaya konulmasına yol açmıştır. Bu yaklaşımın en önemli özelliği "çalışma arkadaşlığı" anlayışı içerisinde çalışanlara yetki ve sorumluluk verilmesini

[11] Dauglas, McGregor. Örgütün İnsan İlişkileri Yönü. Çev.Doğan Energin. Ankara. 1970.s.11.

öngörmesidir. Bu yaklaşımla çalışanların bilgilendirilmesi ve karara katılması giderek önem kazanmaktadır.

Değişim ve gelişmelerden etkilenmeyen bir örgütte; işgörenden, örgüt tarafından belirlenmiş görevlerini aynen yerine getirmesi beklenmektedir. Ancak değişim ve gelişmelerden etkilenen bir örgütte, standart kurallara göre iş yapmadan çok; insiyatif kullanan, karşılaştığı sorunları çözebilen, sorumluluklardan kaçmayan, uyum kapasitesine sahip olan, yeniliklere açık ve yaratıcı olan, kendini geliştirme yönünde istekli olan, iyi ilişkiler geliştirebilen insana ihtiyaç duyulmaktadır. Eğitim bugünkü ihtiyaçlara cevap vermekten çok bireyi zaman içindeki değişikliklere uyumunu sağlamayı amaçlamaktadır. Günümüzde bilgiyi kullanan, işleyen değerlendiren, sorun çözme kapasitesi yüksek insanlara daha çok ihtiyaç duyulmaktadır.

Eğitimden Beklenen Yararlar

Eğitim çalışmalarından beklenen yararlar oldukça fazladır. Değişik kaynaklarda yararların neler olduğu belirtilmiştir. Bu yararlar, örgütte bakım ve onarım giderlerini azaltmaktan, örgütün kurumsallaşmasına, ya da yöneticilerin denetim yüklerinin azalmasından iş kazalarının azalmasına kadar çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir.[12] Werther ve Davıs tarafından eğitimin yararları, üç başlık altında aşağıdaki şekilde gösterilmiştir. [13]

İşgören Eğitiminin Yararları

1- Eğitimin örgütsel yararları

- Karlılığa yönelik daha yararlı davranışlara yol açar.
- Örgütün tüm düzeylerinde mesleki bilgi ve becerileri iyileştirir.
- İşgücünün moralini iyileştirir.
- İnsanların örgütsel amaçlara katılımına yardım eder.
- Daha iyi birlik imajı yaratmaya yardımcı olur.
- Gerçekliği, açıklığı ve güveni besler.
- Üstler ile astlar arasındaki ilişkiyi iyileştirir.
- Örgütsel gelişime yardımcı olur.
- Örgüt politikalarını anlama ve gerçekleştirmede yardımcı olur.

---

[12] Halil, Can., Ahmet Akgün., Şahin Kavuncubaşı. Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi. Ankara.1994.s.253.

Dursun, Bingöl. Personel Yönetimi. İstanbul.1996. s.174-175.

- Örgütün bütün alanlarında gelecekte olabilecek tüm ihtiyaçlar için bilgi sağlar.
- Örgüt karar alma ve problem çözmede daha etkili hale gelir.
- Örgüt içi yükselmelere yardımcı olur.
- Genellikle başarılı işgörenlerin ve yöneticilerin gösterdiği liderlik becerisi, motivasyon, bağlılık, daha iyi davranışlar ve diğer yönlerin gelişmesine yardımcı olur.
- İşin verimliliğini ve niteliğini artırmada yardımcı olur.
- Üretim, personel, yönetim gibi pek çok alanda giderlerin düşük tutulmasına yardımcı olur.
- Örgütün yeterli bilgi alması için sorumluluk duygusunu geliştirir.
- İşgören-yönetici ilişkilerini iyileştirir.
- Yeterli bir iç danışmadan yararlanarak dış danışma giderlerini düşürür.
- İşten çıkarmaları önleyici bir yönetimi teşvik eder.
- İdeal olmayan tavırları ortadan kaldırır.
- Büyüme, iletişim için uygun bir iklim yaratır.
- Örgütsel iletişimin iyileştirilmesine yardımcı olur.
- Çalışanların değişime uyum sağlamalarına yardımcı olur.
- Çatışmaların kontrol edilmesine ve dolayısıyla stres ve gerginlikleri önlemeye yardımcı olur.

2- Temelde Örgütsel Yarara Dönüşecek Bireysel Yararları

- Bireye daha iyi karar alma ve problemleri etkili bir biçimde çözmede yardımcı olur.
- Eğitim ve gelişme ile, tanınma, başarı, büyüme, sorumluluk ve ilerleme gibi güdüsel değişkenler içselleştirilir ve yürürlüğe konur.

---

[13] William B. Werther, Yr., Keith Davis. Human Resources and Personnel Management. McGraw - Hill.Inc.Fourth Edi.1993.s.309.

- Kendini geliştirme ve kendine güvenin teşvik edilmesine ve başarılmasına yardımcı olur.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

- Bireyin stres, gerilim, hayal kırıklığı ve çatışmalarla başa çıkmasına yardımcı olur.
- Liderlik, iletişim becerileri ve davranışlarını iyileştirmek için bilgi sağlar.
- Mesleki tatmin ve tanınmayı artırır.
- Bireylere etkileşim becerileri kazandırarak bireysel amaçlar yönünde harekete geçirir.
- Eğitilenlerin bireysel ihtiyaçlarını tatmin eder.
- Eğitilenlerin gelişmelerini ve kendi geleceklerine dair söz hakkı sağlar.
- Öğrenerek gelişme duygusunu geliştirir.
- Bireyin konuşma, dinleme, uygulama ve gerektiğinde yazma becerilerini geliştirmede yardımcı olur.
- Yeni görevlere başvurma korkusunu ortadan kaldırmada yardımcı olur.

3- Personel ve İnsan İlişkileri, Grup İçi ve Gruplar Arası İlişkiler ve Politik Uygulamalardaki Yararları

- Gruplar ve bireyler arasındaki iletişimi iyileştirir.
- Transfer ya da yükselme ile yeni bir işe başlayanların oriyantasyonuna yardımcı olur.
- Fırsat eşitliği ve olumlu işler için bilgi sağlar .
- Yasalar ve yönetim politikaları hakkında bilgi sağlar.
- Bireyler arası becerileri geliştirir.
- Örgütsel politikaları, kuralları ve düzenlemeleri uygulanabilir kılar.
- Morali yükseltir.
- Gruplardaki bağlılığı geliştirir.
- Öğrenme, büyüme ve koordinasyon için iyi bir iklim yaratır.
- Örgütü çalışmak ve yaşamak için daha iyi bir yer haline getirir.

ANKARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Etkili bir eğitim faaliyeti gerçekleştirmede karşılaşacağımız temel sorunlar şunlar olabilir. [14]

1. Eğitim ihtiyaçları nasıl belirlenir?
2. Çalışanlar yeteneklerini geliştirmek için nasıl motive edilebilir?
3. Çeşitli eğitim yöntem ve araçlarının yararları nedir?
4. Bir eğitim programının başarısı objektif olarak nasıl belirlenir?

Ancak politika saptamadan önce, kurumun eğitim ve geliştirme çalışmalarına verdiği önem nedir? Birey ve örgüt açısından eğitim etkili bir araç olarak görülmekte midir? Yöneticiler eğitimin yararına inanmakta mıdır, yoksa kaynak ve zaman kaybı olarak mı görmektedirler? Eğitimden beklenen nedir? Eğitim örgütün sadece şu andaki ihtiyaçlarını mı karşılamalıdır? Gelecekte ortaya çıkacak yeni iş ve görevler doğrultusunda eğitime ihtiyaç duyulmakta mıdır? Geleceğe dönük bir eğitim faaliyetinde bulunacaksak işgörenler hangi niteliklere sahip olmalıdır?

Personel politikaları ile örgütün genel politikaları arasında uyum olmalıdır. Bu nedenle bu sorunları örgütün amaçları, hedefleri ve politikaları doğrultusunda yanıtlamak gerekir. Örgütün genişleme durumu, yeni ürünler, yeni hizmetler, yeni tasarımlar, yeni teknoloji, örgütsel değişiklikler v.s. dikkate alınarak, gelecekte belirli bir zamanda ihtiyaç duyulacak işgörenler; nitelik ve nicelik açısından belirlenmelidir. İhtiyacın ne olduğu bilindiği takdirde, eğitim konusundaki ihtiyaçların saptanması da kolaylaşır. Aksi takdirde eğitim faaliyetleri biçimsellikten kurtulamaz. Bu gibi sorular gözönüne alınarak her kurum kendi felsefesini ve politikalarını oluşturmalıdır. Kurumlarda eğitim işlevinin etkili bir biçimde sürdürülebilmesi ve eğitimden beklenilen yararların elde edilmesi için kurumların genel bir eğitim politikasına sahip olmaları gerekir. Kuşkusuz eğitim politikası, kurumun genel politika ve amaçları doğrultusunda biçimlendirilmelidir. Eğitim politikası, genel olarak gerçekleştirmek istenen amaçlarla bunların gerçekleştirilmesinde izlenecek yolları belirtir. Eğitim ihtiyacı ortaya çıktığında yapılacak eğitim plan ve programlarına bu politikalar yol gösterecektir. [15] Politikalar belirlenmiş bir takım amaçların yansıtıcısı olacaktır. Politika saptanmasında üç nokta üzerinde durulması gerekir.[16]

1. Temel amaçların belirlenmesi,
2. Bu amaçların hangilerinin eğitim yoluyla karşılanacağının saptanması,

---

[14] Wendell L.French. The Personnel Management Process. Sixth Edi.Hougton Mifflin Company.Boston.1987.s.365.

[15] Bingöl. a.g.e. s.176.

[16] İnal, Cem Aşkun. İşgören.1982. s.434.

3. Amaçlara ulaşmada izlenecek yolların belirlenmesi.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Aslında eğitim ihtiyaçları ve amaçları örgütten örgüte değişiklik göstereceğinden, bütün örgütlerde tıpkısının uygulanacağı tek tür, ya da standart bir politika anlatımına gitme olanağı yoktur. [17]

Profesyonel eğitimciler giderek eğitim ihtiyaçlarını daha düzenli bir şekilde belirlemektedirler. Steadham dokuz temel yöntem belirlemiştir. Bunlar; gözlem, anket, danışma, basın haberleri, görüşme, grup tartışması, test, kayıt ve raporların incelenmesi ve iş örneklerinin incelenmesidir. [18] Bir yöntemin seçilmesi özel bir duruma uygun olmakla birlikte aynı zamanda diğer yöntemlerden de yararlanılabilir ya da birkaçı birlikte kullanılabilir. Örneğin bir imalat firmasında kaza raporlarının incelenmesi bazı işlerde güvenlik eğitimine ihtiyaç olduğunu gösterebilir.

Yöneticilerin görevi amaç ve hedefleri belirlemek, bu amaç ve hedefleri gerçekleştirecek yöntemleri bulmak ve bu yöntemlerin uygulanışını denetlemek ve sonuçlarını değerlendirmektir.

Eğitim ve geliştirme etkinliklerinin en önemli yönlerinden biri, örgütteki bütün yöneticilerin eğitimin önemini kavramasıdır. Çalışanların eğitim ihtiyacını farkettikleri ve eğitim sonrasında onları gözlemleyerek öğrendikleri şeyleri işlerine uygulamalarını sağlayacak bilgiler verdikleri için yöneticiler eğitim sürecinde çok önemli rol oynarlar. Eğitim çabasının başarılı olması için şunlara dikkat edilmelidir: [19]

- Eğitim programı bireyin ihtiyaçlarına göre düzenlenmeli ve biçimsellikten uzak olmalıdır.
- Yöneticinin ve bireyin kendi önerilerine yer vermelidir.
- Değişik eğitim yöntemleri arasında seçme yapma olanağı vermelidir.

Gözlemler, başarılı bir eğitim programının aşağıda gösterilen aşamaları içerdiğini göstermektedir.[20]

Şekil 1

Bir Eğitim Programının Aşamaları

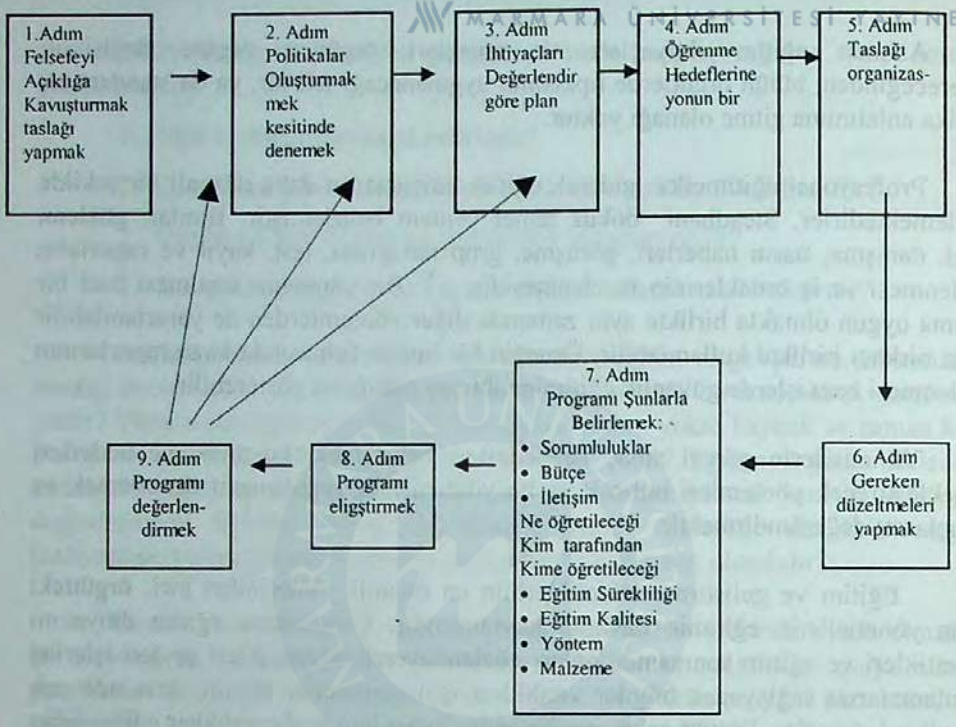
---

[17] Aşkun. a.g.e. s.435.

[18] Stephen, V. Steadham. "Learning to Select a Needs Assessment Strategy" Training and Development Journal. 34:59. January.1980.

[19] Palmer, Winters. a.g.e. s.130.

[20] Palmer, Winters. A.g.e. s.131.



Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi

Eğitim, örgütün amaçlarını gerçekleştirmesinde kullanılan bir araçtır. Eğitim faaliyetleri yapılmış olmak için değil, ihtiyacı karşılamak için yapılmalıdır. İhtiyaçlara cevap vermeyen eğitim faaliyetleri örgütlerde emek, zaman ve maliyet kayıpları yaratır. Genel olarak ihtiyaçları belirlemede örgütle, işle ve bireyle ilgili analizlerden yararlanılır. Örgütte bireyden beklediğiniz rol gerekleri ile rol davranışları arasındaki farklılık eğitim ihtiyacını gündeme getirir. Ayrıca, başarı testleri, iş örnekleri bilgi ve becerinin beklenen düzeyin ne derece altında olduğu hakkında bilgi verir.[21] Bir işin gerektirdiği bilgi ve beceri ile, işi yapan bireyin sahip olduğu bilgi ve beceri arasında denge olmalıdır. Denge bozuk ise eğitime ihtiyaç duyulacaktır.[22] Eğitim açığı analizi, kimlerin, hangi konularda eğitime ihtiyaçları olduğunu ortaya çıkarmada beklenen ve gerçekleştirilen başarı arasındaki farkı

[21] Jhon, B. Mıner. Industral-Organızational Psychology. McGraw-Hıll International Edi. 1992.s.533.

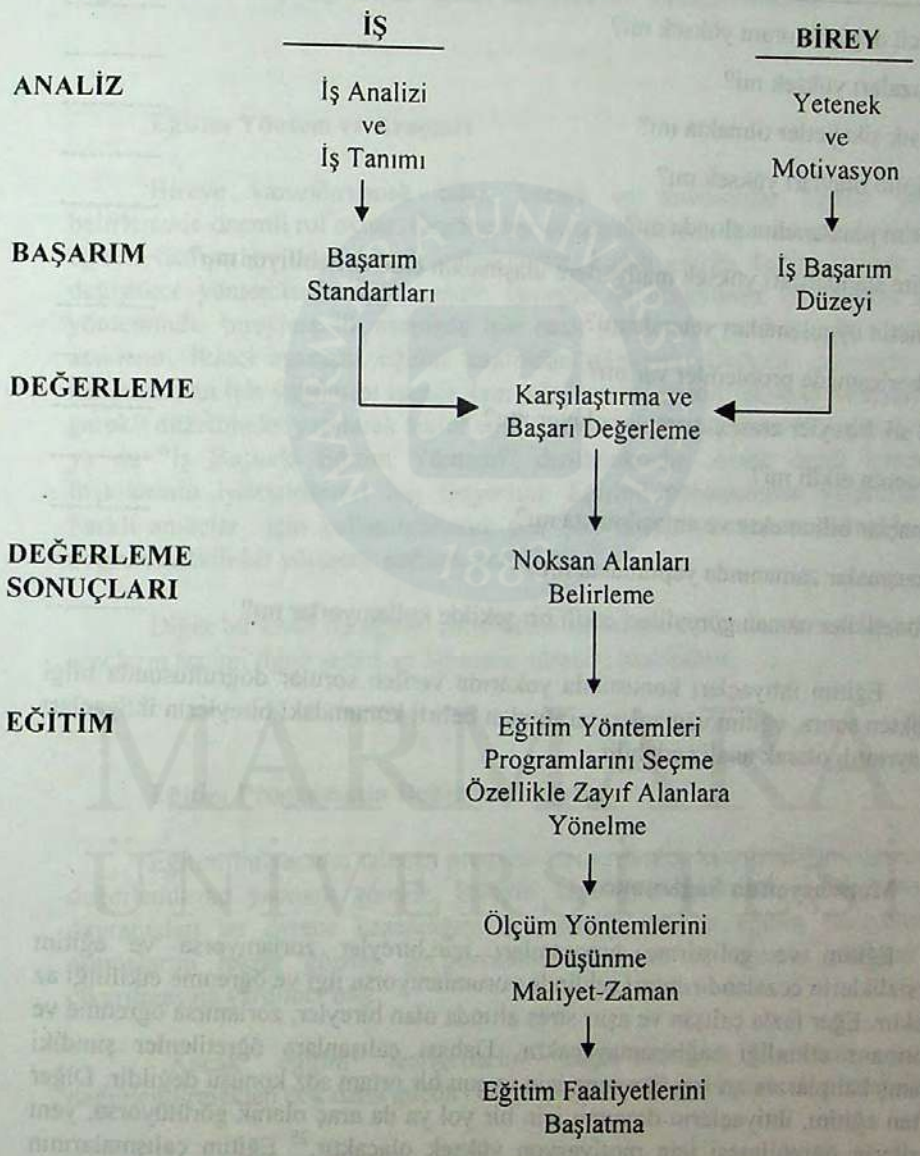
[22] Werther, Davis. A.g.e. s.307.

belirginleştirmektedir. Eğitim ihtiyacı analizlerinin aşamaları Şekil 2 de gösterilmiştir.[23]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Şekil 2

EĞİTİM İHTİYAÇLARINI ANALİZ ETMEK İÇİN İŞ BAŞARIMINI KULLANMA



[23] Bingöl. A.g.e. s.181.

Yukarıda ihtiyaçları saptamada kullanılacak yöntemleri belirtmemize rağmen, ilk etapta eğitim ihtiyacını tahmin etmek için bir kontrol listesi uygulanabilir. Bu soruların cevapları, şimdiki durum hakkında bilgi verecektir.[24]

Eğitim İhtiyacını Belirlemek İçin Kullanılabilecek Soru Listesi

	Eğitim İhtiyacı
1. İşgücü değişim oranı yüksek mi?	----------
2. İş kazaları yüksek mi?	----------
3. Sık sık şikayetler olmakta mı?	----------
4. Disiplin olayları yüksek mi?	----------
5. Üretim planlananın altında mı?	----------
6. Kalite standartları yüksek maliyetlere ulaşmadan elde edilebiliyor mu?	----------
7. Yönetin uygulamaları yetersiz mi?	----------
8. Haberleşmede problemler var mı?	----------
9. Sık sık bireyler arası çatışmalar oluyor mu?	----------
10.Denetim etkili mi?	----------
11.Amaçlar bilinmekte ve anlaşılmakta mı?	----------
12.Yazışmalar zamanında yapılmakta mı?	----------
13. Yöneticiler uzman görevlileri etkili bir şekilde kullanıyorlar mı?	----------

Eğitim ihtiyaçları konusunda yukarıda verilen sorular doğrultusunda bilgi edindikten sonra, eğitim uzmanları tarafından belirli konumdaki bireylerin ihtiyaçları daha ayrıntılı olarak analiz edebilir.

Motivasyonun Sağlanması

Eğitim ve geliştirme programları için,bireyler zorlanıyorsa ve eğitim yetersizliklerin cezalandırılması şeklinde yorumlanıyorsa ilgi ve öğrenme etkililiği az olacaktır. Eğer fazla çalışan ve aşırı stres altında olan bireyler, zorlanırsa öğrenme ve performans etkinliği sağlanamayacaktır. Dahası çalışanlara öğretilenler şimdiki davranış kalıplarına zıt ise, öğrenme için uygun bir ortam söz konusu değildir. Diğer taraftan eğitim, ihtiyaçların doyumu için bir yol ya da araç olarak görülüyorsa, yeni becerilerin öğrenilmesi için motivasyon yüksek olacaktır.[25] Eğitim çalışmalarının

[24] Miner, a.g.e. s.553.
[25] French, a.g.e. s.367-370.

verimli olması için bireyin, eğitim ihtiyacı duyması ve öğrenme arzusunun olması gerekir. Eğitimle, bireye kazandırılacak bilgi ve becerinin, neden önemli ve gerekli olduğu açıklanmalıdır. Bireyler öğrenme için bir neden görmüyorsa motive olamazlar. Bireyler, eğitim ile bazı ihtiyaçlarını tatmin edeceklerini bilirlerse öğrenme etkili olur. Birey eğitim faaliyetlerine isteyerek katılır. Öğrenmede ödüllendirme eğitimin yararını artırdığı gibi, kazandırılan davranışın da pekiştirilmesinde önemli rol oynar. Yöneticiler yükseltme, yetki ve sorumluluk dağıtma, ücret artışı sağlamada eğitim faaliyetlerini dikkate almalıdır.

Eğitim Yöntem ve Araçları

Bireye kazandırılacak bilgi, beceri ve davranışlar eğitim yöntemini belirlemede önemli rol oynar. Örgütte her düzeyde çalışan için ihtiyaç duyulduğunda eğitim faaliyetleri düzenlemek mümkündür. Farklı eğitim faaliyetlerinde amaçlar değiştikçe yöntemlerde değişecektir. Örneğin alt düzeylerde işi yaparak öğretme yönteminde, bireylere ilk aşamada işin nasıl yapılacağı yazılı ya da sözlü olarak açıklanır. İkinci aşamada eğitici tarafından gösterilir. Üçüncü aşamada eğitime katılanlardan işin yapılması istenir. İşin yapılış şekli izlenir, eksikler ve hatalar varsa gerekli düzeltmeler yapılarak tekrar edilmesi istenir. Bu yönteme "Gösteri Yöntemi", ya da "İş Başında Eğitim Yöntemi" denilmektedir. Amaç örgüt içinde insan ilişkilerinin iyileştirilmesi ise, Duyarlılık Eğitimi yönteminden yararlanılabilir . Farklı amaçlar için kullanılabilecek pek çok sayıda yöntem bulunmakla birlikte doğru ve etkili bir yöntemi seçmek gereklidir.[26]

Diğer bir konu da eğitim çalışmaları süresince kullanılacak araçlardır. Uygun araçların seçimi ilgiyi artırır ve öğrenme sürecini hızlandırır.

Eğitim Programının Değerlendirilmesi

Eğitim ihtiyacının izlenen program ile ne derece karşılandığını saptamak için değerlendirme yapmak gerekir. Bireyin veya grubun istenilen bilgi, beceri ve davranışları ne derece kazandığını araştırmak; izlenen eğitim faaliyetinin tüm aşamalarını tekrar gözden geçirilmesine, olumsuz ve olumlu yanların ortaya çıkarılmasına yardımcı olur.

Ancak eğitim faaliyetlerini değerlendirmek, yatırım projelerini değerlendirmekten çok daha güçtür. Bu güçlüğün nedenleri şöyle özetlenebilir.

---

[26] Cahit, Tutum. Personel Yönetimi. TODAİE Yayını.1979.s.146.

a. Eğitim nicel olarak tanımlanamamaktadır. Eğitimin yaratıcılık gücünün matematiksel ölçümü imkansızdır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

b. Eğitim programlarının yararları uzun vadede görülür.

c. Eğitimin yararları, amaçladığı alan dışına taşabilir.

d. Eğitimin sonuçları, ona tabii tutulanlarla sınırlı kalmamaktadır; eğitimin "çoğaltıcı" etkisi nedeniyle başkalarına da yayılır.

Eğitim programlarının değerlendirilmesi çeşitli aşamalarda gerçekleştirilir.[27] Bu aşamalar:

a. İzlenim Saptama: Bu düzey görüşme ve soru kağıdı yoluyla ölçülür. Program kapsamındaki konular, izlenen yöntem, eğiticilerin performansı ve programın yöntemi gibi noktalar üzerinde soru kağıdı uygulaması yapılır. Ancak izlenim saptama ile bir eğitim programının başarılı ya da başarısız olduğunu ortaya koymak yeterli sayılamaz.

b. Öğrenme Düzeyi: Programa katılanların verilen bilgi, beceri ve davranışları özümleme ve kavrama derecelerini belirlemek için, sınav ve testler uygulanır. Eğitime katılan gruplarda programdan önce öntest, programdan sonra sontest uygulanarak sonuçlar karşılaştırılır.

c. Tutum ve Davranış Düzeyi: Eğitim faaliyetlerinin başlıca amaçlarından biri de, işbaşındaki insan davranışlarını olumlu yönde değiştirmektir. Eğitimden önceki davranışlar ile eğitimden sonraki davranışlar karşılaştırılarak davranışlardaki değişiklik ortaya konulabilir. Bunun için deney ve kontrol gruplarından yararlanılır.

d. Sonuçlar Düzeyi: Eğitim programları, örneğin "maliyeti düşürmek", "üretimi artırmak", "şikayetleri azaltmak" gibi bir takım somut ve değişik amaçların gerçekleştirilmesine yönelik olabilir. Bu tip bir değerlendirme, eğitim programının uygulanmasından önceki ve sonraki kayıtların incelenmesi yolu ile yapılır. Buna karşılık, yönetici geliştirme programlarının sonuçlarını kestirmek ise daha güçtür. Burada dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta vardır. O da söz konusu nihai sonuçların belirlenmesinde, eğitimin dışında diğer etmenlerin etkili rol oynayacağı gerçeğinin kabul edilmesidir.

---

[27] Selçuk, Yalçın. Personel Yönetimi. İstanbul. 1991. S.92-93.
Canman. a.g.e. s.105-106.

Kamu Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Kamu yönetiminde, yeniden düzenleme, yeniden yapılanma ve idari reform gibi değişik, ancak birbirine çok yakın kavramlarla açıklanan sürekli yenilenme yaklaşımı, öz olarak, daha hızlı, daha etkili ve daha verimli bir kamu yönetimi sisteminin kurulabilmesini amaçlamaktadır. [28] Ülkemizde kamu yönetiminin yeniden düzenlenmesi konusu iş başına gelen hemen her siyasal yönetim tarafından ele alınmıştır. 1991'de yayınlanan Kamu Yönetimi Araştırma Projesinde, projenin amacı şu şekilde belirtilmiştir: Kamu hizmeti gören merkezi yönetimin merkez ve taşra örgütü ile yerel yönetimleri etkili, süratli, ekonomik, verimli ve nitelikli hizmet görecek bir düzene kavuşturmak; kamu yönetiminin gelişen çağdaş koşullara uyumunu sağlamak; kamu kuruluşlarının amaçlarında, görev, yetki ve sorumluluklarında ve bunların bölünüşünde, örgüt yapılarında, personel sistemlerinde, kaynaklarında ve bu kaynakların kullanılış biçimlerinde, yöntemlerinde, mevzuatında, haberleşme ve halkla ilişkiler sistemlerinde varolan aksaklıkları, bozuklukları ve eksiklikleri saptamak ve bu konularda yapılması gerekenleri incelemek ve önermektir. [29] KAYA projesinin amacında da belirtildiği gibi örgütlerin etkililik ve verimliliklerinin arttırılmasına yönelik çalışmalar, örgüt amaçları, yapısı, teknoloji ve insan boyutları ile ilgilidir. Bu etkenlerin birbirleri üzerinde belirleyici olduklarından, tümünün birden ele alınması gerekir. Ancak insan kaynakları yönetimine gerekli önem verilmedikçe ve insan unsurunun yetişmesi ve kendisini geliştirmesi için gerekli ortam yaratılmadıkça yönetimin geliştirilmesi ve yeniden yapılanması çalışmalarının etkililiği yetersiz olacaktır.

Yapılan bir araştırmada "kamu kurumlarında çalışan insanların hizmet içi eğitimle geliştirilmeleri amacına yönelik yapıların ve işleyişlerin değerlendirilmesi" çalışmanın temel konusunu oluşturmuştur. Araştırmada Türk Kamu Kuruluşları; Bakanlık, Genel Müdürlükler, bağlı ve ilgili kuruluşlar üzerinde çalışılmıştır. Araştırmada elde edilen bulgular aşağıdaki şekilde özetlenmektedir: [30]

- Eğitim çalışmalarının çoğu, kuruluşta yasal zorunluluğu yerine getirmeye yönelik olduğu anlaşılmıştır.

- Eğitim birimlerinde çalışan personelin % 88'in uzmanlık alanları, eğitimle ilgili değildir.

- Kuruluşun verimlilik ve etkililiğinin artırılmasına, insanın geliştirilmesine yönelik faaliyet gösteren eğitim birimi oranı % 1 dir.

---

[28] Kamu Yönetimi Araştırması (KAYA), TODAİE. Ankara. 1991.s.1.
[29] KAYA. S.3.
[30] Ömer Peker. "Kamu Kuruluşlarında Hizmet-İçi Eğitimin Yapısı ve İşleyişi", TODAİE Dergisi. Cilt: 24. Sayı:4.1991.S. 84-86.

• Katılanların hizmet süresi eğitim eksikliklerini giderici programların teknik ağırlıklı mesleklerde % 22 düzeyinde olduğu, % 72'sinin her yıl yapılan mevzuat ağırlıklı olduğu belirtilmektedir.

• Eğitim programlarının kamu görevlilerini yetiştirmede başarısı konusuna verilen yanıtların % 63'ü "başarılı olduğu söylenemez" şeklindedir.

• "Eğitim programlarının ihtiyaçlara göre düzenlenmediğini" belirtenler, örneklemin %57'sidir. Bunun nedenleri olarak ise şunlar gösterilmiştir; Üst yönetimin konuya ilgisizliği, eğitim kurumunda yetişmiş yeterli sayıda eleman bulunmayışı, personelden gelen isteksizlik ve direnç, yetki görev, sorumluluk dağılımındaki belirsizlik, ödenek yetersizliği.

• Eğitim faaliyetleri sonunda yapılan değerlendirmede, gerçek anlamda bir ölçmenin yapılmadığı konusunda kuruluşlar fikir birliği halindedir.

• Eğitime katılanların öğrendiklerini, işine uygulama olanağı verilip verilmediğine ilişkin soruya verilen yanıtlar % 72 düzeyinde "olanak bulunmamaktadır" şeklindedir.

• İşgörenlere, çalıştıkları örgütün değerlerine yönelik, örgüt kültürünü kazandırıcı nitelikte eğitim programlarının düzenlenmediği anlaşılmaktadır.

• Eğitim programlarının türleri ise, % 62 teknik personel eğitimi, % 14 yöneticilik eğitimi, % 29 kendi işinin eğitimi, % 2 çeşitli olarak belirtilmiştir.

Örgütlerin amaçları, yapısı ve teknolojik boyutları ne kadar geliştirilirse geliştirilsin, örgütteki yöneten ve yönetilenlere meslekleri ve örgütteki rolleri bakımından yeterli, görevlerini en iyi yapabilecek şekilde donanık hale getirilmedikçe örgüt istenen çağdaş rolünü oynayamayacaktır.

Yasal Durum ve Karşılaşılan Sorunlar

Devlet Memurları Kanununun 214-225. maddeleri, memurların yetiştirilmesi ile ilgili düzenlemeleri içermektedir. Hizmet içi eğitimin amacı, memurların yetişmelerini sağlamak, verimliliğini artırmak ve daha ileriki görevlere hazırlamaktır (mad.214). Her kurumda yetiştirme faaliyetlerini düzenlemek, yürütmek ve değerlendirmekle görevli bir "Eğitim Birimi" kurulur. Birden çok birim kurulan kurumlarda bunlardan biri "Merkez Eğitimi Birimi" adını alır (mad.215). Ayrıca Bakanlar Kurulu kararnamesi ile kurumlararası eğitim merkezleri açılabileceği de belirtilmiştir (mad.216). Kurumlar yapmış oldukları eğitim çalışmalarının sonuçlarını altı aylık dönemler itibariyle Devlet Personel Başkanlığına bir raporla bildirmek zorundadırlar (mad. 219). Devlet Memurları Kanunu 217.

maddesinde Bakanlar Kurulu kararnamesiyle "Devlet Memurları Eğitimi Genel Planı" yürürlüğe konulur şeklinde düzenlenmiştir. Kanunun 214. maddesinde hizmet içi eğitim ile verimlilik arasında ilişki kurulmuş, diğer maddelerde daha çok yapısal düzenlemelere yer verilmiştir.

Devlet Memurları Eğitimi Planı, 1983 yılında 83/6854 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konmuştur. Planın giriş kısmında, Türk Kamu kesimindeki hizmet içi eğitim faaliyetlerinin amacı olarak: herşeyden önce hizmet öncesi bilgi ve beceri eksikliğini gidermek ve görevlerin istenilen biçimde yerine getirilmesini sağlamak olduğu belirtilmiştir.

Hizmet içi eğitimi "Kamu Kurum ve Kuruluşlarında çalışan personelin görevleri ile ilgili bilgi ve becerilerini artırmak amacıyla yapılan eğitim" olarak tanımlayan plan, yurt içinde ve yurt dışında eğitim çalışmalarına yer vermiştir. Aday memurlar için temel eğitim, hazırlayıcı eğitim ve staj eğitimine yer verilmiştir. Temel eğitimde devlet memurlarının ortak vasıfları ile ilgili konulara; hazırlayıcı eğitimde, görevle ilgili konulara ve staj eğitiminde, hazırlayıcı eğitimde görevle ilgili kazanılan bilgi ve becerilerin uygulanmasına yer verilmiştir. Asli memurlukta, verimliliği artırma eğitimi, bilgileri tazeleme ve değişikliklere intibak eğitimi olarak düzenlenmiştir. Bu eğitimin amacı mevzuatta, teknolojide kullanılan araçlarda ve görevlerde meydana gelen değişikliklerin personele iletilmesidir. Ayrıca üst görev kadrolarına hazırlama eğitimi ile üst yöneticilerin yetiştirilmesi eğitimine de yer verilmiştir. Planın, aday ve asli bütün personelin hizmette yetiştirilmelerini sağlamak, verimliliklerini artırmak ve daha ileriki kadrolara hazırlamak amacıyla verilecek her türlü eğitimi kapsadığı belirtilmiştir.

Plan eğitim ilkelerini, bu ilkeler ışığında hizmet içi eğitim programlarının düzenlenmesinde Devlet Personel Başkanlığının, kurumların personel-eğitim birimlerinin, kurumlararası eğitim merkezlerinin diğer eğitim kuruluşlarının sorumluluklarını ve örgütlerarası ilişkilerde yetki ve sorumluluk dağılımını somutlaştırıcı kuralları içermektedir. Devlet Personel Başkanlığının konu ile ilgili yetki ve sorumluluklarına açıklık getirilmiştir. Kurum eğitim politikalarını tespit etme, faaliyetleri koordine etme, denetleme ve danışmanlık hizmetlerini yapmakla görevli ve yetkili kılınmıştır. Bu faaliyetleri belirtilen usulde yerine getirmekle görevlidir.

Devlet Memurları Eğitim Genel Planının giriş kısmında "Türk Kamu İdaresinin koordinasyonları yoksun kurumların ve kişilerin değer yargılarına göre eğitime verdikleri öneme dayanan bir eğitim politikası yerine; kurumların her kademede hizmet gören personelinin, hizmet öncesi ve hizmet içinde bir bütün olarak koordineli bir şekilde yetiştirilmelerini sağlayıcı, yol ve yöntemlerini belirleyici genel bir plan çerçevesinde yürütülmesi sistemi kanunla kabul edilmiştir" ifadesine yer verilmiştir.

Yasa ve Devlet Memurları Eğitimi Genel Planı hizmet içi eğitim ile ilgili bir çerçeve çizmesine ve kapsamlı düzenlemeler getirmesine rağmen, kamu kesiminde sorunlar hala sürmektedir. Kurumlar arasında ve kurum içindeki birimler arasında yeteri kadar koordinasyon kurulamadığı gibi eğitim etkinliklerinde çoğu kez yöneticilerin konuya verdikleri önem ve değer yargıları belirleyici olmaktadır.

Ülkenin toplumsal yapısındaki değişmeler, yönetim sisteminin işleyişi, insan kaynakları ile ilgili ilkeler ve uygulamalar hizmet içi eğitimi etkilemekte, önemini belirlemektedir.

Kamu kurumlarının geleneksel yönetim anlayışı ve merkezi yapısı, toplumsal yapıdaki değişmelere uyum göstermede zorlanmakta ve bu süreç ağır işlemektedir. Geleneksel yönetim anlayışı ve merkezi yapı personel politikasını ve hizmet içi eğitimi etkilemektedir. Kamu kurumlarında gerçekleştirilen hizmet içi eğitim etkinlikleri yeteri kadar verimli olamamaktadır.

Kamu kurumlarında personelin görev, yetki ve sorumlulukları, göreceği hizmetin nitelikleri açıkça belirtilmemiştir. Sınıflandırma yapısı esnek ve günün ihtiyaçlarına açık değildir. Göreve alışlarda uygulanan sınav sistemi, işin niteliklerine ve hizmet öncesi eğitime yeteri kadar önem vermemektedir. Kurum içi yükselmelerde yeterlik ön plana çıkmamıştır. Başarılı kamu personelinin ödüllendirilmesi ile ilgili düzenlemeler yetersizdir. Uygulanmakta olan ücret sistemi ve yetki kullanımı bilgi ve uzmanlıktan çok yönetsel yetki şeklindedir. Kamu kesiminde çalışma ve çalışma yöntemleri, etkililiğini büyük çapta yitirmiştir.

Uygulamada eğitim etkinlikleri çoğu kez hizmet öncesi eğitim veya iş ile ilgili noksanlıkları gidermeyi amaçlamaktadırlar. Ancak bu konuda da yetersiz kalınmaktadır. Çünkü, ihtiyaçlar gerektiği kadar araştırılıp analiz edilmemektedir. Kişisel karar ve tercihler eğitim etkinliklerinde rol oynamaktadır. Eğitim etkinliklerine katılan personel bu etkinliklere niçin katıldığını ve neye yarayacağını kavrayamamakta, ayrıca yeteri kadar güdülenmedikleri de anlaşılmaktadır.

Öneriler

1. Eğitim birimleri uzman kadro ile çalışmalı ve bu kadronun niteliklerine açıklık getirilmelidir.

2. Yöneticilerin eğitimi konusuna önem verilmelidir. Yöneticilerin personelin yetişmesi ile ilgili sorumlulukları olmalıdır. Eğitim etkinlikleri yöneticiler tarafından ikincil bir iş olarak görülmemelidir.

3. Eğitim etkinlikleri personel için cazip hale getirilmeli, isteyerek katılımı sağlanmalıdır. Personelin başarısı ve yetkinliği yükselmelerde önemli bir unsur olmalıdır. Personelin örgüte yapmış olduğu katkı ödüllendirilmelidir.

4. Eğitim ihtiyaçları devamlı olarak izlenmeli ve bu konuda araştırmalar yapılmalıdır.

5. Eğitim programları ihtiyaçlara cevap verecek nitelikte düzenlenmelidir.

6. Kullanılan eğitim yöntemleri ve araçları amaca hizmet edecek şekilde seçilmelidir.

7. Eğitim etkinliklerinin her aşaması değerlendirilmelidir. Değerlendirme çalışmaları katılanları, uygulayıcıları, programları da içermelidir.

8. Eğitime ayrılan kaynaklar yeterli hale getirilmelidir.

9. Eğitimden sorumlu bireyler ve birimler arasında koordinasyon sağlanmalıdır.

10. Türkiye Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü ve Devlet Memurları Yabancı Diller Eğitim Merkezi gibi merkezi kuruluşların kurulmasına önem verilmelidir.

11. Eğitimin hedefleri şu anki ihtiyaçlara cevap verme ile sınırlandırılmamalıdır. Kurumların gelecekte ihtiyaç duyacakları personelin niteliklerini de içermelidir.

12. Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinden beklenen yararı elde edebilmek için personelin değerlendirilmesi, yükseltme, ücret sistemleri ile bağlantısı sağlanmalıdır.

KAYNAKLAR

1. Canman, A.Doğan. Çağdaş Personel Yönetimi. TODAİE. Ankara. 1995.

2. Ertürk, Selahattin. Eğitimde Program Geliştirme. Ankara.1975.

3. Taymaz, Haydar. Hizmet İçi Eğitim. Ankara. 1981.

4. Tanyeli, Halit. Personel Eğitimi. Ankara. 1970.

5. Palmer, Margaret. Kenneth T.Winters. İnsan Kaynakları. Çev: Doğan Şahiner.İstanbul.1993.

6. Taylor, Frederick. W. The Principles of Scientific Management. Harper and Brothers Publishers. N.Y.1947.

7. Heper, Metin. Türk Kamu Bürokrasisinde Gelenekçilik ve Modernleşme. İstanbul.1977.

8. Baransel, Atilla. Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi. İstanbul. 1979.

9. Schein, Edgar. H. Örgüt Psikolojisi. Çev: Mustafa Tosun. TODAİE. Ankara. 1976.

10. McGregor, Dauglas. Örgütün İnsan İlişkileri Yönü. Çev: Doğan Energin. Ankara. 1970.

11. Can, Halil. Ahmet Akgün, Şahin Kavuncubaşı. Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi. Ankara. 1994.

12. Bingöl, Dursun. Personel Yönetimi. İstanbul 1996.

13. Werther, William B. Jr. Keith Davıs. Human Resources and Personnel Management. McGraw-Hıll.Inc. Fourth Edi. 1993.

14. French. L. Wendell. The Personnel Management Process. Sixth Edi. Hougton Mıfflın Company. Boston.1987.

15. Aşkun, İnal Cem. İşgören.1982.

16. Steadman, Stephen, V. "Learning to Select a Needs Assessment Strategy" Training and Development Journal. 34:59 January.1980.

17. Mıner, Jhon B. Industrıal-Organizatıonal Psychology. McGraw-Hıll Internatıonal Edı. 1992.

18. Tutum, Cahit. Personel Yönetimi. TODAİE. 1979.

19. Yalçın, Selçuk. Personel Yönetimi. İstanbul. 1991.

20. Kamu Yönetimi Araştırması. TODAİE. Ankara. 1991.

21. Peker, Ömer. "Kamu Kuruluşlarında Hizmet İçi Eğitimin Yapısı ve İşleyişi" TODAİE Dergisi. Cilt: 24. Sayı:4.1991.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

THE RESIDENCE OF THE COMPANIES IN THE UNITED KINGDOM

Dr. Hakan Üzeltürk*

Introduction

The concept "resident" is fundamental to the taxation of companies. However, there is no definition of the terms "*resident*" and "*ordinary resident*" in the United Kingdom Taxes Acts. Therefore the decisions of the Courts are extremely important[1].

It has been stated in *Salomon v. Salomon & Co. Ltd.*[2] that:

> "...the definition of the word "residence" is founded upon the habits and relations of the natural man, and is therefore inapplicable to the artificial and legal person whom we call a corporation. But for the purpose of giving effect to the words of the legislature an artificial residence must be assigned to this artifical person, and one formed on the anology of natural persons."

In the absence of a definition of the term "*resident*" in United Kingdom tax legislation, it is quite common to use the term's dictionary meaning. The definition of the term "reside" is given in *Levene v. IRC*[3] by Viscount Cave as follows:

> " ... the word 'reside' is a familiar English word and is defined in the Oxford English Dictionary as meaning 'to dwell permanently or for a considerable time, to have one's settled or usual abode, to live in or at a particular place'. No doubt this definition must, for present purposes, be taken subject to any modification which may result from the terms of the Income Tax Act and Schedules, but, subject to that observation, it may be

---

* Marmara University, Law Faculty, Tax Law Department.

[1] The Inland Revenue, IR 20, *Resident and non-residents: Liability to tax in the United Kingdom*, 1993, paragraph 1.1.

[2] [1897] AC 22.

[3] [1928] AC 217.

accepted as an accurate indication of the meaning of the word 'reside'."

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Another important term, "*ordinary residence*", is defined in *Shah v. Barnet London Borough Council*[4] by Lord Scarman that " 'ordinary resident' refers to a man's abode in a particular place or country which he has adopted voluntarily and for settled purposes as part of the regular order of his life for the time being, whether of short or long duration."

As the House of Lords has stated, ordinary residence can only arise if the taxpayer is resident such as in *IRC v. Lysaght*[5]. By contrast, a taxpayer can be ordinarily resident without being resident[6]. For example, if the taxpayer usually lives in the United Kingdom but has gone abroad for an extended holiday and does not set foot in the United Kingdom during the tax year he can still be ordinarily resident in the United Kingdom.

The term "residence" can be explained under two headings;

- The residence of companies registered in the United Kingdom
- The residence of foreign registered companies.

1- The Residence of the Companies Registered in the United Kingdom

Prior to 1988, the only criterion of United Kingdom residence was when the central management and control of the company took place in the United Kingdom as in *Rogers v. IRC.*[7]. If a company's central management and control was exercised abroad, this was different pre 1988 to establish non United Kingdom residence, even if the company was registered in the United Kingdom as in *Egyptian Delta Land and Investment Co. Ltd. v. Todd*[8]. Thereafter, it was established that a company was also resident if it had been incorporated in the United Kingdom[9].

In case law the place of "central management and control" is the highest level of control of the business of a company[10]. In *Unit Construction Co. Ltd. v. Bullock*[11], Lord Radcliffe said that "... the question where control and management abide must be treated as one of fact or 'actuality'."

---

[4] [1983] 2 AC 309.
[5] [1928] AC 234.
[6] The Inland Revenue, IR20, 1993, para. 1.3.
[7] [1879] 1 T.C. 225.
[8] [1929] AC 1.
[9] The Finance Act-1988, section 66.
[10] Statement of Practice 1/90, 9.1.1990, paragraph 11.
[11] (1959) 38 T.C. 712.

In some cases the importance of the place where the company's board of directors meet is mentioned[12]. Sometimes the place where the company's board of directors meet and the place where the business operations take place is the same, in which case no question about the central management and control arises[13].

In *Unit Construction. Co. Ltd. v. Bullock*, the three subsidiaries of Unit Construction Co. Ltd., a United Kingdom resident, have been incorporated in Kenya and the local directors of the subsidiaries having never met since, under the association agreement meetings might be held outside the United Kingdom. However, the three subsidiaries were treated as resident in the United Kingdom because the central management and control is exercised in London.

Different criteria can be choosen as a test for the company residence as Lord Radcliffe stated in *Unit Constructions Co. Ltd. v. Bullock*, such as the country of incorporation, the site of general meetings or the site of meetings of the board of directors[14].

Sometimes an individual has the power to control the company. In this case central management and control is exercised by him, so the place where he uses his power is, at the same time, the residence of the company[15].

The place where directors' meetings are held is not by itself sufficient to conclude the issue of residence. For example, when a company's business is completely in the United Kingdom and the directors were engaged actively in the United Kingdom, the company has a residence in the United Kingdom. However, if the directors held formal board meetings outside the United Kingdom, this would be insufficient to establish that company has a residence outside the United Kingdom[16].

The United Kingdom Inland Revenue adopt the following approach to determining a company's status:

1- They first try to ascertain whether the directors of the company in fact exercise central management and contrô

2- If so, they seek to determine where the directors exercise this central management and control (which is not necessarily where they meet);

---

[12] For example, *Union Corp. Ltd. v. I.R.C.*, (1951), 34 T.C. 207.
[13] SP 1/90, 9.1.1990, paragraph 12.
[14] Idem.
[15] Ibid., paragraph 13.
[16] Ibid., paragraph 14.

3- In cases where the directors apparently do not exercise central management and control of the company, the Revenue then seek to establish where and by whom it is exercised[17].

United Kingdom registered companies could not cease to be resident in the United Kingdom save with Treasury consent, which was first introduced in 1951; failure to comply was a criminal offence. Without Treasury consent many United Kingdom registered companies were unlawfully non-resident[18].

After 1988, company migration without Treasury consent was no longer a criminal offence[19]. Also from 15.3.1988 all companies incorporated in the United Kingdom were treated as residents of the United Kingdom[20], for example, if company X is incorporated in the United Kingdom on 16.3.1988 it is treated as United Kingdom resident company, even if the company's central management and control is abroad.

When a company becomes a United Kingdom resident, it is liable to pay corporation tax. If a company wants to be a non-resident it must be registered outside of the United Kingdom such as the Isle of Man or the Channel Islands[21].

In practice, after the 1988 changes, many companies carrying on business in the United Kingdom moved registration to the Irish Republic where registration does not establish residence[22].

2- The Residence of Foreign Registered Companies

If a foreign registered company's central management and control is exercised in the United Kingdom, it will be deemed to be resident in the United Kingdom. As there is no statutory rule about the residence of non United Kingdom registered companies in the United Kingdom tax code, case law will apply.

---

[17] Ibid., paragraph 15.
[18] Giles Clarke, *Offshore Tax Planning*, Butterworths, London - 1990, p.17.
[19] The Finance Act-1988, s.105(6) (Hereinafter referred as FA); ICTA-1988, section-765(1)(a) and (b); see ICTA-1970, section-482(1)-(4).
[20] FA-1988, s.66(1)-(4).
[21] Clarke, op. cit., p.18.
[22] D.S. Roxburgh: "Dissolution of Non-resident Incorporated Companies Before 15 March 1993", *European Taxation*, December 1992, p.425.

3- To determine the residence of the company

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

When a company is incorporated, for example, in the United Kingdom it is resident in the United Kingdom. If a company is not incorporated in the United Kingdom, the other test, "central management and control" applies to determine the residence of the company.

In the United Kingdom the place in which the company's business is managed and controlled is the basis for determination of the residence of the corporations in the absence of the place of incorporation in the United Kingdom. The term "central management" looks similar to the the term "effective management". Although, the OECD Commentary on Article 4 states that, "...it has been made clear, on the United Kingdom side, that this expression ["its business is managed and controlled"] means the 'effective management' of the enterprise"[23], for the Inland Revenue "effective management" and "central management and control" may be different from each other[24].

For example, where a company is run by executives based abroad, but the final directing power rests with non-executive directors who meet in the United Kingdom, the company's place of effective management might be abroad but it might be centrally managed and controlled in the United Kingdom depending upon the precise powers of the non-executive directors[25].

One of the early cases to determine residence of a company in the United Kingdom goes back to 1876. In *Calcutta Jute Mills Co. v. Nicholson*[26], the Court decided that the company was resident in the United Kingdom because the directors' meetings took place in the United Kingdom. The company was incorporated in the United Kingdom and was carrying on business in India. The company's books and records were in India. Four of the five directors of the company met in the United Kingdom. For the court this meeting was sufficient to determine the company was resident in the United Kingdom.

An important case in this area is *De Beers Consolidated Mines Ltd. v. Howe*[27] which was the beginning of the "central management and control" test. In this case Lord Loreburn stated that "a company resides where its real business is carried on" and added that "the real business is carried on where the central management and control actually abides".

---

[23] Paragraph 23.
[24] SP 1/90, paragraph 22.
[25] Idem.
[26] (1876), 1 T.C. 83.
[27] (1906), 5 T.C. 198.

De Beers was a company involved in the mining of diamonds in South Africa and was incorporated under the law of that country. The diamonds were sold in London. General meetings took place in Kimberley, South Africa. The majority of its directors resided in England and when problems arose they were referred to London. From London, instructions were sent to South Africa.

The taxpayer argued that because the company was registered in South Africa, it was resident there. Lord Loreburn disagreed. He said that under the central management and control test the conduct of company affairs is more important than its internal regulations. The company was resident in the United Kingdom, because the company's directing power was there. The Lord Chancellor stated that:

> "...In applying the conception of residence to a Company, we ought, I think, to proceed as nearly as we can upon the anology of an individual. A company cannot eat or sleep, but it can keep house and do business. We ought, therefore, to see where it really keeps house and does business. An individual may be of foreign nationality, and yet reside in the United Kingdom. So may a company. Otherwise, it might have its chief seat of management and its centre of trading in England, under the protection of English law, and yet escape the appropriate taxation by the simple expedient of being registered abroad and distributing its dividends abroad.
>
> The decision ...in the Calcutta Jute Mills v. Nicholson and the Cesena Sulphur Company v. Nicholson, now thirty years ago, involved the principle that a Company resides, for purposes of Income Tax, where its real business is carried on. Those decisions have been acted upon ever since. I regard that as the true rule; and the real business is carried on where the central management and control actually abides.
>
> It remains to be considered whether the present case fall within that rule. This is a pure question of fact to be determined, not according to the construction of this or that regulation or bye-law, but upon a scrutiny of the course of business and trading..."

After that, the basis of this decision appeared in many cases, especially in *Unit Construction Co. Ltd. v. Bullock*[28]. Lord Radcliffe expressed the view that this test must be " as precise and unequivocal as a positive statutory injunction" and added:

---

[28] (1959), 38 TC 712.

" I do not know any other test which has either been substituted for that of central management and control, or has been defined with sufficient precision to be regarded as an acceptable alternative to it. To me at any rate, it seems impossible to read Lord Loreburn's words without seeing that he regarded the formula he was propounding as constituting the test of residence."

It is also possible in other cases to see the effect of Lord Loreburn's words and formula he put forward, for instance, in *American Thread Co. v. Joyce*[29], *New Zealand Shipping Co. Ltd. v. Thew*[30] and *Bradbury v. English Sewing Cotton Co. Ltd.*[31].

In *American Thread Company Limited. v. Joyce*[32], the company was incorporated in the United States and it was a wholly-owned subsidiary of English Sewing Cotton Co. Ltd. The Commissioners found that the control of management was in the United Kingdom because the board of directors sitting in England were exercising direction over the affairs of the company and for this reason Lord Halsbury decided that the company was a United Kingdom resident.

In the same case Buckley L.J. expressed that:

"A corporation, like an individual, may have more than one place of residence. The place of residence which immediately occurs to mind as presumably its place of residence is the place of incorporation: That has been spoken of in some of the cases as the place of its birth, it is the place of its birth, but it is more than that, it is the place whose laws may determine its status, it is according to the law of that place that it is a corporation; and therefore it is not only its birth but its status which depends upon the place in which its incorporation takes place, and it would be difficult, I think, to hold under any circumstances the place of its incorporation may not, for some purpose at any rate, as for instance with regard to jurisdiction, be always the place of residence."

In *Bullock v. The Unit Construction Co. Ltd.*, the company which was resident in the United Kingdom formed three companies in Kenya. Each subsidiary company had its registered office in Kenya and carried on its business there. Under their articles, their management and control of business were handled by their

[29] (1913), 6 T.C. 163.
[30] (1922), 8 TC 208.
[31] (1923) A.C. 744.
[32] (1913), 6 T.C. 163.

directors. Their meetings were in Kenya and none of the directors was a director of parent company.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

After the lack of success of the subsidiaries, the parent company decided to take over their management and control. The companies' senior representative in Kenya had been told and he accepted that. Subsequently all decisions about the companies were made by the parent company; the Kenyan directors never met again and they did not have access to all the documents and information.

The respondant company which was another wholly-owned subsidiary of the parent company and was resident in the United Kingdom, made certain payments to the three African subsidiaries. If, as it was claimed each of the Kenyan subsidiaries was resident in the United Kingdom, than the company was entitled to deduct the payments in computing its profits.

The commissioners said that real control and management was in London and so the three subsidiary companies were resident in the United Kingdom. The High Court and the Court of Appeal had held that authorised and constitutional management and control was more important than real control and management, but this was reversed by the House of Lords. The latter found the Commissioner's decision was correct in that actual control is more important in determining company's residence than legal control[33].

In *Attorney-General v. Alexander*[34], the Imperial Ottoman Bank was a company incorporated in Constantinople, but carrying on business through a branch in London. The Court decided that the company was not resident in the United Kingdom, not because of the company's incorporation, but because it had its "seat" in Constantinople. "Seat" is used by Viscount Sumner in *Egyptian Delta Land and Investment Co. Ltd. v. Todd*[35], as meaning "not...its place of corporation, but its chief place of business."

Baron Amplett stated in *Attorney-General v. Alexander* that:

> "...if an individual cannot be said to reside wherever he carries on business, how can a foreign corporation be said to reside within the United Kingdom for no other reason than it carries on business there? It must follow the same rule."

---

[33] (1959), 38 T.C. 712.
[34] (1874) LR 10 Exch 20.
[35] (1929) A.C. 1.

Huddleston B. also pointed out in *Cesena Sulphur Company Limited v. Nicholson*[36] that the residence of the company is where the place they really carry on business:

> "...You do not find any great difficulty in defining the residence of an individual; it is where he sleeps and lives. We understand perfectly well the residence of a natural person.
>
> Then what is the residence of this artifical person? ...the residence of this artifical person, like a trading corporation, must be considered to be where he carries on its business, where the real trade or business is carried on...it does not mean the place where they carry on the form and shadow of a business, but means the place where they really carry on the business."

In *Swedish Central Railway Company Limited v. Thompson*[37], Viscount Cave L.C. expressed that a company may have more than one residence since the central management and control of a company may be divided.

In the same case Viscount Cave thinks that the registration in the United Kingdom by itself may not be appropriate to establish that a company has a residence in the United Kingdom. The place of registration is to be considered with other circumstances. The same point is also expressed in *Todd v. Egyptian Delta Land and Investment Company Limited*[38].

Also, in *James Wingate and Co. v. Webber*[39], the Court found that a shipping company incorporated in Norway and not resident in the United Kingdom. However, in *Goerz & Co. v. Bell*[40], despite the fact that the company was incorporated in South Africa, the Court found that it was resident in the United Kingdom.

In *New Zealand Shipping Company Limited v. Stephens*[41], although the company had New Zealand directorate and a London directorate, the court held that the company was resident in the United Kingdom, because all important decisions for the company were made in London.

---

[36] (1876), 1 T.C. 89.
[37] (1925), 9 T.C. 342.
[38] (1928), 14 T.C. 119.
[39] (1897), 3 T.C. 569.
[40] (1904), 2 K.B. 136.
[41] (1907), 5 T.C. 553.

In *Denver Hotel Co. v. Andrews*[42] a United Kingdom incorporated company had an hotel abroad. The court found that the centre of the business was in the United Kingdom because, the directors' meetings were in the United Kingdom and the hotel manager was receiving orders from directors. Also the accounts was in the United Kingdom.

In *Aramayo Franche Mines Ltd. v. Eccott*[43] the court held that despite the existence of local board abroad, the business was controlled from London. The same result was reached in *London Bank of Mexico and South America v. Apthorpe*[44], because, the directors were meeting and managing the company from London. Some other examples can be given with the same conclusion such as *Grove v. Elliots and Parkinson*[45] and *San Paulo (Brazilian) Railway Company v. Carter*[46].

As Lord Radcliffe expressed the view in *Unit Construction Co. Ltd. v. Bullock*[47] that a statutory definition would have been provided.

The United Kingdom Inland Revenue published a Consultative Document[48] on company residence in 1981[49]. The document also pointed out the need for a proper definition as follows:

> "1- It has become apparent that consideration needs to be given to the concept of company residence for tax purposes. There is no general statutory definition, and the meaning of the term derives from case law which is mostly of some antiquity. The courts have equated "residence" with the place of central management and control. In deciding where that is, considerable weight has been given to the place where formal meetings of directors are held, but the value of that test is today brought into question by instant communication, by rapid and easy transport and by changes in the ways in which companies decide on and implement policy.
>
> 2- The established criteria have not only become artificial with the passage of time and technical innovation, they also have

---

[42] (1895), 3 T.C. 356.
[43] (1925), 9 T.C. 445.
[44] (1891), 3 T.C. 143.
[45] (1896), 3 T.C. 481.
[46] (1896), 3 T.C. 407.
[47] (1959) 38 T.C. 712.
[48] The United Kingdom IRS: "Company Residence: A Consultative Document-26.6.1981", *European Taxation*, 1981, pp.60-61.
[49] See, in general, Malcolm J. Gammie, "Company Residence: All Change?", *Taxation*, 20.2.1982, pp.583-588.

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

> enabled companies to arrange a residence for tax purposes which may bear little relation to the seat of the company's operations. There is also a degree of uncertainity about the law which is undesirable for companies and advisers as well as for the Revenue... "

The Institute of Taxation was strongly against the incorporation rule, that any company incorporated in the United Kingdom will be subject to United Kingdom tax on its worldwide income. They thought that it was not necessary and that the present law was adequate concerning residence[50]. However, the application of case law could be difficult because of the existence of so many cases. Also the Consultative Committee of Accountancy Bodies stated that, the definition of residence may be helpful but the test of "central management and control" must remain[51].

The Institute of Taxation said that, to find the true meaning of the term "central management and control" is quite important within the concept of extensive business relations and the location of directors' meetings is not appropriate to determine the central management and control of the company[52].

However, the Law Society's Standing Committee offered three possible tests for the company residence:

1- a place of incorporation test
2- a place of central management and control test
3- a "multi-factor" test[53].

After they considered on these three tests they strongly preferred the "central management and control" test. The incorporation test is inflexible and may discourage international trade. The "multi-factor" test is impractical since requires examination of each factor linking a company with the United Kingdom and could lead to litigation[54]. They stated that:

> "Lawyers and accountants and possibly the Inland Revenue have in recent years tended to attach too much importance to the place where board meetings are held in determining residence, and that if the test of central management and control were to be properly applied - by ascertaining where

---

[50] The Institute of Taxation: "Comments on a Consultative Document", *European Taxation*, 1981, pp.243-245 (Hereinafter referred as Comments).
[51] News Digest, *Taxation*, 11.7.1981, p.399.
[52] Comments, op. cit., pp.243-245.
[53] News Digest, Taxation, 15.8.1981, p.352.
[54] Idem.

> as a general rule the principal policy decisions affecting a company's business are taken - the scope for manipulation would be substantially reduced."

Although its effort is considered inadequate[55], the Institute of Fiscal Studies also made comment on the Inland Revenues Consultative Document. They supported the "effective management" test. They said that it is an intermediate management level between "strategic management" (the making policy) and "junior and shop floor management" (supervision of day-to-day operations)[56].

In this context, the residence of the company is the place where policy decisions are made. However, the priority between the "effective management" test and the "central management and control" test is not clear since they offered some other criteria that can apply in certain cases, such as the situs and number of board meetings, the nature and materiality of the business done there and the residnce and executive responsibilities of the directors applied[57].

Also some other documents have been published about company residence in the United Kingdom by the Inland Revenue. The first one is "International Tax Avoidance" in November 1981 and the second one is "Taxation of International Business" in December 1982. In the latter it has been explained that the proposal to define company residence had been abandoned[58] and the "central management and control" test is retained. They stated that:

> "The Government remain of the view that the existing "central management and control" test does not produce satisfactory results in all present-day circumstances. Nonetheless they are concious of the widespread unease produced amongst the business community by the original proposal to replace the existing case law concept with a statutory definition at this stage...The Inland Revenue will issue a Statement of Practice which will clarify the application of the present test of company residence."

---

[55] Malcolm J. Gammie,"International Tax Avoidance-Progress at Last?", *Taxation*, 23.10.1982, p.90.

[56] Idem.

[57] Idem.

[58] ---, "Taxation of International Business", *Taxation*, 1.1.1983, p.356; Also see, Malcolm J. Gammie, "The Taxation of International Business-I", *Taxation*, 12.2.1983, pp.532-535; Roy Parker, "Company Residence", *Taxation*, 27.11.1987, pp.191-192.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Later, the Inland Revenue issued a Statement of Practice to explain their opinion on the application of the "central management and control" test[59].

After all the speculation about company residence, in 1988 the incorporation rule was introduced in the 1988 Budget and by Section 66 of the Finance Act 1988 as follows:

"*Subject to the provisions of Schedule 7 to this Act, a company which is incorporated in the United Kingdom shall be regarded for the purposes of the Taxes Acts as resident there; and accordingly, if a different place of residence is given by any rule of law, that place shall no longer be taken into account for those purposes.*"[60]

The last sentence seems confusing since, for example, the place of effective management can be given as a residence of the company in a double taxation agreement. However, the incorporation rule determines residence under the United Kingdom domestic law and the place of effective management rule here serves for the purpose of double taxation agreements. For this reason the incorporation rule does not override the provisions of double taxation treaties[61].

The existence of dual residence under national law was first mentioned in *Goerz & Co. v. Bell*[62]. After that in *De Beers Consolidated Mines Ltd. v. Home*[63] and *American Thread Co. v. Joyce*[64] the possibility of dual residence is mentioned without any solution, and in 1915, the issue was subject to examination in *Mitchell v. Egyptian Hotels Ltd.*[65].

Although it has been stated that the company is resident in the United Kingdom since it is registered in the United Kingdom and the board of directors was in the United Kingdom, it was decided that the company is managed and controlled in Egypt by the board of local directors. Lord Parker stated that:

> "...It may well be possible that the board of directors of the company still retain powers by virtue of which they could, if occassion arises, so interfere with the company's business in Egypt that such business would cease to be carried on whooly outside this country, but, as I have already pointed out, it is not what they have power to do, but what they have actually done.

---

[59] SP 6/83, 27.7.1983.
[60] FA 1988, Section 66(1).
[61] SP 1/90, 9.1.1990, para.23.
[62] (1904) 2 K.B. 136.
[63] (1906) A.C. 455.
[64] (1913) 6 T.C. 163.
[65] (1915) A.C. 1022.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

> which is of importance for determining the question which now arises for decision. In the absence of any act done or directed by any person resident here in participation or furtherance of the business operations in Egypt from which the profits and gains in question arose, I think...this trade or business was carried on whooly outside the United Kingdom..."

Dual residence was found to exist in *Swedish Central Railway Company Limited v. Thompson*[66], *Egyptian Delta Land and Investment Company Limited v. Todd*[67] and *Union Corporation Limited v. I.R.C*[68].

In *Swedish Central Railway Company Limited v. Thompson*, the company was registered in the United Kingdom. They received rent from the railway-line between Frovi and Ludrika in Sweden. After the *De Beers* case, the company decided to move its board meetings, and its decision making power, to Stockholm in Sweden in order to establish central management and control there. But the Secretary, the company seal, and the company's bank account remained in London where also the three directors and the secretary periodically met.

The House of Lords decided that dual residence was possible in law. Viscount Cave LC stated in *Swedish Central Railway* that:

> "...in my opinion a registered company can have more than one residence for the purposes of the Income Tax Acts. It has often been pointed out that a company cannot in the ordinary sense 'reside' anywhere, and that in applying the conception of residence to a company it is necessary (as Lord Loreburn said in the De Beers case) to proceed as nearly as possible upon the analogy of an individual...when the central management and control of a company abides in a particular place the company is held for the purposes of income tax to have a residence in that place; but it does not follow that it cannot have a residence elsewhere.
>
> An individual may clearly have more than one residence; and in principle there appears to be no reason why a company should not be in the same position. The central management functions may be divided and it may 'keep house and do business' in more than one residence."

---

[66] (1925) A.C. 495.
[67] (1929) A.C. 1.
[68] (1951), 34 T.C. 207.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

In the second case, the Egyptian Delta Land and Investment Company Limited, incorporated in the United Kingdom, transferred the whole of its business to Egypt. The Commissioner found that the company was non-resident. The House of Lords confirmed it. Viscount Sumner compared the case with *Swedish Central Railway* case and stated that:

> "All that was decided in the Swedish Central Railway case was that the company could have two residences, one in England as well as one in Sweden. Your Lordships were not asked to decide more. It is true that by admission the controlling power over the business was in Sweden, but other business was done in London, the character and importance of which, though set out in the Case, was not discussed at the Bar.
>
> It was a matter of degree on the facts and your Lordships cannot be deemed to have come to some unexpressed conclusion on that ground merely because you did not for yourselves declare...that there was no evidence of business carried on in England...Nor is it decisive of the point to say now that the business done in England was only administrative. It was in fact a good deal more, and in the static condition of the company's affairs it was not much less important than the Swedish part. If new questions arose the Swedish directors could settle them, but as things were little had to be done anywhere except 'administration'...and that was fairly divided between the two countries."

This was the first case in which the Court found a United Kingdom registered company to be non-resident[69].

The main difference between the two cases is that in the first, the company did not remove all its functions to Sweden and left a bank account, a company seal and its secretary in England, making it difficult to say that it has no residence in the United Kingdom. In the other case, however, the business was run wholly in Egypt and because of this the company was considered resident in Egypt.

In the third case, *Union Corporation Limited v. I.R.C.*[70], the company was registered in South Africa. The ultimate control was in London, but some members of the board were meeting in South Africa. The Court decided that the company had dual residence despite the fact that ultimate control was in London.

---

[69] John F. Avery Jones: "Domicile and Residence in the United Kingdom", *European Taxation*, 1981, p.176.
[70] (1951) 34 T.C. 207.

Koitaki Para Rubber Estates Ltd. v. Federal Court of Taxation[71] was an Australian case on which Sir Raymond Evershed MR built his decision[72] on *Union Corporation Ltd. v. I.R.C.*. In this Australian case Dixon J. stated that:

> " ...a finding that a company is a resident of more than one country ought not to be made unless that control of the general affairs of the company is not centred in one country but is divided or distributed among two or more countries.
>
> The matter must always be one of degree and residence may be constituted by a combination of various factors, but one factor to be looked for is the existence in the place claimed as a residence of some part of the superior or directing authority by means of which the affairs of the company are controlled."

In the light of the case mentioned above, in *Union Corp. Ltd v. I.R.C*[73], the Commissioners found that the company was resident in the United Kingdom, but this was rejected by the Court of Appeal. The company was incorporated in South Africa. Although the management and control was divided between the United Kingdom and South Africa, the directors' decision in London was final and supreme. Sir Raymond Evershed MR concluded that there must be some part of the superior and directing authority with some substantial business operations for the existence of residency.

In *Bullock v. The Unit Construction Co. Ltd.*[74], Lord Radcliffe expressed his view about dual residency with the following:

> "...Few people can feel that there is an close analogy between the residence imputed to an individual. While it is not difficult to see that the circumstances that make an individual 'resident' may reproduce themselves for him at one and the same time in more than one country, it is much harder, when a company is concerned, to feel satisfied that two quite different tests, depending upon different sets of circumstances, can each be applied concurrently for the purpose of determining residence.

---

[71] (1940), 64 C.L.R. 15.

[72] Denzil Davies, *Booth: Residence, Domicile and United Kingdom Taxation*, Butterworths, Edinburgh-1995, p.161; Denis Sheridan, "The Residence of Companies for Taxation Purposes", *British Tax Review*, 1990, pp.104-105.

[73] (1951) 34 T.C. 207.

[74] (1959) 38. T.C. 712.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

> For any one taxing authority the relevant question is whether the company is resident within the area of its jurisdiction or non-resident: it is not required to ascertain positively whether or not the company is also resident within another jurisdiction. If the accepted test is that a company is resident in that country where its central management and control do not abide in England, it seems that in such cases the nature of the test itself precludes the conclusion that the company is nevertheless resident here."

Conclusions

The meaning of the term "residence" causes difficulties in the national law of many countries. It becomes more complex when the concept is dealt with in international law and especially when try to define or interpret the term "residence" in the absence of a proper definition or subsequent explanation.

When a company has residence in a certain country, it will be subject to tax by that country on its worldwide income. If it has no residence in that country only its income sourced in that country will be subject to tax. Since countries apply different tests to determine whether a company is resident, a company may be treated as having a residence in two or more countries and it would be subject to corporation tax in these different tax jurisdictions.

To determine whether a non-resident company is subject to tax in a given country it is important to establish the residency status of the company's operations within that country.

Since international business is spread over different countries, many factors need to be assessed to determine the residence of a given company. For example, when its company's board of directors are resident in Country A and the owner of the company is resident in Country B, and both have power to control the company, then determining the residence of the company may be problematic.

The examination of the relationship and the division of power between the owner and the board of the directors may be complex, especially in large companies which have extensive business relations.

Dual residency is another problem for international transportation companies and that has become subject to several court decisions.

The place of incorporation seems a reasonable solution for dual residency since every company has just one place of incorporation. It would be effective if

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

countries applied the place of incorporation to determine the residence of the company.

However, countries do not want to use only the incorporation test to determine the residence of companies. Companies may be incorporated anywhere and under the incorporation test, the country in which perhaps the bulk of the company's operations are carried out cannot tax that company.

In this case, many companies which have a business, for example, in the United Kingdom which will not be subject to tax in the United Kingdom if the United Kingdom applies only the incorporation test to determine company residence.

For this reason, some countries prefer to use two tests to make companies resident and subject to tax in that country. However, in this situation applying a secondary test, such as the "central management and control" test, can cause problems and sometimes causes dual residence.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ NİTELİĞİ

Dr. Jale YALINPALA*

GİRİŞ

Gelişmekte olan bir ülkenin ekonomik kalkınmasında yabancı kaynaklara başvurması gerekebilir. Dışa açılan gelişme sürecindeki ülke, dış pazarlarda rekabet gücü olacak kalite ve fiyatta mal üretimini sağlamak için yabancı sermaye girişimine ihtiyaç duyabilir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin sorunu olan kaynak kıtlığında gelen sermayenin çözüm olabileceği düşünülür. Bir ülkeye yabancı sermaye çeşitli şekillerde gelebilir. Yabancı sermayenin geliş şekli önemli olduğu gibi , mali kaynak sağlaması dışında ek faydası olup olmadığı da önemlidir. Aynı şekilde gelen sermayenin çeşitli nedenlere bağlı olarak çıkışı da ülke ekonomileri üzerinde olumsuz sonuçlar yaratmaktadır. Sermaye çıkışı son dönemlerde yaşanan krizle birlikte hemen hemen her ülke için bir kabus haline gelmiştir.

Sermaye çıkışı genellikle spekülatif amaçlar için yapılan kısa vadeli sermaye çıkışlarını ya da sermaye çıkışına konu olan ülkelerdeki ekonomik ve politik belirsizlikten kaynaklanan çıkışları ifade etmektedir. Sermaye çıkışı kısa dönemde iç faiz oranları, döviz kurları ve ülkelerin uluslararası rezerv pozisyonu üzerinde istikrarsızlık yaratmaktadır.

Bu çalışmanın amacı yabancı sermaye hareketlerini incelemek ve Türkiye ekonomisi açısından bir değerlendirmesini yapmaktır. Bu amaçla, çalışmada ilk olarak yabancı sermayenin tarihçesi ele alınmış , daha sonra yabancı sermayenin tanımına ve ekonomik etkilerine değinildikten sonra, Türkiye ekonomisinde yabancı sermayenin gelişimine yer verilmiştir.

1. Türkiye Ekonomisinde Yabancı Sermayenin Tarihi Gelişimi

Yabancı sermayenin Türkiye ekonomisindeki hareketlerini Cumhuriyet öncesi ve sonrası olarak sınıflandırmak mümkündür. Osmanlı döneminde yabancı sermaye 1838 Ticaret Anlaşmalarından sonra farkedilmeye başlanmıştır. Yabancı sermayenin ülkeye girişi genel anlamda kapitülasyonlarla başlamıştır. 1838 yılında yapılan Ticaret Anlaşması ile başta İngiltere olmak üzere Avrupa ülkelerine pek çok imkanlar sağlanmış, devletin tüm kaynakları kurumuş, dış borçlanma dönemi başlamıştır. İlk Osmanlı borçlanması 1854 yılında yapılmıştır. Daha sonra bu borçların artması ve karşılanamamasından dolayı "Düyun –u Umumiye"

* : M.Ü..İ.İ.B.F. İktisat Politikası Anabilim Dalı Arş.Grv.

İdaresi kurulmuştur. Bu idarenin kuruluşu ile 1881 yılından sonra bugünkü yabancı sermaye ile kurulan işletmelere rastlanmaya başlanmıştır.[1]

Tanzimat (1839) ve Islahat (1856) Reformlarının yapıldığı zamanlarda Osmanlı Devleti Batı' nın ağır bir siyasi ve askeri baskısı altında iken, yabancı sermayeli firmalar daha çok demiryolu, liman işletmeleri, elektrik, havagazı, banka ve sigortacılık gibi konularda faaliyetlerde bulunuyorlardı.[2]

Kapitülasyonların getirdiği bu karamsarlık Cumhuriyet Döneminin başında yabancı sermayeye ürkek nazarlarla bakılmasına sebep olmuş, ancak II. Dünya Savaşı sonrası dünyada yabancı sermaye hareketlerinin gelişmesiyle beraber Türkiye' de yabancı sermaye mevzuatı oluşmaya başlamıştır. Cumhuriyetin ilk yıllarında yabancı sermayeli şirketlerin ülkeye çekilmesi amacıyla çalışmalar yapılmış, bu dönemde yapılan millileştirmeler, devletçilik rejiminin de etkisiyle yabancı sermayeye kapalı bir politika izlenmesine neden olmuş, bu durum ülkeye sermaye akışını engellemiştir.

1947 yılında Türk Parasının Kıymetini Koruma yasasına ilişkin olarak çıkarılan 13 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yabancı sermayenin geliş şekli, amacı , transferi hakkında ek düzenlemeler yapılmıştır. Yabancı sermayenin Türkiye' ye girişini teşvik etmek için ilk olarak 1950 yılında 5583 sayılı "Hazinece Özel Yasa" çıkartılmıştır. Bu yasayla Türkiye' ye gelen yabancı sermayeye transfer garantisi verilmiş, ayrıca dışarıdan borçlanan Türk şirketlerine bu borçların faizlerini transfer etme imkanı sağlanmıştır. Bu bir yabancı sermaye yatırımı kanunu olmamakta, özel teşebbüslere dövizle borçlanma imkanı getirmektedir. Bu yasada bir yıl sonra kaldırılarak 9 Ağustos 1951 tarihli ve 5821 sayılı yasa yürürlüğü konulmuştur. Bu yasa ile tarım ve ticaret alanları yabancı sermayeye açılmıştır. Ancak 5821 sayılı yasanın ihtiyaçları karşılamadığı görülerek 18 Ocak 1954 tarih ve 6224 sayılı "Yabancı Sermayeyi Teşvik Yasası" çıkarılmış, 5821 sayılı yasa kaldırılmıştır. Yine 1954 yılında çıkarılan 6326 sayılı "Petrol Kanunu" da yabancı sermaye yatırımlarını teşvik edici hükümler içermektedir. 6224 sayılı bu yasaya göre memleketin iktisadi gelişmesine yararlı olmak ve tekel veya özel imtiyazlar ifade etmemek şartıyla, Türk özel teşebbüsüne açık bulunan her alanda , yabancı sermayeye çalışma olanağı tanınmıştır. Döviz, makine – teçhizat ve / veya lisans , teknik yardım şeklinde gelebilecek yabancı sermaye aynı faaliyet kolundaki yerli sermeye ve teşebbüslere sağlanan bütün hak, muafiyet ve teşviklerden yararlanabilecektir. Teşebbüslerin tasfiyesi halinde yatırdığı yabancı sermaye ile yürürlükteki vergi kanunlarına göre elde edilen kârlardan Yabancı Sermaye' ye isabet eden net miktarlar, tamamen veya kısmen cari resmi kambiyo rayici üzerinden transfer edilebilecektir. Bunun yanı sıra yabancı ortak hisselerini Türk ortağına devrederek hasılatı transfer hakkına sahiptir.

6326 sayılı Petrol yasası ile petrolde devletçilik politikası bırakılarak özel teşebbüs eliyle değerlendirilmesi kabul edilmişitir.1973 tarihli 1702 sayılı Petrol

---

[1] : Rıdvan Karluk, Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları, İstanbul, 1983, s.43
[2] : Niyazi Berkes, Türkiye'de Çağdaşlaşma, Ankara, 1973,ss. 187-202

Reformu Yasası ile ise devlet adına izin, arama ve işletme ruhsatnamesi ile diğer belge alma hakkı TPAO' na verilmiştir.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

1962 yılında çıkarılan 17 sayılı karar ile Türkiye' ye gelecek yabancı sermayeli şirketlerin Maliye Bakanlığı ve T.C.M.B.' na başvurması hükmü getirilmiştir. Yatırım sonucunda elde edilecek kârın bir kısmı T.C.M.B.' da bloke edilecek ve ancak paranın ülke içinde kullanılması şartıyla geri tahsis edilebilecektir. Ancak 17 sayılı karar 1983 tarihinde 28 sayılı karar ile kaldırılmıştır.

1980 sonrasında ekonomik, politik, sosyal yönden bir değişim sürecine girilmesi ile yabancı sermaye yatırımları konusuna oldukça ağırlık verilmiş , yabancı sermaye hizmetlerinin daha rasyonel bir şekilde yürütülmesi ve çeşitli kuruluşlara dağıtılmış olan görev ve yetkilerin merkeziyet ilkesi ile yürütülmesinin daha olumlu olacağı düşüncesiyle "Yabancı Sermaye Dairesi" kurulması uygun bulunmuş, 24 Ocak 1980 tarihli 8 /168 karar sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi ile bu daire kurulmuştur. Bu kararname ile, yabancı sermaye iştirakli yatırımın toplam tutarına üst sınır getirilmiş (50 milyon dolar) ve yabancı sermaye iştirak nispetinin %10 dan aşağı %49 dan yukarı olamayacağı hükme bağlanmış , ayrıca büyük projeler ve bankacılık dışındaki yatırım izinlerinde Bakanlar Kurulu Kararının aranmamasıyla yabancı sermaye girişi kolaylaştırılmış, yatırım sahaları belirtilerek yabancı yatırımlar yönlendirilmeye çalışılmıştır. Başbakanlığa bağlı olarak Yabancı Sermaye Dairesi daha sonra D.P.T.' na bağlanmış ve 1983' te kaldırılmıştır.

6224 sayılı Yabancı Sermaye Teşvik Yasası kapsamında yabancı sermaye ile ilgili müsaade esaslarını tespit etmek amacıyla 1986 tarihli 10353 sayılı kararnameye ek olarak yeni "Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı" yayınlanmıştır. Bu karar kapsamında Yabancı Sermaye ile ilgili tüm işlemleri yürütme yetkisi D.P.T. Yabancı Sermaye Başkanlığına verilmiştir, ancak 50 milyon doları geçen yatırımlar için Bakanlar Kurulunun onayı gerekmektedir.

Yurt dışında yerleşik kişi ve kuruluşların Türkiye' de yatırım yapmaları ticari faaliyette bulunmaları, ortaklığa katılmaları, hisse almaları, şube açmaları ve irtibat bürosu kurmaları; memleketin iktisadi kalkınmasına yararlı olması , Türk Özel Sektörüne açık bulunan bir faaliyet sahasında çalışması, tekel ve özel imtiyaz ifade etmemesi kaydıyla serbest bırakılmıştır. Yabancı sermaye mevzuatındaki bu gelişmelerin yanı sıra petrol, banka, sigorta, maden, serbest bölgeler ve finansal kiralama gibi konularda yapılan düzenlemelerle, bu konularda yapılacak yatırımlar , yabancı sermaye için çekici hale getirilmiştir. 1989' da 32 sayılı kararnameyle sermaye hareketleri serbestleştirilmiş bunun etkisiyle ekonomide spekülatif amaçlı yatırımlar hızlanmıştır. Bilhassa 1995 yılında çıkarılan 6990 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı sayesinde bugün Türkiye' ye gelmek isteyen yabancı şirketlerin önünde hiçbir yasal engel kalmamıştır. Bugünkü durumda tek kısıtlama doğrudan yatırımcıların en az 50 bin dolarlık sermaye getirmeleridir. Bugünkü uygulamada, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü yapılan yabancı yatırım başvurusunu belirli teknik bilgileri ve dokümanları içerdiğini saptadıktan sonra kabul etmektedir.

Başvurular belirli bir ekonomik kritere göre değerlendirilmemekte, elemeye tabî tutulmamaktadır.

2. Yabancı Sermaye Yatırımının Kapsamı ve Ekonomi İçindeki Etkinliği

Yabancı sermaye bir ülkenin karşılığını değişik biçimlerde ileride ödemek üzere başka ülkelerden temin ederek kısa sürede ekonomik gücüne ekleyebileceği mali ve teknolojik kaynaklar olarak tanımlanmaktadır.[3]

Yabancı Sermaye Yatırımları kısa orta veya uzun vadeli olabileceği gibi , borç şeklinde , doğrudan yatırım yada portföy hisse senedi yatırımı şeklinde olabilir. Dolaysız doğrudan yabancı sermaye yatırımı; yabancı ülkede mevcut bir firmanın satın alınması, yani kuruluş için sermaye sağlanması, yahut sermayenin artırımına iştirak edilmesi şekillerinde gerçekleşmektedir. Portföy yatırımları ise, yabancı yatırımcının faiz ve dividant gelir elde etmek için uluslararası sermaye piyasalarında değerli kağıtlar satın alması suretiyle gerçekleşmektedir.

Yabancı sermayenin uzun vadeli ve kısa vadeli oluşu önemli olduğu kadar, borcun verimsiz alanlarda, üretimden daha fazla tüketim için kullanılması da sakıncalıdır .Bunun yanı sıra yabancı sermayenin topluma ek fayda sağlayıp sağlamaması da önemli olmaktadır. Bu açıdan doğrudan yabancı sermaye yatırımları bir sermaye transferi olmakla birlikte, aynı zamanda teşebbüs, teknoloji, risk taşıma ve organizasyon aktarımı da sağlamakta, işletmecilik ustalığı ve know how 'ı da beraberinde getirmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar sanayi sektörüne yönelik olmakta ve iki sanayi kesimi arasında sermaye akışı özelliği taşımaktadır.[4] Doğrudan yabancı yatırımlar girdiği ülkede istihdam yaratır, sermaye birikimini, rekabeti, ürün çeşitlerini ve kaliteyi arttırır. Ülke ekonomisinin küreselleşmesini hızlandırır. Ama doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının geldiği ülkeye en sonunda ne kadar faydalı olacağı en çok o ülkenin kendi ekonomik rejimine ve politikalarına bağlıdır.[5] Portföy yatırımlarında ise, faiz gelir ve amortismanların geri ödenmesi koşulları önceden bellidir. Bunlar yatırım yapılan ülke açısından sabit döviz borcu niteliğindedir. Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında ise, geri ödemede böyle bir belirlilik yoktur.

Yabancı sermayenin bir ülkeye gelişinin çeşitli nedenleri vardır. Bunlardan ekonomik nedenler oldukça önemlidir. Yüksek kâr beklentisi, yeni pazar arayışı ve pazarı genişletme arzusu, daha verimli üretim beklentisi, ,üretim faktörlerinin bolluğu , alt yapı tesislerinin yeterli düzeyde olması , ithalat ve ihracat işlemlerinde gümrük ve diğer engelleri aşmak , hammadde ihtiyacının karşılanmasında kolaylık elde etmek , elde bulunan teknolojiyi diğer ülkelere aktarmak gibi sebeplerle

---

[3] : Güngör Uras, Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları, İktisadi Yayınlar, İstanbul,1979,s.27

[4] : Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, Eskişehir, 1995, s.324

[5] : Asım Erdilek, " Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Değerlendirilmesi", İktisat İşletme ve Finans, No: 147, Haziran 1998, s.15

yabancı sermaye girişi olmaktadır.[6] İktisaden az gelişmiş ülkelerde yeterli miktarda sermaye yoktur, buna karşılık emek boldur, gelişmiş ülkelerde ise tam tersi bir durum söz konusudur. Böyle olunca sermayenin ucuz olduğu ülkeden emeğin ucuz olduğu ülkeye doğru bir akım olmaktadır. Yine sermayenin geldiği ülkedeki talebin yetersizliği, doymuş olması ve sermayeyi kabul eden ülkedeki talep fazlalığı sermaye girişinin sebebi olmaktadır.[7]

Ekonomik nedenler dışında , bir ülkede siyasi otoritelerin veya devlet idarecilerinin izlemekte oldukları siyasi ve ekonomik rejim ile yürütülmekte olan iç ve dış politika sermayenin çıkışı ve diğer ülkelerden sermaye girişi konusunda oldukça önemlidir. Yatırım yapılacak ülkede iç politik istikrarın yanısıra dış politik istikrarında sağlanmış olması, gerekmektedir. Siyasi istikrar ekonomik istikrarı da sağlayan bir unsur olduğundan, yabancı sermaye yatırımlarını ayrıca etkilemektedir.

Psikolojik faktörlerde yabancı sermaye yatırımlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Gelişmekte olan ülkelerde yabancı sermaye konusundaki olumsuz düşünceler yeni yatırımların riskini yükseltmekte , geleceğe yönelik beklentiler kötümser olmaktadır. Yine yatırımcıların yatırım yapacakları ülkedeki vergilendirmeye ilişkin yasalar ve tröstleşmeyi önleyici politikalar çok önemli bir etkiye sahiptir. Bu yüzden yatırımcılar yatırım yapılacak yasal çerçeveyi incelemek istemektedirler.

Yatırım yapılan ülkenin sosyo kültürel yapısı da yabancı sermaye girişini etkilemektedir. Yatırımın gerçekleşeceği ülke halkının yabancı sermaye konusundaki düşünüş ve davranış şekilleri de yabancı sermaye açısından risk doğurur. Yabancı yatırımcılar kendilerini yabancı hissetmedikleri, halkını tanıdıkları , kültürüne yabancı olmadıkları, tepkilerini bildikleri bir ülkede yatırım yapmak istemektedirler.

Yabancı sermaye yatırımları , yatırım yapılan ülkede makro ekonomik etkiler yaratmaktadır. Bu etkiler olumlu ve olumsuz olabileceği gibi zaman içinde farklılıklar da göstermektedir. Yabancı sermaye yatırımlarının gerçekleşmesi ile ülke içinde üretimin artması nedeniyle gelir etkisi ortaya çıkmakta ve dışsal ekonomiler yaratılmaktadır. Ayrıca yabancı sermayeli firma vergi ödemek suretiyle, gelir arttırıcı etki yaratmaktadır. Ülke içinde artan sermaye birikimi yatırım imkanlarını ve verimliliği arttırmakta, yabancı sermaye girişi yan sanayiler yaratarak istihdama katkıda bulunmaktadır. Yabancı sermayenin bir ülkeye girişi ile döviz girdisi arttığından, ödemeler dengesi olumlu etkilenmektedir. Ancak üretim için gerekli olan girdilerin ithali, kâr transferleri vb. nedenlerle ödemeler dengesi olumsuz yönde

---

[6] : Erdoğan Karakoyunlu, " Türkiye' de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Uygulaması", II. Türkiye İktisat Kongresinde sunulan Teblig, 2-7 Kasım 1981, İzmir, s.426

[7] : İlhan Yılmaz: " Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler" Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler Yased yayını, No:33, İstanbul, 1988,s.46

etkilenmektedir. Yabancı sermaye maddi kaynak yaratmanın ötesinde yeni teknoloji ve üretim teknikleri de getirmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin hemen hepsi kalkınmalarını hızlandırmak için bu teknolojik yeniliklere gereksinim duymaktadır. Bu ülkelerin en önemli özelliklerinden biri de vasıfsız işgücünün yüksek olmasıdır. Gerçekleştirilen teknolojik transferler çerçevesinde bu ülkelerde iş gücünün ve yeni işletmecilik bilgisinden mahrum olan yöneticilerin eğitilmesi gerekmektedir. Dışarıdan gelen yeni teknolojiyi emme ve taklit etme yeteneğine sahip alt yapı ve uzman işgücü bakımından uygun koşulları olan gelişmiş ekonomilerde, teknolojik katkısı olumlu olduğu halde bu yetenekten yoksun olanlar için dışa bağımlılık söz konusu olmaktadır.[8] Yabancı sermaye vasıtasıyla teknolojinin de ülkeye girmesi,yerli girdilerin kullanılması, iş gücünü eğitimi ile birlikte ölçek ekonomilerini ortaya çıkarmakta , atıl kaynaklar kullanılarak ülke ekonomisine olumlu katkılar sağlanmaktadır.[9] Ancak, bu sonuç ülkenin ekonomik yapısına uygun kullanılabilir teknolojilerin seçimi ile mümkün olmaktadır. Ülke şartlarına uygun olmayan teknoloji girişi dolaylı olarak olumsuz etkiler yaratmaktadır. Yabancı sermayenin az gelişmiş ülkelerin istihdam sorununa ne ölçüde katkıda bulunacağı ise, yabancı yatırımın geliş şekli ve üretim yapacağı sektöre göre değişmektedir. Kullanılan teknolojinin emek ve sermaye yoğun olması yatırımın istihdam etkisinin geniş veya sınırlı kalmasını belirleyecektir.[10]

Yabancı sermaye yatırımlarının bölgesel kalkınmaya etkisi ise olumsuzdur. Bölgeler arası sosyal ve ekonomik yönden gelişmişlik düzeyi farklılığı nedeniyle , yabancı sermaye bu bölgelerde yatırım yapmak istememekte ancak yatırım yapılan ülke, teşvik tedbirleri ile bu yatırımları ülkenin geri bölgelerine kaydırmak istemektedir. Eğer teşvik tedbirleri ve uygulanan politikalar yabancı sermaye yatırımlarını çekebilirse, yatırımların bölgesel kalkınmaya etkisi olumlu olacaktır.[11]

3. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Gelişimi

Bu bölümde yabancı sermayenin niteliği önemli ekonomik göstergelerle karşılaştırılarak, ekonomi içindeki gelişimi ortaya konulacaktır. 1980 yılından önceki yıllarda Türkiye ye gelen yabancı sermaye miktarı çok azdır. 1950' li yıllarda yabancı sermaye ile ilgili yasal düzenlemeler yapılmış olmasına rağmen , istenilen ölçüde yabancı sermaye gelmemiş olması , sadece yasal düzenlemeler ile ülkelerin yabancı sermayeyi çekemeyeceklerini göstermesi bakımından ilginçtir. Ülkenin olumsuz ekonomik ve siyasal koşulları ve hükümetlerin yabancı sermaye

---

[8] : Nuri Yıldırım, Uluslar arası Şirketler, Cem Yayınevi, İstanbul, 1979, s.209

[9] : Neşe Algan, "Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler", Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler Yased yayını, No:33, İstanbul, 1988s.100

[10] : Cem Alpar, Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma, Ankara, 1980, s.122

[11] : Levent Terliksiz, " Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye", Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler Yased yayını, No:33, İstanbul, 1988,s.242

konusundaki pasif tavırları nedeniyle, 1980' li yıllara gelinceye kadar, 1954–1979 döneminde toplam 225.3 milyon dolarlık yabancı sermaye yatırımına izin verilmiştir.1980 ve izleyen yıllarda ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanması ile , dışa açık liberal ekonomiye geçilmesi ve hükümetlerin yabancı sermayeye karşı olumlu tavır alması ile Türkiye' ye gelen yabancı sermaye miktarı artmıştır.1980' de 97 milyon dolar iken izleyen yıllarda yavaşlayan yabancı sermaye izinleri, özellikle 1986 sonrasında hızlanmıştır. 1986 yılında izin verilen yabancı sermaye stoku 1.5 milyar dolar dolayındadır. 1997 yılına gelindiğinde kümülatif rakam 20.5 milyar dolara ulaşmıştır. 1980 yılında faaliyette bulunan firma sayısı 100 iken, 1997 yılında 4068 olmuştur. (Tablo 1). Ancak izin verilen yabancı sermaye ile gerçekleşen yabancı sermaye girişi farklıdır. Yabancı sermaye için verilen izinlerin 1980 – 1997 döneminde ortalama gerçekleşme oranı %46.9 .dur. Son beş yıldır gerçekleşme oranı düşmektedir, bu oran 1996 yılında %24 civarında olmuştur. İzin verilen ve gerçekleşen yabancı sermaye arasındaki fark şuradan kaynaklanmaktadır; Yatırım yapmak üzere izin verilen yabancı şirketler , şirket kurulurken sermayenin bir bölümünü getiriyor, kalanını şirket yönetim kurulunun kararına göre, apeller halinde ödüyordu. Dolayısıyla sermayenin dörtte birinin dışındaki miktarın ödenmesi yatırım süresine göre genellikle 3-5 yıla yakın bir süreye dağılıyordu. Hatta , yabancı ortak birikmiş kârlarının sermaye sayılmasını isterse, yeni gerçek yabancı sermaye girişi olmayabiliyordu,[12] 1980 – 1997 yılları arasındaki girişler 8.9 milyar dolar iken, sermaye ve kâr transferleri şeklindeki çıkışlar 1.8 milyar dolar civarında gerçekleşmiş, bu durumda net giriş 7.1 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. (Tablo1)

Yabancı sermayenin ülkelere göre dağılımına bakıldığında , yoğunlaşmanın özellikle OECD ülkelerinde olduğu gözlenmektedir. (Tablo2).OECD ülkeleri içinde AET ülkeleri payı oldukça yüksektir. Bu ülkelerden özellikle Almanya, Fransa, Hollanda, İngiltere ve İtalya' nın diğer OECD ülkelerinden ise A.B.D., Japonya ve İsviçre' nin payı yüksek olmuştur.[13]

Yabancı sermayeli şirketlerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin dağılımına bakıldığında, ilk sırayı imalat sanayinin aldığı görülmektedir. 1986 – 1997 döneminde kimi zaman %76 ya varan imalat sanayindeki yoğunlaşma 1997 yılında %52 dolayında olmuştur. 1986 öncesinde yabancı sermayenin ortalama %80' e yakınının imalat sanayinde faaliyet gösterdiği anımsandığında, 1986 yılından itibaren bu sektörün önemini korumakla beraber, yabancı firmaların 1980' lerde teşvik edilen ve büyük kârlar sağlanan hizmetler sektörüne yöneldiği görülmektedir. (Tablo 3.2).İmalat sanayinde faal yabancı sermayenin alt sektörlerde dağılımına bakıldığında ise, gıda - içki , kimya, elektrikli eşya – elektronik , otomotiv ve çimento sanayinin önde geldiği gözlenmektedir. Yabancı sermeyenin yöneldiği diğer önemli bir sektör olan hizmetler sektöründe ise, ticaret , turizm, bankacılık ve

---

[12] : Mustafa Sönmez, " Yabancı Sermaye: 1980-1995 Bilançosu", Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi, Cilt 12, İletişim Yayınları, İstanbul, 1996, s.335

[13] : Sönmez, a.g.m., s.336

finansman alt sektörleri önemli paylar almaktadır. Diğer yandan tarım ve madencilik sektörlerine yönelik yabancı sermayenin yetersizliği dikkati çekmektedir.(Tablo 3.2)

Yabancı sermaye ile ilgili ekonomik göstergelere bakıldığında; esas gelişmenin portföy yatırımlarında yaşandığı gözlenmektedir. Özellikle 1986 yılından itibaren doğrudan yatırımların portföy yatırımları içindeki payı dikkate değer bir şekilde azalmıştır. 1990–1995 döneminde doğrudan yabancı yatırımlar 4.2 milyar dolar iken, buna karşılık portföy yatırımları 10.3 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. (Tablo 4) Doğrudan yabancı sermayenin, portföy yatırımının gölgesinde kalmasına rağmen, 1980 lerin ikinci yarısında artmasının birkaç nedeni vardır. Birincisi 1986 yılında mevzuatta yapılan düzenlemelerle daha liberal bir yabancı sermaye politikası izlenmiştir. İkincisi Tek Avrupa hedefi nedeniyle rekabetin hızlanacağı korkusu ile birçok büyük sermayeli şirket yabancı ortak desteği bulmaya yönelmişlerdir. Üçüncüsü, özelleştirmeler doğrudan yabancı sermaye artışının bir gerekçesi olmuştur.[14]

Bilindiği gibi kısa dönemli sermaye girişi, spekülatif sermaye yada sıcak para diye adlandırılan sermaye girişini gösterir. İncelenen dönemde kısa vadeli sermaye hareketleri orta ve uzun vadeli sermaye hareketlerinin üzerinde seyretmektedir. Bu durumda ekonomik dengeler alt üst olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde önemli bir gösterge olan net yabancı sermaye yatırımlarının cari işlemler açığını karşılama oranı da özellikle 1986 yılından itibaren yükselmektedir. Ayrıca yine önemli bir gösterge olan net yabancı sermaye yatırımlarının dış borç faiz + anapara ödemelerini karşılama oranı da özellikle 1980 li yılların ikinci yarısından itibaren yükselme eğilimi göstermektedir. 1986 yılında 2.9 olan oran, 1991 yılında 10.4 ' e yükselmiş, izleyen yıllarda düşmüş, 1996 yılında 6.2 düzeyinde gerçekleşmiştir. (Tablo 4)

[14] : Bu değerlendirme Dış Ticaret Müsteşarlığı Aylık Raporlarına dayanılarak yapılmıştır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

4.SONUÇ

Yabancı sermaye yatırımlarından portföy yatırımlarının daha çok tercih edildiği gözlenmekte, dolayısıyla zincirleme doğan krizlerden ekonominin neden bu kadar çabuk etkilendiği anlaşılmaktadır. Doğrudan yatırımlarda ise, sektörel ağırlık imalat sanayinden hizmet sektörüne kaymaktadır. Yabancı sermaye iç pazara dönük tekelci özellikler gösteren imalat sanayinde faaliyet göstermekte, bankacılık , ticaret ve turizm dallarında yoğunlaşmayı tercih etmektedir. Doğrudan yatırımları ekonomiye çekebilmek amacıyla tanıtım için ayrılan payın arttırılması gerekmektedir. Yabancı yatırımcıların ulusal ekonomiye girişini engelleyen sadece tanıtım eksikliği ve yasal engeller değil , aynı zamanda ekonomik ve siyasi istikrarsızlıktır. Ülkede ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanması güven veren bir unsur olarak doğrudan yabancı sermaye girişini teşvik edecektir.

Tablo 1 : Yıllara Göre Yabancı Sermaye İzinlerinin, Gerçekleşme miktarının ve Firma Sayısının Dağılımı, (Milyon $)

		1954 - 1979 (1)	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
İzin Verilen		225.3	97	338	167	103	271	235	364	655	821	1512	1861	1967	1820	2125	1485	2938	3837	1678	435 (2)
Gerçekleşen	Giriş	-	35	141	103	87	162	158	170	171	387	738	789	910	912	797	637	935	937	873	-
	Çıkış	-	17	46	48	41	49	59	45	65	33	75	76	127	133	175	78	163	325	319	-
	Net Değişim	-	18	95	55	46	113	99	125	106	354	663	713	783	779	622	559	772	612	554	-
Firma Sayısı		72	100	109	147	166	235	408	619	836	1172	1525	1856	2123	2330	2554	2830	3161	3371	4068	4104 (3)
Firmaların Toplam Sermayesi		-	12681	47400	100196	147109	254775	464981	707164	960035	1597103	4847832	7943775	13101036	23441214	36737050	62449964	113014000	145170000	458968000 (3)	506458000 (3)

Kaynak: İTO Haziran 1998 Aylık Ekonomik Veriler, Hazine Aylık İstatistikleri

(1) Tuncay Öztürk, " Türkiye' de ve Dünya' da Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler" YASED yayın No: 33, 1988, ss.178-181
(2) Mart Sonu itibariyle
(3) Şubat Sonu itibariyle

Tablo 2 : Yabancı Sermaye İzinlerinin Ülkelere Göre Dağılımı, (%)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 (1)
OECD ÜLKELERİ	53.4	53.8	77.7	86	87.8	90.1	91.3	88.7	89.9	92.5	93.9	94.6	84	97.2
AET Ülkeleri	34.2	28.9	37.5	46.5	61.7	70	53.7	61.6	51.8	65.4	63.6	85.3	61.4	67.1
Diğer OECD Ülkeleri	19.2	24.9	40.2	39.5	26.1	20.1	37.6	25	38.2	27.1	30.1	9.4	22.6	29.9
Diğer AVRUPA ÜLKELERİ	-	-	-	-	-	-	-	0.2	0.1	0.06	-	-	-	-
İSLAM ÜLKELERİ	6.4	26.6	6.6	6.2	7.1	3.1	5.6	6.8	3.5	3.1	2.4	2.2	3.3	1.8
Diğer ÜLKELER	40.2	19.6	15.7	7.8	5.1	6.8	2.7	4.2	6.5	4.4	3.7	3.2	12.6	0.4

Kaynak: İTO Aylık Ekonomik Veriler, Dış Ticaret Müsteşarlığı Aylık Yayınları verilerinden yararlanılarak hesaplanmıştır.

(1) Mart Sonu itibariyle

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo 3.1 : Yabancı Sermaye İzinlerinin Sektörel Dağılımı, (%)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
TARIM	0	0.25	0.6	0.03	2.2	2.7
MADENCİLİK	0	0.3	1.2	0.02	0.09	1.82
İMALAT SANAYİ	92	73	89	86	68.5	61
HİZMETLER	8.5	26.4	39.2	13.4	29.2	34.5

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo 3. 2 : Yabancı Sermaye İzinlerinin Sektörel Dağılımı, (%)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 (1)
TARIM	4.6	1.2	3.3	0.6	3.6	1.1	1.8	1.4	2	1.1	1.7	0.7	0.6
MADENCİLİK	0.2	1.3	0.6	0.7	2.5	2	1	0.5	0.4	2.1	0.2	1.6	2.4
İMALAT SANAYİ	53.1	51	58.7	61.3	64.1	55.2	70	76	74.5	67.9	16.7	52	75.3
Gıda-İçki	4.3	3.8	2.1	10.5	4.2	19.1	15.6	9.1	10.4	6.5	2.4	8.2	9.8
Çimento	-	-	-	12.9	19	4.2	3	1.4	9.3	9.9	3.9	2	0.1
Kimya	8	15.6	10.2	6.5	3.6	9	2.3	8.4	5.7	12.5	1.8	4	4.8
Dokuma-Giyim	4.5	6.4	3	3.6	2	1.7	1.7	1.5	1.6	1.4	1.1	5.1	1.6
Demir-Çelik	14.8	4.8	2.8	6.1	2.5	3.2	5.4	2	2.3	0.8	0.7	0.3	0.2
Elk-Elektronik	11.5	5.5	3.7	3	5.6	4.2	7	7.4	5.3	7.5	1.2	7.9	19.8
Otomotiv	4.8	6.9	11.3	4.9	19.8	3.7	12.3	33.9	19.5	23.7	2.4	16.3	20.7
HİZMETLER	42	46.4	37.2	37.3	29.7	41.7	27.1	22.1	23.1	28.9	81.4	45.7	22.2
Ticaret	4.7	8.6	4.6	6	2.5	7.8	5.3	3.4	6.6	3.8	3.8	10.2	3.7
Turizm	12.8	24.7	19.1	17.4	15	12.7	5.9	4.7	4.2	5.9	3.4	14.3	1.4
Bankacılık	0.27	5.32	4.2	1.8	6.3	5.5	5.6	2.8	4.2	2.8	0.9	2.9	7.6
Yatırım Finansmanı	20.1	1.5	0.8	2.5	1	0.8	1	2.3	0.4	0.6	4.7	0.3	1.4

Kaynak: İTO Aylık Ekonomik Veriler, Dış Ticaret Müsteşarlığı Aylık Yayınları Verilerinden yararlanarak hesaplanmıştır.

(1) Mart Sonu itibariyle

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tablo 4 : Yabancı Sermaye İle ilgili Ekonomik Göstergeler

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Doğrudan Yatırımlar	18	95	55	46	113	99	125	106	354	663	700	783	779	622	559	772	612	4988	8320
Portföy Yatırımları	-	-	-	-	-	-	146	282	1178	1386	547	623	2411	3917	1158	1724	570	245	1200
Doğrudan Yatırımlar / Portföy Yatırımları	-	-	-	-	-	-	0.85	0.37	0.30	0.48	1.28	1.25	0.32	0.16	0.48	0.45	1.07	0.21	0.37
Kısa Dönem Sermaye Hareketleri / Orta Uzun Vadeli Sermaye Hareketleri	0.03	0.17	0.77	20.46	1.06	2.88	0.78	0.03	10.9	0.85	14.28	3.85	1.48	2.22	6.53	29.2	4.25	1.12	1.17
Net Yabancı Sermaye / Cari İşlemler Açığı	0.5	0.5	0.6	0.2	0.8	1	8.5	13.2	22.2	69	26.7	3.13	0.80	9.7	21.2	33	12.8	9.2	14.4
Net Yabancı Sermaye / Dış Borç ana para + Faiz Ödemesi	0.6	3.5	1.7	1.3	3.2	2.5	2.9	2.1	5.3	9.6	9.9	10.4	9.4	7.8	6	7.7	6.2	5.2	12.3

Kaynak: DPT (1950-1998) Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, İTO Aylık Ekonomik Verilerden yararlanarak hesaplanmıştır.

(1) Ocak – Haziran itibariyle
(2) Program

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

ANKARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

KAYNAKLAR

Algan Neşe, "Dünya' da ve Türkiye' de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler" , **Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler**, YASED Yayını No: 33, İstanbul, 1988

Alpar Cem, **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomide Kalkınma**, Ankara, 1980

Berkes Niyazi, **Türkiye'de Çağdaşlaşma**, Ankara, 1973

Erdilek Asım, " Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Değerlendirilmesi" ,**İktisat İşletme ve Finans**, No: 147, Haziran, 1998

Karakoyunlu Erdoğan, " Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Uygulaması" Türkiye İktisat Kongresinde sunulan Teblig, (İzmir: 2-7 Kasım 1981)

Karluk Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayını, Eskişehir, 1995

Karluk Rıdvan, **Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları**, İstanbul, 1983

Sönmez Mustafa, "Yabancı Sermaye; 1980-1995 Bilançosu", Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi, Cilt 12, İletişim Yayınları, İstanbul, 1996

Terliksiz Levent, "Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye", **Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler**, YASED Yayını No: 33, İstanbul, 1988

Uras Güngör, **Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları**, İstanbul, 1979

Yıldırım Nuri, **Uluslararası Şirketler**, Cem Yayınevi, İstanbul, 1979

Yılmaz İlhan, " Dünya' da ve Türkiye' de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler" **Dünya' da ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler**, YASED Yayını No: 33, İstanbul, 1988

EŞLERİN BEYAZ EŞYA, MOBİLYA VE GİYSİ SATIN ALMA ÖNCESİ KARAR SÜREÇLERİNDEKİ ROLLERİNİN İSTATİSTİKSEL OLARAK İNCELENMESİ

Yrd. Doç. Dr. Veysel YILMAZ*
Yrd.Doç.Dr. Zeki YILDIZ*
Yrd.Doç. Dr. Hüseyin GÜRBÜZ**

ÖZET

Karmaşık küçük bir sosyal grup olan ailede satın alma sürecinin nasıl oluştuğunu ortaya çıkarmak için herhangi bir mal grubunu inceleyerek genelleme yapmak oldukça güçtür. Bu nedenle çalışmada beyaz eşya, mobilya ve giysi türü mal grupları için ailede satın alma öncesi karar süreçlerinin nasıl oluştuğu ve bu süreçlerdeki kararların yalnız anne, yalnız baba veya eşlerin beraber alıp almadıkları, anne ve babanın eğitim durumu, yaşı, evlilik süresi, çocuk sayısı ve ailede çalışan fert sayısı gibi faktörler dikkate alınarak incelenmeye çalışılmıştır.

STATISTICAL ANALYSIS OF THE SPOUSES'ROLES IN DECISION PROCESSES PRIOR TO PURCHASE OF HOME APPLIANCES, FURNITURE AND CLOTHING

SUMMARY

In order to understand how purchase process develops in the family, a small complicated social group, it is rather difficult to generalize just on the basis of analysis of any group goods. Therefore, in this study, the development of decision processes prior to purhase of home appliances, furniture and clothing was examined. The factors, such as whether the decision in these processes was taken by mother, father or both of their together, the educational background of father and mother, their ages, the duration of their marriage, the number of children, and the number of working persons inthe family, were taken into considiration.

* OGÜ Fen-Ed. Fak., İstatistik Böl., ESKİŞEHİR
** S.D.Ü., İ.İ.B.F., Ekonometri Böl., Çünür/ISPARTA

GİRİŞ

Pazarlama programlarının tasarlanması tüketici davranışlarının kavranması ile başlar. Pazarlama yöneticisi, pazarlama bileşenleri dediğimiz mal, fiyat, dağıtım ve satış çabalarına sağlıklı bir gelecek hazırlayabilmek için bunlara ilişkin kararlar vermeden önce, hitap ettiği pazarı ve sözkonusu pazardaki tüketicileri tanımak ve bunlara uygun pazarlama bileşenleri geliştirmek zorundadır. Ancak, toplumbilimdeki tüm gelişmelere karşın tüketici davranışlarını açıklamak, tanımlamak için hala tek bir bilim dalı geliştirilebilmiş değildir.[1]

Tüketiciyi tanımak ve davranışlarını önceden kestirebilmek için işletmeler ve pazarlama yöneticileri araştırma yapmak zorundadır. Araştırma, incelenen konuya ilişkin daha fazla bilgi edinebilmek için yapılan sistematik ve yoğun bir çalışmadır. Başka bir ifadeyle araştırma, bilimsel yönteme dayanarak problemin çözümü için seçilecek en uygun teknikle analizin yapılmasıdır. Temel araştırma, bilimde bilinenlerin arttırılması amacını güder.

Pazarlama araştırmalarında, işletmelerin karşılaştıkları çeşitli pazarlama sorunlarının çözümü ve işletmelerin verimli çalışmalarının sağlanması amaçlanır. İşletmeler pazara ilişkin bilgileri, pazarlama araştırması tekniklerini kullanarak en iyi ve en doğru biçimde toplayabilirler.

Bu nedenlerle, işletme pazarlama yöneticisi, tüketici davranışları konusunda yapacağı araştırmalarla hedef pazarındaki tüketicileri daha iyi tanıyacak ve buna göre pazarlama bileşenlerini en uygun biçimde geliştirme olanağı elde edebilir.

1. TÜKETİCİ KARAR ALMA SÜRECİ

Tüketici gerek iç ve gerekse dış etmenlerin etkisi altında kendi sorununu çözmeye çalışır. Bu sorun çözme işlemi belirli aşamalardan geçerek yapılır. Tüketici davranışı çalışmaları sözkonusu aşamalarda tüketici davranışlarının yapısını çeşitli nedenlere bağlayarak açıklama çabası olarak ifade edilebilir.

Genel olarak, tüketicinin karar alma sürecinin beş aşamadan oluştuğu kabul edilir. Beş aşamalı tüketici karar alma sürecini şematik olarak aşağıdaki gibi göstermek mümkündür.[2]

Tüketici davranışı Şekil 1'deki gibi bir karar verme süreci olarak görüldüğünde, satın alma eylemi bu süreçte sadece aşamalardan birisi olmaktadır. Tüketici davranışını anlamak için tüketicilerin karar verme sürecinde satın alma

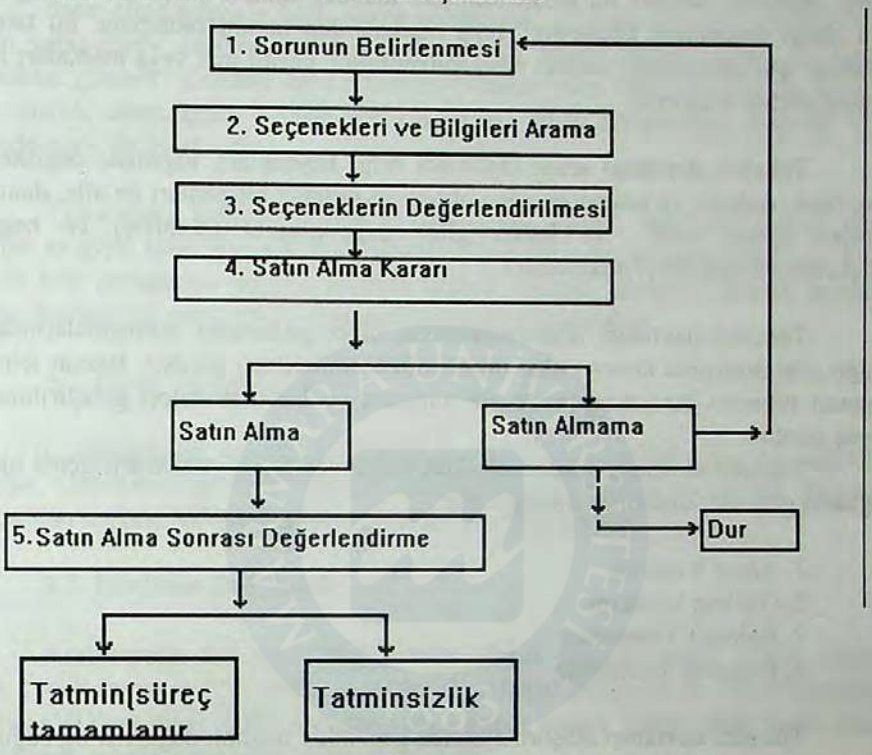
---

[1] A.Hamdi İslamoğlu, Pazarlama Dergisi, Sayı:19, s.21, 1990.
[2] William Zikmund and Michael D'amica, Marketing, 1984, p.217

eyleminden önceki ve sonraki aşamaların hangi oranlarda, kimlerden kaynaklandığını bilmekte yarar vardır. Dokuz değişik aşama şöyle sıralanabilir.[3]

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Şekil 1. Tüketici Karar Süreci Aşamaları



1. Satın alma arzusunun ne oranda kimlerden kaynaklandığı, (A)
2. Satın alma öncesi araştırmalara kimin ne ölçüde katıldığı, (B)
3. Fiyat araştırmalarına kimin ne ölçüde katıldığı, (C)
4. Satın alınan yerin seçiminde kimin ne ölçüde etkili olduğu , (D)
5. Ne zaman satın alınacağı ya da alınması gerektiğinin belirlenmesinde kimin ne ölçüde katıldığı,
6. Malın biçimsel özelliklerinin (biçim, renk, estetik vb.) belirlenmesinde kimin ne ölçüde etkili olduğu, (E)
7. Marka, kalite gibi özelliklerin belirlenmesinde kimin ne ölçüde etkili olduğu, (F)
8. Nihai satın alma kararlarında kimlerin ne ölçüde etkili olduğu, (G)
9. Satın alma sonrası değerlendirmelerin kimin ne ölçüde yaptığı (H)

Şekil 1'deki açıklama ve yukarıda ifade edilen dokuz aşama sadece karar vermeyi daha iyi anlamaya yöneliktir ve tüketici her zaman bu aşamaları geçmek zorunda değildir. Unutulmaması gereken bir nokta da her aşamayı kesin çizgilerle belirlemek gerçek hayatta oldukça zordur ve çoğu zaman net biçimde belirlenemeyebilir.

---

[3]İslamoğlu, a.g.e., s.25

2. TÜKETİCİ DAVRANIŞI ARAŞTIRMALARI

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tüketici davranışı araştırmaları kavramının genel kabul görmüş bir tanımı yoktur. Bununla beraber bu araştırmalarda, tüketici tatmini ön plana alındığından onun hangi pazarlama bileşenleri veya markalardan tatmin olduğunu, bu tatmini sağlamak için satın aldığı malları nasıl kullandığını, çeşitli mal veya markaları nasıl ve niçin seçtiği araştırılır.

Tüketici davranışı araştırmalarının bilgi kaynakları, bağımsız değişkenler (mal, fiyat, dağıtım ve tutundurmadan oluşan pazarlama bileşenleri ile aile, danışma grupları, sosyal sınıf ve kültür gibi sosyo-kültürel faktörler) ve bağımlı değişkenlerdir (güdüleyici faktörler).[4]

Tüketici davranışı araştırmalarında, diğer pazarlama araştırmalarında da olduğu gibi araştırma konusu olan problemin tanımlanması gerekir. Bunun için de, konunun bilimsel bir yaklaşım ile ele alınması ve bir metodoloji geliştirilmesine ihtiyaç vardır.

Tüketici davranışı araştırmalarında kullanılan temel yöntemleri genel olarak aşağıdaki gibi sınıflandırmak mümkündür.[5]

1. Anket Yöntemi
2. Gözlem Yöntemi
3. Kalitatif Yöntemler
4. Projektif Yöntemler

Tüketici davranışı araştırmalarında genellikle bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin varlığı ve derecesi araştırılır. Bu açıdan tüketici davranışı araştırmaları pazarlama araştırmalarının önemli bir tamamlayıcısıdır.

3. SATIN ALMA KARARLARINDA EŞLERİN ROLLERİNİN BELİRLENMESİ

3.1.Problemin Tanımlanması

Tüketici pazarının ekonomik birimi çoğunlukla ailedir. Pazarlama açısından aile satın alma karar sürecinin çeşitli aşamalardan geçerek yaşandığı bir kurumdur. Burada pazarlama açısından önemli olan nokta son satın alma kararını verenin kim olduğunu belirlemektir.

---

[4] Muhittin Karabulut, Tüketici Davranışı, İ.Ü.İşletme İktisadı Enstitüsü Yayını, 1985,
Yayın no.102,s.203

[5] Muhittin Karabulut, a.g.e., s.206-211

Ailede satın alma karar süreci, genel olarak ailenin yapısına, çocuk sayısına, ailenin kırda veya kentte otumasına, satın alınacak malların cinsine ve niteliğine bağlıdır.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Satın alma işleriyle ilgili olarak ailede karı ve koca arasında kendiliğinden oluşan yetki-görev dağılımı maldan mala olduğu kadar aileden aileye de büyük farklılıklar gösterir. Kocanın rolü, kadının rölünden nasıl farklıdır? Ne tür kararlar ortak olarak alınmaktadır? Satın alma kararları hangi süreçlerden geçerek eşler arasında nasıl verilmektedir.

Yukarıdaki tesbitler ışığında çalışmanın amacı, ailelerde beyaz eşya, mobilya ve giysi satın alımıyla ilgili kararlarda, sözkonusu süreçler itibariyle karar verenin kim olduğunun belirlenmesinde gelirin, çalışan sayısının, çocuk sayısının evlilik süresinin ve yaşın etkili olup olmadıklarını araştırmaktır.

3.2. Evren Ve Örneklem

Çalışmamızın evreni, İstanbul, Ankara ve İzmir'de yaşayan ailelerin tümüdür. Örneklem ise 1996 yılında, İstanbul'dan rassal olarak seçilen 500 aile, Ankara'dan seçilen 300 aile ve İzmir'den seçilen 200 ailedir.

3.3. İncelenen Değişkenler

Araştırmada açıklayıcı değişkenler olarak ailenin geliri, ailede çalışan sayısı, çocuk sayısı, evlilik süresi ve yaştır. Açıklanan değişken ise beyaz eşya(BE), mobilya (MO) ve giysi (GİY) için daha önce dokuz madde olarak ifade edilen karar süreçlerinde eşlerin karar vermedeki etkinliğidir.

Açıklanan değişken, yukarıda ifade edilen malların satın alımıyla ilgili karar süreçlerinde anne karar veriyor, baba karar veriyor ve beraber karar veriyorlar şeklinde üç sınıfta ifade edilmiştir.

3.4. Verilerin Elde edilmesi

Veriler bilgi formu yardımıyla İstanbul, Ankara ve İzmir'de rassal olarak seçilen 1000 aileyle yüz yüze görüşülerek elde edilmiştir.

3.5. Verilerin Çözümlenmesi

Çalışmada çeşitli mal grupları itibariyle ailelerde satın alma öncesi karar verme sürecinde eşlerin paylarının hangi oranda olduğunun belirlenmesi ve karar verme süreçlerinde eşlerin davranışlarının ailenin yapısına bağımlı olup olmadığının araştırılmasıdır. Kısaca araştırmanın betimleyici, ilişki arayıcı, ilişki kurucu ve ilişkiyi genelleyici olduğu söylenebilir. Böyle bir araştırma için uygun teknik, değişkenlerin çoğunun sınıflayıcı düzeyde ölçülmüş olması ve açıklanan değişken ile

açıklayıcı değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir ilişkinin aranması nedeniyle ki-kare bağımsızlık sınamalarıdır.(Çözümlemede SPSS for Windows paket programından yararlanılmıştır.)

ANKARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

3.5. Bulgular

Bugüne kadar yapılan araştırmaların çoğunda aile üyelerinin kararlardaki ağırlıkları veya rolleri incelenirken, satın alma kararının son aşaması ile yetinilmiştir. Halbuki, gerek karar alırken, gerekse karar alındıktan sonra, aile üyeleri karşılıklı etkileşim altındadır. Karar sürecinin tümünü inceleyen araştırmalar genel değerlemeler yapmaya olanak sağlamaktadır.

Bu açıdan, ailede satın alma kararlarının verilmesi çeşitlilik göstermektedir.[6]

1. Kocanın kararlarda egemen olduğu durumlar,
2. Kadının kararlarda egemen olduğu durumlar,
3. Kadın ve kocanın eşit olduğu durumlar,
4. Eşlerin bağımsız olduğu durumlar.

Tablo 1'de Beyaz eşya, Mobilya, giysi ve gıda satın alımıyla ilgili karar vermede eşlerin etkinlikleri oranlar şeklinde ifade edilmiştir. Tablodan da görülebileceği üzere gıda hariç diğer mal grupları için ailede satın alma arzu ve ihtiyacı beraberce hissediliyor. Gıda da ise evin hanımı ve beraber hissedilmesi oranları yaklaşık olarak birbirine oldukça yakındır.

Beyaz eşyada satın alma öncesi araştırmayı büyük oranda evin beyi yaparken giyside evin beyi ve beraber oranları birbirine eşittir.

Ailelerin %47.7 sinde beyaz eşya ile ilgili satın alma öncesi fiyat araştırması evin beyi tarafından yapılırken %44'ünde ise beraber yapılmaktadır. Mobilya ve beyaz eşyada evi hanımının fiyat araştırmadaki etkinliği %8 gibi düşük oranda iken giysi ve gıda sözkonusu olduğunda bu oran %20 yükselmektedir. Buradan satın alınan malın fiyatı ile fiyat araştırmasında eşlerin etkinliği arasında bir bağıntı olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu bağıntı, fiyatı yüksek olan malların fiyat değerlemesinin evin beyi tarafından, düşük fiyatlı ve daha sık tüketilen malların fiyat araştırmasının da evin hanımı tarafından yapıldığı şeklinde ifade edilebilir.

Satın alınacak yer değerlendirilmesindeki oranlar fiyat değerlendirilmesindeki oranlara oldukça yakındır. Sadece Evin hanımının etkinliği biraz daha artarak mobilya ve beyaz eşyada %10, giysi ve gıdada %21 değerlerine ulaşmaktadır.

---

[6] Yavuz Odabaşı, Tüketici Davranışı, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No:204, Açık Öğretim Fakültesi Yayınları No:104, s.116, Eskişehir, 1986

Satın alınacak malın estetik özelliklerinin değerlendirilmesinde evin hanımının etkinliği çok açık olarak görülmektedir. Beyaz eşyada %55, mobilyada %61.5 ve giyside %59.2 dir. Evin beyinin etkinlik oranı beraber oranından da azdır ve %13 civarındadır.

Marka kalite değerlendirilmesinde fiyat değerlendirilmesinde olduğu gibi evin beyinin beyaz eşya ve mobilyada etkinliği yaklaşık olarak %47 ve evin hanımının etkinliği de %12 olurken giysi ve gıdada evin beyinin etkinlik oranı % 40 düşerken evin hanımının etkinliği ise %20 değerine yükselmektedir.

Tüm mallarda son satın alma kararı evin beyi tarafından verilmektedir. Bu oranlar beyaz eşyada %55.1, mobilyada %53.3, giyside %54.4 ve gıdada %51.1 dir. Sırasıyla sözkonusu oranlar evin hanımı için %5.1, %4.9, %9.3 ve %16.8 olduğu görülür.

Satın alma sonrası değerlendirmeyi ise genelde eşler beraber yapmaktadır. Ailelerin %66.5'inde beyaz eşya satın alma sonrası değerlendirmeyi eşler beraber yaparken bu oranlar diğer mallar için sırasıyla %65.7, %60 ve %58.2 olmaktadır. Kısaca satın alma öncesi karar süreçlerinde karar verici olarak kim etkin olursa olsun satın alma sonrası değerlendirme beraberce yapılmaktadır.

Tablo 1. Beyaz Eşya, Mobilya ve Giysi Satın Alımıyla İlgili Karar Süreçlerinde Eşlerin Karar Vermedeki Paylarının Oran Şeklindeki Sonuçları

BEYAZ EŞYA	Evin Hanımı	Evin Beyi	Beraber
Satın alma ihtiyacı hissedilmesi	24.7	19.1	56.2
Satın alma öncesi araştırma	14.4	50.9	34.7
Fiyat değerlendirmesi	8.3	47.7	44
Satın alınacak yer değerlendirmesi	11.2	48.9	39.9
Estetik Özelliklerin değerlendirmesi	55	14.6	30.4
Marka kalite değerlendirmesi	12.4	47.8	39.8
Nihai satın alma kararı	5.1	55.1	39.8
Satın alma sonrası değerlendirme	13.6	19.9	66.5
MOBİLYA			
Satın alma ihtiyacı hissedilmesi	24.3	16.7	59
Satın alma öncesi araştırma	14.5	47.9	37.6
Fiyat değerlendirme	7.8	45.8	46.4
Satın alınacak yer değerlendirmesi	10.9	47.6	41.5
Estetik Özelliklerin değerlendirmesi	61.5	10.7	27.8
Marka kalite değerlendirmesi	12.9	46.3	40.8
Nihai satın alma kararı	4.9	53.3	41.8
Satın alma sonrası değerlendirme	17.1	17.2	65.7
GİYSİ			
Satın alma ihtiyacı hissedilmesi	26.9	18.6	54.5
Satın alma öncesi araştırma	15.4	42.8	41.8
Fiyat değerlendirme	23.9	40.6	35.5
Satın alınacak yer değerlendirmesi	21.4	40.5	38.1
Estetik Özelliklerin değerlendirmesi	59.2	14.1	26.7
Marka kalite değerlendirmesi	19.7	41.7	38.6
Nihai satın alma kararı	9.3	54.4	36.3
Satın alma sonrası değerlendirme	23.6	16.4	60
GIDA			
Satın alma ihtiyacı hissedilmesi	40	15.3	44.7
Satın alma öncesi araştırma	31.2	39.8	29
Fiyat değerlendirme	21.4	40.6	38
Satın alınacak yer değerlendirmesi	27.7	38.2	34.1
Estetik Özelliklerin değerlendirmesi	61.5	13.7	24.8
Marka kalite değerlendirmesi	24.8	40.2	35
Nihai satın alma kararı	16.8	51.1	32
Satın alma sonrası değerlendirme	29.2	12.6	58.2

Yukarıda ifade edilen sonuçlar çok geneldir. Sökonusu kararların hangi tür aileler için geçerli olduğu veya bu kararların böyle oluşmasına ailenin geliri, ailede çalışanların sayısı, sahip olunan çocuk sayısı, evlilik süresi ve eşlerin yaşları etkili

olup olmadığının bilinmesi de önemlidir. Bunu ortaya koymak için Tablo 1'deki sonuçlar yeterli değildir. Bu nedenle kararları etkilediği düşünülen gelir, çocuk sayısı, çalışan sayısı, evlilik süresi ve yaş değişkenleri ile her bir malın her karar süreci dikkate alınarak iki boyutlu çapraz tablolar oluşturulması yoluna gidilmiştir. Oluşturulan sözkonusu tablolar yardımıyla ilgili malların karar süreçleriyle bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlı olmadığınını ifade eden sıfır önsavı ilişkilerin anlamlı olduğu şeklinde ifade edilen alternatif önsava karşı ki-kare bağımsızlık sınamaları yardımıyla test edilmeye çalışılmıştır. Sonuçlar özet olarak Tablo 2.'de verilmiştir.

Ki-kare bağımsızlık sınamalarından elde edilen sonuçların özetlendiği Tablo 2. incelendiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür.

- Ailelerin gelir durumlarının tüm mal grupları için satın alma karar süreçlerini etkilediği ortaya çıkmaktadır.
- Ailedeki çalışan sayısının beyaz eşya ve mobilyada satın alma sonrası değerlendirme süreci hariç tüm mal grupları için satın alma karar süreçlerini etkilediğini ifade etmek mümkündür. (Kısaca beyaz eşya ve mobilyada satın alma sonrası değerlendirmenin ailede kimin tarafından yapıldığı ailedeki çalışan sayısına bağlı değildir.)
- Ailelerde beyaz eşya ve mobilya satın alma ihtiyacının hissedilmesi ve satın alma öncesi araştırmanın kimin tarafından yapıldığı ailedeki çocuk sayısına bağlı olmazken giyside bunun tam tersi olarak ihtiyacın kimin tarafından hissedildiği ailedeki çocuk sayısına bağlıdır.
- Ayrıca tüm mallar için fiyat değerlendirilmesi, satın alınacak yer değerlendirilmesi ve son satın alma kararı ile ailedeki çocuk sayısı arasında anlamlı bir ilişki vardır. Burada dikkati çeken en önemli noktalardan biri mobilyada estetik özelliklerin değerlendirilmesinin ailedeki çocuk sayısına bağlı olmamasıdır. Kısaca Türk ailesi mobilya satın alımında mobilyanın estetik özelliklerini evdeki çocuk sayısını dikkate alarak yapmamaktadır.

Tablo 2. Eşlerin Çeşitli Mal Grupları Satın Alımıyla İlgili Karar Süreçlerindeki Rolleri İle Aile Yapısı Arasındaki İlişkilerin Ki-kare Bağımsızlık Sınaması Sonuçları

	Gelir		Çalışan Sayısı		Çocuk Sayısı		Evlilik Süresi		Yaş	
	χ^2	P	χ^2	P	χ^2	P	χ^2	P	χ^2	P
ABE	**33.5***	.0000	**31.5***	.0000	7.7	.2574	3.9	.4245	9.3	.0550
AMO	**20.3***	.0092	**23.4***	.0007	4.96	.549	4.3	.3638	**10.5***	.0324
AGİY	**28.9***	.0003	**67.8***	.0000	**17.9***	.0066	1.5	.8289	**19.2***	.0007
BBE	**54.9***	.0000	**62.5***	.0000	12.8	.461	6.4	.1715	3.5	.4712
BMO	**46.5***	.0000	**68.3***	.0000	12.1	.0604	7.5	.1132	6.25	.1812
BGİY	**57.9***	.0000	**78.9***	.0000	**16.7***	.0107	**11.4***	.0228	**24***	.0001
CBE	**42.9***	.0000	**53.7***	.0000	**16.4***	.0120	5.1	.2740	4.8	.3053
CMO	**46.4***	.0000	**53.1***	.0000	**19.2***	.0039	**9.5***	.0497	5.1	.2744
CGİY	**85.4***	.0000	**99.8***	.0000	**22.4***	.0010	**14.1***	.0071	**17.9***	.0013
DBE	**54.5***	.0000	**59.6***	.0000	**17.9***	.0065	**14.3***	.0065	4.2	.3772
DMO	**42.2***	.0000	**54.1***	.0000	**15.4***	.0173	**14.4***	.0061	3.3	.5054
DGİY	**62.2***	.0000	**63.6***	.0000	**20.9***	.0019	**11.3***	.0236	5.9	.2101
EBE	**49.1***	.0000	**44.1***	.0000	**36.6***	.0000	12.2	.1630	**9.7***	.0463
EMO	**41.4***	.0000	**47.9***	.0000	7.6	.2708	5.2	.2674	7.1	.1301
EGİY	**64.6***	.0000	**47.2***	.0000	**22.5***	.0010	9.3	.0542	**9.7***	.0465
FBE	**32.7***	.0001	**32.6***	.0000	**15.6***	.0162	7.4	.1183	**21.5**	.0060
FMO	**26.2***	.0010	**33.6***	.0000	10.7	.0990	3.8	.4309	5..5	.2364
FGİY	**48.2***	.0000	**38.2***	.0000	13.9	.0804	**10.3***	.0350	**13.7***	.0085
GBE	**41.1***	.0000	**97.9***	.0000	**18.8***	.0044	3.4	.4993	**11.8***	.0187
GMO	**40.3***	.0000	**90.9***	.0000	**16.2***	.0129	2.3	.6719	**13.9***	.0097
GGİY	**69.8***	.0000	**128.6***	.0000	**27.2***	.0001	4.6	.3342	**18.1***	.0012
HBE	**24.1***	.0023	5.5	.4796	**14.0***	.0294	2.1	.7145	8.2	.0840
HMO	**21.3***	.0063	5.2	.5237	7.7	.2607	3.4	.4900	**9.6***	.0476
HGİY	**30.3***	.0002	**25.2***	.0003	**17.6***	.0074	**12.3***	.0155	**29.2***	.0000

* $p<.05$ olduğundan ilişkiler %95 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

- Tüm mal gruplarında satın alma ihtiyacının hissedilmesi, estetik özelliklerin değerlendirilmesi ve son satın alma kararı ile eşlerin evlilik süresi arasında anlamlı bir ilişki bulanamamıştır. Ancak tüm mal grupları için satın alınacak yer değerlendirilmesi ile evlilik süresi arasında, özellikle giyside satın alma öncesi araştırma, marka kalite değerlendirilmesi ve satın alma sonrası değerlendirilme ile evlilik süresi arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu ortaya çıkmaktadır.

-Giysi satın alma karar sürecinin tüm aşamalarının yaş değişkeniyle ilişkide olduğu, beyaz eşyada son satın alma kararı hariç diğer karar süreçlerinde yaş değişkenin etkili olmadığı görülmektedir.

4. SONUÇ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Tüketici birimi olarak aile, modern pazarlama çalışmalarının odak noktasını oluşturur. Modern pazarlama stratejisi iki önemli kavramdan oluşur. Bunlar hedef kitlenin tayini ve hedef kitlenin ihtiyaçlarına cevap verebilecek pazarlama kavramının geliştirilmesidir. Hedef kitle tüketicilerden oluşur. Pazarlama yöneticileri bu kitleyi iyi tanımak ve çeşitli yönlerini incelemek zorundadır.

Çalışmada pazarlama açısından çoğu zaman hedef kitle olarak seçilen ailenin, çeşitli mal grupları itibariyle satın alma öncesi karar verme süreçlerinde eşlerin rollerinin karar verici olarak kim olduğu saptanmaya çalışılmıştır.

Sonuç olarak çalışmadan, bir malı satın almadan önce malın estetik (renk, büyüklük, stil vb) özelliklerinin değerlendirilmesi evin hanımı tarafından yapıldığı ortaya çıkmıştır. Türkiye'deki aile yapısının genelde babanın egemenliğine dayanan, asıl ve son karar verici durumunda babanın olduğu ataerkil aile tipi olduğu karar süreçlerinin hemen hemen tamamında karar verici olmasından ortaya çıkmaktadır. Malın satın alımından sonra, kullanım aşamasındaki değerlendirmeyi ise eşler beraber yapmaktadırlar.

Ailede çocuk sayısı arttıkça evin beyinin karar verici olarak etkinliği oldukça artmaktadır. Çalışma hayatında evin beyinin olduğu, fakat eşlerin her ikisinin çalıştığı ailelerde evin hanımının kararlara katılma oranı sadece evin beyinin çalıştığı aileler göre oldukça yüksektir. Kısaca ailelerin sosyo-ekonomik düzeyi geliştikçe ailelerde modern tüketici davranışı yerleşmektedir.

Sonuç olarak, tüketici davranışı araştırmaları, tüketiciyi anlamak ve davranışlarını tahmin etmek açısından büyük önem taşımaktadır. Özellikle işletme ve pazarlama yöneticisi açısından tüketiciyi anlama ve tanımlamanın önemi büyüktür.

5. KAYNAKLAR

A.Hamdi İslamoğlu, Pazarlama Dergisi, Sayı:19, s.21, 1990.

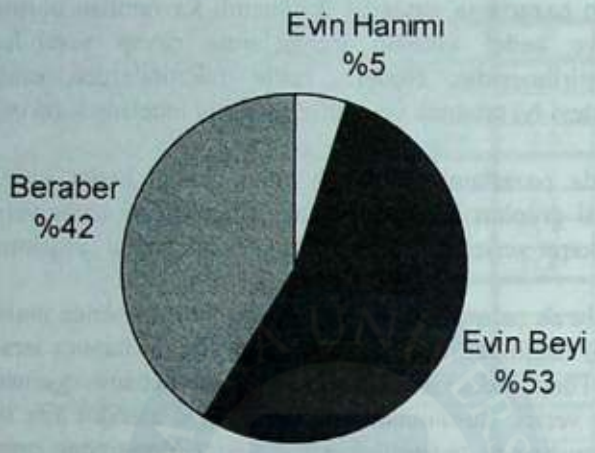
William Zikmund and Michael D'amica, Marketing, 1984, p.217

Muhittin Karabulut, Tüketici Davranışı, İ.Ü.İşletme İktisadı Enstitüsü Yayını, 1985, Yayın no.102,s.203

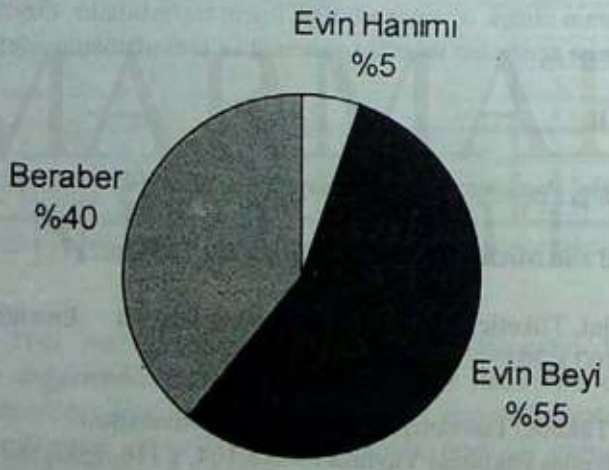
Yavuz Odabaşı, Tüketici Davranışı, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No:204, Açık Öğretim Fakültesi Yayınları No:104, s.116, Eskişehir, 1986

Grafik 1. Beyaz Eşya Satın Alımıyla İlgili Son Kararı Veren

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

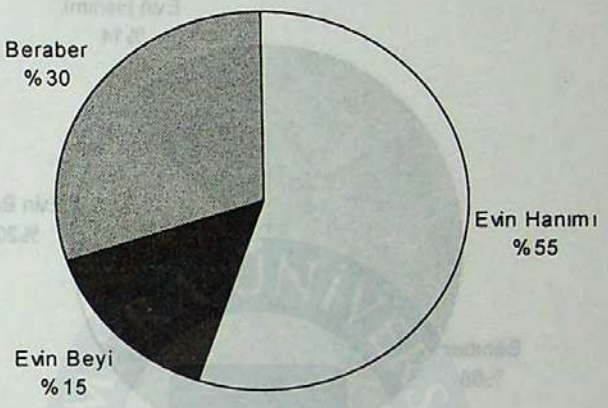


Grafik 2. Mobilya Satın Alımıyla İlgili Son Kararı Veren

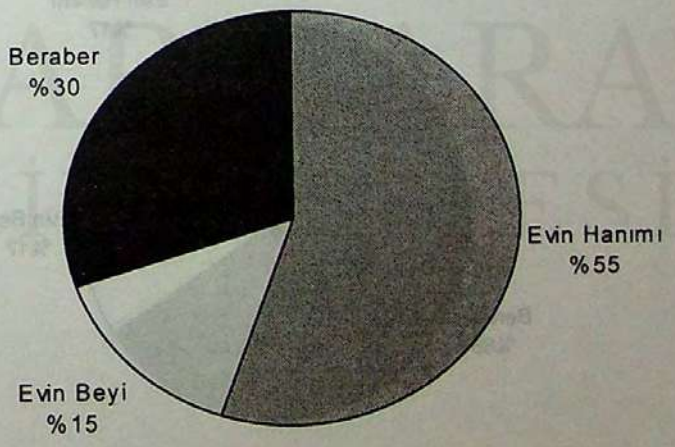


Grafik 3. Beyaz Eşya Satın Alma Öncesi Estetik Özelliklerin Değerlendirilmesi

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

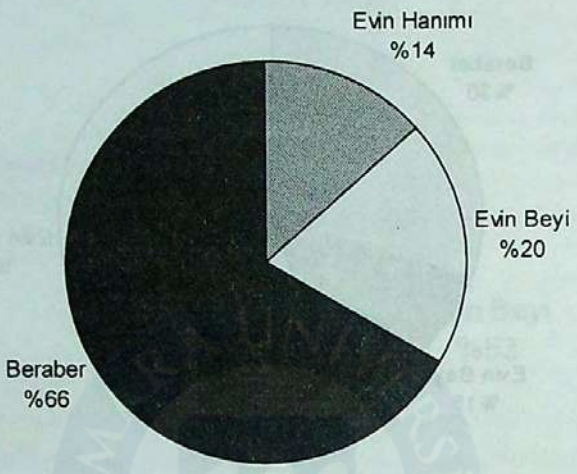


Grafik 4. Mobilya Satın Alma Öncesi Estetik Özelliklerin Değerlendirilmesi

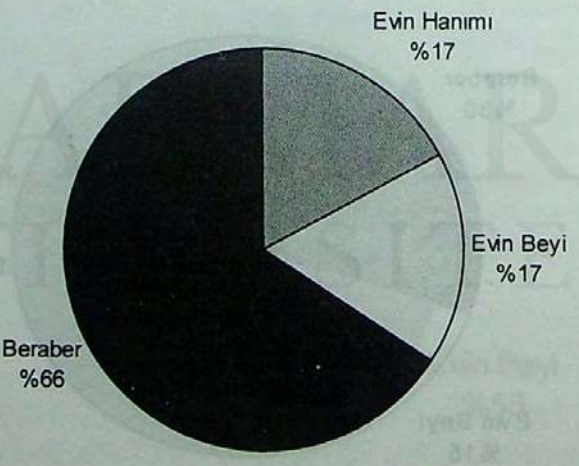


Grafik 5. Beyaz Eşya Satın Alımından Sonra, Kullanım Aşamasında Değerlendirme

MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ



Grafik 6. Mobilya Satın Alımından Sonra, Kullanım Aşamasında Değerlendirme



Marmara Üniversitesi
Teknik Eğitim Fakültesi
Döner Sermaye İşletmesi
Matbaa Birimlerinde Basılmıştır