

İKTİSADÎ ve SOSYAL BİLİMLER

BURSA ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE
SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ



TEMMUZ : 1979

CİLT : 1 SAYI : 1





BURSA UNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE SOSYAL BİLİMLER FAKULTESİ
DERGİSİ

CİLT : I

TEMMUZ 1979

SAYI : 1

İ Ç İ N D E K İ L E R

- İktisadî Denge ve Tarım Prof. Dr. Ali ÖZGÜVEN 1
- Türk Banka Sistemi İçinde Ticaret Bankalarının Orta Vadeli
Kredi Uygulaması Dr. Selçuk ÖĞRENDİL 11
- Temel İhraç Ürünlerimizin Talep Elastikiyetleri ... Sacit ERTAŞ 35
- Pazarlama Araştırmalarında Kullanılan Çok Değişkenli
Analiz Teknikleri Doç. Dr. İsmet MUCUK 49
- İşletmelerde Teknoloji Kararları...Dr. İsmet Sabit BARUTÇUGİL 59
- Mal Planlamasında Mal Bilgisinin Başarı Etkinliğinin
Ölçülmesi Dr. Zekâi YILMAZ 93
- Informatronserfolgsrechnung Bei Der
Produktplanung Dr. Zekâi YILMAZ 113
- Laspeyres mi, Paasche mi Doç. Dr. Merih İPEK 131
- Türkiyede Kentleşme ve Gecekondu Oyları
(1965 — 1975) Dr. Semih VANER 143
- F. Almanya'da Hastalık Sigortası ve Sigortalının
Masraflara Katılması Doç. Dr. Nurhan AKÇAYLI 179
- Türkiye Kooperatiflerinde ve Özellikle Köy Kalkınma
Kooperatiflerinde Yönetim ve Organizasyon
Sorunları Dr. Cemil KIVANÇ 199
- İsviçre'de Sendikaların Kuruluş ve İşleyiş Temel
İlkeleri Dr. İur. A. Murat DEMİRCİOĞLU 209
- Şimdi 35 Saatlik Haftanın Tam Sırasıdır
John HUGHES
Çeviren: Doç. Dr. Gülten KUTAL 237
- Die Grundlage Und Grundsätze Des Türkischen Kollektiven
Arbeitsrechts Doç. Dr. Nurhan AKÇAYLI 253
- Tahvil Sahibinin Tahvili İhraç Edene Veya Devredene Karşı
Borçları ve Tahvili Devralana Karşı Sorumlulukları
Dr. Mehmet Nuri KARAAHMETOĞLU 265

İKTİSADİ DENGE VE TARIM

Prof. Dr. ALİ ÖZGÜVEN

Denge, eşitlik, istikrar, ahenk, birbirine bağıllık anlamına gelir ve hemen hemen bütün bilimlerde göze çarpar. İki kuvvet, iki ağırlık, iki miktar arasında eşitlik varsa veya bunlar aynı düzeye geliyorsa denge vardır denilir.

Fizikte denge, bir nokta üzerine gelen kuvvetlerin bileşkesi nötr (sıfır) olduğu zaman kurulur. Mekanik bir sistemde ilk durumundan ayrılan her eleman, sistemin kendi kuvvetiyle tekrar eski denge noktasına döner.

Biyolojide denge, bir canlının ahenkli bir biçimde büyümesi (gelişmesi) veya fonksiyonlarını düzenli olarak yapabilmesidir. Biyolojik denge, ihtiyaçların maksimum tatmini halidir, şeklinde de tanımlanabilir.

İktisadi denge ise daha çok piyasada arz ve talebin birbirine eşit olmasıdır. Yani belli bir fiyatta arz edilen mal miktarı, bu fiyattan talep edilen mal miktarına eşittir. Ancak bu eşitlik sürekli değildir, geçici olarak da sağlanabilir. Böylece, sürekli iken «istikrarlı» geçici iken de «istikrarsız» bir denge karşımıza çıkacaktır.

Klâsik teoride daha çok statik denge üzerinde durulur. Statik denge genellikle bütün egzogen (dış) etkenlerden uzak, bizzat sistemin ilk durumunu koruyabilmesidir. Bunun içindir ki statik

dengede endojen (iç) etkenler veya kuvvetler denge halinde bulunmakta, birbirine uymakta ve hiç bir değişikliğe sebebiyet vermemektedir. Statik dengede en önemli etken haldir. Gelecek zaman pek dikkate alınmaz.

«Zaman» olayların devamı ve akışıdır. Bu bakımdan günün olayları kaynağını sadece geçmişten almaz, aynı zamanda geleceğin olaylarına da damgasını vurur, yön verir. Böylece zamanın önem kazanmasıyla dinamik teoriler kurulmuştur.

Dinamik bir teori sebep - netice arasında zaman faktörünü hesaba katarak, bir değişkenin diğer değişkenler üzerindeki etkilerini açıklar. O halde, statikte etken «hal», dinamikte «zaman» unsurudur. Dinamik, olayları zaman süresi içinde analiz eder, yani olayların süresini, kendinden önce gelmiş ve sonra gelecek olaylarla ilişkilerini ortaya koyar. Bir zincirin tek halkasını, bütünü anlamak için incelemek yeterli değildir. O halkadan önceki ve sonraki halkaları da dikkate almak gerekecektir şüphesiz. Dinamik, realite demektir. Realite zaman içerisinde değişmekte, gelişmekte ve zamanın etkilerine bağlı kalmaktadır. Böylece, dinamik teori, olayların gelişmesini geçmişin ve geleceğin hal üzerine yapacağı bütün etkileri ve sonuçlarını açıklar. Örneğin cari fiyatlar geçmiş dönemin fiyatlarıyla olduğu kadar gelecekte ki fiyatlarla da yakından ilgilidir.

Nihayet, statik denge, belli bir gelişme neticesinde, iktisadi sisteme ait bütün elemanların istikrarlı olduğu ve elemanlarda hiç bir değişikliğin meydana gelmediği somut ve reel bir durumdur. Diğer bir deyişle, statik denge, zamanla devam eden ve hiç bir değişikliğe uğramayan dinamik bir sistem olarak ifade edilebilir. Dengenin çeşitli anlamlarını kısaca belirttikten sonra şimdi de dengenin doktrin yönünden tarihsel gelişimini kısaca gözden geçirelim.

Denge fikrini ilk defa ortaya atan Fizyokratlardır. Bilindiği gibi «İktisadi Tablo» da üretimin tüketime eşit olabileceği ileri sürülmüştür. Daha sonraları A. Smith ve D. Ricardo, dengeyi daha çok asgari ücretle açıklamışlardır. Yani denge, sermaye miktarı ile nüfus miktarı arasında bir ahenk kurulabildiği ölçüde gerçekleşir.

İkinci bir denge anlayışı L. Walras'ın kurduğu Lozan okulundan gelmektedir. Denge artık üretim ve mübadelenin uygunluğu

gibi reel değil, ideal bir durumdur. Genel denge ancak tasavvur edilebilir (conceptuel). Walras, başlıca iki-piyasa ileri sürer:

1. Faktör piyasası: burada üretim faktörlerinin (toprak, emek, sermaye) alıcıları olarak müteşebbisler ve satıcıları olarak da sermaye sahipleri, işçiler ve toprak sahipleri karşılaşılır.

2. Mal piyasası: bu piyasada ise satıcı olarak müteşebbisler alıcısı olarak da sermaye sahipleri, işçiler ve toprak sahipleri karşı karşıya gelirler.

Hatırlanacağı üzere, mübadele teorisi mal piyasasını ve fiyatların belirlenmesini, kısaca mal piyasaları dengesini; üretim teorisi ise faktör piyasalarını ve bu faktörlerin fiyatını, başka bir deyimle, faktör piyasaları dengesini açıklar. Mübadele teorisinde üretici hizmetler arz ve talebi, üretim teorisinde ise maliyet fiyatları ve satış fiyatları birbirine eşittir.

Walras'a göre, talebi arzından fazla olan malların fiyatı yükseltilerek: arzı talebinden çok olan malların ise fiyatı düşürülerek piyasa dengesi kurulabilir. Demek oluyor ki arz ve talep eşitliğini sağlayan tek faktör fiyatlarıdır. Fiyatlar mekanizması sayesinde gerçekleşen denge, maksimum bir tatmini ifade eder. Genel dengeyi sağlayan mekanizma fiyatlar mekanizması, ve fiyatlarda maliyete eşit olduğuna göre, üretim metodları ve tekniğinin değişmemesi gerekir.

Üçüncü bir denge görüşü de iktisadi ve sosyal çevrenin zorunlu kıldığı değişikliklere dayanmaktadır. Reece yaklaşabilmek için üzerinde pek durulmayan iki önemli faktör nihayet kendini hissettirir: zaman ve para. Böylece, enstantane olarak kabul edilen zaman faktörü dengeye dinamik bir ruh vermiştir. Öte yandan, klasik ve neoklasik denge reel bir üretim ve mübadele dengesi iken, modern denge, esas itibarile, moneter bir dengeye dönüşmüştür.

Gerçekten daha önceki denge görüşlerini temelinden sarsan Keynes'e göre denge bir analiz aracıdır ve moneter bir anlam taşır. Bu bakımdan, Keynes, teorisini fiyat değil de gelir üzerine kurarak dengeyi tasarruf ve yatırım eşitliğine bağlar. Böylece, gerçekleşen gelir ümit edilen gelire eşit olunca denge kurulabilmektedir. Aynı zamanda, eksik istihdamda da denge söz konusudur. Bunun içindir ki modern anlamda önemli olan malların satılması

ve fiyatların istikrarda tutulması değil tersine iktisadi faktörlerin dengeye doğru yönelmesidir.

Diğer bir önemli konu da iktisadi dengenin genel (makro) olarak anlaşılmasıdır. Bu anlamda iktisadi denge tarım, sanayi ve hizmet kesimleri arasındaki uygunluktur. Böyle olunca, bazı sorular akla gelmektedir. Şöyleki, genel iktisadi dengenin devamı için tarım kesimi büyük önem taşıyacak mıdır? Tarım kesiminin dengesini bozan faktörlerin araştırılması gerekir mi Hele az gelişmiş ülkelerde tarım ikinci plana atılabilir mi? Bu ve buna benzer sorular, bütün dikkatleri tekrar tarım üzerine çekmeyi zorunlu kılmış ve «iktisadi dengeyi» önemli konulardan biri haline getirmiştir.

Bir ekonomide kurulu düzen değişmeye başlayınca dengesizliğin kaçınılmaz olduğu sanılacaktır. Oysa; tam istihdama doğru yönelme, büyüme hızının artması, ihracatın gelişmesi de iktisadi dengeyi bozan ana güçlerdendir. Bazen iktisadi dengeyi bozan güçler bilindiği halde onlardan sakınmak ve gerekli tedbirleri almak kolay görülmemektedir. Çünkü her iktisadi değişme, arkasından ikinci bir dengesizlik getirir. O halde, bir iktisadi sistemin sağlamlığı, meydana gelen dengesizlik derecesine, süresine ve bu dengesizlikleri azaltabilme gücüne bağlıdır.

Ne varki 2. dünya savaşından sonra, iktisadi büyüme problemlerinin ön plana geçmesi iktisadi dengenin önemini gölgelemiştir. Fakat iktisadi kalkınmada «büyüme» ve «denge» birbirine sıkı sıkıya bağlıdır. O kadar ki bir iktisadi depresyon büyümeyi yavaşlatır; çok yüksek bir büyüme hızı da dengeyi tehlikeye sokar. Özellikle, 1970 den sonra hammadde kaynaklarında beliren azalmalar ve fiyat artışları iktisadi dengeyi ve tarımın önemini yeniden ön safhaya çıkarmıştır.

Tarım kesimi çok defa, bir güvensizlik ve risk alanıdır. Gerçi bu risk alanı çeşitli ülkelere göre değişebilir. Ama farklar ne olursa olsun, risk alanı büyümektedir. Çünkü, biyolojik faktörlerin ve iklimin etkisinden ortaya çıkan «doğal riskler» yanında, tarım ürünleri talep elastikeyetinin sebebiyet verdiği «iktisadi riskler» de vardır.

Tarım kesimi zaman zaman iktisadi dengesizlikler yarattığı için bu dengesizliklerin otonom bir karakter taşıdığı ileri sürül-

mektedir. Buna karşılık, iktisadî dengesizliklerin kaynağını iktisat dışı faktörlere bağlayan iktisatçılar da vardır.

Tarım kesimi zaman zaman iktisadî dengesizlikler yarattığı için bu dengesizliklerin otonom bir karakter taşıdığı ileri sürülmektedir. Buna karşılık, iktisadî dengesizliklerin kaynağını iktisat dışı faktörlere bağlayan iktisatçılar da vardır.

Hiç şüphesiz tarımın yarattığı dengesizliklerde dış faktörler (egzojen) etkilidir. Ama doğuş sebeplerine göre değişen bu dengesizliklerde iktisadî mekanizmaların veya iktisadî politikaların oynayacağı rolü de gözden uzak tutmamalıdır. Tarım kesiminin yapısından doğan bazı dengesizlikler diğer kesimlerdekilere oranla daha yoğundur. Çünkü gıda maddeleri arz ve talep kanunları kendine özgü bazı özelliklere sahiptir.

Tarım kesiminin gelişmesi ve piyasalar bulabilmesi büyük ölçüde genel iktisadî faaliyetlerin seyrine bağlıdır. Gelişmiş ülkelerde, tarım ürünlerinin talebi daha belirli ve verim de daha yüksek olduğundan üreticinin daha çok dış piyasalar için üretime yönelerek mübadeleye katılması zorunludur. Az gelişmiş ülkelerde ise özellikle bazı gıda maddelerinin talebi arttığından ve verim seviyesi de düşük olduğundan üreticilerin dış piyasalara yönelmeleri pek gerekmez.

Basit üretimde kullanılan üretim faktörleri toprak ve emektir. Daha sonraları tarım dışı kesimlerin gelişmesi ve müdahalesi ile üretime sermaye de katılmış oldu. Üstelik, sermaye ikame özelliğine de sahiptir. Ancak sermaye daha çok emek yerine ikame olduğu halde, toprak yerine pek geçemez. Böylece, gübre, traktör, makine ve teçhizat gibi tarımsal girdiler (input) üretime katılarak üreticiyi uzun bir üretim sürecine sokmuş ve onu üretim zincirinin sadece bir halkası haline getirmiştir. Kuznets, bu durumu şöyle anlatır:

1910-1950 arasında, A.B.D. lerinde net tarımsal üretim % 40 artmıştır. Aynı süre içinde aktif tarımsal nüfus yarı yarıya azaldığı halde, sermaye % 20 oranında yükselmiştir. Bunun sebebi, diğer faaliyet alanlarının tarım kesimine sermayeyi sokması, başka bir deyimle sermayenin emek yerine ikamesidir.

Aftalion, iktisadî dengesizliği «hızlandırıcı» ile açıklamıştır. Şöyleki; Sanayi kesiminde uyarılmış yatırımlar hızlandırıcı kat-

sayısı kadar fazla üretim araçlarının artmasına imkân verir. Eğer uyarılmış yatırımlarda bir değişme olmuşsa bunda tüketim malları talebi büyük etki yapmış demektir. Acaba böyle bir durum tarım kesiminde de göze çarpar mı?

Gıda maddeleri talebi artınca, fiyatlar yükseleceğinden, üreticiler daha fazla ürün elde etme yollarını arayacaklardır. Bu amaçla gübre, makine ve çeşitli aletler gibi yeni üretim faktörleri talebinde bulunacaklardır. İşte bu faktörlerin (sermaye mallarının) artan talebi hızlandırmanın etkisile, uyarılmış yatırımlarının hızlanmasına imkân hazırlamış olacaktır. Fakat, bilindiği gibi, tarım ürünleri talebi, sanayi ürünlerine oranla daha sınırlı kaldığından sermaye malları talebi de büyük ölçüde artmayacak ve bu yönden uyarılmış yatırımlar yavaşlayacaktır.

D. Robertson, ürün miktarının tahminler ve yatırımlar üzerinde etki yapacağına dikkati çekmiştir. Şöyleki; ürünlerin bol olacağı ve gelirlerin yükseleceği tahmin edildiği dönemlerde inşaat ve dokuma gibi yan sanayiler uyarılarak işgücü talebi artar ve bu da istihdamı etkiler. Tersine, ürünlerin azalacağı ve gelirlerin düşeceği tahmin edildiği dönemlerde ise yan sanayiler faaliyetlerini yavaşlatarak işgücü talebini olumsuz yönde etkiler ve istihdam hacminin daralmasına sebebiyet verirler. Bu bakımdan, tarım kesimi iktisadî dengenin önemli bir faktörü olarak diğer kesimlerin üretim ve yatırım programlarında değişiklik yapmalarında büyük rol oynar.

Dengesizlik bir bakıma da harcamalarla ürün miktarı arasındaki farktan doğabilir. Böyle bir dengesizlik moneter ve global bir dengesizlik adını alır. Moneter dengesizliktir, çünkü para miktarı veya para arzı bir ürünün değeri ile bu ürünün temin ettiği gelirlerin satın alma gücünü etkiler. Global dengesizliktir, çünkü bir kere başlayan dengesizlik yavaş yavaş bütün ekonomiye yayılır.

Tarım kesiminin iktisadî denge veya iktisadî konjonktürle ilişkisi olup olmadığı konusu üç şekilde ele alınmıştır:

1 — İktisadî denge veya iktisadî konjonktürün genel oluşu. Bundan amaç iktisadî denge ile tarım arasında çok yakın bir ilişkinin kurulmasıdır. Bu görüş egzojen (doğal) faktörlere dayanır ve Fizyokratlarındır. Dr. Quesnay'e göre «kıtlık veya pahalılık se-

falet, bolluk refah getirir. Refahı sağlayacak olan faaliyet alanı ise yalnız tarımdır». Bu bakımdan, iktisadî denge tarım kesiminin gelişme derecesine bağlıdır. Sanayi kesiminin dalgalanmaları büyük rol oynamaz. Ancak, tarım ürünlerinde kıtlık olursa sanayiye dengesizlikler kaçınılmaz bir hal alır.

2 — İktisadî dengenin tarımla pek ilgili bulunmaması. Bu görüş kaynağını moneter bir görüşten alır. Tarım kesimi ile diğer kesimler arasında, para-kredi ve gelir dağılımı bakımından bir ahenksizlik olursa moneter denge bozulacaktır. Çünkü kredi imkânları daha çok sanayi kesimine aktarılırsa ve gelir dağılımı da bu kesim lehine ayarlanırsa tarım kesiminin gelişmesi yavaşlar.

Buna karşılık, tarım kesiminin kredi imkânları ve gelir dağılımındaki pay oranı yükselirse bu kesimin gelişmesi yanında öbür kesimler de yararlanacaklardır. Çünkü kendi ürünlerine olan talep hacmi genişleyecektir. Öte yandan, tarım kredileri spekülâtif amaçlara sanayi kesiminde olduğu kadar yönelmez, ama idiharı yol açabilir.

3 — İktisadî dengede tarımsal etkinin gittikçe azalması. Tarımın önemi ülkeden ülkeye farklı olmakla beraber gerçekten zayıflama yönündedir. Bu durum daha çok gelişmiş ülkelerde dikkate çarpmaktadır. Çünkü tarımın millî gelirdeki payı ortalama % 10 un altına düşmüştür. Tarımın millî gelirdeki payının azalması ise yapısal değişimin bir sonucudur.

Tarımsal dengesizliği kısa ve uzun dönemlerde olmak üzere iki dönemde incelemek mümkündür:

A — Kısa dönem tarımsal dengesizlik piyasa dengesizliğidir. Bu dengesizliğin başlıca sebepleri doğal faktörler, fiyat hareketleri, destekleme (garanti) fiyatları ve stokların birikmesidir. Ancak, kısa dönem dengesizlikler arz ve talebin elâstikiyet derecesine göre değişir.

Önce elverişli iklim koşulları veya teknik gelişme sonunda arzın arttığını varsayalım. Bu arz artışında şüphesiz fiyatların etkisi söz konusu değildir. Böyle bir durumda belirlenecek olan yeni fiyat düşük seviyede kalacaktır. Çünkü, üretim tüketimi aşmış ve aşırı bir üretim dengesizliği meydana gelmiştir.

Eğer arzın azalması, harp dönemi veya üretim araçlarının yetersizliği gibi durumlardan ileri gelmiş ise o zaman noksan üretim dengesizliği karşımıza çıkacaktır. Talep elâstikiyeti zayıf olduğundan fiyat dalgalanmaları daha şiddetli hissedilecektir.

Bilindiği gibi, tarım kesimi ülkenin hem gıda hem de hammadde ihtiyaçlarını temine çalışan bir kesimdir. Eğer tarım sadece gıda maddeleri üretimine dayansaydı üretim ve arz, daha düzenli bir şekilde (tüketim meylinin sınırlı olmasından) sürdürülebilir ve böylece iktisadî denge de sağlanabilirdi. Oysa, ne üretim ne arz her zaman düzenli bir karakter gösterir. Belki tarımda düzenli dalgalanmalar olarak ancak mevsimlik değişimler söylenebilir. Çünkü mevsimlik dalgalanmalar çok defa belli zamanlarda ve düzenli aralıklarla meydana gelir. Bu bakımdan, mevsimlik dalgalanmaların tahminlerle pek ilgisi yoktur.

Öte yandan, mevsimlik dalgalanmalar doğal faktörlere bağlı bulunduğu için strüktür değişimleriyle ve iktisadî sistemlerle de ilgili değildir. Buna karşılık, daha çok uzun dönem ve diğer iktisadî dalgalanmalar ise bazı strüktürlere ve sistemlere dayanır ve onların değişimleriyle ortadan kalkabilir veya hafifleyebilir.

Ne varki iktisadî mekanizmalar (devlet veya kamu organları gibi) mevsimlik dalgalanmaların sonuçlarını, tamamen olmasa bile, hiç değilse büyük ölçüde etkileyebilirler. Meselâ, devlet mevsimlik dalgalanmaların alanını daraltmak için üreticileri; davranışlarını değiştirmeleri için de tüketicileri uyarabilir.

Mevsimlik dalgalanmalar arz ve talepte meydana gelen değişimler şeklinde de ifade edilebilir. Fakat bu değişimler daha çok sanayi kesiminde talebe göre üretimin ayarlanması olarak ortaya çıkar. Tarımda ise talebe göre arzı ayarlamak kolay değildir.

Süreksiz üretimde mevsimlik dalgalanmalar ürünlerin bozulabilir cinsten olup olmadıklarına göre belli olur. Eğer ürün bozulmadan stok edilebilir bir türden ise o zaman arz, talep kadar düzenli olabilir. Yine bazı bozulabilir ürünler stok edilebilir bir ürün haline getirilebilirse arz ve talep arasında bir denge sağlanabilir. Meselâ, şeker pancarı ancak bir kaç hafta saklanabilir. Şeker pancarı şeker haline getirildiği vakit çok daha uzun süreli ve düzenli arz imkânı yaratılmış olur. Böylece, stok miktarı mevsimlik dalgalanmaları hafifletir ve piyasayı düzenler. Ama şunu

da unutmamalı ki stoku meydana getiren ürünlerin talep elâstikiyeti büyük önem taşımaktadır.

Hayvansal ürünler de mevsimlik dalgalanmalara yol açabilir. Meselâ, yumurta ve süt fiyatları mevsimlik olarak değişir. Kışın yumurta ve süt fiyatları, yazın süt ve yumurta fiyatlarına oranla daha yüksektir.

Mevsimlik dalgalanmaların etkileri iki şekilde hafifletilebilir.

— Arz yönünden. Bundan amaç, ürün fiyatları yükselince, üretim metodlarının değiştirilmesi yani verimin arttırılmasıdır.

— Talep yönünden. Bundan amaç ise fiyatı yükselen ürün yerine ikame imkânlarını araştırmaktır.

TÜRK BANKA SİSTEMİ İÇİNDE TİCARET BANKALARININ ORTA VADELİ KREDİ UYGULAMASI

Dr. Selçuk ÖĞRENDİL

Krediyi niteliyen esas unsurlardan biri de zaman unsurudur. Zaman unsurunu belirleyen etken ise kredinin ekonomik fonksiyonu, diğer bir söyleyişle krediye konu olan üretim sürecinin tamamlanması için gerekli zamandır. Konusu olan üretim sürecinin uzunluğuna göre kredileri kısa, orta ve uzun vadeli krediler olmak üzere üç gruba ayırmak dünyâ bankacılık sisteminde kural haline gelmiştir. (1)

Orta vadeli kredilerde zaman sınırı kesin belli değildir. Hangi uzunluktaki sürenin orta vade sayılması gerektiğine dair literatürde birlik olmadığı gibi ülkeler arası uygulama da farklılıklar vardır. Şöyle ki; Federal Almanya'da 4 yıl'a, Fransa'da 7 yıl'a kadar vadeli krediler orta vadeli sayılmaktadır. (2) Ayrıca orta vadeli krediler; 1 yıldan daha uzun süreli ve genellikle 5 yıl'a kadar olan, bazen de vadeleri 10 yıl'a kadar uzayabilen krediler (3)

- (1) Osman Tunaboşlu, *Orta Vadeli Kredi Uygulaması ve Kaynakları*, İstanbul Bankası T.A.Ş. Kültür Yayınları No. 2, İstanbul, 1976, s. 4.
- (2) Recep Önal, *Türkiye'de Orta ve Uzun Vadeli Kredi Uygulaması*, T.C. Maliye Bakanlığı Tetkik Kurulu Yayını, No. 170-176, Ankara, Damga Matbaası, 1976, s. 1.
- (3) Harry G. Guthmann, Herbert E. Dougall, *Corporate Financial Policy*, 4 ed, Prentice Hall of India Private Ltd, New Delhi, 1966, s. 480.

veya vadeleri 2 yıldan az, 10 yıldan fazla olmayan ve taksitlerle geri ödenen krediler (4) şeklinde de tarif edilmektedir.

Türkiye'de orta vadeli krediler için zaman ayırımı kesinlikle belirlenmemiş olmakla birlikte, bankacılık alanında getirilen türlü düzenlemelerden, kesinlik taşımaya da orta vade kavramı çıkarılabilmektedir.

Bankalar Yasası 50. maddesinde yazılı kısa vadenin T.C. Merkez Bankası tebliği (5) ile 4-9 ay olduğunun belirtilmesi ve 1211 sayılı T.C. Merkez Bankası yasasında getirilen «T.C. Merkez Bankası'nın belirli şartlar ve esaslar içinde vadelerine en çok beş yıl kalmış senetlerin reeskont'a kabul edilebilir ve bu senetler karşılığında avans verilebilir» hükmü ile ülkemizde genel olarak 9 ay'dan 5 yıl'a kadar vadeli kredilerin orta vadeli krediler olarak nitelendirildikleri ve kabul edildikleri söylenebilir.

Kalkınmakta olan bir ekonomide çeşitli kıt kaynaklar arasında tasarruflar önemli bir yer tutmaktadır. Tasarrufların yatırımlara yönlendirilmesinde orta vadeli krediler bir araç olarak düşünüldüğünde bu kıt kaynağın hangi yatırımlara, ne şekilde ve hangi yollarla yönlendirileceği önem kazanmaktadır. Bu bakımdan orta vadeli kredilerle finansmanın amaç ve hedeflerinin kalkınma plânlarıyla belirlenip yönlendirilmesi gereği ortaya çıkmaktadır. (6)

Bu uygulama ile orta vadeli kredilerle finansman bir yandan hızlı sanayileşmeye katkısı yanında diğer yandan da kalkınmanın gerek bölgeler, gerekse sosyal gruplar açısından dengeli bir biçimde dağılımını gerçekleştirmede kullanılabilir.

Orta vadeli krediler; yeni üretim üniteleri kurmak, kurulmuş olanları genişletmek ve modernleştirmek için yapılacak sabit sermaye yatırımlarını finanse etmek, işletmenin net işletme sermayesini kuvvetlendirmek, diğer bir söyleyişle, kaynak yapısı sü-

(4) Charles W. Gerstenberg, *Financial Organization And Management of Business*, 4 revised ed., Prentice Hall Inc. New York, 1951, s. 467.

(5) 20.6.1970 tarih, 10530 sayılı T.C. Resmi Gazete.

(6) Ahmet Demirel, *Orta ve Uzun Vadeli Finansman Sorunları, Özel Sektörün Finansman İhtiyaçları ve İzlenen Para Kredi Politikası*, Türkiye Ticaret Odaları Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği Yayınları, Ankara, T. Tic. Od. San. Od. ve Tic. Bors. Birl. Matbaası, 1975, s. 145.

rekli bir seviyede stok tutmaya elverişli olmayan işletmelerde sürekli bir seviyede stoku finanse etmek, mevcut bir borcun ödenmesini sağlamak üzere talep edilebilirler. Bu bakımdan orta vadeli krediler kullanılış amaçlarına göre; orta vadeli yatırım kredileri, orta vadeli modernizasyon kredileri, orta vadeli işletme kredileri ve orta vadeli genişletme (tevsii) kredileri olarak ayrılabilirler gibi (7) kullanıldıkları çalışma kollarına göre de sınıflandırılabilirler. Bu sınıflama ile ilgili olarak ülkemizde uygulanan beş yıllık kalkınma plânlarının yıllık programlarında belirtilen genel teşvik tablolarına göre; tarım, madencilik, imalat sanayi, ulaştırma, turizm ve genel enerji kesimleri orta vadeli kredi verilmek suretiyle teşvik edilecek kesimler olarak saptanmıştır.

Ayrıca T.C. Merkez Bankası tarafından da uygulanan, (8) bu kredilerin kullanıldıkları faaliyet alanlarına göre ayırımında orta vadeli krediler; orta vadeli sanayi kredileri, orta vadeli madencilik kredileri, orta vadeli gemi inşası ve gemi inşa tesisleri kredileri, orta vadeli hariçten gemi ve uçak alımı kredileri ve orta vadeli turizm kredileri olarak sınıflandırılmıştır.

Ekonomik gelişme içinde olan ülkelerde yatırım talebi toplamı, tasarrufları sürekli aşmakta, genellikle iç tasarruflar kalkınmayı gerçekleştirebilecek seviyeye ulaşmamaktadır.

Bu özellik ülkemizde de görülmekle beraber örgütlenmiş sermaye piyasasının kurulup gelişmemiş olması, tasarrufların amaçlanan dağılımının gerçekleştirilememesi, gerçekleştirilecek veya ölçek değiştirilecek yatırımlar için yeterli ve uygun şartlarla orta-uzun vadeli kredi sağlanması sorununu ortaya çıkarmaktadır. Bu özelliği ile de orta vadeli krediler; yatırılacak sermaye ile gereksinilen sermaye arasındaki açığın finansmanını sağlayan krediler olarak gözükmektedirler. (9) Bu tür finansman sorunlarının da da diğer ülke ekonomilerinde başarıyla uygulanan örnekleriyle «örneğin; Batı Almanya Kalkınmasında büyük hamleler, yatırımların büyük ölçüde banka sistemi ile finansmanı sa-

(7) Bu ayırım T.C. Merkez Bankası tarafından da kullanılmaktadır.

(8) T.C. Merkez Bankası Yıllık Raporları.

(9) Charles W. Gerstenberg, *Financial Organization And Management of Business*, s. 468.

yesinde gerçekleşmiştir» (10) banka sistemi ilk akla gelen kurumlar olmaktadır.

Ancak, orta vadeli kredilerin gelişmesi, ticaret bankalarının orta vadeli kredilere yönelmesi için gerekli; ticaret bankalarının plâsman olanaklarının genişlemesi, banka kaynaklarının kısa vadeli kredi taleplerini aşması, bankaların öz sermayelerinin yeterli ve yabancı kaynaklarının süreleri bakımından elverişli olması, bankalardaki mevduatın istikrarlı olması, işletmelerin orta vadeli kredilere gereksinmelerinin artması, Merkez Bankalarının veya bu fonksiyonu gören kurumların orta vadeli kredilere mobilizasyon kolaylıkları sağlaması, kredi taleplerini inceleme ve değerlendirilmesini yapacak ehliyetli ve yetişmiş personelin varlığı gibi koşulların bulunması da zorunludur. (11) Zira orta ve uzun vadeli kredi arz etmek, kredi risklerine karşı ilâve önlemler almayı gerektirmektedir. (12) Bu nedenle orta vadeli kredilerde bankaların yaklaşımı, kısa vadeli kredilerde olduğundan farklı olmakta, bu yaklaşımda, yatırım analizinin gerekliliği yanında gerek yatırımda (niteliği, ölçeği, piyasası vd.) gerekse de girişimci işletmede (yönetim, güvenilirlik, etkinlik, finansal durum vd.) bazı nitelik ve niceliklerde göz önünde tutulmaktadır. (13)

Genellikle banka sistemince uygulanan orta vadeli kredilerde, geri ödeme bir ödeme tablosu ile gerçekleştirilmektedir. Bu ödeme şekli gerek bankalara, gerekse de krediyi kullananlara daha iyi ve uygun bir plânlama olanağı getirdiği gibi kredi kullananlara daha düzenli geri ödeme metodları uygulama olanağı vermektedir. (14)

-
- (10) Jean Massot, (Çev. R. Hanyal), *Batı Almanya'da Bankalar ve Yatırımlar*, T. Bankalar Birliği Yayınları No. 29, Ankara, 1968, s. 27.
 - (11) Öztin Akgüç, *Orta Vadeli Kredilerin Tanıtılması*, Orta Vadeli Krediler, Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği Yayınları No. 2, İstanbul, Yörük Matbaası, 1973, s. 18-20.
 - (12) John M. Culbertson, *Money And Banking*, 2 ed., Mc Graw-Hill Book Company, New York, 1977, s. 309.
 - (13) Harry G. Guthman, Herbert E. Dougall, *Corporate Financial Policy*, s. 483-484.
 - (14) William H. Husband, James C. Dockeray, *Modern Corporation Finance*, Fifth Edition, Richard D. Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1962, s. 553.

Ayrıca, bankaların kredileme fonksiyonunda likidite, solvabilite ve rantabilite gibi faktörlerin de göz önünde tutulması gerekmektedir. Öyle ki; bankaların taahhütlerini yerine getireme tehlikesi ile karşılaşmadan veya beş yıl süreli bir kredi işleminde likiditelerini ve solvabilitelerini (15) böyle bir tehlike ile karşılaştırmayacak şekilde düzenlemeleri ve rantabilitelerini de göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

Ancak, bankaların likiditesi ekonominin likiditesinden soyutlanamaz. Ekonominin genel likiditesinin düzenlenmesi devlete ait olduğuna göre bankaların likiditesi de devletçe düzenlenmektedir. Böylelikle ticaret bankalarının ekonominin gereksinmelerine göre kendilerine çizilen kredi politikalarını yerine getirmeleri bankacılık ilkeleri ile de uygun düşmekte, dolayısıyla eğer ekonomi gereksiniyorsa ticaret bankalarının orta vadeli kredileme fonksiyonlarını da gerçekleştirmeleri hem olanaklı hem de gerekli olmaktadır. (16)

Sanayileşme süreci içinde olan ülkemizde karma ekonomi düzeni içinde özel kesimin payının özellikle plânlı dönem içinde artması, plân stratejileri ile sanayileşmeye verilen önem dolayısıyla özel kesimin finansman gereksinmesi de sürekli artmıştır. Türk mali sisteminin yapısı içinde özel kesimin orta vadeli finansman gereksinmesi kalkınma - yatırım bankaları (T. Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Yatırım ve Kredi Bankası ve kısmen de Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası), T. Halk Bankası ve bazı bankalar, Sosyal Sigortalar Kurumu Fonu, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Kredisi Fonu, Sermaye piyasası ve dış kaynaklı orta vadeli kredilerle karşılanırken ikinci beş yıllık kalkınma plânlı dönemi içinde Ticaret Bankaları da zorunlu olarak orta vadeli kredi işlemlerine başlatılmışlardır.

Ülkemizde ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına geçişleri kuşkusuz birdenbire ortaya çıkan bir olgu değil, sanayileşme süreci birikimlerinin ürünü olmuştur.

Ülkemizde ticaret bankalarınca finanse edilen işletmelerin kaynak gereksinmelerinin çoğunluğu uzun vadeli kaynak gereksinme-

(15) Solvabilite bir bankanın taahhütlerini nihai olarak, likidite ise talep anında yerine getirebilmesidir.

(16) Osman Tunaboşlu, *Orta Vadel Kredi Uygulaması ve Kaynakları*, s. 26.

si özelliğindedir. Çünkü, işletmelerin büyük bölümü eksik öz varlıkla çalışmakta ve orta - uzun vadeli kredi kurumlarının kaynak arzının yeterli olmaması ile de sabit kaynak gereksinmelerini kısa vadeli banka kredileri ile karşılamaktadırlar. Ayrıca, ekonomi içindeki firmaların büyük bölümünün küçük ölçekli işletmeler oluşu onların başka firma dışı kaynak sağlamalarını da engellemekte, kısa süreli banka kredileri firma dışı kaynak olarak sınırlı seçeneklerin en başında yer almaktadır. Bu uygulama giderek kısa vadeli kredilerin süresinde ödenmeyerek orta vadeli hale gelmesine neden olmakta, gerek bankalarca, gerekse de işletmelerce hem yasal, hem de ekonomik türlü problemler yaratmaktadır. (17)

Birinci beş yıllık kalkınma plân ve programlarında ticaret bankaları sisteminin kısa vadeli genel amaçlı kredileriyle orta vadeli kredi alanında önemli rolü olduğu kabul edilerek bu kredilerin daha büyük bölümünün sanayie yönlendirilmesinin sağlanacağı belirtilmişse de (18) bu plân döneminde ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına geçişini sağlayacak önlemler alınmamış, ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına geçişleri ile ilgili çabalar ikinci beş yıllık kalkınma plânı ile birlikte yoğunluk kazanmış, özellikle 1965 yılından sonra yoğunluk kazanan bu birikimler 1970 yılından itibaren mevzuata da yansıtılmıştır.

Ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasının başlatılması, yoğunlaştırılması ve yaygınlaştırılması amacıyla; ticaret bankalarının orta vadeli kredileme faaliyetlerinin emisyon kurumunun mobilizasyon taahhütü ile desteklenmesinin sağlanması, ticaret bankaları kaynaklarının orta vadeli kredi çalışmalarına uygun şekilde getirilmesi gibi orta vadeli kredi uygulamasına uygun bir ortam hazırlamaya yönelik mevzuat değişiklikleri, müstakrizin yanısıra bankalara da faiz farkı ödemesi yapılması, faiz farklılaştırılması, orta vadeli kredilere tekabül eden mevduatta munzam karşılık istisnası şeklinde ticaret bankalarının orta vadeli kredi faaliyetlerini teşvike yönelik düzenlemeler ile ticaret

- (17) Cevat Sarıkamış, *Orta Vadeli Kredi*, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Mayıs/1970, Cilt: 7, Sayı. 5, s. 36-37.
- (18) Kalkınma plânı, Birinci Beş Yıl (1963 - 1967), Tic. Başbakanlık Devlet Plânlama Teşkilâtı, Ankara, Başbakanlık Devlet Matbaası, Ocak - 1963, s. 395.

bankalarının orta vadeli kredi vermekle yükümlü kılınması, aşgari orta vadeli kredi oranı gibi, bir dizi değişiklikler de ticaret bankalarının orta vadeli kredi plâse etme zorunluluğu ile birlikte getirilen önlem, teşvik ve düzenlemeler olmuştur.

— Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı Dönemi

Birinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde ticaret bankalarının orta vadeli kredilerde rolü olabileceği görüşü belirtilmiş de bu plân döneminde ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına geçişi için gerekli önlemler ve düzenlemeler getirilmemiştir.

1963 - 1967 döneminde ticaret bankaları tarafından orta vadeli kredi uygulaması başlatılamamış olmamakla beraber, gerek mali sistemden, gerekse de mali sistem aracılığı ile sağlanan kaynaklardan özel kesimin orta vadeli kredi gereksinimleri karşılanmaya çalışılmıştır.

Özel kesimin birinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde mali sistemden veya onun aracılığı ile dış kaynaklardan ve kamu kesiminden sağladığı orta-uzun vadeli krediler, varsayımları ile beraber tablo: 1 de gösterilmiştir.

Birinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde özel kesimin orta-uzun vadeli kredi gereksinmesinin hemen tamamına yakın kısmı mali sistemden karşılanmış, 1966 yılından itibaren de dış kaynaklı krediler sisteme girmiştir. Kamu kesiminden sağlanan orta-uzun vadeli krediler ise dönem boyunca 10 milyon TL. olarak aynı kalmıştır.

— İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı Dönemi

İkinci beş yıllık kalkınma plânında; bu plân döneminde gelişen ekonomik faaliyetlerin gerektirdiği düzeyde işletme kredisinin sağlanması yanında orta vadeli kredi uygulamasına geçilmesi, T.C. Merkez Bankası'nın orta vadeli kredi konusunda banka sistemine gerekli olanakları sağlaması ve teşvik edici bir politika uygulaması öngörülmüştür. (19)

(19) Kalkınma Plânı, İkinci Beş Yıl (1968 - 1972), T.C. Başbakanlık Devlet Plânlama Teşkilâtı, Ankara, Başbakanlık Devlet Matbaası, Kasım - 1967, s. 115.

TABLO : 1

ÖZEL KESİMİN B.B.Y.K.P. DÖNEMİNDE MALİ SİSTEM VE MALİ SİSTEM
ARACILIĞI İLE SAĞLADIĞI ORTA - UZUN VADELİ KREDİLER
(Milyon TL)

Kaynaklar	1963	1964	1965	1966	1967
— Mali Sistemden	85	198	192	354	427
— Mali Sistem Aracılığı ile	10	10	10	51	29
— Dış Kaynaklardan	—	—	—	41	19
— Kamu Kesiminden	10	10	10	10	10
TOPLAM	95	208	202	405	456

Not : Mali sistemden sağlanan krediler: Kalkınma ve Yatırım Bankaları ile T. Halk Bankası Kredileri (Sanayi Geliştirme ve Teşvik Fonları, Proje Kredileri dahil) ve özel kesim tarafından çıkarılan tahvilleri içermektedir.

Dış Kaynaklardan Sağlanan Krediler: Özel dış krediler ile D.Ç.M. hesaplarını içermektedir.

Kamu kesiminden sağlanan krediler: Özel ihracat fonundan yapılan ikrazlar ile (Fondan yapılan ödemelerin % 40'ının orta vadeli yatırım ve işletme kredilerine ayrıldığı varsayılmıştır.) S.S.K. fonundan yapılan ikrazları içermektedir.

Kaynak : Osman Tunaboşlu, *Orta Vadeli Kredi Uygulaması ve Kaynakları*, s. 59, Tablo: 8.

İkinci beş yıllık kalkınma plânında konu ile ilgili öngörülen ilkeler yanında bu plân dönemi başlangıcında ekonomide, kredi ve finansman politikasına yön verecek, toplam kredi hacminin genişleyen ekonominin gereksinmelerine yeterli olmadığı, mevcut kredi hacminin en verimli alanlara dağıtımının sağlanamamış olduğu, faiz hadlerinin kredilerin dağıtımını konusunda etkin bir araç olarak kullanılmadığı şeklinde üç bulgu görülmektedir. (20) Bu temel bulgulardan çıkılarak plân hedeflerine istikrarı bozmadan ulaşabilmek için kredi hacminin ekonominin gereksinmesine göre ayarlanması, kredi hacminin arttırılması halinde kaynakların da arttırılmasına çalışılması, kredilerin plân ve programlarda özellikle geliştirilmesi öngörülen kesimlere yönel-

(20) İskender Evrenesoğlu, *Devletçe Orta Vadeli Kredi Konusunda, Alınan Teşvik Tedbirleri*, Orta Vadeli Krediler, Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği Yayınları No. 2, İstanbul, Yörük Matbaası, 1973, s. 34.

tilmesi ile kredi gereksinmelerinin niteliği çerçevesinde faiz ve vade farklılaştırılmasının sağlanması, kredilerin ekonominin çeşitli çalışma dalları arasında etkin dağılımını sağlayabilmek için örgütlenmiş kredi sisteminin geliştirilmesi, kredilerin olabildiği kadar büyük kısmının bu sistem aracılığı ile dağıtılmasının sağlanması ve önemli bir sorun olarak ortaya çıkan sanayi kesiminin orta vadeli kredi gereksinmesinin karşılanması ile ilgili olarak plân, program esaslarına uygun orta vadeli kredi uygulamasının T.C. Merkez Bankası tarafından gerekli teknik örgüte ve mali olanaklara sahip bankalar ve özel yasalarla kurulmuş ihtisas bankaları sisteminden yararlanılarak başlatılması öngörülmüştür. (21)

İkinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde yürürlüğe giren yeni T.C. Merkez Bankası Yasası (22) ile T.C. Merkez Bankasına, Banka Meclisince saptanacak esas ve şartlar içinde bankalar tarafından verilecek vadeleri bitimine en fazla beş yıl kalmış senetleri reeskonta alabilme veya bu senetler karşılığında avans verebilme olanağı (Madde: 46) sağlanarak ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına girmelerine uygun ortam hazırlanmıştır.

Orta vadeli reeskont kredileri ile ilgili olarak T.C. Merkez Bankası tarafından; reeskont kredisinden yararlanma şartları, Avansa alınabilecek senetler, Kredi hadleri, reeskont kredisinde öncelik sırası, reeskont kredisi ile ilgili formaliteler ve reeskont kredisinin kullanılması şeklinde ana maddeler altında uygulama esasları da (23) saptanmıştır.

T.C. Merkez Bankası tarafından getirilen bu ana uygulama esasları içinde ayrıca; bu tür kredilerin en az % 100 kapasite artışı sağlayabilecek projelere verilebileceği ve avansa kabul edilecek senetlerin yıllık programlara ekli genel teşvik tablosunda yer alan yatırımlarla ilgili olması ve senetlerin diğer gerekli şartlara sahip olması gerekliliği, bir firma ile ilgili olarak bir bankaya,

-
- (21) 1970 Yılı Programı, T.C. Başbakanlık Devlet Plânlama Teşkilâtı, Ankara, s. 102.
 - (22) 26.1.1970 tarih, 13409 sayılı T.C. Resmi Gazetede yayınlanan 14.1.1970 tarih, 1211 sayılı T.C. Merkez Bankası Yasası.
 - (23) Uygulama Esasları: T.C. Merkez Bankası tarafından ilk kez, bankalara gönderilen 17.11.1970 tarihli yazıyla belirlenmiş ve daha sonra yapılan değişiklikler sonucu, bu esaslar yeni baştan düzenlenmiş ve geliştirilmiştir.

T.C. Merkez Bankası sermayesi ve ihtiyatları toplamının % 10'undan fazla kredi verilemeyeceği, verilebilecek yatırım kredilerinde yabancı kaynak tutarının projenin sabit yatırım tutarının % 60'ını (gemi inşaatı ve hariçten gemi alımı projelerinde % 90'unu, gerice yörelerde gerçekleştirilecek projeler için % 70'ini) geçemeyeceği, sabit yatırım tutarının en az 10 milyon TL. olması gerekliliği, bankaların 1 milyon TL. dan daha az reeskont mutabakatı talebinde bulunamayacakları, yurt dışından sağlanan kredi kaynaklarından temin edilen ve her türlü özel fonlardan açılan kredilerle ilgili senetlerin avansa alınamayacağı, bölgesel kalkınma ortaklıkları, kooperatifler, işçi şirketleri ve halka açık şirketler tarafından yapılacak yatırımlar, gemi inşaatı ile ilgili projeler ile diğer kuruluşlarca geri kalmış bölgelere yapılacak yatırımların T.C. Merkez Bankasına yapılacak orta vadeli reeskont mutabakatı taleplerine öncelik verilmesi, belirtilen bir takım formalitelere uyulması gibi esaslar ve düzenlemeler de getirilmiştir.

T.C. Merkez Bankası yeni yasasında getirilen hüküm ile bu banka tarafından getirilen düzenlemeler, esaslar yanında ayrıca, ticaret bankalarının orta vadeli kredi faaliyetlerini teşvike yönelik; müstakrizlerin yanısıra bankalara da faiz farkı ödemesi yapılması, faiz farklılaştırılması, orta vadeli kredilere tekabül eden mevduatta munzam karşılık muafiyeti ve ticaret bankalarının orta vadeli kredi vermekle yükümlü kılınması gibi düzenlemeler de gerçekleştirilmiştir.

Ticaret Bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına teşvik edilmeleri bakımından alınan önlemlerden bankalara da faiz farkı ödenmesi uygulamasında; orta vadeli krediler faiz farklılaştırılması sağlanmadan 31.8.1970 tarih, 7/1198 sayılı kararla faiz farkı ödemelerinden yararlandırılmaya başlanmış ve bankalara da ihracat, ihracat garantili yatırım, işletme ve teşviki öngörülen sanayi kollarında çeşitli oranlarda faiz farkı ödenmesi öngörülmekte idiye de, 10.2.1973 tarih, 7/5822 sayılı kararla getirilen geçerli faiz farkı ödemeleri rejiminde bankalara faiz farkı ödemesi yapılması kaldırılmış bu fonksiyonun faiz farklılaştırılması ile sağlanmasına çalışılmıştır.

Faiz farklılaştırılması uygulaması ilk kez 7.8.1970 tarih, 7/1100 sayılı karara ek çıkartılan 3.10.1970 tarih, 7/1380 sayılı

kararla; orta vadeli kredi faizi, orta vadeli kredilerin bankalar için daha cazip hale getirilmesi amacıyla genel azami faiz oranına (% 11.5) göre % 0,5 fazlasıyla % 12 olarak saptanmış. Ayrıca, ikinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde ticaret bankalarının orta vadeli kredilere daha fazla yönelmelerini teşvik amacıyla, orta vadeli kredilere tekabül eden mevduata munzam karşılık muafiyeti uygulaması için çalışmalar yoğunlaştırılmış, tamamlanmış, ancak, uygulamaya üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminde başlanmıştır.

T.C. Merkez Bankası tarafından orta vadeli kredi reeskontu uygulamasına 1971 yılında başlanmış ancak umulan sonuç alınamamıştır. Bunun üzerine T.C. Merkez Bankası, Banka Meclisi 1211 sayılı yasanın 4/11 - d ve 4/11 - c maddelerine dayanarak aldığı 11.3.1972 tarihli T.C. Resmi Gazetede yayınlanan tebliği ile banka plâsmanları toplamının en az % 10'unun projeye bağlı yatırım, tevsii ve modernleştirme ile ilgili orta vadeli sanayi, maden, gemi inşası, gemi inşa tesisleri ve turizm kredileri ile faaliyete yeni girecek bu tür teşebbüslerin orta vadeli ve projeli işletme kredilerine ayrılması kararlaştırılmıştır. Bu karara ilave T.C. Merkez Bankası Banka Meclisinin 9.9.1972 tarihli T.C. Resmi Gazetede yayınlanan ikinci bir tebliği ile, hariçten gemi ve uçak satın alan müesseseler ile belediye veya işletmelerden toplu sipariş aldıklarını akid ile belgeleyen otomatik endüstrisine açılan orta vadeli kredilerde banka plâsmanlarının % 10 kapsamına alınmıştır.

Böylece bir taraftan sanayi kesimi yatırımları için orta vadeli fon yaratmak, diğer yandan da sanayii kısa vadeli kredi usulleriyle finanse etmekte olan ticaret bankalarına orta vadeli kredileme alışkanlığını kazandırmak, gerekli organizasyonu kurmalarını sağlamak amacıyla zorunlu orta vadeli kredi uygulaması başlatılmıştır.

İkinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına geçilinceye kadar özel kesimin gerek mali sistemden gerekse mali sistem aracılığı ile sağladığı orta-uzun vadeli krediler tablo: 2 de gösterilmiştir.

İkinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına başlamasına kadar geçen dönemde özel kesimin bu kredilerle finansmanın büyük kısmı (1971

TABLO : 2

ÖZEL KESİMİN İ.B.Y.K.P. DÖNEMİNDE MALİ SİSTEM VE MALİ
SİSTEM ARACILIĞI İLE SAĞLADIĞI ORTA - UZUN VADELİ
KREDİLER (Milyon TL.)

Kaynaklar	1968	1969	1970	1971
— Mali Sistemden	597	743	1.329	863
— Mali Sistem Aracılığı ile	189	640	867	1.456
— Dış Kaynaklardan	179	367	584	1.399
— Kamu Kesiminden	10	273	283	57
TOPLAM	786	1.383	2.196	2.319

Not : Mali Sistemden Sağlanan Krediler: Kalkınma ve Yatırım Bankaları ile T. Halk Bankası kredileri ve özel kesim tarafından çıkarılan tahvilleri içermektedir.

Dış Kaynaklardan Sağlanan Krediler: Özel Dış Krediler ile D.Ç.M. hesaplarını içermektedir.

Kamu Kesiminden Sağlanan Krediler: Özel ihracat fonundan yapılan ikrazlar ile S.S.K. fonundan yapılan ikrazları içermektedir.

Kaynak : Osman Tunaboşlu, *Orta Vadeli Kredi Uygulaması ve Kaynakları*, s. 59, Tablo: 8.

yılı dışında) mali sistemden, 1971 yılında mali sistem aracılığı ile dış ve kamu kaynaklarından karşılanmıştır.

1970 yılında gerçekleştirilen yasal ve mevzuat değişiklikleri ile hazırlık çalışmaları ardından 1971 yılında T.C. Merkez Bankası tarafından orta vadeli kredi reeskontuna başlanmış, T.C. Merkez Bankasınca yapılan orta vadeli kredi reeskontları 1971 yılında 148 milyon TL., 1972 yılında da 348 milyon TL. artış ile 496 milyon TL.'ya ulaşmıştır.

Ticaret Bankalarının aynı yıllarda kullandırılan orta vadeli kredi tutarı da 1971 yılında 825 milyon TL. iken, 1972 yılında 1.865 milyon TL.'sına yükselmiştir. (Tablo: 3)

TABLO : 3

İ.B.Y.K.P. DÖNEMİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN ORTA
VADELİ KREDİ UYGULAMASI

	(Milyon TL.)	
	1971	1972
T.C. Merkez Bankası	148	496
Ticaret Bankaları	825	1.865

Kaynak : T.C. Merkez Bankası 1971 ve 1972 Yıllık Raporları.

Ticaret Bankaları tarafından başlatılan orta vadeli kredi uygulamasında 1972 yılında bu bankalarca kullandırılan toplam 1.865 milyon TL. lık orta vadeli kredinin; 1.699 milyon TL. lık bölümü sanayi, 57 milyon TL.'lık bölümü maden, 51 milyon TL. lık bölümü gemi inşaaası, 28 milyon TL. lık bölümü turizm ve 30 milyon TL.'lık bölümü hariçten uçak ve gemi alımı yapan kesim ve işletmelere verilmiştir. Aynı yıl içinde verilen 1.865 milyon TL.'lık toplam orta vadeli kredinin 1.003 milyon TL.'lık kısmı yatırım, 187 milyon TL.'lık kısmı tevsi, 26 milyon TL.'lık kısmı modernleştirme, 289 milyon TL.'lık kısmı işletme ve 359 milyon TL. lık kısmı sanayi yatırım ve kredi Bankasına ilgili amaçlar için kullandırılmıştır. (24)

İkinci beş yıllık kalkınma plânı döneminin dördüncü yılında başlatılan ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulaması tüm özendirici ve teşvik edici önlemlere rağmen başarılı olamamış ancak, 1972 yılında orta vadeli kredi uygulamasının ticaret bankaları kredi işlemleri içine zorunlu olarak sokulmasıyla gelişmeye başlamıştır.

— Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Plânı Dönemi ve 1978 Yılı Düzenlemeleri

Üçüncü beş yıllık kalkınma plânında sanayi kesimine verilen ağırlık ve bu ağırlığın da oldukça önemli bir bölümünün özel kesim tarafından gerçekleştirilmesinin öngörülmesi, orta vadeli kredilerin gelişmesini zorunlu hale getiren en önemli nedenlerden biri olmuştur.

Orta vadeli kredilerin üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminde öngörülen işlevleri yerine getirebilecek düzeye erişebilmesi için ikinci plân döneminde başlatılan özendirici, teşvik edici ve yasal zorlayıcı önlemler bu plân döneminde de geliştirilerek sürdürülmüştür.

Üçüncü beş yıllık kalkınma plânı dönemi başlangıcında genel azami faiz oranına göre % 0.5 fazlasıyla % 12 olan orta vadeli kredi faizi, üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminin ilk ayında 10.2.1973 tarih, 7/5823 sayılı kararla değiştirilmeyerek, % 10.5 oranına düşürülen genel azami faiz oranı karşısında orta

(24) T.C. Merkez Bankası, Yıllık Rapor, 1972.

vadeli kredilerde faiz farklılaştırılmasının % 0.5 den, % 1.5'a yükselmesi sağlanmış, daha sonra 26.8.1974 tarih, 7/8809 sayılı karara göre genel azami faiz oranı % 11,5'a, orta vadeli kredi faiz oranı ise % 14'e çıkarılacak faiz farklılaşması % 1.5 den, % 2.5'a yükseltilmiştir.

T.C. Merkez Bankası Banka Meclisinin 18.2.1978 tarih, 1993/11592 ve Bakanlar Kurulunun 7/14687 sayılı kararı ile 1.4.1978 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere ödünç para verme işlerinde ve mevduat kabulünde alınacak ve verilecek azami faiz oranları tekrar değiştirilerek (25) orta ve uzun vadeli kredilerin faiz oranları % 14 den % 16'ya yükseltilmiş ve ödünç para verme işleri ile ilgili kararnamenin yeni hükmüyle kısa ve orta vadeli kredilere tahakkuk ettirilen faizlerin belirli oranlardaki miktarlarının T.C. Merkez Bankası nezdindeki faiz farkı iadesi fonu'na yatırılması zorunluluğu getirilerek orta ve uzun vadeli kredilere uygulanacak % 16 oranındaki faizin 1/16 sının T.C. Merkez Bankası nezdinde oluşturulan «Faiz Farkı İadesi Fonu»na faiz tahakkuklarını izleyen bir ay içinde yatırılması öngörülmüştür.

Üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminde banka kaynaklarının daha büyük bölümünü orta vadeli krediler ile gelişme hedeflerine yöneltmek amacıyla 1.1.1974 tarihinde uygulanmasına başlanan yeni bir önlem getirilmiş, 10.2.1973 tarih, 7/5824 sayılı kararla önce bankaların 1.1.1973 tarihinden itibaren mevduat kaynağından kalkınma plânı ve yıllık programlarında veya teşvik yasalarında belirtilecek kesimlere orta vadeli kredi olarak ayıracakları miktara tekabül eden mevduatın munzam karşılığı % 5 azaltılmış, 26.11.1973 tarih, 7/7471 sayılı kararla munzam karşılık oranları yükseltilmesine rağmen orta vadeli kredilere tekabül eden mevduatın munzam karşılık oranı değiştirilmemiş, daha sonra 26.8.1974 tarih, 7/8809 sayılı kararla orta vadeli kredilere tekabül eden vadeli ve vadesiz mevduat % 5 oranında karşılığa tabi tutulmuş, nihayet 28.5.1975 tarih ve 7/10058 sayılı kararla bu oran tamamen kaldırılmış, nihayet T.C. Merkez Banka Meclisi'nin 18.2.1978 tarih, 1995/11594 sayılı kararı ile getirilen ve Bakanlar Kurulunun 7.9.1977 tarih, 7/13929 sayılı kararı ile onaylanarak yürürlüğe konulan yeni uygulamada mevduat munzam karşılıkları; kalkınma plânları yıllık programlarında veya teşvik kanunla-

(25) 28.2.1978 Tarihli, T.C. Resmi Gazete.

rında belirtilecek kesimlere kullanılacak orta ve uzun vadeli yatırım ve tevsi kredilerine tahsis edilecek mevduat için % 5, gerice yörelerde Genel teşvik tablosuna dahil kesimlere kullanılacak her türlü orta ve uzun vadeli yatırım ve tevsi kredilerine ayrılacak mevduat için de % sıfır olarak belirlenmiştir.

Ödünç para verme işlerinde alınacak azami faiz haddi ve mevduat munzam karşılık oranlarındaki değişiklikler yanında reeskont haddi ve avans işlemlerinde uygulanan faiz oranları da yeniden saptanarak orta ve uzun vadeli kredilerde; genel % 11,50, gider vergisi ayrıcalığından yararlanan kredilerde ise % 13,00 olarak öngörülmüştür. (26)

İkinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde getirilen ticaret bankalarının orta vadeli kredi işlemlerine girme zorunluluğu üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminde gözden geçirilerek 7.1.1976 tarih, 15461 sayılı T.C. Resmi Gazetede yayınlanan T.C. Merkez Bankası Banka Meclisi kararlarıyla daha önce getirilen uygulama esaslarının bir bölümü değiştirilerek yeni uygulama esasları getirilmiştir.

Bu karara göre; ödenmiş sermaye, ihtiyatlar ve bütün mevduatlar toplamı 1 milyar TL.'nin altında olan bankalar plâsmanlarının % 10'unu, 1 milyar TL. dan fazla olan bankalar ise % 20 sini karar kapsamına giren orta vadeli kredilere ayıracaklar, reeskont kaynağından verilen orta vadeli krediler % 10 ve % 20 oranlarının hesabında dikkate alınmayacak ve bu oranlar en geç 1976 yılı Eylül ay'ı sonuna kadar gerçekleştirilecek, belirtilen oranların gerçekleştirilmemesi halinde, gerçekleştirilmeyen kısmı, bankalar T.C. Merkez Bankası'nın uygun göreceği şekilde plâse etmeye sorunlu olacaktır.

Ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasına getirilen teşvik ve önlemler yanında değişen ekonomik koşullar, yatırımların finansmanı konusunda ortaya çıkan sorunlar gözönüne alınarak T.C. Merkez Bankasınca uygulanan orta vadeli sinai reeskont kredisi esas ve şartlarında zaman zaman değişikliklere gidilmiş 5.4.1977 tarihinden itibaren uygulamaya konulan değişiklikle bazı bölge ve yatırım kesimlerinin kredi talebi ile kredi oranları yeniden düzenlenerek, bankalara bu tarihe kadar yalnız yatırımlar

(26) 22.4.1978 tarih, 16267 Sayılı T.C. Resmi Gazete.

için orta vadeli reeskont kredisi verilirken, bu tarihten itibaren yeni işletmeye açılmış teşebbüslerin, işletme kredisi gereksinmesini karşılamak üzere en çok üç yıl vadeli senetler karşılığında reeskont kredisi verilebileceği kararı getirilmiştir.

Gerek ikinci beş yıllık kalkınma plânı döneminde ve gerekse üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminde getirilen yeni teşvik önlemleri ve yasal zorunluluklar altında gelişen orta vadeli kredi uygulamasında T.C. Merkez Bankası tarafından üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminde gerçekleştirilen orta vadeli kredi tutarları yıllar itibariyle tablo: 4 de gösterilmiştir.

TABLO : 4

Ü.B.Y.K.P. DÖNEMİNDE T.C. MERKEZ BANKASI TARAFINDAN
GERÇEKLEŞTİRİLEN ORTA VADELİ KREDİLER
(Milyon TL.)

	1973	1974	1975	1976	1977
T.C. Merkez Bankası	2.792	3.556	2.415	4.311	5.583

Kaynak : T.C. Merkez Bankası 1973, 1974, 1975, 1976 ve 1977 yıllık Raporları.

Üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminde T.C. Merkez Bankası orta vadeli kredi reeskontları 1975 yılı dışında sürekli gelişmiştir. T.C. Merkez Bankası orta vadeli kredi reeskontlarında 1974 yılında 1973 yılına göre artış % 27.36 olmuş, 1975 yılında T.C. Merkez Bankası orta vadeli kredi reeskontlarında 1973 yılına göre % 13.50, 1974 yılına göre % 32.09 oranlarında azalma olmuştur. 1975 yılındaki T.C. Merkez Bankası orta vadeli kredi reeskontlarındaki bu azalma, bankaların orta vadeli kredilerindeki gerileme sonucu değil, bankaların 1975 yılında kendi kaynaklarındaki gelişmeler nedeniyle T.C. Merkez Bankası kaynaklarını yeterince kullanmayı gereksinmediklerinden doğmuştur. (27) 1976 yılında T.C. Merkez Bankası orta vadeli kredi reeskontları tekrar genişlemiş, 1976 yılında T.C. Merkez Bankası orta vadeli kredi reeskontlarındaki gelişme 1974 yılına göre % 21.23, 1975 yılına göre % 78.51 oranlarında, üçüncü beş yıllık kalkınma plânı uygulamasının son yılı 1977 de T.C. Merkez Bankası orta vadeli kredi rees-

(27) T.C. Merkez Bankası 1975 Yıllık Raporu.

kontlarındaki artış ise 1976 yılına göre % 29.51 oranında olmuştur.

Ticaret Bankaları tarafından üçüncü beş yıllık kalkınma planı döneminde gerçekleştirilen orta vadeli kredi toplamları ile orta vadeli kredi toplamlarının bir önceki yıla göre artış oranları yıllar itibariyle tablo: 5 de gösterilmiştir.

TABLO : 5

Ü.B.Y.K.P. DÖNEMİNDE TİCARET BANKALARI ORTA
VADELİ KREDİ UYGULAMASI
(Milyon TL.)

	1973	1974	1975	1976
Ticaret Bankaları Tarafından Gerçekleştirilen O.V.K.	4.634	7.564	12.171	16.185
Yıllık Artış Oranları	%148.47	% 63.23	%60.91	%32.98

Kaynak : T.C. Merkez Bankası 1973, 1974, 1975, 1976 Yıllık Raporları.

Üçüncü beş yıllık kalkınma planı döneminin başlamasıyla birlikte ticaret bankaları tarafından kullanılan orta vadeli kredilerde gerçekleştirilen artış hızı üçüncü plân döneminde azalarak sürmüştür, ticaret bankalarının özel kesime kullandığı orta vadeli krediler 1973 yılında 1972 yılına göre % 148.47, oranında artarken 1974 yılından itibaren artış oranı azalmaya başlamış ve 1974 yılında 1973 yılına göre artış % 63.23, 1975 yılında 1974 yılına göre artış % 60.9 ve 1976 yılında 1975 yılına göre artış % 32.98 olarak gerçekleşmiştir.

1973-1976 döneminde ticaret bankalarında açılan orta vadeli kredilerin en büyük bölümü sanayi kesimine, bu kesimin ardından sırasıyla maden, gemi inşaatı ve gemi inşa tesisleri, hariçten gemi ve uçak satın alan işletmeler ile turizm kesimlerine kullanılmıştır. (Tablo: 6)

Ticaret bankalarınca 1973-1976 yıllarını içeren dönemde kullanılan orta vadeli krediler toplamında en büyük pay'a sahip kesimlerden; 1973 yılında sanayi kesiminin payı % 91.89, madencilik kesiminin payı % 3.32, 1974 yılında sanayi kesiminin payı % 92.48 madencilik kesiminin payı % 3.34, 1975 yılında sanayi ke-

TABLO : 6

Ü.B.Y.K.P. DÖNEMİNDE TİCARET BANKALARINCA GERÇEKLEŞTİRİLEN
ORTA VADELİ KREDİLERİN KESİMLER İTİBARIYLA DAĞILIMI
(Milyon TL.)

Yıllar	Sanayi	Maden	Hariçten			Toplam
			Gemi İnşa ve Gemi İnşa Tesis.	Gemi ve Uçak Alan Turizm	İşletme.	
1973	4.258	154	79	25	118	4.634
1974	6.995	253	141	86	89	7.564
1975	11.085	545	257	169	115	12.171
1976	15.340	337	317	147	44	16.185

Kaynak : T.C. Merkez Bankası 1973, 1974, 1975 ve 1976 Yıllık Raporları.

siminin payı % 91.08 madencilik kesiminin payı % 4.48, 1976 yılında sanayi kesiminin payı % 94.78, madencilik kesiminin payı % 2.08 oranlarında olmuştur.

Gemi inşa ve gemi inşa tesisleri, hariçten uçak ve gemi alan işletmeler ile turizm kesimi bu dönemde toplam orta vadeli kredilerin 1973 yılında % 4.79 oranını, 1974 yılında % 4.18 oranını, 1975 yılında % 3.14 oranını kullanabilmişlerdir.

Üçüncü beş yıllık kalkınma plânı döneminin ilk dört yılında orta vadeli krediler toplamının büyük bölümü yatırım kredisi olarak kullanılmıştır. Yatırım kredisi olarak kullanılan orta vadeli krediler ardından işletme ve tevsi kredisi olarak kullanılan orta vadeli krediler gelmektedir. (Tablo: 7)

TABLO : 7

Ü.B.Y.K.P. DÖNEMİNDE TİCARET BANKALARINCA GERÇEKLEŞTİRİLEN
ORTA VADELİ KREDİLERİN KULLANILIŞ AMAÇLARINA GÖRE DAĞILIMI
(Milyon TL.)

Yıllar	Yatırım	Tevsi	Modern- leştirme	Sınai Yatırım		Toplam
				İşletme	Kredi B.	
1973	2.930	497	21	815	371	4.634
1974	5.328	694	47	1.058	437	7.564
1975	8.971	1.193	39	1.526	442	12.171
1976	10.157	2.189	33	3.364	442	16.185

Kaynak : T.C. Merkez Bankası 1973, 1974, 1975 ve 1976 Yıllık Raporları.

Toplam orta vadeli krediler içinde yatırımlarda kullanılan orta vadeli kredilerin oranı 1973 yılında % 63.23, 1974 yılında % 70.44, 1975 yılında % 73.71, 1976 yılında % 62.76 olmak üzere 1976 yılına kadar sürekli artmış, 1976 yılında ise 1975 yılına göre toplam orta vadeli krediler içinde yatırımlarda kullanılan orta vadeli krediler % 10,95 oranında azalmıştır.

İşletme kredisi olarak kullanılan orta vadeli kredilerin toplam orta vadeli krediler içindeki payı 1973 yılında % 17,59, 1974 yılında % 13,99, 1975 yılında % 12,54 olmak üzere sürekli düşmüş ancak 1976 yılında 1975 yılına göre % 8,24 oranında artarak % 20,78 olmuştur.

Tevsi, modernleştirme ve Sınai Yatırım ve Kredi Bankasına kullanılan orta vadeli kredilerin, toplam orta vadeli krediler içindeki payı 1973 yılında % 19,18, 1974 yılında % 15,57 1975 yılında % 14.05 olmak üzere sürekli düşürken 1976 yılında yatırım kredisi olarak kullanılan orta vadeli kredilerdeki düşüşe karşılık işletme kredisi olarak kullanılan orta vadeli kredilerde olduğu gibi, tevsii, modernleştirme ve Sınai Yatırım ve Kredi Bankası'na kullanılan orta vadeli krediler 1975 yılına göre % 2,41 oranında artarak toplam orta vadeli krediler içindeki paylarını % 16,46 oranına çıkarmışlardır.

Ülkemiz ekonomisi içinde ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulaması, uygulandığı dönem boyunca giderek gelişmişse de bu gelişme düzeyi henüz bu uygulamayı yaratan orta vadeli kredi gereksinmesini çözmeye yetmemiş, ayrıca ticaret bankaları kredilerinin belirlenen oranlarının orta vadeli kredilere ayrılması zorunluluğu da tümüyle uygulanamamıştır.

Bankalarca sağlanan fonların büyük bölümünün kısa vadeli kaynaklardan oluşması, bankaları bu tür kredi vermede daha çekimser ve ihtiyatlı davranmaya yöneltmekte, ancak zorunlu olduğu ve kısmen de daha fazla gelir getirdiği için orta vadeli kredi arzına gidilmektedir. Ayrıca, banka kaynaklarının yapısı yanında firma ölçeklerinin de yasal sınırları zorlar boyutlara varması bankaları kredi arzında sanayi kesimine karşı çekimser davranmaya yöneltmektedir. Şöyleki; bankaların özkaynakları ile sınırlandırılan bir firmaya sağlayabilecekleri kredinin tavanı firmanın dış

finansman gereksinmesinin altında kalabilmektedir. (28) Ticaret Bankalarının orta vadeli kredi arzındaki çekimsizliğini etkileyen bir diğ er konu da, para değerindeki sürekli düşmenin Türk Pa-rası esasına göre orta-uzun vadeli kredi vermeyi cazip olmaktan uzaklaştırmasıdır. (29)

Ticaret Bankalarının orta vadeli kredi uygulamasını bu ku-rumlar açısından olumsuz etkileyen bu nedenler yanında orta va-deli kredi tutarı 1976 yılında 16.185 milyon TL.'sına ulaşmıştır. Bu amaçlanan hedef olmasada önemli bir gelişme sayılabilir.

Ticaret bankalarının gerçekleştirilen olumlu sayılabilecek bu uygulamaya gölge düşüren ve orta vadeli kredi uygulamasını olumsuz etkileyerek amacından saptırabilecek noktalarda dikkati çekmektedir. Örneğin; bankalar orta vadeli kredilerinin büyük bir bölümünü kendi iştiraklerine yöneltmişlerdir. Bazı bankalar idari takipteki ve tahsilinde güçlüklerle karşılaştıkları kredilerini ödeme plânlarına bağlayarak orta vadeli kredi durumuna dönüştürmüşlerdir. Ayrıca, T.C. Merkez Bankası da orta vadeli kredile-rin yatırım ve aramaları üreten sanayie kaymasını gerçekleştire-memiştir. (30)

Ticaret bankalarının orta vadeli kredi uygulamasını yeterince gerçekleştirememesi yanında, özel kesim yatırımlarının finansman kaynaklarından özkaynaklar, kalkınma ve yatırım bankaları kre-dileri gibi kaynakların da özel kesim yatırımlarını finanse etmeye yetememesi, 1972 - 1976 döneminde de ticaret bankaları sistemi-nin kısa vadeli kredilerle finansman açığını kapatmaya çalıştığını ortaya çıkarmaktadır.

Orta vadeli krediler, özellikle kalkınmakta olan ekonomilerde, bir yatırım kredisi olarak değerlendirildiğinde; ülkemizdeki uygulama bakımından da önemli sonuçlar ortaya çıkarılabilecek-tir. Gelişmiş ülkelerde kâr marjlarının düşük, gelişmekte olan

(28) Caner Ersoy, *Türk Bankacılığının Güncel Sorunları ve 4. Plândan Beklenenler*, İktisat Dergisi, Temmuz/1977, Sayı: 157, s. 44 - 45.

(29) Halûk Ünal, *I. Ulusal Bankacılık Kongresi Ardından*, Mahmut Birsel, I. Ulusal Bankacılık Kongresi Tebliği, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Kasım/1978, ilt: 15, Sayı: 11, s. 17.

(30) Halûk Ünal, *I. Ulusal Bankacılık Kongresi Ardından*, Tuncay, Artun, I. Ulusal Bankacılık Kongresi Tebliği, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Kasım/1978, Cilt: 15, Sayı: 11, s. 21.

ülkelerde ise yüksek olduğu varsayıldığında, gelişmekte olan ülkelerde yapılacak bir yatırımın kendisini amorti etme süresinin gelişmiş ülkelere göre daha kısa olması ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde yatırılabılır fon kaynaklarının daha az olduğu düşünüldüğünde verilen kredinin tekrar yatırılabılır hale gelmesi orta vadeli kredilerde daha hızlı olduğundan ülke kalkınması açısından orta vadeli kredilerin yararının büyük olduğu ortaya çıkaracaktır. (31)

Mevduat ve ticaret bankacılığı şeklinde ihtisaslaşan, dolayısıyla kaynaklarını kısa vadeli kredilerle kullanmayı tercih eden banka sistemini sanayileşme çabasına katkıda bulunmaya özendirmek ve bu katkıyı orta vadeli kredi uygulaması ile bir ölçüde gerçekleştirmek banka sistemi içinde bir takım sorunlar getirmekle beraber, ticaret bankalarının orta vadeli kredi veremeyecekleri savı da yıkılmıştır.

Olumlu ve olumsuz yanlarıyla gerçekleştirilen bu uygulamanın giderek daha geliştirilmesi, etkin denetimi, tüm üretken kesimlerin bu uygulamadan dengeli yararlandırılması ve orta vadeli kredi uygulamasının amacından uzaklaştırılmamasına özen gösterilerek bu yönde önlemlerin alınması, ticaret bankalarına bu konuda sağlanan teşvik ve özendirici önlemlerin geliştirilmesi yanında bu kurumların kendi yapısal ve teknik eksikliklerini de giderek tamamlayarak orta vadeli kredilere daha etkin biçimde yönelmeleri ve bu konuda sağlayacakları gelişme yararlılığın ötesinde zorunlu görülmektedir.

(31) Akın İLKİN, *Ticaret Bankaları ve Orta Vadeli Krediler*, Özel Sektörün Finansman İhtiyaçları ve İzlenen Para - Kredi Politikası, Türkiye Tic. Od. San. Od. ve Tic. Bors. Birl. Yayınları, Ankara, T. Tic. Od. San. Od. ve Tic. Bors. Birl. Matbaası, 1975, s. 137.

FAYDALANILAN KAYNAKLAR

- AKGÜÇ Öztin, *Orta Vadeli Kredilerin Tanıtılması*, Orta Vadeli Krediler, Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği Yayınları No: 2, İstanbul, Yörük Matbaası, 1973.
- CULBERTSON John M. *Money and Banking*, 2ed Mc. Graw-Hill. Book Company, New York, 1977.
- DEMİREL Ahmet, *Orta ve Uzun Vadeli Finansman Sorunları*, Özel Sektörün Finansman İhtiyaçları ve İzlenen Para - Kredi Politikası, T. Tic. Od. San. Od. ve Tic. Bors. Birl. Yayınları, Ankara, T. Tic. Od. San. Od. ve Tic. Bors. Birl. Matbaası, 1975.
- ERSOY Caner, *Türk Bankacılığının Güncel Sorunları ve 4. Plândan Beklenenler*, İktisat Dergisi, Temmuz/1974, Sayı. 157.
- EVRENOSOĞLU İskender, *Devletçe Orta Vadeli Kredi Konusunda Alınan Teşvik Tedbirleri*, Orta Vadeli Krediler, Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği Yayınları No. 2, İstanbul Yörük Matbaası.
- GERSTENBERG Charles W., *Financial Organization And Management of Business*, 4 revised ed., Prentice Hall. Inc., New York, 1951.
- GUTHMAN Harry G., DOUGALL Herbert E., *Corporate Financial Policy*, 4 ed, Prentice Hall of India Private Ltd., New Delhi, 1966.
- HUSBAND William H., DOCKERAY James C., *Modern Corporation Finance*, Fifth Edition, Richard D. Irwin Inc. Homewood, Illinois, 1962.
- İLKİN Akın, *Ticaret Bankaları ve Orta Vadeli Krediler*, Özel Sektörün Finansman İhtiyaçları ve İzlenen Para - Kredi Politikası, T. Tic. Od. San. Od. ve Tic. Bors. Birl. Yayınları, Ankara, T. Tic. Od. San. Od. ve Tic. Bors. Birl. Matbaası, 1975.

- MASSOT Jean, (Çev. R. Hanyol), *Batı Almanya'da Bankalar ve Yatırımlar*, T. Bankalar Birliği Yayınları No. 29, Ankara, 1968.
- ÖNAL Recep, *Türkiye'de Orta ve Uzun Vadeli Kredi Uygulaması*, T.C. Maliye Bakanlığı Tetkik Kurulu Yayını, No: 170 - 176, Ankara, Damga Matbaası, 1976.
- SARIKAMIŞ Cevat, *Orta Vadeli Kredi*, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Mayıs/1970, Cilt: 7, Sayı: 5.
- TUNABOYLU Osman, *Orta Vadeli Kredi Uygulaması ve Kaynakları*, İstanbul Bankası T.A.Ş. Kültür Yayınları No. 2, İstanbul, 1976.
- ÜNAL Halûk, *I. Ulusal Bankacılık Kongresi Ardından*, Mahmut Birsnel ve Tuncay Artun'un I. Ulusal Bankacılık Kongresi Tebliğleri, B.Ē.Y.D., Kasım/78, Cilt: 15, Sayı: 11.
- Kalkınma Plânı, Birinci Beş Yıl, (1963 - 1967), T.C. Başbakanlık Devlet Plânlama Teşkilatı, Ankara, Başbakanlık Devlet Matbaası, Ocak - 1963.
- Kalkınma Plânı, İkinci Beş Yıl (1968 - 1972), T.C. Başbakanlık Devlet Plânlama Teşkilatı, Ankara, Başbakanlık Devlet Matbaası, Kasım - 1967.
- Kalkınma Plânı, Üçüncü Beş Yıl, (1973 - 1977), T.C. Başbakanlık Basımevi; 1973.
- 1970 yılı Programı, T.C. Başbakanlık Devlet Plânlama Teşkilatı, Ankara.
- 14.1.1970 tarih, 1211 Sayılı T.C. Merkez Bankası Yasası.
- T.C. Merkez Bankası Yıllık Raporları.
- T.C. Resmi Gazeteler.

TEMEL İHRAÇ ÜRÜNLERİMİZİN TALEP ELASTİKİYETLERİ ¹

Sacit ERTAŞ ²

İktisat teorisinde talep elastikiyetlerinin pratik ve teorik yönden önemli olduğu tartışma götürmez bir gerçektir. Son yıllarda ithalat ve ihracat talep elastikiyetlerini ölçmek için büyük bir çaba sarfedilmiş olmasına rağmen çok iyi bilinen genel sonuç uluslar arası ticarete talebin elastikiyetsiz oluşudur. ³ Kritikler bu fenomeni farklı şekillerde açıklamaktadır. Orcutt, tahmini elastikiyet hesaplamalarının sıfıra doğru eğilimli olmasına neden olan çok sa-

1. Bu yazı, yazarın basılmamış doktora tezinden geniş ölçüde yararlanmaktadır. Bakınız: Sacit Ertaş, *The Structure of Protection in Turkey and Potential Economic Effects of Turkish Entry in the Community*, unpublished D. Phil. thesis, the University of York, June 1976, Appendix F. Hesaplamaların yapılmasında olanaklarından büyük ölçüde yararlandığım York Üniversitesi (İngiltere) Bilgi İşlem Merkezi'ne teşekkür ederim.
2. Yazar, Bursa Üniversitesi İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakültesinde öğretim üye yardımcısıdır.
3. Literatürün detaylı bir gözden geçirmesi için bakınız: H.S. Cheng, «Statistical Estimates and Propensities in International Trade.» *IMF Staff Papers*, VII (April 1959), ss. 107-158; S.J. Prais «Economic Research in International Trade; A Review.» *Kyklos*, 15 (1962), ss. 560 - 77. Yakın geçmişteki bir elastikiyet hesaplaması için bakınız: H.S. Houthakker and S.P. Magee, «Income and Price Elasticities in World Trade.» *Review of Economics and Statistics*, LI (May 1969), No. 2, ss. 111 - 125.

yıda istatistiki tuzağın varlığını vurgulamaktadır.⁴ Öte yandan Yeager ve diğer bazı iktisatçılar ulusal hükümetlerce alınan çeşitli koruma önlemlerinin (kotalar ve gümrük vergileri gibi) uluslararası ticaretin fiyat değişmelerine karşı tepkisini azalttığı görüşünü savunmaktadır.⁵ Kuşkusuz bu ikinci görüş daha liberal uluslararası ticaret politikalarının uygulanması halinde fiyat mekanizmasının çalışmayacağı anlamına gelmemektedir.

Bu yazının amacı Türkiye'nin temel bazı dış satım ürünleri için ihracat talep elastikiyetlerini tahmini olarak hesaplamaktır. Bölüm I'de ihracat talep elastikiyetleri Türkiye verileri baz alınarak geleneksel yoldan hesaplanmaya çalışılmaktadır. Bölüm II'de ihracat talep elastikiyet tahminleri dünya verilerine dayanarak yapılmaktadır. İki farklı yöntemle tahmin edilen elastikiyetler Bölüm III'te karşılaştırılmakta ve değişik politikalar altında geçerli olabilecek elastikiyetler belirlenmeye çalışılmaktadır.

I. Türkiye Verileri Baz Alınarak Tahmin Edilen Elastikiyetler

İhracat talep elastikiyetlerinin tahmini olarak hesaplanmasında genellikle daha iyi uyum gösterdikleri ve kolay yorumlanabildikleri için çift logaritmik denklemler kullanılmıştır. Hesaplamalarda kullanılan ihracat talep denklemleri aşağıdaki biçimdedir⁶ :

$$\ln X_i = A_{0i} + A_{1i} \ln (PX_i/WPIX_i) + A_{2i} \ln (YX_i) + u_i \quad (1)$$

burada X_i : i ürünü Türkiye ihracat miktarını; PX_i : i ürünü Türkiye ihracat fiyat endeksini; $WPIX_i$: i ürünü için uygun dünya ihracat fiyat endeksini; YX_i : Türk ürünleri ithalatçısı en önemli onbeş ülkenin ortalama GSMH endeksini (her ithalatçı ülke GSMH endeksi sözkonusu ülkenin Türkiye ihracatındaki payı ile

4. Guy H. Orcutt, «Measurement of Price Elasticities in International Trade», *Review of Economics and Statistics*, XXXII (May 1950), ss. 117 - 132.

5. L.B. Yeager, *International Monetary Relations*, Harper and Row, New York, Evanston and London, s. 141.

6. İhracat talep denklemleri alternatif olarak

$$X_i = A_{0i} (PX_i/WPI_i)^{A_{1i}} (YX_i)^{A_{2i}} \epsilon u_i$$

şeklinde ifade edilebilir.

ağırlıklandırılmıştır); ve u_i : hata terimini göstermektedir. Görelî fiyat değişkeni $PX_i/WPIX_i$ 'deki $WPIX_i$ terimi ithalat ile ithalatçı ülkenin yerli üretimi arasındaki rekabetten ziyade ihracatçı ülkeler arasındaki rekabeti vurgulamaktadır. Geleneksel Türk ihraç ürünlerinin ithalatçı ülkelerdeki üretimi genellikle çok küçük ölçekte olduğundan, bu görelî fiyat endeksinin daha tutarlı olacağı düşünülmüştür.⁷ Denklem (1)'den açıkça görüldüğü gibi A_{1i} ve A_{2i} sıra ile i ürünü fiyat ve gelir talep elastikiyetlerini belirtmektedir.

Önemli ihraç ürünlerimiz için bulgular Tablo 1'de sunulmuştur. Parantez içindeki sayılar t istatistikleridir. Regresyon hesaplamalarında kullanılan uygun $WPIX_i$ endeksleri tablonun dipnotunda belirtilmiştir.

Pamuk ve hayvan yemi hariç diğer ürünler için belirlenim (determinasyon) katsayıları (R^2) düşüktür; t istatistiklerinin altısı anlamsız, ikisi ise sadece % 10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır; fındık için fiyat elastikiyeti, krom, tiftik yünü ve afyon için gelir elastikiyetleri beklenmeyen işaretlidir. Bu tutarsız sonuçlar akla, AET'nin Türkiye'ye tütün, fındık, kuru üzüm ve kuru incir için 1965 yılından itibaren tanıdığı tarife tercihlerinin regresyon hesaplarımızı olumsuz yönde etkilemiş olabileceği kuşkusunu getirmektedir. Bunu test etmek amacı ile 1965-69 dönemi için etkisiz (dummy) değişken kullanarak ve bu dönemi içermeyen daha kısa zaman serileri ile ek tahmini hesaplamalar yaptık. Bu hesaplamalar sonucu elde ettiğimiz bulgular Tablo 1'de verilenlerden pek farklı değildir.⁸ Bu sonuç AET'nin Türkiye için sağladığı tarife tercihlerinin Türkiye geleneksel ürün ihracatını anlamlı bir şekilde etkilemediğini belirtmektedir.

Kötü ihracat fiyat talep elastikiyeti tahminleri ve düşük belirlenim katsayıları kısmen ihracat fiyat endekslerine (PX_i) bölen olarak seçilen dünya ihracat fiyat endekslerinin ($WPIX_i$) yetersizliğine atfedilebilir. Gerçekte, bu kötü fiyat talep elastikiyeti tahminleri büyük bir olasılıkla (a) ithalat ile rekabet eden mallar lehine ve ihracat aleyhine eğilimli dış ticaret sistemimizden, (b) destekleme alım fiyatları ile dış piyasa fiyatları arasında eş-

7. Tahmini hesaplamalarda kullanılan verilerin kaynakları için yazının sonundaki ek'e bakınız.

8. Bu bulgular yazıyı daha fazla uzatmamak için burada sunulmamıştır.

güdüm sağlanamamasından, (c) geleneksel Türk ihraç ürünleri dış satımının oldukça önemli bir bölümünün fiyat değişkeninin etkisini büyük ölçüde azaltan ikili anlaşmalar yolu ile gerçekleştirilmesinden, (d) fiyat değişikliklerine karşı ihracatın tepkisini geciktiren ve azaltan dış satım pazarlama sistemimizdeki aksaklıklardan kaynaklanmaktadır.

Gelir talep elastikiyetlerine gelince durum biraz daha farklıdır. Pamuk, fındık, kuru üzüm ve hayvan yemi için ihracat gelir talep elastikiyetlerinin birçok iktisatçının iddiasının aksine oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

TABLO 1
GELENEKSEL İHRAÇ ÜRÜNLERİMİZİN TALEP ELASTİKİYETLERİ
(1953 - 1969 Türkiye Yıllık Verilerinden)

Ürünler	Sabit terim (A_{01})	Fiyat elastikiyetleri ^a (A_{11})	Gelir elastikiyetleri (A_{21})	R^2	D—W
Pamuk	-4.48	-0.10 ^b (-0.10)	2.89 (3.72)	0.72	1.36
Tütün	8.22	-0.69 (-2.13)	0.11 ^b (0.55)	0.30	2.23
Fındık	3.34	0.09 ^c (0.22)	1.05 (3.37)	0.54	3.18
Kuru üzüm	4.87	-0.04 ^b (-0.10)	0.79 (3.20)	0.50	1.75
Krom	12.57	-0.40 ^b (-0.85)	-1.42 ^b (-1.32)	0.16	1.44
Hayvan yemi	-0.78	-0.19 ^b (-1.22)	1.29 (4.51)	0.94	1.53
Tiftik yünü	9.70	-1.50 ^c (-1.94)	-0.79 (-1.53)	0.17	1.93
Afyon	10.19	-1.36 (-3.82)	-1.62 (-2.94)	0.57	1.88

Notlar: a. Regresyon hesaplamalarında kullanılan WPIX_t, pamuk, fındık, tiftik yünü ve afyon için «ilkel ürünler», tütün için «yenilme-yen tarımsal maddeler», kuru üzüm için «yiyecek maddeleri», ve krom için «mineraller» dünya ihracat fiyat endeksidir. Hayvan yemi için Birleşik Krallık (UK) çığit küspesi ithalat fiyat endeksi WPIX_t olarak kullanılmıştır. Türkiye hayvan yemi ihracatının büyük bir oranını çığit küspesi oluşturduğundan bu fiyat endeksinin Türkiye ihracat fiyatı için en iyi deflatör olduğu düşünülmüştür.

b. Regresyon katsayısı anlamsızdır.

c. Regresyon katsayısı % 10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Kaynaklar: Bakınız metin ve ek; kendi hesaplamalarımız.

II. Dünya Verilerinden Yararlanarak Tahmin Edilen Elastikiyetler

Yukarda kötü ihracat fiyat elastikiyeti tahminlerinin dış ticaret rejimimizdeki aksaklıklardan kaynaklandığı iddia edilmektedir. Buradan, önceden de belirtildiği gibi, daha bilinçli ve liberal dış ticaret politikası uygulanması halinde geçerli olacak fiyat talep elastikiyetlerinin bulunanlardan daha anlamlı ve yüksek olacağı sonucu çıkmaktadır. Bunun gerçekten böyle olup olmadığını, dış satım ürünlerimiz için ihracat fiyat talep elastikiyetlerini, Shorter tarafından geliştirilen bir yöntem aracılığı ile, dünya verilerinden yararlanarak tahmin yoluyla test edebiliriz.⁹

Shorter'ın geliştirdiği yöntem aşağıdaki formül ile ifade edilebilir:

$$\eta_x = \frac{1}{a} \eta_w + \frac{1}{b} \epsilon_c \quad (2)$$

burada η_x ev ülkesi ihraç ürünü için dünya fiyat talep elastikiyetini, η_w aynı ürünü ihraç eden tüm ülkeler dışsatımı için dünya fiyat talep elastikiyetini, ϵ_c ev ülkesi ile dünya piyasalarında rekabet eden ülkelerin söz konusu ürün için fiyat arz elastikiyetini, a ev ülkesi ihracatının dünya ihracatındaki payını, ve b ev ülkesi ile dünya piyasalarında rekabet eden ülkelerin dünya ihracatındaki payını göstermektedir.¹⁰ Formül (2)'den şu sonuç ortaya çık-

9. Fred C. Shorter, «Jute Production Policies of India and Pakistan,» *Indian Economic Journal*, III (July 1955), s. 44 ve dipnot. Aynı zamanda bakınız: T.O. Yntema, *A Mathematical Reformulation of the General Theory of International Trade*, University of Chicago Press (1932), ss. 43 - 45; L.B. Yeager, *a.g.e.*, s. 140; S.B. Linder, *Trade and Trade Policy for Development*, New York: Praeger (1967), s. 158.
10. Bu formülün çıkarılışı aşağıda özetlenmiştir. W dünya piyasasında talep edilen toplam miktar, C ev ülkesi ile rekabet eden ülkeler tarafından arz edilen miktar, $W-C$ ev ülkesi ihracatı, ve P fiyat olsun. Ev ülkesi ihraç ürünü için fiyat talep elastikiyeti, elastikiyet tanımından, aşağıdaki gibi yazılabilir :

$$\begin{aligned} \eta_x &= \frac{-P}{W-C} \cdot \frac{d(W-C)}{dP} \\ &= \frac{-\frac{P}{W} \cdot \frac{dW}{dP} \cdot W}{W-C} + \frac{\frac{P}{C} \cdot \frac{dC}{dP} \cdot C}{W-C} \end{aligned}$$

maktadır: Herhangibir mal için dünya fiyat talep elastikiyeti düşük olsa dahi ev ülke ihracatı için fiyat talep elastikiyeti yüksek olabilir. Bu sonuç ithalatçının uygun fiyat bulduğunda bir ihracatçıyı diğeri yerine kolaylıkla ikame edebileceği varsayımına dayanmaktadır. Bunu bir örnekle daha iyi açıklayabiliriz. Bir ürün için ev ülkesi ihracatının dünya ihracatındaki payının (a) yüzde 40, ve söz konusu ürün için dünya fiyat talep elastikiyetinin (η_w) 0,50 olduğunu varsayalım. Şayet dünya piyasalarında ev ülkesi ile rekabet eden ülkelerin söz konusu ürün için fiyat arz elastikiyeti (ε_c) sıfır ise ev ülke ihracatı için fiyat talep elastikiyeti (η_x) 1,25 olacaktır. Öte yandan rekabetçi ülkeler fiyat arz elastikiyeti sıfırdan büyük ise ev ülke ihracatının fiyat talep elastikiyeti 1,25'ten daha büyük olacaktır. Keza $\eta_w = 0.50$ ve $\varepsilon_c = 0$ varsayımı altında ev ülke ihracatının dünya ihracatındaki payı yüzde 40 değil de yüzde 20 ise ev ülke ihracatı fiyat talep elastikiyetinin 2,50 olduğu bulunacaktır.

Shorter'in ihracat fiyat talep elastikiyetleri için geliştirdiği yöntemle benzer yöntemle ihracat gelir talep elastikiyeti aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\theta_x = \frac{1}{a} \theta_w - \frac{b}{a} \zeta_c \quad (3)$$

burada θ_x ev ülkesi ihraç ürünü için dünya gelir talep elastikiyetini, θ_w aynı ürünü ihraç eden tüm ülkeler dışsatımı için dünya gelir talep elastikiyetini, ζ_c ev ülkesi ile dünya piyasalarında rekabet eden ülkeler ürününün dünya gelirine göre arz elastikiyetini göstermektedir; a ve b yukardaki gibi tanımlanmıştır. ¹¹ Formül (2)'

$$= \frac{W}{W-C} \eta_w + \frac{C}{W-C} \varepsilon_c$$

$$\eta_x = \frac{1}{a} \eta_w + \frac{a}{b} \varepsilon_c$$

11. W ve C 'yi bir önceki dipnotta belirtildiği gibi ve Y 'yı dünya gelir düzeyi olarak tanımlarsak, ev ülkesi ihraç ürünü için gelir talep elastikiyetini aşağıdaki gibi yazabiliriz :

$$\theta_x = \frac{Y}{W-C} \cdot \frac{d(W-C)}{dY}$$

$$= \frac{Y}{W} \cdot \frac{dW}{dY} \cdot W - \frac{Y}{C} \cdot \frac{dC}{dY} \cdot C$$

$$\frac{Y}{W-C}$$

ye benzer şekilde formül (3)'de bize herhangi bir mal için dünya gelir talep elastikiyeti düşük olsa dahi ev ülke ihracatı için gelir talep elastikiyetinin yüksek olabileceği söylemektedir.

Formül (1) ve (2)'den açıkça görüldüğü gibi ev ülke ihracat ürünleri talep elastikiyetlerinin dünya verilerinden hesaplanması ilk aşamada bu ürünler için dünya ithal talep elastikiyetlerinin (yani η_w ve θ_w 'nin) istatistiki olarak tahmin edilmesini gerektirmektedir. Burada istatistiki tahminler tütün, kuru üzüm, limon, portakal ve zeytinyağı için yapılmıştır.¹² Pamuk, fındık, krom, kuru incir, bor ve civa için anlamlı tahmini hesaplar yapmaya olanak sağlayacak uzun zaman serileri bulunmadığından bu ürünler için dünya ithal talep elastikiyetlerini tahmin etmek mümkün olmamıştır. Söz konusu ürünler için ihracat talep elastikiyetlerinin dünya verilerinden hesaplanmasında kısa zaman serileri ve diğer ürünler için yapılan tahminler baz alınarak bulunan farazi elastikiyetler kullanılmıştır.¹³

Tahminlerde kullanılan dünya ithal talep denklemleri ihracat talep denklemlerine benzer biçimdedir.¹⁴ :

$$\ln M_j = B_{0j} + B_{1j} \ln (PM_j/WPIM_j) + B_{2j} \ln (YM_j) + v_j \quad (4)$$

burada M_j : j ürünü toplam dünya ithalat miktarını; PM_j : j ürü-

$$= \frac{W}{W-C} \theta_w - \frac{C}{W-C} \xi_c$$

buradan

$$\theta_x = \frac{1}{a} \theta_w - \frac{b}{a} \xi_c$$

olduğu bulunur.

12. Gerçekte dünya ithal talep elastikiyetlerinin hesaplanmasında limon için «limon ve misket limonu» ve portakal için «portakal, mandalina ve turunç» zaman serileri kullanılmıştır.
13. Bu şekilde bulunan farazi dünya ithal talep elastikiyetlerinin geçerliliği kuşku ile karşılanabilir. Bununla birlikte, bu farazi tahminlerden doğabilecek % 50'lik bir hatanın dahi dünya ithal talep elastikiyetleri aracılığıyla aşağıda hesaplanacak olan ihracat talep elastikiyetlerini önemli ölçüde etkilemeyeceği gözden uzak tutulmamalıdır.
14. Kuşkusuz, ithalat talep denklemleri de alternatif olarak

$$M_j = B_{0j} (PM_j/WPIM_j)^{B_{1j}} (YM_j)^{B_{2j}} v_j$$

şeklinde ifade edilebilir.

nü dünya ithalat fiyat endeksini (başka bir deyişle,) cinsinden ifade edilen j malı toplam dünya ithalat değeri aynı malın ithalat miktarına bölünerek birim fiyat endeksini; $WPIM_j$ j ürünü için uygun dünya ihracat fiyatları endeksini (bu endeks ithalatçı ülkeler tpotan eşya fiyatları endeksini temsil eden bir gölge değişken olarak kullanılmıştır); YM_j : dünya GSMH endeksini; ve v_j : hata terimini göstermektedir. B_{1j} ve B_{2j} 'nin sıra ile dünya ithal fiyat talep elastikiyetini (η_w) ve dünya ithal gelir talep elastikiyetini (θ_w) gösterdiği açıktır.

Denklem (4) aracılığı ile yapılan en iyi tahminler Tablo 2'de gösterilmiştir. Her ürün için kullanılması uygun görülen WPIM tablonun dipnotunda belirtilmiştir. Parantez içindeki sayılar t istatistikleridir. Yapılan tahmini hesaplamalar (1) yüksek dereceli açıklama (zeytinyağı hariç), (2) kabul edilebilir Durbin-Watson istatistiği (tütün hariç), ve (3) anlamlı (.05) t testleri (tütün fi-

TABLO 2

**ÖNEMLİ BAZI İHRAÇ ÜRÜNLERİMİZ İÇİN
DÜNYA İTHAL TALEP ELASTİKİYETLERİ**
(Yıllık veriler, 1959 — 70)

Ürünler	Sabit terim (B_{0j})	Fiyat elastikiyetleri ^a (B_{1j})	Gelir elastikiyetleri (B_{2j})	R ²	D—W
Kuru üzüm	9.28	—0.41 (—1.56)	0.28 (3.65)	0.70	1.58
Tütün	8.52	—0.72 ^b (—1.52)	0.57 (4.60)	0.78	1.19 ^c
Limon	5.39	—0.48 (—10.83)	1.13 (40.00)	0.99	1.94
Portakal	7.26	—0.53 (—3.52)	0.66 (12.92)	0.96	1.70
Zeytinyağı	8.32	—0.59 (—1.98)	0.26 ^d (0.77)	0.31	1.87

- Notlar: a. $WPIM_j$, tütün için «yenilmeyen tarımsal maddeler», diğer ürünler için «ilkel maddeler» dünya ihracat fiyat endeksidir.
b. Regresyon katsayısı % 10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.
c. Durbin - Watson testi kararsızdır.
d. Regresyon katsayısı anlamlı değildir.

Kaynaklar: Bakınız metin ve ek; kendi hesaplamalarımız.

yat elastikiyeti ve zeytinyağı gelir elastikiyeti hariç) verdiğiinden tutarlıdır.

Kuru üzüm, tütün, limon, portakal ve zeytinyağı için dünya ithal talep elastikiyetlerinin epey düşük olduğu Tablo 2'den açıkça görülmektedir; limon gelir talep elastikiyeti hariç diğer ürünler için fiyat ve gelir talep elastikiyetleri birden azdır. Bu bulgular iktisat literatüründe tarımsal ürünler için talep elastikiyetlerinin düşük olduğu yolunda yapılan iddiaları doğrulamaktadır. Mamafih, daha önce de vurguladığımız gibi, tarımsal ürünler için dünya ithal talep elastikiyetlerinin düşük olması, Türkiye tarımsal ürünleri için ihracat talep elastikiyetlerinin de düşük olacağı anlamına gelmemektedir.

Temel ihracat ürünlerimiz için talep elastikiyetlerini dünya ithal talep elastikiyetlerinden hesaplarken, dünya piyasalarında Türkiye ile rekabet eden ülkelerin bu ürünler için fiyat ve dünya gelirine göre arz elastikiyetlerinin sıfır (yani, $\epsilon_c = 0$ ve $\zeta_c = 0$) olduğu varsayılmıştır.¹⁵ Bu varsayım gereği formül (2) ve (3) şu biçimi almaktadır:

$$\eta_x = \frac{1}{a} \eta_w \quad (5)$$

$$\theta_x = \frac{1}{a} \theta_w \quad (6)$$

Bu formüller aracılığı ile bulunan ihracat talep elastikiyetleri Tablo 3'te sunulmuştur. Tablonun ilk iki sütunu Tablo 2'de verilen elastikiyetleri ve farazi elastikiyet tahminlerini, sütun (3) ise Türkiye ihracatının dünya ihracatındaki yüzde paylarını göstermektedir. Bu payın yüzde 1'den az olduğu hallerde Türkiye ihracatı için fiyat ve gelir talep elastikiyetlerinin yaklaşık olarak sonsuz olduğu kabul edilmiştir.

15. $\epsilon_c = 0$ varsayımı, dünya piyasalarında Türkiye ile rekabet eden ülkeler fiyat düşmelerine rağmen ihracatlarını azaltmadığı hallerde geçerlidir. Herzaman gerçekçi olmayan bu varsayım, incelenen birçok ilkel ürün için piyasa şartlarını ve diğer az gelişmiş ülkelerin olası tepkilerini yansıttığı için bu araştırmada benimsenmiştir. Keza ihracat gelir arz elastikiyetlerinin çok düşük olduğu literatürde genellikle kabul edilmektedir. Bu nedenle, $\zeta_c = 0$ varsayımı burada benimsenmiştir.

TABLO 3

DÜNYA VERİLERİNDEN YARARLANARAK HESAPLANAN İHRACAT
TALEP ELASTİKİYETLERİ

Ürünler	Dünya ithal fiyat talep elastiklikleri (1)	Dünya ithal gelir talep elastiklikleri (2)	Türkiye ihracatının dünya ihracatındaki payı (1965-69) ^b % (3)	Türkiye ihracatı için	
				Fiyat talep elastiklikleri (4)	Gelir talep elastiklikleri (5)
Pamuk	-0.30 ^a	0.40 ^a	6	-5.00	6.67
Tütün	-0.72	0.78	40 ^c	-1.80	1.95
Fındık	-0.20 ^a	0.60 ^a	75	-0.26	0.80
Kuru üzüm	-0.41	0.28	18	-2.28	1.56
Krom	-0.50 ^a	0.60 ^a	14	-3.57	4.28
Kuru incir	-0.20 ^a	0.30 ^a	63	-0.31	0.48
Zeytinyağı	-0.59	0.26	6	-9.83	4.33
Limon	-0.48	1.13	3	-16.00	37.67
Portakal	-0.53	0.66	^d	∞	∞
Bor	-0.60 ^a	0.60 ^a	18 ^e	-3.33	3.33
Civa	-0.50 ^a	0.40 ^a	1	-50.00	40.00

Notlar: a. Farazi tahminler.

b. Paylar, iyi tanımlanmış homojen ürünler için fiziki miktar paylarını, diğerleri için ise değer paylarını göstermektedir.

c. Bu pay, Türkiye tütün ihracatının dünya oryantal tipi tütün ihracatındaki payını göstermektedir. Önemli oryantal tipi tütün ihracatçıları Türkiye, Yunanistan, Bulgaristan ve Yugoslavya'dır.

d. Pay % 1'den azdır.

e. İşlenmemiş tabii bor payıdır.

Kaynaklar: Bakınız Tablo 2, metin ve ek; kendi hesaplamalarımız.

Sütun (4) ve (5)'ten fındık ve kuru üzüm hariç diğer geleneksel Türk ihraç ürünleri için talep elastikliklerinin oldukça yüksek olduğu açıkça gözlenmektedir. Bu hesaplamalardan, özellikle, dünya ihracatında Türkiye'nin payının çok düşük olduğu pamuk, krom, zeytinyağı, limon, portakal ve civa gibi ürünlerde dünya verilerinden hesaplanan ihracat fiyat ve gelir talep elastikliklerinin çok yüksek olduğu sonucu çıkmaktadır.

III. Sonuçlar

Karşılaştırmayı kolaylaştırmak amacı ile her iki yöntemle tahmin edilen elastikiyetler Tablo 4'te tekrar gösterilmiştir. Bu tabloda göze çarpan en önemli nokta iki alternatif yöntemle tahmin edilen elastikiyetler arasındaki farklılıktır. Özellikle pamuk, tütün ve krom için dünya verilerinden hesaplanan elastikiyetlerin Türkiye verilerinden hesaplanana oranla çok yüksek olduğu görülmektedir. Elastikiyet tahmini yapılan tüm ürünlere her iki yöntemi ayrı ayrı uygulayamadığımızdan bu eğilimin diğer ürünler için de geçerli olup olmadığını kesinlikle söylemek mümkün değildir. Bununla birlikte, iki yöntemin uygulanabildiği hemen hemen tüm ürünlerde farklılığın aynı yönde tekrarlanması diğer ürünler için de aynı şeyi söylemenin mümkün olduğu izlenimini vermektedir.

Yazımızın başında da belirtildiği gibi yapılan elastikiyet tahminlerinin aşağı doğru eğilimli olmasına neden olan birçok istatistikî tuzaklar mevcut olabilir. Mamafih, bu nedenler her iki yöntemle tahmin edilen elastikiyetlerin aşağı doğru eğilimli olmasını açıklamada kullanılabilir ise de Türkiye verilerinden hesaplanan elastikiyetler ile dünya verilerinden hesaplanan elastikiyetler arasındaki farklılığı açıklamada pek yararlı görünmemektedir. Peki bu farklılık nereden kaynaklanmaktadır?

Bir ihracatçı ülke tarafından yapılan fiyat düşürmesi diğer ihracatçı ülkelerin fiyatlarını düşürmesine neden olabilir. Keza herhangi bir ülkedeki ihracat politikası değişikliği diğer ülkelerin ihracat politikalarının değişmesine neden olabilir. Dünya verileri aracılığı ile tahmin edilen elastikiyetler bu etmenleri dikkate almadığından yukarı doğru eğilimli olabilir. Fakat, bu eğilimin, özellikle incelenen geleneksel ürünlerimiz açısından, iki yöntemin sonuçları arasındaki farklılığı açıklayacak kadar önemli olduğunu iddia etmek güçtür.

Daha önce de belirtildiği gibi farklılık kısmen fiyat değişikliklerine karşı ihracatın tepkisini geciktiren ve azaltan dış satım pazarlama sistemimizdeki aksaklıklardan kaynaklanıyor olabilir. Mamafih bu bir kısa dönem problemidir. Uzun dönemde ve özellikle büyük fiyat değişikliği söz konusu olduğunda bu neden ortadan kalkacaktır.

Kanımızca dünya verilerinden hesaplanan elastikiyetler ile Türkiye verilerinden hesaplanan elastikiyetler arasındaki farklı-

TABLO 4

FARKLI YÖNTEMLERLE HESAPLANAN ELASTİKİYETLERİN
KARŞILAŞTIRILMASI

Ürünler	Türkiye verilerinden hesaplanan elastikiyetler		Dünya verilerinden hesaplanan elastikiyetler	
	Fiyat elastikiyeti	Gelir elastikiyeti	Fiyat elastikiyeti	Gelir elastikiyeti
Pamuk	-0.10	2.89	-5.00	6.67
Tütün	-0.69	0.11	-1.80	1.95
Fındık	ti	1.05	-0.26	0.80
Kuru üzüm	-0.04	0.79	-2.28	1.56
Krom	-0.40	ti	-3.57	4.28
Kuru incir	md	md	-3.31	0.48
Zeytinyağı	md	md	-9.83	4.33
Limon	md	md	-16.00	37.67
Portakal	md	md	∞	∞
Bor	md	md	-3.33	3.33
Cıva	md	md	-50.00	40.00
Hayvan yemi	-0.78	1.29	md	md
Tiftik yünü	-1.50	ti	md	md
Afyon	-1.36	ti	md	md

Notlar: ti: Tahmin edilen elastikiyet ters işaretlidir.
md: Mevcut değil.

Kaynaklar: Bakınız Tablo 1 ve Tablo 3.

lğın temel nedeni dış ticaret sistemindeki direkt kontrollerdir. Bunlar Türkiye'de uygulanan direkt kontrolleri ve ithalatçı ülkeler tarafından uygulanan miktar kısıtlamalarını içermektedir. Burada incelenen ürünler açısından özellikle Türkiye'de uygulanan ve söz konusu ürünlerin fiyat değişikliklerine karşı tepkisini azaltan idari kontroller, miktar kısıtlamaları, destekleme alımları, ithalatı ihracat aleyhine teşvik eden dış ticaret rejiminin önemi çok büyüktür.

Kısaca özetlersek, Türkiye ihracatın fiyat değişikliklerine karşı tepkisini azaltan direkt kontrolleri azaltıldığında incelenen ürünler için geçerli elastikiyetler iki yöntemle hesaplanan elastikiyetler arasında ve dünya verileri aracılığı ile tahmin edilenlere daha yakın bir büyüklükte olacaktır.

Yukardaki tartışmalarımızdan ortaya çıkan genel sonuç, geleneksel Türk dış satım ürünleri için ihracat talep elastikiyetlerinin piyasa mekanizmasının çalışmasına izin verildiğinde birimin oldukça üzerinde olabileceğidir. Döviz kuru değişimleri ve ihracat politikası açısından bu gözlem önemlidir.

E K

VERİ KAYNAKLARI

Hesaplamalarda kullanılan veriler aşağıdaki kaynakların muhtelif sayılarından alınmıştır : *Konjonktür; Mineral İstatistikleri; Tarım İstatistikleri; U.N., Statistical Yearbook; FAO, Production Yearbook; FAO, Trade Yearbook; World Trade Annual I; U. N., Commodity Trade Statistics; Great Britain, Institute of Geological Sciences, Statistical Summary of the Mineral Industry; Metallgesellschaft, Metal Statistics.*

PAZARLAMA ARAŞTIRMALARINDA KULLANILAN ÇOK DEĞİŞKENLİ ANALİZ TEKNİKLERİ

Doç. Dr. İsmet MUCUK

İ. Ü. İktisat Fakültesi

GİRİŞ

Bu makale, pazarlama araştırmalarında kullanılması giderek yaygınlaşan bir grup modern analiz tekniğini yani «çok değişkenli analiz tekniklerini» tanıtmaya ve amacını taşımaktadır.

İşletmelerin pazarlama problemlerine ilişkin araştırmalara olan ihtiyacı, tüketiciye yönelik yeni pazarlama anlayışı çerçevesinde, bugün her zamankinden daha fazladır. Bu yüzden bir yandan bilinen bilimsel araştırma metod ve teknikleri ile bunların kullanım olanaklarının geliştirildiği; bir yandan da bunlara yenilerinin eklenmesine çalışıldığı görülmektedir.

Burada, önce, işletme yönetiminde pazarlama araştırmasının yeri belirtilerek, çok değişkenli analiz kavramına değinilecek; sonra bu tür analizin başlıca tekniklerinin tanıtılması yoluna gidilecek ve bunu değerlendirme ve sonuç bölümü izleyecektir.

1. Pazarlama Araştırması ve Çok Değişkenli Analiz Teknikleri

Günümüzde işletme yöneticileri, tüketicilerle direkt olarak temasta bulunmak suretiyle onların arzu ve isteklerini saptama ve zaman içinde bu arzu ve isteklerdeki değişimleri izleme olanağın-

dan yoksundurlar. Üreticilerle tüketiciler arasındaki mesafenin hayli artmış olması ve bu ikisi arasında birçok aracı kişi ve kuruluşların yer alması, devamlı karar alma durumunda bulunan işletme yöneticileri için belirsizliği arttıran bir unsurdur.

Esasen, işletmelerin faaliyette buldukları piyasa ortamı belirsizliklerle doludur. Zira, piyasa çok sayıda faktörün veya değişkenin etkileşim içinde bulunduğu ve sürekli değişmelerin olduğu dinamik bir ortamdır. Belirsizliklerle dolu, dinamik ve rekabetçi bir piyasa ortamında, pazarlama araştırması, üreticilerle tüketiciler arasındaki mesafeyi kapatmaya yarıyacak bilgileri sağlama fonksiyonunu yerine getirir.

İşletme yöneticilerine gerekli bilgileri sağlayarak daha doğru kararların alınmasına yardımcı olan pazarlama araştırması «mal ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye transferi veya satışı ile ilgili problemlere ait bütün gerçeklerin toplanması, kaydedilmesi ve analizi» veya kısaca «pazarlama problemlerinin çözümünde bilimsel metodun uygulanmasıdır» şeklinde tanımlanabilir. ⁽¹⁾

Pazarlama araştırması için verilebilecek değişik tanımların hepsinde ortak olan temel nokta, bir pazarlama problemine, dolayısıyla piyasa ortamına yönelik olmasıdır. Piyasa da, yukarıda değinildiği üzere, çok sayıda değişkenin sürekli etkileşim içinde bulunduğu kompleks bir ortam olduğu içindir ki pazarlama problemlerinin gerçekçi çözümünde iki değişkenli istatistiksel metod ve teknikler oldukça yetersiz kalmaktadırlar.

Buna karşılık, daha gelişmiş düzeydeki çok değişkenli analiz teknikleri, pazarlama sorunlarının çözümünde çok yararlı araştırma araçları olma durumundadırlar. Bir yandan bu istatistiksel tekniklerdeki gelişmeler, diğer yandan kompüterlerin gelişmesi bunların uygulanma olanağını arttırmaktadır.

Gerçekten, kompüterlerin gelişmesiyle, çok sayıdaki değişkenle ilgili büyük ölçekli verilerin analiz edilebilmesi sayesinde, söz konusu teknikler son 10 - 15 yılda yararlı sonuçlar veren pazarlama araştırmalarının yapılmasına olanak sağlamaktadırlar. Bu durumu, ünlü bir araştırmacı yazır, Prof. Jagdish Sheth, «pazar-

(1) Güney Devrez, *Piyasa Araştırmasında Bilgi Toplama Metodları* (Ankara: Sevinç Matbaası, 1971), s. 5.

lama araştırmalarında çok değişkenli analiz devrimi» olarak nitelendirerek, biraz abartmalı bir biçimde vurgulamaktadır. (2)

Çok değişkenli analiz geniş bir istatistiksel teknikler grubu olup, değişken setleri arasındaki karşılıklı ilişkileri ölçmek ve açıklamak imkanı verir. (3) Bir tanıma göre, çok değişkenli analiz: «örnek gözlemler üzerinde ikiden fazla değişkeni eş zamanlı (simültane) olarak analiz eden bütün istatistiksel tekniklerdir» (4)

Çok değişkenli analiz iki alana ayrılabilir: 1. bağımlılık analizi; 2. karşılıklı bağımlılık analizi. (5) İlkinde bir değişken veya değişkenler seti diğerlerine bağımlı olup, onlar yardımıyla tahmin edilebilir veya açıklanabilir; bunun tipik örneği çoklu regresyondur. İkincisinde ise, bir değişken veya değişkenler grubu diğerlerine bağımlı veya onlar tarafından açıklanma durumunda olmayıp, bütün değişkenler arasında karşılıklı bağımlılık ve etkileşimin varlığı sözkonusudur ki, bunun en tipik örneği de faktör analizidir.

II. Başlıca Çok Değişkenli Analiz Teknikleri

İşletmelerle ilgili araştırmalarda, piyasa ortamına uygunluğu nedeniyle özellikle pazarlama araştırmalarında kullanılması gitgide yaygınlaştığı belirtilen çok değişkenli analiz tekniklerinin en önemlileri şunlardır: 1. Çoklu regresyon, 2. Çok değişkenli varyans analizi 3. Faktör analizi 4. Kümeleme analizi 5. Çok boyutlu ölçkleme, 6. diskriminant (ayırma) analizi ve 7. kanonikal analiz.

Bunlardan faktör analizi, kümeleme analizi ve çok boyutlu ölçkleme karşılıklı bağımlılık; diğerleri ise bağımlılık analizi niteliğindedir.

Teknik ayrıntılarına ve istatistiksel - matematiksel yapılarına girmeksizin, bu analiz türlerini kısaca tanıtmaya ve en çok han-

(2) Jagdish M. Sheth, «The Multivariate Revolution in Marketing Research», *Journal of Marketing*, Vol. 35, (January, 1971), ss. 13-19.

(3) Ronald Gatty, «Multivariate Analysis For Marketing Research: An Evaluation», *Applied Statistics*, Vol. XV, No: 3, (1966), ss. 157 - 172.

(4) Sheth, *op. cit.*, s. 14.

(5) David A. Asker, (ed.), *Multivariate Analysis in Marketing: Theory and Application* (Belmont: Wadsworth Publishing Company, Inc., 1971), s. VIII.

gi çeşit araştırmalarda kullanıldıklarını belirtme yoluna gidilecektir.

1. Çoklu Regresyon

Bu teknik, verilerin kantitatif (ölçülebilir nitelikte veya metrik) olduğu, bir bağımlı değişkenin iki veya daha çok bağımsız değişkenin fonksiyonu olduğu hallerde kullanılır; oldukça yaygın bir analiz türüdür.

Çoklu regresyonda amaç, bağımlı değişken olarak kabul edilen değişkendeki değişimi (varyasyonu veya değişebilirliği) bütün bağımsız değişkenlerle olan birlikte değişime (kovaryansa) dayanarak tahmin etmektir. Analizde matematik fonksiyonlar şeklinde ifade edilen ilişkiler «regresyon çeşitliliğini» oluşturur ve istatistiksel en küçük kareler metodu ile tahmin yapılır. (6) İki'den fazla değişken arasındaki ilişkiler trend çizgisi ile belirlenir.

Regresyon analizi, esas itibarıyla, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin niteliğini saptamaya yönelik olup, uzun yıllar kullanılmış olan ve geniş kullanım alanı bulunan bir analiz türüdür. (7)

Regresyon analizi'nin pazarlama araştırmalarında en çok kullanıldığı yerler, satış tahminlerine; tüketici tercihlerine dayalı olarak pazar payı tahminlerine, reklamların etkilerine; tüketicilerin satınalma alışkanlıklarına ve taleple ilgili olarak fiyat-miktar ilişkilerine yönelik araştırmalardır.

2. Çok Değişkenli Varyans Analizi

Bu analiz tekniği, iki değişkenli varyans analizinin bir uzantısı olup, verilerin iki veya daha fazla değişkene göre gruplandırılmasını esas alır. İlgili değişkenlere göre gruplandırmanın anlamlı olup olmadığı, veri bölümlerinin aritmetik ortalamalarının istatistiksel olarak birbirlerinden önemli ölçüde farklı olup olmadığı saptanmaya çalışılır. Bu çabalarda gruplar arası varyansın grup varyansına oranı bir değişkenler setine dayanılarak hesaplanır.

(6) Sheth, *loc. cit.*

(7) Kemal Kurtuluş, *Pazarlama Araştırmaları* (İstanbul: Sermet Matbaası, 1976), s. 362.

Söz konusu analiz tekniği, en çok sebep-sonuç ilişkilerine yönelik deneysel araştırmalarda (deneysel dizayn veya serimlerde) kullanılır. Çeşitli tüketici davranışları, reklamın satışa etkileri gibi konulardaki deney veya testlerle, satış testleri ve benzeri testlerin değerlendirilmesinde çok yararlı bir analiz türüdür. (8)

3. Faktör Analizi

Faktör analizi çok sayıda değişkenin varolduğu ve bunları bağımlı ve bağımsız değişkenler biçiminde ikiye ayırmanın uygun olmadığı hallerde kullanılan bir analiz tekniğidir. Değişkenler arasındaki karşılıklı bağımlılığı (etkileşimi veya bağıntıları) belirlemenin önem kazandığı durumlarda, bu ilişkileri ortaya çıkarmaya ve onları daha anlamlı ve özet biçimde ifade etmeye yarar. Böylece çok sayıdaki değişkenin, matematiksel olarak türetilen ve «faktör» adı verilen birbirinden bağımsız az sayıdaki yeni değişkenle temsil edilmesi regresyon analizi yapılmasına da olanak sağlar. Ayrıca, faktör analizi veri indirgeme niteliği yanında kompleks verilerdeki yapısal ilişkileri ve verilerdeki değişkenliklerin gözlemle belirlenemiyen gizli boyutlarını ortaya çıkarmaya da yarar. (9)

Bu analiz tekniği, özellikle insan zekasını, yeteneklerini ve davranış biçimlerini matematiksel modellerle açıklıyabilme çabası ile, matematiksel yönlü psikologlar tarafından, bu asrın başlarından itibaren geliştirilmiştir. 1950'lerde komputerlerin gelişmesi ve programların hazırlanması ile, 1960 lardan bu yana işletme problemlerinin çözümünde de kullanılmaya başlanmıştır. Ancak karmaşık bir yapıya sahiptir.

Faktör analizi pazarlama araştırmalarında en çok davranışsal nitelikli araştırmalarda kullanılır, tüketici tercihlerinde; bu tercihlerin gerisinde yatan nedenleri belirlemede, mamullerin, reklam araçlarının veya tüketicilerin gruplandırılmasında sık sık başvuru olan bir tekniktir.

(8) Gatty, *loc. cit.*

(9) İsmet Mucuk, *İşletmelerde Modern Bir Araştırma Tekniği Olarak Faktör Analizi*. Yayınlanmamış Doçentlik tezi, İ. Ü. İktisat Fakültesi, (İstanbul: 1978), ss. 45 - 46.

4. Kümeleme Analizi

Kümeleme analizi, çeşitli yönlerden benzerlikler gösteren kişileri veya mamul markalarını gruplandırmayı amaçlar. Böylece, bir sınıflandırma veya gruplandırma işlemi yapılarak, verilerin doğal boyutlarının belirlenmesi yoluna gidilir.

Gruplandırma yapılırken, herhangi bir ana kütlede kaç grup bulunduğunu ve bunların kompozisyonunun nasıl olduğunu saptamak, ana amacı oluşturur. Grupların içindeki homojenliğin ve gruplar arası nitelik farklılıklarının (heterojenliğin) maksimum kılınmasına çalışılır. (10)

Kümeleme analizi, amaç yönünden faktör analizine benzer; onu tamamlayıcı yönleri de, daha basit yapıdadır. Pazarlama araştırmalarında oldukça kullanışlıdır; özellikle, pazar bölümlendirilmesinde ve birbirlerine rakip mamul gruplarının veya markaların belirlenmesinde kullanılır. (11)

5. Çok Boyutlu Ölçekleme

Hem metrik (ölçülebilir), hem metrik olmayan veriler için iki ayrı çeşidi olan bu analiz, çok değişkenli analiz tekniklerinin en yenisi (ilk kez 1960 larda ortaya çıkmıştır) olup, halen gelişme halindedir.

Metrik ve metrik olmayan çok boyutlu ölçeklemenin diğer tekniklerden önemli bir farklılığı, tek bir bilgiyi esas alıp, ondan çok sayıda ölçümler türetmesidir. Söz konusu tek bilgi, reklamlar, mallar veya markalar gibi bir objeler setine ilişkin olarak kişilerin algılamaları, objeler arasında buldukları nisbi benzerlikler ve onlara ilişkin tercihleridir. (12)

Çok boyutlu bir uzayda, kişilerin kanaatlerine veya kişisel tercihlerine göre objeler geometrik olarak gösterilir. Koordinat sisteminde, objeler arasındaki mesafeler onların benzerliklerini belirler. Analizci tarafından objelerle ilgili boyutların saptanması

(10) G. David Hughes, *Attitude Measurement for Marketing Decisions* (Glenview, Ill.: Scott, Foresman and Company, 1971), ss. 79 - 80.

(11) Walter B. Wentz, *Marketing Research: Management and Methods* (New York: Harper and Row, Publishers, Inc., 1972), ss. 308 - 309.

(12) Sheth, *op. cit.*, ss. 16 - 17.

ve bu boyutların objelerin hangi niteliklerini gösterdiğinin, verilerin niteliklerine göre subjektif olarak belirlenmesi gerekir. (13)

Komputer olmadan kullanılması olanaksız olan bu analiz tekniği, pazarlama araştırmalarında, özellikle mamullerle veya markalarla ilgili tüketicici tercihlerinde, kişisel tutum ve davranışlarla, bekleyişlerin incelenmesinde, pazar bölümlendirilmesinde ve reklamın etkilerini ölçmede kullanılır.

6. Diskriminant (Ayrırma) Analizi

Bir bağımsız değişkenler setine dayanarak kişileri veya objeleri iki veya daha fazla kategoriye veya gruba ayırmayı amaçlıyan bir analiz türüdür. (14) Bu teknikle kişileri veya objeleri çeşitli graplardan biri veya diğerine yerleştirecek fonksiyonel ilişkilerin belirlenmesine çalışılır.

Gözlemlerin niteliklerine göre, onları önceden (a priori olarak) belirlenen gruplara ayırmak için tahmin yapma sözkonusudur. Tek bağımlı değişken bulunur ve onun ikili, üçlü veya çoklu alternatiflerden hangisine ait olduğunun tahmini yapılır.

Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında doğrusal (lineer) ilişkilerin bulunduğu varsayımından hareket eden diskriminant analizi, grup içi farkların gruplararası farklara oranını maksimum kılmak suretiyle, gruplararası farklara en çok katkıda bulunan etkenleri veya faktörleri belirlemekte, ayırırma tabi tutmaktadır. (15)

Bu tekniğin kullanıldığı başlıca, yerler, tüketicilerin marka tercihleri, yeni mamullere veya markalara karşı tutumlar, markaya bağlılık gibi çoğunlukla tüketicici araştırmalarıdır.

7. Kanonikal Analiz

Kanonikal korelasyon veya setler arası korelasyon da denilen bu analiz tekniğinde, diğer bağımlılık analiz türlerinden fark-

(13) Wentz, *op. cit.*, ss. 291 - 294.

(14) Donald G. Morrison, «Discriminant Analysis», Robert Ferber, Editor-in-Chief, *Handbook of Marketing Research* (New York: McGraw-Hill Book Cimpany, 1974) içinde, ss. 2 - 442 — 2 - 457.

(15) David A. Heanan ve Robert B. Addleman, «Quantitative Techniques for Today's Decision Makers», *Harvard Business Review*, Vol., 76, Number 3, (May-June, 1976), ss. 32 - 62.

lı olarak birden çok bağımlı değişken vardır. Analizin odak noktası da aralıklı ölçekli iki değişken seti arasındaki ilişkilerdir. (16)

Değişken setleri arasındaki ilişkilerin analizinde başlıca amaç, bağımlı ve bağımsız değişken setleri arasındaki maksimum korelasyonu belirlemektir. Çünkü, hangi değişken setlerinin birbirleriyle yakından ilişkili bulunduğu belirlenince, verilerdeki değişim (değişebilirlik) açıklanabilir. Bu analiz tekniğinde de, değişken setleri arasında doğrusal ilişkilerin bulunduğu varsayımı esas olup, hem metrik, hem de metrik olmayan veriler kullanılabilir.

Kanonikal analiz, özellikle reklam ve diğer satış arttırıcı çabalara, kişilerin satın alma davranışları ile sosyo-ekonomik nitelikleri arasındaki ilişkilerle risk yüklenme ve diğer kişisel nitelikler arasındaki ilişkileri belirleme gibi çeşitli pazarlama araştırmalarında kullanılmaktadır. (17)

III. Uygulama Açısından Değerlendirme ve Sonuç

Herbirini kısaca gözden geçirdiğimiz çok değişkenli analiz tekniklerinin bazıları oldukça yenidir ve hâlâ gelişme aşamasındadır (örneğin çok boyutlu ölçekleme). Bazıları ise oldukça uzun bir geçmişe sahiptir (örneğin, çoklu regresyon). Bir kısmı da uzun bir geçmişe sahip olmakla beraber, işletmelerle ilgili sorunlarda araştırma aracı olarak kullanılmaları bakımından yenidir (örneğin faktör analizi).

Kompüterlerin yayımlaşmasıyla çok değişkenli analiz tekniklerinin kullanım olanaklarının geniş ölçüde artmış bulunduğu belirtilmişti. Ancak, ülkemiz açısından kompüterlerin, onları kullanacak personelin yetersizliği ve nihayet pazarlama araştırmalarına yeterince önem verilmeyişi gibi çeşitli nedenlerle yapılmakta olan pazarlama araştırmalarında daha basit metod ve tekniklerin kullanıldığını, kısaca tanıtılan tekniklerin fazla kullanılmadığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Kaldı ki, çok değişkenli analizin kullanımının hayli arttığı gelişmiş ülkelerde bile halâ daha basit istatistiksel metod ve tekniklerin daha çok kullanıldığını da belirtmek gerekir. Bu hususta kompüter kullanımının maliyeti kadar, sözkonusu tekniklerin

(16) Asker, *op. cit.*, s. 155.

(17) Gatty, *op. cit.*, s. 169.

birçok işletme yöneticisi ve araştırmacısının iyi anlaşılabilmesi; bunun doğal bir sonucu olarak da fayda ve öneminin yeterince değerlendirilememiş olması başlıca sebepler olarak belirtilebilir.

Son yıllarda üç profesör tarafından Amerikan Pazarlama Derneği üyesi işletmelerden seçilen 1200 işletmeye gönderilen anket sorularına, bunların % 22 sini oluşturan 269 işletmeden verilen cevapların analiz ve değerlendirmesi, gelişmiş ülkelerde bile basit istatistiksel metod ve tekniklerin daha çok kullanıldığını göstermektedir. (18)

Adı geçen araştırma, 12 çeşit istatistiksel yöntem ve teknik içinde, 1. ci sırada dağılma (yayıma) ölçülerinin kullanıldığını; 2. ci ve 3. cü sırada, sırasıyla, regresyon/korelasyon ile varyans analizinin yer aldığını ortaya koymaktadır. Ancak, regresyon/korelasyon ve varyans analizinin hem basit şekilleri, hem de çok değişkenli şekilleri bir arada ele alınmıştır. Sadece çok değişkenli analiz tekniklerinden, faktör analizi 7. ci; kümeleme analizi 8. ci; çok boyutlu ölçekleme 9. cu; diskriminant analizi 10. cu ve nihayet kanonikal analiz 12. ci sırada yer almaktadır.

Araştırmacılar, bu araştırmanın genel sonuçlarını ortaya koyarken, ankete katılan işletmelerden % 25 ine yakın kısmının, yukarıda tanıtılan ileri araştırma tekniklerini kullandıklarını; bunların büyük, yaratıcı ve yenilikçi işletmeler olduklarını belirtmektedirler.

Öte yandan, Türkiye'de işletmelerce yapılan veya yaptırılan araştırmalarda kullanılan analiz metod ve teknikleri hakkında fazla bilgi mevcut değildir. Bu nedenle, genel olarak, istatistik ve diğer kantitatif metodlardan ne ölçüde yararlandığını ve karşılaşılan zorlukların neler olduğunu ortaya koymaya yönelik küçük çapta bir araştırmaya değinmekte yarar vardır. Söz konusu araştırma, 1974 yılında İstanbul Sanayi Odası'na «fevkalâde özelliği haiz firmalar» adı altında kayıtlı 383 işletmeye gönderilen anket

(18) Barnett A. Greenberg, Jac L. Goldstucker ve Danny N. Bellenger, «What Techniques Are Used by Marketing Researcher in Business? How does your use compare with that of industry generally?», *Journal of Marketing*, Vol. 41, No: 2, (April 1977), ss. 62-68.

formuna, (bunların % 13 ünü oluşturan) 51 işletmeden 1 ay içinde alınan cevaplara dayanmaktadır. (19)

Ankete cevap veren işletmelerin 40 tanesi veya oransal olarak % 78'i işletme kararlarında istatistik ve kantitatif yöntemlerden yararlandıklarını; bunları en çok «satış tahminleri» ile «yatırım kararlarında», üretim ile pazarlama departmanlarının kullandıklarını belirtmişlerdir. Araştırmanın, konumuz açısından ortaya çıkardığı önemli nokta, işletmelerde kullanıldığı bildirilen 12 ayrı analiz metod ve tekniği arasında, çok değişkenli analiz tekniklerinden sadece regresyon ve varyans analizlerinin (sırasıyla, 6. cı ve 8. ci olarak) bulunmasıdır. Açıkça belirtilmemekle beraber, her iki analiz türünün de basit şekli ile çok değişkenli şeklinin bir arada içerildiği izlenimi doğmaktadır. İşletmelerde sırasıyla, en çok zaman serisi analizi, sondaj, doğrusal programlama ve PERT-CPM'in kullanıldığı anlaşılmaktadır. (20)

Şu halde, sınırlı bilgilere dayanarak, ülkemizde çok değişkenli analiz tekniklerinin bir çoğunun işletmelerde henüz kullanılmakta olduğu söylenebilir. Bu duruma, ileri tekniklerin iyi bilinmemesi ve eleman sağlama güçlüğü yanında, veri eksikliği, hesap makinelerinin yetersizliği ve ekonomik istikrarsızlık sebebiyle sonuçların pratiğe uymaması gibi nedenlerin yol açtığı anlaşılmaktadır. Ancak, işletmelerimizin çeşitli araştırmalarda, özellikle, pazarlama araştırmalarında ileri araştırma metod ve tekniklerinden yararlanmaları gereği zaman içinde kendisini daha çok duyuracaktır.

Bu makalede, daha çok gelişmiş ülkelerde işletmelerin, özellikle pazarlama araştırmalarında giderek daha yaygın olarak kullanılmaya başladıkları modern analiz teknikleri tanıtılmaya çalışılmıştır. Ayrıca, uygulamadaki duruma ilişkin sınırlı bilgilere dayanarak, bunların basit yöntem ve tekniklerle kıyaslandığında daha çok büyük ve yenilikçi işletmelerde kullanıldığı; ülkemizde ise, çoğunun henüz kullanılmamakta olduğu ortaya konulmuş bulunmaktadır.

(19) Orhan Idil, «İşletme Kararlarında Kantitatif Araştırma Metodlarının Uygulanması», *Yönetim*, İ. Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi, Yıl 1, Sayı 1, (Temmuz - Eylül, 1975), ss. 43 - 46.

(20) *ibid.*

İŞLETMELERDE TEKNOLOJİ KARARLARI

Dr. İsmet Sabit BARUTÇUGİL

Teknoloji, mal ve hizmet üretiminde kullanılan veya kullanılabilir üretim bilgisi ve bu bilginin türetilme ve kullanılma berrisidir. Daha öz bir ifade ile teknoloji, üretime ilişkin bilgi birikimidir. Teknoloji, bir bakıma da emek, doğa ve sermaye gibi bir üretim faktörüdür. Daha önemlisi, üretim faktörlerinin biraraya gelip üretim sürecine katılmalarını ve daha verimli olmalarını sağlayan bir faktördür. ¹

Teknoloji, toplumların refah düzeylerinin yükselmesi ve sosyo-ekonomik gelişmesi açısından büyük önem taşıyan bir konudur. Birçok araştırma, genel anlamda ekonomik büyümenin önemli ölçüde teknolojik değişmeden kaynaklandığını göstermektedir. ² Bu nedenle, teknoloji kararları toplumun tüm kesimlerini

1. Burada, üretim teknolojisi ile ürün teknolojisi arasında bir ayırım bulunduğunu belirtmek gerekir. Üretim teknolojisi ile makine - teçhizatla içerilmiş (yatırıma dönüştürülmüş) veya henüz içerilmemiş üretim süreci bilgisi; ürün teknolojisi ile de ürünün kendisinin yaratılması ve geliştirilmesine ilişkin bilgi ifade edilmektedir. (Schmookler, *Invention and Economic Growth*, Mass. Harvard Univ. Press, 1966, s. 3 ve 88) Bu makalede konu yalnızca üretim teknolojisi açısından ele alınmaktadır.
2. Örneğin, Solow, kişi başına üretim artışının % 87,5 oranında teknolojik gelişmelerden kaynaklandığını öne sürmektedir. (R. M. Solow, Technical Change and Aggregate Production Function, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39 (1957) s. 312 - 320) Diğer taraftan, Schmookler, 18. yüzyıl ile günümüz endüstrileri arasındaki en önemli farkın fabri-

yakından ilgilendirir. Özellikle son yıllarda teknoloji ile ilgili kararların gerek ekonomi gerekse işletmeler açısından taşıdığı önemin açıkça anlaşılması sonucu bu konuda giderek yoğunlaşan araştırma ve çalışmalar görülmektedir. Bu alanda özel önem taşıyan bir konu, teknoloji kararlarının etkinliğinin sağlanmasıdır. Bu konu ile ilgilenen ve karar alma sürecine aktif olarak katılmak isteyen kişi ve kuruluşların çokluğuna karşın gerçekte teknoloji ile karar alma sorunu ile karşılaşan ve etkin bir çözüm arama durumunda bulunanlar endüstri işletmeleri ve bunların yöneticileridir.

Teknoloji kararları, genellikle alternatif teknolojiler arasında yapılan bir seçim süreci olarak anlaşılır. Bu anlamı ile teknoloji kararları, bir makine veya donatım şeklinde yatırıma dönüştürülmüş üretim bilgisinin elde edilmesi, türetilmesi ve kullanılması aşamalarında karşılaşılan alternatiflerin belirlenmesi, bunların ulaşılmak istenen amaçlar ışığında önceden belirlenen kriterlerle değerlendirilmesi, amacı en iyi biçimde veya en üst düzeyde gerçekleştiren alternatifin seçimi sürecini kapsar. Teknoloji kararı konusu, yaygın olarak bu kapsamı ile anlaşılmakta ve teknoloji seçimi ile eşanlamli olarak ele alınmaktadır.

Ancak bu, konunun yalnızca bir yönüne ağırlık veren dar kapsamlı bir yaklaşımdır. İşletmeler, gereksinim duydukları teknolojiyi her zaman kolaylıkla ulaşabilecekleri yer ve zamanda bulamayabilirler. Bu durumlarda teknolojinin dış ülkelerden transfer edilmesi veya işletme olanaklarıyla araştırılması, geliştirilmesi ve üretilmesi gerekebilir. Bu nedenle, teknoloji seçiminin yanı sıra teknolojinin elde edilmesi, türetilmesi, transfer edilmesi ve

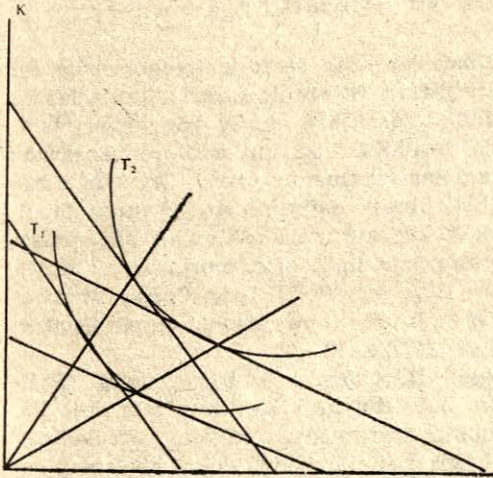
kaların fiziksel görünümlerinden çok yatırıma dönüştürülen ve bu fabrikalarda kullanılan üretim bilgisi olduğunu öne sürmektedir. (J. Schmookler, *Technological Change and Economic Theory, American Economic Review*, May 1965, s. 333) Ayrıca, Abromovitz ve Kendrick gibi iktisatçılar, milli gelir ve büyüme hızındaki artışın kapital ve emek artışı ile açıklanamayan kısmının teknolojik gelişme ile açıklanabileceğini ileri sürmektedirler. (G. Kazgan, *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, İstanbul, 1969, s. 503 - 504) E. Denison, teknolojik gelişmenin ABD'nde milli gelir artışının 1929 - 1959 döneminde % 36'sını sağladığını ve bu katkının 1960 - 1980 döneminde % 46 olacağını öne sürmektedir. (E. Denison, *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us*, Committee for Economic Development, Washington, Jan. 1963, s. 73 ve 270 - 273.)

benzeri kararlar da teknoloji kararları kapsamına girer³. Makalemizde, konu bu yaklaşım içinde ele alınacaktır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, teknolojiye ilişkin kararlar, işletmeler düzeyinde ve çoğunlukla yatırım projelerinin hazırlanması ve değerlendirilmesi aşamalarında alınır. Bu kararların alınmasını gerektiren sorunlar, genellikle yeni bir üretim sisteminin kurulması varolan bir sistemin genişletilmesi, yenilenmesi veya nitelik değiştirmesi biçiminde ortaya çıkar. Kuruluş, genişleme, yenileme veya benzeri yatırımlarda alınması gereken bir dizi temel nitelikli karar grubu içinde yer alan ve büyük önem taşıyan teknoloji kararları, üretim sisteminin başarı düzeyini belirleyen ve genellikle geri dönüşü olmayan kararlardır. Teknoloji kararları, işletme amaçlarının ve onlara ulaştıracak araçların belirlenmesi ve

3. Teknoloji kararlarının iktisat teorisi açısından bir açıklaması, üretimde kullanılan faktörlerin hangi miktarlarda biraraya getirildiğinde ne kadar üretime olanak sağlayacağını gösteren ve Neo Klasik bir alet olan üretim fonksiyonları ile yapılabilir. Belirli bir ürünün üretimi için; Ürün Miktarı = f (Kapital, Emek) şeklinde yazılabilecek bir üretim fonksiyonu saptandığında gerçekte bir teknik tercihi yapılmış olmaktadır. Bu fonksiyonun verdiği ikame olanakları içinde en iyi uygulamayı veren teknik (faktör bileşimi) araştırılabilir ve üretimin etkinliği artırılabilir. Ancak, üretimin tümüyle artması, faktör niteliklerinin değiştiği bir üst eş ürün eğrisine geçiş ile sağlanabilir. Üretim faktörlerinin üretim sürecine daha değişik bir şekilde katılmaları ve daha verimli

olmaları teknolojik değişimin bir sonucudur. Aynı eş ürün eğrisi üzerinde en iyi uygulamayı veren faktör bileşimi arayışı, teknik seçimi, farklı eş ürün eğrisine geçiş ise teknoloji üretimi veya teknoloji transferi yoluyla teknolojik gelişme olarak nitelenebilir. Şekilde a dan b ye geçiş bir teknik seçimi, T_1 den T_2 ye geçiş ise bir teknolojik gelişmedir. Bu da ülke dışından transfer edilen veya ülke içinde A+G faaliyetleri ile üretilen yeni teknoloji ile sağlanabilir.



işletmenin çevresi ile ilişkilerinin düzenlenmesi ile yakından ilgili olması nedeniyle stratejik kararlar grubu içinde yer alırlar⁴.

Teknoloji kararlarının önemli bir özelliği, teknik ve ekonomik yönlerinin önem ve ağırlık açısından eşdeğer olmasıdır. Bu kararların alınmasında ortaya çıkacak alternatiflerin ekonomik ve teknik özelliklerinin, üstünlük ve sakıncalarının birlikte değerlendirilmesi zorunluluğu vardır. Bu nedenle, teknoloji kararları özellikle işletmelerin en üst düzeydeki yöneticileri tarafından alınması gereken stratejik kararlar olmasına karşın ön araştırmaların, alternatiflerin belirlenmesi ve değerlendirilmesinin teknik ve bilimsel bir uzman kadronun yoğun işbirliği ile gerçekleştirilmesi gerekir.

Teknoloji, işletmeleri amaçlarına ulaştırabilecek araçların en önemlilerinden biri, belki de en önde gelenidir. Bu nedenle, işletmeler, yatırım planlaması aşamasında gerek duydukları üretim bilgisi düzeyine, diğer bir ifade ile teknolojiye ilişkin kararları en etkin bir biçimde, doğru ve yerinde almak zorundadırlar.

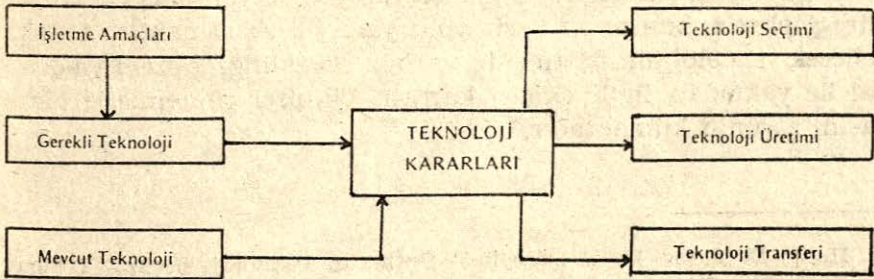
Bazı durumlarda, gerekli teknolojinin kolaylıkla ulaşılabilecek, herhangi bir şekilde korunmayan, yaygın bilinen ve kullanılan türden olması ve aşırı herhangi bir maliyeti gerektirmeden elde edilmesi olasıdır. Bunlar, üniversitelerden, ilgili bakanlıklardan, teknik ve bilimsel amaçlı özel veya kamu araştırma kurumlarından veya diğer işletmelerden çoğunlukla yüksek bir ücret ödemeksizin alınabilecek türde üretim bilgileridir. veya bu bilgilerin içerildiği düşük maliyetli makine ve teçhizatır⁵.

4. Bilindiği gibi, bir işletmede alınan kararlar stratejik, yönetsel ve eylemsel olmak üzere üç gruba ayrılırlar. Stratejik kararlar, amaçlar ve bunlara ulaştıracak araçlarla ilgili olarak üst düzey yöneticileri tarafından alınan ve işletmenin dış çevre ile ilişkisini etkileyen kararlardır. Diğer taraftan, yönetsel kararlar işletmenin yapısı, örgütsel düzeni, kaynakların sağlanması, geliştirilmesi, dağıtımı ve kullanımı ile ilgili; eylemsel kararlar ise kaynak kullanımında etkinliğin sağlanması için gerekli teknik, yöntem ve araçlarla ilgili olarak orta ve alt düzey yöneticilerinin aldığı kararlardır. Bkz. Ansoff, H. Igor, *Corporate Strategy*, Pelican 1970, s. 14 - 15. ve Eren, E., Bir karar sistemi olarak işletme, *Sevk ve İdare Dergisi*, S. 103. Mart 1977, s. 18 - 20.
5. Burada, teknolojinin bir maddesel (Hardware) ve bir de bilgisel (Software) yönünün veya ortamının bulunduğunu; içerilmiş teknoloji ifadesiyle konunun maddesel yönünün, içerilmemiş (yatırıma dönüştürülmemiş) teknoloji ifadesiyle de bilgisel yönün belirtildiğini söylemek gerekir.

Ancak, çoğunlukla işletmeler, varlıklarını sürdürebilmek, rekabet olanaklarını artırabilmek ve diğer işletmeler karşısında başarılı ve güçlü olabilmek için yaygın bilinenin ötesinde, ileri düzeyde teknolojiye gereksinim duyarlar. Kolay elde edilebilen ve rakip işletmelerde de yaygın kullanılan teknolojiler işletmelerin amaçlarını gerçekleştirme açısından yetersiz kalmaktadır.

Bu durumda, işletmeler üç alternatif çözüm yoluna sahip bulunmaktadır. Bunlardan ilki, işletme amaçlarını gerçekleştirecek teknoloji düzeyinin ülke içinde bilgi veya makine - teçhizat biçiminde bulunması halinde bunun alınmasıdır. Alternatif teknolojiler sözkonusu olduğunda aralarında bir seçim yapma gereğinin doğacağı açıktır.

İkinci yol, gerek duyulan teknolojinin bir dış ülkede veya çok uluslu bir işletmede geliştirilmiş olması ve ülke içinde bulunmaması halinde bunun çeşitli yol ve yöntemlerle ülkeye transfer edilmesi ve eğer gerekiyorsa ülke koşullarına uyarlanmasıdır. Gerek duyulan ileri teknoloji düzeyine ulaşmada üçüncü yol ise, bu teknolojinin işletmenin kendi olanaklarıyla araştırılması, bulunması, geliştirilmesi ve üretimidir.



ŞEKİL: 1- İŞLETMELERDE TEKNOLOJİ KARARLARININ ETKİLEŞİMİ

1. İşletmelerde Teknoloji Seçimi Kararları

İşletme yöneticileri, belirli bir ürünü elde etmek için gereksinim duydukları teknolojiyi çoğunlukla birbirinden farklı üretim

sistemleri ve makine - teçhizat gruplarında içerilmiş olarak bulabilirler. Aynı amaca yönelik ve belirli bir ürün veren teknolojiler arasında farklılık, hammaddeyi ürüne dönüştürme sürecinin temel nitelikleri, kullanılan enerji türü, üretim sisteminin denetim biçimi ve benzeri boyutlardan kaynaklanır⁶. Örneğin, kimya endüstrisinde üre elde etmek için 11 değişik üretim yöntemi bulunmaktadır. Çelik endüstrisinde alternatif teknoloji sayısı üç, çimento endüstrisinde ise dördtür.

İşletme yöneticileri, bütün mevcut sistem ve yapılar arasından en uygununu seçme durumundadırlar. Ancak, bu en uygunun seçimi sırasında kişisel tutku, sezgi ve eğilimlerden kaynaklanan subjektif değerlerden özenle kaçınmak gerekir. Teknoloji seçimi, yatırım kararlarının bütünü içinde sistemin işleyiş düzeyi, değişen koşullar ve gereksinimler karşısındaki durumu ve maliyetleri değerlendirilerek nesnel bir biçimde yapılmalıdır⁷.

Teknoloji seçiminde en önemli sorun, mevcut alternatiflerin tam ve doğru olarak bilinmesidir. Farklı teknoloji türleri arasında bilgi sağlama açısından dengesizliğin bulunması akılcı karar almayı güçleştiren temel faktördür⁸. Etkin bir seçim için bilginin en alt düzeye indirilmesi gerekir.

Teknoloji seçimi kararı, çok çeşitli yol ve yöntemlerle alınabilir. Şüphesiz, bunun en basit yolu yazı - tura atmaktır. Ancak, seçilecek teknolojinin işletmenin varlığı, sürekliliği, düzeni ve dengesi ile yakından ilgili olması kararın bilimsel yöntemlerle alınmasını zorunlu kılmaktadır.

-
6. Halim Doğrusöz, Proje Düzeyinde Optimum Teknoloji Seçimi, Yöntem ve Seçimi Etkileyen Faktörler, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı-UNIDO, Endüstrileşme Süreci İçinde Teknoloji Seçimi ve Değerlendirilmesi Semineri Ankara, Kasım 1973, s. 53.
 7. Bilindiği gibi, teknolojinin değerlendirilmesi iki açıdan yapılabilir. Bunlar, teknolojiyi geliştiren ve üreten işletmeler ve teknolojiyi kullanan işletmeler açısından yapılan değerlendirmelerdir. Biz burada konuya ikinci tür işletmeler açısından yaklaşıyoruz.
 8. D.W.J. Miles, Selection, Transfer and Application of Appropriate Technology in Backward Regions, TSKE - UNIDO Joint Seminar on Project Promotion in Backward Regions, İstanbul, Sept. 1977, s. 1.

Bilimsel ve akılcı karar alma, herşeyden önce, ulaşılmak istenen amacın ve bu amaca ulaştıracak alternatifleri karşılaştırarak ölçümleyecek kriterlerin önceden açık olarak belirlenmesini gerektirir.⁹ Karar alma sürecinin etkinliği ve kararın akılcılığı, amaçlanan sonucu en iyi biçimde veya en üst düzeyde gerçekleştiren alternatifin seçimi ile sağlanır.

Alternatif teknolojilerin ve üretim sistemlerinin gerçekçi ve akılcı bir değerlemesi, üstünlük ve sakıncaların doğru ölçülebilmesi önceden belirlenen amaçlar ve bağlı amaç kriterleri ile sağlanabilir. İşletmelerin genellikle basamaksal yapı oluşturan bir amaçlar topluluğu vardır. Bir ana amaç ve birbirleriyle bağımlı veya bağımsız bir dizi alt amaçlar bu topluluğu oluştururlar.

İşletmelerde teknoloji seçimi ile ilgili kararlarda ilgi alanları açısından farklı üç grup amaçtan sözedilebilir.¹⁰ Bu amaçlar;

- (a) Seçilecek teknolojinin bir bütün olarak işletmeye sağlayacağı yararları en üst düzeye çıkarmak,
- (b) Teknolojinin belirli bir üretim sistemine sağlayacağı yararları en üst düzeye çıkarmak ve
- (c) Teknolojinin belirli bir ürüne sağlayacağı yararları en üst düzeye çıkarmaktır.

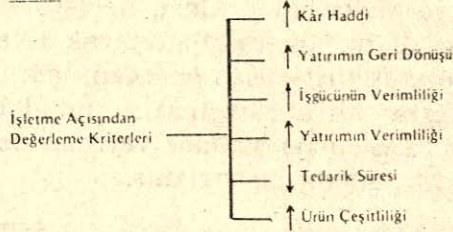
Aşağıdaki tablolarda işletmeyi bu üç ana amaca ulaştıracak alternatifleri değerlendirmede, karşılaştırma ve ölçümlemede kullanılacak amaç kriterleri gösterilmektedir.

Tablolarda da görüldüğü gibi, her üç amaç grubunda da temel kriterler, faydaların en üst düzeye çıkarılması ve maliyetlerin en düşük düzeye indirilmesi şeklinde özetlenebilir.

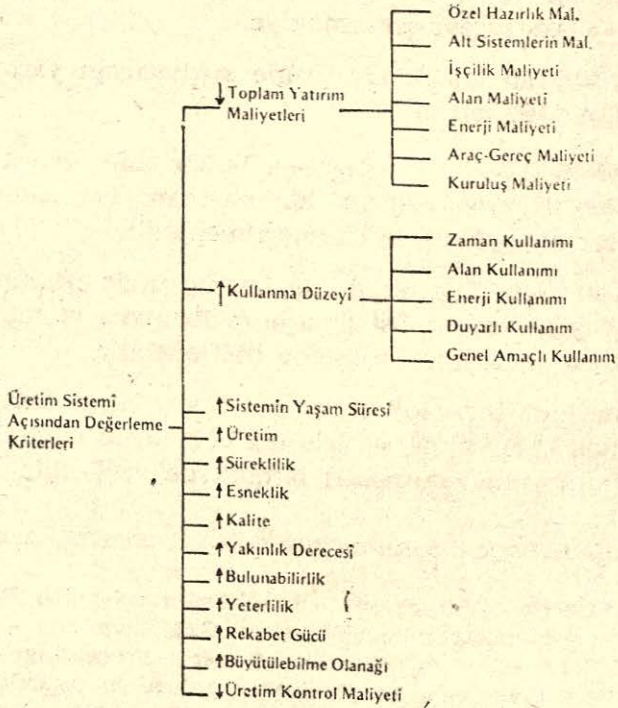
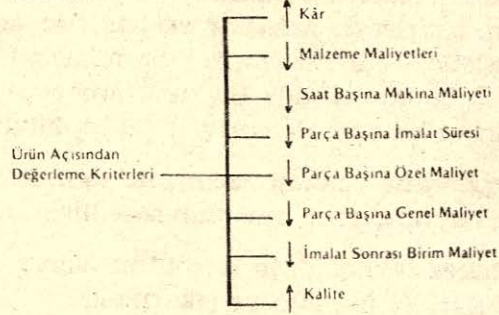
İşletmelerde teknoloji seçimine ilişkin karar alma süreci, genel anlamda karar alma sürecinden pek farklı değildir. Karar alma sürecinin temel aşamaları burada da geçerlidir. Bilindiği gi-

-
9. Buffa, E.S., *Basic Production Management*, (2nd Ed) John Wiley, 1975, s. 26
 10. H.J. Warnecke — P. Scharf, «Some Criteria for the Development of Integrated Manufacturing Systems», C.H. Gudnason — E.N. Corlett (Eds.) *Development of Production Systems*, Proceedings of the 2nd International Conference on Production Research, Copenhagen, August 1973, Taylor and Francis Ltd., London 1974, s. 406 - 407.

Tablo 1



Tablo 2



bi, karar alma sürecinde ilk ve önemli bir aşama sorunun ortaya konulmasıdır. P. Drucker, önemi ve karmaşıklığı ne olursa olsun stratejik kararların en önemli ve güç yanının sorunun doğru yanının bulunması değil, tam ve doğru olarak anlaşılması ve tanımlanması olduğunu belirtmektedir.¹¹

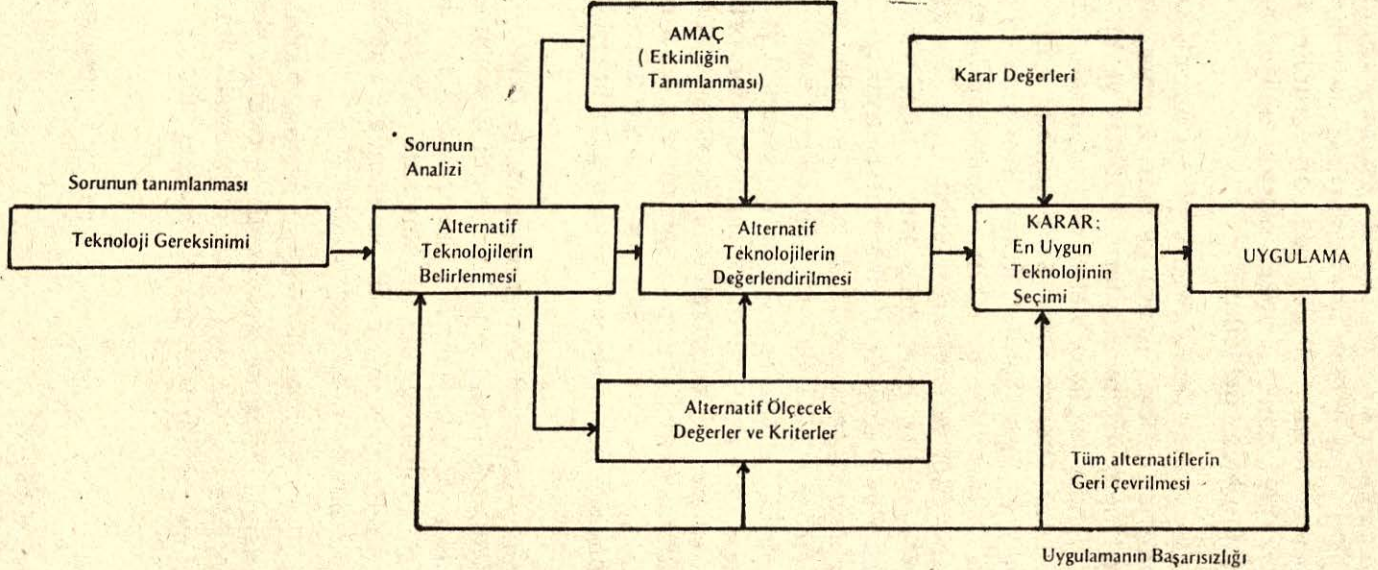
İkinci aşamada sorunu çözebilecek veya bu amaçla denenebilecek tüm alternatiflerin belirlenmesi gerekir. Kararın doğru alınabilmesi, alternatiflere ilişkin bilgilerin eksiksiz ve hatasız derlenmesine büyük ölçüde bağlıdır. Belirlenen alternatiflerin değerlendirilmesi, ulaşılmak istenen amaçların ışığında önceden saptanan değerler ve kriterlerle yapılır. Ancak, son seçimin yapılmasında karar alma durumunda bulunan yöneticinin deneyimleri, sezgi, yargı ve yaratıcılık yeteneklerine önemli rol düşebilir. Seçilmeğe değer bir alternatifin bulunamaması halinde yeni alternatiflerin araştırılması veya değerlendirme kriterlerinin yeniden gözden geçirilmesi gereği doğacaktır. Tüm bu aşamalar sonucunda alınacak karar, amacı en iyi biçimde gerçekleştirecek davranış biçimidir¹². Uygulama, kararın eniyi davranış biçimini vermediğini ortaya çıkardığında yapılacak işlem; sorunu yeniden ortaya koymak, amacın akılcılığını ve gerçekçiliğini ve alternatiflerle ilgili bilgilerin yeterlilik ve doğruluğunu araştırmaktır. Bunun yanı sıra, değerlendirme kriterlerinin uygunluk ve geçerliliğinin ve yöneticinin karar değerlerinin yeniden gözden geçirilmesi gerekebilir.

Teknoloji seçimi kararlarının alınmasında ve değerlendirilmesinde en yaygın kullanılan yöntemler ekonomik hesaplamalara dayanmaktadır. Ancak, bu yöntemlerin kullanılabilmesi, değerlendirme konularının parasal açıdan ölçülebilir olmasına bağlıdır. Ayrıca, farklı sistemlerin teknik yeteneklerinin de tümüyle eşdeğer olması bu yöntemleri kullanabilmenin ön koşuludur.

Oysa, karmaşık ve bütünleşik üretim sistemlerinin planlanmasında ve değerlendirilmesinde çok geniş ve değişik sistem türleri ve yapılar topluluğu sözkonusu olabilir. Şüphesiz, bunların tümünün ekonomik ve teknik yönleriyle eşdeğer olması beklene

11. P. Drucker, *The Practice of Management*, (8th Ed.), Pan Books Ltd., 1976, s. 420.

12. E.S. Buffa, a.g.e., s. 26 - 27.



ŞEKİL: 2-- İŞLETMELERDE TEKNOLOJİ SEÇİMİNE İLİŞKİN KARAR-ALMA SÜRECİ

mez. Aralarında önemli farklılıklar bulunabilir. Bunun yanı sıra, yalnızca parasal değerlerle ölçülebilen yönleriyle yapılan bir alternatifler arası karşılaştırmanın da akılcı olmayacağı açıktır. Kullanılabilir alternatif üretim teknolojilerinin değerlendirilmesinde gerçekçi bir karşılaştırma yapabilmek için ölçülebilenler kadar ölçülemeyen yönlerin de dikkate alınması gerekir¹³.

Teknoloji seçimi konusu, işletme yöneticilerinin karşısına gerçek hayatta çoğunlukla alternatif makine - teçhizat arasında bir seçim yapma sorunu şeklinde çıkar. Bu ise temelde bir yatırım sorunudur. Bir işletme, üreteceği ürünlerin tür ve miktarlarını belirledikten sonra bu amaçla hangi üretim süreçlerini kullanacağına ilişkin kararı alacaktır. Alternatif süreçler arası bir seçimde çoğunlukla toplam yatırılabilir kapitalden sağlanabilecek getiri haddinin en üst düzeye çıkarılması amaçlanır¹⁴. Burada yapılacak işlem, her alternatif süreç için gereken yatırım hacminin ve bu yatırımın yıllık getirisinin belirlenmesidir. Yapılan karşılaştırmalarda en yüksek getiri haddine sahip olan alternatif tercih edilir. Her alternatif için hesaplanacak olan (Net Yatırım/Yatırımın Yıllık Net Getirisi) oranı, her alternatif için yapılacak yatırımın ne kadar zamanda geri ödeneceğini ve bağlı olarak getiri haddini ortaya koyacaktır.

Makine - teçhizatın yatırım tutarı ile yıllık getirisinin yanısıra hurda değerinin ve yıllık maliyetinin de belirlenebilmesi halinde;

$$\frac{\text{İlk Yılın Getirisi} - \text{İlk Yılın Maliyeti}}{\text{Yatırım Tutarı} - \text{Hurda Değer}}$$

denklemleri yardımıyla yıllık net getirinin net yatırıma oranlanması, alternatifleri karşılaştırmada, yine basit olmakla beraber, yararlı bir yöntem olarak kullanılabilir¹⁵.

İşletmenin birbirini izleyen değişik süreçleri gerektiren bir ürün imal etmesi halinde her süreç için sözkonusu olan tekniklerin getiri hadlerinin ayrı ayrı hesaplanması gerekir. Getiri haddi yeterince yüksek olmayan bazı ara süreçler için işletme dışı olanakların araştırılması ve bu ara ürünlerin üretilmesi yerine satın

13. H.J. Warnecke — P. Scharf, a.g.e., s. 405.

14. Burbidge, John L., *Production Planning*, Heinemann, London, 1971, s. 228.

15. Hoffmann, T.R. *Production Management and Manufacturing Systems*, Wadsworth, 1967, s. 146.

alınması düşünülebilir. Bu karar, şüphesiz satın alma maliyetleri ile üretim maliyetlerinin bir karşılaştırılması sonucunda alınacaktır.

Yatırım kararlarında alternatifleri değerlendirme amacıyla yaygın kullanılan bir diğer yöntem de **Ortalama Yatırım Kriteri**dir. Burada, yapılacak yatırımın yıllık değerlerinin ortalamasına yatırım malının hurda değerinin dışındaki kısmın yıllık eskime payı ve yıllık bakım-onarım maliyetlerinin eklenmesi ile bulunan değer, alternatiflerin karşılaştırılmasında bir ölçü olarak kullanılmaktadır. Amaç, yatırım tutarını, makine - teçhizatın ömrünü ve gerektireceği bakım - onarım maliyetlerini dikkate alarak maliyeti en düşük olan alternatifin seçilmesidir.

I = Yatırım Tutarı, M = Toplam Bakım - Onarım Maliyeti
s = Hurda Değer, N = Yatırımın Ömrü

olduğuna göre,

$$\frac{I + s}{2} + \frac{(I - s) + M}{N}$$

denklemini, bize alternatif makine - teçhizatın karşılaştırılmasında kullanılabilecek bir ölçü vermektedir. Yapılacak karşılaştırmalar sonucunda en düşük toplam yıllık ortalama maliyete sahip olan makine tercih edilecektir.

Ancak, uygulamada yatırım kararları bu kadar basit değildir. Bu nedenle, getiri haddi ve ortalama yatırım yöntemleri teknik seçimi kararlarında her zaman uygun ve yeterli olamamaktadır. Zira, yatırımlar belirli bir süre boyunca bir takım harcamaların yapılmasını gerektirirler. Diğer taraftan, yatırımın geri dönüşü uzunca bir süre alabilir ve getiri haddi yıldan yıla değişiklikler gösterebilir. Bunların da ötesinde, paranın zaman değerinin değiştiği de hesaba katılırsa karar alma amacı ile daha gelişmiş ekonomik analiz yöntemlerinin kullanılması gerekliliği ortaya çıkar¹⁶. Bu yöntemlerin en önemlisi, fayda maliyet analizi olarak da bilinen **Şimdiki Değer Yöntemi**dir.

Şimdiki değer yöntemi, alternatif makine teçhizatın ekonomik ömürleri boyunca gerektirecekleri maliyetlerin ve sağlayacakları faydaların benimsenecek bir faiz haddi ile bugünkü değere indirgenmiş tutarlarını ayrı ayrı hesaplayarak bunları kendi içle-

16. Burbidge, John L., a.g.e., s. 231

rinde ve alternatifler arasında karşılaştırma temeline dayanan ve oldukça yaygın bir kullanım alanı bulunan bir yöntemdir.

Şimdiki değer yöntemi, denklem yardımıyla basit olarak,

$$\frac{B_1}{1+r} + \frac{B_2}{(1+r)^2} + \frac{B_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{B_n}{(1+r)^n}$$

$$\frac{C_1}{1+r} + \frac{C_2}{(1+r)^1} + \frac{C_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1+r)^n}$$

şeklinde yazılabilir.

Burada,

B_i = i yılında beklenen faydalar toplamı

C_i = i yılında beklenen maliyetler toplamı

r = faiz haddi'dir.

Sonucun 1 den büyük olması, seçilecek teknolojiye yapılacak yatırımın beklenen faydalarının bugünkü değerleri toplamının maliyetlerin bugünkü değerleri toplamını aştığını göstermektedir. Böyle bir değere sahip makine teçhizatın seçimi ekonomik anlamda uygundur. Bu durumda bulunan kabul edilebilir alternatif makine teçhizat arasında yapılacak fayda maliyet oranları karşılaştırması sonucunda en yüksek değere sahip olan alternatif seçilecektir.

İşletmenin kendi ekonomik hesaplamaları dışında teknoloji seçimi kararlarını etkileyen çeşitli dışsal faktörlerden de söz edilebilir. Bunlar arasında sosyal ve siyasal faktörler önde gelmektedir. Kalkınma ve sanayi planlarıyla belirlenen yatırım, istihdam ve teknoloji politikaları, işletmeleri birçok yönden sınırlandırmaktadır. Bunun sonucunda, işletmeler teknoloji seçimi kararlarını yalnızca kendi ekonomik fayda ve maliyetlerini değerlendirerek alamamaktadırlar.

2. İşletmelerde Teknoloji Üretimi Kararları

İşletmelerde yeni bir teknoloji geliştirilmesine ilişkin bir karar, beraberinde bir dizi yatırım kararının alınmasını gerektirir. Bu kararların sayısı, içinde bulunulan zaman ve ortama bağlı olarak değişebilir. Ancak kesin olan, bunların birbirlerine bağımlı ve birbirlerini izleyen kararlar olmasıdır. Çoğunlukla, uzun bir zaman süresi içine dağılırlar ve farklı kişi ve gruplar tarafından alınırlar. Bu kararlar dizisinin başlangıcı, az çok belirli bir amaç doğrultusunda bir araştırmanın başlatılmasıdır. Bunu izleyen

araştırmayı sürdürme kararı, çeşitli aşamaları izleyerek ilk ticari üretime ve yeniliğin yaygınlaştırılmasına kadar uzanır¹⁷.

Teknoloji üretimine ilişkin kararlar, genellikle yatırım kaynaklarının denetim veya mülkiyetini elinde bulunduran kişi ve kurumlar tarafından alınır. Bunlar arasında yöneticiler, bankalar, yatırım kuruluşları, merkezi ve bölgesel kamu organları sayılabilir. Bu kararlarda buluş adamlarının rolü genellikle zayıftır.

Teknoloji üretimine ilişkin kararların temel özelliklerinden biri, teknoloji geliştirme sürecinin birbirini izleyen farklı niteliklerde aşamalardan oluşması nedeniyle çok ve çeşitli türde veri toplama gereğidir. Diğer bir özellik, teknoloji üretimi kararlarında risk faktörünün önemli bir rol oynamasıdır. Amaçların çokluğu ve çeşitliliği ve kısa sürelerde değişmesi, alternatiflerin değerlendirilmesinde sorun doğuran bir diğer konudur. Amaçların yanısıra, işletme içi ve dışı koşulların ve teknoloji geliştirmeye ayrılan kaynakların da zaman içinde değişmesi söz konusudur. Geliştirilmesi öngörülen teknolojiler arasında çeşitli şekillerde bir bağımlılığın bulunması da yeni teknoloji kararlarının bir diğer özelliğidir.¹⁸ Karar alma durumunda bulunan bir yöneticinin teknoloji geliştirmeye ilişkin karar modelleri kurma ve değerlendirme aşamalarında tüm bu özellikleri gözönünde bulundurması gerekecektir.

Teknoloji üretim kararlarının etkinliği, tüm karar alma durumlarında olduğu gibi, karar alan kişilerin seçilmesine, işletmenin örgütsel yapı ve işleyişine, karar alıcı kişilerin kullandığı değerlendirme kriterlerine, bunları motive eden faktörlere ve ayrıca ekonomik ve sosyal kurumlar tarafından uygulanan yönlendirme ve denetleme etkinliklerine önemli ölçüde bağlıdır¹⁹.

Yeni bir teknoloji elde edilmesine yönelik karar süreci, nitelik açısından birbirinden oldukça farklı yedi aşamayı kapsar.²⁰ Bunları; 1. Sorunun Doğması, 2. Çözüm Önerilerinin Ortaya Ko-

17. Duncan, Burn, *The Investment Decision* Maurice Goldsmith (Ed), *Technological Innovation and the Economy*, Wiley-Interscience, 1970, s. 139.

18. Naslund, B., Sellstedt, B., «A Note on the Implementation and use of Models for R+D Planning, *Research Policy*, 2 (1973), s. 74.

19. Burn, D., a.g.e., s. 140.

20. Naslund, B., Sellstedt, B., a.g.e., s. 74.

nulması, 3. Alternatif Çözüm Yollarının Ayrıntılı Analizi (Proje Seçimi), 4. Ürünün Fiziksel Geliştirilmesi, 5. Pazar Testlerinin Yapılması, 6. Üretim ve 7. Pazarlama şeklinde belirleyebiliriz.

İşletmeler, kolay elde edilebilir mevcut teknoloji ile gereksinim duydukları teknoloji düzeyi arasında bir açık ortaya çıktığında teknoloji üretimi gereğini bir sorun olarak hissederler. Bu aşamada karar alma durumunda bulunan işletme yöneticileri üzerinde esasen var olan ve ürün ve faktör piyasalarından, teknolojik gelişmelerden ve işletmenin örgütsel yapı ve işleyişinden kaynaklanan baskılar daha da belirgin bir hale gelir.

Bu baskıları giderebilecek ve soruna çözüm getirebilecek öneriler işletme içinden ve/veya dışından gelebilir. Tüketiciler, ürün ve hizmet satıcıları, araştırma kurumları ve işletme içindeki çeşitli gruplar tarafından geliştirilen öneriler işletmenin teknik ve yönetim elemanlarından oluşan bir kadro tarafından değerlendirilir. Gerçekçi olmayanlar elenir ve uygun bulunanlar üst yönetime proje önerileri olarak götürülür. Projeler, üst yönetim tarafından işletmenin genel amaç ve değerlerine ve arayışlarına uygunluk açısından yeniden değerlendirilir. Veri yetersizliği, belirsizliğin büyüklüğü, kapsamın darlığı ve benzeri sorunların doğması halinde projelerde gereken değişiklikler yapılır. Daha sonra son karar aşamasına geçilir. Alınacak bu karar, Araştırma + Geliştirme projelerini de kapsayan örgüt içi çalışmaların başlatılması veya mevcut durum için bir davranışın belirlenmesi veya mevcut öneriler arasında bir seçim yapılması şeklinde ortaya çıkacaktır. Daha sonra da her birisinde başarılı olunması kaydıyla ürünün geliştirilmesi, pazarda denenmesi, üretilmesi ve pazarlanması aşamalarına geçilir.²¹

Gereksinim duyulan teknolojinin işletme tarafından üretilmesine ilişkin karar alma süreci içinde en önemli aşama, alternatiflerin analizi ve proje seçimi aşamasıdır.

Yeni teknoloji geliştirilmesine ilişkin araştırma ve çalışmalar özellikle son yıllarda yoğunluk kazanmıştır. Bu çalışmalarda proje seçimi amacıyla kullanılacak yüzlerce model geliştirilmiştir

21. Gold, Bela, Diffusion of Major Technological Innovation, Gold, B. (Ed. Technological Change, Economics, Management and Environment, Pergamon Press, 1975, s. 140-141.

bulunmaktadır. Ancak, bunlardan büyük bir çoğunluğu hemen hiçbir şekilde uygulama olanağı bulamamıştır²².

Geliştirilen tüm bu modellerin Baker ve Pound tarafından model kurmada kullanılan geniyönteme göre yapılan bir sınıflandırması günümüzde yaygın olarak benimsenmektedir. Bu sınıflamaya göre proje seçimine ilişkin modeller,

- a. Karar Teorisi,
- b. Ekonomik Analiz ve
- c. Yöneylem Araştırması şeklinde üç grupta toplanabilmektedir²³.

Karar Teorisi, kâr, risk, mevcut örgütsel yapının uygunluğu, işgörenlerin deneyimleri, üretim hattının uygunluğu gibi farklı faktörler için bir ölçü kullanmayı amaçlayan bir yaklaşımdır. Olsen ve Villers'in modelleri bu yaklaşımın önde gelen örnekleri olarak verilebilir²⁴.

Olsen'in Modeli :
$$V = \frac{r d p m S P n}{C_r + C_i}$$

Villers'in Modeli :
$$PI = r d p m \frac{E - C_r}{C}$$

Burada,

V = Projenin ekonomik değeri

PI = Proje endeksi

S = Projenin sağlaması beklenen yıllık satış hacmi

P = Projenin sağlaması öngörülen birim başına kâr

n = Geliştirilen ürünün yaşam süresi

r,d,p,m = Sırasıyla araştırma, geliştirme, üretim ve pazarlama aşamalarındaki başarı olasılığı

22. Sauder, W.E., A System for Using R+D Project Evaluation Methods *Research Management*, Sept. 1978, No 5, s. 29.

23. Baker N.R., Pound, W.H., «R+D Project Selection, Where we stand», *IEEE Transactions on Engineering Management*, Vol. EM. 11 (1964), s.

24. Sauder, W.E., a.g.k., s. 29 ve Dean, B.V., *Evaluating, Selecting and Controlling R+D Projects*, A.M.A., 1968, s. 63.

- E = Projenin başarılı olması halinde beklenen kazançların şimdiki değeri
- C_r = Projenin gerektireceği Araştırma + Geliştirme Maliyetleri
- C_r = Projenin uygulamaya konulması için gereken sabit ve değişir maliyetler
- $C = C_r + C_i$

Bu tür modeller kullanıldığında alternatif projeler indeks sayılarına göre sıralanır ve en yüksek indeks değerine sahip olan proje ilk sırayı alır.

Ekonomik Analizde beklenen getirinin ve maliyetlerin daha ayrıntılı bir değerlemesi yapılır. İlerideki yıllar için gelir tahmini, fiyat tahminleri ile üretim hacmi tahminlerinin çarpılması sonucu elde edilebilir. Maliyetler ise, araştırma-geliştirme maliyetleri, sabit maliyetler, değişir üretim maliyetleri ve pazarlama maliyetleri gibi bölümlendirilerek daha somut bir biçimde tahmin edilebilir. Bugünkü değere indirgenmiş beklenen kârlılık tahmini de belirsizliğin derecesine göre yeniden düzeltilir. Daha sonra, alternatif projelerin sıralamasına geçilir.

Bu model grubunu en iyi tanımlayan örnek fayda/maliyet analizidir. Burada, bir projenin belirlenebilen bütün fayda ve maliyetleri hesaba katılabilir. Bu analizin teknoloji üretimi kararlarına uygulanması, araştırma-geliştirme çalışmalarındaki belirsizlik özelliğinin ağır basması nedeniyle bazı sübjektif değerlendirmelerin yapılmasını gerektirir. Teknik başarı ve pazarlama başarısı olasılığı bu tür sübjektif değerlemelere örnek gösterilebilir.

Alternatifler arasından seçilecek bir proje üzerine karar almada kullanılacak fayda/maliyet oranı basit olarak;

$$\frac{P_t \cdot P_c (p-c) \cdot V \cdot L}{\text{Toplam Maliyetler}} \quad \text{şeklinde yazılabilir.}$$

Burada,

- P_t = Teknik başarı olasılığı
- P_c = Pazarlama başarısı olasılığı
- p = Fiyat
- c = Maliyet
- V = Yıllık Satış Hacmi
- L = Ürünün yaşam süresi

Aynı oran bir başka ifade ile,

$$\frac{P_i \cdot P_c \cdot \frac{I_1}{1+r} + \frac{I_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{I_n}{(1+r)^n}}{\text{Toplam A + G ve benzeri maliyetlerin bugüne indirgenmiş değerleri}}$$

şeklinde de yazılabilir. Burada, r = İskonto (faiz) haddi,
 I_n = n yıldaki net getiri'dir.

Teknoloji geliştirme projesinin fayda akımının henüz başlamadığı bir dönemde tamamlanması olasılığını gözönüne alan bir diğer fayda/maliyet oranı da şu şekilde yazılabilir:²⁵

$$\frac{\text{Beklenen toplam fayda}}{\text{Toplam Maliyet}} = \frac{P_R P_D P_M \overline{I(r)} - \overline{C(r)}}{\overline{R(r)} + P_R \overline{D(r)} + P_R P_M \overline{M(r)} + P_R P_D M_R \overline{F(r)}}$$

Burada,

P_R, P_D, P_M = Sırasıyla, araştırma, yeliştirme ve pazarlamanın başarı olasılığı

$\overline{I(r)}$ = Beklenen gelirin bugünkü değere indirgenmiş toplamı

$\overline{C(r)}$ = Beklenen üretim maliyetlerinin bugünkü değere indirgenmiş toplamı

$\overline{R(r)}, \overline{D(r)}, \overline{M(r)}$ = Araştırma, Geliştirme ve pazarlama maliyetlerinin bugünkü değerleri

$\overline{F(r)}$ = Pazarlama başarısı elde edildikten sonra gereken yatırımın bugünkü değeri

Karar teorisi ve ekonomik analiz modelleri, özellikle belirsizliğin egemen olduğu yenilik sürecinin ilk aşamalarında yararlı olan oldukça basit yöntemlerdir. Ancak, bu modeller yardımıyla belirli bir dönemde yalnızca tek bir proje ele alınabilmektedir. Bu nedenle, çeşitli projeler arasından bir seçim yapıldığında en iyi olduğu kabul edilen bir proje ile işe başlanır. Daha sonra ikinci en iyiye geçilir ve bu uygulama kullanılabilir kaynaklar sona erinceye kadar sürer.

25. White, P.A.F., *Effective Management of Research and Development*, Macmillan, 1975. s. 149.

Ancak, proje seçiminde böyle bir uygulama her zaman işletme kaynaklarının en iyi bir biçimde kullanılması anlamına gelmez. Zira, uygulamada yalnızca tek bir projenin tüm diğer projelerden soyutlanarak ele alınması gerçekçi olmayabilir. Yaygın olarak projeler arası bağımlılık ve çeşitli projelerin bir bütün oluşturması durumu söz konusudur. Projeler arası yoğun etkileşim ve bağımlılığın yanısıra projelere ayrılabilir belirlen bir bütçenin sınırlılığı, kaynakların bağımlılığı, risklerin karşılıklı ilişkileri konuyu bazı durumlarda bir projeler topluluğu şeklinde ele almayı gerekli kılabilir. Bu yaklaşım yöneylem araştırması ile sağlanmaktadır.

Yöneylem araştırmasında karar alıcı, belirli bir değeri, örneğin beklenen kârı, bütçe ve risk gibi çeşitli sınırlamalar altında optimize etmeğe çalışır. Bu yaklaşımla hareket eden çeşitli modeller, araştırma - geliştirme sürecinin çeşitli aşamaları arasındaki bağımlılık niteliği üzerine ağırlık veren dinamik programlamayı kullanmışlardır. Bu modellere örnek olarak, burada, daha sonra geliştirilen birçok modele çıkış noktası oluşturan S. W. Hess'in modeli kısaca tanımlanabilir ²⁶.

X_n = n döneminde proje için ayrılan kaynaklar

Y_n = n dönemi öncesinde projeye yatırılmış tüm parasal kaynakların ağırlıklı toplamı

G_n = Projenin n döneminde başarılı olması ve pazarlanabilmesi halinde beklenen toplam kâr

ρ = Şimdiki değere indirgeme faktörü

$P_n(x_n \cdot y_n)$ = n döneminde teknik başarı olasılığı

olduğuna göre,

Buradan,

$$f_1 = \max G_1 P_1 (X_1 Y_1) - X_1 \\ x_1 \geq 0$$

$$f_n = \max G_n P_n (x_n y_n) - x_n + \rho [1 - P_n(x_n y_n) f_n - 1] \\ x \geq 0$$

yazılabilir.

26. S. W. Hess, A Dynamic Programming Approach to R+D Budgeting and Project Selection, *IRE Transactions and Engineering Management*, EM-9 (1962), s. 170 - 179 den naklen Naslund, B., Sellstedt, B., a.g.k. s. 76.

Burada f_n , n dönemi içinde bugünkü değere indirgenmiş beklenen net kârı maksimum yapan değerdir. Çözüm, P_n teknik başarı olasılığının daha önceki araştırma çalışmalarına bağımlı olduğu ve olmadığı durumlara göre tartışılabilir. Bu bağımlılığın önemli olması halinde doğan güçlüğe karşın çeşitli projeler için ortaya konulacak problemler bu model yardımıyla çözülebilir.

Yöneylem araştırması grubunda toplanan karmaşık modellerin daha gerçekçi olmalarına karşın yöneticiler tarafından uygulanmasının yaygın olmadığı gözlenmektedir. Modeller karmaşıklaştıkça, matematiksel ifadeler içinde kısmen de olsa gizlenen varsayımların anlaşılması güçleşmekte ve uygulamacılar bu anlamadıkları modeli reddetmekte veya ertelemek için eksik yönler arayıp bulmaktadırlar. Yöneylem araştırmacılarının bu kez de modeli bütünleştirme amacıyla yaptıkları çalışmalar konuyu daha da karmaşık ve anlaşılması daha güç bir hale getirmektedir²⁷.

Buraya kadar ele alınan her üç model açısından uygulamanın temel koşulu, güvenilir verilere kolaylıkla ulaşabilmektir. Günümüzde bilgi derleme sistemleri, modelleri kolaylıkla kullanabilme açısından yeterince gelişmiş değildir. Diğer taraftan, yöneticilerin model hakkında yeterli bilgi ve geçmiş deneyimleri bulunması gereklidir. Ayrıca, model kullanma ile sağlanacak tasarruflar, diğer bir ifade ile modelin etkinlik/maliyet oranı açıkça görülebilir değildir. Bütün bunların ötesinde, eğer yönetici tarafından anlaşılması ve uygulanması isteniyorsa modelin çok fazla karmaşık olmamasına özen göstermek gerekir. Zira, karar alma durumunda karmaşıklık ve belirsizliğin egemen olması ve derlenen verilerin yetersizliği halinde kurulacak modelin karar almadaki rolü çok önemsiz kalır. Bunun sonucunda da model kurmak için harcanan zaman ve kaynak boşa kaybedilmiş olur²⁸.

3. İşletmelerde Teknoloji Transferi Kararları

Teknoloji transferi, bir ürünü veya bir üretim sürecini elde etme yeteneğinin bir ülkedeki işletmelerden diğer bir ülkedeki işletmeye aktarılması olarak tanımlanabilir. Bu transfer, teknik ve yönetim bilgisinin aktarılması şeklinde olabileceği gibi, bilginin içerildiği malzemelerin, tasarımların ve kapasitenin transferi şeklinde

27. Naslund — Sellstedt, a.g.k., s. 77

28. Ibid., s. 83 - 84

de olabilir. Teknoloji transferi, bir projeden bir diğerine yatay olarak yapılabileceği gibi, belirli bir projenin farklı aşamaları arasında dikey olarak ta yapılabilir.²⁹

Etkin teknoloji transferi, yalnızca belirli üretim süreçlerinin maddesel veya bilgisel yönlerinin dışalımını değil, teknolojinin ana elemanlarının öncelikle işletmenin yapısına ve daha sonra da ülkenin endüstriyel yaşamına uyarlanması ve özümlemesidir.³⁰ Teknoloji transferinin etkinliği, herşeyden önce, teknolojinin temel elemanlarının kavranmasına bağlıdır. Bunun sonucunda transfer edilen teknolojinin endüstriyel yapıya uygunluğunun sağlanması, teknolojik üretkenliğe ve yaratıcılığa katkı getirmesi beklenebilir. Gerçek anlamda teknoloji transferi de budur.³¹

Teknoloji transferinin işletmeye, endüstriye ve genel anlamda ekonomiye katkısı, büyük ölçüde transferi gerçekleştiren işletmenin pazarlık gücüne bağlıdır.³² Bu pazarlık sırasında tarafların kendi yararlarını en üst düzeye çıkarmayı amaçlayacakları açıktır. Teknolojiyi veren taraf, teknolojik üstünlüğünü daha uzun bir zaman sürdürmek ve teknoloji üzerindeki monopolcü gücünden en yüksek kazancı sağlamak amacıyla geri veya kapalı teknolojiyi yüksek bir bedel karşılığında vermek isteyecektir. Buna karşın, transferi yapan işletme, en ileri teknolojiyi tüm ayrıntılarını bilecek ve düşük bir bedel ödeyerek almağa çalışacaktır. Tarafların teknik bilgi ve deneyimleri ve pazarlık yapabilme becerileri transferin niteliğini belirleyen temel etken olacaktır.

Teknoloji transferi yapan bir işletmenin pazarlık gücünü artırabilmesi için alternatif teknolojileri belirlemesi ve yakından izlemesi zorunludur. Birbirlerine rakip teknoloji türleri arasında bilgi sağlama açısından bir dengesizliğin bulunması halinde akılcı bir teknoloji transferini gerçekleştirmek büyük ölçüde güçleşir.³³ Bu nedenle, işletme içinde etkin bir bilgi akış sisteminin kurulması

29. Teece, D.J., Technology Transfer by Multinational Firms, *The Economic Journal*, June 1977, s. 243.

30. Hawrhorne, E.P., *The Transfer of Technology*, OECD, Paris, 1970, s. 8

31. Küçüker, C. — Karasu, Ü., — Divanoğlu, M., Çok Uluslu Şirketler ve Teknoloji Transferi, *Kimya Mühendisliği*, C. 8., S. 77, Haziran 1976, s. 10.

32. TBTA, Marmara Araştırma Enstitüsü, Yöneyem Araştırması Ünitesi, *Araştırma - Geliştirme ve Teknoloji Politikası Çizimi*, Gebze, 1977, s. 42

33. D.W.J. Miles, a.g.k., s. 2

ve alternatif teknolojiler arasında bir bilgi açığının bulunmamasına özen gösterilmesi gerekir.

Teknoloji transferini gerçekleştirecek işletmenin pazarlık gücünü yükseltebilmesi, bilimsel ve teknik çalışmaları yürüten bir A+G kadrosuna sahip olması ile doğrudan ilişkilidir. Satıcı işletme, vermediği düşündüğü teknolojinin alıcı işletmenin araştırma ve geliştirme kapasitesi ile geliştirilme olasılığını önlemek amacıyla transferi kolaylaştırma ve maliyetleri düşürme yoluna gidebilir. Böylece, teknoloji üretiminde kendisine rakip olabilecek bir işletmeyi engellemek istemektedir³⁴. İşletme içinde örgütlenecek bir Araştırma - Geliştirme kapasitesi, teknoloji transferinin maliyetini düşürdüğü gibi, transfer edilen teknolojinin gerçekten ne olduğunun bilinmesini, transferin açık paket şeklinde yapılabilmesini ve özümmlenebilmesini de sağlayacaktır.

Araştırma - Geliştirme çalışmalarına dayanmaksızın, dolayısıyla teknolojiyi oluşturan elemanlar ve bunlar arasındaki ilişkiler ayrıntılarıyla incelenmeden ve bilinmeden yapılan transfer, gerçek bir teknoloji transferi değil, yalnızca makine-teçhizat dışalıdır. Bu durumda, teknoloji satıcısı tekelleri durumunu sürdürmekte ve yüksek bir pazarlık gücüne sahip olmaktadır. Teknolojinin ayrıntılı bir biçimde incelenmeden transfer edilmesi, büyük bir olasılıkla, işletmenin daha önceden sahip olduğu veya yapabileceği veya gereksinim duymadığı bir çok kısmın da satın alınması sonucunu doğuracaktır.³⁵ Ayrıca kapalı paket şeklinde yapılan teknoloji transferinin başka projelere veya sektörlerle uyarlanması, ülke içinde yayılması, özümmlenmesi ve ülke teknolojisine katkı getirmesi de beklenemez.

Günümüzde, en önemli teknoloji üreticileri ve satıcıları, ileri endüstri ülkeleri ve çok uluslu işletmelerdir. Örneğin, 1970 de Batı ülkelerinde yapılan kamu ve özel tüm araştırma - geliştirme harcamalarının üçte ikisi Amerika Birleşik Devletlerinde yapılmıştır. Bunun % 55 i ise çok uluslu işletmelerde gerçekleştirilmiştir. Amerika Birleşik Devletlerindeki işletmelerin deniz aşırı ülkelere sağladığı patent, loyalyte ve benzeri gelirlerin % 85-90 ı çok uluslu

34. TBTA, MAE, a.g.k., s. 42

35. Ibid., s. 45.

işletmelere gitmektedir. ³⁶ Çok uluslu işletmelerin teknoloji geliştirmede sağladıkları üstün başarının kökeninde işletme büyüklüklerinin ve sahip olunan teknelci gücün önemli bir rolü olduğu yadsınamaz. Ancak, bunların yanısıra, bilimsel ve yönetimsel açıdan sahip olunan önemli üstünlükler, etkin bir örgütsel yapı, evrensel boyutlardaki pazarlama ve araştırma-geliştirme birimleri, en gelişmiş iletişim sistemleri ve geniş kaynaklar üzerindeki egemenlik, çok uluslu işletmelerin teknoloji üretimindeki başarılarını açıklayan diğer faktörlerdir.

Teknoloji üreten ileri endüstri ülkeleri ve çok uluslu işletmelerden gelişmekte olan ülkelerdeki işletmelere yapılan teknoloji transferlerinde çeşitli yol ve yöntemler sözkonusu olabilir. Bunların belli başlıcalarını ve işletmenin teknoloji üzerindeki denetim düzeyine olan etkileri kısaca şöyle özetlenebilir:³⁷

1. Bir işletme, dış ülkelerdeki işletmelerden gereksinim duyduğu teknolojinin içerildiği makine - teçhizat ve benzeri sermaye mallarını satın alabilir. Bunun yanısıra, endüstriyel üretimin örgütlenmesi ve yürütülmesi ile ilgili olarak yabancı uzman, teknisyen ve danışmanlarla anlaşma yapabilir. Bu yol ile teknolojiyi alan işletmenin teknoloji üzerinde etkin bir denetim kurması beklenebilir.

2. Çok uluslu işletmelerle ortak yatırım veya endüstriyel işbirliği şeklinde dolaylı yollarla yapılan teknoloji transferi, işletmenin teknoloji üzerindeki denetimden bazı ödümler vermesini gerektirebilir. Bilindiği gibi, çok uluslu işletmeler, teknolojinin çeşitli elemanlarını tek bir kaynaktan sağlarlar. Getirdikleri kapital, yönetim bilgi ve becerisi ve ürün ve üretim teknolojisi bir bütündür. Teknolojiyi bu yolla alan işletme, bunu genellikle bir bütün olarak kapalı paket şeklinde almak durumundadır.

3. Teknoloji, patent, lisans ve benzeri anlaşmalarla da transfer edilebilir. Teknolojiyi alan işletme, toplu bir ödeme ve/veya

36. U.N., «Less Expensive and More Appropriate Technologies for the Developing Countries» United Nations Conference on Technical Cooperation Among Developing Countries, Sept. 1978, Buenos Aires-Argentina, 1978, s. 3.

37. Ibid., s. 3. ayrıca bkz. Berk Koçer, İşletme Düzeyinde Teknoloji Seçimi ve Bazı Kriterler, *Sevk ve İdare Dergisi*, S. 54, Şubat 1973, s. 30 ve Küçükler — Karasu — Divanoğlu, a.g.k., s. 10 - 12.

satışların belirli bir yüzdesi karşılığında teknik ve yönetsel bilgiyi belirli bir süre kullanma hakkını elde eder. Burada önemli olan, yapılan anlaşmanın koşulları ve teknoloji üzerinde denetimin kime bırakıldığıdır. Bu, genellikle, tarafların ekonomik gücü ve pazarlık yetenekleri ile belirlenir. Teknoloji satıcısının monopolcü veya rekabetçi bir ortamda bulunması da patent ve lisans anlaşmalarının koşullarını önemli ölçüde etkiler.

Bunların dışında uluslararası teknik ve bilimsel yardım ve işbirliği anlaşmaları, askeri ilişkiler, endüstri casusluğu, gözlem ve taklit gibi yol ve yöntemler de teknoloji transferinde önemli rol oynarlar.

Bir işletmenin belirli bir teknolojiyi transfer etmesi başlıca şu aşamaları izler:

a. Gereksinim duyulan teknoloji düzeyinin ve bu düzeydeki alternatif teknolojilerin belirlenmesi,

b. Her alternatifin işletme açısından ekonomik fayda ve maliyetlerinin değerlendirilmesi

c. Her alternatifin elde edilebilirlik kolaylıklarının, kullanılabilirliğin, işletme ve ülke koşullarına uygunluğun ve kredi olanaklarının belirlenmesi

d. Fayda/maliyet oranı en yüksek, işletme ve ülke koşulları açısından en uygun ve kredi olanakları bulunan alternatifin seçilmesi

e. Seçilen bu teknolojiyi geliştiren veya satan işletme ile görüşmelerin başlatılması.

İlk aşamada aynı ürünü veya üretim sürecini veren ve birbirine rakip olan teknolojileri tam ve doğru olarak belirlemek ve gelişmelerini yakından izlemek gerekir. Bu aşamada temel sorun, yeterli kaynak ve doküman bulunmasıdır. Bilindiği gibi, ileri endüstri ülkelerinde ve çok uluslu işletmelerde geliştirilen ve kullanılan kapital yoğun ileri teknolojiler hakkında kolaylıkla ulaşılabilen, iyi hazırlanmış geniş bilgi kaynakları bulunmaktadır. Buna karşın, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki küçük ölçekli ve sınırlı kaynaklara sahip işletmelere uygun, ileri düzeyde teknik bilgi ve karmaşık örgütsel yapı gerektirmeyen ve genellikle ulusal sınırlar dışına çıkmamış teknolojiler hakkındaki bilgiler yetersiz veya yok denecek kadar az ve elde edilmesi oldukça güçtür³⁸.

38. D.W.J. Miles, a.g.k., s. 2.

Bu nedenle, dış teknolojiye gereksinme duyan özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki işletmelerin kendilerine en uygununu bulabilmek amacıyla alternatif teknolojileri belirlerken geniş ve ayrıntılı çalışmalar yapmaları gerekir.

İkinci ve üçüncü aşamalar, transfer edilmesi düşünülen teknolojinin üstünlük ve sakıncalarının işletme açısından değerlendirildiği aşamalardır. Burada, fayda ve maliyetler, kullanılabilirlik ve uygunluk (veya uyarlanabilirlik) en önemli değerlendirme kriterleridir.³⁹

Teknoloji transferlerinde alternatiflerin üstünlüklerinin ve işletmeye sağlayacağı yararların belirlenmesi oldukça kolaydır. Bir teknolojinin benimsemesiyle sağlanacak üretim hacmi artışı, insangücü, malzeme ve zaman tasarrufları, ürünün kalite düzeyi ve benzeri üstünlükler çoğunlukla teknoloji satıcısının hazırladığı kaynak ve dokümanlardan çıkarılabilir. Şüphesiz, yalnızca bunlarla yetinmeyip sözkonusu teknolojiyi daha önce alan ve kullanan işletmelerin deneyimlerinin, görüş ve düşüncelerinin de değerlendirilmesi zorunludur.

Teknoloji transferinin maliyeti konusu, özellikle ülke ekonomisi açısından oldukça tartışmalıdır. Bir işletme açısından ise, belirli bir teknolojinin ülke içinden veya dışından transfer edilmesinin sözkonusu teknolojinin A+G faaliyetleri ile geliştirilmesi ve başarılı bir biçimde uygulamaya konulmasından çok daha düşük bir maliyet gerektireceği açıktır. Ancak, buradan teknoloji transferinin maliyetinin önemsiz olduğu anlamı çıkarılmamalıdır. Özellikle, teknoloji karmaşık ve transferi gerçekleştiren işletmenin teknolojiyi özümleyebilme yetenekleri zayıf ise transfer maliyetleri çok yükselmektedir.⁴⁰

Teknoloji transferinin maliyeti ile ilgili temel bir model şu şekilde ortaya konulabilir.⁴¹

$$C_i = f (U_i, G_i, E_i, R_i, S_i, N_i, P_i, Z_i)$$

Burada,

39. Berk Koçer, a.g.k., s. 30 - 31.

40. D.J. Teece, a.g.k., s. 242.

41. Ibid., s. 251.

- C_i = Toplam proje maliyeti içinde i. transferin maliyeti
 U_i = Teknolojiyi alan işletmenin daha önceki uygulama ve girişimlerinin sayısı
 G_i = Yıl olarak teknolojinin yaşı
 E_i = i. transferi yapan işletmenin geçirdiği imalat deneyimlerinin yıl olarak sayısı
 R_i = i. transferin yapıldığı yılda transferi yapan işletmenin A+G harcamalarının satışlara oranı
 S_i = i. transferi yapan işletmenin satış gelirleri toplamı
 N_i = i. transferi yapan işletmenin saptayabildiği transfer dilen teknolojinin aynı veya «teknik olarak benzer, ekonomik açıdan rekabet edebilir» teknolojilere sahip işletme sayısı
 P_i = Teknolojiyi transfer eden ülkenin kişi başına GSMH düzeyi
 Z_i = Tesadüfi hata payı

Modeli kısaca açıklayacak olursak; bir teknoloji transferinin maliyeti, teknolojinin yaşı, işletmenin geçmiş deneyimleri, Araştırma ve geliştirme çalışmaları, işletmenin satış hacmi, rakip işletmelerin durumu, ülkenin ekonomik düzeyi ve benzeri değişkenlerin bir fonksiyonudur.

Transfer edilmesi düşünülen teknolojinin işletme açısından değerlendirilmesinde bir diğer kriter de kullanılabilirliktir. Gerek-sinim duyulan teknolojinin bir ülkenin veya çok uluslu bir işletmenin monopolünde olması ve patent hakları ile korunması olasıdır. Bu durumda sözkonusu teknolojiyi almak isteyen işletmenin alternatif teknolojiler belirleme ve transfer yolları arasında seçim yapabilme olanakları tümüyle ortadan kalkar. Sonuçta, teknolojiye sahip işletmeye çok yüksek getiriler sağlayacak bir ortak yatırımın dışında başkaca bir transfer yolu bulunamayabilir. Genellikle, teknoloji üzerinde monopole sahip işletmeler, dış ülkelerde kapitalin tümünü denetleyebilecekleri bir alt işletme türü anlaşmalara gitme eğilimindedirler.

Lisans yoluyla yapılan teknoloji transferlerinde yaygın görülen durum alınan teknolojinin kullanımının çeşitli yönlerden sınırlandırılmasıdır. Örneğin, transfer edilecek teknolojinin ürünlerinin dışsatımı teknolojiyi veren işletme tarafından yasaklanabilir. Bu sınırlama, işletmenin yalnızca iç pazara dönük üretim yapması ve üretim ölçeğini büyütememesi sonucunu doğuracaktır.

Ayrıca, teknolojinin ülke içinde yaygınlaştırılmasına, endüstri ve ekonomiye katkı getirmesine de olanak tanınmayabilir. Teknolojinin işletme ve ülke koşullarına uyarlanması ve böylece daha başarılı bir uygulamanın sağlanması da engellenebilir. Tüm bunların yanısıra, teknoloji transferlerinde teknolojiyi alan işletmenin hammadde, makine - teçhizat, yedek parça ve benzeri araçlar açısından teknolojiyi üreten işletmeye veya onun bir alt kuruluşuna sürekli bağlı kalması koşulu da getirilebilir. Bu ve benzeri sınırlamalar, teknolojinin işletme açısından kullanılabilirliğini azaltan, maliyetleri önemli ölçüde yükselten ve dolayısıyla teknoloji transferi sırasında üzerinde önemle durulması gereken konulardır.

Transfer edilecek teknolojinin değerlendirilmesinde teknolojinin işletme ve ülke koşullarına uygunluğu veya uyarlanabilirliği de önemli bir kriterdir. Dış ülkelerde farklı ekonomik ve sosyal çevre koşullarındaki bir işletmede geliştirilen bir teknolojinin başka ülkedeki işletmenin koşullarına kolaylıkla uyabilmesi beklenemez.⁴²

Bilindiği gibi, gelişmiş ülkelerde ve çok uluslu işletmelerde geliştirilen teknolojiler ileri düzeyde otomasyona dayalı kapital-yoğun teknolojilerdir. Bol ve ucuz emeğe sahip olan ve istihdam sorunu ile karşı karşıya bulunan gelişen ülkeler açısından bu teknolojiler uygun kabul edilemezler. Diğer taraftan, ileri teknolojiler çoğunlukla yüksek nitelikli işgücüne ve gelişmekte olan ülkelerde bulunanların çok üstünde bilgi ve beceriye sahip uzman işgörenlere gereksinim doğururlar.

İleri teknolojiler çoğunlukla sentetik hammaddelere dayanır. Oysa, gelişmekte olan çoğu ülkelerde yeterince doğal hammadde kaynakları bulunmaktadır. Mevcut yerli doğal hammaddeler dururken dışarıdan alınacak sentetik hammaddelere dayalı bir teknolojinin transfer edilmesinin akılcı olmayacağı açıktır.

Ayrıca, geniş pazarlara sahip ileri endüstri ülkelerinde veya çok uluslu işletmelerde geliştirilen teknolojiler büyük üretim ölçeklerine uygun teknolojilerdir. Oysa, teknoloji satın alan ülkelerin çoğunluğu oldukça dar pazarlara sahiptir. Böyle bir teknolojinin transfer edilmesi halinde pahalı ve etkin olmayan bir üretimi-

42. U.N., «Less Expensive and More Appropriate... a.g.k., s. 4 - 5.

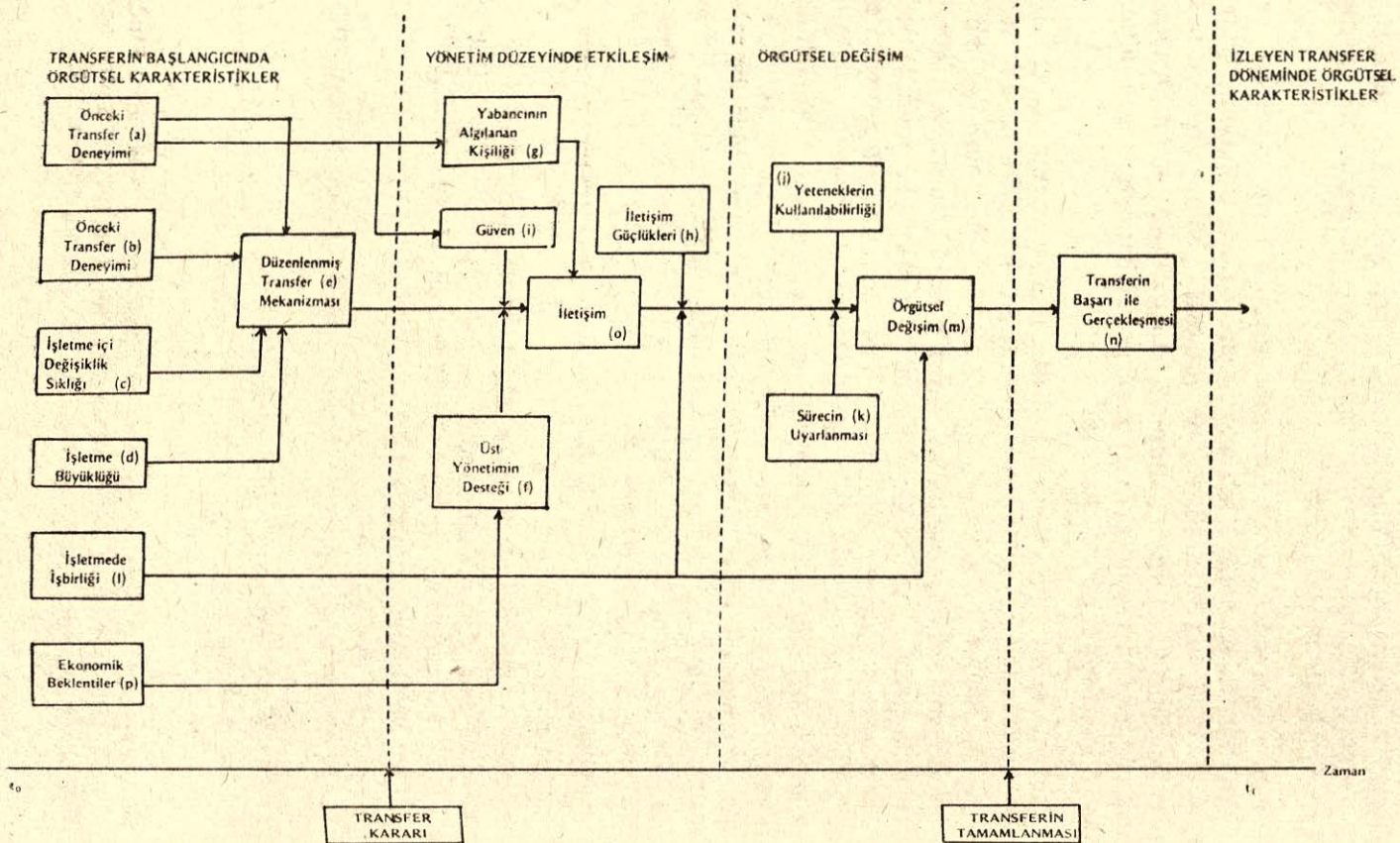
ni ve rekabet gücü zayıf bir endüstrinin doğması kaçınılmazdır. Teknoloji transferi yapan birçok işletme, teknolojik bölünebilirliği olan ve küçük ölçekli üretime uygun veya uyarlanabilen teknolojileri almak istemektedirler.

Tüm bunların yanısıra, teknoloji transfer etmek isteyen gelişmekte olan ülkelerdeki işletmeler, aşırı pahalı olmayan, transferi kredi ile gerçekleştirilebilen, hammadde, yedek parça ve benzeri girdilerde sürekli dışa bağımlılık doğurmayan, ileri düzeyde teknik bilgi ve karmaşık örgütsel yapı gerektirmeyen teknolojileri kendileri için uygun bulmaktadırlar.

Gereksinim duyulan teknoloji düzeyinin saptanması, bu düzeydeki alternatif teknolojilerin belirlenmesi, bunların çeşitli kriterlerle değerlendirilmesi ve bir alternatife seçilmesi ile belirli bir teknolojinin transferine karar alınmış olmaktadır. Bu aşamadan sonraki gelişmelere aşağıdaki model yardımıyla önemli ölçüde açıklık getirilebilir. Bu şematik model, transfer sürecine fiilen girilmesi kararı ile başlar ve transferin tamamlanarak gereksinim duyulan teknoloji parçasının elde edilmesi ile sona erer*. Modeldeki değişimler, transferin başarısına olumlu veya olumsuz yönde etkide bulunmalarına göre izleyen listede artı veya eksi işaretlerle gösterilmiştir. Şekil üzerindeki ok işaretleri değişkenler arasındaki bir ilişkiyi göstermektedir. Ancak, bunun her zaman bir nedensellik ilişkisi olmadığı açıktır.

- a. Rekabet edebilir bir teknolojinin önceki transfer deneyimi (+)
- b. Benzer bir teknolojinin önceki transfer deneyimi (+)
- c. Üretim programlarında daha önce yapılan değişikliklerin ve uyarlamaların yoğunluğu (İşletme içinde gerçekleştirilen yeniliklerin sıklığı) (+)
- d. İşletme büyüklüğü ()
- e. Düzenlenmiş ve sistematize edilmiş transfer mekanizması (+)
- f. Üst yönetimin onayı ve desteği (+)
- g. Yabancınnın yaygın olarak algılanan kişiliği (Kişisel niteliklere göre + veya —)

(*) KOHLER, B.M., RUBENSTEIN, A.H., DOUDS, C.F., A Behavioral Study of International Technology Transfer Between the United States and West Germany, *Research Policy*, Vol. XI, No. 1, Jan. 1973, s. 177.



- h. İletişim güçlükleri. Bunlar, başlıca (1) Farklı dünya görüşü, yönetim tarzı ve değerlerden ve (2) dil güçlüklerinden kaynaklanır. (—)
- i. Yabancılara duyulan güven (+)
- j. Yeteneklerin varlığı ve kullanılabilirliği: nitelikli yeni işgörenlerin bulunabilirliği (+) Yeniden yetiştirme (—) ve öğrenme (—)
- k. Sürecin Uyarlanması:
- (1) Küçük bazı teknik değişikliklerle transferin gerçekleşmesi (+)
- (2) Transferin önemli teknik değişiklikleri gerektirmesi (—)
- l. Teknolojinin işletmeye getirilmesine katkıda bulunan kişiler arasındaki işbirliğinin niteliği (+) veya (—)
- m. İşletmede gereksinim duyulan yeniden örgütlenme'nin düzeyi:
- (1) Mevcut yapı ve çatı içinde kalınarak yeniden örgütlenme (—)
- (2) İşletmenin genişletilmesi (+)
- n. Bağlı değişken: Teknoloji transferinin başarılması
- o. İletişimin düzeni ve yoğunluğu (+)
- p. Teknolojiyi alan işletmenin ekonomik beklentileri (+)

Modelin kısa bir açıklaması şu şekilde yapılabilir: Bir işletmede teknoloji transferine ilişkin karar alma sürecinde çok sayıda değişken etken rol oynamaktadır. Bunlardan, daha önce gerçekleştirilmiş transferlerle ilgili deneyimler, işletme içinde daha önce yapılmış yeniliklerin yoğunluğu, transfer mekanizmasının düzenli işler bir hale getirilmiş olması, üst yöneticilerin desteğinin sağlanması, yabancılara karşı bir güven duyulması, işletmede nitelikli işgörenlerin varlığı veya bulunabilirliği, transferin küçük bazı teknik değişikliklerle gerçekleştirilebilir olması, işletme içinde işbirliği anlayışının gelişmiş olması, işletmenin genişletilerek yeniden örgütlenebilmesi, işletme içinde iletişimin düzenli ve yo-

ğun olması ve işletmenin ekonomik beklentilerinin yüksekliği, teknoloji transferini olumlu yönde etkilemekte, transferi kolaylaştırmakta ve hızlandırmaktadır.

Buna karşın, farklı dünya görüşü, yönetim tarzı ve değerler sisteminden ve dil güçlüklerinden kaynaklanan iletişim sorunları, gerekli yetenek ve becerilerin bulunamaması, transferin önemli teknik değişiklikleri gerektirmesi, işbirliğinin olmaması, yeniden örgütlenmede mevcut çatinin değiştirilememesi ve yabancıya karşı güvensizlik, teknoloji transferini güçleştirmekte ve geciktirmektedir. İşletme büyüklüğünün teknoloji transferini ne yönde etkileyeceği konusu günümüzde oldukça tartışmalıdır. Teknoloji satıcısının kişisel nitelikleri algılanma biçimine göre transfer sürecine olumlu veya olumsuz etki yapmaktadır.

Sonuç

Günümüzde, kısaca üretim bilgisi olarak tanımlanan teknoloji konusunun işletmeler açısından çok büyük bir önemi bulunmaktadır. İşletmenin varlığı, sürekliliği, başarısı, düzeni ve dengesi teknoloji konusunda alınacak kararlarla yakından ilgilidir. Bu nedenle, işletmelerde teknoloji kararlarının etkinliği büyük önem taşır.

Makalemizde, işletmelerde teknoloji kararları konusu teknoloji seçimi, teknoloji üretimi ve teknoloji transferi kararları şeklinde üç ana başlık altında incelenmiştir.

Bir işletmenin amaçlarını gerçekleştirmek için gereksinim duyduğu teknoloji düzeyini ülke içinde çeşitli makine - teçhizat gruplarında içerilmiş olarak bulması halinde karşılaşılabilecek sorun, bir teknoloji seçimidir. Alternatif makine -teçhizat arasından işletmenin belirleyeceği amaç kriterlerine göre en uygun olanının seçilmesi ise, temelde bir yatırım sorunu ve bilimsel yöntemlerle alınması zorunlu bir stratejik karar konusudur.

Ancak, işletmelerin rekabet stratejileri ve başarılı olma amaçları, çoğunlukla ülke içinde bulunabilenin ötesinde daha ileri üretim tekniklerini kullanmayı ve daha yeni ürünler imal etmeyi gerektirmektedir. Bu amaçla gereksinim duyulan teknoloji, mevcut

teknoloji düzeyinin çok üstündedir. Ortaya çıkan teknolojik açığın giderilmesinde bir işletme için, a) Teknoloji transferi, b) Araştırma - Geliştirme çalışmalarıyla teknoloji üretimi ve c) Teknoloji transferi ile teknoloji üretiminin birlikte yürütülmesi şeklinde üç alternatif yol sözkonusudur ⁴³.

İşletme, bu üç yoldan birini izleyebilir. Ancak, teknolojik açığın tümüyle teknoloji transferi ile giderilmesi uzun dönemde önemli sakıncalar doğurabilir. Teknolojik açıdan tümüyle dışa bağımlı olmak, işletmenin geleceğini işletme dışı etkenlerin yoğun baskısı ile karşı karşıya bırakabilir. Teknolojiyi satan veya alan ülkede ortaya çıkan yasal, politik ve ekonomik bazı gelişmeler işletmenin en azından teknik açıdan çökmesine yol açabilir.

Yalnızca araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile teknolojik açığın giderilmesine çalışılması ise herşeyden önce çok uzun zaman gerektirebilir. Ayrıca, söz konusu açığın A+G ile kapatılabileceği de kuşkuludur ve çok kere de olanak dışıdır.

Bu nedenle, üçüncü yol en anlamlı ve gerçekçi görünmektedir. Teknolojik açığın teknoloji transferi ve A+G faaliyetlerinin birlikte yürütülmesi yoluyla kapatılması, ilk iki yolun belirtilen sakıncalarını giderici niteliktedir ⁴⁴.

Teknoloji transferi ile araştırma - geliştirmenin birlikte yürütülebilmesinin temel koşulu, işletmenin teknoloji transferini açık paket şeklinde yapabilmesidir. Böylelikle, teknolojinin ülke içinde bulunmayan ve işletmenin gerçekten gereksinim duyduğu kısımları transfer edilecek, varolan, gereksinim duyulmayan veya üretilebilecek kısımları için ödeme yapılmayacaktır. Açık paket olarak transfer edilen teknolojiler işletmenin ve ülkenin bilgi ve deneyim birikimine önemli bir katkı sağlarlar. Teknoloji transferiyle birlikte, A+G faaliyetlerine önem veren bir işletme, pazarlıklarda daha güçlü olacak ve böylece daha kolay ve ucuz teknoloji transferi edebilecektir. Teknolojiyi özümleyebilme, geliştirebilme, yayma ve hatta bu teknoloji üzerinde yeni bazı buluşlar yaparak dışarıya yeni bir teknoloji olarak satabilme yeteneği, bir işletmenin kendi örgüt yapısı içinde sürdüreceği araştırma - geliştirme çalışmalarına doğrudan bağlıdır.

43. TBTA, MAE., a.g.k., s. 17.

44. Ibid., s. 17.

MAL PLANLAMASINDA MAL BİLGİSİNİN BAŞARI ETKİNLİĞİNİN ÖLÇÜLMESİ

Dr. Zekâî YILMAZ

1 — KAVRAMLAR

Bir malın bilgi (enfirmaryon) fonksiyonu, o mala, kendisi tarafından piyasaya bilgi yaymak için verilmesi düşünülmüş beceri ve görevi gösterir (1). Maldan yayılan bilgiler, varlık bilgileri, çıkış (mahreç) bilgileri ve kalite bilgileri olmak üzere üç ana kısımda toplanabilir (2).

Bir malın yayacağı asgari bilgi o malın varlığı hakkındaki bilgidir. Eğer bir mal piyasada yok ise mal bilgisi de yoktur. Aslında malın varlığına dair bilgi başlıca bilgilerle beraberdir, bazen malı gelecekte satın alacak olan kimseye karşı tek haber verme köprüsünü oluşturur. Bu daha çok fiziksel maddelerin karışımında ve kimyasal maddelerin birleşiminde görülür.

Mal bilgisinin ikinci şeklini çıkış (mahreç) bilgileri oluşturmaktadır. Çıkış bilgileri malın üretiminde kullanılan maddelerin cinsi, orijini, malın geçirdiği işleme aşamaları ve üretim yapan firma hakkındaki bilgileri içerir. Bu bilgiler özel bir işaretle malın üzerinde gösterilir. Bu işaret, malın markasını, malın sembo-

1) Bkz. Ellinger, Th: Die Informationsfunktion des Produktes, Köln - Opladen 1966, s. 259.

2) Bkz. Ellinger, Th.: a.g.e., s. 263 ve takip eden sayfeler.

lünü, imalatçı firmanın işaretlerini veya malın karakterini ortaya koyan çeşitli özelliklerinin (malın şeklinin düzenlenmesi, renk kombinasyonu v.s. gibi) mal üzerinde belirtilmesini içermektedir (3). Örneğin Coca-Cola şişesinin şeklinin düzenlenmesi dünyanın her tarafında aynıdır ve öbür şişelerden kolaylıkla ayırt edilir. Bu şişeyi eline alan bunun Coca-Cola şişesi olduğunu kolaylıkla fark eder.

Kalite bilgileri, malın fonksiyonları ve diğer başkaca özellikleri hakkında bilgi verir. Kalite bilgileri özellikle bir malın temel fonksiyonlarının yerine getirilmesi esnasında (örneğin bir saatin çalışma doğruluğu) veya neticesi hakkında (örneğin bir kamera objektifinin ışığa karşı duyarlılığı) ve malın başkaca hizmet verileri hakkında bilgi yaymasında görülür. Bundan başka kalite bilgileri, malın hammadde bileşimi, dış şekli, kullanım kolaylığı, yüzünün işlenmesi v.s. gibi kalite özelliklerini de konu edinir. Varlık ve çıkış bilgileri ile karşılaştırıldığında kalite bilgileri idrakin en ince dallarına hitap eden bilgilerin heterojen bir topluluğu özelliğini gösterir (4).

Mal bilgisi dışında malın potansiyel müşterilerine üretici tarafından reklâm kampanyası ile yayılan yardımcı bilgiler, malın kullanıcısı tarafından yayılan bilgiler ve tarafsız kimselerin verdiği (örneğin, bilir kişiler) bilgiler ulaşır. Bu bilgi tipleri bu yazının kapsamına alınmamaktadır (5).

Mal bilgisinin sorunları ile mal bilgisinin etkinlik alanı ve derecesi hakkında ön kararların verildiği mal plânlaması arasında sıkı bir ilişki bulunmaktadır (6). Mal plânı içinde mal bilgisi düzenlenmesi birbirini zıt yönden etkileyen fayda istikametlerinin çatışma alanı içerisinde yerini alır. Mal bilgisinin düzenlenmesi ilk önce malın donatılacağı bilgilerin çeşitlerinin belirlenmesi gerektirir. Ancak bilgi fonksiyonunun gerçekleştirilebilmesi için

- 3) Bkz. Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Der Absatz, 14 Auflage, Berlin - Heidelberg - New York 1973, s. 386.
- 4) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion der Produktes, a.g.e., s. 264 ve müteakip sahife.
- 5) Bkz. Koppelman, U.: Werbung und Produktgestaltung, Der Marktforscher, 15. Jg. 1971. Heft 4 içinde s. 3.
- 6) Bkz. Stotko, E.C.: Produktplanung-massgebend für den Unternehmenserfolg, Industrielle Organisation, 42 Jg. 1973. içinde s. 284 ve takip eden sahife.

bilgiler potansiyel müşteriler tarafından fark edilmelidirler. Çünkü bilgiler, farketmenin veya algılanmanın bir objesidir. Bilgilerin fark edilen veya algılanın kısmını «açık» veya «göze çarpan» (Evident) bilgiler, fark edilmeyen veya algılanmayan kısmına ise «gizli» veya «saklı» (Latent) bilgiler denilmektedir. Mal bilgilerinin düzenlenmesinde ikinci olarak bilgi optimumuna gayret edilir. Fark edilen, yani açık (evident) veya fark edilmeyen, yani gizli (latent) mal bilgileri satışı özendirici kriterlere göre mal plânlaşması çerçevesinde kararlaştırılacaktır. Başka bir deyişle, satışı engelleyen mal bilgileri mümkün olduğunca gizlenecek, satışı arttıran mal bilgileri ise ilk anda göze batacak şekilde açık olarak mal üzerinde aksettirilecektir. Bu şekilde mal bilgilerinin düzenlenmesi imalat tekniği, maliyet ve satın alma psikolojisi açısından da bir takım sorunları ortaya çıkarır. Bu sorunların da mal plânlaşmasının yapılması sırasında göz önünde bulundurulması gerekmektedir (7).

Maliyet ve satın alma psikolojisi açısından ortaya çıkan sorunlarda mal bilgisi rantının hesaplanmasında kendini gösterir. Mal bilgisi rantının bulunabilmesi için bilgi etkinlik hesabının yapılması gerekmektedir. Bu hesapta mal satışını özendiren açık veya gizli mal bilgilerinin etkinliği sayesinde elde edilecek satış gelirleri ile mal satışını engelleyen açık mal bilgilerinin gizlenmesi veya gizli ve satışı özendirecek mal bilgilerinin açıklığa kavuşturulması ile ortaya çıkan masraflar karşı karşıya getirilecektir.

2 — MAL BİLGİSİNİN BAŞARISININ ANA ÇIKIŞ YAPISI

Bilgi rantı, mal bilgisinin düzenlenmesi ile ortaya çıkan harcamalarla, bu düzenlemenin meydana getirdiği satış gelirlerindeki değişimler arasındaki farktan elde edilir.

2.1 BİLGİ HARCAMALARI

Genellikle, mal bilgisi düzenlenmesi ile teknik geliştirme ve test aşaması zaman bakımından sıkı bir ilişki içerisinde bulun-

7) Bkz. Elliger, Th., Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 284. ve takip eden sahife.

maktadır. Bu nedenle, mal bilgisi düzenlenmesinin ayrıntılı bir başarı etkinlik analizinde gizli (veya açık) mal bilgisinin açığa çıkartılması (veya gizlenmesi) için gerekli harcamalar grubunun ilkini araştırma ve geliştirme harcamalarının oluşturacağı gözden uzak tutulmamalıdır.

Buna ilave olarak malın dış kısmının değiştirilmesi ve malın maddesel-fonksiyonel iç kısımlarındaki değiştirmelerle ortaya çıkacak olan imalat masrafları da akla gelmektedir (8). Bu çeşit değiştirmeler, ek materyel ve iş harcamalarını gerektirebilecekleri gibi, imalat tekniğinde de değişikliklere neden olabilirler. Gelişmiş üretim yöntemlerine geçişle haddinden fazla iş saati sarfı gerekmesinin nedenleri, imalat esnasında ortaya çıkan uyum zorlukları ve gerekli öğrenme süreçleridir (9). Bunun sonuçları kendini imalat maliyetlerinde gösterir. Böyle bir öğrenim sürecinin ölçüsü şimdiye kadar ki mal ve üretim yöntemleri ile yakınlığına, malların ve üretim yöntemlerinin zorluk derecesine, mekanikleşme düzeyine, iş akımında bir şahıs tarafından kontrol edilen birim faaliyetlerin sayısına ve iş gücünün uzmanlaşma derecesine bağlıdır (10).

Üretim yanında satış bölümü de mal bilgilerinden plânlı bir şekilde faydalanmak suretiyle zaman ve miktar açısından daha fazla ilave satış etkinliğine erişecek şekilde yönetilmek zorundadır. Bu nedenle mal bilgisinin düzenlenmesi gerekli görüyorsa, bu yüzden pazarlama yöntemlerinin değiştirilmesiyle ilave satış maliyetleri ortaya çıkar. Örneğin malın mal bilgisini aksettirecek şekilde sergilenmesi, v.s. gibi.

2.2 BİLGİ GELİRLERİ

Mal bilgisi geliri, mal bilgisi faaliyetlerinden doğan ilave satış gelirini içerdiği gibi, aynı seviyede kalan satışlarda mal bilgisinin bir reklâm aracının fonksiyonunu üzerine almasından doğan reklâm tasarruflarını da içermektedir (11). Malın bilgi yay-

8) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 293

9) Bkz. Kern, W.: Industriebetriebslehre, Stuttgart 1970, s. 79.

10) Bkz. Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung und-entscheidung, Dissertation Giessen 1974, s. 376.

11) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, e.g.e., s. 290.

ması haberleşmenin özel bir şekli olarak yorumlanabilir ve reklâm haberi gönderme görevini üstlenerek haber alıcılarını (müşterileri) reklâm haberi gönderen malın (haber gönderici) hesabına etkileyip satın almaya yöneltir (12).

Mal bilgisi ile potansiyel müşterilerin etkilenmesi, A İ D A (Attention, Interest, Desire, Action - Dikkat, İlgi, Satın alma arzusu, Satın alma) basamak kuralına göre cereyan edebilir. Bu kuralda sıraya göre gelen her basamak etkileme amacı olarak alınır (13). Diğer bir deyişle, ilk önce müşterinin dikkati mala ve malın fonksiyonuna çekilir. Mala ve malın fonksiyonuna müşterinin dikkati çekildikten sonra, müşterinin ilgisini uyandırmak, daha sonra satın alma arzusunu yaratmak ve en son basamakta da müşterinin satın almaya yönelmesi sağlanacaktır (14). Bu etkileme ya doğrudan doğruya mal bilgi ile yahutta dolaylı olarak malın bir gruba verilmesi ile sağlanır (15).

Basamak modeline karşılık, faktörlerin birbiri ile ilişkisi olduğu ve karşılıklı olarak birbirini etkileyebileceğini varsayan «faktör modeli» de mevcuttur. Bir malın satın alınması, o malın bilgisine dikkatin yönelmesi için bir koşul olarak kabul edilmektedir. Yahutta bir malı satın alma arzusunun dikkati o malın bilgisine yöneltmektedir (16).

-
- 12) Daha ayrıntılı bilgi için Bkz. Haseloff, O.W.: Kommunikationstheoretische Probleme der Werbung, Handwörterbuch der Werbung, hrsg. v. K.Ch. Behrens, Wiesbaden 1970 içinde S. 157 ve takip eden sahifeler.
 - 13) Bkz. Jaspert, F.: Methoden zur Erforschung der Werbewirkung, Dissertation Stuttgart 1962, s. 36 ve takip eden sahifeler; Seyffert, R.: Werbelehre, Theorie und Praxis der Werbung, 1. Bd. Stuttgart 1966, s. 112 ve takip eden sahifeler.
 - 14) Bkz. Meyer, P.W.: Die Werbeerfolgskontrolle, Werbeertrag, Werbeaufwand, Werbewirtschaftlichkeit, Düsseldorf - Wien 1963, ve takip eden sahifeler.
 - 15) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 274 ve takip eden sahifeler.
 - 16) Bkz. Hörschgen, H.: Die Messung des ökonomischen und ausser-ökonomischen Werbeerfolgs, Erfolgskontrolle in Marketing, hrsg. v. Böcker, F. und Dichtl, E., Berlin 1975, içinde s. 274 ve takip eden sahifeler.

2.2.1 MAL BİLGİSİNİN POTANSİYEL MÜŞTERİLERE ETKİSİ

Potansiyel müşterinin etkilenmesi mal bilgisinin yoğunluğuna bağlıdır. Bu etkileme bir insanın ya akılcı düşüncesine veya hislerine hitap etmekle olur (17).

Potansiyel müşterilerin akılcı tarafı ilgili malın objektif ölçülerle akılcı düşünen müşteri tarafından ölçülebilen veya kontrol edilebilen teknik, kalite ve fonksiyon özellikleri ile etkilenecektir. Potansiyel müşteri branşını iyi bilir, malın en gizli kısmı hakkında bilgi bulabilir ve bununla aslında gizlenmiş olan mal bilgisini kolaylıkla ortaya çıkarabilir. Potansiyel müşterinin satın alma davranışları mal bilgisini objektif kriterler yardımıyla kritik değerlendirmelere dayanmaktadır. Akılcı davranan müşteriler çoğunlukla grup (team) halinde çalışır ve üretici firmaya karşı bir güce sahiptirler. Bu tip müşterilere çoğunlukla yatırım malları satın alınmasında rastlanır (18).

Buna karşılık malın göze iyi batan estetik düzenleme unsurları, sanatsal, estetik, prestij ve kendini kabul ettirme gereksinimlerine hitap eder. Mal bilgisinin unsurları zaman zaman potansiyel müşterinin bu gereksinimlerini özendirerek satın alma davranışına neden olurlar. Bu durum malın olağanüstü görünümü, mala renk verme, malın göz alıcılığıyla ve başkaca aşırı bilgilerle donatılması ile ortaya çıkar. Burada potansiyel müşteri mal bilgilerinin kritik değerlemesini yapmamakta ve akılcı karar modellerinden faydalanmamaktadır (19).

Malın toplumun bir kesimini peşinden sürükleyebilecek isim ve üne sahip kimselere verilmesinin malın reklâmına katkıda bulunacağı açıktır. Bu yol ile müşterinin etkilenmesi halinde mal bilgisinin müşteri tarafından kritik bir değerlendirmeye tabi tutulması söz konusu değildir.

-
- 17) Bkz. Koppelman, U.: Aspekte zu einer Lehre der Verpackungsgestaltung, Die Ware in Wirtschaft und Technik, Festschrift zum 65. Geburtstag von A. Kutzeling, hrs. v. U. Koppelman, Berlin 1969 içinde, s. 129
 - 18) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 276
 - 19) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 275; Koppelman, U.: Aspekte zu einer Lehre der Verpackungsgestaltung, a.g.e., s. 130.

Malı alan bir kimsenin bir gruba dahil olması da önemli bir faktördür. Mal belli bir sosyal sınıfın üyesi tarafından kullanıldığı takdirde grup üyelerin statü sembolü olabilir ve grubun normlarına tabi olan mal kullanıcısına istenilen saygınlığı yaratabilir (20).

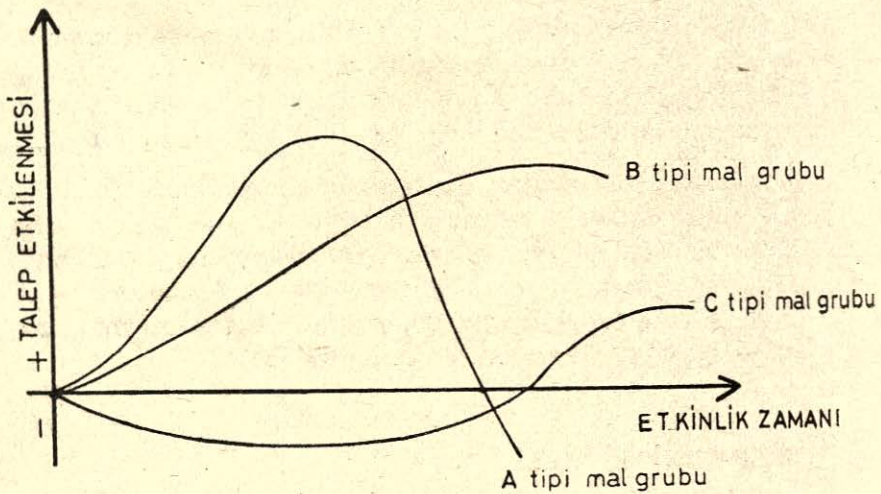
Bir çok hallerde de müşteri sunulan bilgilere kendisi bakmak ve malların özelliklerini test etmek suretiyle kritik bir değerlendirme yapma imkanına sahiptir ve müşteri bu değerlemeyi yapmaya çalışır. Böyle bir değerlendirme için mal üzerindeki bilgi derecesi yetmediği takdirde müşteri reklâm bilgilerine ve üreticinin mal hakkında vereceği bilgiye dayanmak zorundadır (21).

2.2.2 TALEP ETKİLENMESİ

Üreticilerin ve müşterilerin mal karşı olan ilgileri göz önüne alındığı takdirde, ilk grup açısından ilke, mal bilgisine yapılacak minimum bir harcama ile söz konusu mala maksimum müşteri sağlamak olacaktır (22). Satın alma kararı için gerekli olan müşteri kazanma potansiyelinin ortaya çıkmasında, mal bilgisinin etkinliği için bir ölçek de etkinliği belirleyen çeşitli faktörlere bağlı olan talep etkilenmesidir. Bir önceki kısımda değinilmiş olan bilgi etkinliğini etkileyen faktörleri tamamlamak için aşağıda «etkinlik zamanı» ve «mal miktarı» ölçü birimleri talep etkinliğinin değişkenleri olarak incelenecektir.

Etkinlik zamanı, malın açık bilgilerinin gerçekten yayılabildiği yaşama süresi olarak kabul edilecektir. Mal çeşidine göre «etkinlik zamanı» ve talep etkilenmesi arasındaki ilişkiden genellikle üç eğilim ortaya çıkar ve bu eğilimler aşağıdaki grafikte gösterilmektedir (23).

-
- 20) Daha ayrıntılı bilgi için bkz. Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung, a.g.e., s. 219 ve takip eden sayfeler.
 - 21) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion der Produktes, a.g.e., s. 277.
 - 22) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 294 ve takip eden sayfeler; Behrens, K.Ch.: Absatzwerbung, Wiesbaden 1963, s. 131.
 - 23) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 279 ve takip eden sayfeler.



Şekil 1 : Mal bilgisinin etkilediği talep etkinliğinin etkinlik zamanına bağımlılığı

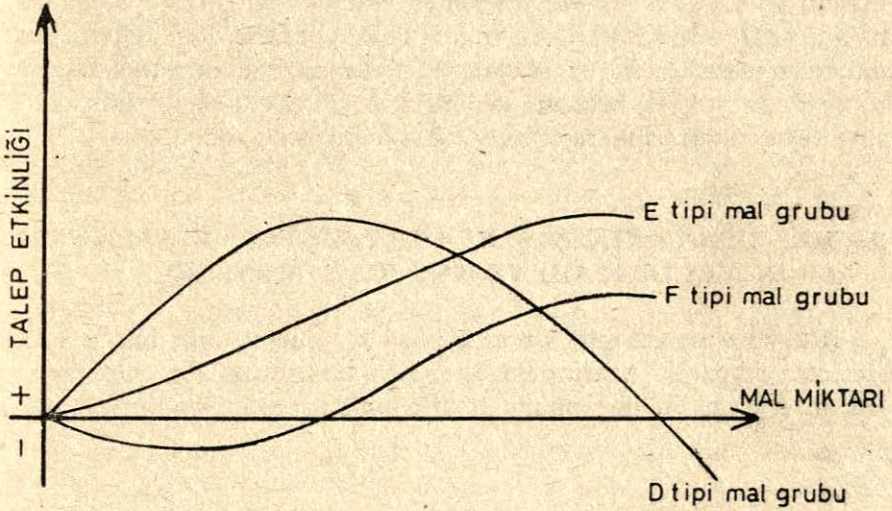
i — Modaya tâbi olan veya varlığını kütle psikolojisine borçlu olan A tipi mallarda talep etkinliği : malların piyasaya sürümü ile birlikte pozitif bir eğilim gösterir, zamanla aşırı orantılı bir şekilde artar ve tepe noktasına eriştikten sonra etkinlik zamanla aşırı orantılı olarak negatif bölgeye doğru azalır.

ii — Yüksek öz değerli ve modadan bağımsız B tipi malların talep etkinliği, malın piyasaya sürülüşüyle birlikte A tipi mallara oranla daha yavaş (pozitif bölgede) artar ve tepe noktasına eriştikten sonra çok az düşer ve hemen hemen etkinlik zamanına paralel olarak seyrederek. Bunlara örnek olarak sanat değeri yüksek olan porselenler veya kıymetli yayınlar gösterilebilir.

iii — C tipi mal grubunda ise etkinlik zamanı başlangıcında açık mal bilgileri ve malın alışılmamış dış kısmı malın reddine neden olur ve talebine olumsuz etki yapar. Malın fevkalâde fonksiyon kalitesi ve mal güvenliği hakkında hüküm verilmesinden sonra olumlu bilgiler itibar kazanır ve malın talebi pozitif bölgede sürekli artar. Örneğin, bu çeşit bir tepki 1954 yılında piyasaya ilk defa sürülen tanınmamış bir Fransız arabasında görülmüştür.

Çeşitli büyüklükteki piyasalarda mevcut olan mal örneklerinin sayısına uygun olarak talep etkinliği de farklı olabilir ve aş-

ğıdaki grafikte gösterildiği gibi mal çeşitlerine göre farklı şekilde ortaya çıkar (24).



Şekil 2 : Talep etkinliği ile mal miktarı arasındaki bağımlılık

i — Statü sembolü olarak geçen D tipi mallar için talep etkinliği, etkinlik zirvesine erişmeden önce mal miktarıyla aşırı orantılı olarak artar ve bu zirveden itibaren negatif bölgeye doğru hızlı bir şekilde düşer. Bu tip malların sayısının az olması potansiyel müşteride reklâm etkisi yapar.

ii — Buna karşılık E tipi mal grubuna örnek olan yığın malların biçimsel ve fonksiyonel kalitesi dolayısıyla mevcut çok sayıda mal miktarıyla talep etkinliğinde bir azalma değil aksine sürekli bir artma görülür ve aynı zamanda bu talep etkinliği potansiyel müşteride reklâm tesiri yapar.

iii — F tipi mallarda da potansiyel müşterilerin tutucu davranışları dolayısıyla talep etkilenmesi az sayıdaki mal miktarlarında önce olumsuz bir gelişme gösterir. Mallar çok büyük miktarlarda arz edildiği takdirde talep etkilenmesi artar.

24) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 281 ve takip eden sahife.

Mal bilgisinden plânlı bir şekilde faydalanmak suretiyle mevcudu ilaveten ek müşteri potansiyeli sağlamak için müteşebbisin üretim ve satışı o şekilde yönetmesi gerekir ki, zaman ve miktar bakımından bir araya getirilmiş talep etkilenme eğrilerinde mümkün olduğunca hızlı olarak tepe noktasına erişebilmelidir. İla ve ve daha yüksek müşteri kazanma etkileri satışların yükselmesine veya reklâm masraflarında tasarrufa sevk eder (25).

3. MAL BİLGİSİNİN BAŞARI ETKİNLİĞİNİN HESAPLANMASININ ANA HATLARI VE BAŞLICA SORUNLARI

Bilgi başarı etkinliği, mal bilgisi düzenlemesinin harcamalar, sürüm ve satışlar üzerindeki etkisinin bulunması ile hesaplanacaktır. Ancak, bu hesaplama çeşitli sorunları da beraberinde getirir.

3.1 HARCAMALARIN HESAPLANMASI

Mal bilgisinin düzenlenmesine ait harcama hesabının hareket noktasını araştırma ve geliştirme masraflarının bulunması teşkil eder. Hesaplama tekniği yönünden mümkün olduğu müddetçe burada ortaya çıkacak masraflar araştırma ve geliştirme masrafları için bağımsız bir masraf yeri hesabından çıkarılacaktır.

Ayrıca mal bilgilerinin düzenlenmesi ile ortaya çıkacak imalat maliyetleri de hesaplanacaktır. Bu iki şekilde bulunabilir. İlk olarak bu hesaplama geliştirme süreci esnasında imal edilmiş olan modellerin ve örneklerin göz önüne alınması ile gerçekleştirilebilir. Geliştirme sürecinin sona ermesinden sonra mal bilgilerinin düzenlenmesine ait yöntemler açığa kavuşturulduğundan ilaveten ortaya çıkan «maliyetlerin miktar açısından çatısı» (26) kolaylıkla tayin edilebilir. İkinci olarak da benzeri malların verile-

25) Bkz. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.e., s. 283.

26) Bkz. Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Die Produktion, 20. Auflage, Berlin - Heidelberg - New York 1973, s. 344.

rine dayanarak maliyetler uzmanlar tarafından tahmin edilmek suretiyle de bulunabilir (27).

Ancak imalat maliyetlerinin hesaplanması, gelecekteki girdi fiyatlarında beklenen gelişmelerin tahmini ve öğrenme maliyetlerinin bulunması nedeni ile güçleşebilir. İlerde ham madde fiyatları ve personel ücretlerinde ortaya çıkacak gelişmeler, periyodik fiyat ve ücret artış veya azalışları şeklinde tahmin edilerek hesaplanabileceği gibi, piyasa koşulları elverdiği müddetçe imalat maliyetleri sabit girdi fiyatlarıyla hesaplanıp çıktı fiyatlarına yansıtılabilir.

Üretim yöntemlerinin değişmesi halinde öğrenim giderlerinin göz önünde bulundurulması, öğrenim maliyet oranlarının belirlenmesi ile mümkün olabilir. Literatürde bu konuda üç görüş öne sürülmektedir (28). Bu modellerin kullanılması işletme amaçlarına ve mevcut verilere bağlıdır. Birim maliyetlerin farkı modeline göre her üretilmiş mal başına bir mutlak sabit öğrenme başarısı kabul edilecektir; Ortalama maliyet farkı modeline göre ise çıktı miktarının her defasında iki katına çıkması ile belli bir mutlak yüzde oranında ortalama maliyet azalması elde edilir; Marjinal fark modeline göre de son üretilen her birimde veya üretimin her iki kat artışında sabit bir yüzde oranında maliyet azalması ortaya çıkar.

Nihayet satış giderlerinin seviyeside takip edilen pazarlama stratejisine bağlıdır. Pazarlama stratejisi de talep seyrine bağlı olduğundan bu maliyetin önceden tahmini belirsizliklere tâbidir.

Tüm maliyetlerin tahmini fazla bir problem ortaya çıkarmaktadır. Ancak, çeşitli genel masraflar mal bilgisinin ayrı ayrı projelerine dağıtılmak istendiği takdirde çeşitli sorunlar ortaya çıkmaktadır. Çünkü bu masraflar ile mal bilgileri arasındaki ilişki

27) Bkz. Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung, a.g.e., s. 375.

28) Bkz. Baur W. Neue Wege der betrieblichen Planung, Heidelberg e.a. 1967, s. 54 ve takip eden sayfeler; Ihde, G.B.: Lernprozesse in der betriebswirtschaftlichen Produktionstheorie, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 40. Jg. 1970, içinde s. 457.

belli değildir (29). Bunun en iyi örneği araştırma ve geliştirme masraflarında görölmektedir. Örneğin, pür araştırma (temel araştırma) masraflarının belli mala mı yoksa belli bir mal bilgisine mi yükleneceği sorusuna cevap verilemez. Çünkü temel araştırmanın sonuçlarının ilerde başka mallar veya mal bilgileri için kullanılıp kullanılmayacağı bilinmemektedir (30). Buna benzer dağıtım sorunu genel masraf özelliğine sahip olmıyan masraflar için de sözkonusu olmaktadır. Bu tip sorunlar özellikle uygulamalı araştırmalarda ortaya çıkmaktadır (31). Gerçekleşmekte olan mal bilgileri bir çok deneyleri ve uygulamalı araştırmaları kapsayabilir. Bu deneyler ve araştırmalar sonucu geliştirilen mal tasarılarının çoğu o anda ilgili mal bilgileri için «değerlendirilemez» kabul edilebilir. Ancak bu «değerlendirilemez» kabul edilen mal tasarılarının başka malla veya mallarla veya mal bilgileriyle ilgili farklılaştırmalarda sık sık kullanıldığı görölmektedir (32). Bu gibi durumlarda masraflar ayrı ayrı mallara veya mal bilgilerine neden olma ilkesine göre dağıtılmaz.

Diğer bir yöntemde proje masraflarının brüt kârın seviyesine göre dağıtılması prensibidir. Bu prensip ortaya çıkan masrafların brüt kârı en yüksek olan projeye dağıtılmasını öngörür. Ancak, bu prensibin uygulaması sebep - sonuç veya araç - amaç ilişkisinin göz önünde tutulmamasına neden olur (33). Bu sistemin sınıncaları görünüşte «illiyet prensibi» yardımıyla ortadan kaldırmaya çalışılmakla beraber, projelere göre örgütlenme halinde sorunlar hiç çözülemez hale gelmektedir (34).

-
- 29) Bkz. Gümbel, R.: Grundfragen der Verwaltungs- und Vertriebskosten, Wirtschaftswoche-Der Volkswirt, Nr. 48, 1.12.1972, içinde, s. 29 ve takip eden sayfeler; Kern, W., Schröder, H.H.: Forschung und Entwicklung in der Unternehmung, Reinbek bei Hamburg 1977 s. 185 ve takip eden sahife.
- 30) Bkz. Kern, W.: Schröder, H.H.: a.g.e., 185 ve takip eden sahife;
- 31) Pür (temel) Araştırma ve Uygulamalı Araştırma kavramları için bkz. Kern, W.: Industriebetriebslehre, a.g.e., s. 30 ve takip eden sahife.
- 32) Bkz. Mellerowicz, K.: Forschungs- und Entwicklungstaetigkeit als betriebswirtschaftliches Problem, Freiburg Br. 1958, s. 206; Schanz, G.: Industrielle Forschung und Entwicklung und Diversifikation, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 45. Jg. 1975, içinde, s. 453 ve takip eden sahife.
- 33) Bkz. Chmielewicz, K.: Betriebliches Rechnungswesen 2, Erfolgsrechnung, Reinbek bei Hamburg 1973, s. 124.
- 34) Bkz. Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung, a.g.e., s. 379 ve takip eden sahife.

Söz konusu masrafların dağıtımı, «genel yönetim masrafları sistemi» veya «geçerli maliyetler (relevant costs) sistemi»ne göre de yapılabilir.

Bu masraflar genel yönetim masrafları olarak ele alınırsa, bir dönem içinde yapılan masrafların genel yönetim masrafları olarak dağıtılması öngörülür. Burada masrafların masraf yerlerine dağıtımında kesin hesaplama yapılamadığı noktasından hareket edilmekte ve genel yönetim masrafları olarak kabul edilmektedir. Bu sistemin en büyük sakıncası işletmenin rekabet gücünü zayıflatmasıdır. Ayrıca lisansların satın alınması halinde de tam manasiyle bir geçersizlik söz konusudur. Çünkü belli bir mal veya mal grubu için satın alınan lisanslarla ilgili masrafları genel yönetim masrafları olarak kabul etmek imkansızdır.

Geçerli maliyetler (relevant costs) sistemi ise yüklenecek masrafların kararın alındığı anda her projeye veya mal bilgisine yüklenebilecek nitelikteki etkilenebilir masrafları kapsamaktadır. Bu durum karar alındığı andaki masrafların kesinliğini etkilemektedir. Bu ise ancak ortaya çıkan masrafların çok az bir kısmının hesaplanmasına imkan verir (35).

3.2 SATIŞLARIN ETKİLENMESİ ŞEKLİNDEKİ BİLGİ BAŞARISININ BULUNMASI

Bilgi başarısının bulma, mal bilgisinin satışlar ve hasılda yerini alan davranışlara (tutum) etkisini bulmayı ve mal bilgisinin hasılasını ölçmeyi kapsamaktadır (36).

3.2.1. MAL BİLGİSİNİN POTANSİYEL MÜŞTERİNİN DAVRANIŞLARINA ETKİSİNİN BULUNMASI

Müşterilerin tutumu ile satışlar arasında yüksek bir korelasyonun mevcut olduğu ve mallara karşı olumlu tutumun da aynı

-
- 35) Geçerli maliyetler (relevant costs) için bkz. Homann, F.: a.g.e., s. 380 ve takip eden sayfeler; Horngren, C.T.: Cost Accounting A Managerial Emphasis, Third Edition, New Delhi 1975, s. 349 ve takip eden sayfeler.
- 36) Bkz. Jaspert, F.: Werbekontrolle und -prognose, Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, hrsg. von B. Tietz, Stuttgart 1974, içinde sütun 2225 ve takip eden sayfeler.

şekilde yükselen bir satın alma olasılığına neden olduğu varsayımından hareket edelim. İlk önce mal bilgisinin açık ve gizli olmasının potansiyel müşterinin tutumuna ve bu tutumun değiştirilmesine etki edip etmediği, etki etmiş ise bunun ne ölçüde olduğunun saptanması gerekmektedir.

Mal bilgisinin potansiyel müşterinin tutumu üzerindeki etkisinin ölçülmesi reklâm araştırmalarında satış başarısını «dolaylı ölçme» olarak nitelendirilmekte (37) ve bu ise «mal testi» ile yapılmaktadır.

«Mal testi», mal ile ilgili karışımın optimum kılınmasına (38) yöneliktir. Özellikle laboratuvar testinde malın şekli, çıkışı ve kalite bilgileri, v.s. hakkında en uygun bileşimi incelenecektir. Mal testinin görevleri, teste katılan kişinin çeşitli mal bilgilerine karşı reaksiyonunu veya müşteriler tarafından mal bilgilerinin kabulünü kontrol ve mal bilgisindeki düzenlemenin satın alma arzusunun uyandırma ve teşvik etmesi sorusuna cevap bulmaktır (39). Mal testi «skala» yapma tekniğine dayanmaktadır. Deneye katılan kişinin mal bilgisi ile temas etmeden önce ve temastan sonra bulunan ortalama deney değerleri göze batacak kadar (signifikant) farklı ise, o zaman mal bilgisi mal hakkında kıymet biçmede olumsuz veya olumlu bir değişmeye neden olur. Ancak burada şunu da göz önünde bulundurmak gerekir ki, tutum değiştirme yalnızca mal bilgileriyle olmamaktadır. Ayrıca, malların kullanım amaçları, çeşitleri, fiyatları, miktarları, satın alma koşulları, servis hizmetleri v.s. gibi faktörlerde mala karşı olan tutumun değişmesinde önemli rol oynarlar (40). Bu nedenle mal karşı olan tutumun ve bu tutumdaki değişimin ölçülmesi, mal bilgisinin öbür etki faktörlerinden soyutlanmasını veya ayrılmasını gerektirir. Bu da, ilk aşamada genel davranış için gerekli, ikinci aşama-

37) Bkz. Bidlingmaier, J.: Die Kontrolle des wirtschaftlichen Werbeerfolgs, Handbuch der Werbung, hrs. von K.Ch. Behrens, Wiesbaden 1970, içinde, s. 780 ve takip eden sahifeler.

38) Shmitt - Grohe, J.: Produktinnovation, Verfahren und Organisation der Neuproduktplanung, Dissertation Münster 1972, s. 126.

39) Bkz. Shmitt - Grohe, J.: a.g.e., s. 130.

40) Bkz. Behrens, K.Ch.: Absatzwerbung, a.g.e., s. 158. Andritzky, K. Merkle, E., Die Ermittlung der Wirkung von Werbeimpulsen auf Einstellungun, Baecker, F., Dichtl, E.: Erfolgskontrolle in Marketing, Berlin 1975, içinde s. 295.

da mal bilgisi ile ilgili olan davranış için geçerli kriterleri bulmak suretiyle yapılabilir. Satın alma davranışı hakkında tahmini geçerliliğe sahip olan ve bu davranışı etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla, ilk önce müşterilerle yapılacak anket vasıtasıyla genel davranış için geçerli kriterlerin saptanması gerekmektedir. Bunun için çok çeşitli yöntemler mevcuttur (41). Örneğin, davranış için geçerli kriterlerin elde edilmesi tahminen yirmi potansiyel müşterinin hiç bir sınıflandırmaya tâbi tutulmadan açık konuşmaya davet edilmesi ile yapılır. Burada mal çeşidi, markası, şekli, kalitesi v.s. hakkında potansiyel müşteri ile konuşulur, müşterinin tecrübe ve arzusu hakkında bilgi alınır (42).

İkinci aşamada, bulunan genel kriterlerden inceleme amacına yönelik (yani mal bilgisinin düzenlenmesi için geçerli) kriterler seçilip çıkarılacaktır. Bu kriterlerin geçerliliği ve satın alma kararı için arzettiği önemi müşterilerle yapılan yoğun bir mülakattan sonra saptanır. Bunu takiben elde edilen veriler faktör analizi yardımıyla, (maliyet sorunu dolayısıyla) soru sorulanların yargılarından elde edilen sınırlı verilere indirgenir (43).

Kriterlerin geçerliliği mal bilgisi ile ilgili olmıyan ancak sürümü etkileyen diğer faktörleri mümkün olduğunca sabit tutma başarısına bağlıdır. Bu faktörler kontrol edilebilirse (ve örneğin verilen satın alma arzusu bağımlı değişken olarak kabul edilirse) davranışı tayin eden kriterlerin «çoklu doğrusal regresyon» analizi yardımı ile saptanması imkan dahilindedir (44). Bu şekilde bulunan kriterler potansiyel müşterilerin tesadüfen seçilen bir kısmının mal bilgisi ile temas etmeden önce ve temas ettikten sonraki davranışlarıyla kontrol edilirler.

Bu sistemin ilk sakıncası kriter seçim yönteminde bulunmaktır. Davranışı belirleyen kriterlerin geçerliliği zaman içerisinde dalgalanmalara tâbi olduğundan, bu kriterler önemlerini tamamen kaybedebilirler (45). İkinci önemli sakıncayı mal testinde

41) Bkz. Behrens K. Ch.: a.g.e., s. 159; Andritzky, K., Merkle, E.: a.g.e., s. 296.

42) Bkz. Andritzky, K., Merkle, E.: a.g.e., s. 296.

43) Bkz. Andritzky, K., Merkle, E.: a.g.e., s. 297.

44) Bkz. Jaspert, F.: Werbeerfolgskontrolle und -prognose, a.g.e., sütun 2229; Andritzky, K.: Merkle, E.: a.g.e., s. 297.

45) Bkz. Andritzky, K.: Merkle, E.: a.g.e., s. 298.

elde edilen verilerin gerçek piyasa koşulları altında elde edilme-
mesi aksine laboratuvar testinde elde edilmesi teşkil eder. Böyle
bir sistemde satın alma arzusunun yeteri kadar doğrulukla elde
edilemeyeceğini gözden uzak tutmamalıdır (46).

3.2.2 MAL BİLGİSİ HASILASININ BULUNMASI

Mal bilgisi hasılasının bulunması sorunun temelinden mal
bilgisi ile ortaya çıkan fazla mal sürümünün veya fazla mal satı-
şının ölçülmesi yatmaktadır. Mal bilgisinin düzenlenmesi dolayı-
sıyla ortaya çıkacak ilave satışın ölçülmesi deneysel test yöntem-
leri yardımıyla gerçekleştirilebilir. Deneysel test yöntemleri, mal
bilgisini alan ve test için bilgi veren şahısların mal bilgi objesi-
nin (yani malın) müşterileri arasında olup olmadığı sorusunu
cevaplandırmaya katkıda bulunur.

Mal testinde elde edilen veriler genellikle gerçek piyasa ko-
şulları altında elde edilmediğinden, mal testinin piyasa testi ile ta-
mamlanması gerekmektedir. Piyasa testinin esas amacı, mal bil-
gisinin açıklığı (evident) veya kapalılığı (latent) nedeniyle po-
tansiyel müşterilerin sınırlı bir coğrafi test bölgesindeki gerçek
piyasa koşulları altında mala karşı nasıl davrandıklarını tesbit
ederek mal bilgisindeki düzenlemenin ilave satın almayı teşvik
edip etmediğini ortaya çıkarmaktır. Test bölgesindeki satışların
gelişimi bütün piyasa için geçerli sürüm tahmin temeli olarak
hizmet etmektedir (47). Piyasa testi yardımıyla satın almayı özen-
dirici bilgilerin etkilerini bulmada ilk adım tüm piyasa ile test
piyasaları arasındaki yapı birliğinin sağlanmasını amaçlamakta-
dır. Böyle bir amaçta test piyasalarının özellikleri itibarıyla tanı-
nıp sınıflandırılması suretiyle gerçekleştirilebilir. Bu da test piyasa-
larının kişisel, kolektif (sosyal) ve koşullara bağlı kriterlere göre
tüm piyasayı temsil etme yeteneğinin belirlenmesini gerektirmek-
tedir (48). Kısmi piyasaların (yani test piyasalarının) subjek-
tif ve sosyal etki faktörlerinin tüm piyasa ile uyumu ancak test
piyasalarının yaş yapısı, eğitim, kültür düzeyi, cinsiyet dağılımı,

46) Bkz. Schmitt - Grohe, J.: Produktinnovationen, a.g.e., s. 134.

47) Bkz. Schmitt - Grohe, J.: Produktinnovationen, a.g.e., s. 127.

48) Bkz. Koppelman, U.: Werbung und Produktgestaltung, a.g.e., s. 4.

ön yargılar, gelir dağılımı v.s. itibariyle tüm piyasa ile aynı olması halinde sağlanabilir.

Test piyasasındaki koşullara bağlı etki faktörlerinin temsil yeteneği ise, test piyasalarının sürümcü, satışı yapan ticaret evleri zinciri (49) ve satış durumu itibariyle tüm piyasa ile aynı özelliği göstermesi halinde sağlanabilir (50).

İlk kez test satışları sonunda mal bilgisi ile ilgili etki faktörünün değişimi konusunda kullanılabilir sonuçlara varmak mümkündür. Eğer aynı anda çeşitli mal bilgisi ile ilgili değişiklikler (hatta aksi istikamette olması da mümkün) gerçekleştirilirse, her bir mal bilgisi ile ilgili değişimin satışa katkısının bulunması ve mal bilgisinin özel etkisinin ayırt edilmesinde zorluklarla karşılaşılır. Bu değişimlerin toplam katkısından ayrı ayrı mal bilgilerinin katkısı kolaylıkla saptanamıyabilir. Bu durum özellikle, belli bir malın bilgi değişimi başka malların satışı esnasında tamamlayıcı veya ikâme edici etkide bulunursa veya heterojen üretim programında malla ilgili bilgilerin değiştirilmesi hallerinde ortaya çıkar. Heterojen sürüm piyasasında mal bilgisinin farklı müşteri gruplarına birlik içinde reklâm etkisi her amaç grubuna aynı ölçüde hitap edemez. Böyle bir durum sadece yardımcı bilgilerin kolayca manüplasyonu nedeniyle (yani reklâmlarda) söz konusu olur (51).

Malın satışlarının yükselmesi sadece maldan yayılan bilgilere bağlı değildir. Ayrıca satış ve fiyat politikası, çevre faktörleri v.s. gibi kontrol edilebilen ve kontrol edilemeyen başkaca faktörlere de bağlıdır. Mal bilgisi ile ilgili faktörlerin reklâm etkisinin ayırd edilmesi birçok sorunları da beraberinde getirdiğinden mal bilgilerinin düzenlenmesine ait olan kısmın hesaplanmasını oldukça güçleştirir (52). Kuşkusuz satışlardaki artışın başarılı bir şekilde ölçülmesi, satış artışı ile mal bilgisinin reklâm etkisinin uyumunu yanında mal bilgisinin bu etkisinin diğer faktörlerinkinden ayırd edilmesi gayretine de bağlıdır. Ekonomik, psikolojik ve haberleşme

49) Koppelman, U.: a.g.e., s. 4.

50) Bkz. Schmitt - Grohe, J.: a.g.e., s. 135 ve takip eden sahife.

51) Daha ayrıntılı bilgi için bkz. Bidlingmaier, J.: Kontrolle des wirtschaftlichen Werbeerfolgs, a.g.e., s. 776 ve takip eden sayfeler.

52) Bkz. Hörschgen, H.: Die Messung des ökonomischen und des ausser-ökonomischen Werbeerfolgs, a.g.e., s. 227.

teorisinin bilgilerini ve tecrübelerini göz önünde bulunduran bu husus karışık veri demetinin uzun vadeli değerlendirmeye tabi tutulmasını gerektirmektedir (53). Böyle bir değerlendirme bir önceki kısımda (3.2.1) söz konusu edilen ölçme yöntemi ile yapılabılır.

Gerçekleşmesi güç ve çok pahalı bilgiye ihtiyaç gösteren satış belirleyici diğer faktörlerin sabit tutulması suretiyle mal bilgisinin değiştirilmesi başarıyla yürütülürse (54) mal bilgisinin bölgesel testinde elde edilen verileri ekstraplasyon hesapları yardımıyla tüm pazar için değerlendirilebilince ve bununla mal bilgisinin reklâm etkisi ile ortaya çıkacak satış artışı için tam anlamıyla kesin sonuçlar bulunabilir.

4. MAL BİLGİSİNİN BAŞARISININ HESAPLANMASININ GENEL DEĞERLEMESİ

Mal bilgisinin başarısını hesaplamada, mal bilgisindeki düzenlemenin sağlayacağı gelir ile neden olduğu harcamalar arasındaki farkın maksimum kılınması tezinden hareket edildi. Ancak, bir malı düzenlemede mal bilgisine aşırı önem verilmesi kullanım hizmetlerinin ihmali yanında (55) mal bilgisinin keyfi olarak seçilmesine de neden olur. Keyfi olarak seçilen mal bilgileri malın fonksiyonlarını ve güvenliğini tehlikeye sokabilir. Bu tehlike genel mal düzenlemesinde, malın bilgi, fonksiyon ve güvenlik unsurları arasında en uygun bileşimin (optimumun) amaçlanması ile önlenir (56). Bu durumda mal bilgisi ile ilgili kısmi düzenleme açık olarak bağımsızlığını kaybeder.

Diğer bir sorun da malın bilgi başarısının ölçülmesinde ortaya çıkmaktadır. Bilgi başarısını değerlendirmede «bilgi rantı» en uygun ölçüğü oluşturmaktadır. Bunun hesaplanması büyük güçlükler doğurur. Bu güçlükler, çeşitli mal bilgilerindeki değişmelerin etkilerinin birbirinden ve satış etkileyen diğer faktör-

53) Haseloff, O.W.: Kommunikationstheoretische Probleme der Werbung a.g.e., s. 177.

54) Bkz. Hörschgen, H.: a.g.e., s. 278.

55) Bkz. Koppelman, U.: Werbung und Produktgestaltung, a.g.e., s. 3.

56) Bkz. Stotko, E.C.: Produktplanung - massgebend für den Unternehmenserfolg, a.g.e., s. 224.

lerin etkilerinden ayırd edilmesinde ortaya çıkar. Ayırım güçlükleri bu tür hesaplamaların amaca uygunluğunu şüpheli hale getirir. Ayrıca bilgi toplamada ortaya çıkan oldukça yüksek maliyetlerin göz önünde bulundurulması hesaplamanın ekonomik olup olmadığının da kontrol edilmesini zorunlu kılar (57).

57) Bkz. Wild, J.: Kosten der Information, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 25 Jg. 1973, içinde s. 616 ve takip eden sayfeler.

INFORMATIONSERFOLGSRECHNUNG BEI DER PRODUKTPLANUNG

Dr. Zekâi YILMAZ

1. Begriffliche Grundlagen

Die Informationsfunktion eines Produktes ist «die dem Erzeugnis zugedachte Fähigkeit und Aufgabe, Informationen über sich selbst in die Marktsphäre auszustrahlen» ¹⁾. Die von dem Produkt ausgehenden Informationen können unter drei Grundformen zusammengefaßt werden, den Existenz—, den Herkunfts— und den Qualitätsinformationen ²⁾.

Die Mindestinformation, die ein Produkt ausstrahlt, ist die Nachricht über seine Existenz. Darüber hinaus können Herkunftsinformationen bezüglich der verschiedenen Bearbeitungsstufen, i.d.R. jedoch nur bezüglich der letzten, durch entsprechende Markierung am Produkt mitgeteilt werden. Die Markierung kann durch ein Signum ³⁾ (Markenzeichen, Produktsymbole, Hersteller-bezeichnungen) oder durch für das Produkt charakteristische Eigenschaften (Produktgestaltung, Farbkombinationen) erfolgen. Schließlich können Qualitätsinformationen über die Funktion

-
- 1) Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, Köln-Opladen 1966, S. 259.
 - 2) Ebenda, S. 263 ff.
 - 3) Vgl. Gutenberg, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Der Absatz, 14. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1973, S. 386.

oder die sonstigen Eigenschaften des Produktes Auskunft geben. Im Vergleich zu den Existenz— und Herkunftsinformationen zeigen sie ein heterogenes Bündel von Einzelnachrichten, die bis zu feinsten Verästelungen sinnlicher Wahrnehmung reichen ⁴⁾.

Außer Produktinformationen erreichen den potentiellen Käufer noch vom Hersteller über das Produkt mit Hilfe von Werbemedien verbreitete Surrogatinformationen, Informationen des Produktverwenders und Informationen neutraler Beobachter als Beobachterinformationen ⁵⁾.

Fragen der Produktinformation stehen in engem Zusammenhang mit der Produktplanung, in der wichtige Vorentscheidungen über den Wirkungsbereich der Produktinformationen getroffen werden ⁶⁾. Innerhalb des Produktplanes steht die Informationsgestaltung im Spannungsfeld gegensätzlich wirkender Nutzenrichtungen. Zunächst besteht die Gestaltung der Produktinformation in der Festlegung der Informationsarten, mit denen das Produkt ausgestattet werden soll. Die Informationsfunktion ist aber nur dann erfüllt, wenn die Informationen auch empfangen werden können, d.h. Objekt sinnlicher Wahrnehmung sind. Der wahrnehmbare Teil der Information ist als Evidenz, der nicht wahrnehmbare Teil als Latenz zu bezeichnen. Zum anderen strebt die Gestaltung der Produktinformation nach dem Informationsoptimum. Zwar wird die Entscheidung über die latenten und evidenten Produktinformationen nach dem Kriterium der kaufmotivierenden Wirkung der Information im Rahmen der Produktplanung getroffen, wirft aber gleichzeitig fertigungstechnische, kostenmäßige und käuferpsychologische Teilprobleme auf, die ebenfalls berücksichtigt werden müssen ⁷⁾.

Kostenmäßige und käuferpsychologische Aspekte werden zum Zweck der Ermittlung der Informationsrendite in einer Erfolgsrechnung erfaßt, und der aus der kaufmotivierenden Wirkung

-
- 4) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.g.O., S. 264f.
 - 5) Vgl. Koppelman, U.: Werbung und Produktgestaltung, in: Der Marktforscher, 15. Jg. 1971, Heft 4, S. 3.
 - 6) Vgl. Stotko, E.C.: Produktplanung - maßgebend für den Unternehmenserfolg, in: Industrielle Organisation, 42. Jg. 1973, S. 212.
 - 7) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 284f.

evidenter (bzw. latenter) Informationen erwartete Umsatzgewinn den Kosten, die durch die Überführung einer Information von der Latenz (bzw. Evidenz) in die Evidenz (bzw. Latenz) entstehen, gegenübergestellt.

2. Grundstruktur der Entstehung des Produktinformationserfolgs

Die Informationserfolgsrendite des Produktes ergibt sich aus der Differenz zwischen den durch die Gestaltung der Produktinformation entstehenden Aufwendungen und den dadurch bewirkten Erträgen.

2.1. Informationsaufwendungen

Wird davon ausgegangen, daß im allgemeinen eine eingehende Erfolgsanalyse der Gestaltung der Produktinformationen in enger zeitlicher Verknüpfung mit der technischen Entwicklung und der Testphase steht, so sind als erste Kostengruppe die Forschungs- und Entwicklungskosten für die Überführung der latenten (bzw. evidenten) Produktinformationen in die Evidenz (bzw. Latenz) zu berücksichtigen.

Dazu kommen Fertigungskosten, die durch die Veränderung des Äußeren des Produktes und Veränderungen des stofflich-funktionellen «Innenlebens»⁸⁾ entstehen. Diese Veränderungen können zusätzlichen Material und Arbeitsaufwand erfordern sowie zu fertigungstechnischen Änderungen führen. Mit fortschreitendem Fertigungsverfahren entstehen vor allem Anpassungsschwierigkeiten, notwendige Lernprozesse im Anlauf der Produktion, die sich über erhöhten Arbeitszeitaufwand in den Fertigungskosten niederschlagen⁹⁾. Das Ausmaß solcher Lernprozesse ist abhängig von «dem Grad der Verwandtschaft mit den bisherigen Produkten und Produktverfahren, dem Grad der Kompliziertheit der Produkte und Verfahren, dem Grad der Mechanisierung, der Anzahl der von einer Person im Arbeitsablauf zu kontrollierenden Einzeltätigkeiten und dem Grad der fachlichen Qualität der Arbeitskräfte»¹⁰⁾.

8) Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 293.

9) Vgl. Kern, W.: Industriebetriebslehre, Stuttgart 1970, S. 79

10) Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung und -entscheidung, Diss. Gießen 1974, S. 376.

Weil neben der Produktion der Vertrieb zeitlich und mengenmäßig zur Erzielung hoher zusätzlicher akquisitorischer Wirkungen durch die planvolle Ausnutzung der Produktinformationen gesteuert werden muß, entstehen schließlich Absatzkosten durch die Veränderung der Methoden des Marketings, wie z.B. durch das Vorführen des Produktes, wenn dies wegen der Gestaltung der Produktinforamtion notwendig ist, u.a..

2.2. Entstehung der Informationserträge

Der Informationsertrag umfaßt den zusätzlichen Umsatzertrag, der auf produktinformativische Aktivitäten zurückzuführen ist, aber auch die Werbeersparnisse bei gleichbleibendem Umsatz, die sich aus der Übernahme der Funktion eines Werbemittels durch das Produkt selbst ergeben ¹¹⁾. Die Ausstrahlung von Produktinformationen kann als spezielle Form der Kommunikation interpretiert werden. Sie hat die Aufgabe, Werbebotschaften zu senden und damit die Käufer (Empfänger) im Sinne des die Werbebotschaften aussenden den Produktes (Senders) zu beeinflussen und zum Kauf zu führen ¹²⁾.

Die Beeinflussung des potentiellen Käufers durch die Produktinformation kann nach der Stufenregel AIDA (Aufmerksamkeit, Interesse, Kaufwunsch, Kauf) erfolgen, wobei die aufeinanderfolgenden Stufen dieser Regel als Beeinflussungsteilziele aufgefaßt werden ¹³⁾. So geht es zunächst um die Lenkung der Aufmerksamkeit des Käufers auf das Produkt und seine Funktion. Die Weckung der Aufmerksamkeit, des Interesses, der Kauf absicht und die Auslösung der Kaufhandlung vollziehen sich stufenweise ¹⁴⁾. und entweder unmittelbar durch die Produktinfor-

11) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 290.

12) Ausführlich vgl. Haseloff, O.W.: Kommunikations-theoretische Probleme der Werbung, in: Handbuch der Werbung, hrsg. v. K.Ch. Behrens, Wiesbaden 1970, S. 157ff.

13) Vgl. Jaspert, F.: Methoden zur Erforschung der Werbewirkung, Diss. Stuttgart 1962, S. 36ff.; Seyffert, R.: Werbelehre, Theorie und Praxis der Werbung, 1. Bd., Stuttgart 1966, S. 112ff.

14) Vgl. Meyer, P.W.: Die Werbeerfolgskontrolle, Werbeertrag, Werbeaufwand, Werbewirtschaftlichkeit, Düsseldorf-Wien 1963, S. 181ff.

mationen oder mittelbar durch die Zuordnung des Produktes zu einer Gruppe ¹⁵⁾.

Im Gegensatz zum Stufenmodell AIDA steht das Faktorenmodell, in dem die Faktoren interdependent sind und sich gegenseitig beeinflussen können ¹⁶⁾. So wird z.B. die Kaufhandlung als Voraussetzung für die Lenkung der Aufmerksamkeit auf die Produktinformation angesehen.

2.2.1. Wirkung der Produktinformationen auf den potentiellen Käufer

Die Beeinflussung des potentiellen Käufers ist grundsätzlich von der Intensität der Produktinformationen abhängig. Diese spricht entweder den rationalen oder den emotionalen Bereich eines Menschen an ¹⁷⁾.

Der rationale Bereich eines potentiellen Käufers wird durch die technischen, qualitativen und funktionellen Eigenschaften des jeweiligen Produktes angesprochen, die anhand gültiger objektiver Maßstäbe von ihm gemessen werden oder nachprüfbar sind. Der potentielle Käufer ist fachkundig und kann sich auch über verborgene Hintergründe des Produktes Kenntnisse verschaffen und damit eine ursprüngliche Latenz aufdecken. Seine Kaufüberlegungen vollziehen sich im Rahmen der kritischen Bewertung der Produktinformation mit Hilfe objektiver Kriterien ¹⁸⁾.

Im Gegensatz dazu appellieren die visuell-ästhetischen Gestaltungselemente eines Produktes an das künstlerisch-ästhetische, das Prestige- und Geltungsbedürfnis eines potentiellen Käufers. Sie lösen durch ihren Aufforderungscharakter die Kaufhandlung u.U. impulsiv aus. Dies ist z.B. bei Extreminformationen durch hervorragende Form, Farbgebung, Faszination des Produktes u.a. der Fall. Hierbei unterbleibt eine kritische Bewertung des Produk-

15) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 271

16) Vgl. Hörschgen, H.: Die Messung des ökonomischen und außerökonomischen Werbeerfolgs, in: Erfolgskontrolle in Marketing, hrsg. v. Böcker, F. u. Dichtl, E., Berlin 1975, S. 274f.

17) Vgl. Koppelman, U.: Aspekte zu einer Lehre der Verpackungsgestaltung, in: Die Ware in Wirtschaft und Technik, Festschrift zum 65. Geburtstag von A. Kutzeling, hrsg. v. U. Koppelman, Berlin 1969, S. 129.

18) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 276

tes ebenso wie die Benutzung von Entscheidungshilfen durch den potentiellen Käufer ¹⁶⁾. Ebenso bleibt die kritische Bewertung des Produktes unberücksichtigt, wenn die Wirkung der Produktinformationen auf den potentiellen Käufer mittelbar durch die Zuordnung des Produktes zum Besitzer erfolgt, dessen nachahmungswerte Führereigenschaften zur Werbung der Produktinformationen noch beitragen. Auch ist die Zugehörigkeit des Besitzers zu einer bestimmten Gruppe von Wichtigkeit. Wird das Produkt von Angehörigen einer bestimmten sozialen Schicht benutzt, kann es zum «Statussymbol der Gruppenmitglieder» werden und dem Besitzer, der sich der Gruppennorm unterwirft, die gewünschte Geltung verschaffen ²⁰⁾.

In manchen Fällen versucht der Käufer aufgrund von unverfälschten Informationen, eigener Anschauung und Probe der Eigenschaften der Produkte eine kritische Bewertung der Produktinformationen durchzuführen. Reicht aber der vorhandene Informationsgrad für eine kritische Bewertung nicht aus, ist er auf die Surrogatinformationen und Beschreibungen des Herstellers angewiesen ²¹⁾.

2.2.2. Nachfragebeeinflussung

Unter Berücksichtigung der verschiedenen Produzenten und Käuferinteressen an dem Produkt wird ersterer grundsätzlich bestrebt sein, mit möglichst geringem Aufwand dem Erzeugnis ein Maximum an akquisitorischen Wirkungen der Information zu verleihen ²²⁾. Ein Maß für die Mitwirkung der Produktinformationen am Aufbau des für den Kaufentschluß notwendigen akquisitorischen Potentials ist die Nachfragebeeinflussung, die von den die Informationswirkung beeinflussenden Faktoren abhängig ist. Zur Ergänzung der die Informationswirkungen beeinflussenden Faktoren, die im vorherigen Abschnitt angeschnitten wurden,

19) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 275; Koppelman, U.: Aspekte zu einer Lehre der Verpackungsgestaltung, a.a.O., S. 130

20) Ausführlich vgl. Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung, a.a.O., S. 219ff.

21) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 277

22) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 294f.; Behrens, K.Ch.: Absatzwerbung, Wiesbaden 1963, S. 131

werden im folgenden in Anlehnung an die Ausführungen von Ellinger die Größen «Wirkzeit und Produktanzahl» als Variablen der Nachfragebeeinflussung dargestellt.

Die Wirkzeit wird als die Lebensdauer des Produktes aufgefaßt, innerhalb derer das Produkt die evidenten Informationen tatsächlich ausstrahlen kann. Aus dem Zusammenhang zwischen Wirkzeit und Nachfragebeeinflussung ergeben sich je nach der Produktart grundsätzlich drei Tendenzen ²³⁾ :

— Bei Produkten, die z.B. der Mode unterworfen sind oder ihre Existenz einer Massenpsychose verdanken, nimmt mit Beginn der Markteinführung die Nachfragebeeinflussung positiv überproportional zur Wirkzeit zu. Nach Erreichen des Höhepunktes fällt sie überproportional zur Wirkzeit bis in die negative Zone ab.

— Die Nachfragebeeinflussung modeunabhängiger Produkte mit hohem Substanzwert nimmt zu Beginn der Markteinführung vergleichsweise langsamer zu und fällt nach Erreichen des Höhepunktes nur schwach, fast parallel zur Wirkzeit ab.

— Die evidenten Produktinformationen nehmen am Anfang der Wirkzeit negativen Einfluß auf die Nachfrage nach den Produkten, deren unkonventionelles Äußere zunächst auf Ablehnung stößt. Erst nach der Beurteilung hervorragender Funktionsqualität und Produktsicherheit kommen die positiven Informationen zur Geltung.

Entsprechend der Anzahl der auf verschiedenen großen Märkten vorhandenen Produktexemplare kann auch die Nachfragebeeinflussung unterschiedlich sein. Sie kann je nach den Produktarten in folgender Weise auftreten ²⁴⁾ :

— Vor dem Erreichen des Beeinflussungshöhepunkt nimmt die Nachfragebeeinflussung für die Produkte, die als Statussymbol gelten, überproportional zur Produktmenge zu und nachher bis in die negative Zone hinein ab. Die geringe Anzahl der Exemplare des Produktes wirkt sich auf den potentiellen Käufer werbend aus.

23) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 279ff.

24) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 281f.

— Dagegen bewirken Massenprodukte mit bereits hohen Produktzahlen wegen ihrer formalen und funktionalen Qualität keine Minderung, sondern eine stetig steigende Nachfragebeeinflussung, die gleichzeitig wieder werbend auf neue Kunden wirkt.

— Wegen der konservativen Haltung der potentiellen Käufer verläuft die Nachfragebeeinflussung mit kleinen Produktmengen zunächst im negativen Bereich. Die Beeinflussung nimmt erst dann zu, wenn das Produkt in größeren Mengen angeboten wird.

Zur Erzielung hoher zusätzlicher akquisitorischer Wirkungen durch planvolle Ausnutzung der Produktinformationsfunktion muß der Unternehmer Produktion und Vertrieb zeitlich und mengenmäßig so steuern, daß er möglichst schnell Höhepunkte im Nachfragebeeinflussungsgebirge erreicht. Zusätzliche hohe akquisitorische Wirkungen führen zur Umsatzsteigerung bzw. zum Sparen von Werbekosten ²⁵⁾.

3. Grundzüge und Hauptprobleme der rechnerischen Erfassung des Produktinformationserfolgs

Der Informationserfolg wird rechnerisch erfaßt durch die Aufwandsrechnung und die Ermittlung der Wirkung der Produktinformationen auf den Absatz und die Umsatzsteigerung. Dies birgt aber eine Fülle von Problemen in sich.

3.1. Aufwandsrechnung

Den Ausgangspunkt für die Aufwandsrechnung zur Gestaltung der Produktinformation bildet die Ermittlung der Forschungs- und Entwicklungskosten. Die hier anfallenden Kosten werden aus einer selbständigen Kostenstellenrechnung für die Forschung und Entwicklung eruiert, sofern dies abrechnungstechnisch möglich ist.

Des weiteren werden die durch die Gestaltung der Produktinformation entstehenden Fertigungskosten erfaßt. Dies erfolgt zum einen durch die Berücksichtigung der im Laufe des Entwicklungsprozesses angefertigten Modelle und Prototypen. Da nach Abschluß des technischen Entwicklungsprozesses Klarheit über das Verfahren zur Gestaltung der Produktinformationen besteht, kann

25) Vgl. Ellinger, Th.: Die Informationsfunktion des Produktes, a.a.O., S. 283

«das Mengengerüst dieser zusätzlich anfallenden Kosten ²⁶⁾ ohne weiteres bestimmt werden. Zum anderen können von Experten die Kosten aus den Daten vergleichbarer Produkte prognostiziert werden ²⁷⁾.

Die Berechnung der Fertigungskosten wird erschwert durch die Berücksichtigung der zukünftigen Kostenpreisentwicklung und die Ermittlung der Lernkosten. Die Preisentwicklung bei den zusätzlich anfallenden Material - und Personalkosten kann entweder durch periodische Preisab - und zuschläge prognostiziert oder durch die Berücksichtigung der festen Inputpreise erfaßt werden, so daß die zukünftige Preisentwicklung auf die Ausbringungspreise abgewälzt wird, sofern dies der Markt zuläßt.

Die Berücksichtigung der Lernprozeßkosten bei möglichen Veränderungen des Fertigungsverfahrens erfolgt durch die Bestimmung der Lernrate. In der Literatur werden dazu drei grundsätzliche Modelle ²⁸⁾ genannt, deren Anwendung von den Untersuchungszielen und den vorhandenen Daten abhängig sind: das Einheitskostendifferenz-Modell, bei dem ein absoluter konstanter Lernerfolg pro erzeugter Leistungseinheit angenommen wird; das Durchschnittskostendifferenz-Modell, nach dem eine Durchschnittskostenreduktion um einen absoluten Prozentsatz durch jede Verdoppelung der Outputmenge zu erreichen ist; das Marginaldifferenz-Modell, nach dem die Abnahme um einen konstanten Prozentsatz hinsichtlich der jeweils letzterzeugten Einheit ebenfalls durch jede Produktmengenverdoppelung festzustellen ist.

Schließlich kann die Höhe der Absatzkosten aufgrund ihrer Abhängigkeit von der verfolgten Marketingstrategie vorhergesagt werden. Da diese wiederum von dem Verlauf der Nachfrage abhängig ist, ist die Vorhersage der Höhe der Kosten unsicher.

Die Errechnung der Gesamtkosten ist wenig problematisch. Probleme treten erst auf, wenn verschiedene Gemeinkostenarten

26) Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Die Produktion, 20. Aufl., Berlin - Heidelberg - New York 1973, S. 344

27) Vgl. Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung, a.a.O., S. 375

28) Vgl. Baur, W.: Neue Wege der betrieblichen Planung, Heidelberg e.a. 1967, S. 54ff.; Ihde, G.B.: Lernprozesse in der betriebswirtschaftlichen Produktionstheorie, in: ZfB, 40. Jg. 1970, S. 457

zu einzelnen Projekten der Produktinformationen zugerechnet werden sollen, weil die Beziehungen zwischen diesen Kosten und den Produktinformationen unbekannt sind ²⁹⁾. Dies wird vor allem bei den Forschungs- und Entwicklungskosten deutlich. Zum Beispiel kann die Frage, ob die Kosten der Grundlagenforschung zu einem Produkt oder einer Produktinformation zugeordnet werden können, deshalb nicht beantwortet werden, weil unbekannt ist, ob die Ergebnisse der Grundlagenforschung in Zukunft für andere Produkte oder Produktinformationen verwertet werden können³⁰⁾. Ähnliche Zurechnungsprobleme entstehen auch in der anwendungsorientierten Grundlagenforschung ³¹⁾, die keinen Gemeinkostencharakter besitzt, wenn auf eine zu verwirklichende Produktinformation mehrere Versuche kommen, die nicht als verwertbar betrachtet werden, und wenn häufig durch Produktdifferenzierungen eine in der anwendungsorientierten Grundlagenforschung entwickelte Produktidee mehrfach im Markt verwertet wird ³²⁾. In diesen Fällen können die Kosten den einzelnen Produkten oder Produktinformationen nicht nach dem Verursachungsprinzip zugerechnet werden.

Auch erweist sich die Anwendung des Prinzips der Kostentragfähigkeit ³³⁾ als problematisch, nachdem die Kosten den Projekten je nach der Höhe des Bruttogewinns zugewiesen werden, und führt zur Nichtberücksichtigung des Ursachen-Wirkung-Zusammenhangs und der Mittel-Zweck-Beziehung. Zwar wird in diesem System versucht, diese Nachteile mit Hilfe scheinbar verursachungsgerechter Schlüssel zu beheben. Im Falle einer projekto-

29) Vgl. Gümbel, R.: Grundfragen der Verwaltungs- und Vertriebskosten, in: Wirtschaftswoche, Der Volkswirt, Nr. 48, 1.12.1972, S. 29ff.; Kern, W., Schröder, H.H.: Forschung und Entwicklung in der Unternehmung, Reinbek bei Hamburg 1977, S. 185f.

30) Vgl. Kern, W., Schröder, H.H.: Ebenda, S. 185f.

31) Zu den Begriffen Grundlagenforschung und anwendungsorientierte Grundlagenforschung, Kern, W.: Industriebetriebslehre, a.a.O., S. 30f.

32) Vgl. Mellerowicz, K.: Forschungs- und Entwicklungstätigkeit als betriebswirtschaftliches Problem, Freiburg Br. 1958, S. 206; Schanz, G.: Industrielle Forschung und Entwicklung und Diversifikation, in ZfB, 45. Jg. 1975, S. 453f.

33) Vgl. Chmielewicz, K.: Betriebliches Rechnungswesen 2, Erfolgsrechnung, Reinbek bei Hamburg 1973, S. 124

rientierten Organisationsform³⁴⁾ sind die Probleme jedoch kaum lösbar.

Weitere Möglichkeiten der Zurechnung der Kosten liefern z.B. die Betrachtung allgemeiner Geschäftsführungskosten und das Konzept der Relevanzkosten. Während erstere aufgrund der Beeinträchtigung der Konkurrenzfähigkeit der Unternehmung und der Nichtzurechenbarkeit als Forschungsrisiko zu betrachten und im Aufwandsjahr zu verrechnen sind, was aber eine gewisse Inkonsistenz im Falle des Kaufs von Lizenzen mit sich bringt, ergeben sich die Relevanzkosten aus den zum Zeitpunkt der Entscheidung zu beeinflussenden Kosten, mit denen die einzelnen Produktinformationen bzw. Projekte belastet werden. In diesem Fall beeinflusst der Zeitpunkt der Entscheidung die Genauigkeit der Kosten, aber nur ein sehr geringer Teil wird verrechnet³⁵⁾.

3.2. Die Ermittlung des Informationserfolgs im Sinne der Absatzwirkung

Die Ermittlung des Informationserfolgs umfaßt die Messung der Produktinformationswirkung auf Einstellungen, die sich im Absatz und in den Erträgen niederschlägt³⁶⁾, und die Messung der Erträge der Produktinformation.

3.2.1. Die Ermittlung der Wirkung von Produktinformationen auf Einstellungen

Ausgehend davon, daß eine hohe Korrelation zwischen Einstellungen und Umsatz besteht, und eine steigende positive Einstellung gegenüber den Produkten zu einer ebenfalls steigenden Kaufwahrscheinlichkeit führt, ist zunächst festzustellen, ob oder inwieweit sich Latenz und Evidenz der Produktinformation auf die Einstellung und deren Veränderung des potentiellen Käufers auswirken. Die Messung der Produktinformationswirkung auf die Einstellungen des potentiellen Käufers wird in der Werbeforschung

34) Vgl. Homann, F.: Ein System von Modellen zur Neuproduktplanung, a.a.O., S. 379f.

35) Vgl. Homann, F.: Ebenda, S. 380ff.

36) Vgl. Jaspert, F.: Werbekontrolle und -prognose, in: Handwörterbuch der Absatzwirtschaft, hrsg. von B. Tietz, Stuttgart 1974, Sp. 2225ff.

als indirekte Messung des Umsatzerfolgs³⁷⁾ bezeichnet und erfolgt durch den Produkttest.

Der Produkttest ist auf «die Optimierung des produktbezogenen Mix»³⁸⁾ gerichtet. Vorwiegend in Labortests werden die Qualitäts- und Herkunftsinformationen, die Form des Produkts u.a. auf die ansprechendste Kombination hin untersucht. Die Aufgaben des Produkttests bestehen darin, die Reaktion von Testpersonen auf die varianten Produktinformationen oder die Akzeptanz der Produktinformationen durch die Käufer zu prüfen und eine Antwort auf die Frage zu finden, ob die Gestaltung der Produktinformationen Kaufbereitschaft weckt³⁹⁾. Der Produkttest basiert auf der Skalierungstechnik. Unterscheiden sich die vor und nach der Konfrontation der Versuchspersonen mit einer Produktinformation ermittelten durchschnittlichen Bewertungen signifikant voneinander, so ist durch die Produktinformation eine positive oder negative Veränderung der Wertschätzung bezüglich eines Produktes ausgelöst worden. Einstellungsveränderungen werden jedoch nicht nur durch Produktinformationen ausgelöst, sondern auch durch andere Faktoren, wie etwa den Verwendungszweck, die jeweilige Produktart, das Preis-Mengenverhältnis der Produkte, Kaufmodalitäten, Serviceleistungen u.a.⁴⁰⁾. Daher erfordert die Messung einer Einstellung und ihrer Veränderung gegenüber dem Produkt die Isolierung der Produktinformation von anderen Wirkungsfaktoren. Dies erfolgt in zwei Phasen, indem zum ersten allgemeine verhaltensrelevante, zum zweiten produktinformationsbezogene verhaltensrelevante Kriterien festgestellt werden.

Um zu erfahren, welche die Einstellung beeinflussenden Faktoren prognostische Relevanz in Bezug auf das Kaufverhalten zeigen, müssen zunächst die allgemeinen verhaltensrelevanten

37) Vgl. Bidlingmaier, J.: Die Kontrolle des wirtschaftlichen Werbeerfolgs, in: Handbuch der Werbung, hrsg. von K. Ch. Behrens, Wiesbaden 1970, S. 780ff.

38) Schmitt - Grohe, J.: Produktinnovation, Verfahren und Organisation der Neuproduktplanung, Diss. Münster 1972, S. 126

39) Vgl. Schmitt - Grohe, J.: Ebenda, S. 130

40) Vgl. Behrens, K.Ch.: Absatzwerbung, a.a.O., S. 158; Andritzky, K., Merkle, E.: Die Ermittlung der Wirkung von Werbeimpulsen auf Einstellungen, in: Bäcker, F., Dichtl, E.: Erfolgskontrolle in Marketing, Berlin 1975, S. 295

Kriterien auf dem Wege der Käuferbefragung ermittelt werden. Hierfür stehen verschiedene Methoden zur Verfügung⁴¹⁾. Zum Beispiel erfolgt die Gewinnung verhaltensrelevanter Kriterien durch die Einladung etwa zwanzig potentieller Käufer zu einem unstrukturierten offenen Gespräch über Produktart, Marke u.a., bei dem sie über ihre Erfahrungen und Wünsche berichten⁴²⁾.

In der zweiten Phase werden aus den ermittelten allgemeinen Kriterien diejenigen ausgesucht, die für den Untersuchungszweck bzw. für die Gestaltung der Produktinformationen relevant sind. Ihre Relevanz ist in einem Intensivinterview von den Konsumenten hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Kaufentscheidung einzustufen. Anschließend werden durch eine Faktorenanalyse die erhaltenen Daten, auch aus kostenwirtschaftlichen Gründen, auf wenige wichtige reduziert, die letztlich das Urteil der Befragten bestimmen⁴³⁾.

Die Gültigkeit der Kriterien hängt davon ab, ob es gelingt, die sonstigen nicht produktinformativ absatzbeeinflussenden Faktoren möglichst konstant zu halten. Sofern diese Faktoren kontrolliert werden, ist es möglich, mit Hilfe multilinearer Regressionsrechnung verhaltensdeterminierende Kriterien festzustellen, wenn z.B. die angegebene Kaufbereitschaft als abhängige Variable angenommen wird⁴⁴⁾. Die so ermittelten Kriterien sind einer möglichst repräsentativen Stichprobe potentieller Käufer vor und nach der Konfrontation mit der Produktinformation vorzulegen.

Der Nachteil dieses Systems liegt zunächst in dem Verfahren der Kriterienauswahl. Da die Relevanz der verhaltensdeterminierenden Kriterien zeitlichen Schwankungen unterliegt, können sie bedeutungslos werden⁴⁵⁾. Außerdem ist zu beachten, daß die im Produkttest gewonnenen Daten in der Regel nicht unter realen Marktbedingungen, sondern vorwiegend in Labortests erzielt wer-

41) Vgl. Behrens, K. Ch.: Ebenda, S. 159; Andritzky, K., Merkle, E.: Ebenda, S. 296

42) Vgl. Andritzky, K., Merkle, E.: Ebenda, S. 296

43) Vgl. Andritzky, K., Merkle, E.: Ebenda, S. 297

44) Vgl. Jaspert, F.: Werbeerfolgskontrolle und -prognose, a.a.O., Sp. 2229; Andritzky, K., Merkle, E.: Die Ermittlung der Wirkung von Werbeimpulsen auf Einstellungen, a.a.O., S. 297

45) Vgl. Andritzky, K., Merkle, E.: Ebenda, S. 298

den, und so die Kaufbereitschaft nicht ausreichend ermittelt wird ⁴⁶⁾.

3.2.2. Die Ermittlung der Informationserträge

Im Mittelpunkt des Problems der Ermittlung der Produktinformationserträge steht die Messung des produktinformationsbedingten Mehrabsatzes bzw. der Umsatzzunahme. Zur Messung des Mehrumsatzes aufgrund der Gestaltung der Produktinformation stehen experimentelle Testverfahren zur Verfügung. Sie tragen zur Beantwortung der Frage bei, ob die Auskunftspersonen, die Produktinformationen empfangen, zu den Käufern des Objekts der Produktinformation zu zählen sind.

Da die im Produkttest gewonnenen Daten in der Regel nicht unter realen Marktbedingungen erzielt wurden, bedarf der Produkttest einer Ergänzung durch den Markttest. Das Hauptziel des Markttests besteht darin, herauszufinden, wie sich die Käufer unter realen Marktbedingungen in einem geographisch begrenzten Testgebiet gegenüber dem Testprodukt aufgrund der Latenz oder Evidenz der Produktinformationen verhalten, und ob ihre Gestaltung zu einem zusätzlichen Einkauf führt oder ihn unterbleiben läßt. Die Entwicklung der Verkäufe im Testgebiet dient als Grundlage der Absatzprognose für den Gesamtmarkt ⁴⁷⁾. Der erste Schritt zur Ermittlung kaufmotivierender Informationswirkungen mit Hilfe des Markttests besteht im Erkennen und der Typisierung der auszuwählenden Gebietstestmärkte zur Erhaltung eines strukturgleichen Modells des Gesamtmarktes. Hierfür sind Repräsentanzkriterien zu bestimmen, die sich auf individuelle, kollektive (soziale) und situationsbedingte Einflüsse beziehen ⁴⁸⁾. Die Übereinstimmung der subjektiven und sozialen Einflußfaktoren der Teilmärkte mit dem Gesamtmarkt ist dann gewährleistet, wenn die Testmärkte dem Gesamtmarkt hinsichtlich Altersaufbau, Bildung, Intelligenz, Geschlechtsverteilung, Vorurteile, Attitüden, Einkommensverteilung u.a. gleichen.

Eine Repräsentanz der situationsbedingten Einflußfaktoren ist zu erreichen, wenn «Absatzmittler», «distributierendes Handelsket-

46) Vgl. Schmitt - Grohe, J.: Produktinnovation, a.a.O., S. 134

47) Vgl. Schmitt - Grohe, J.: Produktinnovation, a.a.O., S. 127

48) Vgl. Koppelman, U.: Werbung und Produktgestaltung, a.a.O., S. 4

tenglied»⁴⁹⁾ und Kaufsituation in den Testmärkten die gleiche Situation wie auf dem Gesamtmarkt zeigen⁵⁰⁾.

Erst beim Testverkauf ist es möglich, durch die Variation des produktinformativischen Faktors zu brauchbaren Ergebnissen zu kommen. Die Ermittlung des Beitrags einzelner produktinformativischer Modifikationen zum Verkauf stößt aber auf Schwierigkeiten bei der Isolierung spezieller Wirkungen, wenn gleichzeitig mehrere produktinformativische Änderungen, möglicherweise sogar in entgegengesetzter Richtung, durchgeführt werden. Aus dem Gesamtebeitrag dieser Modifikationen kann der Beitrag einzelner Produktinformationen nicht ohne weiteres festgestellt werden. Die trifft auch bei produktinformativischen Änderungen eines heterogenen Produktprogramms zu, wenn die Änderung der Information eines bestimmten Produktes sich auf andere Produkte im Umsatzprozeß komplementär oder substituierend auswirkt. Bei einem heterogenen Absatzmarkt kann die einheitliche Werbewirkung einer Produktinformation in differenzierten Käuferschichten nicht jede Zielgruppe gleichermaßen ansprechen, was jedoch bei Surrogatinformationen wegen ihrer leichten Manipulierbarkeit geschieht⁵¹⁾.

Die Steigerung des Umsatzes des Produktes ist nicht nur von den vom Produkt ausgestrahlten Informationen, sondern auch von kontrollierten und unkontrollierten Faktoren abhängig, wie Umweltfaktoren, Preis-, Distributionspolitik u.s.. Die Isolierung der Werbewirkung der produktinformativischen Faktoren ist problematisch und macht es sehr schwer, den auf die Gestaltung der Produktinformationen zurückzuführenden Teil zu berechnen⁵²⁾.

Eine leistungsfähige Messung der Umsatzsteigerung wird sich jedoch um die Identifikation und Isolierung der produktinformativischen Werbewirkung auf die Umsatzsteigerung bemühen. «Hierzu ist die langfristige Auswertung eines komplexen Datenkranzes erforderlich, bei der ökonomische, psychologische und kommunikationstheoretische Erkenntnisse und Erfahrungen be-

49) Koppelman, U.: Ebenda, S. 4

50) Vgl. Schmitt - Grohe, J., Ebenda, S. 135f.

51) Ausführlich vgl. Bidlingmaier, J.: Kontrolle des wirtschaftlichen Werbeerfolgs, a.a.O., S. 776ff.

52) Vgl. Hörschgen, H.: Die Messung des ökonomischen und des außerökonomischen Werbeerfolgs, a.a.O., S. 277

rücksichtigt werden ⁵³⁾. Diese Auswertung könnte mit Hilfe der im vorherigen Abschnitt ausgeführten Messungsmethoden erfolgen.

Gelingt es, die übrigen Umsatzdeterminanten konstant zu halten, die Produktinformation zu variieren, eine Forderung, die jedoch schwer realisierbar und mit hohen Informationskosten verbunden ist ⁵⁴⁾, können die im Gebietstest gewonnenen Daten der Produktinformation mit Hilfe der Extrapolationsrechnung für den Gesamtmarkt ausgewertet und damit recht genaue Ergebnisse für die Umsatzsteigerung durch die Werbewirkung der Produktinformation ermittelt werden.

4. Abschließende Beurteilung der Erfolgsrechnung der Produktinformation

Bei der Erfolgsrechnung der Produktinformation wird davon ausgegangen, daß die positive Differenz zwischen dem Informationsertrag und den Informationsaufwendungen durch ihre Gestaltung maximiert wird. Eine Überbetonung der Produktinformationen bei der Gestaltung des Produktes aber könnte zu einer Vernachlässigung der Verwendungsleistungen führen ⁵⁵⁾ und eine willkürliche Auswahl der Produktinformationen nicht ausschließen. Willkürlich ausgewählte Informationen gefährden aber die Funktionstüchtigkeit und Sicherheit des Produktes. Dieser Gefahr kann dadurch begegnet werden, daß ein gesamtgestalterisches Optimum angestrebt wird ⁵⁶⁾. In diesem Fall verliert die informatorische Gestaltung des Produktes als Teilaspekt ihre Eigenständigkeit.

Ein weiteres Problem liegt in der Messung des Informationserfolgs des Produktes, für den die Informationsrendite den geeigneten Maßstab bildet. Ihre Berechnung birgt große Schwierigkeiten bezüglich der Isolierung einzelner produktinformativischer Änderungen voneinander und von anderen Umsatzdeterminanten, die die Zweckmäßigkeit der Rechnung in Frage stellt. Außerdem muß

53) Haseloff, O.W.: Kommunikationstheoretische Probleme der Werbung, a.a.O., S. 177

54) Vgl. Hörschgen, H.: Ebenda, S. 278

55) Vgl. Koppelman, U.: Werbung und Produktgestaltung, a.a.O., S. 3

56) Vgl. Stotko, E.C.: Produktplanung — maßgebend für den Unternehmenserfolg, a.a.O., S. 214

geprüft werden, ob die Berechnung unter Berücksichtigung der anfallenden erheblichen Kosten für die Informationserhebung wirtschaftlich sinnvoll ist ⁵⁷⁾.

57) Zur informationswirtschaftlichkeit vgl. Wild, J.: Kosten der Information, in. BFuP, 25. Jg. 1973, S. 616ff.

LASPEYRES Mİ, PAASCHE Mİ

Doç. Dr. Merih İPEK

Tartılı fiyat ya da miktar indeksleri hesaplanırken karşılaşılan türlü sorunlar arasında bir tanesi de tartıya (ağırlığa) ilişkindir. Sözelimi fiyat indeksinde, «Tartı temel yılın miktarları (ya da değerleri) mi, içinde bulunulan dönemin miktarları (ya da değerleri) mi olmalı?» konusu tartışılır. Miktar indeksinde de benzer tartışma fiyatlar (ya da değerler) için yapılır. Bir başka deyişle, kağıt üzerindeki bu tartışma, «Laspeyres mi, Paasche indeksi mi?» soruna indirgenebilir. «Kağıt üzerinde kalan» diyoruz; çünkü, çoğu ülkeler, uygulamadaki kolaylığı, maliyetinin düşüklüğü nedeniyle Laspeyres formüllerini kullanırlar. Buna karşın, konuyu ele alan kitap ya da makalelerde, bazı koşulları yerine getirmediği için Laspeyres indeksi eleştirilirken, özellikle fiyat artışlarını abarttığı (sistemik hataya yol açtığı) ileri sürülür. Konuyu açıklığa kavuşturmak, eleştirilerin geçerliğini saptamak üzere, önce bu iki indeksi tanımlayalım. Sonra da, iki indeksi karşılaştırarak, asıl önemli sorunun nereden kaynaklandığını inceleyelim. Bu arada, saptama yada değerlendirmeyi, ilgi alanı daha geniş olan fiyat indeksleri üzerinde durarak yapacağımızı belirtelim. Ayrıca, tartı sorunu özellikle geçinme indekslerinde önem kazandığından, «Laspeyres indeksinin fiyat artışlarını abarttığı» savının ne denli geçerli olduğunu, sözü edilen konuya ağırlık vererek inceleyeceğimize işaret edelim.

1 — Laspeyres ve Paasche indekslerinin tanımları

a) Laspeyres fiyat indeksi : L_p

Bir i maddesinin (mal ya da hizmet) temel kabul edilen dönemdeki fiyatı p_{i0} , j . bir dönemdeki fiyatı p_{ij} ile gösterilirse, o maddenin göreceli fiyatı — basit indeksi de denebilir — $\frac{p_{ij}}{p_{i0}}$ 'dır. Benzer biçimde, bir i maddesinin tüketilen, satılan vb.. göreceli miktarı $\frac{q_{ij}}{q_{i0}}$ olur. Laspeyres indeksi, n maddenin göreceli fiyatlarının tartılı aritmetik ortalamasıdır. Her maddenin tartısını (ya da ağırlığını), o maddenin temel dönemdeki göreceli değeri oluşturur. Başka deyişle, n maddenin temel dönemdeki değeri

$$\sum_{i=1}^n p_{i0}q_{i0}$$

olacağından, i maddesinin Laspeyres indeksindeki tartısı

$$\frac{p_{i0}q_{i0}}{\sum_{i=1}^n p_{i0}q_{i0}} \text{ 'dır.}$$

Dolayısıyla, Laspeyres fiyat indeksi (L_p) aşağıdaki gibidir :

$$L_p = 100 \sum \frac{p_{i0}q_{i0}}{\sum p_{i0}q_{i0}} \cdot \frac{p_{ij}}{p_{i0}} \quad (1)$$

Bu tanım formülünden,

$$L_p = \frac{100}{\sum p_{i0}q_{i0}} \sum p_{i0}q_{i0} \cdot \frac{p_{ij}}{p_{i0}}$$

$$L_p = \frac{\sum p_{ij}q_{i0}}{\sum p_{i0}q_{i0}} \cdot 100$$

sonucunu elde ederiz. Bu nedenle, Laspeyres fiyat indeksinde tartı olarak temel yılın miktarlarının kullanıldığı öne sürülür.

b) Paasche fiyat indeksi : P_p

$$(1) \text{ Tartılı A.O.} = \frac{\sum t_i x_i}{\sum t_i} \text{ . Burada : } \sum t_i = \sum \frac{p_{i0}q_{i0}}{\sum p_{i0}q_{i0}} = 1$$

n maddenin göreceli fiyatlarının tartılı harmonik ortalaması, «Paasche fiyat indeksi» ni tanımlar. Gerçi bu tanımda bir harmonik ortalama sözkonusudur. Ancak bu indeksi Laspeyres'den ayıran, ortalama türünden çok, kullanılan tartıdır :

$$\frac{P_{ij}Q_{ij}}{\sum_{i=1}^n P_{ij}Q_{ij}}$$

Görüldüğü gibi Paasche indeksinde bir i maddesinin tartısı, o maddenin j. dönemdeki göreceli değeridir. İndeks formülü şöyle olur:

$$P_p = \frac{100}{\sum \frac{P_{ij}Q_{ij}}{\sum P_{ij}Q_{ij}} \cdot \frac{P_{io}}{P_{ij}}} \quad (2)$$

Bu formülden de,

$$P_p = \frac{\sum P_{ij}Q_{ij}}{\sum P_{ij}Q_{ij} \cdot \frac{P_{io}}{P_{ij}}} \cdot 100$$

$$\text{ve } P_p = \frac{\sum P_{ij}Q_{ij}}{\sum P_{io}Q_{ij}} \cdot 100$$

sonucuna varılır. Dolayısıyla, Paasche fiyat indeksinde, j. dönem (yürürlükteki dönem) miktarlarının tartı olarak kullanıldığı söylenir. Öte yandan, bazı kitaplarda, sözkonusu indeks tartılı bir aritmetik ortalama gibi de tanımlanır ($t_i = \sum P_{io}Q_{ij}$) :

$$P_p = \frac{\sum P_{io}Q_{ij} \cdot \frac{P_{ij}}{P_{io}}}{\sum P_{io}Q_{ij}} \cdot 100$$

(2) Tartılı H.O. = $\frac{\sum t_i}{\sum t_i \cdot \frac{1}{x}}$. Burada tanım gereğince $\sum t_i$ yine 1'e eşittir.

x_i ise, $\frac{P_{ij}}{P_{io}}$ 'dir.

Bu formülden de yukarıdaki son formüle varılacağı açıktır. Kuşkusuz, sonuçlar aynı olacağından, hesap açısından şu ya da bu formülün üzerinde durmanın pek anlamı yoktur. Ama gerçekte önemli olan formül değil, onun ne amaçla öne sürüldüğü, neyin vurgulanmak istendiğidir. Son tartının tartışması bir yana, Paasche indeksinin bir harmonik ortalamayla hesaplanması çok anlamlıdır; özellikle geçinme indeksleri açısından. Şöyle ki, harmonik ortalamanın devreye girdiği birkaç durumdan biri de, belli bir bütçenin sözkonusu olduğu zamanlardır. Salt bu yanıyla bile, ilk verdiğimiz tanım bir anlam taşır. Bir de buna tartının anlamı - Laspeyres'dekine koşut olarak - eklenirse, Paasche indeksinin gerçek tanımının değeri belirginleşir.

c) Laspeyres miktar indeksi : L_q

Fiyatına benzer biçimde, miktar indeksi de, göreceli miktarların tartılı aritmetik ortalaması olarak tanımlanır :

$$L_q = 100 \sum \frac{p_{io}q_{io}}{\sum p_{io}q_{io}} \cdot \frac{q_{ij}}{q_{io}}$$

Buradan,

$$L_q = \frac{100}{\sum p_{io}q_{io}} \sum p_{io}q_{io} \cdot \frac{q_{ij}}{q_{io}}$$

ve

$$L_q = \frac{\sum p_{io}q_{ij}}{\sum p_{io}q_{io}} \cdot 100$$

bulunur. Demek ki, miktar indeksinde de, temel yılın fiyatları tartı olarak kullanılabilir.

d) Paasche miktar indeksi : P_q

Bu indeksin de, «göreceli miktarların tartılı harmonik ortalaması» olarak tanımlanacağı ortadadır:

$$P_q = \frac{100}{\sum \frac{p_{ij}q_{ij}}{\sum p_{ij}q_{ij}} \cdot \frac{q_{io}}{q_{ij}}}$$

Sonuç olarak,

$$P_q = \frac{\sum p_{ij} q_{ij}}{\sum p_{ij} q_{ij} \frac{q_{i0}}{q_{ij}}} \cdot 100 \text{ den}$$

$$P_q = \frac{\sum p_{ij} q_{ij}}{\sum p_{ij} q_{i0}} \cdot 100$$

formülüne varılır. Bu duruma göre de. p_{ij} 'ler tartı rolü oynarlar.

2 — Laspeyres ve Paasche indekslerinin karşılaştırılması

Geniş halk yığınlarını çok yakından ilgilendiren bir sorun hayat pahalılığıdır. Dolayısıyla, iki indeksi karşılaştırırken, başlangıçta da belirttiğimiz gibi, geçinme indekslerine ilişkin uygulamaya ağırlık vereceğiz.

Laspeyres ile Paasche fiyat indeksleri karşılaştırılırken Paasche'nin ötekine üstün olduğu ileri sürülür. Şöyle ki, tartılara bakıldığında, Paasche indeksi içinde bulunulan yılın (ya da dönemin) tüketim yapısını yansıtmaktadır. Dolayısıyla gerçeğe daha uygundur. Çünkü insanların beğenileri zamanla değişir. Teknolojinin hızla ilerlemesi nedeniyle yeni mallar, daha kaliteli mallar çıkar piyasaya. İnsanların yada ailelerin tüketim yapıları da değişir. Yeni «tatmin», «refah» noktaları bulurlar. Oysa Laspeyres fiyat indeksi değişmeyen bir tüketim yapısı varsayımına dayandığına göre, gerçeği yansıtmaz.

Kuşkusuz ilk bakışta bu sav geçerlidir. Ama daha dikkatle incelendiğinde türlü sorular çıkar ortaya: İndeks soyut bir sayıdır. Temel yıla göre beğenilerin, genel olarak da tüketim yapısının değişmesi, bu sayıya yansımakta mıdır? Ya da nasıl yansımaktadır?

Son soru şöyle açıklanabilir: Beğenilerin değişmesiyle birbirini tamamlayan mallardan daha fazla, ikame mallarından daha az alınır. Burada karşımıza ikame ve talebin fiyat esnekliği sorunu çıkar. Tüketime yeni katılan malların fiyatları Laspeyres fiyat indeksinde daha fazla ağırlık kazanır. Ancak bu, fiyat esnekliği sözkonusuysa doğrudur. Esneksizlik söz konusu olan maddelerde ters sonuç doğar. Öte yandan tamamlayıcı ya da ikame edilebilen maddelerin indeksde yer alıp almayışına göre de, ağırlık sorunu değişir. Dolayısıyla gerçekte önemli olan, tartıdan çok, indeksde göz önüne alınan maddelerin niteliğidir.

Bir başka önemli nokta, yukarıdaki sav öne sürülürken, umursamazlık (kayıtsızlık) eğrileri, başka deyişle rasyonel davranış, en yüksek «tatmin» kavramlarına başvurulmasıdır. Oysa çok tartışma götürür kavramlardır bunlar. Özellikle tüketicinin rasyonel davranışı varsayımı, kişilerin beğenilerinin, yeğlemelerinin reklam gösteriş, ait olunan sınıf, hükümetlerin izlediği tüketime özendirme, yöneltme politikaları vb.. yollarla tamamen çarpıtıldığı ya da çarpıldığı bir ortamda nasıl kabul edilebilir. Ayrıca, umursamazlık eğrileri çözümlemesinin bir kişiye ilişkin durumu ele alması, bir grup ya da toplum açısından çözümlemenin geçersizliği çok tartışılmış bir konudur.

Bu tartışmaları bir yana bırakarak beğenilerin indekse yansiyip yansımadağı sorununa dönelim. İndeks bir sayı olduğuna göre, yansiyip yansımama —bir yerde— Laspeyres tartı yöntemiyle Paasche'ninkinden farklı bir sonuç alınıp alınmadığı sorununa dörişür. Bu sorunu, Laspeyres formülüne ilişkin bir ikinci savı ele alarak çözebiliriz.

İkinci sava göre, Laspeyres fiyat indeksi fiyat artışlarını abartmaktadır. Dolayısıyla, ücretlerin Laspeyres formülüne göre hesaplanan «geçinme indeksleri»ne dayanarak ayarlanması, tüketici yararına sonuç doğurmakta, tüketiciyi daha yüksek «tatmin» düzeylerine ulaştırmaktadır. Tersine, Paasche formülüne dayanan bir «geçinme indeksi», «refah» açısından elverişsiz olmakta, tüketicinin zararına sonuç vermektedir.

$L > P$ savının sonuçlarını tartışmadan önce, gerçekte bu savın geçerli olup olmadığını araştıralım.

Bu savın geçerli olduğunu kanıtlamak üzere başvuru olan yöntemlerden biri. «umursamazlık eğrileri» çözümlemesidir (3). Konuyu daha önce kısaca tartıştığımız için, burada her iki indeksin formüllerini ve de uygulamada elde edilen sonuçları ele alarak durumu açıklığa kavuşturmaya çalışacağız.

Laspeyres ve Paasche fiyat indekslerinin formüllerini yazarak farklarını alalım:

(3) Bu konuda bkz.: WONNACOTT T.H. — WONNACOTT R.J.: Introductory Statistics for Business and Economics, Wiley edition, 1977.

$$\begin{aligned}
P_p - L_p &= \frac{\sum p_{ij} q_{ij}}{\sum p_{io} q_{ij}} - \frac{\sum p_{ij} q_{io}}{\sum p_{io} q_{io}} \\
&= \frac{\sum p_{io} q_{io}}{\sum p_{io} q_{ij}} \left[\frac{\sum p_{ij} q_{ij}}{\sum p_{io} q_{io}} - \frac{\sum p_{ij} q_{io}}{\sum p_{io} q_{io}} \cdot \frac{\sum p_{io} q_{ij}}{\sum p_{io} q_{io}} \right] \\
&= \frac{1}{L} \left[\frac{\sum p_{io} q_{io} \frac{p_{ij} q_{ij}}{p_{io} q_{io}}}{\sum p_{io} q_{io}} - \frac{\sum p_{io} q_{io} \frac{p_{ij}}{p_{io}}}{\sum p_{io} q_{io}} \right. \\
&\quad \left. \frac{\sum p_{io} q_{io} \frac{q_{ij}}{q_{io}}}{\sum p_{io} q_{io}} \right]
\end{aligned}$$

Büyük araç içindeki ilk terim, göreceli fiyat ve miktarların (basit indekslerin) çarpımlarının tartılı ortalamasıdır (tartı = $\frac{p_{io} q_{io}}{\sum p_{io} q_{io}}$). Öteki iki terim, göreceli fiyat ve miktarların tartılı ortalamalarının çarpımıdır. Başka deyişle, araç içindeki ifade, basit fiyat ve miktar indekslerinin kovaryansından başka bir şey değildir: (4)

$$\frac{1}{\sum p_{io} q_{io}} \sum p_{io} q_{io} \left(\frac{p_{ij}}{p_{io}} - L_p \right) \left(\frac{p_{ij}}{p_{io}} - L_p \right)$$

I_p ve I_q ilgili basit indeksleri gösterirse, kısaca şöyle yazabiliriz :

$$P_p - L_p = \frac{\text{Kov}(I_p, I_q)}{L_q}$$

Bu eşitliğe dayanarak şu sonuçları çıkarabiliriz: Ortalama olarak fiyat ve miktarda ters yönde bir hareket söz konusuysa (söz gelimi fiyat artarken tüketilen miktarın azalması gibi) :

$$P_p < L_p$$

Fiyat ve miktar arasındaki ilişki pozitifse (aynı yöndeysen) :

$$P_p > L_p$$

Fiyat ve miktar arasında doğrusal bir korelasyon yoksa,

$$P_p = L_p \quad \text{olur.}$$

$$(4) \text{Kov}(x,y) = \frac{\sum n_j (x_j - \bar{x})(y_j - \bar{y})}{n} = \frac{\sum n_j x_j y_j}{n} - \frac{\sum n_j x_j}{n} \cdot \frac{\sum n_j y_j}{u}$$

Kuşkusuz bu durumlarda işe, bir yandan indekse giren maddelerin niteliği, öte yandan da bunların talep esneklikleri karışacaktır. Yukarıdaki sonuçların yorumunu, uygulamada her iki formüle göre elde edilen sonuçları karşılaştırarak yapacağız. Daha önce, Paasche formülünü ele alarak, bir durumu daha ortaya koyalım:

Paasche fiyat indeksini tartılı aritmetik ortalama gibi yazalım :

$$P_p = \frac{\sum p_{io} q_{ij} \frac{p_{ij}}{p_{io}}}{\sum p_{io} q_{ij}}$$

Bu yazış biçimine göre, her iki indeksin tartısını şöyle değerlendirebiliriz:

Bir i maddesinin Laspeyres'deki ağırlığının fazla olması için,

$$\frac{p_{io} q_{io}}{\sum p_{io} q_{io}} > \frac{p_{io} q_{io}}{\sum p_{io} q_{ij}}$$

dolayısıyla

$$\frac{q_{ij}}{q_{io}} < \frac{\sum p_{io} q_{ij}}{\sum p_{io} q_{io}}$$

$$I_q < L_q$$

olmalıdır.

Demek ki, göreceli miktarı ortalamadan düşük olan bir maddenin, Laspeyres fiyat indeksindeki ağırlığı daha fazla olur. Oysa, çoğunlukla — en azından ortalama olarak — göreceli tüketimleri azalan maddeler, göreceli fiyatları en fazla artanlardır. Dolayısıyla, en yüksek göreceli fiyatların Laspeyres'deki ağırlıkları da daha fazla olacaktır. Buradan, genellikle

$$L_p > P_p$$

sonucuna varılabilir. Ancak, yukarıda sözü edilen durumun yalnız ikame edilebilen mallar için geçerli olduğunu belirtmek gerekir. Başka deyişle — beğenilerin değişmediği varsayımından hareket edilirse — tüketicilerin, fiyatları fazla artan maddeler yerine, fiyatları az artan maddelere yöneldikleri kabul edilir. Oysa ikame

edilemeyen maddeler için böyle bir yöneliş sözkonusu olamaz. Tüm bunlar çok tartışma götürür sorunlardır. Biz uygulamayı (yapılan araştırmaları) ele alarak, gerçekten $L_p > P_p$ savının geçerli olup olmadığını inceleyelim.

Yapılan araştırmalar, Laspeyres formülüyle hesaplanan geçinme indekslerinin, Paasche formülüyle hesaplanandan çok az bir farkla daha yüksek olduğunu ya da olmadığını göstermiştir. Herşeyden önce şunu belirtelim ki, bir indeks hesabında bir - iki birimlik fark hiçbir anlam taşımaz. Bu farkı ya da fazlasını sistematik olarak yaratacak öylesine nedenler vardır ki, kullanılan formülün şu ya da bu oluşu pek anlam taşımaz.

Öte yandan, araştırmaların sanayileşmiş ülkelerde yapıldığına ve alt guruplara inildiğinde durumun değiştiğine işaret edelim: $L_p > P_p$ sonucu genellikle keyif maddeleri, sağlık, giyim, eğlence gurupları için geçerlidir. Gıda maddeleri için ters sonuç alınmaktadır: $L_p < P_p$. Oysa, sözü edilen ülkelerde, gıda maddeleri harcamalarının toplam harcama içindeki payı %50'nin altındadır. Dolayısıyla, bu payın %50 dolayında ya da üstünde olduğu Türkiye gibi az gelişmiş ülkelerde $L_p < P_p$ olacağını ileri sürmek pek de yanlış bir yargı olmaz kanısındayız.

İkinci savı açıklarken, bu savın öne sürülen sonuçlarına da değinmiştik: Tüketici yararına olma, «tatmin» i, «refah»ı artırma gibi.

$L_p > P_p$ savını geçerli bile saysak — birkaç birimlik farkın sözkonusu olabileceğini unutmadan —, yukarıda ileri sürülen sonuçlar, özellikle ülkemizdeki durum açısından çok tartışma götürür.

Önce şu soru karşımıza çıkar: Hangi tüketici? Bilindiği üzere fiyat artışlarından, enflasyondan zarar gören sosyal gruplar işçiler, memurlardır. Kapitalist sınıf için bir zarar sözkonusu olmaktan öteye, zaten enflasyon, onların yararına gelir bölüşümünü yeniden düzenleme işlevini görmektedir. Bir yerde geçinme indekslerinin amacı dar, değişmez gelirlileri bu aşırı dengesiz bölüşüm karşısında korumaktır. Dolayısıyla, fiyat artışlarından zarar görenleri, «yararlananlara (!)» dönüştürebilmek için, indekslerin kullanılması gerekir.

Bu durumda, «geçinme indeksleri ücret, maaş artışlarına kaynak oluyor mu?» sorusu aklımıza gelir. önce şunu belirtelim ki,

ülkemizde geçinme indeksleri henüz 11 il için hesaplanmaktadır. Bunlardan yararlanmaya gelince, bizde «kayan merdiven (ölçek)» sistemi yoktur. Dolayısıyla, fiyat artışları karşısında ücretliler otomatik olarak korunmazlar. Gerçi işçiler, toplu sözleşmelerle ücret artışını gerçekleştirebilirler. Ama hemen şunu ekleyelim ki, toplu sözleşme sendikalaşmaya, sendikaların gücüne bağlı bir sorundur. Tarım işçilerini de düşünecek olursak, işçilerin çok az bir bölümünün, geçinme indekslerinden kaynaklanan ücret ayarlama olanağına sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Öte yandan memurların toplu sözleşme, sendikalaşma gibi hakları da yoktur. Bu durumda, hükümetlerin maaşları artırma yolundaki girişimleri (tepeden inmecilik) ne denli memur yararına olabilir?! Maaş ve ücret artışlarının fiyat artışlarının önünde gittiği hiçbir zaman görülmediği gibi, çok gerisinde bile kalmaktadır. Özellikle eflasyonun başdöndürücü bir düzeye ulaştığı günümüzde, geçinme indekslerinin ücret ve maaş ayarlamalarına nasıl kaynak olabileceği akla bile getirilemeyecek bir sorudur. Dolayısıyla «Laspeyres formülüne dayanan bir indeksin tüketiciler yararına sonuç vereceği» tümcesi, en azından ülkemiz için gülünç bir savdır.

Bir başka tartışma konusu «En yüksek tatmin», «refah» gibi kavramlar çevresinde toplanabilir. Konunun üzerinde durmadan, yalnızca bir noktaya değinelim: Geçinme indekslerinin tanımı yapılırken «Temel yıldaki geçim düzeyini koruma» tümcesinden yararlanır. Daha da ileri gidilerek «geçim» yerine «refah» sözcüğüne yer verilir. Bu denli ileri gidiş doğrusu çok şaşırtıcıdır. Geçinme indekslerinin tartılarının kaynaklandığı aileler (işçi ve memur) düşünülecek olursa, «Temel yıldaki yoksulluğu koruma» tümcesini kullanmakla biz de fazla ileri gitmiş sayılmayız. Demek ki temel yanlış, bir yerde, «yaşam düzeyini koruma» gibi tutucu bir kavramda kendini göstermektedir.

Bu tartışmaların sonu gelmeyeceğinden, sonuç olarak görüşümüzü şöyle noktalayalım: Bir tartılı indeks hesabında önemli olan şu ya da bu formül değildir. Salt geçinme indekslerinin yapısı açısından en önemli sorun, indekslerin fiyat artışlarını (ya da azalışlarını (!)) iyi temsil edebilmeleridir. Bu sorun, fiyat saptamalarında, özellikle de madde seçiminde, belli ölçütlere uyulup titizlik gösterilirse çözümlenebilir. Bu arada şunu da belirtmek gerekir ki, kolaylık, ucuzluk nedenleriyle Laspeyres formülü kul-

lanılıyorsa, aile bütçesi anketlerinin ülke çapında daha yaygın, daha sık yapılması uygun olur. Bu yalnız indekslere girecek maddelerin ayarlanması, tartıların daha güncel olmaları açısından değil, tüketim harcamaları anketlerinin çok yönlü kullanım alanları bulması bakımından da önemlidir. Öte yandan, indekslerin rafa kaldırılmayıp toplumsal dengesizliklerin çözümünde de yeterince ve de gereğince kullanılması gerekir. Kuşkusuz bu çok boyutlu bir çözümün ufak bir parçasıdır: Neden-sonuç ilişkisi burada tartışılmayacak kadar geniş kapsamlıdır. İndekslerin kullanımı da, siyasal açıdan başka sorunlara yol açar. Geçinme indekslerinin hükümetlerce, çıkar çevrelerince saptırılmamaları gerekir ki, gerçekte türlü aşamalardaki dolaylı ya da dolaysız müdahalelerle bunu kolaylıkla yapma olanağı vardır.

Son olarak ülkemize değin şunu belirtelim ki, yalnızca Laspeyres (ya da Paasche) formüllerinden kaynaklanan geçinme indekslerine dayanarak enflasyondan zarar görenleri korumaya çalışmak yeterli değildir. Başka deyişle emekçilerin belli bir düzeyi korumalarını sağlamak değil, bu düzeyi eşitlikçi bir biçimde yükseltmek gerekir. Bir tüketim toplumu yaratıp, tüm özveri, dar ya da değişmez gelirliilerin sırtına yüklenemez.

K A Y N A K Ç A

CALOT G.: Cours de statistique descriptive, Paris 1965.

CROXTON F.E., COWDEN D.J., KLEIN S.: Applied General Statistics, 3rd ed.
New Delhi 1973.

FISHER F.M., SHELL K.: The Economic Theory of Price Indices, New
York 1972.

GUITTON H.: Statistique et Econometrie, Paris 1963.

MOUCHEZ Ph.: Les indices de prix, Toulouse 1961.

WONNACOTT R.J.: Introductory Statistics for Business and Economics,
New York 1977.

TÜRKİYE'DE KENTLEŞME VE GECEKONDU OYLARI (1965 — 1975)

Dr Semih Vaner

Uzmanlar kenti, tarımsal olmayan üretimin yapıldığı ve tüm üretimin denetlendiği, dağıtımının koordine edildiği, belirli teknolojinin beraberinde getirdiği büyüklük, yoğunluk, heterojenlik ve bütünleşme düzeylerine varmış yerleşme türü; kentleşmeyi de, bir yerleşme ya da bir ülkenin yerleşmelerinde, tarımsal olmayan üretim oranının artması ve tüm üretiminin denetim ve koordinasyonunun yoğunlaşması sonucu, büyüklük, yoğunluk, heterojenlik, bütünleşme derecelerinin artması olayı biçiminde tanımlıyorlar.

İlk gerçek kentler, M.Ö. 3000'lerde, Doğu Mezopotamya'da görülüyor. Tarım için çok elverişli olan bu topraklarda, su toplama ve dağıtımının düzenlenmesi, yazının bulunuşu, hayvanlarla çekilen tekerlekli taşıt araçlarının kullanılması ile ilkel ticaretin başladığı Sümer ve Akad uygarlıklarında bazı kentlerin kurulduğuna rastlanmaktadır. Bu devirdeki kentlerin ortak yönleri, hemen hemen tümünün bir su kaynağı civarında kurulması, dinsel ve siyasal yönetimin tek kişi etrafında toplanması, asil ve hizmet sınıflarının oluşu, kentin kendi düzeni içinde birtakım bölgelere ayrılmasıdır.

19. yüzyılda sanayi devrimi denen olay. yeni güç kaynaklarının —kömür, bakır, petrol, elektrik— insanların elinde o devre dek görülmemiş olanaklar yaratması ile başdöndürücü bir hızla

gelişen Avrupa'nın özellikle kuzeybatısında, ekonomik gelişmenin yanı sıra gerçek bir kentleşme devrimine yolaçmıştır. Sanayileşme ile birlikte, tarımda yeni üretim yöntemleri, besinlerin korunma ve saklanma yolları, ulaşım ve iletişimde yenilikler, sağlık kurallarına uyuş, doğum ve ölüm oranlarındaki düzenliliğin nüfus artışını etkilemesi kentlerin hızla gelişmesini sağlamıştır. Örneğin, sanayi devrimini ilk başlatan İngiltere'de 1801'de genel nüfusun ancak % 10'u kentlerde yaşar iken, bu oran 1902'de yüzde 45'e ve 1962'de yüzde 78,7'e ulaşmıştır (1).

Ülkemizde, Fatih Sultan Mehmet döneminde, İstanbul'un nüfusunu arttırmak için getirilen göçmenlerle başlayan «iç göç» akımının öncelerde, kente yerleşmeğe gelenlere çeşitli kolaylık ve vergi bağışıklıkları tanınarak desteklenirken, XVI. yüzyılın ilk çeyreğinde bir sorun haline geldiği görülmüştür. Özellikle, XVIII. yüzyılda içgöçü önlemek amacıyla, İstanbul'lulara tanınan vergi bağışıklıkları kaldırılmış, giderek yörelerindeki bağ ve bahçelerini bozup gelenlerden «çiftbozan» adıyla yeni bir vergi alınmağa başlanmış ve çeşitli fermanlarla kente giriş yasaklanmak istenmiştir.

III. Ahmet'ten sonra tahta geçen I. Mahmut'ta İstanbul'a olan göçü durdurmağa çalışmıştır. 2 Eylül 1731'de çıkan bir ayaklanmadan sonra, İstanbul'a iş izlemeğe gelenlere bile kente girmek için izin verilmemiş, bunlar kapılardan geri çevrilmiştir. Bu arada, Üsküdar, Kadıköy, Bostancı ve Kartal semtlerinde oturanlardan bir kesiminin geldikleri yörelere geri yollandığı dahi olmuştur. 1748 yılında yayınlanan bir fermanla işsiz kimselerin, İstanbul'a gelmeleri halinde, yakalanıp «müebbed kürek» cezasına çarptırılacağı bildirilmiştir (2).

Az gelişmiş ülkeler ve kentleşme. — Kentsel patlama, XX. yüzyılın gelişme kervanına geç katılmış tüm genç toplumlarının en özgül yanıdır. İkinci Dünya Savaşını izleyen yıllarda, az gelişmiş ülkelerinkini geçmiş, giderek onların geçmişte ulaştıkları yıllık azami gelişmeden de yüksek bir orana erişmiştir. Bugün için az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelere göre kentleşme açısından gecikmiş olmalarının nedenlerini sanayi devrimi sürecine geç gir-

(1) Engin Yenal, «Kentleşme düzeni, başlangıç ve gelişimi», *Mimarlık, şehircilik ve Türkiye'nin sorunları*, İstanbul, 1970, s. 239 - 243.

(2) Mete Ünal, *İstanbul'da apartmanın tarihsel gelişimi ve konut sorunu içindeki rolü üzerine bir araştırma*, DGSA, teksir, 1973, s. 11.

miş olmaları yanında ve ona bağılı olarak tarımın yeni yeni maki-
neleşmekte oluşu ile insan gücünün diğeri iş alanlarına geçebil-
mesi, ekonomik zorunluluklar, kırsal itimi-kentin çekimi, yüksek
doğurganlıktan çok daha az olan ölüm oranının dengelenmesi gibi
toplumsal olgularda aramak gerekir. Tarımdan göç olarak orta-
ya çıkan oluşumun, kentsel nüfusun artışında önemli etkenler-
den biri olduğunu en yakın örneklerle ülkemizden verelim. Genel
nüfus artışı yurdumuzda ortalama % 2,6 - 3 iken, kentlerin geli-
şme hızı 1950 - 1960 arasında % 7.78'e çıkmıştır. 1950'de % 25 olan
kent nüfus oranı 1955'te % 28,8, 1960'da % 31.9'a yükselmiştir.
Bu gelişmenin yanı sıra, 1950 yılında sayısı 102 olan 10.000 ve da-
ha çok nüfuslu kentlerimiz 1965'te 141'e yükselmiş, 100.000'den
çok nüfuslular ise 'den 9'a çıkmıştır. 1975 sayımına göre ise nü-
fusu 100 - 250 bin olan grupta kent sayısı 18'i, 250 binden daha
fazla nüfusu olan kentlerin sayısı ise 7'i bulmuştur.

1975 ve onu izleyen yıllarda, on yıl öncesine oranla daha da
hızlı bir kentleşme ile karşı karşıya bulunulduğu anlaşılmaktadır.
Gerçekten, 1965 yılında, nüfusumuzun % 35'i kentlerde yaşarken,
1975 yılında bu oran % 42'ye yükselmiştir. Kentleşmede yönelme,
genellikle büyük kentlere doğru olmuş ve kent nüfusu içinde
250.000 den fazla nüfuslu kentlerde yaşayanların oranı % 30'a ulaş-
mıştır.

Nüfus artışı ve tarımda makineleşme. — Türkiye'de, İkinci
Dünya Savaşı sonrasında hızlı bir biçimde ortaya çıkan kentleş-
me olgusunun iki belli başlı bağımsız değişkene bağılı olduğu ge-
nellikle kabul edilmektedir; nüfus artış hızının yükselmesi, ta-
rım kesiminde mekanizasyona gidilmesi. Bu iki bağımsız değişken
bir diğerinin etkisini arttırarak kırsal alandaki daha önceki den-
genin bozulmasına neden olmuş ve yapısal bir dönüşümü başlat-
mıştır.

Öteki az gelişmiş ülkelerin çoğunda olduğu gibi, Türkiye'de
de köy nüfusu bir yandan genel nüfus içinde çoğunluğu oluşturu-
rken, öte yandan bu kesimde artış oranı, genel artış oranının
üstüne çıkmaktadır. Ülkemizde, bu dönemlerde, sağlık ve beslen-
me koşullarında görülen gelişmeler, çok yüksek olan çocuk ölümü
oranını düşürmüştür — bu oran gene de, örneğin Avrupa ülkelerine
göre çok yüksektir — ve böylelikle, hayatta kalma olasılığının
yükselmesi, doğurganlık düzeyi değişmeden nüfus artış hızının

daha da yükselmesine yol açmıştır. Kır kesiminde gittikçe yoğunlaşarak bu kesimin taşıyamayacağı kadar ağırlaşan nüfus, hızlı bir göç akımının kaynağı olmuştur (3).

İkinci etmeni ise kısaca makinalaşmadan doğan topraktan kopma, toprak mülkiyetindeki kutuplaşma ve entansif tarıma geçiş şeklinde guruplaştırabiliriz. Tarıma makine girdiği zaman emeğe olan gereşinmenin azaldığı —bir traktörün 10 tarım emekçisini açığa çıkardığı hesaplanmıştır— bilinmektedir. Ancak, kentleşme olgusunu açıklarken, kırsal kesimdeki mülkiyet düzeninin değişmesinin etkilerini de gözönünde tutmak gerekir. 200 dönümden küçük toprak sahipliğinin yaygın olduğu kesimlerde, toprakların dörtte birinin 25 yıl içinde yitirildiği gözlemlenmiştir (4). Kaldı ki, entansif tarımda makinalaşma olmasa bile emek açığa çıkabilmektedir. Nitekim, tütün ve fındık gibi ürünlerin üretilmesinde küçük işletmelerde nüfus artışından ötürü ailenin bazı bireyleri açıkta kalabilmektedir. Kısası, kentleşmede başta gelen etmen, tarımdan kopma olayının gerçekleşmiş bulunmasıdır. Kentteki toprak spekülasyonu, yapı yatırımlarının artışı, tüketim malları sanayinin gelişmesi, ulaştırma bağlantı ve kuruluşlarının artması ve gelişmesi vb. gibi etmenler, temel değil, yardımcı etmenlerdir.

Topraktan kopan nüfus, köyden küçük kente, küçük kentten daha büyük kente göçmektedir. Çok bunalımlı devrelerde köyden büyük kente atlamalar görülmektedir. Ama genellikle kademeli bir göç, gözlenen en yaygın biçimdir. Türkiye'deki kent ve kentleşme diğer ülkelerdeki kentler ve kentleşme ile karşılaştırıldığında sanayileşmenin hızı ve biçiminden ötürü bazı farklılaşmaların ortaya çıkması doğaldır.

Sanayileşmenin tanımını yaparken, kırdan göçen nüfusa kente iş olanakları yaratmak diye dar bir kapsam içinde kalınmaması, sanayileşmeden, gerçek entansif bir üretimin sağlanması anlaşılmalıdır. Bugün, kentlerimizde, kırdan göçenlerin büyük bir çoğunluğunun tuttuğu işlerin çağdaş kent anlayışıyla bağdaştığını öne sürmek olanaksızdır. Sağlıklı kentleşmemenin temel sorununun sanayileşememek, daha doğrusu kentleşme hızına eşdeğer hızda sanayileşmemenin olduğu açıktır.

(3) Bkz. Mübeccel B. Kıray, «Nüfus artışı ve kırsal - kentsel çevrelerde yaşama koşullarına etkisi», teksir, tarihsiz passim.; Yakut Irmak, «Kentleşme ve nüfus artışı», *Cumhuriyet*, 4 ocak 1973.

(4) *Türkiye'de kentleşme*, Ankara, Mimarlar Odası, 1971, s. 30.

Marjinal kesim. — Kalkınma yazınında «marjinal kesim veya informal kesim» diye adlandırılan kümeler daha çok kentlerin modern kesimlerine hizmet ederek, yeni iş olanakları bularak, kendi emeklerine dayanan, düzensiz, örgütlenmemiş iş olanaklarını kullanarak kentte geçimlik bir gelir düzeyine ulaşabilmektedir. Kentteki oluşmuş kurallar içinde iş bulamayan bu kesimin üyeleri, iki yolla kendilerine yaşama olanağı bulabilmektedir. Birincisi buluşçu (innovative) bir davranışla yeni küçük iş fırsatları yaratmaktır; çeşitli hizmet tipleri olarak görülen işportacılık, otomobil siliciliği vb gibi. İkincisi ise yasa olmayan yollardır, dolandırıcılık, kumar çeşitleri vb. gibi (5).

Marjinal kesim öğelerinin diğer bir bölümü de geçici, zaman zaman ortaya çıkan, belirli kurallara bağlanmamış, çalışana hiçbir güvence vermeyen işlerde çalışırlar. Bunların en çok rastlanan örneği kalifiye olmayan yapı işçiliğidir. Kullandığı işgücü teknolojik ve örgütsel nedenlere bağlı olarak tanımlanmış, kamu veya özel kesimin örgütlü, büyük üretim ve hizmet kuruluşlarındaki işgücü marjinal kesim dışındadır. 1965 yılında, marjinal kesimin toplam işgücünün % 48'ini oluşturduğu hesaplanmıştır (6).

Gecekondu olgusu. — Kentlerin mekânda aldıkları biçim o toplumun iş ve sanayi gelişmesi kadar toplumsal tabakalaşmasını da tam olarak yansıtır. Çeşitli tabakalar, ekonomik güçleri ile oranlı, yer yarışması sonucu ayrımlaşarak, kent içinde yerleşirler. En güçsüzler iş mintikaları civarında, en istenmeyen yerlerde, en güçlüler de yaşama koşulları en uygun, prestiji yüksek semtlerde yerleşmişlerdir. Arada kalan alanlarda da orta tabakalar yer almıştır. Kente göçeden köylülerin de hemen hemen tümü kentlerde gecekondu diye adlandırılan mahallelerde oturmaktadırlar. Diğer bir deyimle, gecekondu, toplumun kırsal kesimlerinden kopmuş ve kentlerde yeterince sanayi ve onunla biraikte gelişen örgütler de olmadığı için, «emilememiş nüfusun mekânda yansımasıdır».

(5) Bkz. İlhan Tekeli, Yiğit Gülöksüz, Tarık Okyay, *Gecekondu dolu muşlu, işportalı Şehir*, İstanbul, Cem yayınevi, 1976, passim.

(6) İlhan Tekeli, *Bağımlı kentleşme*, Ankara, Mimarlar Odası yayınları (18), 1977, s. 63 - 64.

II. — KENTLEŞME TOPLUMSAL DEĞİŞME İÇİN ELVERİŞLİ BİR ORTAM HAZIRLIYOR

Toplumsal açıdan «kentleşme», köy veya benzeri küçük çevrelerden gelen bireylerin büyük insan kitlelerinin bir arada yaşadığı yeni bir ortam olan kent yaşamına katılarak bu ortamın toplumsal, ekonomik ve kültürel kurallarına uymaları biçiminde tanımlanabilir. Toplumsal değişme kavramına ise, örgütlenme, iş bölümü ve çalışma kollarında meydana gelen farklılaşma, gelir kaynaklarının çeşitlenmesi, yaşama ve tutum değişiklikleri, kuşaklar arasındaki kültür değişmesi gibi noktaları kapsayacak genişlikte bir anlam verilmelidir.

Kentleşmeyi inceleyebilmek için, kente göç eden kimselerin bir yandan köyleri ile olan ilişkilerini nasıl ve ne derecede sürdürdüklerini, diğer yandan kent yaşamıyla nasıl uyum sağlayabildiklerini saptamak gerekir. Bireylerin yeni girdikleri bir yaşam düzenini çabuk ve sarsıntısız benimseyebilmeleri, bir bakıma ayrıldıkları köy düzeninden doğan alışkanlıklardan kurtulmalarına bağlıdır. Köylü ve kentli arasındaki temel ayrımlar, bağlı oldukları çalışma düzeninden ve bu düzenle ilgili toplumsal örgütlerin değişik olmasından doğmaktadır.

İlk önce göz önünde bulundurulması gereken nokta, üretim güçlerinin gelişmesinin getirdiği ulaşım ve haberleşme olanakları ve gecekondulaşmanın sağladığı kır/kent ilişkilerine bağlı olarak, kente göç koşullarındaki değişmedir. Günümüzde, kırdan kente göç edenler, göçten önce kentle ilişki kurabilmekte ve kente göç koşullarını bir ölçüde düzenleyebilmektedirler. Bu ilişkiler yanında, kapitalistleşmenin pazar geliştirme sürecinde, kırdaki tüketim mallarının da metalaşmaya başlaması kırsal nüfusun kentsel yaşam konusunda bilgi sahibi olmasına ve birtakım beklentileri önceden geliştirmesine olanak tanımaktadır. Dolayısıyla, bugün kente göç edenlerin, genellikle kentsel yaşama uyum gösterme yetenekleri daha yüksektir (7).

Gelir farklılaşması. — Kente gelen köylünün gelirinde, özellikle sanayi işçisi sınıfına katılmayı başardığı andan itibaren bir sıçrama meydana gelmektedir. Ortalama vasıfsız işçi gelirlerinin

(7) Bkz. Erhan Acar, Mehmet Adam, *Kapitalistleşme sürecinde gecekondu*, Ankara, TMMOD Mimarlar Odası, 1976, s. 4.

ortalama topraksız ve az topraklı köylü gelirlerinden yüksek olması bu sıçramayı sağlar. Bu sıçramanın gerçek görüntüsü zorunlu tüketimin (yiyecek, giyecek) kalitesinde ve çeşitliliğinde bir yükselme, sağlık ve eğitim olanaklarının genişlemesi ve yeni tüketim türlerine geçiştir.

Aslında modern sanayi ve iş örgütleri dışında kalan basit hizmetlerde çalışanların kazancı çok düşüktür. 1965 yıllarında bu, aile başına aylık ortalama gelir olarak, 450 lira dolaylarında idi (gecekonducularda ortalama aylık aile geliri, İ. Yasa'nın 1966'ta yaptığı araştırmada 386 lira olarak bulunmuştur). B. Gökçe, 1971'de Ankara gecekonducularında aile başına düşen ortalama aylık geliri 1157.27 TL olarak saptamıştır (8). İster yeni, ister eski sayıları alalım, tartışılmaz olan bir husus varsa o da, güçlükle kazanılan bu gelirin, köyde elde edilen ortalama gelirin en az üç katı olduğudur. Gerçekten, ortalama aylık aile gelirin 400 lira olduğu yıllarda, köyde bu gelirin 200 liranın altında olduğu saptanmıştır (9). Charles Hart ise, Zeytinburnu için bulduğu aile başına düşen ortalama gelirin, Türkiye'nin köylü ailelerinin ortalama gelirin, Türkiye'nin köylü ailelerinin ortalama gelirinden 3-4 kat daha yüksek olduğunu açıklamaktadır. Bu sayıya, parasız olarak köyden sağlanan mallar, ailenin rastgele kazançları ya da parasız sağlık bakımı gibi kentte bulunan fakat köye gitmeyen yan yararların ayrıntıları katılmamıştır.

Görelî zenginlik. — Görelî zenginlik köyden kente gelen insanın, kentte, kendisini salt maddesel değil, sosyolojik, psikolojik vb. etmenleri de içine alan tüm ortamı yönünden, köyde olduğundan daha zengin, daha iyi durumda görmesi olayı olarak tanımlanabilir. Görelî zenginlik köyde, kentte oturan kimsenin kendisini kattığı (izafe ettiği-Reference Group). grupla veya gruplarla karşılaştırması olayından doğar. Bu olayın anlaşılması, gelenlerin tüm güçlüklerle karşın neden kentte kalmakta direndiklerinin de daha iyi anlaşılmasını sağlar. Gerçekten, belli başlı gecekondu araştırmalarının tümü bu aileler arasında geldikleri yere dönmek istemiyenlerin oranının çok yüksek olduğunu göstermiştir. Örneğin, İ. Yasa'nın Ankara gecekonducuları araştırmasında bu oran %

(8) Birsen Gökçe, *Gecekondu gençliği*, Ankara, Hacettepe Üniversitesi Yayınları, 1976, s. 71.

(9) Mübeccel Kıray, «Gecekondu: az gelişmiş ülkelerde hızla topraktan kopma ve kentle bütünleşememe», *AÜSBFD*, Cilt XXVII, sayı 3, s. 569.

78, C. Hart'ın Zeytinburnu gecekonduları araştırmasında ise % 99.9'dur. B. Gökçe'nin incelemesinde, dönmek istemiyenlerin oranını % 75.6'dır, % 14.5'i geçim koşullarının güçlüğü nedeniyle dönmek istediklerini, yüzde 9.5'i de kararsız olduklarını bildirmişlerdir.

Ancak, kentlere gelip yerleşmiş olanların köyleriyle ilişkileri tamamen kopmuş değildir. Aile bağları, hasat ve ekim faaliyetleri çoğu zaman tek güvenceleri olan küçük toprak mülkiyetine bağlılık gibi maddi ve manevi nedenler varlığını sürdürmekte, sıklığı gittikçe azalsa da köye ziyaretler yapılmaktadır. Ne var ki, bu geçici ziyaretleri köye dönüş olarak nitelemek olanağı yoktur. Köye karşı ilginin azalması yaş, kentte oturma süresi ve gelirle orantılıdır. Kentte oturma süresi ve gelir arttıkça köye ilgi azalmakta ve kentle kaynaşma artmaktadır.

Okur yazarlık. — Okur yazar oranının kentlerde köylere oranla çok daha yüksek olduğu bilinir. Türkiye de bu bakımdan bir istisna değildir. Eğitim de kuşkusuz, insanın görüşünü genişletmekte, hoşgörüsünü ve ussal tercihler yapma yeteneğini arttırmaktadır. Kente göç edenlerin eğitim durumları da kökenleri ve edindikleri işler ile uyusmaktadır. Gecekondu bölgesinde Üniversite mezunu parmakla sayılacak kadar azdır veya hiç yoktur. M. Kıray'ın verdiği sayılara göre aile reislerinin % 12'si orta okul öğrenimi görmüştür. İlk okulu bitirenlerin oranı % 30'a yaklaşmaktadır. Okuma yazma bilenler ise genel olarak % 75 oranındadır (Türkiye'de okur yazarlığın genel oranı, bilindiği gibi % 60'dır. Büyük kentlerde % 80'e çıkan bu oran köylerde % 30'a kadar inmektedir). Görüldüğü gibi bu oran kent ortalamasına bir hayli yakın, köy ortalamasının ise çok üzerindedir.

Örgütlenme eğilimleri. — Gecekondu çevrelerindeki toplumsal ilişkiler ve örgütlenme de kentleşme sürecinde değişimler geçirmektedir. Bu örgütlenmenin ilk aşaması kentte bir barınak bulma kaygısının doğurduğu fiziksel çerçevenin üretilmesini amaçlayan örgütlenmedir. Toprağın işgalindeki eylem birliği, gecekondu yapımadaki işbirliği, alt yapının sağlanmasındaki dernekleşme gibi ögelere dayanmaktadır. İkinci aşama ise küçük kümeler halinde yaşamının zorunlu kıldığı iç dayanışmanın sağladığı çevrelerini güzelleştirme («güzelleştirme dernekleri»), tapu alma, cami ve okul yaptırılmasını isteme biçiminde belirmektedir.

Bu tür örgütlenmeler ise gecekondü halkını, daha sonra da dernek, sendika, siyasal parti destekçisi olmak yoluyla siyasal süreçte etkili bir biçimde katılmağa hazır duruma getirmektedir.

Marjinal grupların bilinçli bir siyasal güç haline gelememelerinin çeşitli nedenleri arasında, düzenli bir işçi - işveren ilişkisi içinde çalışmamaları, değişik işlerde ve genellikle tek başlarına çalışmak zorunda olup örgütlenememeleridir. Bu grupların ayrıca bir siyasal bunalım yaratmamalarını da bu nedenle açıklamak olanaklıdır. Ancak, Türkiye'deki 1964'ten sonra ki gelişmeler marjinal kesimin'de örgütlenmeğe başladığını göstermektedir (10).

III. — KENTLİLEŞME OY VERME DAVRANIŞLARINI USSALLAŞTIRIYOR

Kentleşme herşeyden önce bir toplumsal çevre değişikliği olduğuna göre, kentleşmenin siyasal tercihler üzerindeki etkilerini araştırmadan önce, bu kesimden özlü ayrımlar gösteren kırsal çevreye geri gitmek, köylerde oy verme davranışlarını kısaca incelemekte yarar vardır.

Parlamentar demokrasilerin yürürlükte olduğu toplumlar, genellikle kentleşmiş, kırsal kesimde yaşayan nüfusun görece önemsiz olduğu toplumlardır. Bu bakımdan, bu toplumdaki kırsal çevrelerin oy verme davranışları az sayıda araştırmanın konusu olabilmıştır. Bunlardan birinde, P. Lazarsfeld, 1940 yılında. A.B.D.'nin Ohio eyaletinin Erie kesiminde, başkanlık seçimi döneminde, kamuoyunun biçimlenme, gelişme ve değişme sürecini araştırmış ve kırsal topluluklarda temel ortak tavırların korunması eğilimi olduğunu gözlemlemiştir. Bu eğilim bireylere çevrelerinde bu tavırları paylaşan kimselerle çatışma ve anlaşmazlıklardan kaçınmak ve bunları azaltmak olanağını vermektedir. Ge-

(10) Gerçekten, bu kesimin bazı dalları, Esnaf ve Küçük Sanatkârlar Kanunu'nun verdiği olanaklardan yararlanarak, dernekler halinde örgütlenmişlerdir. İ. Tekeli, Ankara'da, —ağustos 1976'da— bu tür 57 dernek olduğunu yazmaktadır. Örneğin, bunlardan Berberler Derneği, Temizleme, Boyama, Çamaşır ve Kolacılar Derneği CHP tarafından, İyi Sucular Derneği, Minibüscüler Derneği, Umum Seyyar Satıcılar Derneği AP tarafından denetlenmektedir. *Bağımlı kentleşme*, op. cit., s. 87.

nellikle farklılaşmamış bir üretim süreci içinde, toplumsal bakımdan türdeş ve bütünleşmiş bir yapı özelliği gösteren kırsal yerleşmelerde, ortak tavırlara ve paylaşılmamış görüş ve davranışlara rastlanmaktadır.

Ülkemizde de köylük yerler, en yaygın biçimiyle küçük, genellikle dışa kapalı ve farklılaşmamış topluluklardır. Bu topluluklarda bireyler, üyesi oldukları aile yoluyla toplumsal çevreyle bütünleşmişlerdir. Küçük topluluklar olarak köylerin sorun ve çıkarlarının ortak olması, davranış ayrımlarını geniş ölçüde azaltıcı bir nitelik taşır. Bu nedenlerle, köylerde genellikle belli bir siyasal parti veya adayın çoğunlukla desteklendiği görülür. Hane-yi oluşturan bireyler arasında siyasal tercih ayrımlarına hemen hiç rastlanmaz.

Köylerde oy verme davranışlarını incelerken, köydeki kapitalist gelişmelerin baskısıyla köy yapısında ve köylüyü denetleyen toplumsal güçlerde meydana gelen değişmeyi ve bunun köy oyu üzerindeki etkisini de göz önünde bulundurmanın gerektiği açıktır. C. Nuhurat, bir araştırmasında bir köy halkının hiç oy vermemesi, seçime çok düşük oranda katılması ya da tüm olarak tek bir partiye oy vermesi gibi olağandışı oy verme diye adlandırdığı davranışları incelemiş ve toprak mülkiyeti, köylerin dışa açıklılığı veya kappalılığı, nüfus yoğunluğu, eğitim düzeyi, Ziraat Bankası'ndan kredi alma ile bu davranışlar arasında bağlantılar bulmuştur.

Ayrıca köylülerin siyasal tercihleri, iktidar sahibi kişi olan ağalar tarafından önemli ölçüde ve bir toplumbilimcinin deyimiy-le, «baskı ve fizik tecavüz de dahil olmak üzere bir çok yollardan» etkilenebilmektedir. Ziraat Bankası, ilçedeki tüccarla ve tarım araçları satıcıları nezdinde köylüler için yaptıkları aracılık ve kefillik, özellikle ekim ve biçim dönemlerinde çok sayıda ücretli işçi çalıştırmaları, her türlü tarım araçlarına sahip olmaları ağaların nüfuzlarının kaynağını oluşturmaktadır.

Köylülerin siyasal bilinçlenmesini sınırlayan bir diğer etken. kitle iletişim araçlarına, son yıllardaki tüm gelişmelere karşın köylerin yeterince açık olmayışıdır. Bu olgu köylülerin siyasal konulardaki bilgilerini sınırlı tutmaktadır. Ö. Ozankaya, dört köy de yaptığı bir ankette, köylülere köylerinin yönetim biçimi hakkındaki algılarını, seçime katılma, siyasal nitelikte olan veya ol-

mayan derneklere üyelik durumlarını, siyasal nitelikte olan veya olmayan derneklere üyelik durumlarını, idari ve siyasal kişilerle görüşme derecelerini, idareyle ilişkilerinde aracıya başvurmayı ne ölçüde gerekli gördüklerini belirtecek sorular sormuş ve dört köyde de köylülerin büyük çoğunlukla Türkiye'de en yoğun olarak tartışılan güncel sorunların —örneğin toprak reformu, demokrasi, sosyalizm— mahiyetini ve anlamını bilmediklerini, siyasal partiler ve parlamento üyeleri hakkındaki değerlendirmelerinin çok geniş ölçüde yüzeysel, kişisel ve yersel çıkarlara ve dinsel öğelere dayalı olduğunu, devleti mutlak olarak itaat edilecek bir güç, siyaseti tehlikeli bir uğraşı saydıklarını saptamıştır (11).

Halkın siyasal tercihlerinde birinci derecede rol oynamaktan uzak olsa da, din etmeni de tutucu güçler hizmetinde kalmakta, 1970'ler Türkiye'sinde, din sömürücülüğü siyasal araç olarak, özellikle kırsal alanlarda, kullanılabilir. Tüm bu etkenlerin sonucunda, kırsal yörelerde, seçim sandıklarından çıkan oyların büyük bir bölümünün seçmenlerin kendi gerçek tercihlerini yansıtmadığı dahi öne sürülebilir,

Eski davranışlar bir süre devam ediyor. — Kentleşme olgusunun, köy kökenli seçmenlerin siyasal eğilimlerinin üzerindeki kısa veya uzun dönemli etkileri ne olmaktadır. Özellikle, 1965 ve 1969 seçimlerinde büyük kentlerin gecekondu semtlerinde oturanların tutucu partileri yeğlemeleri olayından sonra Türk toplumbilimcileri arasında gittikçe yandaş kazanmağa başlayan bir kanı, kentleşmenin siyasal davranışları etkileyici bir özellik taşıdığını belirtmekle birlikte, bu olgunun siyasal tercihleri doğrudan doğruya ve belli bir siyasal parti doğrultusunda değiştirdiği biçiminde ortaya çıkmıştır. Daha önce de değindiğimiz görece zenginlik kavramından kaynaklanan bu görüşe göre, kentleşmenin yarattığı gecekondu alanlarında, çoğunlukla hizmet kesimlerini oluşturan marjinal toplulukların bireyleri köylerdeki orana daha fazla para kazandıkları, bir gecekonduya sahip oldukları için kendilerini daha fazla güvence içinde gördükleri ve türlü belediye hizmetlerinden yararlanma olanağını bulabildikleri için, siyasal davranışları tutucu yönde olmaktadır. Oysa yapılan araştırmalar kentleşme olayının hangi bölgeden gelirse gelsin kentleşen bi-

(11) *Köyde toplumsal yapı ve siyasal kültür*, Ankara, SBF yayınları, 1971, s. 226.

reylerin belli ve ortak bir tercihi paylaşmalarıyla sonuçlandığını değil, kentleşen köylülerin eski davranış ve eğilimlerini bir süre koruduklarını göstermektedir.

Bakış çerçevesi. — N. Abadan, 1965 seçimlerini incelerken, kentleşen köylülerin tutucu partilere yönelmelerinin, daha doğrusu kitle halinde örneğin TIP gibi sosyalist bir partiyi desteklemelerinin nedenlerin şöyle açıklamaktadır: «İlkel tarım biçimi bir yaşayış düzeninden yeni kopmuş, şehre göç etmiş işçilerle, yersel bir ortak kader, görüşüne dayanan cemaat (gemeinschaft) hayat tarzını benimsemiş köylülerin, çevrelerinden farklı kanaatlara iltifak etmeleri için, bu grupların tümünde aynı isteğin hâkim olması gerekir, sosyal bir grubun önemli yenilikler özlemesi, ona model görevi ifa eden izafet çerçevesine (frame of reference) bağlıdır. Bu izafet çerçevesi Anadolu'nun hemen her yerinde tüccar-köylü ilişkisi yolu ile ortaya çıkmaktadır. Tüccar grubunun ise normal olarak statükoyu savunacağını kabul etmek doğru olur. Bu sebeple şehirleşmemiş, endüstrileşmemiş bölgelerle insan münasebetleri birincil (primary) gruplara sıkı sıkıya bağlı çevrelerde, örneğin büyük şehirlerin gecekondulu mahallelerinde, toplum düzenini değiştirmeyi savunan bir partinin desteklenmemesi olağan sayılmalıdır» (12). Ne var ki, 1965'ler artık bir hayli gerilerde kalmış, kentlere yığılan eski köylüler çok yönlü etkileşim ağı içine girmiş ve yeni siyasal eğilimler kazanmışlardır.

İkinci kuşak. — Kentlere göç olayının bozucu ve yıkıcı etkileri hakkında çok yazılmıştır (13). Farklı kuramsal yaklaşımları temsil eden kimi toplumbilimciler, kentlere göç sonucunda geleneksel değer sistemlerinin yıkılacağını, toplumsal denetimlerin zayıflayacağını, aile ve soy bağlarının güçlerini yitireceğini, dolaşısıyla ortaya genel bir köksüzleşme, toplumsal atomlaşma, güvensizlik, tecrit olma durumunun ortaya çıkacağını ileri sürmüşlerdir. Diğer bir görüşte, hızlı kentleşmeyi, aşırı siyasal akımların güçlenmesinin, siyasal nitelikli şiddet olaylarının artmasının ve

(12) *Anayasa hukuku ve siyasal bilimler açısından 1965 seçimlerinin tahlihi*, Ankara, SBF yayınları, 1966, s. 246 - 247.

(13) Kentleşme ve siyasal davranışlar konusundaki farklı görüşlerin analizi için bkz. Ergun Özbudun, *Türkiye'de sosyal değişim ve siyasal katılım*, Ankara, AÜHFY, 1975, s. 167 ve ötesi; Ruşen Keleş, *Kentbilim ilkeleri*, Ankara, Sosyal Bilimler Derneği yayınları, 1976, s. 45 ve ötesi.

siyasal istikrarsızlığın başlıca nedenlerinden biri olarak görmektedir.

Bir başka yaklaşım ise tam aksine kentlileşen kitlelerin siyasal davranışlarının devrimci yönde gelişeceğini varsaymaktadır. Yoksullaşan ve her an patlamaya hazır duruma gelen bu kitleler, siyasal yönden kendilerine kolay biçim verilen devrimci gruplardır. F. Fanon, gecekondü bölgelerinde yoğunlaşan «lumpenproletariat»ı iş başındaki hükümetlerin devrilmesinde önemli bir öğe olarak görmektedir.

Kimi siyasal bilimciler de, siyasal radikalleşme olgusunu, «ikinci kuşak» yaklaşımı ile açıklama eğilindedirler. Bu görüşe göre, göçmenler kentsel çevre içinde özümlendikten, kırsal dünya görüşlerini ve tutucu tutumlarını terkettikten ve belli düzeyde bir siyasal bilinç ve siyasal beceriler kazandıktan sonra ortaya çıkacaktır. Acele genellemelerin, toplumların özgül koşullarını göz önünde bulundurmeyen değerlendirmelerin, modelleri olduğu gibi alıp uygulamaya çalışmanın sakıncalarına inanmakla birlikte, «ikinci kuşak» yaklaşımının ülkemizdeki son siyasal gelişmeler düşünülse, yukarıda sözü geçen yaklaşımlardan daha geçerli olduğu, ancak kent göç eden köylülerin eski siyasal davranışlarını değiştirmelerinin (tutucu veya reformcu partiler lehine) salt «kuşak» sorunu olmadığını, köylü kökenli yeni kentlilerin başta sınıfsal konumları olmak üzere çok değişik etmenlerle bağıntılı olduğu kanısındayız.

E. Özbudun'un değerlendirmesiyle içinde yaşanılan yöresel çevrenin özellikleri siyasal davranışlar üzerinde etkili olan bir faktör görünümündedir : «Bu çevre nitelikleri arasında, topluluğun nüfusu ve yoğunluğu, sosyo-ekonomik türdeşliği, kişilerin belli yerlerde oturma sürelerinin uzunluğu veya kısalığı, semtin şehir içindeki konumu, topluluğun oluşum biçimi, idari makamlarla ilişkilerin tarihçesi, topluluk içi liderlik ve örgütlenme kalıpları, topluluk içi bölünme ve rekabet kalıpları, semtin gelişmesiyle ilgili sorunlar ve ihtiyaçlar sayılabilir» (14).

(14) *Sosyal değişme..*, ip. cit., s. 1780.

IV. — KENTLEŞME SİYASAL KATILMAYI ÖZERKLEŞTİRİYOR

Bir siyasal davranış olan siyasal katılma kendisini merak, ilgi, bilgi ve eylem gibi değişik yoğunluk düzeylerinde gösterebilir. Genellikle, dört çeşit güdününbireyleri siyasete katılmaya sevkettiği söylenebilir. Bunlar kişisel bağlılık, dayanışma, çıkar ve yurttaşlık duygusu güdüleridir. Oy verme, siyasal katılma eylemlerinin en önemlilerinden biri, fakat sadece biridir. Bu eylemler partiye kayıt olma, siyasal bilgi yayma, parti rozeti taşıma, siyasal mitinge katılma, partiye para bağışında bulunma vb. gibi çok çeşitli biçimlere girebilir.

Türkiye'de 1950 - 1977 arasında yapılan milletvekili seçimlerinde katılma oranları şöyle olmuştur : 1950 - % 89,3 ; 1954 - % 88,6 ; 1957 - % 76,6 ; 1961 % 81,0 ; 1965 - % 71,3 ; 1969 - % 64,3 ; 1973 - % 66,8 ; 1977 - % 72. 1950 ile 1969 arasında 1961'deki bir artış dışında, sürekli bir düşüş görülmektedir (x). 1977'deki, bir önceki seçimlere oranla % 5,2'lik artış kayda değer, ancak daha önceki iki seçimdeki katılma oranının düşük bir düzeyde kaldığını belirtmek gerekir. Seçmenlerin % 35'inin seçimlere tamamen ilgisiz kalmaları düşündürücüdür.

Gerçi Lipset'in işaret ettiği gibi çok yüksek bir katılma düzeyinin her zaman demokrasiye yararlı olduğu inancı doğru değildir. Almanya'da, 1930'ların gösterdiği gibi, katılma düzeyinde bir yükselme, toplumsal birliğin zayıflamasını ve demokratik sürecin kopmasını yansıtabilir. Fakat, nüfusun büyük bir bölümünün siyaset alanının dışında olduğu bir toplum, yurttaşların kendi ya-

(x) Türkiye'de bilindiği gibi, 1961 Anayasası ve ona bağlı olarak hazırlanan seçim yasaları yürürlüğe girmezden önce, genel ve kısmi seçim sonuçlarının yayınlanması zorunlu kılınmıştı. Yeni Anayasa düzeni sorumlu yasa kuruluşlarına bu görevi yüklemekle aynı zamanda seçim istatistikleriyle uğraşan araştırmacılara kıyaslamalar yapma olanağını da sağlamıştır. Biz bu küçük araştırmamızda seçime katılma oranları olsun, partilerin seçimlerde elde ettikleri oy oranları olsun, Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından yayınlanmış olan ayrıntılı seçim sonuçlarını esas aldık. Bu satırlar yazıldığında, 1977 seçimlerinin sandık düzeyindeki sonuçları henüz yayınlanmamıştı. Bu nedenle son seçimler araştırma kapsamına alınmamıştır.

şamlarını etkileyen kararlara düzeli olarak katıldıkları bir toplumdan daha çok patlama olasılığını içinde taşır (15).

Toplumsal seferberlik. — Siyasal bilimciler, siyasal katılmanın daima sosyo-ekonomik modernleşme ile birlikte artma eğilimi gösterdiğini ileri sürmüşlerdir. Örneğin, Karl Deutsch, içlerinde kentleşmenin de yer aldığı ve topluca «toplumsal seferberlik» adını verdiği çeşitli toplumsal modernleşme süreçleri kümesinin (kitle iletişim araçlarının etkisinin artışı, coğrafyasal devingenlik, tarımda çalışanların nüfus içindeki oranının düşmesi, okur yazarlığın artması vb.) yurttaşlarla ulusal devlet arasında yeni bağlar yaratacağını, siyasal iletişim düzeyini yükselteceğini, bireyi siyasal katılma yoluyla sağlanabilecek çıkarlar hakkında daha bilinçli kılacağını ve yurttaşların ilgisini yöresel sorunlardan ileri sürmüştür (16).

Buna karşılık, D. Lerner, evrensellik savı taşıyan kendi çağdaşlaşma modelinde, kentleşmeye daha geniş yer vermiştir. Lerner'e göre, tarihsel bakımdan, çağdaşlaşma sürecinin ilk aşaması kentleşmedir. «Batı'nın çağdaşlaşma modeli, bütün dünya için geçerli olan belli öğelere ve düzene sahiptir. Örneğin, her yerde artan kentleşme, okur-yazarlık, kitle iletişim araçlarından etkilenmenin artması, daha yaygın bir ekonomik katılma (kişi başına düşen gelir) ve daha etkin siyasal katılma (oyverme) ile el ele gitmiştir» (17).

Türkiye, seçime katılma oranı bakımından, bu, mutlak değilse bile, gerçek payı büyük olan kuralın istisnalarından biridir. Gerçekten, ülkemizde, yerleşme biçimi, siyasal katılmayı, batı ülkelerinin çoğunda görülen eğilimin tam aksi yönde etkilemiştir (18). Bu durum, özellikle 1961'den bu yana yapılan tüm genel seçimlerde açık bir biçimde gözlemlenmiştir. 1969 seçimlerinde kentsel ve kırsal katılma oranları arasındaki ayırım % 12 gibi önemli bir düzeyde olmuştur.

(15) Seymour M. Lipset, *Siyasi İnsan*, Ankara, Türk Siyasal İlimler Derneği Yayınları (8), 1964, s. 164.

(16) «Social Mobilization and Political Development», *American Political Science Review*, 6961 (Eylül), s. 413 - 514.

(17) *The Passing of Traditional Society*, New York, The Free Press, 1964, s.64.

(18) Bkz Deniz Baykal, *Siyasal katılma*, Ankara, SBF yayınları, 1970, s. 72 - 75.

Seferber edilmiş katılma. — E. Özbudun, bu durumu «özerek katılma» «seferber edilmiş katılma» ayrımıyla açıklamaktadır (19). Oy vermenin geniş ölçüde bireyin kendi istencine bağlı olduğu, yani katılmanın özerek nitelik taşıdığı kentlerde, seçmenlerin bir kesiminin çeşitli nedenlerle sandık başına gitmeme yolunu seçmeleri doğaldır. Buna karşılık, bazı kırsal bölgelerde—özellikle Doğu'da— katılmanın seferber edilmiş nitelikte oluşu, yüksek katılma oranlarını da açıklar.

Bu ayrımı açıklamak için, köylerde seçmenleri sandık başına gitmeğe adeta zorlayan etkenlerin yanında, kentlerde, özellikle, buralara yeni göç edenler üzerinde etkili olabilecek iki diğer etkeni de göz önünde bulundurmak gerekir. Bunlardan ilki, büyük ölçüde kentlerde, kendini 1970'lerde duyurmağa başlayan toplumsal tabakalaşma süreci ve yeni oluşan siyasal cephelerin yer belirleme eğilimleridir. İkincisi, çeşitli etmenlerin birbiriyle çatışacak derecede ağırlık kazanmasından doğan çapraz baskılardır. Çapraz baskı ilk aşamada ve özellikle seçim kampanyasından önce bir siyasal kararsızlığa yol açmakta, bu olguda genellikle seçimlere katılmamağa neden olmaktadır.

Sosyo-ekonomik gelişme, okur yazarlık ve katılma. — Türkiye'de illerin sosyo-ekonomik gelişme düzeyleri ile seçime katılma arasındaki ilişki de ters yöndedir. En yüksek katılma oranının elde edildiği iller genellikle en az gelişmiş durumdaki illerdir. Ayrıca, okur-yazarlık oranı düştükçe katılma oranı yükselmekte, okur yazarlık oranı düştükçe katılma oranı yükselmekte, okur yazarlık oranı yükseldikçe katılma oranı azalmaktadır. Örneğin, 1973 ölçüleriyle, seçime katılma oranlarının en yüksek olduğu iller, Muş (% 81), Bitlis (% 81), Hakkâri (% 80) ve Van (% 80) gibi okuma yazma bilmeyenlerin oranının % 70'i geçtiği illerdir.

Köylerde, seçime katılma oranının kentlerdekine oranla daha yüksek olma eğilimi ve illerin sosyo-ekonomik gelişme düzeyleri ile, seçime katılma arasındaki ters yönlü ilişkinin 1973 milletvekili ve

(19) «Sosyal değişim ve oy verme davranışları : 1973 genel seçimleri», *Özgür İnsan*, 1974, No 15, s. 34 - 40. «Seferber edilmiş» katılmada devlet kararlarını etkileme aracı, katılan bireyin kendisinde değil, onu çeşitli yollardan katılma eylemine yönelten kişidir. Ülkemizce, ağır ve şeyhlik kurumlarının oy davranışları üzerindeki etkisi «seferber edilmiş» katılmanın tipik bir örneğidir.

Tablo : 1

1969, 1973, ve 1975 seçimlerinde, 11 ilde kent ve köy bakımından katılma oranları (Yüzde olarak)

	Adana	Bursa	E.Şehir	G.Antep	Konya	Kayseri	Sivas	Samsun	Erzurum	Malatya	D.Bakır
İL	68,7	65,6	65,4	66,7	60,3	64,4	64,1	71,2	66,6	69,3	62,5
1969 Kent	59,0	63,3	59,9	55,0	57,3	60,8	50,5	66,7	56,2	62,5	52,6
Köy	78,4	67,4	70,7	79,3	61,6	66,3	68,5	73,1	70,0	72,5	72,2
İL	70,9	66,5	66,0	65,7	65,2	63,3	65,5	68,5	67,9	69,0	66,5
1973 Kent	65,2	66,5	64,7	67,6	63,9	62,0	58,0	67,1	61,7	64,5	57,7
Köy	78,2	66,3	68,1	74,5	62,9	64,3	69,0	69,0	70,8	72,2	72,1
İL	59,2	65,7	60,5	—	53,8	59,5	—	65,3	—	—	60,2
1975 Kent	54,5	60,2	58,5	—	50,0	57,1	—	61,0	—	—	45,4
Köy	77,6	71,9	67,0	—	56,4	61,7	—	67,3	—	—	69,2

Kaynak : 12 Ekim 1969 milletvekili seçimi sonuçları, Devlet İstatistik Enstitüsü, yayın No. 610, 1970/14. Ekim 1973 milletvekili seçim sonuçları, D.İ.E. yayın No. 702, 1974/12 Ekim 1975 Cumhuriyet senatosu üyeleri ve milletvekili ara seçimi sonuçları, D.İ.E. yayın No. 770, 1976.

1975 kısmî seneto seçimlerinde de, tablodan da görülebileceği gibi nüfusu en yoğun ve en hızlı kentleşen illerde de sürdüğü anlaşılmaktadır. Bursa ve Konya'da, 1973'te, istisnai bir dengelenme dışında, aldığımız örneklerin tümünde, köylerde, seçimlere katılma oranı kentlerdekinden daha yüksektir. Köyler lehine en önemli farkların, Sivas, Erzurum, Malatya ve özellikle Diyarbakır gibi sosyo-ekonomik gelişme düzeyinin görece düşük olduğu Doğu Anadolu illerinde ortaya çıktığı göze çarpmaktadır.

İstanbul, Ankara ve İzmir gibi en büyük üç kentte seçime katılma oranı ile bu kentlerin gecekondü semtlerindeki seçime katılma oranları arasında ne gibi farklar olduğunu saptamak amacıyla istatistikler üzerinde yaptığımız inceleme «kentlere göç eden köylüler yüksek oranda seçimlere katılma eğilimlerini koruyorlar» gibi bir genelleme yapmamıza olanak vermemektedir.

Keza, orta sınıf ve üst sınıfların yoğun olduğu semtlerdeki seçime katılma oranları ile gecekondü semtlerinde seçime katılma oranları arasında anlamlı farklar görülmemektedir. Bu husus kent içinde mahallelerin gelişmişlik düzeyiyle seçime katılma oranları arasında bağıntılar kurmanın güçlüğüne göstermektedir. Ankara'da, üst sınıf ve orta sınıf mahallelerde katılma oranları arasında bir yakınlık görülmekte, fakat aynı yakınlığa İstanbul'da rastlanmamaktadır.

Özetlemek gerekirse, kentleşmenin siyasal katılmayı, özellikle seçimlere katılmayı özerkleştirdiği, köylerde görülen seferber edilmiş katılmaya büyük kentlerde rastlanmadığı ve bu olgununda daha «çağdaş» nitelikte olduğu söylenebilir. Bu anlamda, Türkiye'de, kentlerde seçime katılma oranı daha düşük olsa bile, bu olgunun daha «reel» ve katılanların gerçek tercihlerini yansıttığı için, kentleşmenin siyasal katılmayı nicel değilse bile nitel açıdan olumlu yönde etkilediği öne sürülebilir. Diğer bir deyimle, köylerdeki seferber edilmiş katılma, kentlerde yerini çıkar güdüsüne dayanan «araçsal» katılmaya bırakmaktadır.

V. — KENTLEŞME SİYASAL PARTİLERİN OY PROFİLLERİNİ BİÇİMLENDİRİYOR

Türkiye'de sanayileşme, kentleşme ve toplumsal ağırlığın kırsal alandan kentlere kayıyor olması sonucunda ilk kez 1970'lerde-

ki genel seçimlerde, kentler köyler kadar siyasal iktidarı kararlaştırıcı sayısal gücü elde etmektedirler. 1970'lere değin seçimler —özellikle 1950, 1954 ve 1957 seçimleri— hem nicelik hem de nitelik yönünden kesinlikle köylüler tarafından belirlenen seçimlerdi. Bu tablo 1960'lar sonrasında yavaş yavaş bozulmaya başlamıştır. 1970'lerde ise nerdeyse denge tersine dönmüştür. Gerçekten, 1969 seçimlerinde, kentlerde 5 milyon 274 bin olan seçmen sayısı 1973 seçimlerinde 6 milyon 963 bine yükselmiş, yani yüzde 32 artış göstermiştir. Köylerdeki seçmen sayısı da 9 milyon 515 binden 9 milyon 974 bine yükselmiş, yani ancak yüzde 5 artış göstermiştir (20). Kentleşmenin toplum yapısına getirdiği büyük farklılık gittikçe uzantısını tüm siyasal yapıya yansıtmaktadır.

İstatistiksel karşılaştırmalarımızda 1965 - 1975 dönemini aldık. Bunun nedeni Türk siyasal yaşamında partiler arasında gerçek bir ideolojik farklılaşmanın başlangıç tarihini bu dönemde görmemizden kaynaklanmaktadır. Kuşkusuz siyasal partilerin yeni bir çehre kazanmağa başlamaları, Türk toplumunun ekonomik ve sosyal gelişmesine bağlı kalmıştır. Bununla birlikte, siyasal partilerimizin henüz istikrarlı bir seçmen kitlesine sahip olduklarını söylemek güçtür. Her seçimde büyük oy dalgalanmaları görülmekte. bir partiden diğerine, giderek karşıt görüşlü bir partiden diğerine geçenlerin sayıları çok yüksek olmaktadır. Gene de özellikle 1973 seçimlerinin bu açıdan bazı açıklıklar getirdiğini söylemek olanaklıdır. Bu husus partilerin elde ettiği oylardaki kent-köy ayrımı açısından da gittikçe doğrulanmaktadır.

CHP, 1960'larda kentlerde köylerdekinden daha başarılı sonuçlar almıştır. Ancak CHP'nin kentsel ve kırsal oy yüzdeleri arasındaki fark 1969 seçimlerinde daha belirgin ölçülere ulaşmıştır. Gerçekten, CHP, 1965 - 1969 döneminde kırsal bölgelerde % 2,9 oranında oy kaybederken kentlerde % 2,7 oranında oy kazanmıştır. 1973 ve 1975 seçim sonuçları da CHP'nin son altı, yedi yıl içinde kentsel gücünü büyük ölçüde arttırdığını göstermektedir.

1969 - 1973 arasında CHP'nin kentsel oy yüzdesi örneğin İstanbul'da 34,9'dan 49,6'ya, Ankara'da 39,9'dan 49,5, İzmir'de 33,0'ten 45,9'a yükselmiştir. Tablo II'den de görüleceği gibi 1973 seçimlerinde, Malatya dışında —ki bu ilde CHP % 44 gibi yüksek oran-

(20) Tacettin Altuğ, «14 Ekim seçimleri ve kent oyları», *Yedigün*, 14 Ekim 1974.

da oy elde etmiştir— tüm büyük illerde, çok düzenli bir biçimde, CHP kentlerde köylerden daha çok oy toplamıştır. 1975 senato se-

Tablo : II

11. büyük ilde (nüfus açısından), CHP, AP, ve MSP'nin 1969, 1973 ve 1975 seçimlerinde kentler ve köyler bakımından oy oranları (yüzde olarak)

İLLER	C H P			A P			M S P	
	1969	1973	1975	1969	1973	1975	1973	1975
Adana ili	33,7	39,8	44,7	42,5	23,1	35,5	8,1	6,6
Kentler	38,3	47,5	53,5	41,5	20,5	29,7	8,1	6,3
Köyler	30,3	31,7	36,1	43,2	25,8	41,1	8,1	6,5
Bursa il	25,0	28,0	34,2	64,3	50,6	57,0	9,4	5,5
Kentler	24,6	31,5	37,4	66,2	51,7	54,3	7,9	5,6
Köyler	25,2	24,5	31,2	62,7	49,8	59,4	10,9	5,4
Esk.şehir	26,3	31,8	41,5	57,8	40,5	49,5	9,2	4,3
Kentler	29,1	37,7	46,4	58,2	40,4	46,1	9,3	3,9
Köyler	23,8	24,9	35,1	57,3	41,2	54,0	9,0	4,8
G.Antep İli	33,6	36,9	—	35,0	17,7	—	11,5	—
Kentler	36,9	44,9	—	38,6	14,4	—	10,5	—
Köyler	31,1	28,8	—	32,5	21,0	—	12,6	—
Konya İli	21,7	20,9	34,0	49,6	13,4	30,5	16,5	19,5
Kentler	24,5	24,1	33,9	46,0	12,9	24,2	18,9	21,3
Köyler	20,5	19,0	32,3	51,2	14,0	33,0	14,5	17,3
Kayseri İli	19,5	23,2	33,3	48,3	27,2	42,0	16,4	9,4
Kentler	21,7	26,7	35,9	51,8	28,2	42,2	18,6	9,2
Köyler	18,4	20,8	31,5	46,5	26,5	41,9	14,9	9,4
Sivas İli	30,8	32,8	—	29,3	16,8	—	25,7	—
Kentler	32,5	34,9	—	31,7	18,0	—	30,7	—
Köyler	28,2	32,4	—	28,8	16,2	—	23,7	—
Samsun İli	36,7	30,7	40,3	49,7	38,2	49,6	13,4	5,1
Kentler	34,7	37,5	43,6	54,7	38,7	48,3	10,4	4,4
Köyler	37,4	27,7	38,7	47,9	37,6	50,1	14,7	5,5
Erzurum İli	22,0	19,7	—	55,7	22,8	—	29,4	—
Kentler	28,0	23,2	—	52,8	26,8	—	29,9	—
Köyler	20,4	18,5	—	56,4	21,4	—	29,3	—
Malatya İli	41,4	44,0	—	14,5	13,8	—	20,0	—
Kentler	53,0	40,2	—	16,3	11,0	—	24,6	—
Köyler	36,7	45,0	—	13,7	15,1	—	17,4	—
D.Bakır İli	7,3	30,4	40,0	35,5	19,9	28,1	18,5	29,6
Kentler	14,9	46,0	54,3	31,6	12,8	16,5	19,7	26,6
Köyler	5,2	22,8	34,3	38,8	24,6	32,7	18,9	30,7

Kaynak : D.İ.E.'nin seçim sonuçlarına ilişkin yayınları, yüzdeler tarafımızdan hesaplanmıştır.

çimlerinde ise kentlerdeki oy oranını örneğin, Diyarbakır'da % 46'dan % 54,3'e, Samsun'da % 37,5'den % 43,6'ya, Kayseri'de % 26,7'den % 35,9'a, Eskişehir'de % 37,7'den % 46,4'e ve Adana'da % 47,5'ten % 53,5'e çıkarmıştır. CHP'nin büyük kentlerde sağladığı açık üstünlük, 1973 seçimlerinin en göze çarpan özelliklerinden birini oluşturmaktadır.

1960'larda AP, kamu oyunda daha çok köylere dayanan bir parti görünümünü taşımasına karşın, aslında kentlerde köylerdekinden daha yüksek oranda oy almıştır. 1973 ve 1975 seçimleri bu durumun genellikle tersine dönmüş olduğunu göstermektedir. İstanbul ve Ankara'da olduğu gibi, hızla kentleşen diğer büyük illerde de (bkz. Tablo II), Adana, Eskişehir, Gaziantep, Konya, Malatya ve Diyarbakır'da AP'nin köylerde aldığı oylar kentlerde aldığı oylardan yüksek oranda olmuştur. Ancak bu olgu CHP'de ters yönde görülen ilişki kadar düzenli değildir. Azınlıkta da olsalar. diğer kimi illerde, AP'nin kentlerde köylerden daha çok oy aldığı görülmektedir (Bursa, Kayseri, Samsun). 1975 kısmi senato seçimlerinde ise bu ondört ilin, İzmir ve Kayseri dışında, tümünde AP köylerde kentlere oranla daha çok oy almıştır. Bu durumuyla AP, birazda, batıdaki «agraryenler» tipinde bir «köylü partisi» görünümündedir. Liberal / kapitalist, kentlerdeki büyük sanayi ve ticaret burjuvazisinin temsilcisi AP'nin, kentlerde yeterince destek bulamaması, bu desteği daha çok köylerde sağlaması kendi hesabına bir çelişkidir.

Sınıfsal açıdan ele alındığında, küçük üreticiliğin temsilcisi sayılabilecek MSP'nin güç kaynağı daha çok az gelişmiş illerde toplanmış gibi görünmektedir. 1973 seçimlerinde MSP, Yozgat, Çorum, Tokat, Konya Erzurum köylerinde oyların hemen hemen yarısını almıştır. Buna karşılık gelir düzeyinin görece yüksek olduğu Çukurova ve Ege bölgelerinde zayıf kalmıştır. DP'den farklı olarak, MSP'nin oylarının daha çeşitli kaynaklardan geldiği görülmektedir. Bu olguda, MSP'yi salt sınıfsal nedenlerle açıklamamın, örneğin DP'ye oranla daha güç olduğunu göstermektedir.

MSP oyları kent - köy ayrımı bakımından da büyük farklılıklar göstermemektedir. Ankara, İzmir ve Adana'da, bu partinin kent oylarıyla köy oyları arasında pek az fark vardır. Aldığımız örneklerde de olduğu gibi, en büyük 11 ilde (İstanbul, Ankara, İzmir dışında) MSP'nin kentlerde ve köylerde aldığı oy oranları

arasında büyük bir yakınlık görülmektedir. Bu oran 1973'te çok küçük sayılabilecek bir yüzdeyle örneğin Bursa, Gaziantep, Samsun'da köyler lehine, Eskişehir, Konya, Kayseri, Sivas ve Malatya'da kentler lehine olmuştur. Kısası, MSP kentleşmeden şimdilik fazla etkilenmeyen bir parti görünümündedir.

DP, MSP'den farklı olarak gelişmiş illerde nisbeten daha başarılı olmuştur. 1973 seçimlerinde, DP ve AP'nin oy profilleri arasındaki benzerlik, DP oylarının büyük çoğunluğunun doğrudan doğruya DP'den kopan oylar olduğunu ifade etmektedir. Büyük toprak sahiplerinin siyasal örgütü DP'nin söz konusu gelişmiş illerde en büyük desteği köylerden gördüğü, en düşük oranda oy aldığı yerlerin ise kentler olduğu anlaşılmaktadır.

CGP'nin 1973'te Gaziantep ve Kayseri dışında en büyük 25 kentten 23'ünde kendi ülke ortalamasının altına düştüğü görülmüştür. Bu olgu da, bu partinin kentlerdeki bürokrat kesimden çok, son milletvekili seçimlerinde, CHP'nin sosyal-demokrat çizgisini benimsemeyen eski CHP'li köylü seçmenlerin çok küçük bir bölümünce desteklediğini göstermektedir. MHP ise MSP'nin özelliğini arzetmekte, az sayıdaki oyları kent ve köylerde düzenli bir biçimde dağılmaktadır.

VI. — SİYASAL PARTİLER VE GECEKONDU OYLARI

CHP 1969'dan bu yana gecekondularda düzenli bir oy artışı sağladı. — Sola oy verme genellikle bir hoşnutsuzluk belirtisi, gereksinmelerin karşılanmamış olmasının bir sonucu diye yorumlanır. Oy verme davranışlarını inceleyen seçim toplumbilimcileri şu gereksinmelerin büyük önem taşıdığını öne sürmüşlerdir : gelir güvenliği, tatmin edici iş ve orun (statü). Ancak bir insan kümesi, varolan toplumsal ve ekonomik dizgede bir takım yoksunluklar çekiyorsa, bu durum, böyle kimselerin hemen düzen değişikliğini amaç edinmiş siyasal partileri tutacakları anlamına gelmez. Lipset'e göre bu gibi bir tavır alınmasını kolaylaştıran üç koşul vardır : işlek iletişim kanallarının olması, bireysel olarak toplumsal devingenlikten yararlanabilmek olanaklarına pek inanılması ve tutucu bir partiye geleneksel bağların bulunma-

ması (21). Bu üçüncü koşulun Türkiye için pek geçerli olmadığını, tutucu partilere geleneksel bağları olan seçmenlerin bir süre sonra reformcu partilere de oy verebildiklerini kanıtlamaya çalışacağız).

1970'lerden itibaren kamuoyundaki kalsik memur-eşraf ittifağının örgütü görünüşünü silmeyi başaran ve Türk siyaset yelpazesinin solunda yerini alan CHP'nin kentlerde köylerdekenden daha başarılı sonuçlar aldığını belirtmiştik. CHP'nin kentsel ve kırsal oy yüzdeleri arasındaki fark 1969 ve özellikle 1973 seçimlerinde daha belirgin ölçülere ulaşmıştır. Sözkonusu seçimlerde CHP'nin kentlerde gösterdiği oy artışının büyük kısmının işçi ve dar gelirli tabakalardan geldiği bilinmektedir. 1960'larda, AP büyük kentlerin gecekondü semtlerinde tartışmasız üstünlük sağlamış durumdaydı. Buna karşılık CHP, aynı semtlerden kent ortalamasının çok altında oy alabiliyordu. Oysa durum bu iki büyük parti için şimdi tersine dönmüşse benzemektedir.

İstanbul, Ankara ve İzmir'in gecekondü semtlerinde partilerin oy oranlarını incelemeyi önce, Türkiye'de yer değiştirmiş olan nüfusun % 40'ını alan bu üç büyük kentimizin bazı özellikleri üzerinde duralım. İstanbul, Türkiye'nin hemen her ilinden nüfus almaktadır. Bu kente nüfus gönderen illerin önem bakımından başta gelenleri ülkenin aynı zamanda en çok nüfus sevkedilen illeridir. İstanbul'un yakınlarında nüfus çeken başka kentlerin bulunuşu (örneğin Bursa, Kocaeli) bu kentin yakın çevreden nüfus almasını nisbeten engellemektedir. Sivas, Giresun, Trabzon, Erzincan ve Rize illerinden gelenler oluşturmaktadır.

Ankara, bitişğinde, başka hiçbir çekim merkezi olmaması ve İstanbul ile İzmir'e yönelen göçlerin önemli bir kesimini kendine çekiyor olması özelliklerini taşımaktadır. Nüfusunun % 60'dan fazlasının gecekondülarda yaşadığı Ankara kentine en çok nüfus veren iller Ankara ilinin kendi kaza ve köyleri ile, İstanbul dışında sırasıyla Çankırı, Çorum, Yozgat, Sivas, Kayseri, Kırşehir, ile Konya, Nevşehir ve Niğde gibi komşu Orta Anadolu illeridir (22).

(21) *Siyasi İnsan*, op. cit., s. 232.

(22) Tuğrul Akçura, *Ankara, Türkiye Cumhuriyeti'nin başkenti hakkında monografik bir araştırma*, Ankara, ODTÜ, 1971, s. 57 - 59.

Tablo : III

İstanbul'un gecekondü mahallelerinde 1965 - 1969 1970 ve 1975 seçimlerinde CHP'nin oy oranları ve (+) veya (-) olarak farklılaşma değerleri (Yüzde olarak)

	1965 M. Vekili	1969 M. Vekili	Değişme oranı	1973 M. Vekili	Değişme oranı	1975 senato	Değişme oranı
Bağlarbaşı	14.30	19.52	+5.22	46.67	+27.15	55.95	+ 9.28
Karlıtepe	17.80	19.69	+1.89	51.88	+32.19	62.73	+10.85
Merkez	15.75	15.03	+0.72	47.48	+32.45	58.60	+11.12
Sarıgöl	15.50	12.15	+6.65	43.39	+21.24	64.46	+21.07
Yenidoğan (GOP)	17.36	16.65	-0.71	47.04	+30.09	57.30	+10.26
Yıldıztabya	19.00	20.04	+1.04	53.79	+33.75	63.22	+ 9.43
Telsiz	21.22	26.70	+5.48	46.93	+20.23	55.06	+ 8.13
Merkezefendi	17.00	16.50	-0.50	41.85	+25.35	53.81	+11.96
Nuripaşa	20.86	21.73	+0.87	46.58	+24.85	56.26	+ 9.41
Sümer	15.58	18.71	+3.13	48.28	+29.57	55.72	+ 7.44
Yenidoğan	24.19	27.11	+2.72	41.14	+14.03	51.38	+10.24
Yeşiltepe	18.22	27.12	+8.90	52.54	+25.42	58.97	+ 6.43
İl ortalaması	29.75	33.86	+4.11	48.92	+15.06	58.19	+ 9.27

Kaynak : 1950 - 1965 milletvekili ve 1961 - 1964 Cumhuriyet senatosu üye seçimleri sonuçları, Devlet İstatistik Enstitüsü yayın no 513,12 Ekim 1969 milletvekili seçimi sonuçları, D.İ.E. yayın no 610, 1970,14 Ekim 1973 milletvekili seçimi sonuçları D.İ.E. yayın no 702,1974. 12 Ekim 1975 Cumhuriyet senatosu üyeleri ve milletvekilli ara seçimi sonuçları, D.İ.E. yayın no 770, 1976.

Not : Yüzdeler sandıklardaki oyların toplamı alındıktan sonra tarafımızdan hesaplanmıştır.

İzmir'de ise 1950'lerde başlayan gelişmeye bağlı olarak iç göç ve gecekondulaşma sürecinin İstanbul ve Ankara'ya oranla daha yavaş ve düzenli olduğu görülmektedir. Bunun nedeni bölgenin tarımsal yapısıdır. Dışsıtım ve sanayi dönük tarımsal ürünlerin yetişmesi, iklim koşullarının uygunluğu, verimlilik ve toprak dağılımının görece iyi oluşu. köyden kente akımın kendi doğal koşulları içinde olmasını sağlamıştır. Gecekondu halkını da Ege bölgesinden çok Anadolu'nun yoksul bölgelerinden gelenler oluşturur (23).

Tablo III de de görülebileceği gibi, CHP'nin 1969'da İstanbul'un gecekondu semtlerinde (24) küçük oranlarda da olsa kaydettiği oy artışları, 1973'de çok büyük boyutlara erişmiş, 1975 senato seçimlerinde artış düzenli ritmini korumuştur. 1969 seçimlerinde sadece Nuripaşa, Yenidoğan (Gaziosmanpaşa) ve Merkez mahallelerinde görülen ve % 1'e varmayan eksilmeler dışında diğer tüm mahallelerde artış görülmüş, bu oran Telsiz'de % 5,48'e Sarıgöl'de % 6,65'e ve Yeşiltepe'de % 8,90'a ulaşmıştır. Fakat CHP aslı önemli gelişmeyi 1973 seçimlerinde sağlamış ve hiçbir gecekondu semtinde artış % 10'un giderek, Yenidoğan (Gaziosmanpaşa) (% 30,09), Karlıtepe (% 32,19), Merkez (% 32,45) ve Yıldıztabya (% 33,75) gibi mahallelerde artış oranları 1969 seçimlerine göre, % 30'un üzerinde ender görülebilecek düzeyde olmuştur. İlginç olan husus, CHP'nin bu ilerlemesini 1975 seçimlerinde de sürdürmesi ve 1973 seçimlerine oranla ortalama % 10 artış kaydetmesidir. Bu oran Sarıgöl mahallesinde % 21,07'e varmıştır. Bu semtte, Karlıtepe, Merkez, Yıldız tabya ve Yeşiltepe'de CHP'nin oy ortalaması, il ortalamasını aşmıştır.

Ankara ve İzmir'de durum İstanbul'dakinden pek farklı değildir. CHP'nin 1969'da İncirli, Server Somuncuoğlu ve Sultan

(23) Bkz Şükran Kurdakul, «Oteki Ege», *Cumhuriyet*, 22 Ekim 1976

(24) Partilerin oy dağılımlarını incelediğimiz mahalleleri gecekondu semti olarak nitelendirmek için üç büyük kentimizden İzmir ve Ankara da mahallelerin sosyo-ekonomik nitelikleriyle ilgili araştırmaların bulgularından yararlandık (R. Keleş, *İzmir mahalleleri: bir tipleştirme örneği*, Ankara, SBD yay. 1972 ; İ. Yasa, *Ankara'da gecekondu aileleri*, Ankara, 1966) İstanbul bakımından elimizde benzer veriler olmadığı için, büyük ölçüde gecekondu bölgesi niteliğinde olduğu bilien Evrip Gazi Osman Paşa ve Zeytinburnu ilçelerinin mahallelerini aldık. Partilerin oy oranlarındaki (+) veya (-) değişimler bir önceki seçimlere göredir.

Tablo: IV

Ankara'nın gecekondü mahallelerinde 1965, 1969, 1973 ve 1975 seçimlerinde CHP'nin oy oranları ve (+) veya (-) olarak farklılaşma değerleri (Yüzde olarak)

	1965 M. Vekili	1969 M. Vekili	Değişme Oranı				
Evliya Çelebi	16.67	20.78	+ 4.11	32.25	+11.47	37.92	+ 5.67
Turgut Reis	32.40	35.92	+ 3.52	48.01	+12.09	53.60	+ 5.59
Zübeyde hanım	24.26	31.04	+ 6.78	39.98	+ 8.94	42.76	+ 2.78
Eğlence	35.49	34.96	- 0.53	47.76	+12.75	54.89	+ 7.18
Ayvalı	20.36	32.70	+12.34	35.74	+ 3.04	35.15	- 0.59
Bağlarbaşı	30.93	41.40	+10.47	50.85	+ 9.45	55.43	+ 4.58
Cemalbey	17.26	18.00	+ 0.74	29.00	+11.00	43.10	+14.10
Çalışkanlar	26.13	37.94	+11.81	62.18	+24.24	70.32	+ 8.14
Çiçekli	29.53	30.67	+ 1.14	44.29	+13.62	53.76	+ 9.47
Emrah	30.65	29.68	- 0.97	48.31	+18.63	52.98	+ 4.67
Gültepe	15.34	18.81	+ 2.97	34.97	+16.16	42.41	+ 7.44
İncirli	27.66	22.87	- 4.79	57.57	+34.60	65.08	+ 7.51
Kalaba	38.62	44.10	+ 5.48	47.47	+ 3.37	51.78	+ 4.31
S. Somuncuoğlu	31.88	30.06	- 1.82	56.79	+26.73	59.23	+ 2.44
Sultan Murat	29.30	26.81	- 2.49	53.17	+26.36	61.31	+ 8.14
Şenlik	41.82	46.74	+ 4.92	53.92	+ 7.18	64.42	+10.50
Şevkat	32.67	35.69	+ 3.02	47.26	+11.57	53.90	+ 6.64
Yakacık	29.45	37.21	+ 7.76	48.03	+10.82	57.47	+ 9.44
Yeşilöz	15.17	14.75	- 0.42	32.58	+17.83	22.04	-10.54
İl ortalaması	30.16	34.32	+ 4.16	41.90	+ 7.68	49.91	+ 8.01

Kaynak: D.İ.E. Yayınları, op. cit.

Murat'ta ilerleyememesinin nedeni buralarda Birlik Partisi'nin özellikle güçlü oluşundandır Bunların dışında hemen tüm gecekondulu mahallelerinde CHP % 1 ile % 11 arasında artış sağlamıştır. İstanbul'da olduğu gibi, bu partice asıl önemli gelişmeler 1973'te sağlanmış, değişme oranları üç mahalle dışında % 10'un altına düşmemiş, bazen % 25'i giderek % 30'u aşmıştır. Bu artış 1973 seçimlerinde de Ayvalı ve Yeşilöz dışında tüm mahallelerde düzenli bir biçimde sürmüştür.

Bu denli büyük ilerlemeler kaydeden CHP, oylarının küçük bir kesimini eski TİP ve TBP seçmenlerinden sağlamıştır. Gecekondulu semtlerinde TİP'in elde ettiği oy oranlarını yakından inceleyecek olursak, Ankara'da nisbeten düşük olan bu ortalamaların (kent ortalaması, 1965'te 4.30, 1969'da 2.54 idi) İzmir'de ve özellikle İstanbul'da daha yüksek olduğu görülmektedir. TİP, 1965 yılında İstanbul'da Karlıtepe, Sarıgöl ve Yıldıztabya gibi semtlerde sırasıyla % 14,43, % 13.16 ve % 10.60 gibi küçümsenemeyecek ortalamalara ulaşmıştır. 1973 seçimlerinde, CHP'nin her yerde olduğu gibi, gecekondulu bölgelerinde de, TİP'in eski seçmenlerince desteklendiği açıktır.

Tablo : V

İzmir'in gecekondulu mahallelerinde 1965, 1969 ve 1973 seçimlerinde CHP'nin oy oranları ve (+) veya (-) olarak farklılaşma değerleri (Yüzde olarak)

	1965 M. Vekili	1969 M. Vekili	Değişme oranı	1973 M. Vekili	oranı Değişme
Boğaziçi	14.32	19.66	+ 5.34	49.52	+ 29.88
Ferahlı	19.76	28.05	+ 8.29	42.47	+ 14.42
Gürçeşme	21.82	28.85	+ 7.03	55.25	+ 26.40
İkinci Kadriye	14.58	23.59	+ 9.01	38.99	+ 15.40
Veziraga	18.94	26.30	+ 7.36	46.07	+ 19.77
Yeşildere	10.46	16.50	+ 6.04	33.81	+ 17.31
İmariye	16.55	22.98	+ 6.43	39.51	+ 16.53
Cumhuriyet	21.36	24.79	+ 3.43	47.54	+ 22.75
Çay	23.64	22.76	- 0.88	38.44	+ 15.68
Çiçek	18.85	23.16	+ 4.31	44.75	+ 21.59
İl ortalaması	18.43	35.13	+ 16.70	44.04	+ 8.91

Kaynak : D.İ.E. yayınları, op. cit.

TBP ise 1969 seçimlerinde, Ankara'nın kimi gecekondulu mahallelerinde, bu mahallelere yerleşenlerin geldikleri yörelerin etnik ve mezhepsel özellikleriyle açıklanabilecek nedenlerle, % 23.99 (Sultan Murat). % 23.94 (Server Somuncuoğlu) ve % 28.45 (İncirli) gibi büyük destekler sağlamıştır. TBP'nin bir mahalleden diğerine gösterdiği oy ayrımları daha önce değindiğimiz kentlileşen köylülerin köylerindeki eski oy verme davranışlarını bir süre koruyorlar biçimindeki görüşü desteklemektedir. Gerçekten bu partinin bir mahallede % 30'a yakın oy alırken bir diğerinde % 3'ü dahi bulamaması ancak bu nedenlerle açıklanabilir. Ayrıca bu husus, belirli yörelerden gelen köylülerin, topluca kentin belirli gecekondulu semtlerine yerleştiklerini de göstermektedir. TBP, 1973 seçimlerinde büyük ortalamalara eriştiği söz konusu mahallelerde % 20'yi aşan oy kayıplarına uğramış, buralarda oy ortalaması % 1 ile % 2 arasında kalmıştır. Bu partinin oylarının tümü değilse bile, önemli bir kesimi CHP'ye gitmiştir. Zira, TBP'nin oy kaybına uğradığı bölgelerdeki 1973 oy dağılımı incelendiğinde CHP kadar, MSP oylarında da ilerleme görülmüştür. TİP ve TBP seçmenlerinin dışında CHP'nin ilk kez oy kullanan genç seçmenlerden, o seçimlere değin oy kullanmayan kararsızlardan ve AP tabanından da oy aldığı anlaşılmaktadır.

AP gecekondulardaki eski gücünü yitiriyor. — Türkiye'de kentleşmenin hız kazandığı dönemler, aynı zamanda önce Demokrat Parti, sonra uzantısı AP'nin iktidarda bulunduğu dönemlere rastlamaktadır. Bu partilerin tek başlarına yönetimde buldukları sıralarda içgöç ve onun doğurduğu gecekondulu sorunu gittikçe önem kazanmıştır. Bu hükümetler, bir yandan gecekondulu yapılarını önleyici yasalar çıkartırken, öteyandan, özellikle seçim zamanları, yasa dışı yapılan gecekonduların tapularını dağıtarak, bunlara yasal bir nitelik kazandırmışlar, böylece sayıları gittikçe artan gecekondulu nüfusunun oylarını toplamak amacını da gütmüşlerdir.

Gerçekten, özellikle 1945 - 1960 yılları arası, devrin hükümetleri ve yerel yönetim birimlerinde görev almış politikacılar gecekondulu olgusu karşısında özendirici bir tutum içine girmişlerdir. Gecekondulu gerçeği, buralarda oturan köy kökenli yurttaşlar bir oy potansiyeli olarak ortaya çıktıktan sonra kendini duyurmaya başlamıştır. Politikacılar arasında artık gecekondulu halkına yapılan en çekici «vaat» tapu dağıtmak olmuştur. Bu açıdan, tapu da-

Tablo : VI

İstanbul'un gecekondü mahallelerinde 1965, 1969, 1973 ve 1975 seçimlerinde AP'nin oy oranları ve (+) veya (-) olarak farklılaşma değerleri (yüzde olarak)

	1965 M. Vekili	1969 M. Vekili	Değişme oranı	1973 M. Vekili	Değişme oranı	1975 Senato	Değişme oranı
Bağlarbaşı	63,27	58,60	— 4,67	27,62	—30,98	35,84	+ 8,22
Narlıtepe	59,28	55,06	— 4,22	29,33	—25,73	30,52	+ 1,19
Merkez	66,98	58,43	— 8,55	29,95	—31,48	32,53	+ 3,58
Sarıgöl	56,67	52,56	— 4,11	21,03	—31,53	27,43	+ 6,40
Yenidoğan (GOP)	65,09	57,01	— 8,08	31,31	—25,70	36,23	+ 4,92
Yıldıztabya	53,15	51,74	— 1,41	23,79	—27,95	28,96	+ 5,17
Telsiz	62,19	56,22	— 5,97	31,76	—24,46	36,99	+ 5,23
Merkezefendi	68,20	65,17	— 3,03	28,91	—36,26	34,35	+ 5,44
Nuripaşa	62,79	56,71	— 6,08	29,07	—27,64	34,23	+ 5,16
Sümer	67,21	56,10	—11,11	32,36	—23,74	37,60	+ 5,24
Yenidoğan	58,26	51,54	— 6,72	33,99	—17,55	43,53	+ 9,54
Yeşiltepe	64,51	52,14	—12,37	27,24	—24,90	32,83	+ 5,59
İl ortalaması	53,15	47,78	— 5,37	28,50	—19,28	34,41	+ 5,91

Kaynak : 1950 - 1965 milletvekili ve 1961 - 1964 Cumhuriyet senatosu üye seçimleri sonuçları, Devlet İstatistik Enstitüsü yayın no: 513, 12 Ekim 1969 milletvekili seçimi sonuçları D.İ.E., yayın no. 610, 1970,— 14 Ekim 1973 milletvekili seçimi sonuçları, D.İ.E, yayın No: 702, 1974. 12 Ekim 1975 Cumhuriyet senatosu üyeleri ve milletvekili ara seçimi sonuçları, D.İ.E, yayın No: 770, 1976.

NOT : Yüzdeler sandıklardaki oyların toplamı alındıktan sonra bızce hesaplanmıştır.

ğıtma törenlerinin ve seçim nedeniyle gecekondü yapımına göz yummanın köylerden kentlere göçü yapay olarak hızlandırdığını söylemek yanlış olmaz.

Gecekondü yapımına çeşitli dönemlerin Demokrat Parti ve Adalet Partisi iktidarlarınca göz yumulması. seçimlerde bu partilere yararlı olmamış da değildir. Örneğin, R. Keleş, 1969 seçimlerinden hemen önce, Ankara'da Yenimahalle yakınındaki Karşıyaka gecekondü bölgesinde, «Başbakan burada gecekondü yapmayı serbest bırakmış» haberinin ortaya atılmasının, AP'ye nasıl kazanç sağladığını örnek olarak vermektedir (25). Gerçekten, AP o seçimlerde, Ankara Belediyesi sınırları içindeki geçerli oyların sadece % 36,5'ünü alırken, bu gecekondü bölgesinde % 50 oranında oy almıştır.

Ayrıca, gene özellikle DP ve AP'nin, hükümette buldukları sıralarda, gecekondü bölgelerine su, elektrik, kanalizasyon, okul, yol, otobüs gibi toplumsal hizmetleri götürürken, bunlar için ödenekler ayırırken, söz konusu gecekondü bölgelerinin siyasal eğilimlerine bakarak ayırımlar yaptıkları olmuştur. Keleş, 1972'de yayınlanan araştırmasında, «En büyük belediyelerimizden birinde, hizmet yatırımlarının semtlere dağıtılması sırasında, her mahallenin, başkanın bağlı olduğu siyasal partiye en son seçimlerde verdiği oyları gösteren bir defter bulunduğunu» ve bu semtlerin verdikleri oy karşılığında, hizmetten pay aldıklarının söylendiğini nakletmektedir (26).

Ancak bu tür «vaat» ve baskılar, önce Demokrat Parti ve sonra Adalet Partisi'nin gecekondü halkınca desteklenmiş ve hâlâ, daha sınırlı ölçülerde de olsa, destekleniyor olmasının tek nedeni değildir. Daha önce değindiğimiz «görelî zenginlik» kavramı bu konuda aydınlatıcı olabilir. Gerçekten, işçi sınıfının köylü kökenli unsurları 1950 - 1960 arasında görelî durumlarını düzeltmiş, aslında istihdam düzeyi ve mutlak gelirdeki artışa karşı duyarlı oldukları için Demokrat Parti iktidarının gecekondü semtlerindeki kitlevi desteğini sağlamışlardır. 1957 - 1965 arasında görelî durumları gerilemiş olmakla birlikte, gelir dağılımındaki değişmelere karşı olumsuz oluşları siyasal eğilimlerinde önemli yeniliklere ne-

(25) *Türkiye'de şehirleşme, konut ve gecekondü*, İstanbul, Gerçek Yayınevi, 1972, s. 199.

(26) *İbid.*, s. 200.

den olmamıştır (27). Ancak, bu etkeni gereğinde fazla önemseyen «köydeki çok güç yaşama koşullarının etkisiyle kente göçenler, bu yeni çevrede görece olarak daha iyi bir düzeye ulaştıkları için izlediği ekonomi politikasıyla bu süreci hızlandıran siyasal partiye (yani DP ve AP) eğilim göstermektedir» ve «kentleşme olayı, hangi bölgeden ve hangi kökenden gelirse gelsin, kentleşen köylülerin belli ve ortak bir tercihi paylaşmalarıyla sonuçlanmaktadır» biçimindeki yorumların yanlış olduğu kanısındayız. Özellikle 1973 seçimlerine değin AP'nin gecekondü semtlerinde, diğer partilere oranla daha çok oy almasının en başta gelen nedeni, kentin, köylü kökenli yeni sâkinlerinde, bu parti lehine bir ideoloji yaratmasına değil, göç edenlerin köylerindeki eski siyasal tercihlerini kent çevresinde sürdürme eğilimlerine bağlanmalıdır (28).

Tablo : VII

Ankara'nın gecekondü mahallelerinde 1965, 1969, 1973 ve 1975 seçimlerinde AP'nin oy oranları ve (+) veya (—) olarak farklılaşma değerleri (yüzde olarak)

	1965	1969	Değişme	1973	Değişme	1975	Değişme
	M.Vekili	M.Vekili	Oranı	M.Vekili	Oranı	Senato	Oranı
Evliya çelebi	63,46	56,33	— 7,13	35,64	—20,69	46,45	+10,81
Turgut reis	45,82	43,38	— 2,44	27,58	—15,80	33,69	+ 6,21
Z. Hanım	54,24	49,03	— 7,21	38,04	—10,98	43,06	+ 5,02
Eğlence	45,85	41,36	— 4,49	29,08	—12,28	30,91	+ 1,83
Ayrancı	56,11	46,45	— 9,66	30,41	—16,04	45,08	+14,67
Bağlarbaşı	50,61	38,75	—11,86	31,91	— 6,84	31,96	+ 0,05
Cemalbey	50,40	49,35	— 1,05	27,60	—21,75	40,80	+13,20
Çalışkanlar	54,61	30,79	—23,82	18,66	—12,13	19,47	+ 0,81
Çicekli	52,96	44,92	— 8,04	27,49	—17,43	33,43	+ 5,94
Emrah	49,80	41,83	— 7,97	24,81	—17,02	32,74	+ 7,93
Gültepe	58,64	42,57	—16,07	23,59	—18,98	34,11	+10,52
İncirli	53,44	35,49	—17,95	22,17	—13,32	23,80	+ 1,63
Kalaba	42,49	41,40	— 1,09	27,41	—13,99	34,10	+ 6,69
S. Somuncuoğlu	44,05	28,81	—15,24	22,42	— 6,39	28,04	+ 5,62
Sultan murat	44,81	30,83	—13,98	21,17	— 9,66	26,46	+ 5,29
Şenlik	39,40	33,05	— 6,35	23,88	— 9,17	22,85	+ 1,03
Şevkat	50,28	41,74	— 8,54	28,69	—13,05	35,51	+ 6,65
Yakacık	49,54	40,12	— 9,42	28,23	—11,89	32,21	+ 3,98
Yeşilöz	61,78	59,54	— 2,24	36,67	—22,87	53,83	+17,16
İl ortalaması	46,51	42,69	— 3,82	27,80	—14,89	34,41	+ 6,61

Kaynak : D.İ.E. nin yayınları, op. cit.

(27) Bkz. Korkut Boratav'ın tebliği, *Mimarlık sêmineri*, Ankara, Mimarlar Odası, 1969.

1965'lerde yapılmış araştırmalar, AP'nin en çok alt gelir grubundan, CHP'nin ise üst gelir grubuna mensup seçmenler tarafından destek gördüğünü saptamışlardı. Örneğın, 1968 yaz aylarında, Rumelihisarüstü (Nâfi Baba), Baltalimanı ve Emirgân-Celâlettin Paşa gecekondulu semtlerinde bir anket yapan K. Karpat, bu semtlerdeki gençlerin önemli bir bölümünün AP'yi statükocu bir parti olarak görmeğe başladıklarını, ebeveynlerinin aksine bu partiye büyük toplumsal değişiklikler yaratan bir parti olarak bakmadıklarını saptamıştır (29). 1940'larda CHP yeni kuşaklar gözünde statükocu olarak tanınır, o yıllarda DP —sonradan AP— değişmeden yana oldukları için «devrimci» görülürlerdi.

İstanbul, Ankara ve İzmir'in gecekondulu semtlerinde, 1965'ten bu yana yapılan seçimlerde, partilerin elde ettikleri oy oranlarının ayrıntılı bir analizi, AP'nin oylarında düzenli bir düşüş olduğunu göstermektedir. İstanbul gecekondulu semtleriyle ilgili tablodan da anlaşılacağı üzere, AP 1969 milletvekili seçimlerinde, bu yörelerde oy yitirmeğe başlamış, ancak bu sınırlı ölçülerde kalmıştır. Hatta bunu, bu partinin 1965 seçimlerinde elde ettiği çok yüksek oy oranları düşünülürse (bazı semtlerde % 68'e varan) bir kayıp olarak dahi görmemek olanaklıdır. Zira AP'nin oy ortalaması tüm mahallelerde % 50'nin üzerinde kalmaya devam etmiş, giderek bu oran, örneğın Merkezefendi'de % 65,17 gibi çok yüksek bir düzeyde olmuştur. Ancak, 1973 seçimlerinde söz konusu mahallelerde, AP'nin oylarında çok büyük bir düşüş görülmektedir. Merkezefendi'de düşüş oranı % 36,26 olmuş, Yenidoğın (Zeytinburnu) ve Karlıtepe dışında hiçbir mahallede % 20'nin altına düşmemiştir. AP'nin 1975 senato seçimlerindeki toparlanması, 1973'teki kayıplarını karşılayamayacak kadar sınırlı olmuştur.

Dikkati çeken bir nokta, 1965 ve 1969 seçimlerinde, gecekondulu semtlerinin tümünde, AP'nin oy oranlarının, aynı partinin il ortalamasının net bir biçimde üzerinde oluşu, fakat bu durumun 1973 ve 1975 seçimlerinde değişmeğe başlayışdır. 1973 ve 1975 seçimlerinde, AP, bu semtlerin bir çoğunda il ortalamasının bir hayli altında oy alabilmiştir.

(28) Bkz. Yakut Irmak, «Kentleşme ve siyasal eğilimler», *Cumhuriyet*, 29 Kasım 1973.

(29) «Türkiye'de gecekondulu sorunu», *Milliyet*, 15 - 30 Haziran 1969.

AP'nin Ankara gecekondü mahallelerinde 1969'ta başlayan kayıpları İstanbul'a oranla daha yüksek olmuştur. Düşüş oranı, örneğin Gültepe'de % 16,07, İncirli'de % 17,95, Çalışkanlar'da % 23,82 dir. Dolayısıyla, bu partinin 1969'a oranla 1973'teki kayıpları Ankara'nın sözü geçen semtlerinde, gene İstanbul'a kıyasla belki daha az olmuş, fakat bazen % 20'yi aşan önemli düzeyde kalmıştır.

AP'nin 1975'teki toparlanması dengesizdir. Kimi mahallelerde partinin kaydettiği artış oranı % 0,05'e ancak varmış, diğer bazılarında ise % 10'u aşarak örneğin Ayvalı'da % 14,67'e, Yeşilöz'de % 17,16'a ulaşmıştır. AP'nin 1965'te, İzmir'in gecekondü semtlerinde % 60'ı aşan, örneğin İkinci Kadriye, İmariye ve Yeşildere'de sırasıyla % 76,19, % 76,48, % 79,07 gibi olağanüstü diye nitelenebilecek oy oranlarına eriştiği görülmektedir. Gecekondü semtlerinin tümünde, AP il ortalamasının üzerinde oy toplamıştır. 1969'da kimi semtlerde % 7'i bulan oy kayıplarına uğramıştır. Gürçeşme dışındaki oy ortalamaları, il ortalamasının üzerinde kalmıştır. Diğer iki kentte ki gibi, AP'nin 1973'teki oy oranlarındaki düşüş, İzmir'in gecekondü semtlerinde de önemli düzeyde olmuştur. Örneğin, Çiçek ve İmariye semtlerinde 1973 seçimlerinde, AP 1969'da elde ettiği oylara oranla sırasıyla % 30,81, ve % 49,41 gibi çok yüksek oranda oy yitirmiştir. İmariye'de, 1973'te, toplam oyların ancak % 16,47'sini alabilmiştir. İstanbul, Ankara ve İzmir'de örnek olarak aldığımız gecekondü semtlerinde, CHP için olduğu gibi AP ve biraz ilerde ele alacağımız, MSP'nin oy artış veya kayıplarındaki düzenlilik, aynı olgunun bu üç kentin diğer gecekondü mahalleleri için de söz konusu olabileceğini göstermektedir.

Diğer partiler. — MSP'nin ortaya çıkışı, Türkiye'nin son yirmi yıllık siyasal yaşamının en önemli olaylarından biridir kuşkusuz. Türk toplumunun çağdaş yapısı yanında geleneksel yapı özelliklerini göz önünde bulundurmadan, kavranması ve açıklanması olanaksız olan MSP'yi yabancı ülkelerden bir benzetme yapmak gerekirse, 1950'lerde, Fransa'da ortaya çıkan ve «poujadiste» diye tanınan bir akımla kıyaslamak - ihtiyatla - önerilebilir.

MSP'nin «poujadiste» akımla kıyaslanması bize kapitalist gelişmenin belirli bir aşamasında (1950'lerin Fransa'sı, 1970'lerin Türkiye'si) belirli sosyal grupların (küçük burjuvazi) kendilerini savunmak için örgütlenme gereksinmesini duymaları bakımından birtakım ipuçları verebilir. Ancak bu tür kıyaslamaların geçerliliği

Tablo : VIII

İzmir'in gecekondulu mahallelerinde 1965, 1969, 1973 ve 1975 seçimlerinde AP'nin oy oranları ve (+) veya (-) olarak farklılaşma değerleri (Yüzde olarak)

	1965 M. Vekili	1969 M. Vekili	Değişme Oranı	1973 M. Vekili	Değişme Oranı
Boğaziçi	72.92	61.40	-11.52	73.31	-24.09
Ferahlı	72.24	59.68	-12.56	42.13	-17.55
Gürçeşme	68.57	41.84	-26.73	27.94	-13.90
II. Kadriye	76.19	64.43	-11.76	44.89	-19.54
Veziraga	73.00	59.14	-13.86	36.16	-22.98
Yeşildere	79.107	71.47	- 7.60	49.76	-21.71
İmariye	76.48	65.88	-10.60	16.47	-49.41
Cumhuriyet	68.54	56.29	-12.25	43.05	-13.24
Çay	67.92	60.05	- 7.87	45.42	-14.63
Çiçek	71.65	64.57	- 7.08	33.76	-30.81
İl ortalaması	62.18	53.24	- 8.94	39.26	-13.98

Kaynak : D.İ.E.'nin yayınları, op. cit.

sınırlıdır. MSP ile ilgili herhangi bir değerlendirme yaparken, bunun Türkiye'nin çok özgül toplumsal, ekonomik ve özellikle kültürel koşullarının göz önünde bulundurulmasıyla yapılmasının gerektiği açıktır.

Fransa'da, 1965 seçiminde, % 10 oranında oy alan —hemen hemen MSP gibi— Poujadist'ler geniş ölçüde gerileyen taşra bölgelerinde kendi içinde çalışan orta sınıfın ve küçük burjuvazinin bir akımıydı ve bu dönemde orta sınıfın ve burjuvazinin desteklediği «gaullisme»den ayrılıyordu. Ancak, dinsel öğesi Poujadist'ler için MSP için olduğu kadar ağır basmıyordu. Bir diğer ayırım Poujadist akımın Fransa'da büyük kentlerde de gelişebilmesiydi. Oysa büyük kentlerde de tutunabilmekle birlikte, MSP'nin en güçlü olduğu yerler bilindiği gibi, Türkiye'de geleneksel olarak en tutucu yerleşme birimi olan kasabalarlardı.

İşçi sınıfından kopuk olan MSP'nin gecekondularda bulacağı desteğin sınırlı olması doğaldır. MSP'nin yeni bir siyasal örgüt oluşu ve seçimlere 1973'ten beri katılması, oy artış ve kayıpları ile ilgili karşılaştırmalar yapmamıza olanak tanımıyor. 1975 seçimlerinin kısmî ve senato seçimleri oluşu, senato seçimlerinde de, Türkiye'de, genellikle, gözlemcileri «ikili bir parti sistemi» doğuyor biçiminde yorumlara götürecek —1968'teki senato seçimlerinden sonra olduğu gibi— seçmenlerin iki büyük partiye (CHP-AP) oy vermeleri şeklinde ortaya çıkan gruplaşma eğilimleri belirlediği için

Tablo: IX

İstanbul ve Ankara'nın bazı gecekondü semtlerinde MSP'nin 1973 ve 1975 seçimlerindeki oy ve değişme oranları (Yüzde olarak)

	1973	1975	Değişme oranı
Hürriyet	8.93	5.61	— 3.32
Karadeniz	12.18	6.19	— 5.99
Yeni Mahalle	11.15	6.90	— 4.25
Yıldız tabya	7.88	3.59	— 4.29
Nuri paşa	9.03	5.26	— 3.77
Sümer	6.15	2.90	— 3.25
Zübeyde hanım	9.84	6.63	— 3.21
İncirli	6.82	3.82	— 3.00
Kalaba	11.32	7.29	— 4.03
Şenlik	7.76	4.78	— 2.98
Şevkat	17.35	5.12	—12.23
Yeşilay	17.76	13.28	— 4.48

Kaynak : D.İ.E.'nin yayınladığı seçim sonuçları, op. cit.

Tablo : X

İstanbul ve Ankara'nın bazı gecekondü semtlerinde DP — CGP ve MHP'nin 1969, 1973 ve 1975 seçimlerindeki oy oranları (Yüzde olarak)

	D P		C G P (1)		M H P	
	1973	1975	1969	1973	1973	1975
<i>Ankara</i>						
Evliya Çelebi	10.33	2.32	3.05	2.31	1.92	3.78
Turgut Reis	8.39	2.07	2.31	3.97	2.47	4.51
Zübeyde Hanım	7.16	0.71	2.43	2.13	1.74	6.16
Aşağı Eğlence	4.23	0.82	2.55	2.52	4.00	6.83
Ayvalı	9.66	1.95	2.99	1.10	2.85	5.58
Bağlarbaşı	3.41	0.57	0.25	1.32	1.83	4.63
Cemalbey	9.36	1.95	3.29	1.53	3.49	2.89
Çalışkanlar	4.10	0.88	1.16	1.18	1.49	2.04
<i>İstanbul</i>						
Karlıtepe	7.78	1.96	2.16	1.41	2.13	1.13
Sarıgöl	12.41	2.72	2.38	4.88	2.46	0.86
Yeni Doğan (CGP)	9.12	1.77	3.34	2.90	1.51	1.80
Yıldıztabya	8.30	1.62	2.39	1.83	2.65	1.78
Nuri Paşa	9.08	1.47	2.20	1.56	2.31	1.85
Sümer	7.48	1.70	2.95	0.98	3.24	1.21
Yenidoğan	8.38	0.72	1.98	1.95	1.95	1.38
Yeşiltepe	6.43	1.63	2.49	1.42	2.36	1.05

- (1) Bilindiği gibi, CGP, 1975 senato seçimlerine katılmamış ve AP'yi desteklemiştir. Bu parti için kıyaslama yapmak üzere 1969 ve 1973 seçimlerini aldık.

Kaynak : D.İ.E.'nin yayınları, op. cit.

MSP'nin 1975'teki oy kayıplarını çok anlamlı bir ölçüt olarak karıştılamamak gerekiyor.

DP'nin diğer yerleşme birimlerinde olduğu gibi, 1973'te % 10 dolaylarında oy elde ettiği gecekondular da bu oylarının en önemli bölümünü AP'ye kaptırdığı görülmektedir. Sonuçlar, 1973'te oylarının bir kesimini Ege'den alan —oy ortalamaları Aydın ve Denizli'de sırasıyla % 28.8 ve % 22.8— DP'nin İzmir'in gecekondulu semtlerinde özellikle güçlü olduğunu göstermemektedir. DP'nin İzmir ve söz konusu semtlerinde, 1973'te elde ettiği oy oranları İstanbul ve Ankara'nın gecekondularındaki oy oranlarını aşmakta, hattâ çoğu zaman bunların altına düşmektedir. Örneğin bu oran Cumhuriyet'te % 4.62, Ümraniye'de % 5.19, Yeşildere'de % 6.19, Gürçeşme'de % 0.74'tür. Bu da daha önce sözünü ettiğimiz İzmir'e göç olayının civar yörelerden çok, Anadolu'nun diğer kesimlerinden olduğu yolundaki gözlemlerin kanıtıdır.

Türkiye'nin toplumsal gelişme ve değişme doğrultusuna ters düşen CHP'deki gelişmelere karşı tamamen bir tepki biçiminde ortaya çıkan CGP kendine bir toplumsal taban bulmakta güçlük çekmektedir. MHP'nin ise 1975 seçimlerinden önce yapılan kimi gözlemlerin öngördüğü gibi ilerlemesi Ankara'ya ve bu arada gecekondularına münhasır kalmış, İstanbul gecekondularında gerilemiştir. MHP'nin bu semtlerde özellikle kırsallıktan tamamen kopmuş, kent yaşamıyla ise henüz yeterince uyum sağlayamamış, kendilerine yeni bir kimlik arayan gençler arasında tutunabileceği düşünülebilir.

Bağımsızlara gelince, 1965 ve 1969 seçimlerinde olduğu gibi, 1973'te de en yüksek oranda oyu, gelişmişlik düzeyi en düşük ve katılmanın seferber edilmiş nitelikte olduğu illerde almışlardır. Bu nedenlerle, bağımsız adayların kentlerde ve kentlerin gecekondulu semtlerinde seçilme şanslarının çok az olduğu açıktır. Nitekim, sonuçlar kentlerin söz konusu kesimlerinde, bağımsız adayların oy oranlarının son derece düşük olduğunu göstermektedir. Bu husus, daha önce değindiğimiz kentlerde oy vermenin özerkleşmesinin bir sonucu ve kanıtıdır.

F. ALMANYA'DA HASTALIK SİGORTASI VE SİGORTALININ MASRAFLARA KATILMASI

Doç. Dr. Nurhan AKÇAYLI

Bilindiği gibi, F. Almanya, sosyal sigorta sistemini ilk defa kurup uygulayan ve bu hususta diğer ülkelere önderlik eden bir ülkedir. Bugün F. Almanyada sosyal sigortanın kapsamı ve boyutları son derece genişlemiş ve kurum dev bir örgüt halini almışken, buna paralel olarak memnuniyet değil, tam tersine ciddi bir takım şikâyet ve eleştiriler yükselmeğe başlamıştır. Bu eleştiri ve şikâyetlerin büyük bir çoğunluğu özellikle hastalık sigortasına ilişkin bulunmakta ve sigortanın bu dalında köklü bir reform ihtiyacından söz edilmektedir. Tüm reform dileklerinin birleştiği nokta ise, yapısal düzeltmeler yanında sigortalının sigorta masraflarına bizzat katılması hususu, teşkil etmektedir.

Hastalık sigortasında eleştirilere sebep olan sorunlar başlıca şu noktalarda toplanmaktadır.

1) Yapısal sorun

Sosyal sigorta kurumu, örgüt olarak o derece genişlemiş ve büyük boyutlara erişmiştir ki, bugün artık kurumdan dev bir örgüt olarak söz etmek gerekmektedir. Önce kurumun sahip olduğu kapital son derece büyümüştür. Öyle ki, kurum bugün en büyük bankalar kadar büyük paralar üzerinde tasarruf edebilme durumuna gelmiştir. Ayrıca sigortanın kişisel kapsamının ve arzet-

tiği hizmetlerin genişlemesi sonucu, personel kadrosu da son derece genişlemiş ve bunun da örgütün büyümesinde büyük rolü olmuştur.

Bu büyüme ise, kurumun kapitalist bir nitelik kazanmasına yol açmıştır. Gerçekten kurumun sadece sahip olduğu büyük kapital birikimi, bu kuruluşun büyük bir siyasi güce dönüşmesini ve toplum içinde büyük bir iktidar merkezi haline gelmesini sağlamış ve kurumun bu iktidarını parlamento, yasa ve devlete karşı bağımsız olarak kullanabilmesini mümkün kılmıştır.

Bu gelişme içinde ise, kurumun sigorta niteliği, kendi kendine yardım özelliği ve özyönetim karakteri tamamen kaybolmuş, sosyal sigorta hizmetleri bir tür devlet yardımlarından ayrılmaz, diğer bir deyişle kapsamı ve hizmetlerinin şematikleştirilmesiyle devlet yardımlarına benzer hale gelmeğe başlamıştır.

Öte yandan kuruluşun tek başına bu kadar büyümesi, kendi içinde birçok mahzurların doğmasına da yol açmıştır. Öncelikle kuruluş içinde işçi, müstahdem ve memur statüsünde, temelden farklı risklere dayanan ve sayıları son derece yüksek olan bir personel kadrosuna yer vermek mecburiyeti belirlemiştir. Bu farklı riskleri, aynı kuruluş içinde farklı şekillerde ele almak zorunluğu ise, bir problem olmuştur. Hele sosyal sigorta kapsamına kendi hesabına çalışan, bağımsız bir gurubun da alınmasıyla, bu mahzur daha da belirgin bir hale gelmiştir. Gerçekten bu sonuncuların diğerleri yanında daha başka tür bir risk teşkil ettiklerinden şüphe edilmemektedir.

Bundan başka kurumun tek sigorta niteliği, yani emeklilik, kaza, hastalık vs. gibi tüm sigorta hizmetlerinin aynı yerden finanse edilmesi de, kuruma aynı zamanda totaliter bir karakter kazandırmış ve bu yöndeki gelişme, bu nitelikteki ekonomik ve kamu kuruluşlarında söz konusu olan tüm sakıncaları da beraberinde getirmiştir.

Gerçekten büyük kuruluşlar mutlaka büyük bürokrasiyi doğurmaktadır. Nitekim F. Almanya sosyal sigorta kurumunda da, bürokrasi alabildiğine yoğunlaşmış, çift işlemler çoğalmış ve merkez ile üniteler arasındaki bağ kopmuş, özyönetim işlemez bir hale gelmiştir. Aslında bu özyönetim bürokrasisine hiçbir muhalefet yapılamamaktadır. Bilakis özyönetim bürokrasiyle büyük bir ahenk

çinde yaşamaktadır. Bunun sebepleri ise üç noktada toplanmaktadır: Önce serbest seçim yapılamamaktadır. İkincisi yönetim sadece bürokrasinin verdiği bilgiye dayanmaktadır. Üçüncüsü ise, kamu'nun kurumun yaptıkları hakkında en ufak bir bilgiye sahip bulunmamasıdır. Gerçekten sosyal sigorta kurumunun özyönetim özelliği bugünkü gelişme düzeyi içinde adeta kaybolmuş durumdadır. Aslında bu örgütün özelliği nedir sorunu önem kazanmaktadır. Bürokrasiye karşı çıkan bir özyönetim mi yoksa bürokrasiyle ahenk içinde yaşayan bir özyönetim mi? Gerçek şu ki, bu özyönetimde hiçbir şekilde serbest seçim söz konusu olmamaktadır. Sigorta yönetim kurullarına giren işçi temsilcileri, sendika tarafından tayin edilmekte ve bu adaylar kurula seçilmektedirler. Halbuki gerçek bir özyönetimde organların serbest seçimle iş başına getirilmeleri gerekmektedir. Kaldı ki, çeşitli risklerin tek bir sigorta içinde toplanması halinde işçi yanında, müstahdem, memur ve sigorta kapsamı içine alınan kendi hesaplarına çalışan bağımsız gurubun da eşit olarak temsil edilmeleri gerekir. Öte yandan özyönetim organları sadece bürokratlar tarafından temin edilen bilgilere terkedilmemelidirler. Bu bilgi, örneğin doktorlardan da alınmalıdır. Nihayet özyönetimin faaliyetleri hakkında özel basında veya günlük gazetelerde kamuya bilgi verilmelidir.

Kurumdaki büyüme ve bürokrasinin sonucu ortaya çıkan en ciddi mahzurlardan biri de, kurumun masraflarının son derece artmış bulunmasıdır. Gerçekten kurumun masrafları sadece örgütsel sebeplerle değil, bunun dışında diğer sebeplerle de son derece ağırlaşmış bulunmaktadır. Aslında hastalık sigortasının hizmetleri fevkalade genişlemiş ve maliyeti de o derece ağırlaşmıştır. Bu genişleme ise, şu sebeplerden kaynaklanmaktadır:

- 1) Sigortanın kişisel kapsamının, yasal olarak çok genişlemesi,
- 2) Mesken sıkıntısı, çalışma temposunun hızlanması, yaşama süresinin uzaması,
- 3) Şimdiki neslin yaşama endişesinin artması ve mütevekkil olmayışı,
- 4) Tıbbın ilerlemesi ve hastalık hakkında aydınlatıcı bilgilerin verilmesi ve erken teşhis metodunun yayılması,
- 5) İlaç endüstrisinin propagandası.

- 6) Doktor sayısının artması ve bu konuda rekabetin hızlanması,
- 7) Tek tek sigortalıların kamuya olan sorumluluklarının azalması,
- 8) Sigortalıların ödedikleri prim karşılığında ille bir karşılık beklmeleri,
- 9) Sigortanın, işsizlerce ilk olarak baş vurulan bir yer olma fonksiyonu görmesi,
- 10) Hastalık türlerinin çevre kirlenmesi vs. gibi sebeplerle artması,
- 11) Tıpta tekniğe dayalı hizmetlerin akıl almaz şekilde çoğalması,
- 12) Yükselen hayat seviyesinin, zorunlu olarak sağlık hizmetlerini artırması, bu hizmetlerin kapsamını ve muhtevasını genişletmesi ve böylece örneğin ortopedi, göz ve psiko-lojik hastalıkların, cerrahi, modern diş yapımı gibi tedavi türlerinin de sigorta hizmetleri kapsamı içine alınması,
- 13) Sigorta doktorlarının devamlı olarak ücret artırımını istediğinde bulunmaları ve kurumun da bu isteklere evet demek mecburiyetinde kalması ve bunun yanında sigortaya fazla sayıda doktorun kayıtlı bulunması,
- 14) Hastahane bakımının ön plana çıkması.

Netice itibarile hastalık hizmetlerinin maliyeti o derece artmıştır ki, bu masrafları primlerle kapatmak başlı başına bir problem olmuştur. Sigorta kurumlarının daha çok primleri ve gelirleri olmasına rağmen, kurum bu masrafları karşılayamaz bir hale gelmiştir. Üstelik kurumun kaza ve emekli sigorta hizmetlerinden dolayı da büyük bir borcu doğmaktadır.

2) Doktor ve hasta sorunu

Doktor, mesleğinin doğal icabı olarak bir kurum üyesi olmayan, mesleğini kendi hesabına bağımsız olarak icra etmesi gereken bir kişidir. Doktorla hastası arasında bir güven ilişkisi ve doktor için hastasile ilgili hususlarda sükût mecburiyeti bulunmaktadır.

Halbuki önce serbest meslek şeklinde başlayan doktorluğun da ha sonraları memuriyet haline dönüştüğü gözlenmektedir. Bu gelişmenin sonucu olarak doktor, kendini büyük bir örgüt ağında, hiyerarşik bir ilişki içinde bulmaktadır. Öte yandan bu durum ilgili bakanlıklara ve idari birimlere büyük masraflar yüklemekte ve yeni tür bir bürokrasinin de ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

Aslında doktor. hizmetlerinin değerlendirilmesinde başlıca iki hususu dikkate alır: Bunlar,

- 1) Hizmetinin kapsamı,
- 2) Hastasının ödeme gücü'dür.

Bu açıdan sigorta doktorluğu ile, özel doktorluk arasında büyük bir fark doğmuştur. Özel doktor, az işe bakıp çok ücret almaktadır. Halbuki memur - doktor çok işe bakıp az ücret alan kişidir. Sigorta doktorunun çok para alabilmesi için çok hastaya bakması gerekmektedir. Çünkü F. Alman hastalık sigortası sisteminde, doktor hasta başına, yani bizdeki vizite belgesine tekabül eden «Krankenschein» belgesi başına ücretini götürü ve maktu olarak almaktadır.

Öte yandan doktor memur mudur, müstahdem midir, yoksa serbest meslek sahibi bir kişi midir, sorunu ciddi bir problem teşkil etmektedir. Doktorun meslek özgürlüğünü tayin eden husus şudur: O kendi takdirine göre mi, yoksa kendisini bağliyan yönetmeliklere göre mi çalışacaktır? Gerçekten doktorlarla sigorta kurumları arasında büyük bir mücadele başlamıştır. Kurum-yönetimde temsil edilmelerine rağmen-bir taraftan işçiler üzerinde haki-miyet kurarken öte yandan bu hakimiyeti doktorlar üzerinde de, kurmağa çalışmaktadırlar. Üstelik doktorlar yönetimde temsil hakkından da yoksun bulunmaktadırlar. Kaldı ki doktorlar kurumun işçileri değil sadece onların sözleşme tarafı durumundadırlar.

Dolayısıyla burada sosyal sigortaya bağlı doktorluk tıp hizmetini ne yönde etkilemiştir sorusu da önem kazanmaktadır. Önce sigortanın kişisel kapsamının genişlemesi, serbest doktorluk imkanını son derece kısıtlamıştır. Gerçekten yüksek gelir guruplarının sigorta kapsamına alınması, doktor ve özellikle dış doktorlarına yansıyan bir külfet yaratmıştır. Zira, bunlar sigorta kapsa-

mina alınmamış olsalardı, doktorlar, bunlardan daha yüksek bir ücret talep edebilecek durumda olacaklardı.

Öte yandan doktorla kurum arasındaki ilişkiler başından itibaren bozuk başlamış ve böylece sürüp gitmiştir. Buna sebep önce doktorun kurumca kendisine verilen ekonomik imkanları spekülatif bir şekilde kullanmak durumunda kalmasıdır. Geçerli olan sisteme göre, hasta dilediği sigorta doktoruna baş vurmakta ve doktor ücretini hastadan değil, doğrudan doğruya visite kağıdı karşılığı sigortadan almaktadır.

Böyle olunca da doktor mümkün olduğu kadar çok hastaya bakarak gelirini yükseltme çabasına düşmektedir. Öyle ki Bayern'de bir kasabada bir doktorun baktığı hasta sayısının korkunç bir şekilde yüksek olduğu dikkati çekmiş ve hasta sayısı ile çalışma süresi hesaplandığında bu doktorun bir dakikada 3 hastaya bakması gerektiği ortaya çıkmıştır. Aslında bu doktor, hastaya bakmadan sadece eş ve dostlardan vizite kağıdı toplamış ve bunları sigortaya aktarmıştır.

Sosyal sigortanın doktorlar açısından doğurduğu diğer olumsuz bir sonuç da, sağlık hizmetlerinin kalitesine olan olumsuz etkisidir. Bunun sebebi ise, sigorta doktorlarının, tıp hizmetlerinin kalitesinin düşmesine yol açacak kadar çok sayıda hastaya bakmak mecburiyetinde kalmalarıdır. Öyleki, bugün sigorta doktorlarından, kayan şerit sistemine göre çalışan (Bandarbeit yapan) tıp görevlileri diye sözü edilmektedir. Yapılan bir araştırmaya göre, bir amerikan doktoru her hastaya ortalama 23 dakika ayırmaktadır. İngiliz doktorları ise, kendi sistemleri içinde sadece 10 dakika ayırbilmektedirler. Alman doktorlarının ise, yukarıda sözü edildiği gibi kayan şerit usulüne göre çalıştıkları iddia edilmektedir. Bunun ise, hastalık hizmetlerinin kalitesini son derece düşüreceği aşikârdır.

Hastalık sigortasında, hasta-doktor ilişkisinin de son derece bozuk olduğunu kabul etmek gerekmektedir. Önce sigortalı hastanın, doktoru gereksiz yere işgal etmesi söz konusu olmakta, en azından hastada böyle bir arzu bulunmaktadır. Gerçekten sigortalılar ciddi bir hastalıkları olmadığı halde, ille ödedikleri primin karşılığını almak için gereksiz yere doktora baş vurmakta ve doktoru ziyaret, bir tür hafta sonu ziyareti, boş zamanları doldurma ve doktorun bekleme odalarında yalnızlığa çare arama, ve hatta

bir doktorun söylediği gibi kadın sigortalılar için bir tür öğleden sonra kahve ziyareti yerine geçmektedir.

Öte yandan sigortalılarda herşeyden önce özel hastalardan ayrı muamele görmenin üzüntüsü içinde bulunmaktadır.

Hasta doktordan iyi muamele görmemekte, çünkü doktor hastasını kaybetme endişesine düşmemektedir.

Gerçekten doktor sigortalı hastalar için yeterli zamanı da ayıramamaktadır. Aslında doktor için sigortalı hastaya hizmet, bir külfet teşkil etmektedir. Bu sebepten birçok hastalar serbest çalışan özel doktorları tercih etmektedir. Görülüyorki, ya hasta başına ücret sisteminin terkedilmesi ve doktorun hasta sayısına bakılmadan ücretlendirilmesi, yahut sigorta doktorlarının İngiltere ve Danimarkada görüldüğü gibi sadece belli sayıda hastaya bakmakla yetinebilmeleri gerekmektedir.

Bu iki bölümde açıklanan sorunlar sebeble hastalık sigortasında reformu gerektiren sebepler şöyle özetlenebilir:

1) Hastalık sigortasında bugün kapital aleyhine büyük bir israf söz konusu olmaktadır. Bu israfı hasta yapmakta, doktor yapmakta ve bürokrasiden doğmakta, neticede sosyal sigorta hizmetleri pahalı bir hale gelmektedir. Bu pahalılık ise, yine işçiye geri dönmektedir. Bu sonuç işçinin ücretinin bir kısmının prim adile, mukabil bir yarar sağlanmadan, hatta gerçek bir ihtiyacı karşılamaksızın alınması anlamına gelmektedir.

2) Sosyal sigortanın bu dalı halka iyi hizmet vermemektedir. Üstelik bu hizmetin sigortalılar tarafından kötüye kullanılmasına da yol açmaktadır. Böylece hem iyi hizmet vermeyip, hem de kötüye kullanılmasına yol açmakla halkın moralini de bozmaktadır. Öte yandan bazıları tarafından, küçümsendiği için, hastalık sigortası hiç kullanılmamaktadır. Sigortaya bağlı hastaneler zarar etmemek için (bunlar özyönetimdir) en ucuz ilaçları yazmaktadırlar. Bunun yanında her hastaya yazılabilecek ilaç bedeli de kaide olarak sınırlı bulunmaktadır. Sınır aşıldığı zaman ise hasta karısının, çocuklarının kendi yanında yaşayan ebeveynlerinin hastalık belgelerini de ibraz ederek, fazla ilacı yazdırabilmekte ve sigortalılarda bir tür ilaç tiryakiliği de baş göstermektedir. Sonuç şu olmaktadır. Doktor da hasta da kurumun aleyhine olarak gerekli miktarın üstüne çıkmaktadırlar. Bu ise, neticede söz

konusu hizmetlerin finansmanında bir zayıflık yaratmaktadır. Ayrıca doktorun kurum ve hastayla olan ilişkisi de problematik bir duruma girmiş bulunmaktadır.

3) Hastalık sigortası, sigortaya kayıtlı doktor sayısını gereksiz yere artırmıştır. Öyle ki, hastalık sigortası bugün iptal edildiği takdirde doktorların % 75'i işsiz kalma durumuna girmektedirler. Zira pek çok doktor yetişirken, bunların yegâne gelir kaynakları sigorta doktorluğu olmuştur. Görülüyor ki, konu sigortalıların dışına kaymakta ve tüm ekonomiyi ilgilendiren bir sorun haline gelmektedir.

4) Sosyal sigortada bürokrasi ve çift işlem fevkalade çoğalmıştır. Özellikle kuruluşun örgüt olarak son derece büyümesinden ileri gelen mahzurlar, sosyal sigortanın düzeltilmesinde hiçbir şekilde ikinci derecede bir problem teşkil etmemektedir. Sosyal sigorta hizmetlerinin kitleye hitap etmesi, insanların ve hizmetlerin şematikleştirilmesi, ilişkilerin gayri şahsileştirilmesi ve kalıplaştırılması sonucunu doğurmuştur. Bu arada sosyal politik açıdan aile de, kurumda sadece bir hesap faktörü olmakta fakat bireysel sorumluluğa sahip bir iktisadi faktör olmaktan çıkmaktadır. Bu bakımdan hastalık baş vurusu sorumsuz bir şekilde artmakta ve buna bağlı olarak hastalık sigortası masrafları da, gelirlerin karşılayamayacağı endişesini uyandıracak bir düzeye ulaşmaktadır. Gerçekten hastalık sigortasının bugün kendisi hasta bulunmaktadır. Özellikle mali bakımdan içine düştüğü kriz dikkate alınır, bu gözlem daha da açıklık kazanmaktadır. Bir taraftan muayene, ilaç ve hastane masraflarının devamlı olarak artması, hastane tedavilerinin çoğalması ve hastanede tedavi süresinin uzaması, diğer taraftan örgüt masrafların artması hastalık sigortasını bir çıkmaza sokmuştur. Bu tezahürlerin son derece kompleks sebepleri olduğu aşikârdır. Bu mahzurlar sigortanın tüm taraflarından kaynaklanmaktadır. Yani kurum, sigortalı ve dokordan. Öte yandan bu tezahürler toplumun sosyal ve ekonomik değişmesine bağlı bulunmakta ve bizzat sistemin içinden doğmaktadır. Genel olarak sosyal sigorta kurumundaki bu dinamik masraf artışı, yapı ile ilgili temel bir sorun olup, geçici tedbirlerle giderilecek gibi değildir. Öte yandan sosyal sigorta kurumu çeşitli seçenekleri olan ve işini rantabl hale getirecek bir tüccar gibi düşünülemediği de unutulmamalıdır.

5) Sosyal sigorta kurumu mecburi sigortalamaya dayanan bir tür devlet kuruluşunu andırmaktadır. Dolayısıyla özel sigorta teşebbüslerinde mümkün olan rasyonalizasyona kapalı bir rejim teşkil etmektedir. Hizmetler ve riskler burada şematikleştirilmiştir. Bu sebepten bazı risklerin reddedilmesi bu kurum çerçevesi içinde mümkün değildir. Dolayısıyla daha yüksek prim ödemek suretile bazı faydalı görülen risklerin sigorta edilmesi imkânı mevcut bulunmadığı gibi, bazı faydalı görülmiyen risklerin de sigortadan çıkarılması imkanı ortadan kalkmış bulunmaktadır. Halbuki bu tür risklerin sigortadan çıkarılması halinde, doktorların, diş hekimlerinin ve eczacıların da yükü o nisbette hafiflemiş olacaktır.

Böylece kurum aslında ekonomik bir kuruluş olmasına rağmen, rasyonal işletmecilik kurallarına göre çalışamaz hale gelmiştir. Gerçekten en az masrafla en yüksek verim prensibi bu kuruluşlar da işliyememektedir. Çünkü devlet sigorta kurumlarına sağlıkla ilgili tüm hizmetleri temin etme monopolünü vermiştir. Buna mukabil kurum özyönetim olarak ne parlamentonun denetimine tabidir, ne de sermaye şirketlerinde olduğu gibi kamusal yükümlülöklere sahiptir. Özyönetimde bu tarz gelişmeye izin verilmiş midir? Gerçi demokratik kurallara tabi olacağı belirtilmiştir. Ancak bu kağıt üzerinde kalmıştır. Aslında sigortada bağımsızların, doktor ve diğer sağlık mesleği mensuplarının da temsil edilmesi gerekir.

6) Hastalık sigortası, mütekalibiyet açısından, hizmet ve karşı hizmet, yani prim ve hizmet arasındaki eşitlik bakımından sigortalıları memnun etmemektedir. Özellikle memur ve müstahdem durumunda bulunan kişiler için, verilen hizmetlerle kesilen primler arasındaki fark o derece büyüktür ki, bu kişiler kendi dileklerine kalsa, derhal sigortadan çıkacaklardır. Yine kendi adına çalışan bazı bağımsızların ve bunların aile fertlerinin de mecburi sigortaya sokulması bunları ekonomik bakımdan gerçekten büyük bir yük altına sokmaktadır. Hastalık sigortasına, gerçek sigorta niteliğinin kazandırılması, sosyal sigortada çeşitli risklerin ayrılması ve bu suretle prim ile hizmet arasında ilgi kurulması ve gerçek gurubun sigorta kapsamı içine alınması gerekmektedir.

7) Tek sigorta sistemi, yani tüm sigorta hizmetlerinin aynı merkezden finanse edilmesi, hastalık sigortası aleyhine çalışmak-

tadır. Zira kurumun emeklilik borcu gittikçe büyümektedir. Aslında emeklilik hakkının kazanılması için riskle orantılı olmayan primler alınmaktadır. Halbuki kurum ekonomik kuruluş olarak özel sigorta prensiblerine göre çalışabilirdi. Bilindiği gibi özel sigortalılarda farklı risklerden farklı primler alınmaktadır.

8) Hastalık sigortasında doktor ile hastası arasında gizlilik bozulmakta, doktorun sükût yükümlülüğünü kurumun da paylaşması psikolojik bakımdan bir diğer mahzur teşkil etmektedir.

9) Sosyal sigortanın bu dalı ile halk ve ekonomi külfet altına girmektedir. Halkın morali de bozulmaktadır.

10) Hastalık sigortasının hizmetleri fevkelâde genişlemiş fakat tıbbın gelişmesine ayak uyduramamıştır. Modern ve pahalı tedavi ve teşhis metotları ve ilaçlar temin edilememiştir.

11) Hastalık sigortasında erken teşhise hiç yer verilmemiştir. Halbuki zararsız görünen birçok şikayetlerin büyük hastalıkların kaynağını teşkil ettiği bir gerçektir. Yine hastalık sigortası beslenmeye de önem vermemektedir. Halbuki beslenmenin de hastalıkların doğmasında temel etkenlerden biri olduğu bilinmektedir. Halkın hijyen konusundaki bilgisizliği de bir hastalık kaynağıdır. Özellikle yeni doğmuş bebeklerin annelerinin bu konuda yeteri derecede aydınlatıldığı kabul edilemez. Kaldı ki sağlıklı beslenme yanlış beslenmeden daha ucuzdur ve ısı ve mevsim farklarından doğan hastalıkları tamamen önlemek de mümkün bulunmaktadır. Aynı şey iş kazaları ve meslek hastalıkları için de varittir. Hastalığın doğmasını önleyici ve tedavi edici hizmetleri kurum mutlaka birbirinden ayırmalıdır.

Hastalık sigortası bunların üzerinde durmamakta sadece hastalanı doktora göndermekle yetinmektedir.

12) Bugün sigortalıların kapsamının genişletilmesi, adeta doktora serbest çalışma imkanını ortadan kaldırmıştır. Doktorların çoğu hastalık sigortasını kabul etmekte fakat serbest çalışma imkanını muhafaza etmek istemektedirler. Dolayısıyla sigorta doktorunun en azından daha iyi onore edilmesi, gerekir ki, doktor-kurum ve hasta üçlüsü kendini daha güvenli bir işbirliği içinde bulsun.

13) Özyönetim içinde öz-sorumluluğun da yaratılması gerekir. Bugünkü sistem içinde bu yaratılabilir mi? Eğer doktor gün-de yüzlerce hastaya bakar. sigortalılar sorumsuz bir şekilde doktora baş vurur ve doktor da bu tehacüm içinde doğru düzgün bir muayene dahi yapamazsa, bu öz-sorumluluğun yaratılmasına imkan görülmemektedir.

Açıklanan bu sebepler içinde, kurumun genel yapısı ile ilgili alanlar dışında, doğrudan doğruya hastalık sigortasına ilişkin olan reform sebeplerinin şu hususlara ilişkin olduğu görülmektedir.

1) Kurum, gelir ve giderleri aynı gelişmeyi gösteremediğinden, kendini bir tür dar boğazda hissetmektedir.

2) Bugünkü sistem tedavi imkanını engellemekte ve kısıtlamakta ve sağlık hizmetlerinin kalitesinin düşmesine yol açmaktadır.

3) Doktorlar şimdiki durumdan memnun bulunmamaktadırlar. Çünkü çok hastaya bakmakta ve hizmetle mütenasip olmıyan düşük ücret almaktadırlar, dolayısıyla sigortalı hastaya hizmet bir külfet teşkil etmektedir.

4) Sigortalılar, özel hastalardan ayrı muamele görmenin üzüntüsü içindedirler.

5) Ağır hastalar bugünkü sistemden en zararlı çıkan kişiler olmakta, uzun süreli tedavilerde hasta emekliliği de gelmemiş ise, muhtaç duruma düşmektedir. Böylece ağır hastaları, bunlar özellikle himayeye muhtaç olduğu halde, himaye etmemektedir.

6) Bugünkü sistem moral sebeplerle de sakıncalıdır. Çünkü sistem sadece suistimallere açık olmayıp, bu yolu geliştirmekte ve mükâfatlandırmaktadır.

7) Bugünkü sistem tam ücreti ödenen ilaçların mübalağalı şekilde kullanılmasına dolayısıyla ekonomik bakımdan gereksiz masraf ve israfa yol açmaktadır.

8) Nihayet kurum, doktor ve hasta arasındaki ilişkileri şahsi olmaktan çıkarmış objekleştirmiştir.

Reformu gerektiren sebepler bu şekilde belirtildikten sonra, önerilen reform tekliflerinde de şu iki hedef üzerinde durulduğu görülmektedir:

1) Hastalık sigortasında temel hedef, mümkün olduğu kadar bireysel sorumluluğu ve sigortanın kendi kendine yardım karakterini ortaya çıkarmaktır. Bu hedefe ulaşılması için, esas itibariyle, sigortalının masraflara katılması sistemi getirilmek istenmekte ve bunun yanında kurumda genel hatlarla ilgili olarak yapısal değişikliklerden söz edilmektedir.

2) Hastalık sigortasında başarıya, ancak doktorların yakın işbirliği ile ulaşılabileceği kabul edilmelidir. Bu hedefe ulaşılabilmesi için de «doktor ve reform» konusunun, katılma mekanizması ile birlikte ele alınması gerekli bulunmaktadır.

1) Sigortalının masraflara katılması (Selbstbeteiligung)

Katılma mekanizmasını ileri süren öneri sahiplerine göre, bugün sigortalıların mali güçleri son derece büyümüştür. Bu sebepten onlara artık fakir fukara yardımı şeklinde bir sağlık hizmeti verilemeyeceği aşıkardır. Öte yandan yine aynı sebeple, özel sigortada olduğu gibi, sosyal sigortada da sigortalılara çeşitli ücretlere göre çeşitli riskleri sigorta ettirme şeklinde bir seçim hakkını sağlamak da mümkün bulunmaktadır. Bu sonuç, katılma sistemi ile bir oranda ve başka bir yoldan da olsa gerçekleştirilebilmektedir.

Katılma ile ilgili şu planlar ileri sürülmüş bulunmaktadır:

1) Hastanın tüm hastalık masraflarına belli bir oranda katılması,

2) Hastanın gelirine göre hesaplanacak maktu bir miktarla hastalık masraflarına katılması. Örneğin sigortalının ilk 15 marķı kendisinin ödemesi ve hastalık masraflarının, bu miktarı geçmesi halinde aşan sınırı sigortanın üstlenmesi,

3) Her hastanın başvuruda belli bir ücret ödemesi,

4) Fransa'daki sistemin aynen kabulü ile hastanın önce hastalık masraflarını bizzat karşılaması ve bu masrafların % 80'ini sonradan belgelemek suretile sigortadan alması,

5) Primlerin bir kısmının (% 75) sigortalının şahsi tasarruf hesabında, diğer kısmının ise (% 25) tüm üyelerin katıldığı müşterek hesapta toplanması ve sigortalı hastanın önce kendi hesabındaki parayı kullanması, bu hesaptaki para yetmediği takdirde

müşterek hesaptaki parayı kullanabilmesi. Bu modelde sigortalı, doktorun karşısına özel hasta olarak çıkabilmekte, yönetim masrafları kalkmakta ve yapılan masrafların hesapta toplanan paraların faizlerle kapatılması da mümkün bulunmaktadır. Yine bu modelde en önemlisi ,kişi tasarrufa alıştırılmaktadır.

6) Dereceli katılma sistemi, buna göre,

a) Belli gelir guruplarının, sigortanın tüm hizmetlerinden, masraflara katılmadan, faydalanması,

b) Daha yüksek gelir guruplarının belli bir oranda masraflara katılması,

c) Nihayet yüksek gelir guruplarının. hastalık masraflarına daha fazla oranda katılması. Kısaca gelir yüksekliğine göre tesbit edilecek muhtelif oranlarda masraflara katılma.

7) Hastalık sigortası hizmetlerinde fevkelade hizmetlerle normal hizmetler arasında ayırım yaparak, sonunculara masraflara katılma sistemini kabul etmek,

8) Uzun süreli hastalıklarda katılmayı kabul etmek.

Sigortalının masraflara katılmasının faydaları şöyle ifade edilmektedir:

1) Önce ağır hastaların bir süre bakıldıktan sonra devletin yardımına terkedilmesi önlenmiş olacaktır. Zira bu hizmetin sağlanmasında artan masrafların finansmanı, katılma yoluyla karşılanabilecektir. Ancak burada bizzat katılma ile mi, yoksa primlerin yükseltilmesiyle mi amaca daha etkin bir şekilde ulaşılacağı de tartışma konusu olarak kalmaktadır.

2) Hastanın, doktor muayenesi ile ilacını hemen hemen hiçbir ücret ödmeden sağlanması, tecrübelerin gösterdiği gibi, sigortalıları ilaç tiryakiliğine ve büyük bir israfa sevketmiştir. Bugünkü pratikte, hastalar çok defa doktora hangi ilaçları istediğini söylemekte, doktor da hastayı muayene külfetine katlanmadan, bu ilaçların reçetesini yazmaktadır. Böylece hastalığın teşhis ve tedavisini bizzat hasta üstlenmiş olmaktadır. Doktor sadece masrafların ödenmesini mümkün kılan imzasını bahşetmiş bulunmaktadır. İşte masraflara katılma özellikle bu gibi durumlarda etkinlik sağlayacaktır. Hasta masraflara katılacağını düşününce, ya mutlaka

muayene olacaktır yahut gereksiz yere doktor ziyaretine baş vurmayacaktır.

3) Katılma mekanizmasının, kurumu gelir dar boğazından belli bir oranda da olsa etkin bir şekilde kurtaracağı aşikârdır.

4) Katılma sorumluluk duygusunu geliştirecek ve sigortanın gerçek anlamının anlaşılmasına yardım edecektir. Öte yandan katılma oranı da o şekilde tesbit edilebilir ki, hasta mali durumuna göre, bu katkıyı göze almaktan çekinmez, yani hastalığının tedavisini ertelemeyiz.

5) Katılma mekanizmasıyla, sisteme yabancı bir unsur hele devrimci bir öneri hiç bir şekilde getirilmiş değildir. Aslında masraflara katılma, hastalık sigortasına yabancı bulunmamaktadır. Şöyle ki, katılma aşağıdaki hallerde zaten mevcut bulunmaktadır:

a) Sigortalıdan sigorta ücreti (50 Pfg civarında) alınmaktadır.

b) Dış tedavisindeki masraflara,

e) Uzun süreli ve pahalı tedavi ile yardımcı araçların teminindeki masraflara ve

d) Hastane masraflarına sigortalı katılmaktadır.

e) Hastalık halinde ödenen para, ücretin %100'üne tekabül etmediği için burada da bir katılma söz konusu olmaktadır.

f) Yakın zamana kadar hastalık belgesi için bir ücret ödenmiştir.

g) Öğrencilerin mecburi sigortaları da %30 civarında bir katılmayı öngörmektedir.

Sigortalının masraflara katılmasının bu faydalarına rağmen sistemdeki mahzurları bertaraf edecek etkinliği olmadığı ayrıca sistemin, bizzat kendi içinde birtakım mahzurları taşıdığı ileri sürülmektedir. Bu mahzurlar şöyle ifade edilmektedir:

1) Sigortalının masraflara katılması, hastalık halinde sigortalının doktora baş vurmasını engelliyen en azından erteleyen bir etki yaratacaktır. Böyle bir tehlikenin varlığı hiçbir şekilde inkâr edilemez. Ufak şikâyetlerin büyük şikâyetlerin kaynağını teşkil et-

tiği düşünülürse, bu durumun daha da tehlikeli olacağı açıklık kazanmaktadır. Aslında böyle bir erteleme, sonradan da olsa, masrafların ve hastalığın son derece artması sonucunu doğurmaz mı

2) Münferit birçok hallerde hasta bu katılma payını veremeyecek durumda olabilir. Aslında katılma anında sonunda sosyal bakımdan zayıf olan gurubu hedef alacaktır. Örneğin çok çocuklu bir anne, günlük nafakayı azaltmamak için kendi hastalığını mümkün olduğu kadar ertelemeyecek midir?

3) Planın nasıl gerçekleştirileceği de önemli bir problem teşkil edecek sistemin kurulması güçlükler yaratacaktır. Gerçekten katılma payının ya çok yüksek, ya da çok alçak tutulma tehlikesi mevcut olacaktır. Aslında katılma payı o derece düşük olmalıdır ki, herkes bu fedakârlığı kolayca göze alabilsin, öte yandan katılma payı o derece yüksek olmalıdır ki, istenen sonuç açısından etkili olsun. Bu oranın tesbiti ise son derece zor görünmektedir. Şöyle ki çok geniş bir kütle için, küçük bir katılma payı düşünülürken, bu payın küçümsenmeyecek bir gurup için de etkili olmayacağını düşünmek gerekir. Bu sebepten de katılma payını, gelir derecesine göre ayarlamak mecburiyeti vardır. Bu şekilde her gelir gurubu için ayrı ve istenilen etkinlikte bir katılma payı tarifesi tesbit etmek gerekecektir. Halbuki çok ayrıntılı bir tasnifin yönetim açısından güçlükler doğuracağı aşikârdır. Bu sebepten de kaba bir tasnifle yetinmek mecburiyeti hasıl olacaktır.

4) Planın gerçekleştirilmesinde, nasıl bir uygulamaya gidileceği de ayrı bir problem ve güçlük teşkil edecektir. Pratik olarak sistemin kurulmasında güçlükler doğacaktır.

Yukarıda katılma mekanizması dışında, kurumun tümüne ait yapısal önerilerden de söz edildiğine işaret edilmiştir. Konuyu tamamlamak bakımından, bu önerilere de kısaca değinmeyi faydalı görmekteyiz.

Bazı uzmanlara göre, devlet tıpkı İsviçre'de İngiltere'de olduğu gibi hastalık sigortasına yardım etmelidir. Aslında hangi sigorta hizmetlerinin devlete, hangilerinin sigorta kurumuna ait olduğunu ayırıp tesbit etmek gerekmektedir. Bu uzmanların görüşüne göre, böyle bir karma sisteme gidildiğinde, örgütte hizmetlerin bölünmesi sonucu bir küçülme ve şeffaflık sağlanacak ve küçük bi-

rimler içinde sigortanın şahsılık ve ferdiyetçilik karakteri ön plana çıkacaktır.

Böyle bir karma sisteme Amerika'da da rastlanmaktadır. Bu ülkede devletin sağladığı tedavi ile kişisel tedavi birlikte yürüme-
tedir. Şöyle ki, sigortalı devletin sağlık hizmetlerini istemekte veya özel tedaviyi tercih edebilmekte ve bu sonuncu halde masrafları daha sonra sigortadan ya tümüyle veya belli bir oranda alabilmektedir. Aslında Amerika'da devlet kuruluşlarında tedavinin, özel teşebbüslere nazaran iki misli pahalıya mal olduğu tesbit edilmiştir. Bu sebepten sosyal sigorta kapsamı içinde kaldığı halde milyonlarca lira tutarında cerrahi, tıbbi müdahaleler ve hastane masrafları gibi sağlık hizmetlerine karşı özel sigorta şirketlerine sigorta yaptırılmıştır. Yani sosyal sigorta ve özel sigorta birlikte halkın hizmetine sunulmuş bulunmaktadır.

Öte yandan böyle bir karma sistem içinde, hastalıkların tedavisini özel sigortaya, hastalıkları önleyici tedbirlerin alınmasını da sosyal sigortaya bırakmak mümkün bulunmaktadır.

Yapısal düzeltmelerden amaç, büyük dev organizasyonun bölünmesini, küçük birimler haline gelerek, denetiminin kolaylaştırılmasını, hizmetlerin yetersiz halden çıkarılmasını temin etmek, yönetimin basitleştirilmesini sağlayarak bürokrasiyi ve örgüt masraflarını azaltmak, kurum ile sigortalı arasında daha yakın insani ilişkilerin kurulmasını gerçekleştirmek, hastayı daha ziyade memnun etmek ve kurumun yükünü hafifletmek suretile sağlık hizmetlerinin kalitesini yükseltmektir.

Yapısal değişikliği savunan görüş sahipleri, devletleştirilen yardımların belli hizmetlere istinat etmesini ve böylece halkın sorumluluk duygusunu yok etmemesini de belirtmektedirler.

Yine bu görüşlere göre, bazı yardımların devletleştirilmesi, sigortanın, bu niteliğinin kaybolmasına da yol açmamalıdır. Zira sigortadan anlaşılan planlı bir güvence sistemi olup, beklenmeyen tehlikelere karşı ferdin ekonomik zararlarını para vermek suretile telâfi etmektedir. Bu amaç, riskin pek çok omuzlara dağılmasını öngörmekte ve tazmin şekli önceden veya sözleşme ile kesin bir şekilde tesbit edilen bir hesap sistemine dayanmaktadır. Özellikle bu sonuncu özellik, sigortanın, sigorta karakterini vurgulamaktadır.

Dolayısıyla kamu takviyesi sadece fazlalıklar için talep edilmeli ve bu ek yardımlar gayet tabii ki, hastalık sigortasının kendi kendine yardım mekanizması karakterini bozmamalıdır.

Bu görüŖe karŖı çıkanlar, bir tür devlet yardımına dayanan bu karma sistemin gerekleŖtirilmesinde karŖılaŖılacak güçlükler bir tarafa, bu sistemin aslında devlet himayesinden baŖka bir Ŗey ifade etmediği ve bir yerde halk sigortasına gittiğini ileri sürerek eleŖtirmektedirler.

2) Doktor ve Reform.

Sağlık hizmetlerinin kalitesine, katılmanın olumlu bir Ŗekilde etkili olup olmayacağı hususu, sadece katılma mekanizması ile yetersinildiği takdirde, tamamen askıda kalan bir konu olmaktadır. Çünkü iyileŖme Ŗansının, masraflara katılma suretile biraz daha etkinleŖeceęi kabul edilebilirse de, bu Ŗansta esas etkin katkının doktorda olduğu unutulmamalıdır. Tedavide risk doktordadır. Ancak tedavinin baŖarı Ŗansı doktor açısından onun bakacağı hasta sayısının azalmasına bağlıdır. Çünkü teŖhis ve tedavide kapsamlı bir muayene, müŖahade ve laboratuvar tetkikleri gerekli bulunmaktadır. Halbuki doktor hâlâ hasta belgesi peŖinde koŖarsa, katılmanın, bu yolda olumlu bir etkinliğinden söz etmeğe imkân bulunmamaktadır. Bu sebepten katılma mekanizması ile «doktor ve reform» konusu birlikte ele alınmalıdır gereği kabul edilmiŖ bulunmaktadır. Bu hususta ileri sürülen öneriler ise, Ŗu hususlara iliŖkin bulunmaktadır:

1) Ücretlendirme

Hastalık sigortasında en ziyade sorumluluğu yüklenen doktor olduğu halde, doktorun tüm mesaisi ücretlendirilmemekte ve doktor bu sistemden zararlı çıkmaktadır. Hastalık sigortası çerçevesi dahilinde doktorun ücretlendirilmesinde Ŗu sistemler söz konusu olmaktadır:

a) Doktora aylık maktu bir ücretin verilmesi. Bu sistemde doktor, tüm mahzurlarile birlikte tam bir memur statüsüne girmektedir.

b) Doktorun ücretinin muayene edilen hasta başına göre tayin edilmesi.

c) Tüm münferit olayların niteliğine göre, örneğin muayene süresine göre ücretlendirme. Nitekim diŖçilerde bu ücret sistemi geçerli bulunmaktadır.

d) Sigorta doktoruna sadece belli sayıda hastaya bakma imkânının tanınması.

Sayılan bu ücret sistemlerinden, doktorun çalışmasını en iyi ücretlendiren sistemin, tek tek hastalık olaylarının niteliğine göre ücretlendirme olacağından hiç şüphe edilmemektedir. Nitekim doktorlar da bu sistemi tercih etmektedirler.

2) Hastaya doktorunu seçme özgürlüğünün tanınması

Hastalıkların tedavisinde doktorun kişisel tutumu da psiko terapi bakımından çok önemli bulunmaktadır. Bu sebepten hastaya kendi doktorunu seçme özgürlüğü tanınmalıdır. Bu işe, tedavinin ve muayenenin tamamen bağımsız doktorlar tarafından yapılmasını gerektirmektedir.

3) Doktor ve kurum açısından ademi merkezleşme

Doktor kurumla ilişkilerinde tamamen bağımsız kalmayı istemekte ve kurumla sadece bir komşuluk ilişkisi içinde görülmek istenmektedir. Halbuki özyönetimde doktorun sadece istişari nitelikte bir oyu bulunduğu gibi, doktor kendini mesleğine ters düşen hiyerarşik bir ilişki içinde bulmaktadır.

FAYDALANDIĞIMIZ KAYNAKLAR

- Melas Reinhold: Die wichtigsten Vorschriften über die Krankenversicherung; Gewerkschaftblatt, 1951 Österreich.
- Bogs Walter: Grundfragen der Rechte der sozialen Sicherheit und seiner Reform; Berlin Duncker Humblot 1955.
- Koch Peters: München als Versicherungsstadt, Karlsruhe 1959.
- Koch Friedrich: Reform der Sozialversicherung aber wie? Darmstadt 1946.
- Külp Bernhard: Unsere Krankenversicherung; Augsburg 1959.
- Heintz Peter: Soziale Vorurteile. Ein Problem der Persönlichkeit der Kultur, der gesellschaft; Köln 1957.
- Hadrich Julius: Die Arztfrage in der deutschen Sozialversicherung, Ihre sozialog. und wirtschaftl. Probleme; Duncker und Humblot 1955.
- Grieser, Andreas: Die deutsche Sozialversicherung im Lichte der Gegenwart; München 1954.
- Mackenroth, Gerhard: Die Verflechtung des Sozialleistungen; Berlin 1954.
- Glaser Kurt: Was bedeutet Selbstverwaltung? Nürnberg 1952.
- Sondermann Gustav: Arzt, Kasse - Volksgesundheit; München Lehmann 1952.
- Eckert J.: Öffentliche Meinung zur Reform der Sozialversicherung; Schliersee 1948.
- Eckert Joseph: Versicherte, Arbeitgeber, Geschäftsführer und Ärzte in der Selbstverwaltung und Sozialversicherung; München 1952.
- Bosch, Werner: Patient, Arzt und Gesundheit; Heidelberg Quelle and Meyer 1954.
- Erich Schmidt: Reform der gesetzlichen Krankenversicherung; Berlin, München 1953.

TÜRKİYE KOOPERATİFLERİNDE VE ÖZELLİKLE KÖY KALKINMA KOOPERATİFLERİNDE YÖNETİM VE ORGANİZASYON SORUNLARI

Dr. Cemil Kıvanç

14.15.Nisan.1978

Uludağ - Kirazlıyayla

Kooperatifçilik Semineri

Türkiye Kooperatifçiliğinde yönetim açısından bilindiği gibi iki ayrı manzara ile karşılaşmaktadır. Bunlar devletin yoğun güdümü altındaki tarım satış kooperatifleri ve birliklerindeki yönetim tarzı ile bunların dışında kalan tüm kooperatiflerin bağımsız, demokratik yönetimidir. Bizi bu tebliğde ilgilendiren ikinci tür yönetim ve organizasyon tipi ve özellikle bunu uygulayan Köy Kalkınma Kooperatifleridir.

KKK'de ana sözleşmeler incelendiğinde görüldüğü gibi, kurulan bu tür kooperatif işletmeleri esas itibarile yardımcı kooperatif işletmeleri esas itibarile yardımcı kooperatiflerdir. Yardımcı Kooperatiflerin karakteristiği ise ortakların yahut ortak işletmelerin ekonomik güçlerinin arttırılması için bulunduğu piyasada faaliyet göstermektir. Bugünkü KKK modelimizde amaçlanan hedef, kooperatif ortağı küçük işletmelerin pazarlama, tüketim malları ve üretim girdileri tedariki ile ürünlerin işlenmesidir. Söz konusu tanımla ilgili küçük ölçekteki işletmelerin ise bilindiği gibi;

a) Yüksek maliyetler. b) Teknoloji yetersizliği, c) Finansman eksikliği, d) Yönetim ve örgütlenme yokluğu ve nihayet e) Rekabet gücünden yoksunluk biçiminde ortaya çıkan çeşitli sorunları vardır. Bütün bunlar, Türk ekonomisinin bugünkü az gelişmiş, ikili yapısından ileri gelmektedir.

Artık ekonomik açıdan en önemli noktanın tarımda da, sanayide olduğu gibi üretim kapasitesinin yetersizliği, ve üretim birimlerinin ise bu yetersizliği gidermede zayıf kaldıkları bilinmektedir. Kooperatiflerden beklenen tarım kesimindeki bu, ekonomik gelişmeyi sınırlandıran, sebepleri ortadan kaldırmalarıdır.

Böylesine önemli bir görevi üstlenen KKK'leri modelinde birim Kooperatiflerde üst kuruluşların yönetimi, ve bunun organizasyonu modelin en hayati yönünü oluşturmaktadır. Zira kendi yönetiminde ve organizasyonunda aksayan bir kooperatif işletmesi, ortak işletmelerinin ekonomik güçlenmelerine yardımcı olamayacaktır. Bir yardımcı kooperatif ile ortakları arasındaki ilişkiler esas itibarile,

- a) Yönetim - ortaklık ve
- b) İş ilişkileri şeklinde ikiye ayrılabilir.

Bunlardan iş ilişkilerinde ortakların amacı, kooperatifin kendilerine sağlayacağı yardım yahut hizmetlerle, kendi işletmesinin iş hacmini arttırmak, dolayısıyla gelirini yükseltmektir. Bunun için, üretiminde kullandığı girdileri mümkün olduğu kadar fiatla pazarlamak her ortak işletmenin ana hedefidir. Burada her ortağın beklediği müşterek mülkiyet halindeki kooperatif işletmeden şartların elverdiği en yüksek hizmetin kendisine sağlanmasıdır. Dikkat edilirse, ortakların ekonomik hayatlarını devam ettirebilmeleri doğrudan doğruya kooperatife bağlı değildir. Kooperatife olan bağlılık iş ilişkileri çerçevesinde kalmakta ve ekonomik gelişme çabalarını kapsamaktadır.

Söz konusu çerçeve ve kapsam ise yönetim - ortak ilişkilerini çok yakından ilgilendirmektedir. Yukarıda değinildiği gibi, bizzat kendileri çok çeşitli ekonomik sorunlar içinde bulunan ortaklar, müştereken sahibi oldukları ve her türlü sorumluluğunu taşıdıkları kooperatif işletmesinden, daha doğrusu onun yönetiminden, çok çeşitli ve ağır görevleri yerine getirmesini beklemektedirler. Halbuki K.K.K. leri ana sözleşmelerinde belirlenen çalışma alan-

ları dikkate alınınca, kooperatif yönetiminde yüksek seviyede profesyonel yönetici bir kadronun bulunduğu varsayımı akla gelmektedir. Gerçekte ise, bilindiği gibi yönetim bu kooperatiflerin en zayıf noktalarından biridir.

Yönetim-ortak ilişkilerini, aslında yönetim kurulu ve denetçiler müdür ile ortaklar grubu arasındaki ilişkiler diye daha açık hale getirebiliriz. Günümüzdeki KKK'lerinde genellikle, işletmeyi yürüten bir müdür yoktur. Bu tür kooperatiflerde iç organizasyon daha çok yönetim kurulu ve ortaklar arasındaki ilişkileri düzenlemekten ibarettir. Fakat biz bir müdür mevcudiyetini son derece zorunlu kabul ederek, iç ilişkileri söz konusu üç faktörlü grup içinde tahlil etmek istiyoruz.

a. Ortaklar

Ortaklar yukarıda işaret edildiği gibi esas amaç olarak, yardımcı Kooperatif niteliğinde olan KKK'de kendi işletmelerinin veriminin yükselmesi prensibini benimserler. Eğer Kooperatif bunu sağlamıyorsa, diğer bir ifade ile üretimde kullandığı tarım aletleri, gübre vs gibi girdileri düşük fiatla sağlamıyor, ürünü yüksek fiatla pazarlamıyor ve piyasa bilgisini kendisine aktaramıyorsa, nihayet yeterli finansman kaynağı bulamıyorsa, ortaklar kooperatifle iş ilişkisini denetliyor ve ortak olmadan önceki şartlarda piyasadaki faaliyetine aynen devam ediyor sayılabilir. Böyle bir durumun, genel ekonomi açısından anlamı, üretim kapasitesi artmıyor, sanayileşme ile ortaya çıkan yeni ücretli zümre en azından gıda maddelerini, aracı firmaların piyasaya hakimiyetleri sebebiyle daima yüksek fiatla satın almak zorunda kalıyorlar demektir. Bir diğer netice ise, ortakların gelir seviyelerinde bir artış yaratılamamasıdır. Ortak menfaatleri böylece istenen ölçüde gerçekleşmezse, Kooperatif için son derece sakıncalı bir durumu ortaya çıkacaktır ki bu da, ortakların kooperatifden kopmalarıdır. Halbuki kooperatife girerken ortaklar mutlaka bir çıkar sağlamayı, yaşama düzeylerini yükseltmeyi düşünmüşlerdir. Bu amaçla da yönetim'den çok şey beklemektedirler. Eğer yönetim kadrosu bu beklentileri gerçekleştiremiyorsa, yönetime karşı bir soğukluk güvensizlik ve kötümser gibi olumsuz neticelerin ortaya çıkması son derece doğaldır. Yine doğal olan bir netice vardır ki bu da ortakların, değinilen sebeplerden yönetimle uyuşmazlıkları ve bundan doğan iç tartışmalardır.

b. Yönetim Kurulu

Ortakların Kooperatifden beklediklerini gerçekleştiremeyen Yönetim Kurulu bu durumda nasıl bir davranış içinde olacaktır?

Aslında mevcut KKK modelinde Yönetim Kurulunu oluşturan kişiler ortaklardan çok farklı bir durumda değillerdir. Onların da verimli çalışmayan, aynı ekonomik güçlüklerle karşı karşıya bulunan küçük işletmeleri vardır. Yönetim görevini, fahri olarak başka alternatifleri olmadığı için üstlenmişlerdir. Kooperatif faaliyetlerinde kendilerince daha fazla menfaat sağlamaları söz konusudur veya değildir. Önemli olan husus; kötü işletme yönetimi dolayısıyla sadece ortaklara değil, kendileri için de yararlı bir durum yaratmamalarıdır. Böyle bir neticenin ortaya çıkması, aslında mevcut model içinde gayet doğaldır. Zira yönetim kurulu üyeleri, piyasa rekabeti içinde, yönettikleri geminin ne işleyiş mekanizmasını, ne de seyrettikleri denizin özelliklerini bilmektedirler. Buna karşılık az önce değindiğimiz rakip aracı firmalar bu işi yılların getirdiği birikimle çok iyi becermekte, dolayısıyla rekabet gücünü piyasa şartlarında daima kendi lehlerine çevirebilmektedirler.

Başarısız olan Yönetim Kurulu, ortaklar nezdinde eleştirilir hale düşünce, aralarında uyuşmazlık artmakta, çoğu kere Yönetim Kurulu, ya ayrılmakta, ya da pasif kalmaktadır. Her iki halde doğan netice Kooperatifin görevini yerine getirememesi, ve daha kötüsü Kooperatifden beklenen üretim hacmini arttırma hedefinin gerçekleşmemesidir.

Yönetim Kurulunun bu duruma düşmesi halinde beklenen ilk tepkisi, ortakların Kooperatife beklenen ilgiyi göstermedikleri, iş ilişkilerini Kooperatif yerine rakiplerle kurdukları yönünde olacaktır. Bu tepki aslında grup içindeki sürtüşmenin ana kaynaklarından biridir. Ancak unutulmamalıdır ki, ortakların Kooperatife karşı olumsuz davranışları da Yönetim Kurulunun başarısızlığıdır. Böylece bir kısır döngü ortaya çıkmış demektir ve bunu ortaklarla, Yönetim Kurulu karşılıklı uyuşmazlıkları ile devam ettirip giderler.

c) Müdür

Kooperatif müdürü ortaklar ile Yönetim Kurulu arasında bir köprü durumunda olan kişidir. Ancak Yönetim Kurulu ortaklara

karşı yüklendiği çok çeşitli ve fazla görevi müdürün yerine getirmesini isteyebilir. Yine mevcut modelde, bilindiği gibi KKK'de müdür çoğu kere, profesyonel bir yönetici değildir. Zira Kooperatifin malî bünyesi, böyle bir elemanın kullanılmasını mümkün kılmaktadır.

Ortaklar, Kooperatifden beklediklerini Müdür'den gerçekleştirmesini isterlerken, Müdür temel ilke olarak Yönetim Kuruluna bağlı olduğundan, onun doğrultusunda kararlarını alacaktır. Böyle durumlarda müdür ortaklarla, uyumsuzluğa düşebilir. Eğer yönetim kurulu müdürden kendi düşünceleri veya amaçları yönünde kararlar bekliyorsa, müdür Yönetim Kuruluna uymak zorunda kalabilecek, fakat bu uyum ortakların işine gelmiyebilecektir. Kırsal kesimdeki KKK' müdürleri, aslında ortaklarla, Yönetim Kurulu arasında bir denge sağlayıcı unsur olmaktan çoğu kez uzak kalacaklardır, zira yöneticilik bilgi ve tecrübeleri buna yetmiyebilecektir.

Ortaklar, Yönetim Kurulu ve müdür arasındaki uyumsuzluklar Kooperatif işletmesinin sıhhatli, istikrarlı çalışmasını sınırladığı gibi, ortakların ayrılmaması yahut pasif kalışları sebebiyle belkide ortadan kalkmasına sebep olacaktır.

Ortaya çıkan manzara, anlaşıldığı gibi KKK'lerinin bugünkü yardımcı kooperatif niteliğinde bir işletme olarak, kendisini oluşturan grup içindeki istikrarsızlık ve yetersizliğidir. Bu durumun ana sebeplerinden biri bizce kooperatiflerin iç ve dış organizasyonundaki aksaklıklardır. Bunlarında sebebi KKK'lerinin faaliyet gösterdikleri kırsal kesimin yapısındaki bozukluklardır.

İç Organizasyonun sağlanması, her kooperatifde, ortak, yönetim kurulu, müdür arasındaki ilişkilerde dengenin yaratılması biçimindedir. Bu denge, birim kooperatifin bir üst kuruluşu tarafından sağlanabilir. Söz konusu üst kuruluş bölge birliğidir.

Bölge Birlikleri, bünyelerindeki kooperatiflerde yukarıda değinilen uyumsuzlukları giderici rol oynamalıdır. Ortakların menfaatleri aleyhinde, kararlar alındığı iddiası varsa, müdür ve Yönetim Kurulunun iş ilişkileri denetlenmeli, eğer aksamalar ortaklardan geliyorsa, yöneticilere gerekli tedbirlerin alınmasında yardımcı olunmalı, yahut zorunlu kılınmalıdır.

Etkili bir denetim ve danışma görevi Birliklerce yürütülürse. Birim kooperatiflerde istikrarsızlık önlenebilecektir. Bugün Türkiye ekonomisinde, KKK'lerinde profesyonel müdür yahut yönetici, gerek malî, gerekse sosyal sebeplerden kullanılamamaktadır.

Kırsal kesimlerin birçok yönlerden, fiziki ve sosyal alt yapıya sahip olmamaları, bu tür yöneticilerin görev almalarını engellemektedir. **Bu sebepten bir çözüm yolu olarak, Birliklerin yönetimi kendilerinde merkezileştirmeleri düşünülebilir.** Birim kooperatiflerinde yönetim kurulu veya buradan bir üye müdür olarak görev alabilir. Esasen uygulama bu yöndedir. Ancak hızla gelişen ve değişen piyasa şartlarında böyle bir yönetim tarzı gerekli teknik bilgi ve tecrübeden yoksun kalmaktadır. Bu çaresizlik, Birliklerde profesyonel yöneticiler kullanılarak belli bir ölçüde giderilebilir. Böylelikle, birim kooperatiflerin üretim faaliyetleride belli bir plana ve tekniğe bağlanmış olacaktır.

Ancak yine de, ekonomimizde geçerli olan eksik piyasa şartları dolayısıyla, **Kooperatifden tamamen bağımsız olan ortakların** üretim kararlarına ve faaliyetlerine, iç organizasyon dahilinde yönetim tarafından tesir edilemez. Baştan da söylendiği gibi, mülkiyet ortak işletmelerin kararları kendileri tarafından alınacaktır. Bu kararların, ortakların piyasaya ve kooperatifin rakibi olan firmalara bağımlı olabilecekleri düşünülürse, ne derece sıhhatli olabileceği tartışmalıdır. Üretim birimi olarak, kendi gelir seviyelerinde, yine kendilerinin hataları sebebiyle doğacak düşmeler, yetersiz üretim hacmine bağlanabilir. Ortakların üretim hacmini arttırabilmeleri, modelin özelliği sebebiyle KKK'yi yönetiminin çok başarılı olması gerekir. Birim Kooperatif yönetiminin başarısı ise Birlik tarafından gördüğü desteğe ve denetime bağlıdır.

KKK'lerinin yönetimle ilgili sorunları çözümlenirken, üretime dönük bir model yaklaşımında bulunabilir. Bu noktada çok önemli ve tekrarlanan bir hata vardır. Amaçlanan husus, Kooperatifin üretimi arttırmak üzere, ortaklarını kendi bünyesinde bü-tünleştirmesidir. Diğer bir ifade ile, ortaklar üretim ile ilgili kararlarını, artık eksik rekabette çalışan, Kooperatife rakip firmaların hakim oldukları piyasa şartlarında alınıyorsa, tam bağımsız bir karar sürecinin oluştuğu söylenemez. Elde edilen ürünün maliyeti yüksek olacak, yahut pazarlamakta güçlük çekilecektir. Zira üretim kooperatifi diye isimlendirilen modelde, ortaklar yine bağım-

sız olabilen küçük işletmelerdir. Amaçları ise, kooperatif işletmesinden yararlanıp kendi gelir seviyelerini, yine kendi üretim faaliyeti ile yükseltmektir. Burada değerlendirilen yine Üretim Kooperatifinin sağladığı hizmetlerdir. Üretim kooperatifi şeklindeki bir KKK de (bugünkü model sadece bir tedarik Kooperatif niteliğindedir.), ortaklarının üretim süresinde, sulama makine kullanma, hastalıkla mücadele, finansman, plânlama gibi faaliyetlerini üstlenip tüm ortaklar adına yürütüleceklerdir. Dikkat edilmesi gereken husus, ortakların kendilerine ait topraklarda, birer küçük işletmeci olarak bağımsızlıklarına halen devam etmeleridir.

Bu tür bir aşamada, yukarıda değinilen yönetim aksaklıkları ve yetersizlikleri devam edebilir. Hele yöneticilerin pazarlamada zayıf kalmaları, ortakları daha zararlı hale sokabilecektir. Ayrıca üretimin pazarlanamayan kısmının, tüketici kitleler aleyhine israf edileceği de açıktır.

Üretim Kooperatifleri ile karıştırılma hatasına düşülen model Emek Değerlendirme Kooperatifleridir. Türkiye'deki KKK'lerinin zamanla bu tür kooperatifçiliğe kayması yönetimde karşılaşılan yetersizlik sorununun belli bir ölçüde çözümleyebilir.

E.D.K. şeklinde örgütlenen bir KKK tüm ortakların kendi bünyesinde bütünleşmesi demektir. Temel hedef, ortakların işgüçlerini ve tarım ekonomisinde, üretim faktörleri arasında en belirgin olan emeğinin değerlendirilmesi, dolayısıyla gelirinin yükseltilmesidir. Üretim Kooperatifi ile karıştırılmaması gereken nokta, ortakların artık bağımsız, ferdi işletmelerinin olmadığı ve bunların EDK işletmesinde bütünleşip birer işçi durumuna geçmiş olmalarıdır. Yani işçi-ortak özdeşliği gerçekleşmiş olmaktadır.

Bağımsız işletme sahibi iken, kendi işletmesi ile uğraşmak kalan ortaklar, çoğu kez kendi kooperatiflerini ihmal edilebilmektedir, ve yönetimi çok kolay eleştirebilmektedirler. Ancak bu modelde, artık tüm geçimi, bizzat Kooperatifin piyasadaki başarısına bağlı olduğundan, ihmal ve söz konusu olmayacaktır.

Müşterek bir yönetim, türdey (homojen) yapıdaki tarım işletmeciliğinde sanayi işletmelerine göre daha kolaydır. Ortakların tümü yönetime katılmak ve bu işle görevlendirilen arkadaşlarını yakından denetlemek zorundadırlar ve bunu da tarım kesiminde kolayca başarabilirler.

Üretim faaliyeti, EDK işletmesinde programlanır. tüm ortaklarca örgütlenen işbölümü ile gerçekleştirilir. Bunun için, öncelikle ücret alan ortaklar, işsizlik sorununu bir ölçüde çözümleneceklerdir. Topraksız köylünün de ortak olması söz konusu olabilecektir. Tek elden yapılan pazarlama ise piyasada rekabet gücünü yükseltecek sağlanan hasılat yine işgücü yeteneğine göre ortaklar arasında bölüşülecektir. Bu sayede her ortak ücret geliri yanında, Kooperatifinin kârına da ortak olacaktır.

Ortakların bütünleştiği EDK'de malî bünye daha güçlü olacağından, bilgi ve tecrübe sahibi yöneticilerin kullanılması mümkün olacaktır. Kooperatifin tüm üretim hacmini kontrol altına alması mümkün kılınacağından işletme olarak büyümesi hızlanacak, bu da yönetiminde daha yüksek kaliteye ulaşılmasını sağlayacaktır.

Kırsal kesimde, KKK'nin EDK'ne dönüşmesi, özel büyük işletmelerin sağladığı tüm ekonomik yararları, ortaklara kaydıracaktır. Bunun bir diğer neticesi tarım da sanayileşmeyi gerçekleştirebilecek sermaye birikiminin ortaya çıkmasıdır.

EDK'leri modelinin KKK'ciliğinde uygulanması bize göre dağınık ve yetersiz organizasyonu ile yönetim eksikliğinin çözümünde büyük rol oynayacaktır. Ancak burada ortaya çıkan bir soru vardır, **KKK'ciliği bugünkü şartlar altında EDK'ciliğine nasıl dönüşecektir**

Bu soruyu cevaplamakta üst kuruluşlara büyük görev düşer, zira ülkemizin bugün içinde bulunduğu hür demokratik sistemde, Kooperatif ortaklarını kendi kooperatifinde bir ortak - işçi statüsüne getirmek belli bir işbölümü plânlamasına bağlıdır. Bundan sonra da **üretim plânlamasını**, örgütlenmesi tamamlanan işbölümüne göre uygulamak gerekir.

Üst Birliklerde, yüksek seviyede yönetici kullanmak fırsatı yaratılabileceğinden, bu kuruluşlarda herşeyden önce bir yatay kooperasyon hareketi başlatılmalıdır. Aynı iş alanındaki kooperatifler işbirliği yapmağa ekonomik teşviklerle zorlanmalıdır. Bu sayede çok sayıda ortağın çalışabileceği, büyük ölçekte bir işletme yaratılmış olacaktır. Köy İşleri ve Kooperatifler Bakanlığı raporlarına göre halen mevcut 6247 KKK'nin 402'sinin faaliyette olduğu dikkate alınır, böyle bir yatay kooperasyonun zorunluluğu daha açık

ortaya çıkar. Böylelikle kooperatif işletmelerinin sayıları azalmış, fakat ortak sayıları artmış olacaktır.

İkinci aşamada EDK'lerinin üretim yönetimi ve plânlaması, üst birliklerde yapılmalıdır. Birim kooperatiflerin ortak - işçileri kendi yönetimlerinde söz konusu plân ve programları uygulayabilirler. Birlikler bu dönemde, uygulamayı denetleme görevinin de yüklenmelidirler. Üretimdeki aksamalar, ortaklar tarafından, bizzat üretim sürecinde çalışdıklarından dolayı çabuk anlaşılacağından, gerekli tedbirler de zamanında alınabilecektir.

Tarım kesiminin yapısı ve özellikleri dikkate alınarak, bu modelde tasarlanması zorunlu olan en önemli husus, her kooperatifin üretimi nasıl örgütleyeceği ve yöneteceği'dir. Bu noktada dikkat edilirse, modelin karakteristiği icabı, üretim unsurlarından emek, sermaye ortaklaşa bir girişim ile, belli organizasyon (EDK) içinde koordine edilmiş durumdadır. Aynı işletme içinde toprakların da bütünleştirilmesi çözümü gereken temel bir sorundur.

Bu konuda çok yönlü bir çalışma bugünkü kooperatif birlikleri ile devlet arasında yürütülmelidir. Zira devlete ait toprakların bir emek değerlendirme kooperatifi modelinde işlenmesi ile toprak reformu çalışmaları böyle bir işbirliğini zorunlu kılmaktadır.

Genel teori ve uygulamada, toprak unsurunun, EDK, işletmesinde bütünleştirilebilmesi için üç yol vardır;

1 — Kooperatife ortak - işçi özdeşliği içinde gelen üreticiler topraklarının mülkiyetini koruyacaklar, ancak üretim faaliyeti Kooperatif işletmeciliği içinde tek elden yürütülecektir. Bu yol uygulanırsa, yönetim için en önemli sorun her ortağın toprağına göre, emeği ve sermayesi dışında hasılanın bölüşümünde denge yaratılması gereğidir.

2 — Diğer bir yol ise, daha başlangıçta devlete ait topraklar üzerinde, topraksız köylünün ortak - işçi statüsü ile çalışabilmesinin sağlıyan bir EDK' işletmeciliğidir.

3 — Bir diğer yol, toprakların tamamen müşterek mülkiyet haline getirilmesi ve üretim faaliyetinin tamamen topluca programlanıp, yürütülmesidir.

Bütün şimdiye kadar değindiğimiz konular günümüzün KKK' ciliğinde, bugünkü şartlar altında yönetim ve organizasyonun, ta-

rım kesimi üretimini artıracak yönde olmadığı noktasında toplanabilir. Ana hedef üretimi arttırmak ve artan üretimin pazarlamasıyla sağlanan gelirin, ortaklara kalmasına, tarım kesiminde sanayileşme için sermaye birikimini gerçekleştirmek olduğuna göre, yeni bir kooperatifçilik modelinin uygulanması şarttır, düşüncesindeyiz. Yeni modelde, daha kaliteli ve yüksek seviyede yöneticilerden tüm kooperatif işletmeleri için faydalanmak mümkün olabilecektir. Bugünkü durum devam ettiği sürece, her türlü yönetim tedbiri istenen amaca KKK kooperatiflerini ulaştırmayacaktır. Aksine devletçe yapılan yardımlar, bir kaynak israfı niteliğine dönüşecek, sanayileşme ilerledikçe tarım mamülleri ve özellikle gıda maddeleri fiyatları yükselecektir. Böyle bir durum kooperatifçilik için arzu edilen bir manzara değildir ve başarısızlık örneğidir. Dolayısıyla en uygun ve etkili modeli en kısa zamanda uygulamak kesin bir zorunluluktur.

İSVİÇRE'DE SENDİKALARIN KURULUŞ VE İŞLEYİŞ TEMEL İLKELERİ

Dr. İur. A. Murat Demircioğlu

Bursa Üniversitesi
İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakültesi

BİRİNCİ KISIM : İSVİÇRE'DE SENDİKACILIĞIN GELİŞMESİ

Birinci Bölüm : Sendika Hareketlerinin Başlangıcında Düşünce Ortamı

A. Genel Olarak

Başka sanayi ülkelerinde olduğu gibi, başlangıçta İsviçre'de işçilerin hukuksal örgütlenmesi, devlet için tehlikeli, düzene ve ticari özgürlüğe, sözleşme serbestisine ters olarak kabul edildiğinden yasaklanmıştır. Buna karşın illegal karakterli işçi örgütlerine rastlanır. (1) Ancak işçiler yılmamışlar ve uzun mücadelelerden sonra başarıya ulaşmışlardır. Bunun sonucu olarak da önceleri kesinlikle yasak olarak belirlenen işçilerin hukuksal örgütlenmesinin artık yavaş yavaş kabul edildiği, işçiler açısından Koalition özgürlüğünün gerçekleştiği görülür. 1848 yılında kabul edilen Federal Anayasada düzenlenen Koalition özgürlüğü ile İsviçre'de işçiler için sendikal özgürlük artık legal bir duruma gelmiş ve bu durum 1874 Anayasa değişikliğinde de aynen benimsenmiştir. 1947 yılının Federal Anayasasındaki Revision ticaret özgürlüğüne paralel olarak 1848 yılında tanınan Koalition özgürlüğünü değiştirmeden aynen korunmuştur.

B. İlk Yıllar

İsviçre'deki ilk işçi örgütleri 19. yüzyılda Almanya'dan kaçan işçiler tarafından kurulmuştur. Bilindiği gibi, 19. yüzyıl başların-

(1) Bkz. Schweingruber Edwin/Bigler Walter, *Kommentar zum GAV*, Bern 1972, s. 15 f., Demircioğlu Murat A. *Die Rechstellung der Gewerkschaften in der Schweiz*, Bern/Frankfurt 1975, s. 3.

da Almanya'da sosyal-politik patlamalar vardı. Bu patlamalar so nucu, birçok işçi-zanaatçı politik nedenlerle Almanya'yı terk etmek zorunda kalmışlar ve çoğu İsviçre'ye sığınmışlardır. İşte bunlardan biri olan Ernst Schüler 1833 yılında Hessen'den İsviçre'nin Biel (Bienne) kentine ilticasından kısa bir süre sonra, kendisi gibi oraya gelen Almanlarla ilk işçi örgütünü kurmuştur. Daha sonra Zü rih'te ve öteki kentlerde de bu tip derneklerin kurulduğunu görü yoruz. (2)

Başlangıçta yalnızca üyelerinin eğitimini amaçlayan bu der neklerin, giderek politik karakter taşımaya başladığı görülür. Özellikle 1841 yılında Paris'ten gelen Alman Wilhem Weitlig'in tek amacı, bu dernekler üzerinde Komünist etkiyi artırmaktır. Weit ling'in ilk aşamada başarılı olduğu görülürse de, daha snra yazdığı bir kitap nedeniyle, Zürich Kantonu Yüksek Mahkeme kararı ile yurt dışı edilir. Bu olaydan sonra Almanların kurduğu derneklerin etkisi gittikçe azalmaya başlar.

Yine aynı yıllarda Cenevre'de Dr. Jozep Niederer tarafından işçileri, zanaatkârları, memurları içeren «Grütliverein» adlı bir derneğin kurulduğunu görüyoruz. Bu dernek daha sonraki yıllarda çıkan Federal Fabrika yasasının yasalaşmasında oldukça etkili ol muştur. Çeşitli sekionları olan bu derneğin de salt bir işçi örgütü olduğu söylenemez. (3)

Yıl 1864... Londra'da kurulan I. Enternational Cenevre'de bir sektion kurmak ister. Avusturya, Almanya ve İsviçre için Cenevre'de bir sekreteryaya faaliyete geçirilir. Sekreteryaya Johann Philipp Bec ker sekreter olarak atanır. Kısa bir süre sonra sekreteryaya İsviçre'nin Zürich, Basel ve Genf kentlerinde işçilere yönelik dernekler kur durur. Amaç, sosyalist fikirleri İsviçre işçileri arasında yaymaktır. Sekreteryaya, 1869'un ilkyazında İsviçre'nin ilk grevini inaat işçile rine yaptırmayı başarır. Ama genel olarak yaptığımız incelemelerde İsviçreli işçilerin yukarıda belirttiğimiz, ve buna benzer bir iki ayrı olay dışında International Assoziationa karşı epeyi çekimser kaldıkları görülür. (4)

(2) Bkz. Hüppy, J. Geschichte des Schweizerischen GeWerkschaftsbundes, Zürich, 1910 s. 3, Heiter F. Das Kollektivarbeits recht der Schweiz, Stuttgart 1964, s. 9 dv.

(3) Bkz. Heither F.a.g.e. s. 11, Gruner E. Die Arbeiter in der Schweiz, Bern 1968 s. 732 dv. - 796 dv.

(4) Bkz. Demircioğlu Murat A. a.g.e, s. 8 dv; Heitherf. a.g.e, s. 13 dv,

C. İlk Sendikalar

İsviçre'de işçiler arasında Alman göçmenlerin ya da bunun gibi dışsal baskıların dışında kurulan ilk örgütler yardım sandıkları niteliğindedir. (Örneğin, 1818 Kanton Aarau. 1819 Kanton Zürich,te kurulan örgütler.) İsviçre'de ilk sendika 1848 anayasasından sonra 1886'da ağaç işçileri, 1874'de deri işçileri, 1879'da ayakka-bı yapıcıları, 188s metal işçileri İsviçre'nin ilk sendikalarını oluşturmuşlardır (5)

D. Sendika Birlikleri

Yukarıdaki gelişmelere koşut olarak, yavaş yavaş İsviçre sendikaları arasında bir çatı altında toplanma fikri doğmaya başlar. Bu amaçla ilk kez 1873'de Herman Greulich bir kurultay (kongre) toplar. Kurultay sonucu bir «Çatı Organizasyon» (Dach Organisation) kurulur. Ancak, yapısında yalnızca işçi örgütlerini değil, 50'ye yakın politik amaçlı dernekleri de topladığı için, 1880 yılında dağılır.

Artık belli bir aşama yapılmış, en azından işçilerin, daha doğrusu işçi örgütlerinin bir çatı altında toplanmasının işçi kesimine daha yararlı olabileceği fikri yerleşmiştir. Bu nedenle, eski Federal İşçi Birliğinin dağılmasından 7 yıl sonra 1887'de federal hükümetin malî yardımlarını esirgemeyerek, desteklediği yeni bir İşçi Birliği kurulur. Ancak, 1918'de birliğin İsviçre çapında uygulattığı genel grev, birliğin sonunu hazırlar. Birlik, 1920'de dağılır. (6)

İsviçre Sendikalar Birliği (SGB: Der Schweizerische Gewerkschaftsbund)

1880'de eski işçi birliğinin dağılmasından sonra, aynı yıl tüm İsviçre sendikalarını bir çatı altında toplamak için, ikinci bir deneme yapılır. Böylece 1880'de «SGB» kurulur. Öteki birliklerden farklı olarak SGB'nin en önemli özelliği, yapısında yalnızca sendikaları toplamasıdır.

Bir «Üst Kuruluş» olan «SGB» yapısında 15 sendikayı barındırır :

(5) Bkz. Hardmeier B, Aus der Geschichte der Schweiz. Arbeiter bewegung Bern 1970, s. 12 dv.

(6) Bkz. Heithier F. a.g.e. s. 14 dv.; Hüppy J. a.g.e s, 35 dv,

ÜYE

1 — İsviçre Metal - Saat İşçileri Sendikası	120.376
2 — İsviçre Ağaç ve İnşaat İşçileri Sendikası	116.668
3 — İsviçre Demiryolları İşçileri Sendikası	57.701
4 — İsviçre Kamu Personeli Sendikası	39.215
5 — İsviçre Ticaret - Transport - Besin İşçileri Send ...	30.449
6 — İsviçre P.T.T. Memurları Sendikası	23.613
7 — İsviçre Baskı ve Dizgi İşçileri Sendikaları	30.449
8 — İsviçre Tekstil - Kimya - Kâğıt İşçileri Sendikaları	14.386
9 — İsviçre Litografyacılıkta Çalışanların Sendikası ...	6.015
10 — İsviçre Posta Memurları Birliği Sendikası	5.757
11 — İsviçre Deri - Elbise İşçileri Sendikası	5.651
12 — İsviçre Telefon - Telgraf Memurları Birliği Send ...	3.817
13 — İsviçre Cilt İşçileri Birliği Sendikası	3.602
14 — İsviçre Gümrük Personeli Birliği Sendikası	3.534
15 — İsviçre İpekli İşlerinde Çalışanların Sendikası ...	542
	446.382

Kurulduğu andan bu yana İsviçre'deki en büyük işçi birliği olan SGB uzun yıllardan beri, değişik biçimlerde, baskı grubu olarak birçok kesimde, özellikle siyasal iktidarlar üzerinde etkinliğini sürdürmüştür. Gerek 1914 - 1918 yılları arasındaki I. Dünya Savaşında, gerek 1939 - 1945 yılları arasındaki II. Dünya Savaşında İsviçre'nin düştüğü ekonomik zorluklarda sorunların çözümü için Federal Hükümete çeşitli öneriler getirmişler ve bu konulara ilişkin olarak yapılan İsviçre'ye özgü halk oylamalarında etkili olmuşlardır. Hatta İsviçre sosyal demokratlar ile işbirliğine girişerek 1947 yılında Federal Anayasanın ekonomik hak ve özgürlüklere ilişkin maddelerin değiştirilmesinde de etkili olmuşlardır. Aynı zamanda 1947 yılında çıkan Emekli, Dul ve Sakatlar için sigortalılık yasasının, yine 1960 yılında iş süresini Büro ve Endüstri kesiminde çalışan işçiler için 46 saat, öteki işçiler için 50 saat olarak saptayan yasanın çıkmasını sağlamışlardır. (7)

(7) Bkz. Demircioğlu Murat A. a.g.e., s. 25 dv.

İkinci Bölüm : İsviçre Sendikalarının Bugünkü Durumu

A. Sendikaların Durumu

Biraz önce belirttiğimiz gibi, 1848 yılına değin İsviçre'de birkaç kanton dışında, hemen hemen tüm kantonlarda Koalition/ Dernek kurma yasağı vardı. Ancak 1848 yılındaki anayasa ile (48. Md.), daha sonra da 1874 değişikliğinde Federal Anayasa, Koalition/ Dernek kurma özgürlüğünü hem tanımış hem de güvence altına almıştır.

İsviçre'de özellikle son 50 yılda sendikalar önem kazanmışlardır. Bugün İsviçre'de toplam olarak 2,7 milyon işçi vardır. Yaklaşık olarak bunların 577.000 i yabancı uyruklu işçilerdir. İşte 2,7 milyon işçiden bugün, çalışmalarımızdan elde ettiğimiz sonuçlara göre, ancak 1/3 organize olmuş, yani sendikalı durumdadır. Çalışan kesimin 1/3 ünü toplayan bu sendikalar İsviçre'de sayın Meslektaşımız Heither'in de belirttiği gibi bir birlik göstermezler. Bu sendikalar bölgesel, lokal bir yapı gösterirler ya da branj'a göre kurulmuşlardır. (8) Bu duruma göre İsviçre'deki sendikal Hiyerarşi şöyle sıralanabilir:

ÜST KURULUŞLAR (SPITZEN VERBEANDE)

(SGB — Schweizerische Gewerkschaftsbund)

(CNG — Christlich Nationale Gewerkschaftsbund)



(8) Bkz. Rehbinder, M Grundriss des Schweizerischen Arbeitsrecht z. Aufl. Bern 1973, S. 123

B. İsviçre'de Sendika Tipleri

Genel olarak işçi sendikalarının kuruluşunda iki ayrı esastan hareket edilir. Bunlar da meslek ve işkolu esasıdır. Bu iki türlü kuruluş arasında önemli ayrımlar (farklar) vardır. Meslek koluna göre sendikal kuruluşta aynı meslekten olanlar sendikayı oluştururlar. Örneğin, cilt işçilerinin Cilt İşçileri Sendikasını oluşturmaları gibi. Oysaki işkolu esasına göre, aynı işkolunda çalışan işçiler değişik meslekten olsalar bile aynı sendikanın üyesi olabilirler.

İşte, İsviçre'de sendikalar Türk ve Alman sendikalarının tersine meslek esasına göre kurulur. (9) Ancak bunun yanı sıra 1975 yılı başından itibaren İsviçre İnşaat - Ağaç işçileri sendikası ilk kez meslek esasından ayrılmaya karar vermiş. tüzüğünde değişiklik yapıp işkolu ilkelerini benimsemiştir. (10)

İKİNCİ KISIM : İSVİÇRE SENDİKALARININ HUKUKSAL NİTELİĞİ

Birinci Bölüm : Koalition/Dernek Kurma Özgürlüğü

Genel olarak tanımlanırsa sendikalar bir meslek kuruluşlarıdır. Sendikalar mesleki kuruluşların çekirdeğini, ama yalnızca Ticaret ve Sanayi Odaları gibi, Barolar gibi bir türünü ifade ederler. Ancak, daha geniş anlamda sendikaları tanımlamada, özellikle Alman hukukunda «koalition» sözcüğü kullanılmaktadır. Meslek kuruluşlarından, aynı meslekten kişilerin oluşturdukları kuruluşlar anlaşılacağına, işçi sendikalarının kuruluş yönünden, yalnız meslek esasına göre değil, işkolu esasına göre de kurulabileceğini dikkate alan Alman İş Hukukçusu Alfred Söllner'in belirttiği gibi, meslek kuruluşları, işçi sendikalarının salt bir ilişki içinde gösterilmesi yerine, işçi sendikalarının Koalition içeriğine göre incelenmesini biz de haklı buluyoruz. (11)

Sendika/Koalition ilişkisini inceledikten sonra, gelelim Sendika/Koalition - Dernek ilişkisine, Koalition ile Dernek arasında

(9) Bkz. Demircioğlu Murat, a.g.e., S. 39

(10) Bkz. Neue Zeitung 18 Kasım 1974 N. 494 S. 13

(11) Bkz. Alfred Söllner, Arbeitsrecht, Stuttgart, Berlin, Köln, Mains 1974 s. 53

kavram (Consept) ayrılığı yoktur. «Aslında sendika kurma hakkı dernek kurma özgürlüğünün bir vechesidir.» (12) Buna karşın, Koalition kavramı Dernek kavramına göre alt bir kavram olarak düşünülmelidir. Sendika kurma hakkı, kimi ülkelerde dernek kurma hakkından ayırt edilmeden «dernek kurma hakkı» adı altında düzenlenmiştir. Yasalar, ayrıca sendika kurma hakkına ilişkin yasal düzenlemeye gerek bırakmamıştır. Belçika'da, Hollanda'da, Lüksemburg ve İsviçre'de bu böyledir. Ancak, kimi ülkeler sendika kurma hakkı ile dernek kurma hakkını ayrı ayrı ele alarak düzenlemişlerdir. İngiltere, Fransa. Türkiye ikinci yöntemi kabul eden devletlerdir.

Sonuç olarak, İsviçre'de 1848 Federal Anayasanın 48. maddesi ve bunu değiştiren 1874 Federal Anayasanın 56. maddesi ile dernek kurma özgürlüğüne, başka bir deyişle Koalition özgürlüğüne dayanılarak sendikalar kurulur.

Yukarıdaki veriler hemen şu soruları getiriyor aklımıza: Koalisyon özgürlüğü nedir? içeriği ne olabilir?

Koalisyon kurma özgürlüğü öyle bir özgürlüktür ki, buna göre işçiler (işverenler) sendika kurma ve sendikaya serbestçe üye olabilmeye ya da sendikada aktif çalışabilmeye hakkına sahiptirler. (Pozitif Sendika Kurma Özgürlüğü) Yine bu özgürlüğe dayanılarak işçiler (işverenler) sendikaya girmeye zorlanamazlar, sendikadan uzakta kalma hakkına sahiptirler. (Negatif Sendika Özgürlüğü)

İsviçre Federal Anayasanın 56. maddesi ile güvence altına alınan sendika kurma/Koalisyon özgürlüğü, ayrıca Kanton anayasalarının da güvence altına alınmıştır. (13)

Dernek Koalisyon kurma özgürlüğünü tanımladıktan sonra, akla gelen ilk soru bu özgürlükten İsviçre'deki yabancıların yararlanıp yararlanamayacağıdır. İsviçre'de özellikle son zamanlarda bu soru güncel bir nitelik kazanmıştır. Bugün İsviçre nüfusunun 1/6 sı yabancıdır. 1974 istatistiklerine göre İsviçre'de bulunan yabancı sayısı çeşitli ülkelere oranla şöyledir: (14)

(12) Bkz. Prof. Esener T. İş Hukuku, Ankara 1975, s. 285

(13) Bkz. Demircioğlu Murat A. a.g.e. s. 48 dv.

(14) Bkz. Statischen Jahrbuch der Schweiz 1974, s. 111-112

Alman	111.400
Fransız	53.024
İtalyan	551.768
Avusturyalı	43.013
İspanyol	119.072
Türk	23.158
Yunan	10.397
Yugoslav	31.578
Öteki Ülkeler	109.084
	<u>1.052.505</u> Toplam

Yabancıların Koalition özgürlüğü İsviçre'de öğretilerde ve yargısal görüşlerde çokca tartışılmıştır. Yabancıların Koalition özgürlüğünü reddeden eski Federal mahkeme görüşü ile (BGE 7/517) kimi eski yazarlara (15) Federal Hükümet hiç iltifat etmeyerek 1924 yılında yayınladığı kararname ile yabancılara bu hakkı resmen tanımıştır. (16) Bugünkü öğretilerde bu konu tartışmasız yabancılar lehine çözümlenmiştir. (17)

A — Pozitif Sendika Özgürlüğü

Sendika kurma, sendikaya serbestçe üye olabilme, bu sendikada aktif çalışabilme özgürlüğüdür.

Bu tanımdan sonra, bu özgürlüğü yaralayan durumları ve buna karşı getirilen yasal önlemleri göstermeye çalışalım:

Pozitif sendika özgürlüğünü bozan durumlar :

— İşverene karşı hiçbir sendika kurmayacağına ya da hiçbir sendikaya girmeyeceğine dair bağlayıcı taahhütte bulunma (Koalitions feincliche Revers) : Genellikle böyle bir taahhüt işçinin yazılı beyanı ile olmaktadır. İşveren - işçi imzaladıkları hizmet sözleşmesinde bu durumu kararlaştırabilecekleri gibi, hizmet sözleşmesinden ayrı bir sözleşme ile de durum kararlaştırabilir-

(15) Bkz. Schlollenberger J. Die Bundesverfassung der Schweiz, Kommentar, Zürich 1905, s. 412 dv.

(16) Bkz. Bundesblatt der Schweiz, Eidgenossenschaft, 1924 111 74

(17) Bkz. Hauser M. Die Ausländern in der Schweiz Garantierten Freiheitsrechte. Zürich 1961, s. 92

ler. (Yellow dog contract). İsviçre hukukunda bu tip taahhütü içeren sözleşmeleri, hakları çığner niteliği ve İ.B.Y. 20. md. göre adaba aykırı olma durumu nedeniyle batıl olduğu kabul edilmektedir.

— İşçinin sendika üyeliği nedeniyle hizmet sözleşmesini fesahetme: İsviçre’de pratikte en çok kullanılan durumdur. İsviçre öğretisinde işverenin bu tek taraflı tasarrufunun Medeni Yasanın 2. md. 1. fıkrasını çığner nitelikte olduğu, yani dürüstlük kuralına ters düştüğü için, batıl olduğu görüşüne varılmıştır.

Öteki Durumlar

Sendikal üyelikten dolayı ücretin az ödenmesi, ikramiye ödeminin reddi, az ikramiye ödenmesi gibi pozitif sendika özgürlüğü kısıtlanabileceği gibi, bazen de yine işverence «kara liste» tanzimi şeklinde kısıtlanabilir. (Schwarzen Listen) Bu olasılıklar da, işverenin tasarrufları, işçinin kişisel haklarını yaraladığından, hakların dürüstlük kuralına (İ.M.Y. Md. 2/I) aykırı kullanılması söz konusu olduğu için, işçi haklarının geri verilmesi talep edilebilir. Özellikle, düzenlenen kara listenin kaldırılması, hatta bununla İsviçre Borçlar Yasasının 41. maddesine göre haksız eylem sayıldığından, «giderim davası» da açılabilir.

B — Negatif Sendika Özgürlüğü

Sendikaya üye olmaya zorlamama, ondan uzakta kalma özgürlüğüdür. (18)

Sendikaların amacı, ya da sendikaların kurulmasında amaç, üyenin sosyal, iktisadi, toplumsal, kültürel durumlarını düzeltmek, onların bu haklarını korumak, daha iyi haklar sağlamaktır.

Sendikalar bu amaca varmak için, ya da Sosyal partnerine bu amacı sağlamak için, mücadele verirken fazlasıyla üye sahibi olmak isterler. Bu nedenle sendikalar, sendika dışı kalmış üyelerin sendikaya kayıt olmaları için mücadele verirler. Gerek İsviçre’de öğretilde, gerek yargısal görüşlerde kabul edilen aşağıdaki durumlarda, organize edilmemiş işçi kesiminin organize edilmesine çalışılmıştır.

(18) Ayrıntılı bilgi için bkz. Kägi A, Koalitionsfreiheit und Streikfreiheit Zürich 1969 s. 24 ve 58 dv.

— Zorlama (Die Verdrängung)

Organize olmamış ya da başka bir sendikaya üye olan işçi ya da işçileri o işyerindeki sendikaya üye yapabilmek için, o işyerinde yapılan boykot ya da buna benzer (topluca işi bırakma tehdidi gibi) baskısal eylemlerdir.

ÖRNEK :

15 Temmuz 1924 tarihinde SVEA (Schweiz Verbaudes Evangelischer Angestellter und Arbeiter) sendikasının üyesi olan Emil Joder Biel kentindeki BILL firmasında Monteur olarak işe başlar. Bu işyerinde Joder dışındaki bütün işçiler SMUV (Schweizenschen Metall und Uhrenarbeiterverbandes) sendikasının üyesidirler.

Joder'in işe başlamasından kısa bir süre sonra, Joder'den bağlı olduğu sendikadan ayrılıp işyerindeki işçilerin üyesi olduğu SMUV'a girmesi istenir. Joder olumsuz yanıt verir. Ayrıca, kendi sendikasından memnun olduğunu, iki sendikalı olmayı düşünmediğini söyler. Bunu işyerindeki SMUV'un yetkili kişilerine bildirir. Joder'in bu yanıtından sonra, SMUV'un işçi temsilcisi işverene giderek, Joder'in kendi sendikalarına üye olmasını sağlanmasını, aksi takdirde, Joder'in hizmet sözleşmesinin feshini ister. «Bu isteğimiz yerine gelmezse, biz Monteurler toplu olarak hizmet sözleşmelerimizi feshedeceğiz.» der. Bu baskı üzerine işveren Joder'e SMUV'a girmesini söyler. Joder'in yine olumsuz yanıt vermesi üzerine sözleşmesi feshedilir.

Federal mahkemenin eski görüşlerinde bu tip baskılar hukuken geçerli sayılmışsa da, (BGE 25 II 792, 37 II 380, 40 I 619) sonradan federal mahkeme bu görüşünü değiştirmiştir. Ayrıca bu tip baskıları öğretinin de kabul ettiği şekilde organize edilmemiş işçilerin kişisel haklarına tecavüz kabul ederek hukuken geçersiz saymıştır. (BGE 51 II 525 II 142)

— İşçi sendikaları ile işveren arasındaki toplu sözleşmelere konan «Sendika Güvenliği» koşulu (Die Organisation-Oder Absperrklauseln).

Özellikle Anglo-Sakson hukukunda gelişen sendika güvenliği koşullu durumlar şöyle sıralanabilir:

— Kapalı İşyeri Koşulu (Closed-shop klausel)

Kapalı işyeri koşuluna göre, bir işyerinde, yalnızca işverenle toplu iş sözleşmesi yapan sendikanın üyeleri olan ya da üye olmayı kabul eden işçiler çalışabilir.

— Sendikalı İşyeri Koşulu (Union-shop klausel)

İşveren istediği işçiyi almakta özgürdür. Ancak Union-shop gereğince işçiler işe girdikten sonra 30 gün içinde sendikaya girmek zorunluğundadır. Bu koşula göre, işçi 30 gün içinde sendikaya girmezse işine son verilir.

— Üyeliğin Korunması Koşulu (Maintenance-of Membership klausel)

Bu koşula göre, işveren sendika üyeliğini koruyan işçileri çalıştırmaya devam edecek, buna karşılık sendikadan ayrılan işçilerin işlerine son verilecektir.

İsviçre iş hukukunda, işçi sendikası ile işveren arasındaki toplu sözleşmelere konan sendika güvenliği koşulu, gerek öğretide, gerekse federal mahkeme görüşlerinde bu koşulun kişinin kişisel hakkını zedeler nitelikte olabileceğinden, geçersiz sayılacağı kabul edilmiştir. Ayrıca bu görüşü İ.B.Y. nın 356 md. a/I teyid etmiştir.

— Sendikasız İşçilerin Ödeyeceği Dayanışma Ödentisi (aidatı) (19)

Toplu iş sözleşmeleri temel niteliğiyle sözleşmeye taraf olan kuruluş üyelerine uygulanır. İsviçre yasa koyucu sendikaya üye olmanın olağan (ihtiyari) olduğunu kabul edince, sendikasız işçilerin toplu iş sözleşmesinden yararlanma sorunu Borçlar yasasının 356 b. md/I fıkrası ile çözümlenmiştir.

Bu durumda sözleşmeye bağlı olan sendika üyesi işçi, sendika ödentisi verdiği göre, sendikasız işçi de toplu iş sözleşmesinden yararlanabilmek için akit sendikaya işçinin verdiği ödenti kadar, sendikaya ödenti verirse, taraflar da sendikasız işçinin toplu iş sözleşmesinden yararlanmasını onaylarsa, sendikasız işçi, toplu iş söz-

(19) Bkz. Kâğı a.g.e. 62 dv., Schweingruber/Bigler a.g.e. S, 27-51

leşmesinden yararlanır. İşte burada sendikasız işçiden alınan öden-
ti, sendikalı işçinin verdiği ödentiden çok olmamalıdır. Eğer ak-
si kararlaştırılmışsa, bu durum İsviçre Borçlar Yasasının 356 b/I
md. gereğince geçersizdir.

İkinci Bölüm: İsviçre Sendikalarında Hukuksal Model: Cemiyet/Kooperatif

A — Genel Olarak

İsviçre’de sendikalar özel hukuk tüzel kişilerdir. Ancak sen-
dikaların bu özelliği yanı sıra kamu hukukuna ilişkin işlevleri de
yaptığı görülür. İş mahkemelerine, uzlaştırma kurullarına üye
seçiminde sendikaların oy hakkı, işsizlik sigortasında kimi işlev-
leri üstlenmeleri, özel hukuk tüzel kişiliği taşıyan İsviçre’deki sen-
dikaların kamu hukukundaki işlevlerine örnek gösterilebilir.

Özel hukuk tüzel kişiliği niteliği taşıyan sendikaların hangi
hukuksal şekilde kurulacağına gelecek olursak, bu konu İsviçre’de
gerek öğretide, gerek yargısal görüşlerde tartışmalıdır.

Sendikaların amaç ve görevleri, üyelerinin çıkarlarını koru-
mak, onların özellikle iktisadi, sosyal yararlarını geliştirmek, iş-
çilerin işveren karşısında ezilmesini önlemektir. Sendikalar bu
amaçlarına ulaşabilmek için elbette ticarî girişimlerde bulunacak-
lardır. İşte öğretide ve yargısal görüşlerde ilk tartışma bu konu-
da başlamıştır. Acaba sendikaların amaçlarına ulaşmaları için
ticarî girişimde bulunmaları, onların hukuksal yapılarında de-
ğişmeler yapmalı mıdır? İlk kez bu soru sorulmuştur. İsviçre fe-
deral mahkemesi bu nedenle değişik görüşlerde bulunmuştur Fe-
deral mahkeme 1962 yılına değin yayınlanan kararlarında (BGE
62 II 32, 76 II 294, 82 II 292) sendikaların ticarî amaçla kurulma-
diklarını, ancak amaçlarına ulaşmak için ticarî girişimde buluna-
bileceklerini, bu nedenle dernek şeklinde kurulmalarını olağan
olduğunu belirtmiştir. Ancak yüce mahkeme 1962 yılında eski gö-
rüşlerinden dönmüştür. (BGE 88 II 216) Öğretide büyük hukuk-
çu Peter LIVER’in de (20) çöşkunlukla desteklediği yeni görü-
şünde Federal Mahkeme sendikaların ticarî hayatta girişimde
bulunmalarından dolayı, onların ancak Kooperatif şeklinde kuru-

(20) Bkz. Peter Liver, ZBJV 1963, s. 336

labileceklerini belirtir. Bu görüş geçerliğini ancak 1964 yılına de-
ğin sürdürmüştür. 1964 yılında Federal Mahkeme yine eski gö-
rüşlere dönerek, sendikaların dernek şeklinde kurulabileceğini ka-
bul etmiştir. (BGE 90 II 333)

Sendikalar, biraz önce belirttiğimiz gibi, üyelerinin iktisadi, sosyal, kültürel çıkarlarını korumak üzere kurulmuştur. Ancak bu amacını yerine getirmek için, sendikalar ticarî girişimde bulunabilirler. Ama bu durum hiçbir zaman sendikaların sosyal karakterlerinin yerine ticarî karakterlerinin ağır basması biçiminde anlaşılmamalıdır. Bizce üyelerinin sosyal durumlarını daha iyi düzenlemek, onların çıkarlarını korumak üzere kurulan sendikalarda bu amaca ulaşma için yapılan ticarî girişimler, temel girişim olmayıp, asıl amaca hizmet eden girişimlerdir. Bu nedenle, aslında sendikalar İsviçre Medeni Yasasının 60. maddesi anlamında Derneklerdir. Bununla beraber Kooperatif şeklinde kurulmalarına bir engel yoktur. İsterlerse sendikalar İsviçre Medeni Yasasının 60. maddesi anlamında Dernek şeklinde, isterlerse İsviçre Borçlar Yasasının 828. maddesi anlamında kooperatif şeklinde kurulabilirler.

Uygulamada yaptığımız incelemelerden gördüğümüz kadarıyla daha çok saygınlık (itibar) gösterilen model «Dernek (cemi-yet) Modelidir.» Ancak kooperatif modeli uygulaması da vardır. Örneğin baskı - dizgi işçileri kuruluş modeli olarak kooperatifi seçmiştir.

Yanıt arayan başka bir soru da, sendikaların kuruluş modeli olarak hangi durumlarda dernek, hangi durumlarda kooperatif modelini seçebilmesidir. Bu konuda İsviçre yasalarında herhangi bir açıklık yoktur. Böyle bir durumda bizce tek yetkili, sendikaların tüzükleridir. Eğer sendika, tüzüğünde, yapısını dernek olarak belirlemişse, ona uygulanan İ.M.Y. 60. maddesi ve devamıdır. Eğer sendika, tüzüğünde, kooperatif modelini seçmişse, o zaman ona uygulanan İ.B.Y. 828. maddesi ve devamıdır. (21)

(21) Gysin A., Artikel. «Ergebnisse und Erfordernisse der Revision des Genossenschaftsrechts» in Zeitschrift für Schweizerisches Recht Bd. 50 B I/2

B — Sendikaların Kuruluşu ve Tüzükleri

İsviçre'de sendikaların dernek ve kooperatif olarak kurulabileceğini belirttiğinden sonra, kuruluşta aranan koşulları da şöyle sıralayabiliriz :

1 — Tüzükler

İsviçre İş Hukukunda sendikaların kurulabilmesinin ilk koşulu, ister dernek şeklinde, isterse kooperatif şeklinde kurulmuş olsun, sendikaların yazılı tüzüklerinin olmasıdır. Tüzükler sendikalar için temel yasa hükmündedir.

1. Sendika tüzüğünün düzenlenmesinde kurucular tamamen özgür değillerdir. Yasaların belirlediği bazı durumlar vardır ki, bunlar emredici kurallardır. Tüzüklerin düzenlenmesinde işte bu tip normlara, ters normlar getirilemez. Örneğin:

— Genel Kurulun üyelerce toplantıya çağrılmasında yasanın koyduğu oran (Oran cemiyetlerde üyelerin 1/5 i, kooperatiflerde 1/10 u olarak belirlenmiştir) emredici niteliği dolayısıyla sendika tüzüklerince kaldırılamaz, bu oran ağırlaştırılmaz.

— Yine dernek şeklinde sendikaların acze düşmesinde ya da yönetim kurulunun kurulamaması halinde, sendikanın dağılımı (münfesi) olacağı yasanın açık hükmüdür. Bunun da aksi sendika tüzüğünde kararlaştırılmaz. Yasanın emredici hukuk kurallarına ters düşen sendika tüzükleri batıldır.

2. Sendika tüzüğü yazılı olmalıdır, ancak bunda resmi şekil koşul (şart) değildir.

3. Sendika tüzüklerinin modellerine göre (Dernek/Kooperatif Modeli) içeriği değişiktir. Ancak her iki sendika modelinde de tüzükler zorunlu, ihtiyarî olmak üzere normlar taşırlar.

— Dernek şeklinde kurulan sendikanın tüzüğünde, AMACI, GELİRLERİ, ORGANLARI hakkında bilgi verme zorunluluğu vardır. Bunlar zorunlu öğelerdir. Bunun dışında tüzük birtakım ihtiyarî hükümlerde içerir. (Sendikanın adı, ikâmetgâhı, genel Kurulun ne zaman, nasıl, kimler tarafından toplantıya çağrılacağı ve buna benzer durumları düzenleyen hükümler.) Bu son Fakültatif hükümlerin tüzükte bulunmaması, tüzüğün hukuken geçerliğini bozamaz.

— Kooperatif şeklinde kurulan sendikanın tüzüğündeki zorunlu unsur dernek şeklinden değişiktir. Bunlar ticaret ünvanı, ikâmetgâh, amaç, üyelerin yükümlülükleri, sendikanın organlarıdır. Bunlar dışında, sendika tüzüğü dernek şeklinde olduğu gibi çeşitli fakultatif hükümler içerebilir.

4. Sendikalar, tüzük hükümlerini açıklayan ya da uygulama alanı göstermek üzere yönetmelikler de çıkarabilirler.

II — Üye Sayısı

Sendikaların kuruluşunda, yasalar, tüzüklerin yanı sıra belli sayıda üye varlığı da istemişlerdir. Dernek şeklinde sendikanın kuruluşu için yasa (İ.M.Y. md. 72) en az 3 kişiyi, kooperatif şeklinde kurulan sendika için de en az 7 kişiyi (İ.B.Y. md. 831) şart kılmıştır. Üyeden kasıt, işçilerdir. Bunlar da gerçek kişi işçidir, ya da tüzel kişiliği olan işçi örgütüdür. (22)

III — Tescil

Tescil, kural olarak kuruluş koşulu değildir. Ancak kooperatif şeklinde kurulan sendikalarla, dernek şeklinde kurulmakla birlikte amacına ulaşmak için ticarî girişimde bulunan sendikalar, ticaret siciline kaydolmak zorunluğundadırlar. Bu durumda tescil, kuruluş koşuludur.

C — Sendikaların Tüzel Kişiliği

Sendikanın tüzel kişiliği, bağımlı olduğu yasalarda (mevzuatta) tüzel kişilere ilişkin kuruluş sistemlerinden birisine bağımlıdır.

Başlıca Kuruluş Sistemleri:

— İzin Sistemi

Bu sistemde sendikanın hükmü, kişilik kazanabilmesi için kuruluş iradesinin açıklanması yeterli olmayıp, ayrıca devletin ilgili organlarının, özellikle yönetimin, kuruluşa izin vermesi gerekir.

(22) Bkz. Egger A, Kommertar zum ZGB Z. Aufl. Zürich 1930, No 12 Zu ZGB 60

— Tescil Sistemi

Bu sistemde sendikanın tüzel kişilik kazanabilmesi için kuruluş iradesinin açıklanması yeterli olmayıp, ticaret siciline tescil edilmesi gereklidir. Sendika, tescille hükmü kişilik kazanır.

— Serbest Sistem

Bu sistemde sendika kuruluş istemini açığa vurmakla kendiliğinden eo ipso hükmü kişilik kazanır. Ayrıca ne bir tescile, ne de bir izine gerek yoktur.

İsviçre'de sendikaların kuruluşunda, hükmi kişiliğin ne zaman kazanılacağı, kooperatif ve dernek kuruluşuna göre değişir. Eğer sendika kooperatif şeklinde kurulduysa, tüzel kişilik, sendikanın ticaret siciline tescil ile kazanılır. Eğer sendika dernek şeklinde kurulduysa, serbest sistem uygulanır. Yani sendika kuruluş istemini açıklamakla kişilik kazanır.

Madem ki sendikalar tüzel kişiliğe sahiptirler, onlar da gerçek kişiler gibi haklardan yararlanma, hakları kullanma yeterliğine (ehliyetine) sahiptirler. Sözleşme yapma yeterlikleri vardır, taşınır ve taşınmaz mal edinebilirler. Davalarda taraf olurlar. Ad, ticaret ünvanı kullanırlar, ikâmetgâhları vardır.

Sendika, medenî hakları kullanma yeterliliğinden

- Dernek şeklinde kurulması halinde organların saptanmasıyla,
- Kooperatif şeklinde kurulması halinde ise ticaret siciline tescille (Yani Tüzel kişilik kazandıktan sonra), istifade eder. (23)

D — Sendikanın Organları

Öteki tüzel kişiler gibi, sendikaların da görevlerini yapabilmesi için, bazı organlara sahip olması gerekir. Sendikanın görevlerini yerine getirme yetkisi, kendilerine belli şekle uyularak (atama ya da seçilerek) verilen kişi ya da kişi kişi topluluklarına organ denir. Sendikalarda:

- 1) Genel Kurul (İ.M.Y. md. 64/I, İ.B.Y. md. 879)
- 2) Yönetim Kurulu (İ.M.Y. md. 69, İ.B.Y. md. 894)

3) Denetim Kurulu (Bu organ yalnızca kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda, İ.B.Y. md. 906)

Yasalarca öngörülmüş zorunlu organlardır. Bunun dışında sendikalar tüzükleri gereği organlar ortaya çıkarabilirler.

I — Genel Kurul

Yasa tarafından (İ.M.Y. md. 64, İ.B.Y. md. 879) sendikanın en üst karar organı olarak belirlenen Genel Kurul tüm üyelere oluşur.

1 — Genel Kurulun Toplanması

Genel kurul çağrı üzerine toplanır. Çağrıyı Yönetim Kurulu yapar. Bundan başka, üyelere beşte biri isterse (kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda üyelerin 1/10 u), Genel Kurulun ne olursa olsun (behemehal) toplanması yasa gereğidir. Eğer sendika tüzüğü öngörüyorsa, başka organlar da (Örneğin Başkan, denetim organı gibi.) Genel Kurulu toplantıya çağırabilir. Çağrı davetiyesinde gündem belirlenmelidir.

2 — Çağrının Zamanı, Şekli

Genel Kurulun ne zaman ve hangi şeklin koşullarına uyulup toplantıya çağrılacağını özellikle sendikaların tüzükleri saptar. Ancak bu konuda sendika tüzüğünde bir açıklık yoksa, bu takdirde yasa hükümleri uygulanır.

3 — Genel Kurulun Yetkileri

Genel Kurulun başlıca yetkileri şunlardır:

- Sendikanın kurulması ve feshi hakkında karar vermek,
- Sendika tüzüğünde gerekirse değişiklik yapmak,
- Sendika organlarını seçme ve gereğinde bu organları azletme,
- Üyelerin girişine ve ihracına karar vermek,
- Sendikayı denetlemek.

Genel Kurul, yıllık raporlar ile sendikanın bütçesini onaylar. (İ.B.Y. md. 879/III) Yönetim Kurulunun çalışmalarını da denetler.

4 — Genel Kurulun toplanabilmesi için, tüzükte gösterilen sayıda gerekli üyenin bir araya gelmesi gereklidir. Kararlar; açık, gizli, sözlü, yazılı oylama ile alınır. Oylamada, karar ya oy birliğiyle ya da çoğunlukla çıkar. Karar alınmada aranan oy oranı tüzüklerce saptanır. Eğer tüzükte açıklık yoksa, karar nazır olan üyenin çoğunluğu ile verilir. (İ.B.Y. md. 888, İ.M.Y. md. 67) Sendikanın her üyesi, Genel Kurulda aynı oy hakkına sahiptir. İstenirse, bunun aksi sendikaların tüzüğünde kararlaştırılabilir. Ancak bu konuda tüzükte açıklık yoksa, her üyenin bir oy hakkı vardır.

Usulüne uygun olarak alınan Genel Kurul kararları tüm üyeleri bu üyelerin Genel Kurulda bulunmamasına ya da Genel Kurulda bulunup da lehte, aleyhte oy kullanılmasına bakılmaksızın bağlar. Ancak, Genel Kurul yasalara ve tüzüğüne uygun kararlar almalıdır. Yasalar ve sendika tüzüğünü bozucu nitelikte Genel Kurul kararlarına karşı üyeler-Genel Kurulda bu karara olumlu oy vermeme koşulu ile - Yönetim Kurulu iptal davası açabilir.

5 — Yazılı Karar

Bazen üyeli sendikalarda, tüzük bu konuda bir hüküm getirmişse üyeleri bir araya toplamadan, onlardan yazılı olarak oylarını vermeleri istenebilir. İşte, üyelerin bir araya toplanmadan, buldukları yerlerden yazılı olarak gönderdikleri oylarla beliren (tecelli eden) karar, Genel Kurul kararı gibidir. Karar için oylamaya katılanların oy çokluğu gerekmektedir. Ancak, bunun aksi, tüzüklerde kararlaştırılabilir.

II — Yönetim Kurulu

Yönetim Kurulu, sendikanın işlerini görmek ve tüzüğe göre onu temsil etme hak ve yetkisine sahip organdır.

Yönetim Kurulu, Genel Kurul tarafından, sendika üyeleri arasındaki gerçek ve tüzel kişilerden seçilir. (Tüzel kişilerin kendileri değil, temsilcileri Yönetim Kurulu üyesi olarak girerler.)

Yönetim Kurulunun kaç üyeden oluşacağını sendika tüzüğü saptar. Ancak, kooperatif şeklinde kurulan sendikaların Yönetim Kurulu, yasa gereği en az 3 üyeden oluşur. (İ.B.Y. md. 894) Ayrıca, bu tip sendikada bu üyelerin yarısından çoğunun İsviçreli ve İsviçre'de ikâmetgâhı olması gerekir.

Yönetim Kurulu üyeliği, sendikanın feshi, üyenin ölümü, mendenî hakları kullanma yeterliliğini yitirmesi ya da üyenin iflasi ile sona erebileceği gibi istila ya da Genel Kurulun azlı ile sona erebilir. Kişi, azledilebilir. Ayrıca kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda sendika üyelerinin 1/10 unun isteği ile ve haklı bir neden varsa, kişi Yönetim Kurulundan yargıç (hakim) kararı ile de azledilebilir. (İ.B.Y. md. 890)

Yönetim Kurulunun iktidar süresi, sendika tüzüğüne belirlenir. Ancak yasa kooperatif şeklindeki sendikalarda Yönetim Kurulları için 4 yıldan çok görev başında kalınamıyacağını öngörmüştür. (İ.B.Y. md. 896/1).

Yönetim Kurulunun ne zaman, nasıl toplanacağı kararlarını hangi yetersayı ile (nisapla) alacağını sendika tüzüğü belirler. Genel Kurul kararlarına, yasalara ve tüzüğe aykırı Yönetim Kurul kararlarına karşı yargı kolu açık değildir. (24) Bu sonuca Federal Mahkeme de verdiği kararla aynen katılmıştır. (BGE 76 II 65) Yönetim Kurulunun yasaya ve tüzüğe aykırı kararlarına karşı ancak Genel Kurula başvurulabilir.

Yönetim Kurulunun yetkilerine gelecek olursak, biraz önce de belirttiğimiz gibi, genel olarak Yönetim Kurulu işlerini görür ve onu dışarıya karşı temsil eder. O halde, Yönetim Kurulu sendika adına hukuksal işlemlerde bulunur. Sendikayı bağlayıcı beyanlarda bulunabilir. Sendika adına dava açabilir. Ayrıca, Yönetim Kurulu:

- Genel Kurulu ya da Delegeler Kurulunu toplantıya çağırır,
- Eğer sendika tüzüğü öngörüorsa, sendikanın işlerini görececek belirli kişileri atar,
- Bütçeyi hazırlar, tüzüğe uygun yönetmelikler çıkarır.

III — Denetleme Kurulu

Denetleme Kurulu, kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda zorunlu organ olmasına karşın, dernek şeklinde kurulan sendikalarda ise ihtiyaridir. (fakultatif organ)

(24) Bkz. Sigg L. Das oberste Organ in der Genossenschaft Zürich 1974 S. 166, Demircioğlu Murat A, a.g.e. s. 126

Denetçiler, en az bir yıllığına Genel Kurulca seçilir. Denetçilerin kaç kişiden oluşacağını sendika tüzüğü belirler. Kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda, denetçiler 3. kişilerden de atanabilir. Kurulun görevi, kendisini seçen Genel Kurul adına, sendikanın her türlü işlem ve hesaplarını denetlemek, hazırlanan bilançonun doğruluğunu saptamaktır. (İ.B.Y. md. 907/1) Yapılan denetleme sonucu elde edilen sonuç, yazılı olarak Genel Kurula ve Delegeler Kuruluna sunulur (İ.B.Y. md. 908/1) duruma göre, ya Yönetim Kurulunun aklanması ya da aklanmasının reddi istenir. Denetçiler, görevlerini yaparlarken, sendika sıralarını 3. kişilere açmama, saklı tutmakla yükümlüdür. (İ.B.Y. md. 909)

IV — Delegeler Genel Kurulu

Çok üyeli sendikalarda Genel Kurulun toplanması gerçekten büyük bir sorundur. Binlerce üyeyi Genel Kurul toplantısı için bir çatı altında toplamak olanak dışıdır. Bu nedenle, bu durumlarda tüm üyelerin değil, üyelerin kendi aralarında, önceden seçtikleri delegelerin bir Genel Kurul oluşturdukları görülür. Buna Delegeler Kurulu denir. Delegeler Genel Kurulu, Genel Kurulun yerine toplandığına göre, şu halde Genel Kurulun tüm işlevlerini üstlenir.

Sendika tüzükleri, Delege Genel Kurulunun toplanması, bu Genel Kurula katılacak delegelerin seçilme koşulları ve Genel Kurulun yetkileri konusunda açıklık getirir. Sendika tüzüğünde, bu yolda herhangi bir hüküm yoksa ilgili yasa hükümleri uygulanır. (İ.B.Y. md. 892)

Nasıl ki Genel Kurul kararları iptal edilebiliyorsa, aynı şekilde, koşulları varsa, Delegeler Kurulu kararlarına karşı da iptal davası açılabilir.

E — Sendikaların Sorumluluğu

Sendikanın tüzel kişiliğe sahip olması dolayısıyla taşıdığı haklara karşılık sorumluluğu da olacaktır. İsviçre Medeni Yasasına göre, sendikalar organların yaptıkları hukuksal işlemlerden ve işledikleri haksız eylemden sorumlu olurlar. Ancak, sendikalar İ.M.Y. nin 55. maddesine göre organların her türlü işlemlerinden (muamelelerinden) değil, yalnızca organların tüzükçe yapmaya yetkili

kılındığı işlevlerin yerine getirilmesi sırasında doğan zararlardan sorumludurlar. (25)

F — Sendika Üyeliği

I — Sendika Üyeliğinin Kazanılmasının ve Kaybı

Kural olarak, kimlerin sendika üyesi olabileceği ve sendikaya üye olabilmenin koşullarını sendikaların tüzükleri belirler. Sendikaların tüzükleri bu konuda hüküm getirmemişse, bu taktirde, sendikanın yetkili organları, yasal sınırlar içinde kalmak koşulu ile takdir hakkını kullanıp üye kabul edebilirler. Kimler, nasıl sendika üyesi olabilirler? Bu konudaki koşulları şu şekilde sıralayabiliriz :

1 — Yaş Koşulu

İşçi sendikalarına üye olabilmek için işçi sıfatını taşıyan kişinin kural olarak 20 yaşını tamamlamış olması gerekir. Ancak, sendika üyeliği niteliği itibarıyla kişiye bağlı haklardan sayıldığına göre. 20 yaşından küçük olanlar da kanunî temsilcisinin rızası olmaksızın da sendika üyesi olabilirlerse, bu kişiler kanunî temsilcilerin rızası olmaksızın hukukî yükümlülük altına giremezler. Bu nedenle ancak kanunî temsilcilerinin rızası ile ödenti verebilirler.

2 — Cinsiyet Koşulu

Sendikalara işçi sıfatını taşıyan evli kadınlar da kocasının rızasına bakılmaksızın üye olabilirler. Ancak, kadının sendika üyeliği aile birliğinin ya da ailenin çıkarlarını zedeler nitelikte ise koca, karısının sendikaya üyeliğini men edebilir. (İ.M.Y. md. 159)

3 — Yabancılar

Yabancılar İsviçre'de sendikaya üye olabilirler.

(25) Bkz. Tuor P., Das Schweizerische Zivilgesetzbuch 8. Auf. Zürich 1969 s. 106 - 107

II — Üyeliğe Kabul Koşulları

1 — Başvurma

Sendikaya üye olmak isteyenler, üyelik için sendikaya başvururlar. Kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda, bu başvurma, kesinlikle yazılı şekilde olmalıdır. (İ.B.Y. md. 840/1) Bu sendika tipinde yazılı olmayan başvurular geçersizdir. Oysa dernek şeklinde kurulan sendikaya - medenî yasa bu konuda açıklık getirmediğinden, her türlü (yazılı, sözlü) başvurma olabilir. Ancak, uygulamada genellikle kabul edilen usul, kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda olduğu gibi yazılı başvurmadır.

2 — Üyeliğe Kabul Kararı

Üyelik için başvurulduktan sonra, üyeliğin doğabilmesi için son koşul, sendika tüzüklerinin belirlediği yetkili organların üyeliğin, kabulü için karar almalarıdır. Her ne kadar sendikaya üyelik kabulünde İsviçre'de öğretî «açık kapı» (Offene Tür) yöntemini kabul etmişse, yetkili organlar her türlü koşulların varlığına karşın, üyelik isteğini reddedebilirler. Bu red kararına karşı gerek gerek öğretî, gerekse federal mahkeme yargı yolunun kapalı olduğunu kabul etmiştir. (BGE 98 II 230) (26).

3 — Üyeliğin Sona Erme Nedenleri

Sendika üyeliği aşağıdaki durumlarda sona erer:

1 — Üyenin ölümü ile,

2 — Üyenin istifası ile,

Sendikalara üye olma özgürlüğünün doğal sonucu olarak, üyeler, istedikleri an üyesi buldukları sendikadan ayrılabilirler. Buna sendikadan ayrılma özgürlüğü diyebiliriz. Ayrılma özgürlüğü üyeler için mutlak haktır. Bu hakkı kaldıran, ağırlaştırılan, kısıtlayan sendika tüzük hükümleri geçersizdir.

Üyelikten çekilmenin şekli nedir? Bu konuda gerek İsviçre Medenî Yasasında, gerek Borçlar Yasasında hiçbir hüküm yoktur.

(26) Bkz. Guhl Theo, Das Schweiz, Obligationenrecht, 6 Aufl. Zürich 1972, 1972, s. 704; Jung H. Über das Prinzip der offenen Türe im Recht der Verbände, Aarau 1956, s. 84.

Ancak sendika tüzükleri belirli şekiller getirmiştir. (Yazılı, sözlü, noter kanalıyla istifa gibi) Sendika tüzükleri de belirli şekil ön-görmediyse, her türlü şekilde yapılan ayrılma bildirisi geçerlidir. (27)

Ayrıca, istifa zamana bağlı olarak yapılmalıdır. İstifanın ne zaman yapılacağını İ.M.Y ile İ.B.Y. ayrı ayrı düzenlemiştir. Dernek şeklinde kurulan sendikadan üye 6 ay önce, kooperatif şeklin-de kurulan sendikadan ise 1 yıl önceden bildirmek koşulu ile üye istifa eder. Ancak getirilen bu hükümler dispozitiv karakter taşı-ğundan, aksi kararlaştırılabilir.

3 — Üyenin İhracı İle

«Sendika üyeliğinden çıkarma, sendika üyesi olan işçinin üye-lik sıfatının, sendika tüzüğünde gösterilen yetkili organ tarafın-dan alınacak bir kararla kaldırılmasıdır.» (28) İşçinin sendika üye-liğine son verilmesi ancak belirli nedenlerin varlığında söz konusu olur. Şimdi sıra ile bu durumu inceleyelim:

Dernek şeklinde kurulan sendikalarda, üyeler; 1) Tüzükte belirlenen ihraç nedenlerinin varlığı halinde, 2) Ya da tüzükte be-lirtilmiş olan koşulu ile hiçbir neden gösterilmeksizin ihraç edebi-lecekleri gibi, 3) Eğer sendika tüzüğü, çıkarmaya ilişkin herhangi bir hüküm getirmemişse, çıkarma dernek kararıyla de haklı bir ne-dene dayanılarak yapılır.

Her üç şekildeki çıkarma kararına karşı, üye usul yönünden, yargı yoluna başvurup itiraz edebileceği gibi, eğer her üç şekilde verilen çıkarma kararı hukukun açık bir ihlâli niteliği taşırsa, esastan da itiraz edilebilir. Ancak bunun dışında üye, tüzükte ta-yin edilen nedenlerin haline dayanılarak ya da tüzükte neden gös-termeksizin üyenin ihraç edilebileceği halinde, ihraç kararına kar-şı yargı yoluna başvuramaz. (İ.M.Y. md. 72) Ancak üye haklı ne-den gösterebilecek dernek kararı ile çıkarılmışsa, üye haklı nede-nin haklı olup olmadığını inceleme yetkisine tamamen haizdir. Medenî Yasa, ihraç kararlarına karşı itiraz süresini 1 ayla sınırla-

(27) Bkz. Von Steiger F. Grundriss des Schweisenschen Genossenschafts rechts, 2. Aufl. Zürich 1963, s. 69; Gutzwiller M. Kommentar zum ZGB, Bd V, 6. Teil, Zürich 1972 Nr: 3 Zu Or 843.

(28) Esener Turhan, İş Hukuku, Ankara 1975 s. 335.

mıştır. Süre üyenin kararı öğrendiği andan itibaren başlar. Ancak, yargı yolu, sendika içindeki organlara itiraz yollarının kapanması ile doğar.

— Kooperatif şeklindeki sendikalarda ise üyeler, 1) Tüzükte saptanmış ihraç nedenlerinin varlığı halinde, 2) Haklı bir nedene dayanılarak, ancak sendika Genel Kurulu tarafından sendika üyeliğinden çıkartılırlar. Tüzükte belirtilmiş olmak koşulu ile hiçbir neden gösterilmeksizin çıkarılma durumu, kooperatif şeklindeki sendikalarda yasaca öngörülmemiştir. İhraç kararına karşı üyenin kararı öğrendiği andan itibaren 3 ay içinde yargı yoluna başvurusu kabul edilmiştir. (İ.B.Y. md. 846/III)

G — Üyenin Hakları, Borçları

I — Genel İlkeler (Prensipeler)

— Bütün sendika üyeleri eşit haklara sahiptir ve her birinin aynı oranda sendikaya karşı yükümlülükleri vardır.

— Sendika üyeliği kişiye sıkı surette bağlı haklardan olduğu için, başkalarına devredilemez, miras yoluyla geçemez. Ancak, tüzükler aksini kararlaştırabilirler. Örneğin kooperatif şeklinde kurulan sendikada, tüzük kabul ediyorsa, ölen sendika üyesi yerine mirasçısı üye olarak ikame edilebilir. (İ.B.Y. md. 847/III) (29).

II — Üyelerin Hakları

1. Mal varlığına ilişkin olmayan haklar

— **Yönetime Katılma Hakkı:** Her sendika üyesi, sendika yönetimine katılma hakkına sahiptir. Bu nedenle seçme ve seçilebilme hakkını kullanır. Kural olarak her üyenin Genel Kurulda bir oy hakkı vardır. Bu ilke kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda bağlayıcı nitelikte olmasına karşın, dernek şeklinde kurulan sendikalarda bağlayıcı nitelikte olmasına karşın, dernek şeklinde kurulan sendikalarda ilkenin aksi kararlaştırılabilir. (30) Oy hakkı

(29) Bkz. Guhl Theo, a.g.e s. 707 Gerwig M. Schweiz. Genossenschaftsrecht. Bern 1958 s. 261.

(30) Bkz. Lampert/Widmer Wie gründe und leite ich einen Verein? 4. Aufl. Zürich 1970 s. 63.

üye tarafından bizzat kullanılabilmesi gibi, temsilci kanalıyla de kullanılabilir. (Bu çözüm tartışmalıdır. Ancak öğretide çoğunlukta olan yazarlar yukarıdaki sonucu kabul etmişlerdir.) (31).

— **Denetleme Hakları:** Sendika üyeleri belirli bir sayısal çoğunluğu sağlayarak Genel Kurulu toplantıya çağırabilir.

Sendika üyeleri, yasa ve tüzük hükümlerini çiğner nitelikteki Genel Kurul kararlarına karşı dava açabilirler.

Eğer yukarıdaki yollarla sendika yönetimini deentleme başanlı olmazsa, üyenin çekilme hakkı vardır.

3 — Malvarlığına İlişkin Haklar

Üyelerinin iktisadî, sosyal durumlarını düzeltmek, daha iyiye götürmek için kurulan sendikalar, amaca ulaşmak için kendi yapılarında birtakım yardım sandıkları (Örneğin hastalıkta, işsizlikte, sakatlıkta, malüllükte, ölüm halinde yardım yapacak sandıklar.) kurdukları gibi ayrıca sendikalar tüzüklerine koydukları yardım fonları ile grev ve buna benzer iş uyuşmazlıklarının çıkışında, üyelerine yardım etmek zorundadırlar.

III — Üyelerin Yükümlülükleri

Ödenti: Sendika üyesinin, sendikanın amacına ulaşması için belirli zamanlarda verdiği para ya da para yerine kaim olabilecek şeylerdir.

Tüzükler, ödenti miktarını, ne zaman verileceğini, ödentinin ne olduğunu belirlerler. Bu kural kooperatif şeklinde kurulan sendikalarda mutlak olmakla beraber, dernek şeklindeki sendikalarda bu kuraldan sapma olabilir. Bu ikinci tip sendikalarda, dilerirse ödentinin saptanmasına ilişkin yetkiler kurullara da bırakılabilir.

Üye. yükümlülüğü yerine getirmemesi halinde, öncelikle tüzükçe öngörülen cezai müeyyideler uygulanır. Ancak her halükarda dernek birikmiş ödenti için üyesini icra yoluyla takip edebilir. (32)

(31) Bkz. Tuor, P. Das Schweiz. Zivilgesetzbuch, 8. Aufl. Zürich 1969 s. 115; Heini A, Die Vereine im Schweiz. Privatrecht, Bd. II Basel/Stuttgart 1967 s. 546.

(32) Tuor P. a.g.e s. 115.

H — Sendikanın Sona Ermesi

Bu bölümde sendikaların sona ermesini anlatırken, sona erme nedenlerinin sendikaların kuruluş tarzlarına göre farklılık gösterdiğini belirtmek isteriz.

I — Dernek Şeklinde Kurulan Sendikalar

1) **Yasa Gereği Sendikanın Feshi:** Sendika acz haline düşer (Sendikanın borçlarını ödeyemez hale gelmesi) ya da sendika Yönetim Kurulunun tüzüğe göre artık kurulmasına olanak yoksa, sendika kendiliğinden sona erer. (İ.M.Y. md. 77)

2) **Teşekkül Kararı İle Sona Erme:** Sendika Genel Kurul kararı ile her zaman feshedilebilir. (İ.M.Y. md. 76) Fesih kararının alınabilmesi için ne kadar üyenin oylamaya katılması ve katılanlardan oybirliği ile mi, (2/3 ile) yoksa oy çokluğu ile mi karar verilmesi gerektiğini sendika tüzüğü belirler. Sendika tüzüğünde bu konuda açıklık yoksa, sendika basit çoğunlukla fesh edilir. (33)

3) **Hakim kararıyle fesih (kapatma):** Sendika, kurulduktan sonra, hukuka ya da ahlâka aykırı bir amaç güderse, mahkeme kararıyla kapatılır. (İ.M.Y. md. 78).

II — Kooperatif Şeklinde Kurulan Sendikalar

— Sendika tüzüğünde sona erme nedenleri sayılmamışsa ve bu nedenlerden birinin gerçekleşmesi halinde sendika ex statuto dağılmış olur. Ayrıca sona erme için bir organ kararı gerekmez. (İ.B.Y. md. 911/I)

— Genel Kurul kararı ile sendikalar münfesihi kılınabilir.

— Ayrıca sendikanın iflası halinde ve yasaca öteki öngörülen hallerde (Örneğin sendika üye adedinin 7 den aşağı düşmesi halinde). sendika sona erer.

I — Sona Ermenin Hükümleri

I — Tasfiye

Sona eren sendikanın önce malvarlığının aktifi ve pasifi saptanır. Ayrıca kuruluşun hukuksal ilişkileri kesilir. Bu işleme tas-

(33) Lampert/Wiamer a.g.e s. 77

fiye denir. Tasfiyeyi her iki sendika türünde de borçlar yasası hükümlerine göre tasfiye ile görevlendirilmiş kişiler yürütür.

2 — Tahsis (34)

Tasfiye sonunda kuruluşun mallarının kalması halinde bunun kime tahsis edileceğini İ.M.Y. md. 57. ile İ.B.Y. 913 md. ayrı ayrı düzenlemiştir.

— Dernek şeklinde kurulan sendikaların son bulmasında tasfiye edilen mallar, eğer sendika tüzüğü farklı bir hüküm getirmemişse ya da yetkili organlar bu konuda herhangi bir karar almamışsa, aynı amaçla başka bir kamu hukuku müessesesine geçer.

Eğer dernek şeklinde kurulan sendikalar yargıç kararı ile kapatılmışsa, aksi kararlaştırılmış olsa bile, tasfiye edilen mallar kamu hukuku müesseselerine geçer.

(34) Lampert/widmer a.g.e s. 80; Traber a.g.e s. 30; Gerwig M, Schweizerisches Genossenschaftsrecht, Bern 1957 s. 325 dv.

ŞİMDİ 35 SAATLİK HAFTANIN TAM SIRASIDIR

John HUGHES*

Çeviren : Doç. Dr. Gülten KUTAL

1 — Problemin ortaya koyulması

Otuzbeş saatlik haftaya geçiş için daha münasip bir an olmaz. Bu sadece İngiltere için değil, aksine bütün diğer önemli sanayi ülkeleri için de geçerlidir. Üretim alanındaki bugünkü teknik gelişme, sermaye stoklarının kuvvetle büyümesi ve kuvvetli üretim artışı, fiili iş saatleri azalmadığı takdirde, istihdam artışı için sadece dar bir hareket alanı anlamına gelmektedir. Bu büyük ölçüde ve özellikle sanayi işçileri için söz konusudur. 1965 ve 1975 yılları arasında İngiltere'de üretim sermayesi %40 a yakın bir oranda büyümüştür. Bu dönemde (üretimde çalışan) sanayi işçilerinin gerçek (fiili) çalışma süreleri toplam olarak %25 oranında gerilemiştir. Kısa bir süre önce Federal Almanya hakkında yayımlanan bir makaleden (Department of Employment Gazette vom April 1977) şunları aynen alıyoruz:

«Ekonomik durgunluğun yavaş yavaş gerilemesine rağmen, sanayide kuvvetlenen rasyonalizasyon sebebi ile Federal Almanya'da hâlâ yüksek bir işsizlik hesaplanmıştır. Şöyle ki, açık işyerlerinin (işlerin) sayısı azalacak ve kuvvetlendirilmiş yatırım faa-

(*) Yazar, Ruskin College, Oxford'ta Trade Union Research Unit Direktörüdür.

«Jetzt ist es die Zeit für die 35 - Stunden Woche», in: WSI Mitteilungen 9/1977, S. 564 - 572

liyetinde daha fazla işyeri (iş) yaratmaktan çok, daha ileri rasyonalizasyonlar hâkim olacaktır.»

Çalışma süreleri kısalmadığı takdirde kamu sektöründe daha fazla istihdam artışı, bu sektörde çok sayıdaki önemli ekonomilerin eriştiği finansman açıklarının hacmi ve resmî makamların bu açıkların azalması için devam eden gayretleri yüzünden, imkânsız olacaktır.

Aynı zamanda emek piyasasına giren kişilerin sayısı da büyümektedir. Mevcut yaş bünyesi sebebiyle daima artan sayıdaki gençler iş aramaktadır. (İngiltere’de ve Wales’te her yıl okulu bırakanların sayısı on yıl önce 620.000 iken, şimdi bunların sayısı 750.000 kadardır ve tahminler bu sayının 1979 - 1980 de 810,000 e yükseleceğini göstermektedir.

Avrupa ülkeleri için en yeni işsizlik istatistikleri (her yerde 1977 baharı için) karanlıktır. Fransa ve Federal Almanya halen 1 milyon’a yakın işsizle iki yıla yakın bir zamandan beri bir çeşit yüksek işsizlik yaşamaktadır. Birleşik Krallıkta 1974 ten beri işsizlerin sayısı, sözkonusu sayının iki katından fazladır (yani 2 milyondan fazla). 1976 ortalarından beri mevsimlik değişimlerden arındırılmış (saisonal bereinigte) sayı 2,3 milyon işsizde durmaktadır. Uzmanlarca yapılan tahminlerin çoğunluğu burada işsizliğin yükselmeye devam edeceğini almaktadır. Son istatistiklere göre İrlanda ve Danimarka’da sigortalıların %12 si işsizdir. İtalyadaki örnekleme sonuçları 1976 nın ikinci dört ayından itibaren 1 3/4 milyon insanın işsiz olduğunu göstermiştir. (Kuzey Amerika için yapılan resmî beyanlar faal işgücünün %7 sinin işsiz olduğunu kamu oyuna açıklamaktadır.)

Öncelikle genç işçiler için söz konusu olan yüksek orandaki bünyesel işsizlik 1977 de mutlak bir tehlike teşkil edecektir ve bu, özellikle İngiltere’de böyledir.

Toplu sözleşmelerle belirlenen (akdî) haftalık iş sürelerinin kısaltılmasının tam istihdamın yeniden tesis edilmesini olumlu yönde etkiliyeceği görüşüne karşı çıkanlar, işverenlerin buna çalışmanın bünyesini verimlilik artışı lehine değiştirmek suretiyle tepki göstermeleri halinde, bunun tahripkâr bir enflasyonist etki yapacağını. buna karşılık istihdamın artırılması yönünde pek az tesir edeceğini öne sürmektedirler.

Şimdiye kadar edinilen tecrübeler, ücret kaybı olmaksızın büyük ve olağanüstü çalışma süresi kısaltmalarının birim başına maliyetlerde büyük yükselmelere sebep olmadığını göstermektedir. «Maliyetler kısmen yüksek üretimle, kısmen de sendikaların - kısaltılmış çalışma haftasına karşılık — haftalık ücretlerde münaşip yükseltmeler isteğinden vazgeçmeye (kuvvetle) hazır olmaları yoluyla karşılanabilir. Bu, geçmişte İngilteredeki çalışma sürelerinin kısaltılmasından alınan ders olarak gözükmektedir. Aynı zamanda ekonomide daha yoğun bir istihdam ihtiyacı sonucunu verecektir. Fiilî çalışma sürelerinin azaltılması az veya çok akdi çalışma süreleri ile birlikte yürürse, bu daha da belirginleşecektir. Burada da daha önceki tecrübeler, fiilî çalışma sürelerinde bir kısalmanın gelmekte olduğunu ve bu etkinin müşterek personel planlaması ve fazla çalışmalarını denetimi yolu ile daha da kuvvetlendirilebileceğini göstermektedir.

Makul ve mantikî varsayımlardan hareketle, İngiltere'de 35 saatlik haftaya kademelî bir geçişin halen mevcut olan kütle işsizliğinin gerilemesine, teklif edilen diğer herhangi bir tedbirden veya ekonomik tedbirler kombinasyonundan daha çok yardımcı olabileceği gösterilebilir. İstihdam etkisinin sözleşme ile belirlenen çalışma sürelerinde bütünün %40 oranında bir değişikliği yürürlüğe koyduğunu farzederek, İngiltere'de 35 saatlik iş haftasına tam geçişle 750.000 kadar yeni iş yaratılacak, bunun 400.000 kadarı en fazla işsiz bulduğu sanayi işçileri için açılacaktır. Bu muhtemelen kayıtlı işsizliğin yarım milyon civarında azalması anlamına gelecektir. Pazarlık için teklif edilen dönemlere göre, buna iki veya üç yıl içinde erişilmiş olacaktır.

Savaş sonrasında günümüze kadar çalışma süresinde kabul edilen kısaltmalar, ekonomik konjonktürün yüksek olduğu sıralarda ve daha çok maliyet ve istihdam problemleri ile bağlantılı olarak yapılmıştır. Tıpkı 1977 - 1979 döneminde 35 saatlik haftaya planlı bir geçişte olabileceği gibi. Bununla beraber, bunlar adalete sığmayan zorlamalar olmaksızın icra mevkiine konulmuştur. Şimdi ele alınan 35 saatlik iş haftası, tam istihdama dönüş için bir strateji teklif etmektedir. Öyle ki, söz konusu strateji olmaksızın İngiliz «ekonomi stratejisi», ki İngiliz hükümeti bu ekonomi stratejisinin yardımı ile verimli ekonomi sektörlerinde güçlü bir gelişme temin etmeye çalışmaktadır, eksizsiz ve dengeli olamazdı.

35 saatlik haftanın tenkitçileri mukayeseli masraflarda durumumuzun kötüleşmesi tehlikesini ve rekabet kabiliyetimizin zayıflaması tehlikesini öne sürmektedirler. İngiliz sendikaları buna doğru cevabı verebilirler ve bu cevapta uluslararası sendikal dayanışmanın gereğini ve bu konudaki imkânları, bunun gibi uluslararası koordine davranışları tebarüz ettirebilirler. Böylece Avrupa Sendikacılık Hareketinin gerçeklerine dair pratik bir delil getirilmiş olur. Biz Avrupa'da bir 35 saatlik iş haftası için meydan okumaya, bunun gerekliliğine Avrupa Sendikalar Konfederasyonu üzerinden ve belirli Avrupa sendikaları ve sendika birlikleri ile temas yoluyla ulaşmalıyız. Şüphesiz bunu geleceğe dair bir tahmin olarak değil, aksine bugün geçerli olan pratik bir program olarak tebarüz ettirmeliyiz. 40 saatlik hafta hedefi daha 1935 yılında Uluslararası Çalışma Teşkilâtı tarafından tespit edilmiştir. 40 yılı aşkın bir süreden sonra, şimdi uluslararası sendikacılık hareketini bunu takibeden önemli adımı atmaya üzerine almak için teşvik etmenin zamanı gelmiştir.

2 — İş Sürelerinin Kısaltılması ile İlgili Daha Önceki Tecrübeler

İngilterede şimdiye kadar akdî çalışma saatlerinin kısaltılması yoluyla haftalık çalışma saatlerinin sayısı 2 safhada 44 saatten 40 saate düşürülmüştür. Bu kısaltmanın 44 saatten 42 saate varan ağır basan kısmı 1959 dan 1961 e kadar geçen devrede yoğunlaşmaktadır. Buna karşılık 42 saatten 40 saate inme 1964 - 1966 yılları arasında tamamlanmıştır. Her bir dönem için sanayi işçilerinin akdî çalışma sürelerini gösteren resmî index %3.7 civarında bir gerilemeyi göstermektedir.

«Gerçek» çalışma sürelerindeki gerileme 1959 - 1961 arasında daha az kuvvetliydi (% —1,9) buna rağmen 1962 yılına kadar böyle kalmıştır. 1959 yılında konjonktür kuvvetle yükselmekteydi (bundan dolayı fiilî çalışma süreleri konjonktüre bağlı olarak artan fazla saatlerle çalışmalarla yükselebilirdi); 1960 - 1961 yıllarında konjonktür çok gergindi ve işsizlik çok azdı, buna karşılık 1962 de bir konjonktür gerilemesi gelişmekteydi. Bu şartlar altında gerçekten çalışılan saatlerin (fiilî çalışma saatlerinin) gerilemesi faydalıydı. 1964 - 1965 yıllarında emek piyasası şartları 1960 - 1961 yıllarına benzemekteydi (yani işsizlik çok azdı, bu müteşebbisleri akdî çalışma sürelerini fiilen çalışılan saatlerde tutmaya

cesaretlendirmiş olabilir. Fakat 1966 yılında konjoktürde (gerileme yönündeki) gelişmeler ve fiilî çalışma sürelerinde gerilemeler başgösterdi.

Akdî çalışma sürelerinin kısaltılmasının yoğunlaştığı yıllar diğer bakımlardan da en uygun yıllar değildi. 1960 - 1961 de olduğu gibi 1964 - 1965 yılları da emek produktivitesinin çok sınırlı bir şekilde arttığı zamanlardı. Bu, İngiliz tecrübesinin konjoktürün yüksek noktası ve bunu takip eden yıllarda konjoktür dalgalanmaları için karakteristiktir. Akdî çalışma sürelerinin kısaltılmasının sebep olduğu emek masraflarındaki yükselmeler, müteakiben sadece ehemmiyetsiz ölçüde verimliliğin artırılması yoluyla karşılanabilmiştir. Bu görüş açısından akdî çalışma süresinin önemli ölçüde kısaltılması zaman olarak konjoktür krizlerinin hemen arkasından başlamaktadır. Çünkü yeniden erişilen ekonomik büyümenin ilk yılları emek ve sermaye verimliliğinin en yüksek bir büyüme hızına ulaşmasını kolaylaştırmaktadır.

Bununla beraber, geride kalan, çalışma sürelerinin kısaltıldığı her iki dönemde de maliyet enflasyonunu çabuklaştıran dikkat çekici problemler ortaya çıkmamıştır. 1959 - 1961 döneminde istihdam edilen birim başına gelir %7 den biraz fazla artmıştır. Bu söz konusu yıllardan önceki, çalışma sürelerinin kısaltılmadığı konjoktür dönemlerinden bariz şekilde düşüktür. 1964 ten 1966 ya kadar ekonomide ücretler ve maaşlar toplam olarak %9,5 oranında yükselmiştir. Bununla mukayese edilirse, takibeden konjoktür devresinde çalışma sürelerinin kısaltılmadığı benzer yıllarda vukubulan daha dik yükselmeler (%15 e varan) çok daha müsait olarak ayırddedilmektedir.

Şu halde çalışma sürelerinin kısaltılmasının konjoktür devreleri ile ilişkili olarak, bunu müteakiben tespiti yoluyla doğrudan doğruya maliyetleri düşürme amacına ulaşmak güç olacaktır. Esasen parça başına ücret masraflarının, akdî çalışma sürelerinin kısaltılmadığı hallerdekinden daha hızlı yükseldiğine dair hiçbir delil bulunmamaktadır.

Birçok diğer faktörler birlikte etkili olsa dahi, İngiliz ekonomisinde gerileme sırasında akdî çalışma sürelerinin düştüğü her mevsim döneminden sonra, işsizliğin ulaştığı en yüksek düzeyin 600.000 in altında kaldığında ısrar etmeye değer. Buna karşılık akdî iş sürelerinin hiç bir şekilde kısalma göstermediği her iki kon-

jonktür döneminde de işsizlik çok daha yukarılara yükselmiştir. (Yani 1972 de 900.000 den fazla ve 1976 - 1977 de 1,3 milyondan fazla). Fiilî çalışma sürelerinin uzun dönemdeki gerilemesi, akdi çalışma sürelerinin kısaltılmaları ile büyük bir uygunluk içindedir. 1956 - 1974 yılları arasındaki zaman için resmî index gerçekten çalışılan iş sürelerinin %9,5 oranında gerilediğini göstermektedir. (Bu yıllar konjonktür devresine uygun bir durum almaktadır). Biz akdi çalışma sürelerinin kısaltılmasında fiilen çalışılan iş saatlerinin değişmeyeceğini ve fazla çalışma saatlerinin artacağını yanlış olarak iddia eden efsaneyi yıkmalıyız.

İngilterede son büyük resmî iş süreleri, fazla çalışma saatleri ve vardiya çalışması analizleri 1970 yılında devlet Fiyat ve Gelirler Makamı tarafından hazırlanan rapordur. Bu raporda fiilî çalışma sürelerinin kısaltılmasının etkileri üzerine hiç bir mufassal araştırma dikkate alınmamıştır. Aksine Fransadan birkaç ilginç tecrübeyi ihtiva etmekteydi.

1968 yılındaki grevlerden ve sosyal huzursuzluklardan sonra Fransa'da fazla çalışma saatlerinin ve fiilî çalışma saatlerinin sınırlandırılması ihtiva eden bir dizi sözleşmeler imzalanmıştır. 1969 sonunda fiilî çalışma sürelerinin kısaltılmasının etkileri üzerinde bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Çalışma sürelerini kısaltmayı öngören firmalarda ortalama kısaltma %3,4 oranına ulaşmaktaydı. Buna bağlı olarak ortaya çıkan üretim düşmesi, bu oranın sadece üçte birinden biraz azdı. İş sürelerini kısaltan teşebbüslerden %48'i yeni işçi almış, % 2,7 si vardiya çalışmasına başlamış veya vardiya çalışmasını genişletmişlerdi, (Vardiya çalışmasının genişletilmesi büyük teşebbüslerde daha barizdi).

En yeni İngiliz ve Fransız deneylerinden aşağıdaki sonuçlar biraraya getirilebilir:

- (1) Akdi çalışma sürelerinin kısaltılması fiilî olarak çalışılan iş saatlerinin mutlak surette azaltılmasına bağlıdır.
- (2) Fiilî iş saatlerindeki kısaltmalar, kısa dönemde daima oldukça yüksek işsizliğin bulunduğu ve ilâve işgücünün çalışmak üzere başvurdukları yerlerde daha barizdir.

(3) Fiilî iş saatlerinin kısaltılmasına aynı zamanda toplu pazarlık yoluyla, istihdam politikası tedbirleri ile, fazla çalışma saat-

lerinin sınırlandırılması ile de gidilebilir. (Kısaltılmış akdî çalışma süreleri, fazla çalışma saatlerinin arttırılması için bir itici unsur (bir pervane) bulursa, bunun işyeri (iş) yaratma ve maliyet enflasyonunu sınırlamak amacı ile önlenmesi önem taşıyabilir (yani fazla çalışmanın arttırılmasının önlenmesi).

(4) Akdî ve fiilî iş sürelerindeki kısalmaların büyük bir kısmı teşebbüsler tarafından büyük bir üretim kaybı olmaksızın uygulanabilir. (Ölçülebilir üretim artışlarına göre düzenlendiklerinden).

(5) Daha kısa çalışma sürelerine intibak çerçevesinde teşebbüslerin oldukça yüksek bir oranı daha fazla işçi çalıştırabilir. Teşebbüslerin oldukça önemli bir kısmı bu durumda vardiya çalışmasını genişletmeyi de deneyebilir.

3 — İngiltere’de Akdî ve Fiilî Çalışma Süreleri

İngiliz akdî ve fiilî çalışma süreleri sistemi diğer ülkelerden iki açıdan ayrılmaktadır: (1) İngilterede müstahdemlerin (beyaz yakalıların) akdî çalışma süreleri genel olarak işçilerin çalışma sürelerinin altındadır. Halbuki Kara Avrupasında beyaz yakalılar için işçiler gibi 40 saatlik iş haftası geniş ölçüde caridir, (2) Öncülük eden ülkelerin çoğunda akdî ve/veya azamî çalışma sürelerini tespit eden, fazla çalışmalarla ilgili hükümleri ihtiva eden kanunlar vardır. Bu yasal koruma belirli kategoridekiler (gençler ve kadınlar, belirli durumlarda; nakliyatta şoförler) için büyük ölçüde olmasına rağmen, genellikle İngiltere için söz konusu değildir.

«New Earnings Survey» de İngiltere’de 1976 yılı için durum (bütün gün çalışanlar için) aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi verilmiştir:

	<i>Akdî İş Saatleri</i>	<i>Fazla Çalışma Saatleri</i>	<i>Toplam</i>
Erkek İşçiler	39,9	5,4	45,3
Kadın İşçiler	38,5	0,8	39,3
Erkek Müstahdemler	37,2	1,3	38,5
Kadın Müstahdemler	36,2	0,3	36,5

Yukarıdaki tabloda tebarüz ettirildiği gibi, fazla çalışma sadece erkek işçilerde bir ağırlığa sahiptir. Müstahdemlerde akdî ça-

İşma süreleri açısından halen 35 saatlik hafta yolunun yarısından fazlası aşılmıştır.

Bundan başka

— Müstahdemler için 35 saatlik haftaya ulaşmak için çalışma sürelerinde sadece sınırlı bir değişikliğe ihtiyaç vardır;

— Bu, müstahdemler için daha büyük intibak mesafesi olan diğer ülkelerdeki duruma nazaran önemli bir zıtlık teşkil etmektedir.

— İngiltere'de akdî çalışma sürelerindeki farklar işçilerle müstahdemleri birbirinden ayırdeden bir unsur olmuştur. Çalışma sürelerinin eşit ve tek bir düzeye getirilerek kısaltılması, işçi ve müstahdemler arasındaki iş süresi farklarında da kısaltmaların öngörülmesi anlamına gelecektir.

— Akdî ve fiilî iş sürelerinin kısaltılması için en büyük hacim erkek işçilerde yoğunlaşmaktadır. Bu meslek grubu işsizliği en yoğun şekilde göstermektedir. Son resmî rakkamlara göre sanayi işçilerinin % 60 tan fazlası erkek olduğu halde, erkek işçiler içinde işsizlerin % 80 ini erkekler teşkil etmektedir. (3 çeyrek milyona yakın erkek sanayi işçisi işsiz olarak müracaat etmiştir.)

Akdî çalışma sürelerinin kısaltılması ile neyin ilişkili olduğunu daha kesin bir şekilde tahmin edebilmek için, İngilterede akdî çalışma sürelerinin bünyeleri ile ilgili detayları ile meşgul olmak lâzımdır.

Haftalık Akdî Çalışma Sürelerinin Tasnifi

(Tam gün istihdam edilenler, oranlar her meslek grubu ile ilişkilidir. Yani her sütun 100 ile ilişkilidir)

Akdî çalışma Haftası (saat)	Erkek işçi (%)	Kadın İşçi (%)	Er. Müstah. (%)	Ka. Müstah. (%)
35 e kadar	1,7	16,8	20,7	30,8
35 ten fazla	10,7	13,5	54,1	47,4
38 den fazla	81,2	67,6	19,7	20,6
40 a kadar				
40 tan fazla	6,4	2,1	5,5	1,2

Burada aşağıdaki gerçekler elde tutulmalıdır:

- (a) El işçisi olarak (manuel) istihdam edilmeyenlerin daha doğrusu müstahdemlerin hemen hemen yarısı 36 - 38 saatlik bir çalışma haftasına sahiptir.
- (b) Müstahdemlerin yalnız beşte biri için 40 saatlik veya buna yakın değerde iş haftası caridir. Bu sanayide çalışan kadın işçilerin üçte ikisi ve sanayide çalışan erkek işçilerin beşte dördü ile tezat teşkil etmektedir.
- (c) Kadın müstahdemlerin yuvarlak % 30 u, erkek müstahdemlerin % 20 si ve sanayide çalışan kadın işçilerin altıda biri halen haftada 35 saat veya daha az çalışmaktadır. Buna rağmen bu sadece dağınık bazı sanayi işçileri için doğrudur.

Eğer bugün için daha uzun çalışan bütün istihdam edilenler için 35 saatlik bir iş haftasına ulaşılabilecekse, New Earnings Survey'deki detaylı beyanlardan (açıklamalardan) iş sürelerinin oransal olarak nasıl kısaltılabileceği hesaplanabilir.

- Erkek sanayi işçileri için ortalama %12 oranında bir kısaltma;
- Kadın sanayi işçileri için ortalama %10 oranında bir kısaltma;
- Erkek müstahdemler için ortalama % 7 oranında bir kısaltma;
- Kadın müstahdemler için ortalama % 6 oranında bir kısaltma.

Bütün ekonomi sektörlerinde (gençlerin, bunun gibi çalışma süreleri değişmeden kalan yarım gün istihdam edilenlerin de dika-te alınması ile), bütün 35 saatin üstünde istihdam edilenlerin haftalık iş sürelerinin 35 saate indirilmesi iş sürelerinin % 8,7 si oranında bir kısaltmayı gerektirecektir.

Bundan dolayı, bu istatistikten artırılmış bir istihdam talebine dönüşü kabul etmek çok gerçek dışı olurdu. Bu şu şekilde ortaya koyulabilir: Üretim miktarında, verimlilikte, fazla çalışma sürelerinde hiçbir değişme olmazsa, İngilterede 35 saatlik iş haftasına geçiş % 0,5 oranında bir istihdam artışı yaratır. Bu tespit

doğrudan doğruya verimlilik ve fazla çalışma saatleri alanında buna refakat eden etkilerin gerçekteki önemine dikkati çekebilir. Bu aynı zamanda 2 - 3 yıllık bir süre üzerinden kademeli büyük bir kısaltmanın önemini izah etmektedir. Bununla ilgili olarak İngilterede 1980 li yılların başlarına doğru faal nüfusta bir büyümenin hesaplandığına işaret edilmelidir. Aynı zamanda «fiilen» çalışılan iş sürelerinin özelliklerinin de biraz bilinmesine ihtiyaç vardır. New Earnings Survey den bununla ilgili olarak aşağıdaki hususlar alınabilir:

(1) İşçilerin çok büyük bir kısmında fiili iş süreleri akdi çalışma sürelerine çok yakındır. Son araştırmaya göre, tam gün çalışan müstahdemlerin yarısından fazlası haftada fiili olarak 36 - 40 saat arasında çalışmaktadır. Bu sadece müstahdem olarak çalışmanın bir karakteristiği değildir. Kadın işçilerin yarısından fazlası 39 - 40 saat çalışıyordu, erkek işçilerin üçte biri de aynı şekilde.

(2) Akdi çalışma süreleri açısından hiçbir değişiklik olmadığı halde, fazla çalışmalarla çok genişletilmiş iş saatleriyle çalışan işçilerin oranı 1970 li yıllarda gerilemiştir. 1970 te haftada 50 saatten fazla çalışanların oranı % 28 iken, bu oran 1975 de % 21 e düşmüştür.

(3) Şimdi, vardiya işçilerinin, vardiya çalışmasının sosyal ve diğer mahzurlarını karşılamak üzere, fiili olarak tercihan daha az çalışmaları beklenilebilirdi. Gerçekten erkek işçilerin % 23 ü vardiya primi almaktadır. Buna rağmen, bunlardan % 58 i fazla çalışmaktaydı. Fazla saatlerle çalışanlar, raporun kapsadığı zaman içinde, ortalama 10,5 saate varan bir fazla çalışma yapmaktadırlar. (Bu işçilerdeki genel değer biraz üzerindedir). Vardiya işçilerinin akdi ve fiili iş sürelerinin azaltılmasında mutlak bir öncelik hakkına sahip olabilecekleri münakaşa edilebilir.

Bu kısa araştırma akdi iş sürelerinin kısaltılmasına, geniş ölçüde, fiili iş sürelerinin kısaltılmasından geçilebileceğini ve yetkililerin pazarlıkları için iş haftasının her iki boyutunu da dikkate almaları gerektiğini göstermektedir.

4 — Mümkün Olan Bir Strateji ve Bunun Muhtemel Etkileri Üzerine

Haftalık çalışma sürelerinin planlı ve koordine bir şekilde kısaltılması üzerinde şiddetlenen bir tartışmanın yararına olarak,

buna dögümlenmiş olan sorunlar, müteakiben, pratik olarak uygulanabilir bir faaliyet planının esasları içinde ortaya koyulacaktır. İş sürelerinin kısaltılmasının iktisaden zararlı masrafları, bu arada asgarî düzeye getirilmelidir. Fakat bu durumda (bu vak'ada) daha da âcıl olan 1980 ne kadar devamlı suratte kamçılanan ve ortalamanın üstünde yüksek olan işsizliğin giderilmesinde yardımcı olmaktadır.

(1) Toplu pazarlığın yapısal esasları üzerine ve ekonomik tedbirlerin, maliye ve istihdam politikası tedbirlerinin refakatinde bu planın hedefi, İngilterede 1980 ne kadar çalışma haftasını 35 saate indirmek olmalıdır.

(2) Bu program iki safhada ilerleyen bir vak'a olarak takdim edilebilir. İlk safha sırasında akdî iş haftası 37/38 saate indirilebilir (Pek tabii çok sayıdaki pazarlık liderleri için bu 37.5 saat olarak gözükebilir: İkinci safhada çalışma süresi devamlı 35 saate indirilir.

(3) Böyle bir programın ilk safhası ile, ikinci bölümde akdî çalışma saatlerinin kısaltılmasına bağlı olarak ortaya koyulanlara, yani 35 saatlik hafta içindeki tüm değişiklik için gerekli kısaltmaya ve buna bağlı olarak tam istihdam ihtiyacına yarı yarıya yaklaşmış olurdu.

Ancak etkileri sanayi işçileri ve müstahdemler için nisbetsiz bir önem taşımaktaydı: Sanayi işçileri için akdî iş sürelerinin haftada 37 saate indirilmesi, iş sürelerinin % 7 ye yakın bir oranda kısaltılması anlamına gelmekteyken, buna karşılık müstahdemler için sadece % 2-2,5 luk bir kısaltma ifade etmekteydi. İkinci safhanın etkileri müstahdemler için az veya çok aynı olurdu.

(4) Akdî iş sürelerinde işçiler ve müstahdemler arasında mevcut olan farkları muhafaza etmek bu programın konusu olmalıdır. Buna rağmen, eğer beyan edilen işgünü daha doğrusu iş haftasının her birinde nasıl belirleneceğini tespit etmek gerekirse, işin gereği (Arbeitserforderung) ve mevcut düzenlemeler üzerinde bir düzeyi araştırma yapılması gerekecektir. (Maden işçileri ve çiraklar bu tip araştırmalar için misal olaıblırlar).

(5) Eğer akdî çalışma haftasını kısaltma hakkındaki sözleşmenin zaman bakımından sınıflandırılması için TUC ilkeleri örnek teşkil etseydi bu faydalı olurdu. Eğer TUC ilkeleri (örneğin

12 aylık ara hükmü gibi) diğer unsurları da ihtiva etseydi, bu özelliikle önem taşırdı.

(6) Her bir pazarlık sektörü için 35 saatlik haftaya ulaşmak üzere yapılan masrafları, daha iyi üretim metodların uygulanması ve toplam olarak artırılmış müessiriyet yolu ile üçte biri ile yarısı arasında karşılamak hedef olmalıdır. Ulaşılmaya çalışılan üçte bir, işletme teçizatı vs. esas itibariyle değiştirilmeden kaldığı takdirde uygun görülebilir. % 50 lik hedef ise, teçizatın yenilenmesi yoluyla üretim teşvik edilebiliyorsa uygun görülür. Günümüzde bir kütle işsizliği ve değişmez çalışma süreleri beklenilemeyeceğine göre, haftalık çalışma sürelerinin pazarlığı yapılmış (akdi) kısaltmalar çerçevesinde, ücret modellerinin, daha doğrusu çalışma şartlarının iyileştirilmesi ve ücret artışlarının verimlilik artışlarına intibak ettirilmesi etrafındaki pazarlıklar bir şekilde ilerletilip, geliştirilebilirdi.

(7) Bununla doğrudan ilişkili olarak, 35 saatlik hafta konusunda zaman bakımından planlı özel bir kademelendirme sözleşmesi teşebbüslere yardımcı olabilir. Bu sözleşmede gerekli ek eğitim ve personelin işe yerleştirilmesi programı önceden hazırlanıp tanzim edilebilir. Emek sahiplerinin işe yerleştirilmesi, hedefini herşeyden önce en yeni işsizler grubunda bulabilir. İşe Tavassut Sorunları Komisyonu (Kommission für Fragen der Arbeitsvermittlung) eğitim imkânlarını harekete geçirmek suretiyle yardımcı olabilir. Hedef, şiddetlendirilmiş fazla saatlerle çalışmaya yönelmenin, ilâve işgüçlerine olan ihtiyacın ortadan kaldırılmasına çıkış yolu olduğu için, asgarî ölçüde tutulması olmalıdır. (Diğer bir ifade ile, fazla çalışma saatleri asgarî ölçüde tutulmalıdır ki daha fazla yeni işçi istihdam edilebilsin) (1).

(8) Pazarlığı yapılp, bitirilmiş olan sözleşmeler, fazla çalışmanın müştereken düzenlenmesini ve denetimini ve fazla çalışma saatlerinin şimdiki çerçevesi dışında genel olarak yükseltilemesinden kaçınılması konusundaki hükümleri de içine almalıdır. Bir miktar sanayi işçisinin aşırı fazla mesai yaptığı teşebbüs veya işkollarında özel inceleme faydalı olabilir.

(9) Postalar halinde çalışan işçilerin akdi ve fiili çalışma sürelerinin kısaltılmasında özel bir dikkat sarfedilmelidir. Buna

(1) Çeviren tarafından ilave edilmiştir.

fazla çalışmanın (veya üzerinde anlaşmaya varılmış ölçüler dışındaki fazla çalışmanın yapıldığı, şiddetle genişleyen ölçüde ve normal çalışmayı ikame şeklindeki fazla çalışmanın serbest bırakıldığı yerler de dahildir.

(10) Devletin ilâve işyerleri yaratılmasını desteklemek üzere, uygun maliye politikası tedbirleri alması ve bu yoldan yeni işyerleri açılmasını teşvik etmesi uygun olurdu.

Devletin akdî ve fiilî çalışma sürelerinin kısaltılıp işler hale getirilmesi yoluyla yeni işyerleri yaratılmasında bir menfaati vardır: İşsiz olarak kayıtlı her bir kişinin (işe yerleştirildiği zaman) üstünün çizilmesi ve iş temin edilen her işçiye işsizlik parası için yapılan kamu masraflarının azalması ve ücret ve gelir vergilerinden oluşan kamu gelirlerinin artması anlamına gelir. Devlet, kısaltılmış çalışma sürelerinin potansiyel istihdam (yaratma) etkisinin, geniş kapsamlı fazla çalışma saatleri içinde kısıtlanmasını da önlemek istemeye mezdur. Bu, devletin işverenlerin iş sürelerinin kısaltılmasından ortaya çıkan masraflarını indirebilmesi ve bunun neticesi olarak net istihdamı yükseltebilmesi ve şüphesiz, bunu bir çeşit sübvansiyon yoluyla, yani bu yaratılan ilâve istihdamın gücünden ortaya çıkan vergi gelirleriyle finanse edebilmesi halinde anlamlı olacaktır. Bu, müteşebbisleri fazla saatlerle çalışmaya yönelmekten uzaklaştırarak, ilâve işgüçleri istihdamına yöneltmeye yardımcı olabilirdi.

(11) Günümüzde üretim sektörlerinden çoğu artık kapasite ile çalışıyor. Halbuki İngiliz Sanayi Birliğinin son araştırması teşebbüslerin üçte ikisinin normal kapasitenin altında çalıştığı sonucuna varmıştır. Bundan dolayı, daha önceki konjonktür dalgalanmalarından edinilen tecrübeye göre, sanayi üretiminde yenilenen ve devam eden büyümenin yanında, 1978 - 1979 yılları içinde üretim ekonomisi alanında sermaye ve emek verimliliğinde de yüksek aralarda büyümeler başlaması beklenirdi. Bu, bir taraftan akdî çalışma sürelerinin kısaltılmasının daha yüksek büyüme hızına erişilmesini mutlaka engellemeyeceği, diğer taraftan da yükselen faktör fiyatlarının akdî çalışma sürelerinin kısaltılması ile bağlantılı olabileceğini ve artan verimlilik ile bunların büyük ölçüde karşılanabileceğinin kabulü için daha fazla sebep bulunduğu anlaşılmaktadır.

(12) Eğer İngiliz İşçi Sendikaları Konfederasyonu diğer sendika merkezlerini 35 saatlik çalışma haftası için büyüklüğü ve bütünüyle benzer bir hemleye davet ediyorsa, bu TUC için önemli olmalıydı. Bu bizi uluslararası düzeyde vukubulmaya başlıyan kütle işsizliğine hâkim olmaya götürebilirdi. 35 saatlik haftaya geçiş, söz konusu ülkenin rekabet ve maliyet durumunda yapabileceği etkilerin korkusuyla işverenler ve hükümet tarafından geciktirilemezdi.

5 — İngiltere'de Tahmin Edilen Potansiyel İstihdam Etkisi

Birinci bölüm akdî iş sürelerinin kısaltılmasına dair bir programın easlarına göre yaratılacak yeni işyerlerinin muhtemel hacmi hakkında bilgi ihtiva etmektedir. Bu alandaki her önceden tahmin, çalışma sürelerinin kısaltılması üzerine özel metodlarla her bir sektörün özelliğine göre tatibi araştırmalar gerçekleştirilinceye kadar, biraz keyfi olmak zorundadır. Buna rağmen burada önümüze getirilen tahminlerin temelinde yatan argümanları açıklamak için bu tahminleri yapmaktan faydalıdır.

Burada faktörlerin bir bilânçosu söz konusudur. Birinci olarak kısaltılmış bir akdî çalışma süresinin masraflarının, yükseltilmiş olan müessiriyet sebebi ile karşılanması söz konusudur. İnsanlar kısaltılmış iş haftası içinde daha müessir (verimli olarak çalışabilirler. Firmalar iş organizasyonu metodlarını iyileştirmeye ve teçhizatlarını yenilemeyi tasarlamaya teşvik edilebilirler. Teşebbüsler mevcut durgunluğun unsurlarını veya eksik istihdamı emme durumunu getirilebilir. Bu verimlilik kazançları iş sürelerinin kısaltılmasına bağlı masrafların azaltılmasıyla, fakat aynı zamanda gerekli olan ilâve istihdam da gerçekleşecektir.

İkinci olarak daha kısa iş sürelerine doğru olan değişme, kısmen gayet basit üretim kayıpları anlamına gelebilir (Bu belirli hizmet üretiminde söz konusu olabilir). Rekabet kabiliyeti üzerinde olumsuz yönde bir etkinin mevcut olması halinde, çok küçük bir üretim kaybının bununla ilişkili olduğu argümanı ileri sürülebilir.

Üçüncü olarak; Kısa dönemde kuvvetli bir fazla saatlerle çalışma eğilimi yerleşebilir. Daha önceki bölümde yapılan birkaç teklifte bu fazla saatlerle çalışmanın asgarî ölçüye düşürülmesi amaçlanmaktaydı. Bu problemde esas itibarıyla erkek sanayi işçi-

lerinin ve az sayıda diğerkategorideki faal işgücünün söz konusu olduğunu gördük. Husule gelen % 60 istihdam artışının akdi ve aynı zamanda fiili çalışma sürelerinin kısaltılması dışında hiçbir şey değişmediği takdirde, yüksek verimlilik ve arttırılmış fazla saatlerle çalışmanın bir kombinasyonu tarafından emileceği ilk yaklaşık değer olarak kabul edilecektir. İstihdam etkisinin denetlenmesinde her üç faktör tarafından yapılan katkının tamamen birbirine yakın oranlarda olması gerekli değildir (Şu halde bu % 40, % 10, % 10 veya % 35. % 10 ve % 15 şeklinde olabilir).

İstihdam üzerine tahmin edilen etkiler, daha basitleştirilmiş varsayımların kabulüne dayanmaktadır: Belirlenen bir sayının üzerine çıkan bütün haftalık akdi çalışma süreleri, bildirilen bir saat sayısına indirilecektir. Diğer taraftan bazı gruplar buna rağmen akdi iş sürrelerini teorik olarak kabul edilen «hedef büyüklüğünden» daha da aşağıya düşürmeye muvaffak labilirler. Bundan hareketle İngiliz ekonomisinde istihdam etkisi için «tam zaman ölçüsü» (tam gün çalışma anlamında tahminler yapılabilir. Uyulamada istihdam üzerindeki toplam etkiler, yarım gün çalışma için yaratılan çok sayıdaki işyerleri kullanılacağı için (örneğin hizmet işletmelerinde ve dağıtım sektörlerinde) aşağıda belirtilen rakamların üzerinde olabilir.

1. Devre: Bütün işçiler için akdi iş sürelerinin halen 37 saatin üstünde çalışanlar için haftada 37 saate kısaltılmasıyla 360.000 civarında yeni işyerleri (iş) yaratılacaktır. Bunun % 60 ından fazlası erkek sanayi işçileri için açılacaktır. Muracaat etmiş olan işsizlerin sayısı 250.000den fazla geriliyecektir. Yukarıda verilen üç emici faktöre az veya çok bağlı olarak 1. devrenin «masrafları» emek masraflarında % 3 ten % 4 e kadar bir yükselme gösterecektir. Buna rağmen bu haftalık akdi çalışma süreleri için hiçbir ücret düşmesinin gelmediğini ve akdi haftalık çalışma süreleri için pazarlığı yapılan ücretlerin yararına hiç bir baskıyı ehmal etmediğini varsaymaktadır. Birincisi gerçekçidir. Sonuncusu muhtemelen kısaltılmış genel akdi çalışma durumunda sendikal masraf baskısının mübalağa edilmesidir.

1. ve 2. Devre : Daha uzun süre ile çalışan bütün işçiler için akdi iş süreleri haftada 35 saate düşecektir. Bu 750.000 civarında ilâve işyeri getirecektir. Bunun 400.000 kadarı erkek sanayi işçileri içindir. Müracaatı yapılmış işsizlik tarım milyon civarında

geriliyecektir. Bu sayıların büyüklük sırası ve meslek gruplarına göre dengesi, kendi önemi içinde ekonomik hayatın şeklini bozan kütle işsizliğini azaltmanın bir yolu olarak 35 saatlik iş haftası amacına yakın bulunmaktadır. (Akdi iş sürelerinin genel olarak haftada 35 saate indirilerek kısaltırması ile ilişkili olarak, emek masrafları % 7 oranında artabilir. Daha önce de işaret edildiği gibi, bu sadece haftalık akdi ücretler sorunu içinde, sendikaların değişmez direnmesi ihtimalinin kabaca kabulüne dayanmaktadır).

Bu makalede bu etkinin 2 - 3 yıllık bir zaman süresi içine dağılacağı esasen daha önceden kabul edilmiş bulunmaktadır.

Şimdi 35 saatlik haftayı bir slogan halinden çıkarıp, pratik bir stratejiye çevirmenin tam zamanıdır. Bu makale kendisini (bu konuda) yapılması gerekli münakaşaların bir müşevviki olarak görmektedir.

DIE GRUNDLAGE UND GRUNDSÄTZE DES TÜRKISCHEN KOLLEKTIVEN ARBEITSRECHTS.

Doç. Dr. Nurhan Akçaylı

Im Rahmen dieses Themas werden die Grundlage und Grundsätze des türkischen kollektiven Arbeitsrechts im Vergleich zum deutschen Recht behandelt und versucht Gleiches, Ähnliches und Verschiedenes oder Entgegengesetztes in türkischer und deutscher Rechtsordnung herauszustellen.

Die Grundlage und Grundsätze des türkischen kollektiven Rechts sind nur verständlich, wenn man die besonderen charakteristischen Eigenschaften des türkischen Rechts kennt und berücksichtigt. Die beiden kennzeichnenden Eigenschaften des türkischen Rechts sind sein **pragmatischer Charakter** und seine Ableitung aus fremden **Rechtsordnungen**.

Der pragmatische Charakter des türkischen kollektiven Arbeitsrechts besteht darin, dass er nicht aus Theorien und Ideologien entstanden ist, sondern aus praktischen Lebensbedürfnissen. Das Wort «pragmatisch» bezeichnet in vorliegendem Zusammenhang entsprechend seiner griechischen Urbedeutung die Beziehung zur Welt der Tatsachen, zur Wirklichkeit und eben deshalb auch zur politischen Wirklichkeit. Das türkische Recht bezieht sich auf

(*) Bu tebliğ, 8.3.1978 tarihinde, Bursa İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Sosyal Siyaset Bilimine bağlı Endüstri İlişkileri Enstitüsünün alman sendikacılar için düzenlediği eğitim seminerinden alınmıştır.

das praktische Handeln und will dem Handeln, der Praxis dienen. Es will die tatsächlichen Machtverhältnisse berücksichtigen und bei widerstreitenden Interessen eine praktische Lösung bieten.

Die zweite charakteristische Besonderheit des türkischen kollektiven Arbeitsrechts ist seine Ableitung aus fremden Rechtsordnungen. Sie beruht auf einem Vorgang der Rezeption, der vergleichbar ist mit der Rezeption des römischen Rechts in Deutschland. Die Anlehnung des türkischen Rechts an ausländische Kodifikationen bedeutet aber, nicht die Übernahme eines ausländischen Rechtssystems oder ganzen Gesetzes oder einzelne Rechtsnormen, sondern nur die Aufnahme rechtlichen Gedankengutes, d.h. die Übernahme rechtlicher Vorstellungen, Ideale und Grundgedanken.

Rechtspragmatik und Rechtsrezeption in ihrem geschilderten Wesensgehalt erlangen aber Lebenskraft und Volkstümlichkeit in der Türkei nur dann, wenn sie auf den geschichtlich gewachsenen türkischen Rechtsgrundlagen und Rechtsgrundsätzen aufbauen. Dementsprechend werden in der folgenden Darstellung zunächst die Grundlagen des Friedenspflicht als Kernstück des Kollektiven Arbeitsrechts und zwar die gesetzlichen und historischen Grundlagen behandelt dann anschliessend die Grundsätze der Friedenspflicht des türkischen kollektiven Rechts.

1) Friedenspflicht im türkischen Recht

a) Historische Grundlage

Streik und Aussperrung, als Basis des kollektiven Arbeitsrechts waren in der Zeit zwischen 1933 und 1945 in der Türkei und im deutschen Reich verboten, Arbeitskämpfe damit weitgehend unterbunden. Das kollektive Arbeitsrecht war beseitigt, Koalitionsrecht, Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung, Schlichtung und Arbeitskämpfe waren damals im türkischen wie im deutschen Arbeitsrecht abgeschafft. In der vorausgehenden Phase, also in der Zeit bis 1933 waren Arbeitskämpfe in Deutschland erlaubt, in der Türkei nicht grundsätzlich verboten.

Im türkischen Rechtsleben tauchte als erstes Streikverbot 1909, ein begrenztes Streikverbot für Eisenbahn, Strassenbahn,

Elektrizitätswerke, Fernsprechbetrieb, Gas- und Wasserwerke auf und diente hier dem Gedanken des Gemeinwohls. Darüber hinaus war in anderen Bereichen der Streik nicht verboten. Es bestand hier theoretisch eine Arbeitskampffreiheit, von der aber kein Gebrauch gemacht wurde, weil einer autoritären Regierung nur bedeutungslose Gewerkschaften gegenüberstanden, deren Entwicklung gesetzlich eingeschränkt war. Dieser Zustand dauerte bis 1936. In diesem Jahr wurde durch das neue Arbeitsgesetz Streik und Aussperrung ausdrücklich verboten (§ 72 des Arbeitsgesetz). Das Verbot wurde erst durch die neue Verfassung vom 9.7.1961 aufgehoben.

Eine grundsätzliche Änderung ergab sich für Deutschland erst aus dem Verfassungsrecht der Nachkriegszeit. (1) Ebenso brachte die neue Verfassung in der Türkei vom 9.7.1961 eine Wende. Diese ist in der Entwicklung des letzten Jahrzehnts für das türkische Arbeitsrecht nicht weniger bedeutsam als für das deutsche Arbeitsrecht die Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts vom 28. Januar 1955. Die Parallele zur geschichtlichen Entwicklung des deutschen Arbeitsrechts ergibt sich aus der folgenden Skizze des historischen Gestaltenwandels des kollektiven Arbeitsrechts in der Türkei.

Erste Phase des Gestaltenwandels:

In der Türkei herrschte das System der obligatorischen Schlichtung unter gleichzeitigem Verbot des Streik und der Aussperrung bis zur neuen Verfassung vom 9.7.1961.

Der Grund dafür war die Wirtschaftsform in der Türkei. Es handelte sich bei diesem System darum, dass die Wirtschaft vom Staat gelenkt wurde, also um eine Planwirtschaft.

Der Staat konnte die Wirtschaft nicht dem freien Spiel der Kräfte aussetzen, sie sollte durch staatliche Lenkung den Arbeitnehmern einen bestimmten Lebensstandard gewährleisten. Durch das Verbot des Streiks sollte die noch konkurrenzempfindliche Industrie und sonstige Wirtschaft vor grösseren Unruhen geschützt

(1) So namentlich aus Artikel 29 Abs. 4 der Verfassung von Bremen, Artikel 18 Abs. 3 der Verfassung von Westberlin und aus Artikel 9 des Grundgesetzes der Bundesrepublik.

werden. Das Arbeitsgesetz vom 8.6.1936 (Gesetz Nr. 300) wurde unter dem Einfluss dieser Vorstellungen erlassen.

Das System der obligatorischen Schlichtung der Streitigkeiten zwischen den Arbeitnehmern und Arbeitgebern unter gleichzeitigem Verbot des Streiks hat aber im Arbeitsleben nicht den beabsichtigten Erfolg gehabt.

Trotz der Nichtanerkennung des Streiksrechts und der Unterdrückung der Arbeitnehmerorganisationen ist keine gesetzliche Gewähr des erstrebten Lebensstandards erreicht worden wie der tatsächliche minimale Lebensstandard zeigt.

Die Löhne bildeten sich in freiem Spiel der Kräfte nach Angebot und Nachfrage. Das obligatorische Schlichtungssystem konnte die vom Gesetzgeber bezweckte Lohnpolitik nicht durchsetzen. Die Schlichter beschränkten sich darauf, objektiv ungenügende Löhne als gerecht hinzustellen mit der Begründung, dass auch in den anderen Betrieben der gleiche Lohn bezahlt werde. Von dem System einer Planwirtschaft wurde nach dessen Scheitern Abstand genommen. Die Wirtschaft wurde den privaten und freien Unternehmern überlassen.

Zweite Phase des Gestaltenswandels:

Die mit der neuen Verfassung entstandene Periode hat die Ära des Streiks, also die Ära der absoluten Friedenspflicht, beendet. Das Streikrecht wurde in der Verfassung als ein subjektives Recht statuiert (§ 47 Verfassung vom 9.7.1961).

Als eine selbstverständliche Folge der neuen Verfassung von 1961 erscheint die Anerkennung der Aussperrung. Obwohl in der Verfassung über Aussperrung nichts ausdrücklich bestimmt ist, wird allgemein angenommen, dass dem verfassungsmässigen Streikrecht der Arbeitnehmer, ein Aussperrungsrecht der Arbeitgeber entspricht. Es ist abzuleiten aus dem § 47 der Verfassung, der besagt; «Die Arbeiter haben Recht zum Abschluss von Kollektivarbeitsverträgen und das Streikrecht zum Zwecke der Wahrung oder Förderung ihrer wirtschaftlichen und sozialen Lage in ihrem Verhältnis zum Arbeitgeber».

«Die Ausübung des Streiksrechts, dessen Grenze und die Rechte des Arbeitgebers werden durch Gesetz geregelt».

«Die Ausübung des Streiksrechts, dessen Grenze und die Rechte des Arbeitgebers werden durch Gesetz geregelt».

Damit ist ein Streikrecht im Rahmen des Gesetzes anerkannt.

Nach dieser Verfassungsbestimmung ist es notwendig geworden, ein Gesetz zu erlassen. Dieses wurde als Gesetz betr. Kollektivarbeitsverträge, Streik und Aussperrung vom 15.7.1963 (Gesetz Nr. 275) erlassen (abgekürzt «TTVG»).

So ergibt sich folgendes System für die Quellen des Streikrechts:

1. Verfassung vom 9.7.1961 § 47.
2. Das Gesetz betr. Kollektivarbeitsvertrag, Streik und Aussperrung vom 15.7.1963 (Gesetz Nr. 275)
3. Das Gesetz betr. Gewerkschaften vom 15.7.1963 (Gesetz Nr. 274)
4. Obligationenrecht von 1926

b) Grundsätze der Friedenspflicht

Als Grundsätze für die Regelung der Friedenspflicht lassen sich nach türkischem Recht zwei Prinzipien herausstellen: nämlich das **Integrationsprinzip** und das **Suspendierungsprinzip**.

Das Integrationsprinzip, bedeutet den Grundsatz der Verbindung, der Vereinigung sonst getrennter Dinge. Ohne Beachtung dieses Prinzips ist das kollektive türkische Recht überhaupt nicht verständlich, am wenigstens vom Standpunkt eines differenzierten Rechts, einer differenzierten Rechtsauffassung, also insbesondere vom Standpunkt der deutschen Rechtswissenschaft aus, deren vorgeprägte Einteilungen, Unterscheidungen, Aufteilungen nicht ohne weiteres zur Erfassung des türkischen Rechts tauglich sind.

Die türkische Rechtsauffassung, die sich im allgemeinen vielfach an westliche Vorbilder anlehnt, hat in einem sehr wichtigen Punkt, nämlich in der Regelung der Auswirkung des Streikrechts auf den Einzelarbeitsvertrag, sich für das Prinzip der Integration entschieden. Es handelt sich hier um das Verhältnis des Kollektivenrechts zum Individualrecht. Ob Streik und Aussperrung einen

Bruch des Einzelarbeitsvertrages darstellen, hängt von diesem Verhältnis ab.

Eine scharfe Trennung zwischen Kollektivrecht und Individualrecht ist dem türkischen Recht vollkommen fremd.

Der Einzelarbeitsvertrag war ursprünglich allein Grundlage aller arbeitsrechtlichen Beziehungen.

Trotz der gesetzlichen Ermöglichung von Kollektivarbeitsverträgen im Obligationenrecht und im Gewerkschaftsgesetz vom 20.2.1947, hatten diese in der Türkei bis zum Inkrafttreten des TTVG fast keine praktische Bedeutung. Denn das Obligationsrecht und das Gewerkschaftsgesetz hatten die Kollektivarbeitsverträge nicht ausführlich genug geregelt und Arbeitnehmerorganisationen waren nicht entwickelt. So stand das Individualrecht im Vordergrund. Der Gesetzgeber hat dann zwar den Erlass des TTVG erstmalig das Kollektivrecht umfassend kodifiziert, aber zu der Frage der Trennung des Individualrechts und Kollektivrechts überhaupt hat er nicht ausdrücklich Stellung genommen. Er ging jedoch stillschweigend von der in der Türkei herrschenden Meinung über die Natur des Arbeitsrechts, also von dem Prinzip der **Integration** aus. In der Türkei ist das Arbeitsrecht, wie oben gesagt wurde, nicht aus Theorien entstanden. Es sollte in erster Linie dem praktischen Zusammenleben und Zusammenwirken der Arbeitgeber und Arbeitnehmer dienen und ist nur in zweiter Linie von bestimmten politischen Gedanken und juristischen Lehrmeinungen beeinflusst worden. Durch das starke Übergewicht des Staates, der grösster Arbeitgeber war und noch ist, hat in der Ordnung des Arbeitslebens das Arbeitsrecht **öffentlichrechtlichen** Charakter erlangt. In diesem integrierenden Rahmen konnte das Kollektivrecht und das Individualrecht keine Selbständigkeit gewinnen, keine Trennung erfahren. Während in Deutschland wegen der scharfen Trennung von Kollektivrecht und Individualrecht, deren Auswirkungen aufeinander heftig umstritten waren, sind in der Türkei die beiden Rechtsgebiete ineinander verflochten und unter der Leitordnung des öffentlichen Rechts zweckmässig koordiniert.

Das Prinzip der Integration oder Nicht-Trennung sowie die öffentlichrechtliche Natur des Arbeitsrechts und damit auch des

Kollektivarbeitsrechts erklärt die Wirkung des Arbeitskampfes auf den Einzelarbeitsvertrag leichter : Ist der Arbeitskampf nach einheitlicher Rechtsordnung erlaubt, so kann die Teilnahme des Arbeitnehmers am Arbeitskampf nicht individual rechtswidrig sein und die streikweise Arbeitsniederlegung ohne vorherige Kündigung des Arbeitsverhältnisses keinen Bruch des Einzelarbeitsvertrages darstellen. Die unmittelbare Wirkung der FP auf den Einzelarbeitsvertrag ergibt sich aus dem TTVG, das ausländisches Recht zwar übernommen, aber mit dem türkischen Rechtssystem harmonisiert hat.

Suspendierungsprinzip, bedeutet im Arbeitsrecht, ähnlich wie im Beamtenrecht, eine vorübergehende Befreiung von einzelnen Pflichten bei fortbestehendem Arbeitsverhältnis. Dabei handelt es sich um die Arbeits- und Lohnzahlungspflicht. Das türkische Gesetzgeber, der bei seiner Regelung vom Suspendierungsgrundsatz ausgegangen ist, hat die Kontinuität der Beschäftigungsverhältnisse während der Dauer des Arbeitskampfes besonders betont. In der Begründung ist ausdrücklich gesagt, dass der Wille der Arbeitnehmer bei der Einstellung der Arbeit auf deren Fortsetzung nach Erreichung des Kampfzieles oder Beendigung des Arbeitskampfes gerichtet ist. In Berücksichtigung des Willens der Arbeitnehmer lässt der Gesetzgeber das Einzelarbeitsverhältnis fortbestehen und lässt nur die beiden Hauptpflichten aus dem Einzelarbeitsverhältnis ruhen. Er geht dabei von dem Gedanken aus, dass ein Streik sowohl im weiteren, wie auch im engeren Sinn ein fortbestehendes Arbeitsverhältnis begrifflich voraussetzt. Besteht ein Arbeitsverhältnis nicht, dann kann von einer streikweisen Arbeitsniederlegung überhaupt nicht gesprochen werden. Der Fortbestand des suspendierten Arbeitsverhältnisses ergibt sich aus dem Gesetz insbesondere aus § 27 Ziff. 2,3 TTVG.

«Der Arbeitgeber darf während der Dauer eines gesetzlichen Streiks oder einer gesetzlichen Aussperrung nicht anstelle des Arbeitnehmers andere Arbeitnehmer vorübergehend oder dauernd einstellen oder beschäftigen.

Die Arbeitnehmer dürfen andererseits eine andere Arbeit nicht aufnehmen.»

c) Inhalt der Friedenspflicht

Nun in dem türkischen Recht umstritten ist der Inhalt der Friedenspflicht. Ob die dem Kollektivarbeitsvertrag immanente relative Friedenspflicht, vom TTVG zum Range eines absoluten Friedenspflicht erhoben worden ist, ist eine noch immer heftig diskutierte und ungelöste Frage.

§ 20 Ziff. 10 TTVG lautet kategorisch und uneingeschränkt: «Während der Dauer des Kollektivarbeitsvertges darf nicht gestreikt oder ausgesperrt werden.»

Die Friedenspflicht erscheint also nach dem Gesetz nicht nur als eine relative, möglicherweise unausgesprochene selbstverständliche Vertragsgrundlage wie in Deutschland, wo die Friedenspflicht als eine relative Vertragspflicht besteht, sondern darüber hinaus als eine absolute Friedenspflicht, kraft gesetzlicher Regelung, deren Verletzung eine typische Gesetzesverletzung darstellt.

Nun das türkische oberste Gericht hat in zahlreichen Fällen entschieden, dass während der Dauer eines Tarifvertrages der Abschluss eines neuen Tarifvertrages unter Streikdrohung verlangt werden kann, wenn der laufende Tarifvertrag Z.B. auf Betriebsebene abgeschlossen worden ist, und der neue für ein Branche abgeschlossen werden muss, dabei wird auch nicht beachtet, ob der Vertragsinhalt des laufenden Tarifvertrages geändert wird. Also nach den Entscheidungen, kann während der Dauer des Tarifvertrages durch Arbeitskampf eine Erhöhung der Tariflöhne angestrebt werden. Dies ist wie bekannt, eine Verletzung auch der relativen Friedenspflicht.

So ist die sogenannte Tarifkonkurrenz, d.h. die Wirkung mehrerer Tarifverträge auf das Arbeitsverhältnis in der Türkei in einer ganz anderer Richtung ein echtes Problem geworden.

Das Oberste Gericht achtet dabei nur darauf, ob die Regelung der Arbeitsverhältnisse in den Bereich des satzungsmässigen d.h. fachlichen oder industriellen und räumlichen Aufgabenbereichs der Gewerkschaft fallen. Das rechtliche Können der Gewerkschaften und der Inhalt der Friedenspflicht ist M.e in türkischen Gerichtentscheidungen verwechselt worden.

2. Schlichtungswesen

Verschieden ist im türkischen Recht die Schlichtung. Im Gegensatz zum deutschen Recht, in dem der Streik keiner gesetzlichen Einzelregelung unterworfen ist, so dass es vom Willen der Vertragsparteien abhängt, ob ein Beilegungsverfahren im Tarifvertrag festgelegt worden ist, stellt das TTVG eine Verpflichtung zur Einhaltung des Beilegungsverfahrens auf, dessen Durchführung durch die Friedenspflicht gesichert ist. Also Schlichtungsstellen dienen zum Zwecke, den Arbeitskampf nicht risikolos zu machen. Dieses Verfahren ist im deutschen Recht ähnlich den Einigungs- und Vermittlungsstellen in der Betriebsverfassung.

3. Solidaritätsbeitrag

Eine grundsätzliche Verschiedenheit im türkischen kollektiven Recht im Gegensatz zum deutschen Recht ist der Solidaritätsbeitrag.

Bekanntlich können die Tarifparteien grundsätzlich Normen nur für Ihre Mitglieder aufstellen. Gegenüber Nichtmitgliedern, also Nichtorganisierten Arbeitnehmern haben sie keine Rechtsetzungsgewalt. Dies ist im deutschen Recht ein anerkanntes Prinzip. Daher können in Deutschland die Gewerkschaften keine «Solidaritätsbeiträge» festsetzen. Nach der herrschenden Meinung in Deutschland ist der Solidaritätsbeitrag auch eine Verletzung der negativen Koalitionsfreiheit.

Im türkischen Recht dagegen ist Solidaritätsbeitrag gesetzlich geregelt und wenn nicht in dem Masse der Friedenspflicht, ein rechtliches Problem geworden.

Nach dem türkischen Recht, müssen die nichtorganisierten Arbeitnehmer, wenn sie wollen, dass der Tarifvertrag auch Ihnen zugute kommen soll, monatlich einen Solidaritätsbeitrag zahlen und noch die Zustimmung der Vertragspartei erhalten. Also die Vertragspartei d.h. die Gewerkschaft kann Ihre Zustimmung entziehen. Es hängt nicht von dem Willen der Arbeitgeber ab, ob der Tarifvertrag mit oder ohne Solidaritätsbeitrag alle seine Arbeiter erfasst.

Ausserdem darf die Vertragspartei bestimmen, in welcher Weise der Solidaritätsbeitrag zu entrichten ist. Dies ist in der Türkei das Check-off System.

4. Beteiligungsrechte

Ein vierter Punkt, im türkischen Recht der von der Grundlage des deutschen Kollektiven Rechts abweicht, sind die Beteiligungsrechte der Arbeitnehmer auf der Betriebsebene und Unternehmensebene.

Die Art und Form der Beteiligung der Arbeitnehmer an den Entscheidungen auf Betriebsebene (im Betrieb) ist in der Türkei gesetzlich nicht geregelt worden. In der Praxis aber wurde diese Art der Beteiligungsrechte durch Tarifverträge gewährleistet. Die Beteiligung oder Mitwirkung der Arbeitnehmer im Betrieb auf Grund der Tarifverträge wird für die Arbeitnehmer von ihr gewählten oder von ihr oder von Gewerkschaft beauftragten Vertretern ausgeübt. Ein Betriebsrat im Sinne des deutschen Betriebsverfassungsrechts ist in der Türkei unbekannt. Der Zweck dieser Beteiligungsrechte ist an erster Stelle die Gewährung eines verstärkten Kündigungsschutzes. Also über diese konkreten Schutz- und Sicherungsfunktionen der Beteiligungsrechte hinaus liegt eine tiefere, soziale und wirtschaftliche Bedeutung wie «Gleichberechtigung von Kapital und Arbeit» diesem Gedanken nicht zugrunde. Das ist aber verständlich aus dem Gesichtspunkt heraus, da es in der Türkei kein Kündigungsschutzgesetz gibt. Zwar sind im Arbeitsgesetzbuch einzelne Paragraphen über Kündigungsschutz der Arbeitnehmer scharfe Strafen gegen die Ausnützung des Kündigungsrecht des Arbeitsgebers vorgesehen worden. Aber der eigentliche Kündigungsschutz wird durch Tarifvertrag gesichert. Auf der anderen Seite einen echten Kündigungsschutz in der türkischen Praxis genießen nicht alle Arbeiter sondern nur die sogenannten Arbeiter- und Gewerkschaftsvertreter, deren Zahl sich nach der Anzahl der Beschäftigten im Betrieb ändert und deren Amtsperiode regelmässig mit Ablauf des Tarifvertrags endet. Zusammenfassend, eine abgestufte Beteiligung der Arbeiter an den Entscheidungen der Betriebsleitung existiert in der Türkei nicht. Die Betriebe werden in der Türkei immer noch einseitig von Arbeitgeber geführt.

Neben dem Nichtbestehen der Beteiligungsrechte der Arbeitnehmer im Betrieb, besteht jedoch ein echtes Mitbestimmungsrecht laut Gesetz Nr. 440 in manchen Betrieben in der Türkei. Das Gesetz bezieht sich auf die Staatsunternehmen mit mehr als

10.000 Arbeitnehmern. Diese sind echte Aktiengesellschaften, deren Aktieninhaber der Staat ist und die zweckmässig zum Gemeinwohl orientiert sind. Die Arbeiter, die in diesen Unternehmen arbeiten, haben das Recht zur Entsendung eines Vertreters in den Vorstand der Gesellschaft. Jedoch eine Beteiligung im Aufsichtsrat steht den Arbeitnehmern nicht zu. Diese Art der Repräsentation entspricht schematisch mehr dem Vertretungsorgan des Arbeitsdirektors im deutschen Recht. Der Arbeitnehmervertreter im Vorstand ist zwar gleichberechtigtes Vorstandsmitglied neben den anderen Vorstandsmitgliedern, aber er hat nur eine Stimme. Es ist deswegen nicht zu verkennen, dass die Rolle des Arbeitervertreters im Vorstand seitens des Managements keine Wirksamkeit an die Entscheidungen hat. Die Arbeiter werden in dem Vorstand dieser Gesellschaften nur repräsentiert.

5) Der Aufbau der Gewerkschaften

Ein fünfter Punkt, der für das türkische Kollektivarbeitsrecht von Bedeutung ist, ist der Aufbau der türkischen Gewerkschaften. Dieser ist gesetzlich nach deutschem Model, also von oben nach unten geregelt. Der gesetzmässige Aufbau der Gewerkschaften ist nicht als fachliche und betriebs-ebene Organisation geregelt worden, sondern als Industrieverband. Die Entwicklung folgte aber in der Praxis nicht dieser Richtung. Das Industrieverbandsprinzip scheiterte in der Praxis. In der Praxis entwickelten sich die Gewerkschaften nach dem Prinzip «ein Betrieb, eine Gewerkschaft».

Infolgedessen etstanden so viele Gewerkschaften, dass man in der Türkei oft von einer Inflation von Gewerkschaften redete. Die Belegschaften der einzelnen Betriebe haben jeweils eine eigene Gewerkschaft errichtet und die Tarifverträge auf dieser Ebene abgeschlossen. Es handelt sich nicht um «Industrieverbände» sondern um «Betriebsverbände».

TAHVİL SAHİBİNİN TAHVİLİ İHRAÇ EDENE VEYA DEVREDENE KARŞI BORÇLARI VE TAHVİLİ DEVRALANA KARŞI SORUMLULUKLARI

Dr. Mehmet Nuri KARAAHMETOĞLU

I. Tahvil bedelini ödeme borcu:

Tahvil sahibinin en önemli borcu aldığı tahvilin bedelini tahvil ihraç edene veya devren iktisap ediyorsa devraldığı kişiye veya yetkili kıldığı kişiye ödeme borcudur. Tahvil bedeli ya alımda peşin olarak ödenir veya taahütname yapılmışsa taahütname esnasında peşin veya taahütnamede gösterilen vadelerde ödenmek üzere taksite bağlanabilir ⁽¹⁾. Biz konuyu tahvil sahibinin tahvili tahvil ihraç edenden alması halini esas alarak inceliyeceğimiz tahvili devren iktisap halinde de tahvil sahibinin borçları genel olarak aynı niteliktedir. Bunları ayrı ayrı incelemek konuyu oldukça genişleteceğinden bu sınırlamaya gitmeyi zorunlu gördük.

1. Tahvil bedelinin tespiti:

TTK tahvillerin itibarı kıymetleri hakkında pay senetlerinin aksine bir alt sınırlama getirmemiştir. Bu nedenle nazarı olarak bir liralık itibarı değeri olan tahvilde ihraç etmek mümkündür ⁽²⁾. Kanun tahvillerin itibarı kıymetleri hakkında bir tavan sınırdan koymamıştır. T.C. Merkez Bankasının tebliğlerinde de bu

(1) Arslanlı, AŞ, II-III, 289; Domaniç, Kıymetli Evrak, 696.

(2) Onsun, 176.

hususla bir sınırlama da yapılmamıştır. Ancak birçok Avrupa devletlerinde tahvil itibarı değeri için bir alt sınırlama getirmiştir (3). Hukukumuzda yalnız rehinli tahvilat hakkında MK m. 846'nın getirmiş olduğu düzenlemede tahvillerin itibari değerinin alt sınırını 10 TL olarak sınırlamıştır. Yukarıdaki izahattan anlaşılacağı üzere tahvil ihraç eden ihraç edeceği tahvillerin itibarı değerlerini serbestçe tayin edebilir. Ancak burada tahvillerin çıkarılma zamanındaki piyasa şartları, masrafları, kolayca satış imkânları nazara alınarak ve gereksiz masraflara sebebiyet vermeyecek şekilde tahvile itibarı bir değer konur. İşte bu değer tahvil alıcısının satış süresi içinde satın aldığı tahvil borcunun miktarını belirler (4). Bir emisyon içinde değişik itibarı değere haiz tahvil çıkartılması: örneğin, 500, 1000, 5000 TL itibarı değerlerin eşit olması kaidesine aykırı olmaz (5). Buradaki eşitliğin tahvil sahiplerine eşit haklar tanınması şeklinde anlaşılması gerekmektedir. Her tahvil alıcısının borcu, almayı taahhüt ettiği tahvilin itibarı değeri kadardır.

Bazen tahvil sürümünü artırmak amacıyla primli tahvilleri çıkartılabilir (6). Bu tahviller ya ihraç primli veya itfa primli olmaktadır. Tahvil ihraç edildiği sırada üzerinde yazılı itibarı değerinden daha düşük satılıyorsa bu tip tahvillere ihraç primli tahvil denmektedir. Tahvil alıcısının ödemekle yükümlü olduğu tahvil bedeli tahvil senedinin üzerinde yazılı olan itibarı değer değil, taahhünameye bu tahvile karşı ödemeyi taahhüt ettiği miktardır. Örneğin 1000 TL itibarı değere haiz tahvil senedine % 18 ihraç primi ile çıkarılmışsa tahvil 180 TL eksikliğine, 820 TL satılır. Böylece yukarıdaki örnekte anlaşılabileceği üzere ihraç primli tahvillerde tahvil alıcısının ödeyeceği miktar tahvil senedi üzerinde yazılı olan miktar değil bu miktardan ihraç primi çıktıktan sonra kalan miktardır (7). Başka bir deyişle ihraç primli tahvilde, tahvilin nominal değeri ile satış fiyatı arasındaki fark tahvil sa-

(3) Arslanlı, Fransız Hukukunda tahviller 5.000 ve 10.000 Frank veya bu miktarların misli olarak sınırlandırılmıştır. Belçika Hukukunda ise taban sınırlama 1.000 Franktır. Bkz. 373.

(4) Bkz. Tebliğ, m. 4 «Tahviller ilan olunan satış süresi içinde 2. Mad. belirtilen istisna dışında nominal değerinden aşağı bir değerle satışa arz edilemezler».

(5) Domaniç, Tahvil Senetleri, 311.

(6) Arslanlı, AŞ, II-III, 303; Erem, AŞ, 193; İmregün AO, 312.

(7) Arslanlı, AŞ, II-III, 304; Tekinalp (Poroy/Çamoğlu) Ortaklıklar I, 601; Onsun, 172, Arar, 246.

hibinin borcunun miktarını tespit eder (8). Uygulamada normal faizli tahvillerin ihraç primli tahviller gibi satıldığı görülmektedir. Buna neden olarak T.C. Merkez Bankasının tebliğle ihraç primli tahvilin ihracı yasaklanmış olmasıdır (9). (Md. 2, 3) Ancak aynı tebliğin 6. Mad. yer alan tahvillerin satış süresinin dört ayla sınırlandırılmıştır. Tahvili satın alan kişiye bu müddet içinde aylık faizi tahvilin nominal değerinden düşürülerek satılmaktadır (10). Örneğin 1000 TL nominal değerdeki tahvil 1. ayda 955 TL 2. ayda 970 TL 3. ayda 985 TL ve 4. ayda 1000 TL satılmaktadır. Tahvil alıcısının ödemekle yükümlü olduğu miktar bu müddet içinde değişmektedir.

İtfa primli tahvillerde bedelin tespiti ihraç priminden farklıdır. İtfa primli tahviller, tahvilin itfası (Tahvil ihraç eden tarafından borcun ödenmesi) sırasında tahvilin itibarı kıymetine belli bir oranda kıymet ilave edilip geri ödenen tahvillerdir. Örneğin 1000 TL itibarı değerinde satılmış bir tahvile iki yıl sonra itfasında 1360 lira ödeneceği kararlaştırılmışsa 360 TL itfa primi vardır. İtfa primli tahviller piyasada tahvilin itibarı değeri üzerinden satılır. Bu nedenle tahvil alıcısının borcu aldığı tahvilin itibarı değeri kadardır. Ancak tahvilin hem itfa primli hem de ihraç primli olarak piyasaya sürülmesinde bir mahsur bulunmamaktadır (11). Bu tip tahvillerde tahvil alıcısının borcu yalnız ihraç priminin tahvilin nominal değerinden çıkarıldıktan sonra geri kalan miktarı kadardır. Yine itfa primli tahvillerin aynı tertip içinde itfa süreleri nazara alınarak değişik primlendirilmesi mümkündür (12). Ancak bu primlerin ihraç veya itfa da verilmesinin belirtilmesi gerekir kanısındayız. Çünkü ihraç primli olduğu zaman borçlunun ödiyeceği miktar prim nispetinden düşmektedir. Bu raya kadar tahvilin satış süresi içindeki tahvil bedeli ve alıcının ödemekle yükümlü olduğu tahvil bedelini çeşitli şekillerde inceledik. Tahvil bedelinin satış süresi bitiminden sonra veya devren iktisap halinde, tahviller üzerinde bulunan değerlerin altında veya üstünde tedavül edebilir. Bunu piyasadaki o tahvile olan arz ve talep belirler. İşte bu halde tahvilin piyasa fiyatından bahse-

(8) Domaniç, Kıymetli Evrak, 677.

(9) Tebliğ, m. 1, 2.

(10) Tebliğ, m. 2.

(11) Arslanlı, AŞ, II-III, 304.

(12) Arslanlı, AŞ, II-III, 304; İmregün, AO, 313.

dilir. Piyasa fiyatını etkileyen faktörleri şöyle sıralamak mümkündür.

a. Tahvilin itfa süresi, itfa süresi yaklaştıkça tahvilin fiyatı nominal değere yakın işlem görür.

b. Tahvil ihraç edenin mali durumu tahvil ihraç edenin sürekli kâr yapması tahvilin piyasadaki değerini artırır. Ancak zarar halinde ise tahvil ihraç edenin tahvil ana parasını ödiyemeyeceği düşüncesi ile tahvil nominal değer altına düşer.

c. Faiz hatlerinin genel olarak indirilmesi halinde tahviller nominal değerlerinin üzerinde fiyat alır.

d. Tahvilin, teminatlı olması pay senetleriyle, değiştirilme olanağı veya pay senedi alma haklarını sahiplerine verilmesi hallerinde, istisnai haller dışında piyasada nominal değerlerinin üzerinde işlem görürler ⁽¹³⁾.

Yukarıda tahvilin piyasa fiyatına tesir eden etmenler tahvile o günkü piyasada ödenen fiyatını belirler, fiyat borsaya kota ettirilmiş tahvillerde borsada oluşur ⁽¹⁴⁾. Tahvil alıcısı bu bedeli ödemekle yükümlü olur.

2. Tahvil bedelinin ifa zamanı ve tediye yeri:

Tahvil satın almak isteyen kişinin tahvil satın alma taahhüdünü imzalamakla tahvil ihraç edenle tahvil alıcısı arasında taahhütname tamamlanmış olur. TTK'nunda şekle tabi tutulan tahvil satın alma taahhüdü iki nüsha halinde hazırlanır. Ancak tahvil satın alma taahhüdünde tahvil bedelinin tamamının peşin olarak, yoksa izahnamede belirtilen vadelerde taksitle ödenmesi gerektiğinin ayrıca belirtilmesi gerekir ⁽¹⁵⁾. Kaide olarak taahhütnamenin imzalanması sırasında taahhüt miktarının tamamının ödenmesi mecburiyeti yoktur ⁽¹⁶⁾. Ancak ödenecek tahvil bedellerinin bir miktarının peşin, geri kalan miktarın kararlaştırılan veya izahnamede belirtilen tarihlerde ödenmesinde de bir mani yoktur. TTK'nunda tahvil bedellerinin ödeneceği yer belirtilmemiştir. Bu nedenle tahvil bedeli ortaklığa ödenebileceği gibi tahvilin satı-

(13) Eroğaç, 31 vd.

(14) Bkz. Nadaroğlu, 329 vd; Ohri, 356 vd.

(15) Çevik, 167.

(16) Arslanlı, AŞ, II-III, 279; Arar, 251.

cısını yapan banka şubesinde ödenebilecektir (17). Ancak 211 sayılı kanunun 4. ve 40. maddelerinin, T.C. Merkez Bankasına verdiği yetkiye dayanılarak, çıkardığı tebliğde (18) özel sektöre çıkarılacak tahvillerin satışını, ana para ve faizlerin ödenmesini bir bankanın aracılığı ile yapılmasını şart koşturmaktadır. Adı geçen maddenin bankalara komisyon temin etmeye yönelik olması tenkit edilmekte isede (19) bu tedbirin sermaye piyasasındaki denetimi kolaylaştıracağı gibi, tahvil alıcılarına güven verdiği de ileri sürülebilir (20). Yukarıdaki hüküm gereğince tüm özel sektör tahvillerinin bankalar aracılığı ile satılması ve tahvil bedelinin tamamının veya taksitlerinin bankaya ödenmesi gerekir. Ancak halka sunulmayan tahvillerde tahvil bedelinin ortaklığa ödenmesi gerekir.

II — Tahvil senedinin teslim alma borcu:

Tahvil ister taahhütname ile ister bedeli ödendikten sonra doğrudan doğruya satın alınmış olsun, tahvil sahibi tahvil senedini teslim alma mecburiyetindedir. Böyle bir mecburiyetten bahsetmek herşeyden önce tahvillerin kıymetli evrak vasfından çıkmaktadır (TTK m. 557) Nama yazılı tahvillerde senetteki hakkın kazanılabilmesi için yazılı bir devir beyanı ve zilliyetliğin nakli gerekir. (TTK m. 559/2) Hamiline yazılı tahvillerde ise senedin teslimi gerekir (TTK m. 559 MK m. 686 vd) Senedi teslim alma borcunun diğer bir nedenide, tahvil borçlusu, ancak senedin kendisine teslimi halinde tahvil bedelini ödemeye zorunlu tutulur (TTK m. 558/1) Tahvil senedini teslim almamış tahvil alacaklısı alacağını kıymetli evrağa dayandırarak ileri süremez. Diğer taraftan tahvil ihraç eden izahnamede belirtilen şartlara göre tahvil bedelinin ödememesi ve varsa diğer şartların yerine getirilmesinden sonra, tahvil alacaklısı tahvil senedinin kendisine teslimini talep hakkına sahiptir (21). (BK m. 182/1) Diğer taraftan BK m. 208/1 alıcıya satılanı teslim alma mecburiyeti yüklemektedir.

(17) Çevik, III, 168; İmregün, Ticaret Hukuku, 452.

(18) Tebliğ, m. 2.

(19) İmregün, Ticaret Hukuku, 448.

(20) Çevik, AŞ, III, 161.

(21) Arslanlı, AŞ, II-III, 286.

Alicının senedi teslim alma borcu, kural olarak onun yararıdır. Bu nedenle borç terimi yerine alıcının hakkından da bahsedilebilir (22).

Ancak hemen burada tahvilin şekle uygun olarak çıkartılmış olması ve izahnamede belirtilen şartlara uygun olması gerekir. Ancak bu halde tahvil alıcısının tahvili teslim alma borcundan bahsedilebilir (23). Tahvil ihraç eden veya satışı yapan banka tahvil alacaklısına tahvil senedini fiili olarak arz etmelidir. Ancak bazı hallerde sözlü veya yazılı arzda kâfidir (24).

Konunun önemi tahvil senedinin çalınması kayıp olması hallerinde hasarın kime ait olacağına tespitinde önem arz etmektedir. TTK'nunun 1, 25 ve 870 maddelerinden de anlaşılacağı üzere satım sözleşmesinin tahvil satımında olduğu gibi ticari mahiyet arz etmesi hasarın geçişi bakımından bir ayrıcalık getirmemektedir. Bu konuda Borçlar Kanununun ilgili hükümlerin uygulanacağını belirtilmektedir. BK m. 183 esaslarından hareket edildiğinde tahvil senedinde hasarın alıcıya ne zaman geçtiğininde belirtilmesi gerekir. İsviçre ve Türk Hukuk sisteminde satım sözleşmesinin meydana gelmesiyle hasar alıcıya geçmektedir (25). Böylece mülkiyetin geçişiyle hasarın geçişi birbirinden ayrılmış durumdadır. Ancak bu sözleşme prensibinin hukukumuz açısından bilhassa Ticaret Hukuku yönünden mahsurluğu olduğu belirtilmektedir (26). En önemli sakıncaları arasında, mülkiyetle hasarın geçişinin ayrılması, halkın adalet duygusuna ters düşmesi ve tahvil ihraç eden tahvil senedini teslimdeki gayretini azaltacağı ileri sürülebilir. (27). Bizcede tahvil senedinin tesliminden sonra (mülkiyetinin devrinden sonra) hasarın tahvil sahibine geçmesinin kabulü yukarıdaki gerekçelerin yanında hakkın ileri sürülebilmesi yö-

(22) Tunçomağ, II, 149.

(23) Bkz. Becker, Anm 5. zu rt 211, Anm 6/7 zu Art 213.

(24) Bkz. Domanıç, Kıymetli Evrak, 653, tahvilin ticari iş ve borç olmasının neticeleri; Tunçomağ, I, 462/463.

(25) 21, Tunçomağ, II, 49; Heck, § 83, 4 Alman ve Avusturya Hukukunda ise teslim prensibi kabul edilmiştir. Bkz. Heck, § 83,4; Enneccerus/Lehmann, § 103, I.

(26) Arslanlı, Ticari Bey, 194/195; Schwarz, Satış aktinde hasarın intikali, Ank. Huk. Fak. Mec. 1947, 163.

(27) Akıntürk, satım aktinde hasarın intikali, Ank. 1966, 110, 113; Feyzi-oğlu, 202.

nünden de zorunlu olmaktadır. Tahvil ihraç eden tahvil senedini hazırlayıp tahvil alıcısına fiili olarak arz ettiği veya sözlü, yazılı olarak alması için ihbarda bulunmuş fakat tahvil sahibi teslim alma borcunu yerine getirmemişse, fiili, arzın yapıldığı anda, yoksa yazılı, sözlü ihbarın yapıldığı anda müddet belirtilmemişse hasarın alıcıya geçtiğinin kabulü gerekir. Bu görüşü destekler nitelikte yargıtay içtihatına da raslanmaktadır ⁽²⁸⁾.

III — Tahvil senedi devrini haber verme borcu:

TTK m. 428 Nama yazılı tahviller için AO'lığa bir tahvil defteri tutma zorunluluğu getirmiştir. Ayrıca bu defterin tutulmaması halinde TTK 336/3 yönetim kurulunun mesul tutulacağını belirtmiştir. Ancak AO'lığa haber vermeden tahvilini devir eden tahvil sahibinin mesuliyeti ne olacağı hakkında kanun koyucu pay sahiplerinin aksine tahvillerde düzenleme yapmamıştır. Türk Hukukunun tahvillerin devri hakkında özel bir düzenleme olmayışı, doktrinde tahvillerin devrinde; pay senetleri hakkında hükümlerin kıyasen uygulanması gerektiği görüşü ağır basmaktadır ⁽²⁹⁾.

Ancak nama yazılı pay senetlerinin devrini haber verme mükelleftiyetini düzenleyen (TTK m. 416/2, 417/4, 418, 419) nama yazılı tahvillerin devrinde uygulanmasının tahvili devir alanlara bütük mesuliyet yükleyebileceği gibi, kanun koyucunun açık olarak düzenlemediği hususları, pay senetinden mahiyeti oldukça farklı olan tahvillere uygulamak hukuk tekniği bakımından mahsurlu görülmektedir ⁽³⁰⁾. Aynı kanaatin doktrinde hakim olduğu söylenebilir ⁽³¹⁾. Ancak haber verme borcu TTK m. 428'den çıkmaktadır. Bunun yerine getirilmemesi tahvil defteri tutma mecburiyetini pratikte ortadan kaldırabilir. Bu nedenle nama yazılı tahvillerin devrinin haber verilmesi mecburiyetini bedelin ödenmiş olup olmaması birde izahnamede tahvilin devrine AO'lüğün iştirak etmesi gerektiği hakkında hüküm bulunup bulunmayışına göre incelemek gerekir. Diğer taraftan hamiline yazılı tahvillerin dev-

(28) Y4HD, 5/11/1957 - 1258/6650 - AD. 1961/1 - 2.

(29) Arslanlı, AŞ, II, 285; Onsun, 171; Arar, 245.

(30) Arslanlı, AŞ, II-III, 285.

(31) Bkz. Domaniç, Kıymetli Evrak, 675; İmregün, AO, 311; Dozer, 216; Tekinalp (Poroy/Çamoğlu) Ortaklıklar I, 575.

rinin haber verme borcu olup olmadığına da değinmek gerekecektir.

1) Hamiline yazılı tahvil senetlerinin devrini haber verme borcu:

Kaide olarak hamiline yazılı tahvil senetlerinin devrinin mu-teber olması için AO'lığa haber verme mecburiyeti yoktur. (TTK m. 428. 416/2)

Ancak hamiline yazılı pay senetlerinin aksine (TTK m. 409/2) Hamiline yazılı tahvil çıkarabilmek için tahvil bedelinin tamamen ödenmiş olması şart değildir ⁽³²⁾. Bu nedenle bedeli ödenmiş hamiline yazılı tahvillerle bedelleri tamamen ödenmemiş tahvillerin devrindeki haber verme borcunu ayrı ayrı incelemek gerekir.

a. Bedeli tamamen ödenmiş hamiline yazılı tahvil senetlerinin devrinin AO'lığa haber verme borcu:

Bedeli tamamen ödenmiş hamiline yazılı tahvil senetlerinin devrinin AO'lığa haber verme borcu yoktur. Bu netice hamiline yazılı senetlerin mahiyetinden çıkmaktadır. Ancak izahnamede AO'lık hamiline yazılı senetlerin devrinin kendisine haber verilmesini isteyebilir. Böyle bir düzenleme konulmuş olmasına rağmen tahvil hamili gerekli görülen haber verme borcunu yerine getirmemişse AO'lık BK'nun umumi hükümlerine göre uğradığı zarar ve ziyanı talep edebileceği kanısındayız. AO'lüğün bedeli ödenmiş hamiline yazılı tahvil senetlerinin devrine iştirakı, izahnamede şart koşulmuş olsa bile kanımızca hüsnüniyetli tahvil alıcısının haklarına helal gelmez başka bir deyişle böyle bir kayıt tahvil senedinin sıhhatine zarar vermez, ancak izahnameye uymayan devreden hamil zarar ziyana mesul olur. Diğer taraftan bu tür bir kayıt hamiline yazılı tahvillerin tedavülünün kısıtlıyacağından AO'lüğün kayıtlamaya gitmesi tahvil satımını engelleyecektir.

Bedeli ödenmemiş veya kısmen ödenmiş tahvillerde ödenmiş kısma ait yukarıda belirttiğimiz bedeli ödenmiş tahvillere ilişkin hükümlerin uygulanması gerekir, ödenmeyen kısım için Bk. m. 173

(32) Arslanlı, AŞ. II, 286; Domaniç, Kıymetli Evrak, 676, Karşıt görüş, İmregün, AO, 311.

borcun nakli hakkındaki hükümler tatbik edilir. Bu durumda AO'lğun rızasının olması şartıda izahnamede konabilir (33). Ancak bedeli ödenmemiş hamiline tahvil ihracı. tahvilin kıymetli evrak vasfından dolayı, tahvil ihraç edenin zararına neticeler doğurabilir. Bu nedenle tatbikatta bu yola başvurulması tavsiye edilmemelidir.

2. Nama yazılı tahvil senetlerinde senedin devrini haber verme borcu:

Nama yazılı tahvil senetlerinin devrinin AO'lğa haber verme mecburiyetinden bahsedilebilir (TTK m. 428) Ancak bu mecburiyetin yerine getirilmemesi, tahvili devralan kişinin AO'lğa karşı alacaklı sıfatının kazanılmasına engel olmaz. Başka bir deyişle devrin AO'lğa ihbarının yapılmamış olması tahvili devralanın tahvilden doğan haklarına zarar vermez (34).

Genel olarak nama yazılı tahvillerde AO'lık devre iştirakı veya muvafakatini izahname ile mecburi kılabilir (35). (TTK m. 559/3) Bu durumda devrinin AO'lğın rıza ve muvafakatiyle gerçekleşir. Bedeli tamamen ödenmiş tahvillerde izahnamede aksi bir hüküm yoksa tahvili devreden AO'lğa tahvili devir alanın adını, soyadını, isteniyorsa şahısla ilgili diğer bilgileri vermek mecburiyetindedir.

AO'lık bedeli ödenmiş nama yazılı tahvilin yeni malikini tahvil defterine kayıt etmeden imtina edemez (36). Devir AO'lğa ihbar ve tevsik edildiğinde AO'lık tahvil defterine devri işlemek zordur. Çünkü buradaki zorunluluk AO'lıktaki alacağın temlikidir. (BK m. 126 vd) AO'lğın bedeli ödenmiş nama yazılı tahvillerin devrinde iştirakı hususunda izahnamede hüküm yoksa bu devir geçerlidir. (BK m. 162/1) AO'lık tahvil defterinde gerekli değişikliğin yapılabilmesi için, tahvil senedi ile birlikte temliknamenin ibrazını ister.

Bedeli tamamen ödenmemiş nama yazılı tahvil senetlerinde, ödenmemiş olan kısmın nakli borcun nakli hakkındaki BK m.

(33) Arslanlı, AŞ, II-III, 285.

(34) Arslanlı, AŞ, II-III, 286, bkz. Karşıt görüş için Onsun, 171, devirin AO'lğa ihbarını ister.

(35) Arslanlı, AŞ, II-III, 286.

173 ve devamına göre yapılır ⁽³⁷⁾. Bu durumda AO'lüğün muvafakatine ihtiyaç vardır. Aksi halde AO'luk yeni maliki (borçluyu) tahvil defterine kayıttan imtina edebilir. Bu halde nama yazılı tahvil sahibinin sorumluluğu AO'lığa karşı devam eder. AO'lüğün borcun devrine rıza ve muvafakati halinde tahvili devredenin sorumluluğu sona erer. AO'lüğün rızasının borcun devrinde asıl unsur olması TTK m. 428'in konuş amacınada uygun düşmektedir.

3. İtfaya tabi tahvillerde:

Vadeleri gelmiş veya itfaya tabi tutulan tahvillerde devir işlemine AO'lığa haber verme mecburiyeti ortadan kalkar. Çünkü bu tip tahvillerin tedavül kabiliyeti sona ermiştir ⁽³⁸⁾. Her iki neviden tahvil alacağın temliki hükümlerine göre devredilir. (BK m. 162 vd) Ancak tahvil alacak hakkından başka haklarda temin ediyorsa izahnamede belirtilen hallerde AO'lüğün iştiraki veya muvafakati aranabilir.

III — Tahvil sahibinin temerrüdü ve hukuki sonuçları:

Yukarıda da izah edildiği gibi tahvil alıcısının BK m. 208 göre taahüt ettiği tahvil bedelini ödemek ve kendisine verilen tahvil senedini teslim alma (kabzetme) borcu olarak iki asıl borcu vardır. Ancak bunların yanında yan borçları da vardır. Bunlar izahname veya taahütname yukarıdaki hususların dışında kararlaştırılabilen, tahvil senedinin devrinin ihbarı, değiştirilebilir tahvillerde, hakkın kullanılmasıyla ilgili hususlar olabilir. Ancak izahname ile tarafların bu borçları asli borç olarakta kararlaştırılabilir ⁽³⁹⁾.

Tahvil alıcısı tahvil satış bedelini ödememesi halinde temerrüde düşer.

Peşin satım, satış bedelini ya önceden veya satılanın teslimi anında ödenmesi gerekir ⁽⁴⁰⁾. Tahvil satış bedelinin ödenmemesi halinde TTK m. 406 ve devamı maddelerinin mi yoksa BK ilgili

(36) İmregün, AO, 311; Arslanlı, AŞ, II-III, 286.

(37) İmregün, AO, 311; Arslanlı, AŞ, II-III, 286; Tekinalp (Poroy/Çamoğlu) Ortaklıklar I, 575.

(38) Arslanlı, AŞ, II-III, 286.

(39) Arslanlı, Ticari Bey; 407, 436.

(40) Tunçomağ, II, 150; Becker, Anm. 2/3 zu Art 214.

maddelerimi? uygulanması gerekir sorusu karşımıza çıkmaktadır. TTK 406 ve devamı maddeleri ve payların bedellerinin ödenmemesi halini düzenlemektedir. Bilindiği üzere pay senetleriyle tahvil senetleri arasında çıkarılış, şekil, amaç ve sahiplerine verdiği hak ve yetkiler bakımından oldukça farklılıklar vardır. Ayrıca TTK 406 ve 407 maddesinde açık olarak yer alan pay sahibinin borcuna uygulanacak hükümleri maddede hiç yer almayan tahvil sahibine uygulamak kanuna aykırılık teşkil eder kanısındayız. Bu nedenle TTK m. 1 ve TTK m. 25'de belirtildiği üzere tahvil sahiplerinin borçlarıyla ilgili hususlara BK'nunun ilgili maddelerinin uygulanması gerekir ⁽⁴¹⁾. Yukarıdaki nedenlerden dolayı tahvil alıcısının temerrüdünde de BK'nun hükümlerinin uygulanması gerekir. Eğer izahnamede veya taahhütnamede bir ifa günü tespit edilmişse satıcının (AO) lığın sözleşmeden dönebilmesi için ayrıca bir süre tayini gerekmez ⁽⁴²⁾. AO'lık geciktirilmiş tahvil satış bedelini ifa olarak kabule zorlanamaz.

Tahvil satış bedelinin ödenmemesi halinde temerrüdün hukuki sonuçlarını (AO'lığın hakları) şöyle sıralamak mümkündür.

1. Dönme:

Tahvil satıcısı, tahvil bedelinin alıcı tarafından ödenmemesi ve yukarıdaki şartların gerçekleşmesi halinde tahvil satım sözleşmesinden döndüğünü derhal tahvil alıcısına bildirmek mecburiyetindedir. (BK m. 211/2) Buradaki derhal tabiri BK m. 103 ve 187' de olduğu gibi beyanın gecikmeksizin yapılması anlamında kullanılmaktadır. Satıcıya karar verebilecek kadar bir zamanın geçmiş olması, derhal kelimesinin kapsamına girer ⁽⁴³⁾. Maddenin amacı satıcının (AO'lığın) tahvil alıcısının temerrüde düşmesi anı ile dönme (fesih) hakkının bildirimini arasındaki fiyat değişikliğinden faydalanmasını önlemektir ⁽⁴⁴⁾.

(41) Bkz. Aynı görüşte İmregün, Ticaret Hukuku, 454, Arslanlı, AŞ, II-III, 290, Arar, 252, Çevik, III, 157.

(42) Oser/Schönnerberger, Anm. 7 zu Art. 214; Becker, Anm 4 zu Art 214; No. 4.

(43) Tunçomağ, II, 151.

(44) Oser/Schönenberger, Anm. 8/9 zu Art 214; Becker, Anm 5/6 zu Art 214, Mad. 214, No. 5/6.

Eğer satıcı, satış bedelini almadan tahvil senedini teslim etmişse, (vadeli satımda) kaide olarak dönme hakkını kayıp eder ancak dönme hakkının kullanılması için izahnamede veya taahhütnamede açıkça dönme hakkının saklı tutulduğunun belirtilmiş olması gerekir (BK. 211/3).

2) Tazminat:

BK m. 212 ticari satımda ⁽⁴⁵⁾ temerrüde düşmüşse tazminatın nasıl hesaplanacağını gösteren bir düzenleme getirmiştir. Madde alacaklı temerrüdünü düzenleyen BK m. 92'den farklı bir düzenleme yapmıştır Böylece, yargıcın izni, tevdiye elverişli bir malın bulunmaması, alacaklıya haber verilmesi koşullarının yerine getirilmesini aramamıştır ⁽⁴⁶⁾. Sadece objektif iyi niyet esasına yolama yapmıştır. Tahvil alıcısı tahvil bedelini ödemede temerrüde düşerse satıcı tazminat isteme hakkına sahiptir. Bu tazminatın BK. 212/II'ye göre hesaplanması gerekir. Hernekadar TTK m. 25/II ticari satışta alıcının temerrüdünü genel olarak düzenlemişse BK. 212/II ticari satımın konusunun borsa ve piyasada fiyatı bulunan bir mal için düzenlediğinden, bu özel düzenlemenin TTK m. 25/II'de genel düzenlemeden önce tatbiki gerektiği kanısındayız. BK m. 212/II e göre satılan borsada kayıtlı olan veya cari fiyatı bulunan emtiadan ise, satıcı bunu diğerine satmaya muhtaç olmaksızın satılanın semeni ile tediye için muayyen olan vade gününün fiyatı arasındaki farkı zarar ve ziyan olmak üzere alıcıdan talep edebilir. Ancak burada tazminatın hesaplanacağı yer kavramında, ödeme yerinin esas alınması gerekir ⁽⁴⁷⁾.

3) Faiz:

Taksitli satışlardan farklı olarak peşin tahvil satımında tahvil alıcısı temerrüde düşerse tazminatın yanısıra temerrüt anından itibaren ayrıca birde temerrüt faizi ödemek zorunda kalır (BK m. 210/11). Buradaki temerrüt faizinin yüksekliği, ticari işlerdeki temerrüt faizini saptayan (TTK m. 9/II) göre % 10 dur ⁽⁴⁸⁾.

(45) Domanıç, Kıymetli Evrak, 653 vd. tahvilin ticari borç ve iş niteliğinde olduğunu belirtir.

(46) Tunçomağ, II, 70/71, 153.

(47) Oser/Schönenberger, Anm. 4 zu Art. 215.

(48) Domanıç, Kıymetli Evrak, 653.

4) Tahvil senedinin iptali:

Tahvil alıcısının taahüt ettiği bedeli ve bakiyesini izahnamede beyan edilen vadede veya talep halinde ödemekle yükümlü olduğunu belirtmiştik. Tahvil alıcısı tahvil bedelini vaktinde ödemizde temerrüde düşerse AO'luk yukarıda belirtildiği üzere peşin satımda dönme ve tazminat; taksitli satışta ise dönme, veya tazminat ve temerrüt faizi talep haklarını kullanabilecektir. O'lüğün diğer bir imkânında tahvil senedini iptal yetkisidir (49). İptal kararını yönetim kurulu verir. Böylece tamamen ödememiş tahvil hamilinin tahvil senedini iptal edebilir. Senedin iyi niyetli üçüncü kişilerin eline geçmiş olması iptale engel teşkil etmez (TTK m. 573). Ancak bzcce iptal hakkının izahnamede ve taahütnamede açıkca saklı tutulmuş olması gerekir. Yoksa TTK m. 407 ve devamı maddelerinde yer alan pay senetlerinin iptali hakkındaki hükümlerin doğrudan doğruya tahvillere tatbiki uygun değildir (50). Çünkü tahvil sahipleriyle, pay sahiplerinin taahütlerini yerine getirmemede AO'lüğün menfaatlerinin derecesi farklı olduğu gibi, taahütte bulunanlar içinde menfaat ve sorumluluklar farklıdır. İzahnamede taahütlerini yerine getirmede temerrüde bulunan kişilere TTK m. 407 ve devamı hükümlerinin tatbik edileceği sarahten belirtilmişse artık bu halde yukarıda belirtilen iptal kararını almaya AO'lüğün yönetim kuruluna yetki vermiştir denebilir.

TTK m. 407 dende anlaşılacağı gibi izahnamede saklı tutulmuşsa tahvil senedinin iptali hakkındaki kararı O'lüğün yönetim kurulu verir ve iptal edilen tahvil senetleri ele geçmiyorsa iptal kararı TTK m. 37'de öngörülen şekilde ilan edilir. Tahvil hamilinin yönetim kurulu kararı aleyhine iptal davası açabileceği gibi haksız karar nedeniyle uğradığı zararlarındanda tazminini AO'luktan talep edebilir. Şayet tahvil ihraç eden AO yukarıda belirtildiği şekilde TTK m. 407 ve devamı maddelerinin tatbikini taahütnameed veya izahnamede sarih olarak saklı tutmamışsa AO'luk doğrudan doğruya mahkemeye başvurarak bu sefer TTK m. 573 ve devamı maddelerine göre tahvil senedinin iptaline gitmelidir. Mahkemeye müracaat ederek bedeli ödenmeyen tahvilin iptalini AO mahkemeden istiyebilmelidir. Tahvil bedelinden öde-

(49) Domaniç, Kıymetli Evrak, 696.

(50) Aynı görüş, Arslanlı, AŞ, III, 290.

nen kısmı senet üzerinde yazılı ise senedin üçüncü şahıslara devir edilmiş olması senedin iptal edilmesine engel teşkil etmez ⁽⁵¹⁾. (TTK m. 571, BK. 169) senedi devralan kişi iptali önlemek isterse bakiye borcu AO'lığa hemen ödemek mecburiyetindedir. Ancak izahnamede aksi bir hüküm yoksa ve tahvil alıcısının AO'lığa bu borcu ödemede AO'lığın özel bir menfaati yoksa AO'lık üçüncü şahsın ödemesini reddedemez (BK m. 67) Tahvil bedelinin tamamının muaceel olması halinde üçüncü kişinin kısmı ödeme talebini AO'lık reddedebilir. (BK m. 68) Tahvil senedinin iptali halinde iptal masrafı ve temerrüt faizi ödenmiş senet bedelinden düşüldükten sonra geri kalan miktar tahvil hamiline iade edilir. Senedin hamiline yazılı olması veya sahibinin bulunamaması halinde TTK m. 575 göre müddet verilerek senedin iptal edileceği ilan edilir. İlanın TTK m. 576 da belirtilen şekilde yapılması gerekir.

5. Cezai şart:

Tahvil bedellerinin ödenmemesi halinde **izahnamede veya tahvünamede cezai şartta konmuş olabilir** ⁽⁵²⁾. Temerrüt halinde cezai şartta talep edilebilir (BK m. 158, TTK m. 24)

(51) Domanıç, Kıymetli Evrak, 696;

(52) Arslanlı, AŞ, II-III 290; Arar, 252.

KISALTMALAR

AO	: Anonim Ortaklık
AŞ	: Anonim Şirket
BK	: Borçlar Kanunu
Bkz.	: Bakınız
Hafta II	: II. Banka ve Ticaret Hukuku Haftası, Ankara, 1962
Hafta III	: III. Banka ve Ticaret Hukuku Haftası, Ankara, 1964
HD	: Yargıtay Hukuk Dairesi
MK	: Medeni Kanun
TTT	: Türk Ticaret Kanunu

BİBLİYOGRAFYA (*)

- AKINTÜRK, : Satım Aktinde Hasarın İntikali. Ankara 1966.
- ARAR, K. : Kara Ticaret Hukuku, Şirketler Hukuku, Ankara 1952.
- ARSLANLI, H. : Anonim Şirketler, II - III Anonim Şirketin Organizasyonu ve Tahviller. İstanbul 1960 (AŞ II - III)
- ARSLANLI, H. : Ticari Bey. İstanbul 1955 (Ticari Bey)
- BECKER, H. : Kommentar zum schweizerischen Obligationsrecht 1. Abteilung 2. Aufl. Bern 1941. Kommentar zum Obligationsrecht II. Abteilung 1. Aufl. Bern 1934.
- BOZER, A. : Bankacılık için Kıymetli Evrak Hukuku Bilgisi. Ankara 1978.
- ÇEVİK, O. : Anonim Şirketler, 3. Kitap İstanbul
- DOMANIÇ, H. : Kıymetli Evrak Hukuku, İlaveli 2. Bası, İstanbul 1975 (Domanıç, Kıymetli Evrak)
- DOMANIÇ, H. : Tahvil Senetleri, BATİDER, C. VII, Sayı 2, s. 312 vd.
- ENNECCERUS - NIPPERDEY : Allgemeiner Teil Des Büregerlichen Rechts, 15 Aufl. Tübingen 1959.
- EREM, T.S. : Anonim Şirketler. 2. Bası, İstanbul 1969 (AŞ)

(*) Yollamalar kural olarak sadece yazarların soyadı anılarak yapılmış, birden fazla kitap ya da incelemesi bulunanlarda ise yollamanın kısaltılış biçimi yanda parantez içinde gösterilmiştir.

- EROLGAÇ, Y. : Hisse Senetleri ve Tahviller Bunlara İsbetli Yatırım Yapmanın Yolları. İstanbul 1976.
- FEYZİOĞLU, F.N. : Borçlar Hukuku 2. Kısım Akdın Muhtelif Nevileri C. 1, 3. Bası, İstanbul 1978'
- HECK, P. : Gründris des Schuldrechts Unveränderter Nachdruck, Tübingen 1958.
- İMREGÜN, O. : Anonim Ortaklıklar 3. Bası. İstanbul 1974 (AO)
- İMREGÜN, O. : Kara Ticaret Hukuku Dersleri. 3. Bası İstanbul 1977 (Ticaret Hukuku)
- NADAROĞLU, H. : Menkul Kıymetler Borsası, III. Hafta s. 319 vd. Ankara 1964.
- OHRİ, İ. : Menkul Kıymetler Borsası, III. Hafta, s. 343 vd. s. 319 vd. Ankara 1964.
- ONSUN, K.Ş. : Ticaret Şirketleri, Ankara 1949.
- OSER/SCHÖNENBERGER : Kommentar zum Obligationen Recht. Spezial Teil 2. Aufl. Zürich 1936.
- SCHWARZ, A. : Satış Aktinde Hasarın İntikali, AÜHFM. 1947, s. 163. vd.
- TEKİNALP, Ü. : (Poroy/Çamoğlu) Ortaklıklar Hukuku, 2. Bası 1975, C. I ve II içinde Tekinalp (Poroy/Çamoğlu) Ortaklıklar I ve II
- TUNÇOMAĞ, K. : Borçlar Hukuku, C. I, Genel Hükümler 5. Bası, İstanbul 1972 (C. I)
- TUNÇOMAĞ, K. : Borçlar Hukuku, C. II, Özel Borç İlişkileri 2. Bası, İstanbul 1974 (C. II)

KALİTE MATBAASI

30 23 95 ANKARA