



ULUDAĞ İKTİSAT ve İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ



MART : 1984
CİLT : V SAYI : 1



ULUDAĞ İKTİSAT ve İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ



MART : 1984
CİLT : V SAYI : 1

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI
YAYIN No. : 3 – 039 – 0109



ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ DERGİSİ

CİLT: V

MART 1984

SAYI: 1

İÇİNDEKİLER

İKTİSAT

Sayfa

Türk Tarımında Makinalaşma Zeynel DİNLER	1
Döviz Kuru Sistem Tartışmaları II M. Erol İYİBOZKURT	11
Türkiye'de Serbest Bölgeler Cafer UNAY	29
Türkiye'de Uygulanan Para Politikasının Reel Ankes Etkisi Açısından Değerlendirilmesi İlker PARASIZ	45
Organized Industrial Districts in Turkey Ercan DÜLGEROĞLU	57
İkame ve Gelir Etkilerinin Belirlenmesine Alternatif Bir Yaklaşım: Slutsky Metodu Nazım EKREN	67
The Efficiency Illusion of Gross Margin Analysis: A Case for Value Added Comparison P.A. OKUNEYE	77
Gros-Industry and Simple Location Quotient Techniques for Constructing Regional Input-Output Models Ahmet ÖZTÜRK	91
Gelişmekte Olan Ülkelerde Devalüasyon ve Kur Ayarlaması Çev. Ercan EREN	97
Cumhuriyet Döneminde Sermaye Piyasasının Gelişimi Erhan KOTAR	103
Tourism in Turkey: The Past, Present and The Future İ. Sabit BARUTÇUGİL	115

Küçük İşletmelerin Pazarlama Sorunları	
Tuncer TOKOL	129
Türk Bankacılık Sisteminde Mevduat Sigortası	
Ali CEYLAN	133
Toplam Üretkenlikte Fazlası ve Bölüşümü	
Nihat GÜLÇİMEN	139
İşletme İçin Input-Output Muhasebesi	
Çev. Ahmet ÖZTÜRK	157
A Summary of Normative Beliefs and Behaviors as Cultural Barriers to International Marketing Communication	
Bülent TÜRTAT	167
Bankalar ve Uluslararası Borç	
Çev. Ömer AKAT	173
Eşit Olmayan Grup Varyansları İçin Benzer t ve F Testleri	
Çev. Mustafa AYTAÇ	179
İki Parti Sistemi	
Çev. Bülent KAR.	191
An Overall View of Structural Changes in Turkey: The Republican Era (1923-1983)	
İhsan SEZAL	195

ÇALIŞMA EKONOMİSİ

Ekonomik İstikrar Aracı Olarak Gelirler Politikası ve Yöntemleri	
Mustafa AYKAÇ	205
İngiltere'de Sendikacılık ve Toplu Pazarlık Sistemi	
Aysen TOKOL	221
Şirketlerde Tür Değişirme	
Mustafa ÜNAL	229

HUKUK

Yargıtay Kararları Işığında Şufla Hakkının Kullanılmasına İlişkin Bazı Sorunlar	
Hasan PULAŞLI	239
Üçüncü Kişiyi Koruyucu Etkili Sözleşme ve Yeni Sorunları	
İsmail KARAPINAR	255
Das Recht des Arbeitnehmers auf Ruhegeld	
İsmail KARAPINAR	283

TÜRK TARIMINDA MAKİNALAŞMA*

Zeynel DİNLER**

Türk tarımında makinalaşma, gerçek anlamıyla 1950'lerden sonra başlamıştır. Buna karşın gerek Osmanlıların son yıllarında, gerek Cumhuriyetin ilk yıllarında ve 1940'larda, makinalaşma konusunda bir takım faaliyetler olduğu görülmektedir. Bu yazımızda ülkemizde bugünkü makinalaşma durumunu incelemeden önce, öz olarak, makinalaşma hareketinin tarihi gelişimini, Osmanlılardan günümüze geçirdiği aşamaları da gözönüne alarak açıklamaya çalışacağız.

1. Osmanlı İmparatorluğu Döneminde Tarımda Makinalaşma Çabaları

Mir-i Arazi Rejimini başarıyla uygulayarak, hem toprağı en iyi şekilde işleyen hem de reaya (köylü) yı koruyan Osmanlıların toprak düzeni¹, İmparatorluk'un son zamanlarında bozulmaya başladı. Osmanlı toprak düzeninin bozuluşu ile Batı'da endüstri devriminin filizlenmesi aynı dönemlere rastlar. Mir-i Arazi Rejimi, giderek bozulurken bu rejimin yerine, değişen koşulları da göz önüne alarak yeni bir rejim kurulamamış ve bu bozulma giderek artarak Cumhuriyet'e dek sürmüştür. Batıdaki endüstri devrimine seyirci kalan ve toprak düzeni iyice bozulan Osmanlılar'ın, endüstri devriminin ürünü olan tarımsal makineleri ithal ederek kullanma alanında önemli bir gayret gösteremediklerini görüyoruz. Buna rağmen, tarımsal makina ithali için bir takım hükümet kararlarının alındığını ve İstanbul'da 1863 yılında Sergiyi Osman-i de tarım alet ve makinalarını tamtan bir pavyonun açılmış olduğunu saptıyoruz.

Osmanlıların tarımsal makinelerle tanışma fırsatını, Amerika'dan pamuk ithal edemeyen İngiltere'nin tekstil sanayii için gerek duyduğu pamuğu başka ülkelerden ithal etmek ve bu arada Osmanlı İmparatorluğu arazisinde pamuk üretimini geliştirmek arzusu doğurdu. İngiltere'nin teşvikiyle, pamuk ziraatı başlatılırken, 1862 ve 1863 yıllarında, pamuk üretimi için gerekli makinelerin ithalinde kolaylıklar sağlayan hükümet kararlarının alındığı görülmektedir².

* Bu makale, Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisinin Cilt: IV Sayı 2 de yayınlanan, "Tarımda Makinalaşma" adlı yazımızın devamıdır.

** Prof. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

- 1 Osmanlıların kuruluş ve gelişme dönemlerinde uyguladıkları toprak düzeni için bkz.: Dinler, Zeynel "Osmanlı Toprak Düzeni ve Bu Düzenin Kökeni". *Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt IV, Sayı 1, Nisan 1983, s. 1-27.
- 2 Pamuk üretiminin sağlanması için yapılan çabalar ve 1863 yılında çıkarılan, makina ithali ile ilgili vergi muafiyeti ve kolaylıklar için bkz.: *Türk Ziraat Tarihine Bir Bakış*, Birinci Köy ve Ziraat Kalkınma Kongresi Yayını, İstanbul, 1983, s. 127-136. Ayrıca bkz.: Aktan R. A.g.e., s. 34.

1864 yılında Tuna Valisi Mithat Paşa, Ruscuk civarında, Avrupa'dan getirtilen orak ve harman makinalarının kullanıldığı bir "numune çiftliği" tesis etmiştir³.

Osmanlıların savaşlarla geçen son yıllarında, köylünün durumu giderek kötüleşirken, tarımda makinalaşma konusunda, dikkati çeken bir faaliyet gözlenmemektedir.

2. "Birinci Zirai Makinalaşma Hareketi" (1923-1931)

Cumhuriyet döneminde, siyasal bağımsızlığın ancak ekonomik bağımsızlıkla birlikte bir anlam ifade ettiği gerçeği kavranıldığından, her alanda olduğu gibi, o dönemde en önemli ve hatta tek faaliyet olan tarımın geliştirilmesi için gayret başladı. "Baş Çiftçi Atatürk" kendi örnek çiftliklerini kurarken, tarımsal üretimi artırma gayretleri yanında tarımda makinalaşmayı özendirici bir politika izlenmeye başlandı.

Tarımın gelişmesi için, çiftçilerin modern tarım araçları ve gereçlerini satın alabilmeleri ve kullanabilmelerini sağlamak amacıyla, çiftçilere birtakım kolaylıklar sağlandı. Tarımsal makinaların ithalini özendirmek için gümrük muafiyeti tanındı. Ziraat Bankası tarafından çiftçilere bu amaca yönelik krediler verildi ve 1926 yılında tarımsal makinalarda kullanılan akaryakıtların gümrük, tüketim ve tekel resimlerinden istina edilmesine ilişkin kanun çıkarıldı. Ayrıca, tarımsal makinaları kullanabilecek ve tamir edecek elemanları yetiştirmek üzere okullar açıldı. Tüm bu çabalar sonucu, söz konusu dönemin koşullarına göre oldukça hızlı bir makinalaşma oldu. Tarımda kullanılan makina sayısı, 1927 yılında 15.711'e yükseldi ki, bu makinaların iki bin tanesinin traktör olduğu tahmin edilmektedir⁴.

Türk tarımında Cumhuriyetle birlikte başlayan bu makinalaşma hareketi 1929 ekonomik krizine dek sürdü. Bir yandan ekonomik krizle birlikte tarımsal ürün fiyatlarının düşmesi, öte yandan akaryakıtı tanınan vergi muafiyetinin kaldırılması, elinde makina bulunan tarımcıları güç duruma soktu. Makinalar bir tarafa atıldı ve ülkenin birçok yöresinde, "makina mezarlıkları" ortaya çıktı⁵. 1923-1930 yılları arasında süren "birinci makinalaşma hareketi" denilen bu tarımda makinalaşma çabası, böylece son buldu.

3. Zirai Kombinalar Dönemi (1937-1950)

Büyük ekonomik krizin etkilerinin ortadan kalkması ve tarımsal ürün fiyatlarının yükselmesi, tarımsal üretimin artırılma arzusu, tarımda makinalaşmayı yeniden özendiriyordu. Ne var ki, bir defa olumsuz deneyim geçiren Türk köylüsü, makina alımında oldukça çekingendi. Devletin bu alanda öncülük yapması gerekti ve bu amaçla 1937 yılında "Zirai Kombinalar" kuruldu. Çiftçiler, dilerlerse kombinalardan uygun koşullarda makina satın alabilecekler, dilerlerse sıkışık durumlarda tarımsal işlerini zamanında tamamlayabilmek için, makina kiralayabileceklerdi. Çiftçiye başlangıçta oldukça yardımcı olan kombinalar, daha sonra dejenere oldu ve nüfuzlu kişiler, çok ucuz fiyatla tarlalarını bu kombinalara sürdürür oldular.

3 *Türk Ziraat Tarihine Bir Bakış*, A.g.e., s. 141-142.

4 Aktan, R. "Zirai İstihsalde Makine Kullanılması Hadisesinin Ekonomik Analizi" S.B.F. Dergisi, Cilt IX, Mart 1954, s. 37-39.

5 Aktan, R. A.g.e., s. 40.

İkinci Dünya Savaşıyla birlikte, 1940 tarihinde çıkarılan Milli Koruma Kanunu ile devlete tarım yapma yetkisi veriliyordu. Bu kanun uyarınca, kombinalardaki makinalar, devlet arazisinde kullanılmaya başlandı. Kanunun çıktığı 1940 yılında kombinalarda 300 adet traktörün bulunduğu anlaşılmaktadır⁶. 1944 yılında Milli Koruma Kanunundaki yetkilere dayanarak Bakanlar Kurulu, Türkiye Zirai Donatım Kurumunun kurulmasına karar vermiştir. Zirai Kombinalar ise, yeni düzenlemelerle Devlet Üretme Çiftlikleri haline sokulmuştur. Gerek Türkiye Zirai Donatım Kurumu, gerekse Devlet Üretme Çiftlikleri, kuruluşundan günümüze, tarımda makinalaşma alanında dikkate değer çabalar göstermiştir.

4. 1950-60 Dönemi

Türkiye'de çok partili siyasi hayata geçiş, hükümetlerin geniş oy potansiyeli olan tarım sektörüne yönelik politika yürütmeye başlamalarına neden olmuştur. Bir yandan Marshall Planı, öte yandan siyasi partilerin kırsal kesimi kazanmaya yönelik politikaları, Türkiye'de tarımda makinalaşmayı teşvik eden bir dönemi başlatmıştır. 1948'de 1.756 olan traktör mevcudu, 1950 yılında 16.500'e, 1953'de 35.670'e, 1955'de 40.280'e ve 1960 da 42.136'ya yükselmiştir. Görüldüğü gibi, traktör sayısındaki en önemli sıçrama, 1950 ile 1953 yılları arasında olmuştur.

1950'li yıllarda traktör sayısı hızla artarken, öteki tarımsal makinaların aynı hızla artmaması önemli sorunlar doğurmuştur. Bu yıllarda, hükümet programlarında sadece traktör sayısının artışı amaçlanmış, tarımın gelişmesi için, ciddi bir politika izlenememiştir. Öte yandan, traktör ithalinde de dikkatli davranılmadığından, 1958 yılındaki traktör parkında, mevcut marka ve model 150'yi bulmuştur⁷.

1948-55 yılları arasında makina ve aletler endeksi (1948 = 100) oldukça hızlı bir artışla 330.8'e yükselirken, tarımdaki hayvan sayısı endeksi aynı yıllar arasında 110.2'e yükselmiştir (Bakz. Tablo I).

Bu rakamlar, tarımda organik çekim gücünden mekanik çekim gücüne doğru, teknolojik değişme ile birlikte geçiş olduğunu göstermektedir. Yine aynı dönemde, tarıma makina girmesiyle birlikte ekilişler endeksi 150'ye yükselmiştir (Bakz. Tablo I). Bu dönemde, çayır ve mera olarak kullanılan sahalar, hızla tarımsal alan haline getirilmiştir. Mera ve çayırların, tüm tarımsal topraklar içindeki payı 1944'de % 50,2 iken, 1957'de % 38,2'e inmiştir. Ne var ki, mera ve çayır alanlarının tarıma açılması, erozyonun artmasına neden olmuştur. Bu kontrolsüz gelişme tarıma elverişli olmayan toprakların bir zaman sonra tekrar boş bırakılması sonucunu doğurmuştur.

Öte yandan 1946 yılında tüm toprakların % 1'i traktörle, kalan kısmı iş hayvanlarıyla işlenirken, traktörle işlenen arazi 1950'de % 9'a, 1955'de % 15'e yükselmiş, 1960'da yeniden % 14'e düşmüştür (Tablo II).

1950-60 arası, tarım sektöründeki hızlı makinalaşma sonucu ortalama işletme ölçeği büyürken, atıl topraklar ve meralar ekilmiş, yarıcı ve kiracılar işledikleri top-

6 Mağden, R.Z. *Zirai Kombinalar*, Ankara 1940, s. 10, Aktaran, Aktan R., A.g.e., s. 42.

7 Tezer, E. "Tarımda Mekanizasyon" *Türkiye II. Tarım Kongresi*, Ankara 1981, s. 359.

raklardan çıkarılmıştır. Böylece, ilk yıllarda ekilen arazilerin genişlemesiyle işgücüne olan talep pek azalmamakla birlikte, gizli işsizlik giderek artmış ve 1960'lara gelirken, tarım dışına göç olgusu, bariz bir şekilde kendini göstermeye başlamıştır.

Tablo: I
Tarımda Makina-Aletler, Hayvanlar, Ekiliş ve Girdiler Endeksi

1948 = 100 ve 1955-59 = 100

Yıllar	Makina ve Aletler	Hayvanlar	Toplam İş Kapitali	Satın Alınan Girdiler	Ekilişler
1948	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1950	162.8	98.2	117.1	93.6	103.9
1953	298.8	108.8	145.0	157.4	137.3
1955	330.8	110.2	160.5	154.7	149.1
1955-59	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1958	100.8	101.7	101.7	110.2	101.1
1960	100.5	107.4	101.2	149.6	105.2
1963	103.3	102.0	103.1	201.8	105.5

— Tarımsal makina ve aletler endeksine, adi ve traktörle çekilen pulluk, karabasan, tohum eken makineler balya makineleri, çapa makineleri, traktör, biçir-döver, çayır-orak ve orak hasat makineleri dahildir.

— 1948-55 tahminleri 1948 fiyatlarıyla, 1957-68 tahminleri, 1955-59 fiyatlarıyla tartılanmıştır.

— Toplam iş kapitali endeksi, hayvanlar ile makina ve aletler endeksinin tartılanmış ortalamasıdır.

— Satın alınan girdi endeksi tohum, hayvan yemi, kimyasal gübre ve tarım ilaçlarının belirtilen fiyatlarıyla tartılanmasıyla hesaplanmıştır.

— Ekilişler endeksine nadas dahildir.

Kaynak: Kazgan G. "İkinci dünya harbinden günümüze kadar tarım kesiminde gelişme ve tarım politikası" *Türkiye Ekonomisinin 50 Yılı Semineri*, İstanbul, 1973, s. 627.

Tablo: II
İş Hayvanları ve Traktörle İşlenen Arazinin Oransal Dağılımı (%)

Yıllar	İş Hayvanlarıyla İşlenen Arazi	Traktörle İşlenen Arazi	Toplam
1946	99	1	100
1950	91	9	100
1955	85	15	100
1960	86	14	100

Kaynak: DİE Tarım İstatistikleri Özetleri Ayrıca bkz: Kazgan G. A.g.e., s. 628.

5. 1960'dan Günümüze

1950-60 arasında, ülke gelişmesine yön verebilmek amacıyla, herhangi bir planlama çalışması yapılmamıştır. 1960'dan sonra, kamu sektörü için emredici, özel sektör için yol gösterici beş yıllık kalkınma planları hazırlanmaya başladı. Tarım sektörü de dahil olmak üzere tüm sektörleri kapsayan bu beş yıllık kalkınma planlarının ilki 1963 yılında uygulamaya konuldu ve içinde bulunduğumuz 1984 yılında Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın uygulama dönemi sona ermiş ve Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı hazırlama çalışmaları sürmektedir.

Planlı dönemin başlangıcı olan 1963 yılında ülkemizdeki traktör sayısı 50.844 adet iken, 1983'e kadar geçen 20 yıllık süre içinde mevcut traktör miktarı takriben 13,5 katı artarak 584.000'e erişmiş bulunmaktadır.

1963 yılında ülkemizde 50.000'in üzerinde traktör vardır ve artık traktörde yerli üretime geçilmesi gerektiği kanısı yaygınlaşmıştır. Zira, traktör gereksinimi her yıl giderek yükselen hızla artmaktadır. 14 Nisan 1964'de yürürlüğe giren "Montaj Sanayi Talimatı" ile, ülkemizde traktör de dahil olmak üzere, birçok komplike mamulün üretimi için uygun ortam oluşurken, montaj sanayini besleyen yan sanayi de hızla gelişmeye başlamıştır.

I. B.Y.K.P. döneminde ülkemizdeki traktör sayısı 43.463 iken, 18.846 adet artarak 61.309 adete yükselmiştir. Bu 18.846 traktörün sadece 3.279'u ithal edilmiş, kalan 15.667 traktör ülkemizde üretilmiştir. Sadece 1967 yılındaki yıllık üretim 12.934 traktördür (Bakz. Tablo III).

Tablo: III
Traktör Üretim, İthalat ve Parkı

Tedarik Programı(1)	Üretim	Gerçekleşme (2)		Yıl sonu mevcudu (1)			
		İthalat(*)	Tedarik	%	Tarım ve Orman Bak.	Devlet İstatistik Ens.	
1963	6000	8697	629	9326	155	42463	50844
1964	6000	6592	128	6720	112	41123	51781
1965	7000	6393	358	6751	96	42817	54668
1966	7000	10680	407	11087	158	49741	65103
1967	7000	12934	1757	14691	210	61309	74982
1968	15740	15281	1705	16986	108	75200	85475
1969	19200	13548	822	14370	75	87078	96407
1970	20000	7921	412	8333	42	93358	105865
1971	17250	15660	300	15960	93	108249	118825
1972	20200	22819	3286	26105	129	134165	135726
1973	35000	32784	4922	37706	108	175000	156139
1974	35000	25616	4426	30042	86	198033	200466
1975	41500	32691	19468	52159	126	240866	243066
1976	100000	37453	40724	78177	78	312323	281802
1977	100000	30814	40279	71093	71	376635	325225
1978	55000	18202	14311	32513	59	397787	370259
1979	40000	15157	1581	16738	42		

(1) Gıda-tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Planlama, Araştırma ve Koordinasyon Gn. Md. Tarımsal Girdiler ve Fiyatları 1967-1979, s. 18.

(2) Tarım ve Orman Bakanlığı, Ziraat İşleri Gn. Md. Kayıtları.

(*) Komple İthalat ve Bedelsiz İthalat Toplamı

Kaynak: Akın Y., A.g.e., s. 99.

II. B.Y.K.P. döneminde (1968-72), traktör sayısı 61.309 adetten 134.165 adete ulaşmıştır. Bu dönemde traktör parkına ilave edilen 73.856 traktörün % 92,1'i ülkemizde üretilmiş, kalan % 7,9'u ithal edilmiştir. Görüldüğü gibi, artık 70'li yıllarda ülkemizde traktör üretiminde oldukça hızlı bir artış vardır (Bakz. Tablo III). Bu plan döneminde, tüm imalat endüstrisinde yılda % 12,5'luk bir artış öngörülmüşken, tarımsal makinalar endüstrisinde yılda % 27,5'luk bir üretim artışı öngörülmüştür.

İlk iki BYKP döneminde tarımda makinalaşmada, traktör dışındaki öteki tarımsal makinalara pek yer verilmemiştir. Oysa, tarımda makinalaşma, insan gücü kaynağı ve iş makinalarından oluşan bir sistemdir. Traktör parkı büyürken, iş makinaları ve insan kaynağı üzerinde durulmaması traktörden beklenen faydayı azaltırken, öte yandan işgücünde düşük istihdam ve traktör gücünde atıl kapasite doğurmuştur. Böylece ekonomik ve sağlıklı olmayan bir makinalaşma ortaya çıkmıştır⁸.

1973-1983 yılları arasında (III. ve IV. B.Y.K.P.'ları dönemi) traktör parkı, 134.165'ten 584.000 traktöre yükselirken, hem yerli üretim sürmüştü, hem de ithalat devam etmiştir. Yıllık traktör üretim hacmi 1976 yılında 37.453'e yükselmiş, ancak 1976'ı izleyen yıllarda döviz darboğazının yarattığı ithalat güçlüğü nedeniyle giderek azalmış ve 1979'da 15.157'ye düşmüştür (bkz. Tablo III). 1968-1980 yılları arasında toplam arz içinde yerli üretim % 68,4, ithalat ise % 31,6'lık bir paya sahiptir. 1980 yılında ülkemizde 8 firma traktör üretiminde bulunmaktadır. Bu firmaların üretim kapasitesi 122.500 adet/yıldır. Gerçekleştirilen üretim ise 16.936 olup, mevcut kapasitenin ancak % 14 gibi düşük bir oranı kullanılmaktadır (bkz. Tablo IV).

Ülkemizde yıllık traktör talebinin farklı yaklaşımlarla yapılan tahminlere göre, 70 ile 80 bin dolayında olduğu kabul edilebilir⁹. Traktör üreten 8 firmanın kapasitesi, bu traktör talebine önümüzdeki yıllarda rahatlıkla yanıt verebilecektir. Ayrıca, bu firmalar fiili üretimlerini, kapasite üretim hacimlerine çıkarttıklarında, traktörlerin birim maliyeti de önemli oranda düşecektir.

Ülkemizdeki traktörleşme düzeyi, 1979 verilerine göre, dünya ortalamasının ve hatta, Bulgaristan, Suriye, Rusya, Romanya gibi komşularımızınkinin üzerinde olmasına karşın Avusturya, Danimarka, Fransa, Batı Almanya başta olmak üzere batı ülkelerinin makinalaşma düzeyinin oldukça altındadır¹⁰. Öte yandan, traktörle birlikte kullanılması gerekli aletlerin miktarı, yukarıda da belirttiğimiz gibi, traktör miktarının oldukça altındadır. Örneğin 1979 yılı traktör ve makina parkı incelendiğinde, aynı sayıda olması gereken pulluk ve trayler sayısı, traktör sayısının ancak sırasıyla % 75,6'sına ve % 81,6'sına erişmiş bulunmaktadır. Bu oran, hububat mibzerinde % 45'e, tırmıkta % 10,5'e, kültüratörde % 65,2'e ancak erişebilmektedir (Tablo V). Tarımsal aletlerin traktör miktarının altında oluşu, traktör gücünden, en ekonomik şekilde yararlanılmadığının göstergesidir.

Türkiye tarımında makinalaşma başlığı altında, buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, genellikle traktör üzerinde durduk. Oysa, ülke tarımının gereksinim duyduğu traktör üretim kapasitesi yanında, ülkemizde her çeşit tarımsal alet ve makina üretimi gerçekleştirilmektedir. Tablo VI'de ülkemizde 1981 yılındaki araç

8 Akın, C. *Planlı Dönemde Tarım Sektörünün Gelişimi*, Tarım ve Orman Bakanlığı Yayını, Ankara 1982, s. 95.

9 Tezer, E. A.g.e., s. 369.

10 Bkz.; Dinler, Z. "Tarımda Makinalaşma", *Uludağ Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt IV, Sayı 2, Kasım 1983, s. 4'deki Tablo I.

Tablo: IV
1980 Yılında Türkiye'de Traktör Endüstrisinin Durumu

No.	Kuruluş	Yeri	Teorik kapasite (adet/yıl)	Kuruluş tarihi	Çalıştığı firma	Yabancı Sermaye Oranı (%)	Üretilen marka model (1980)	Toplam yıllık üretim (adet/ yıl)		
								1976	1978	1980
1	Türk traktör	Ankara	22.500	1954	Fiat	25	Fiat 480 Fiat 640	15.006	6.571	7.710
2	Uzel	İstanbul	15.000	1962	Massey Ferguson	Lisans	MF 135 MF 165	9.180	5.018	2.832
3	TZDK	Sakarya	15.000	1962	Steyr	Lisans	Steyr 168 Başak 12	5.147	1.253	2.204
4	BMC	İzmir	5.000	1967	British Leyland	26	Leyland 154 Leyland 184	3.876	735	1.633
5	TOE	İstanbul	12.000	1966	İnternational Harvester	10	Int - 444 Int - 654	3.433	2.106	1.240
6	ILTOR	İstanbul	8.000	1975	Goldon	Lisans	Artiglio - E	—	—	237
7	BURTRAK	Burau	20.000	1978	Ihi-Shibaurd	Lisans	SD 4000 A	—	500	480
8	HEMA	Kayseri	25.000	1979	Ford	Lisans	Ford 3600	—	—	400
9	Diğerleri (Pancar, Motor, Fidan)			—	—	—	—	811	19	—
TOPLAM			122.500					37.453	14.867	16.936

Kaynak: Tezer E., A.g.e., s. 370.

Tablo: V
1979 Yılı Traktör ve Makina Parkı

Traktör Sayısına Göre Parkta Bulunması Gerekli Makine (1)	Mevcut Makine Parkı (2)	2/1
Traktör	399892	—
Pulluk	399892	75.6
Kültivatör	199846	65.2
Diskli Tırmık	119968	75.0
Merdane	19995	8.4
Tırmık	199946	10.5
Hububat Mizberi	79978	45.8
Universal Mizber	19995	114.6
Trayler	399892	81.6

Kaynak: Tarım ve Orman Bakanlığı, Ziraat İşleri Genel Müdürlüğü,
Aktaran; Akın c., A.g.e., s. 100.

Tablo: VI
1981 Yılında Türkiye'de Tarımsal Araç ve Gereç Sayısı

Karasaban	929.135	Moturlu pulverizatör	56.989
Hayvan Pulluğu	794.622	Tozlayıcı	38.854
Kulaklı traktör pulluğu	419.195	Atomizör	72.894
Döner kulaklı traktör pulluğu	41.360	Zirai mücadele helikopteri	8
Diskli traktör pulluğu	70.842	Zirai mücadele uçağı	98
Düşey diskli pulluğ	10.436	Motopomp	222.570
Diskli tırmık	88.058	Derinkuyu pompa	24.045
Kültivatör	161.738	Yağmurlayıcılar	35.008
Dişli tırmık	339.670	Orak makinası	25.034
Ot yolucular	12.427	Biçer-bağlar	5.068
Merdane (yuvak)	35.003	Çekilen biçerdöver	235
Döner tırmık	10.889	Kendi yürür biçerdöver	13.100
Arik pulluğu	17.021	Döven	804.397
Toprak frezesi	5.249	Savurucu	77.492
Hayvanla çekilen çapa makinası	12.979	Harman makinası	98.985
Traktörle çekilen çapa makinası	60.465	Sapdöver	46.305
Hayvanla çekilen ekim makinası	17.625	Patetes sökme makinası	761
Traktörle çekilen ekim makinası	85.925	Pancar sökme makinası	934
Gübreli ekim makinası	52.183	Hayvanla çekilen çayır biçme makinası	4.265
Pancar ekim makinası	9.968	Traktörle çekilen çayır biçme makinası	8.138
Universal ekim makinası	22.384	Ot tırnığı	86.453
Çiftlik gübre dağıtıcısı	1.561	Yem kırma makinası	5.033
Kimyevi gübre dağıtıcısı	82.563	Sap keser	14.631
Patates ekim makinası	740	Kuluçka makinası	1.366
Sırt pulverizatörü	300.316	Cıvıv ana makinası	2.889
Kuyruk milinden hareketli pulverizatör	46.931	Süt sağma makinası	1.364
		Trayler (tarımda kullanılan) Traktör	427.762 458.714

Kaynak: D.İ.E. Türkiye İstatistik Cep Yılığ, 1982 Ankara, 1982.

ve gereç sayısı görülmektedir. Gerek bu araç ve gereçlerin çeşidi, gerek miktarı, ülkemizde makinalaşmanın gelişmiş ülkeler düzeyinde olmasa da, hızlı bir gelişme eşliğinde olduğunu ortaya koymaktadır.

Tarımda makinalaşma, tüm yararlarına karşın, çeşitli sorunları da beraberinde getirmiştir. Bu sorunlardan birincisi, tarımda kullanılan "işgücünden tasarruf sağlayan makineler" in miktarı arttıkça tarımdan dışarıya itilen işgücünün, kentlerde istihdam edilememesi sonucu, sahte şehirleşme olgusunun ortaya çıkmasıdır. Kentlerde, düşük ücrete razı, gecekondularda yaşayan gizli ve açık işsizler yaygın bir şekilde ortaya çıkmıştır.

Makinalaşma nedeniyle ortaya çıkan sorunlardan ikincisi, ülkemizde belirli bir makinalaşma politikasının izlenmemesinden kaynaklanan problemlerdir. Bu problemlerden en önemlisi, okur-yazar oranı çok düşük olan kırsal kesime tarımsal makina girerken, bu alandaki eğitimin ihmal edilmiş olmasıdır. Aynı şekilde, tarımsal makina ve alet üretiminde, devletin, üreticilerin ve tarımcıların el ele vermesiyle belirli bir plan ve program içinde hareket edilmediğinden, ithal edilen makineler çok farklı marka ve standartlarda olmuştur. Bu farklı marka ve modeller, yedek parça ve tamir sorunun ortaya çıkmasına neden olmuştur. Ülkemizde üretilen makina ve araç-gereçler için ise, ülke gereksinmelerinin üzerinde üretim kapasitesinin varlığı ortaya çıktığından, atıl kapasiteyle üretimde bulunan firmaların üretim birim maliyeti oldukça yüksek düzeylerde gerçekleşmektedir.

Ülkemiz tarımında makinalaşma, sorunlarına karşın, ilerisi için ümit vericidir. Ülkemizde traktör başına düşen ekipman gelişmiş ülkelere göre daha düşüktür. Tarım ve Orman Bakanlığı bünyesinde oluşturulan, "Tarımsal Mekanizasyon Kurulu" traktör başına halen 2,3 ila 3 ton civarında olan ekipmanı gelişmiş ülkeler düzeyine yükseltmek amacıyla hedefler saptamış ve bu doğrultuda çalışmalar başlatılmıştır¹¹.

Tarım ve Orman Bakanlığı, çiftçilerimize, ülkemiz koşullarına uygun, sağlam, güvenilir kalite ve standartlarda ekipman teminine yönelik test ve deneme merkezlerini 1982 yılında hizmete sokmuştur¹².

Ayrıca, son yıllarda ülkemiz koşullarına uygun birçok tarımsal makinanın üretimi ülkemizde başlatılmış bulunmaktadır. Bunlar arasında, Güneydoğu Anadolu koşulları için 2 bıçağı hareketli mercimek hasat makinası, Orta Anadolu koşulları için 1 bıçağı hareketli mercimek hasat makinası, pancar hasat makinası, yarfıstığı kurutma makinası, mısır hasat makinası ve zeytin hasat makinası sayılabilir.

Sonuç olarak diyebiliriz ki, Türk tarımında son otuz yılda yaşanan hızlı makinalaşma olayına rağmen, kalkınma planlarında tarımda makinalaşma politikası açık seçik ortaya konulmamıştır. Tarımda makinalaşma politikası, traktör yanında, tüm tarımsal makineler ile birlikte, üretim, toprağın verimi, istihdam ve dolayısıyla tarım dışına işgücü itimi, makina üretim kapasitesi ile ithalat, ihracat ve döviz hareketleri gözönüne alınarak, ülkemiz gerçeklerine uygun olarak, kalkınma planları çerçevesinde, açık bir şekilde saptanmalıdır.

11 Tekinel, O. *Türkiye Tarımı, Dünü, Bugünü, Yarını*, Tarım ve Orman Bakanlığı, Adana 1982 (Teksir), s. 20.

12 Tekinel, O. A.g.e., s. 11.

DÖVİZ KURU SİSTEM TARTIŞMALARI II

Erol İYİBOZKURT*

4. UYGULAMADAKİ DÖVİZ KURU SİSTEMLERİ

Uygulamada dalgalanma ya da askı (pegging-kazık) sistemlerine dayalı çeşitli döviz kuru uygulamalarına raslanmaktadır. Bretton Woods sisteminin 1973 de sona erişinden beri Uluslararası Para Fonu (IMF) ülkeleri döviz kuru sistemini kendileri seçmektedir. IMF ülkelerinin çoğunluğu paralarını öyle ya da böyle bazı paralara asmalarına rağmen, başlıca sanayi ülkelerinin paraları 1973'den beri merkez bankalarının resmi döviz piyasalarına müdahaleleri ile kontrollü (managed) dalgalı sistemi uygulamaktadırlar.

Ülkeler dalgalanma durumunu seçerse bağımsızca dalgalanan kurları mı seçeceklerdir veya bir grup olarak mı paralarını dalgalanmaya bırakacaklardır ya da belirlenmiş bir formüle (örneğin, nisbi enflasyon oranlarına) göre mi hesaplanacaktır? Ülkeler bu uygulamalardan birini tercih etmek zorundadır.

Ülkeler paralarını askılamaya (pegging) karar verirlerse askının tek bir para, özel çekme hakları (SDR) dahil bir para sepeti, altına mı bağlanacağına da karar vermeliyimler. Altının sadece standard değer olarak tarihi anlamı kalmıştır. Çünkü 1971'den beri ABD dolara karşı altının serbestçe alınıp satılması bağlantısını kesmiştir.

Bir ülkenin serbest dalgalı döviz kurlarının lehde ve aleyhteki argümanlarını dikkate alarak, döviz kuru sistemini dalgalı ya da askılı sistemlerden birini benimsemesinde hangi faktörler rol oynamaktadır. Bu noktada birkaç faktör ileri sürülebilir¹.

Birinci faktör *açıklıktır*. Bir ülke ekonomisinin uluslararası ticarete açıklığının büyüklüğü döviz kuru seçimindeki kararını etkiler. Ülkenin dışa açıklığı milli ürünün ihracata giden oranı ile ölçülmektedir. Nisbi olarak kapalı sayılabilecek küçük ticaretçi ülkelerin dalgalı kuru benimsemeleri, buna karşılık nisbi olarak büyük ticaretçi açık ekonomilerin ise sabit (fixed) kuru benimsemeleri genellikle tavsiye edilebilir.

* Prof. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 Robert Heller, "Choosing an Exchange Rate System" Finance and Development, June 1977, s. 23-27.

Sabit kurlar altında ticaret açığını düzeltmek, toplam talepte çelişkili ayarlamaları zorunlu kılabilir. Dengeleyici ayarlamaların derecesi ülkenin ithalat eğilimi ile ters orantılı bir şekilde bağlantılıdır. Küçük ithal eğilimleri ile nisbi olarak kapalı ekonomiler ticaret açığını kapatabilmek için toplam talepte önemli ayarlamalar yapmak zorundadırlar. Buna karşılık yüksek ithal eğilimleri ile birlikte açık ekonomilerde durum tersine değerlendirilmelidir. ABD' i gibi küçük dış ticaret sektörü olan ülkeler sabit döviz kurunu benimsemek istemezler; çünkü bu durumda ticaret dengesizliğini ortadan kaldırmak için büyük yurt içi ayarlamalar gereklidir. Bu nedenle ABD' ya benzer ülkeler açısından ayarlamaların en az maliyetli dalgalı döviz kuru sistemidir.

Açık ekonomilerin sabit döviz kurunu tercih etmelerinin bir diğer nedeni döviz kuru dalgalanmalarının *milli fiyat seviyelerine* etkisidir. *Fiyat istikrarına öncelik veren ülkeler* sabit döviz kuru sistemini benimseyerek yurtiçi fiyatlarla döviz kuru sistemini ayırmak isterler. Dalgalı döviz kurlarına karşı fiyatların duyarlılığının çok yüksek olduğu Guatemala ve Endonezya gibi gelişmekte olan ülkeler için bu durum özellikle doğrudur.

İkinci faktör ülkenin *mal dağınıklığına* sahip olup olmamasıdır. Nisbi olarak çok çeşitli mallar üretmeyen (mal dağınıklığı olmayan-nondiversified) ekonomilerce sabit kurlar dalgalı kurlara tercih edilir. Örneğin, Zambia' da ihracat kazançlarının tümünü bakır oluşturmaktadır ve ülkenin bütün ekonomisinde en büyük paya sahiptir. Hatalı döviz kuru dalgalanmalarına izin vererek ihracat kazançlarında ve ekonomisinde istikrarsız etkiler oluşmasını istemeyen Zambia askılı (pegged) sistemi ekonomik istikrar arzusu nedeniyle benimsemiştir. Ancak mal dağınıklığı oldukça iyi olan (well-diversified) ülkeler (Batı Almanya gibi) için esnek (flexible) kurlar daha çekicidir. Çünkü mal dağınıklığının fazla olması, herhangi bir mal grubunun ülkenin ekonomisinin sağlığını etkilemesini azaltır. Farklı mal grupları içinde üretim ve fiyattaki dalgalanmalar birbirlerini tarafsızlaştırır (neutralize), böylece döviz kuruna etkide bertaraf edilmiş olur.

Açıklık ve mal dağınıklığı faktörlerine ek olarak daha birçok faktörü sıralamak mümkündür. Bunların arasında ülkeler arasındaki *kısa dönemli sermaye hareketlerinin rolü* sabit ya da dalgalı kurları seçme kararına etki eden diğer önemli bir faktördür. Sabit kurları korumak için hükümetin müdahalesi nispi olarak büyük ve serbest sermaye hareketlerinin bulunduğu ülkelerde zordur. Belçika gibi ülkeler ödemeler dengesine etkilerini bertaraf etmek için sermaye hesabı işlemlerinde uygulanmak üzere dalgalı kurları, mal ve hizmet işlemlerinde ise sabit kurları benimzediler.

Diğer bir faktör olarak da *enflasyon oranlarındaki benzerlik derecesi* de döviz kuru sistemi kararında etkili olur. Enflasyon oranları benzemeyen, ciddi ödeme dengesizlikleri içinde olan ülkeler ayarlamayı dalgalı kurlarla yapmayı tercih edeceklerdir. Ortalamanın üzerinde enflasyon oranına sahip ülkelerde yüksek derecede döviz kuru esnekliği ödemeler eşitliğini sağlamada gereklidir. Bu durum özellikle Brezilya gibi Güney Amerika ülkeleri için doğrudur.

Kısaca son yıllarda dalgalı döviz kurlarını benimsemiş ülkelerin belli başlı ekonomik karakteristikleri; a) Dünya ticaretindeki payları bakımından büyük ülke durumunda olmaları, b) Mal üretimleri açısından yüksek derecede iktisadi dağınıklıkta

bulunmaları, c) İthalatlarının milli hasıllarının küçük bir oranını kapsadığı nispi olarak kapalı ekonomiye sahip bulunmaları, d) Uluslararası sermaye hareketlerinin yüksekliği, e) Yüksek oranlı enflasyonu yaşamalarıdır.

Askılı (pegged) sistemini benimseyen ülkelerde ise bu özelliklerin tersi bulunmaktadır.

a) Kontrollü Dalgalanan Döviz Kurları (Managed Floating Exchange Rates)

1973 yılında sanayileşmiş ülkelerin kontrollü dalgalı döviz kuru sistemini benimsemeleri, Bretton Woods'un par value sistemine dayalı uluslararası para sisteminin yıkılmasına neden oldu. 1970 öncesi sadece bir avuç iktisatçı dalgalı kur sistemine ciddi bir önem veriyordu. Ancak politik eğilim ve uygulama zorluklarından kaynaklanan karar verme sürecindeki hatalar Bretton Woods sisteminin par value'lerinin sık sık tehirlere uğramasına neden oldu. Döviz kurlarının daha acilen ayarlanması genelde benimsendi. Fakat bu ayarlama piyasa güçlerine uyacak şekilde küçük fakat devamlı yapılacaktır.

1973'lere gelindiğinde dünyada enflasyon çok büyük ölçülere ulaşmıştı; başlıca sanayi ülkelerinde durgunluk belirtileri vardı, ayrıca diğer birçok ekonomik ve politik belirsizlikler mevcuttu.

Mart 1973 de sanayileşmiş ülkeler geniş ölçüde dalgalı döviz kurları uygulamasını belirsiz bir süre başlattılar. Günün koşullarına göre, tamamen serbest dalgalı sisteme geçiş gerçekçi değildi, çünkü döviz kuru dışında kalan diğer ekonomik değişkenleri hükümetler başıboş bırakmak istemiyorlardı. Bu nedenle kontrollü dalgalı döviz kuru sistemi benimsendi. Kontrollü dalgalı döviz kuru sisteminde Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) rolü, milli döviz kuru politikalarının resmi olmayan koordinasyonunu sağlamaktır. Dalgalı döviz kuru sisteminde niçin kontrol gerekli görülmüş ve yönlendirme uygulanmıştır?

Kavram olarak dalgalı döviz kurlarının iki aşırı tipi vardır. Birincisi serbest dalgalanmadır. Bu sistemde döviz kuru hareketlerini piyasa güçleri tayin eder. İkincisi, tamamıyla kontrollü dalgalanmadır. Bu sistemde para otoriteleri önceden belirlenen usule göre döviz kurunu yönetir ve kontrolde tutarlar. Bu iki aşırı uç arasında hükümet müdahalesinin çeşitli derecelere vardığı çeşitli döviz kuru sistemi vardır.

Aslında dalgalı döviz kuru sisteminde yönlendirme iki nedenden ortaya çıktı. İlki, ülkelerin dünya piyasalarında rekabetçi durumlarını bozacak döviz kuru değişmelerini önlemek için döviz kurlarına müdahale etmek istemeleridir. Örneğin, ABD aşırı değerlendirilmiş doların ülke ekonomisinin rekabetçi durumunu sarsabileceğini düşünerek doları dalgalanmaya bıraktı. Amaç, ABD dolarının diğer yabancı paralara göre değer kaybederek ekonominin rekabetçi durumunun düzeltilmesinin beklentisi idi. Halbuki daha önce yapılan görüşmelerde Japon Merkez Bankası serbest piyasa çözümü ile *temiz dalgalanmaya* (clean float) yanaşmamış, döviz piyasasında Yene karşılık dolar satın almayı ve doların Yene karşı değer kaybını engellemeyi reddetmişti. ABD bunu *kirlili dalgalanma* (dirty float) olarak nitelendirdi; çünkü, arz ve talebin serbest piyasa güçlerinin dengeyi sağlamasına izin verilmiyordu. Dalgalanmanın yönlendirilmesi için diğer neden ise, serbest dalgalanmanın döviz kuru açısından optimal olmayan davranış şekli göstermesidir. Bunun anlamı, döviz piyasası şartlarının düzensiz olmasıdır. Bu da döviz kurlarında hatalı dalgalanmalara yol

açacaktır. Böyle istikrar bozucu faktörlerde emin olmayan iş iklimine ve dünya ticaretinin düşük düzeyde kalmasına neden olur. Döviz kurları değişmelerinin değindiğimiz rekabetçiliği aksatıcı durumları ve düzensiz döviz piyasası oluşması Uluslararası Para Fonu (IMF) ülkelerinin kontrollü dalgalı döviz kurlarını benimsemelerine neden olmuştur.

Birçok merkez bankasının kontrollü dalgalanmayı benimsemesi üzerine Uluslararası Para Fonu (IMF) 1975 yılında *Dalgalı Döviz Kurlarının Yönetimi İçin Yönlendirmeleri* (the Guidelines for the Management of Floating Exchange Rates) benimsedi. Yönlendirmeler (guidelines) kelimesi kaideler (rules) yerine kullanıldı. Bunun nedeni, yönlendirmelerin zorlayıcı olmaktan ziyade yönlendirici amaçla benimsenmesiydi; hükümetlerde her yönlendirmelere danışma amacıyla muhatap olacaktı. Yönlendirmeler üç temel alanda yapıldı; a) Çok kısa dönemde döviz piyasasının istikrarı (günlük ya da haftalık dalgalanmalar), b) Döviz kurlarında birkaç aylık dalgalanmalar, c) Ödemeler dengesi durumunda değişmelere bağlı döviz kuru ayarlaması.

Günlük ya da haftalık döviz kuru hareketleriyle ilgili olarak başlıca amaç hatalı döviz kuru dalgalanmalarının meydana çıkışını önlemektir. Bu tip yıkıcı dalgalanmalar Haziran ve Temmuz 1973 de görülmüştü. Bu dönemde döviz piyasalarında spekülasyon hareketleri yoğunlaşmış, ABD doları tek bir günde bazı Avrupa paralarına karşı % 4 değer kaybetmiş, haftalık değer kaybı ise % 10'a kadar ulaşmıştı. Diğer bir örnekte Ocak 1974 yılında yaşandı; ABD doları bazı Avrupa paralarına karşı % 6 değer kazandı, ertesi hafta ise değer yitirdi. Çok kısa bir dönem içindeki böyle hatalı döviz kuru dalgalanmaları döviz kuru istikrarının maliyetini artırır ve ticareti tahrip eder. Bu yönlendirmeye göre, üyelerden biri günlük ve haftalık yıkıcı döviz kuru dalgalanmalarını önlemek için gerekli tedbirleri alacaktır.

Döviz kurları dalgalanmasının ikinci yönlendirmesi de birinci yönlendirmenin aynı genel ilkelerini taşımaktadır, ancak daha uzunca bir dönemi kapsar. Bunun nedeni kısa dönem dalgalanmaları düzleştirme ve oldukça uzunca bir dönem piyasa baskılarına dayanma açısından yararlı olmasıdır. Bu durum özellikle döviz kurunda normal olmayan dalgalanmaların meydana geldiği zamanlarda önemlidir. Yönlendirme, döviz kurundaki müdahaleyi üyelerin kızgınlık ve şiddetle yapmalarını önermektedir; yani üyeler paraları değer kazanırken ya da değer kaybederken bu durumları desteklemeye yönelik önlemler almayacaklardır.

Döviz kuru hareketleri uzun dönemde uzun dönem sermaye hareketlerinin altında yatan faktörlere ve bir ekonominin rekabetini belirleyen şartlara büyük ölçüde bağlıdır. Uzun dönemli sermaye hareketleri nispi maliyetler, yerleşim, yürürlükteki para ve maliye politikaları gibi faktörlere göre değişiklik gösterir. Bir ekonominin rekabetliliği de üretim girdilerinin mevcudiyeti, zevk ve tercihler ve ikame mallarının mevcudiyeti tarafından etkilenmektedir. Ülkelerin enflasyon dönemlerinde enflasyon oranların büyük farklılıklar göstermesi üretim maliyetlerini nisbi olarak değiştirir ve bunlarda döviz kurlarını önemli ölçüde etkiler.

Ülkelerin rekabetliliğini karşılaştırmada Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) kullandığı ölçülerden birisi enflasyon ve döviz kurlarındaki değişmelerle düzeltilmiş *bir ülkenin mamul mallarının nisbi fiyatlarıdır*. Her bir ülke için fiyat seviyesi; ilgili ülkenin, bir grup olarak başlıca sanayi ülkeleri ağırlıklı ortalamasına göre nisbi fiyat seviyesidir. Ağırlık mamul malların dünya ticaretindeki nisbi paylarını yansıtır.

İhracat fiyatlarıyla maliyetlerinin döviz kuru hareketleri için yönlendiricilik yapması teklifinin altında yatan düşünce, bunların bir ekonominin uluslararası rekabetliliğiyle ilgisinin düşünülmesinden dolayıdır. Bununla beraber fiyatları ya da maliyetleri gösterge olarak kullanmada birkaç sorun bulunmaktadır. Sadece fiyat ve maliyet endekslerinin kapsamının ülkeler arasında farklı olmasının doğurduğu sorun yoktur; bunlara ek olarak anlaşılabilir ve kullanılabilir veriler önemli bir zaman aralığından sonra elde edilmektedir. Bazı olarak (başlangıç) alınan yıl hangi yıl olursa olsun dikkatle gözden geçirilmelidir; çünkü bu yılda döviz kurlarının dengede olduğu varsayılmıştır ve bu da her zaman tartışılabilir durumdadır. Son olarak, fiyat ve maliyetlerin gösterge olarak ele alınmaları bir ülkenin ödeme durumunun sadece bir parçası olan ticaret hesabını yansıttıkları içinde sınırlı kalmaktadır.

Kontrollü dalgalı döviz kuru sisteminin bir bütün olarak değerlemesi para otoritelerinin ekonomik sorunları çözmeye çalışmalarındaki alternatif döviz kuru sistemleriyle karşılaştırılarak, verilebilir. Genelde denebilir ki, döviz piyasası fonksiyonlarını icra ederken, Bretton Woods'un par value sistemini çökerten krizler elimine edilmiş olmaktadır. Bu denemede hatalı (erratic) dalgalanmaların olduğu, dalgalanmanın bazen kirli (dirty) şekli ile yürütüldüğü görülmesine rağmen, dünya ticaretinde arttığı gözlenmiştir.

b) Birleşik Dalgalanma

Bireysel olarak ülkelerin paralarını bağımsızca dalgalanmaya bırakışlarının yanında, uluslararası para sisteminde ülkeler karşılıklı müdahale düzenlemeleri altında paralarını birleşik dalgalanmaya bırakabilirler. 1972 yılında beş Avrupa ülkesi (Danimarka, Norveç, Belçika, Batı Almanya ve Hollanda) paralarının kurlarını birbirlerinin paralarına karşı belirlediler; buna karşılık üye olmayan ülkelerin paralarına karşı bir birim olarak dalgalanmaya bıraktılar. Birleşik dalgalanmanın ilk şekli *yılan tünelde (the snake in the tunnel)* şeklinde oldu. Bu sistemin başlangıcı şöyle idi.

Avrupa Ekonomik Topluluğunun (AET) başlıca amaçlarından birisi yüksek derecede bir para birliğine ulaşmaktır. Böyle bir düzenlemenin AET'nin ekonomik ve politik birleşme amaçlarına ulaşmada yardımcı olacağına ve ek olarak da ABD dolarına rakip önemli bir para blokunun oluşturulacağına inanılmaktadır. Böyle bir durum üyeler arasında sabit döviz kuru sisteminin benimsenmesini ve sonuçta ortak bir para birimine gidilmesini getirecektir. 1970 de Lüksemburg Başbakanı Pierre Werner'in çalışmalarına dayanan *Werner Raporunda* parasal bütünleşmenin özelliklerinin ana hatları belirtilmiştir. Bu raporda AET üyelerinin döviz kuru dalgalanmalarının azaltılması ve nihai eliminasyonu ile sermaye hareketlerinin tamamiyle liberasyonu vardı. Planın resmen benimsenmemesine rağmen, raporda belirlenen birçok ilke daha sonraki programlarda yer aldı. Werner Raporunun etkisi ayrıca 1971 Smithsonian Anlaşmasını izleyen dönemde AET paraları arasındaki dar araların benimsenmesinde kendisini gösterdi.

Smithsonian Anlaşmasına göre, üye ülke paraları ABD dolarına karşı doların par valuesunun etrafında maksimum % 4,5 (artı - eksi % 2,25) genişlikte olmak üzere belirli bir şeritte dalgalanmaya bırakılacaklardı.

Bununla beraber bu düzenleme AET ülkelerinin arzu ettiklerinden daha fazla bir döviz esnekliği getirdi. Sonuç olarak AET ülkelerinin paraları potansiyel dalga-

lanmalarda ABD dolarının par valuesine karşı en çok % 2,25 kadar azaltıldı. AET ülkelerinin paraları Smithsonian dış şeridinin belirlediği ölçüde birleşik bir şekilde dalgalanmaya bırakıldı. Bu düzenleme *yılan tünelde* (the snake in the tunnel) olarak tanınmıştır. Tünelin maksimum genişliği AET döviz kurlarının Smithsonian Anlaşmasının izin verdiği ölçüde ABD dolarına karşı mümkün olan en büyük yayılma durumunu temsil ediyordu. Yılanın maksimum genişliği ise, AET üyeleri paraları arasında mümkün olan en büyük döviz kuru yayılmasını belirliyordu.

Smithsonian Anlaşmasının kısıtlamaları dikkate alınarak ABD dolarına karşı birleşik dalgalanmaya bırakılan üye ülkelerden oluşan Avrupa yılanı, en güçlü ve en zayıf üye paralarının dolara oranları arasında maksimum % 2,25'lik bir yayılmayı kabul etmiştir. Yılan içindeki iç askılama (internal pegging) *çok yanlı para müdahalesi* (multiple currency intervention) yoluyla yürütülür. Buna göre, her üye ülkenin merkez bankası askıyı korumak için diğer üye ülkelerin paraları ile kendi piyasasında istikrar sağlayıcı faaliyetleri yönetecektir. Birleşik dalgalanmanın üyeleri ABD dolarının par valuesu etrafında % 4,5'luk bir şerit ile kalmayı da kabul etmişlerdi. Yılanın tünelin sınırlarına varması durumunda Avrupa merkez bankaları bu askıyı korumak için dolar ile müdahale etmeyi kabul ettiler.

Böylece bu iki bağlı askı (two-tier pegging) sistemi *yılan tünelde* olarak bilinen uygulamayı geliştirdi.

Bu düzenlemeler AET üye ülkeleri arasında döviz kuru dalgalanmalarını elimine amacıyla uyumlu idi. Yılanın dış sınırları tahmin edilebileceği üzere, sabit döviz kuru sistemi tamamıyla tesis edilene kadar tedrici olarak azaltılacaktır. Aynı zamanda AET üyeleri kendi paraları ile ABD doları arasındaki döviz kuru esnekliğinin yararlarından da faydalanmak istediler. Böylece AET paralarının iç şeridi birleşik bir şekilde dış Smithsonian tüneli içinde dalgalandı.

Yılan tünelde planının 1972 yılında benimsenmesi başlangıçta AET'nin parasal birliğe (monetary union) doğru yöneltici güçler açısından bir başarı işareti gibi yorumlanırdı. Sonra 1972'de yeni para krizleri başgösterdi. 1973 Mart'ında Smithsonian şeridi daha fazla devam ettirilemedi ve yılan, dolara karşı önceden belirlenmiş bir sınır içinde değil, serbestce dalgalanmaya bırakıldı. *Tünelsiz yılan* (The Snake Without a Tunnel) uygulaması böylece ortaya çıktı. 1974 yılındaki Arap petrol ambargosu AET içinde yeni politik ve döviz kuru gerginliklerine neden oldu. Birkaç üye birleşik dalgalanmadan kendilerini ayırdılar; çünkü belirsiz avantajlarına karşılık millî egemenlikten fedakârlıkta gerekiyordu. Avrupa'daki son uluslararası para bütünleşmesi aşında tarihi bir başarıyı göstermemektedir. Birleşik dalgalanma üyeliği AET üyeliği ile çakışmamaktadır. Ayrıca, birleşik dalgalanma değiştirilemez sabit döviz kurlarının esası için yapılmış olmasına rağmen, bu arada üye ülke paraları arasında önemli para ayarlamaları olmuştur.

Bütün bu durumlara ve farklı kültür, politika ve ekonomik yapıya rağmen Avrupa'lılar parasal birlik için baskıya devam ettiler. Bu doğrultudaki önemli adımlardan biri 1979 yılında sekiz ülkenin kurmaya karar verdiği Avrupa Para Sistemi (European Monetan System - EMS) idi. Kurucu üyeleri; Batı Almanya, Belçika, Danimarka, Fransa, İrlanda, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda'dır. Ortak pazar ülkeleri arasında sadece İngiltere belirli bir zaman için bu sistemin dışında kalmaya karar verdi. EMS'nin kuruluşunu teşvik eden unsurların başında 1977 ve 1978 yılın-

daki istikrarsız döviz piyasası şartları önemli bir rol oynamıştı. Avrupa'lılar döviz piyasasındaki bu istikrarsızlığın uluslararası ticaret akımlarını engelleyeceğinden korktular. Avrupa'da parasal istikrar bölgesi yaratabilmek için EMS'nin iki temel objektifi belirlendi. Birinci, Avrupa paralarını sabit kurlar ile birbirine bağlamak; ikincisi ise, bir Avrupa Para Fonu (European Monetary Fund) kurarak üyelerin ödemeleri dengesi problemlerine yardım etmektir. EMS, topluluğun yılanını yeniden ele almak, düzenlemek ve genişletmeye yönelmiştir. Böylece, yılan içindeki bir grup Avrupa parası birlik içinde ABD dolarına karşı dalgalanacaktır. Üye paralarının bağlılığını güçlendirmek için EMS, Avrupa Para Birimine (European Currenay Unit - ECU) taraftardır. Böyle bir para birimi (aktif) EMS döviz kuru mekanizmasının standardı (numeraire) olarak hizmet verecektir ve üye merkez bankaları arasında dengeleşmenin (settlement) aracı olacaktır. ECU'nun değeri karışık olup, Batı Alman markının ağırlığı fazla olmak üzere bir grup olarak EMS üyelerinin paralarının değerini yansıtır. EMS'ye göre, üye ülke döviz kurları normal olarak ABD dolarına karşı dalgalanan ECU etrafında artı/eksi % 2,25 şeridi içinde kalacaklardır. Bununla beraber İtalya gibi zayıf para birimine sahip olan ülkeler ECU'nun her iki tarafında % 6'lık bir genişlikte parasının değerinin dalgalanması için başvurabileceklerdir. Anlaşma Avrupa Para Fonu'nun kuruluşunun başlatılması için çağrıda yapmıştır. Fonun finansmanı üye ülkelerin katkıları ile Avrupa para rezervlerinden bir havuz oluşturularak yapılacaktır. Fonun ödemelerinde finansman ihtiyacında olan ülkelere rezervlerden borç vermesinin temel amacı, ihtiyaç içinde olan ülkelerin paralarının, para bloku içindeki diğer ülke paralarıyla aynı seviyede tutabilmektir.

Döviz piyasalarındaki istikrar sağlayıcı etkilerine ek olarak, EMS Avrupa ekonomik ve politik birliğine doğru bir hareket olarak görülmektedir. Döviz kurlarını dar bir şerit içinde korumada anlaşma yapmakla üye ülkeler zimmenden ulusal ekonomik politikalarının eşgüdümü ihtiyacını tanımışlardır. Bununla beraber farklı ekonomik yapıları birleştirme gayretleri ulusal egemenlikten önemli ölçüde fedakârlığı gerektirmektedir. Avrupa bütünleşmesinin bazı eleştirmenleri geçmişteki uygulamaları dikkate alarak, Fransa gibi bazı üyelerin ekonomik koşulların kötü gidişi karşısında topluluk yılanından ayrılabilceğini belirtmektedir. Böyle çekilmelerin EMS'nin parasal birlik şansına zarar vereceği açıktır.

c) Ayarlanabilir Askı (The Adjustable Peg)

Kontrollü dalgalanma olsun, Avrupa yılanı olsun arz ve talep şartlarındaki değişikliklerin uyardığı otomatik döviz kuru hareketlerine müsaade ederler. Arz ve talep, diğer ülke para birimleri cinsinden mal fiyatlarındaki değişmelerin anında ve doğrudan doğruya etkisiyle ödemeleri dengeye getirir. Ancak sorun daha esnek döviz kurlarının, sabit döviz kurlarının temin ettiği uluslararası ticaret ve finans işlemlerinde sağlam ve güvenilebilir temelleri sunmakta yeterli istikrara sahip olup olmadığıdır. Bu iki sistem arasındaki uzlaştırma gayretleri sonucunda ayarlanabilir askı sistemi (adjustable peg system) doğmuştur. Gerçekten bu sistem 1944-1973 Bretton Woods düzenlemelerinin bir parçası idi.

Ayarlanabilir askının temel fikri paraların birbirlerine bağlanarak ticari ve finansal işlemler için istikrarlı döviz kurları sağlamalarıdır. Ödemeler dengesi uzun dönem denge durumundan saptığı zaman, ülke döviz kurunu yeniden başka bir

oranda bir par valuedan diğerine değıştirenerek (devalüasyon ya da revalüasyon yoluyla) askılayabilir. Ayarlanabilir askı sınırlı bir döviz kuru esnekliği ilkesinin kabulünü temsil etmesine rağmen, döviz kurlarının değışmez şekilde sabit olacağı anlamına gelmez.

Bretton Woods sisteminin prensiplerine göre, üye ülkeler ayarlanabilir askı sistemi altında faaliyette bulundular. Her ülke parasının değerini altın cinsinden ya da alternatif olarak 1944'deki ABD dolarının altın kapsamı cinsinden par valuesini belirledi. Piyasa döviz kurları tamamıyla olmasa bile hemen hemen sabitti; kurun her iki yanında artı/eksi % 1'lik bir şerit ya da toplam % 2'lik şerit içinde dalgalanması benimsendi. Milli döviz istikrar fonları şerit limitlerini korumakta kullanıldı.

Orijinal IMF anlaşmasına göre, ABD doları altına asıldı, diğer üyeler ise döviz kurlarını dolara karşı kurun her iki yanında % 1 sınırları içinde korumak zorunda idiler. Smithsonion Anlaşmasına göre döviz destekleme marjları artı/eksi % 2 1/4'e genişletildi. Döviz kuru marjlarının genişletilmesi birkaç avantaj elde etmeye yöneltti. İlk olarak, döviz kurlarındaki daha fazla esneklik ödemelerdeki dengesizliği, düzeltici ticaret ve sermaye hareketleri tesis ederek, ortadan kaldıracaktı. İkinci olarak, döviz kuru marjlarını genişletme kısa dönemli sermaye işlemlerinden sağlanan gelirlere daha az emniyet sağlayacak, böylece 1971 de Bretton Woods sisteminin çöküşüne neden olan kısa dönemli sermaye hareketleri engellenecekti. Bununla beraber 1972 yılında ülkelerin ödemeler dengelerindeki olumsuz gelişmeler, Smithsonion Anlaşmasının daha geniş marjlarının etkin çalıştığına dair geniş ölçüde şüphe yarattı. 1973 yılında da Bretton Woods sisteminin çöküşü ile Smithsonion anlaşması sona erdi ve dalgalı kurlar yaygınlaştı.

Ayarlanabilir askının Bretton Woods sistemini benimsemesinin rasyonelliği; politika aleti olarak döviz kurlarını tamamıyla feda etme ihtiyacı olmaksızın istikrarlı kurların avantajlarına müsaade etmekte. Üye ülkeler ödemeler dengesizlikleri döneminde mümkün olduğu kadar uzun zaman içinde yürürlükteki par valueları koruma prensibini kabul etmişlerdi. Onlardan beklenen ilk önce maliye ve para politikalarıyla ödemeler eşitsizliğini düzeltmeleriydi. Ancak devamlı bir ödeme dengesizliğinin ülke ekonomisine enflasyon ya da işsizlik şeklinde ciddi tahripler yapması durumunda üye ülkeler *temel dengesizliğe* (fundamental disequilibrium) düşmüş olacaklar ve par valuelarını yeniden belirleyebileceklerdi. Bu belirlemede paraların değerini % 10'a kadar IMF'nin izni olmaksızın ayarlayabiliyorlardı. Ayarlanabilir askı sistemi böylece geniş ölçüde dalgalı döviz kuru sisteminin istikrarsızlık getiren etkilerini bertaraf ederken tamamıyla sabit döviz kuru sisteminin kötü sonuçlarını da ortadan kaldırmaya yöneliktir.

Ayarlanabilir askı kurları geçerli bir ödemeler dengesi ayarlama mekanizması geliştirmeye yönelik olmasına rağmen, bu sistem birçok uygulama problemleri ile karşılaştı. Bretton Woods sisteminde görüldüğü üzere, fiyatlar ve gelirler ile ayarlama sıkca bir şekilde yerel istikrar objektifleri ile çatıştı. Ayrıca, değindiğimiz üzere, devalüasyon yerel politikaların başarısızlığı ve uluslararası prestij kaybını göstermesi nedeniyle arzu edilmedi. Diğer taraftan, revalüasyonlarda ihracatçılara cazip gelmediğinden uygulamasına kolaylıkla başvurulamıyordu. Ek olarak, paranın yeni değerinin ve denge kurunun belirlenmesi de birçok güçlük yaratıyordu. Son olarak,

piyasa döviz kuru bir kere belirlenen kur etrafındaki izin verilebilen şeridin marjlarına vardığında katı bir sabit kur oluyor, bu da spekülörlere tek yönlü spekülasyon yapma durumunu ortaya çıkarıyordu.

d) Sürünen Askı (The Crawling Peg)

1968 yılında Brezilya'nın para birimi Cruzeiro'nun par valuesunu bir yılda birkaç kere değiştirmesiyle bu sistem uygulamada görülmeye başlandı. 1976 yılına gelindiğinde ise Cruzeiro hemen hemen 11 kat devalüe edilmişti. Bu devalüasyonlar *sürünen askı* (The crawling peg) mekanizması olarak nitelendirildi². Bu mekanizmayı, Brezilya'nın yanında Arjantin, İsrail, Şili'de de 1970'ler boyunca uyguladılar.

Sürünen askı sistemi sabit ve dalgalı kurlar arasındaki bir uzlaştırmadan doğmuştur. Sürünen askı sisteminin anlamı bir ülkenin ödemeler dengesindeki fazla ya da açığı düzeltmek için parasının par valuesunu küçük oranlarda fakat sık sık değiştirmektir.

Açık ya da fazla veren ülkeler arzulanan döviz kuru seviyesine ulaşmaya kadar karşılıklı olarak her ikisi de ayarlamaya devam ederler. Böylece askı bir par valueden diğerine sürünür. Sürülen askı mekanizması esas olarak enflasyon oranının yüksek olduğu ülkelerde kullanılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere bazılarını (çoğu Güney Amerika'da olmak üzere) enflasyonist dönemlerde askı sisteminin par valuelarda sık ayarlamalar koşulu ile ancak işleyebileceğini belirttiler. Yurt içi enflasyon oranlarını uluslararası rekabetlilikle ilgilendirerek bu ülkeler genellikle fiyat göstergelerini sürünen askı oranlarının temeli olarak kullandılar. Bu ülkelerde döviz kuru belirlenmesinde esas alınan askının tanımlandığı döviz ya da dövizler sepeti yerine döviz kuru hareketlerini yöneten kriterdir.

1970'ler boyunca sürünen askıyı uygulayan ülkeler askı oranlarını ABD doları cinsinden belirlemişler ve askıyı ilgili ülkelere tayin edilen göstergelere göre yerli ve yabancı fiyatlardaki nispi değişimlere göre ayarlamışlardı. 1980'li yılların başında dört ülke sürünen askı mekanizmasını kullanıyordu: Brezilya, Kolombiya, Peru ve Portekiz.

Sürünen askı sistemi özde ayarlanabilir askı kuru sistemiyle çelişki teşkil eder. Ayarlanabilir askı sisteminde, paralar önceden tahmin edilen seyrek fakat büyük oranlarda değiştirilen bir par valueya bağlanmıştır. Sürünen askının altında yatan fikir par valuenun küçük fakat sık olarak değiştirilmesidir; böylece değişen piyasa koşullarına sürünerek yavaşca cevap vermiş olurlar. Sürünen askının savunucuları bu sistemin dalgalı kur sisteminin esnekliği ile sabit kur sisteminin istikrar getirme avantajlarını birleştirdiğini söylerler. Ayrıca par valuelardaki küçük fakat sık değişimler düzensiz olduklarından spekülörlere de cesaretlendirmez, böylece spekülasyonda azalabilir.

1970'ler boyunca sürünen askı formülü hızlı ve kalıcı enflasyonla yüz yüze bulunan gelişmekte olan ülkelere uygulandı. Ancak IMF bu sistemin genellikle uluslararası para düzeninde sorumlulukları bulunan ABD ve Batı Almanya gibi ülkelerde uygulanmamasını, bu ülkelerin yararına olan en iyi sistemin bu olmadığını be-

2 "The Crawling Peg" terimi dilimizde "kayan kazık" olarakta kullanılmaktadır.

lırtmektedir. IMF uluslararası likidite kaynağı olarak kullanılan sanayileşmiş ülkelerin paralarına sürünen askı sisteminin uygulanmasının hemen hemen imkânsız olduğunu ileri sürmektedir. Sürünen askı sisteminin en hararetli taraftarları dahi bu sistemin çok yaygın bir şekilde uygulama zamanının gelmediğini söylemelerine rağmen, bu sistemin potansiyel yararları üzerinde tartışmalar devam etmektedir.

e) Döviz Kontrolü

Şimdiye kadar ele alınan döviz kuru mekanizmaları genelde önemli bir özelliğe sahiptir. Bunların hepsi serbest döviz piyasası ve otomatik piyasa güçleri ilkesi üzerine kurulmuşlardır. Eğer hükümetler serbest döviz piyasası için izin vermeyi arzulamazlarsa, döviz kurunun denge durumundan ayrılması halinde ödemeler dengesini kontrol altında tutmak için döviz kontrol sistemi kurarlar. Bu amaçla çeşitli araçlar kullanılır; bunların arasında *ödemeler dengesi işlemlerinin dolaysız kontrolü ve çoklu döviz kurları* yer alır.

Döviz kontrolü sistemi 1930'ların ekonomik buhranı döneminde ve hemen takip eden II. Dünya Savaşı'nda uygulamadaki en yoğun dönemini yaşadı. Ancak 1950'lerden sonra Batı Avrupa'nın sanayileşmiş ülkeleri kendilerini finansal olarak istikrarlı hissederek birçok döviz kontrolünü kaldırdılar ve uluslararası işlemlerde yüksek derecede serbesti sağladılar. Bugünde döviz kontrolü sistemi Afrika, Güney Amerika, Uzak Doğu ve Yakın Doğu'nun gelişmekte olan ülkelerinde çok yaygın durumdadır.

Döviz kontrolünün aşırı uygulamasında hükümet uluslararası işlemlere dolaysız kontroller koyarak piyasa güçlerini doğrudan doğruya ortadan kaldırma yoluyla ödeme durumunda kontrol kazanmayı arzu edebilir. Örneğin, döviz işlemleri üzerinde devlet monopolu, döviz kazançlarının belirlenmiş alıcılarca işlem görmesini gerektirir. Hükümette dövizleri yerli tüccar ve yatırımcılara belirlediği fiyattan dağıtır. Böyle bir sistemin avantajı hükümetin sermaye çıkışı ve ithalata gerekli döviz dağıtımını düzenleyerek ödemeler durumuna etki etmesidir. Böylece bu işlemlerin ölçüsü sınırlandırılmış olur. Döviz kontrolü hükümetin bazı işlemleri teşvik etme ya da engelleme amacıyla farklı amaçlarla farklı dövizlere farklı kurlar uygulamasını da getirir. Ayrıca döviz kontrolü yurt içi para ve maliye politikalarına istikrar sağlama rollerinde daha bir serbesti tanır. Ödemeler dengesini döviz kontrolü ile kontrol etmek hükümete ödemeler dengesinin olumsuz değişmelerinin ekonomiye etkilerinin korkusunu taşımadan yurt içi ekonomik politikaları izlemesini mümkün kılar.

Ödemeler dengesini kontrolde uygulanan bir yol da *çoklu döviz kuru sistemidir*. 1970'lerde 30'dan fazla IMF ülkesi (çoğu gelişmekte olan ülkeler) bu sistemi uygulamakta idi.

Çoklu döviz kuru sistemi lüzumlu malların ithal edilebilmesini, daha az gerekli olanların ise ithal edilmemesi amacıyla uygulanır. Hammaddeler ya da sermaye malları gibi temel ithalat hükümetin bu mallar için düşük döviz kuru belirlemesiyle sübvansiyeye edilir; sonuç olarak da bu mallar yerli satın alıcılara düşük fiyatlarla yansıtılır. Lüks mallar gibi daha az arzu edilen ithalatta ise hükümet dövize yüksek bir oran uygulayarak bu malların yurt içi fiyatlarının yüksek düzeyde oluşmasını sağlar.

Çoklu döviz kuru sistemi ithal alımlarını sübvansiyeye eder ya da vergilendirir, böylece ülkenin kıt döviz arzı sadece en önemli mallara tahsis edilmiş olur. Açıktır ki, böyle bir sistem çok iyi bir sınıflandırma gerektirdiği gibi, ayrıca kaçakçılık ve kara-borsa içinde ağır cezalar konulmasını gerektirir.

f) Çift Döviz Kurları (Dual Exchange Rate)

Uluslararası finans sisteminin işleyişini çökerten en önemli faktör uluslararası sermaye hareketleri olmuştur. Kısa dönemli sermaye, döviz kurlarındaki değişiklikler ve faiz oranları farklılıklarının etkisiyle milli sınırlar arasında hareket eder. Bu tip hareketler para otoritelerinin ödemeler dengesindeki problemlerine ve hatta resmi döviz kurunu korumalarını gerektiren politikaları izleyememeleri sonucunu doğurur. Bir ülkenin bu durumda uluslararası sermaye hareketlerini kontrol etmede başvurabileceği yol *çift döviz kuru sistemidir* (dual exchange rates ya da two-tier exchange rates). Böyle bir mekanizma sadece gelişmekte olan ülkelerde değil fakat Belçika, Fransa ve İtalya gibi sanayileşmiş ülkelerde de uygulanmıştır.

Çift döviz kurlarının altında yatan temel fikir, sermaye hareketlerinin ödeme dengesindeki olumsuz etkilerinden ülkeyi kurtarmak ve aynı zamanda mal ve hizmet ticaretini içeren ticari işlemlerde (cari işlemler hesabı) istikrarlı bir iş ortamı oluşturmaktır. Böylece ticaret işlemleri ile sermaye işlemlerine farklı döviz kurları uygulaması yoluna gidilir. Ticari işlemler için döviz kuru ulusal para otoritelerince resmen askılanır, diğer taraftan sermaye işlemleri için ise finansal piyasada döviz kuru dalgalanmaya bırakılır. Ticari ve sermaye işlemleri piyasalarının tamamıyla ayrıldığı çift döviz kuru sisteminin geçmişte herhangi bir örneği bulunmamasına rağmen, Belçika, Fransa ve İtalya'da böyle bir mekanizmaya yaklaşık uygulama yapılmıştır.

Ticari ve sermaye işlemlerini ayırmaya yönelik bir sistemde, bu işlemlerin kesin hatlarıyla ayrımı yapılmalıdır. Örneğin, Belçika'da çift döviz kuru sisteminde mal ve hizmet ithalat ve ihracatını kapsayan bütün cari işlemlerin ticari piyasadan geçtiği kabul edilmiştir. Bütün finansal işlemlerinde sermaye piyasasından geçmek zorunda olduğu varsayılmıştır. Bununla beraber, Fransız sisteminde birkaç cari hesap işlemlerinin (turizm, kâr ve faizle ilgili olanlar) finansal piyasadan geçtiği kabul edilmiştir. Buradaki temel nokta şudur; piyasaların ayrımı ülkelere ülkelere işlemlerin sınıflandırılmasında farklılıklar göstermektedir. Piyasalara hangi işlemlerin gireceği ilgili ülkenin amaçlarına bağlıdır.

Çift kur sisteminde sermaye hesabı her zaman dengede olacak ve ödemelerdeki herhangi bir dengesizlik ticari işlemlerden kaynaklanacaktır. Çift kur sistemi finansal yapıları kısa dönemli sermaye akımlarına özellikle hassas olan ülkelerde kullanılmasına rağmen, birkaç önemli faktör çift kurun işlemlerine engel olmaktadır. Çift kur uygulamasında birinci sorun, ticari ve sermaye işlemlerinin ayrılmasının ticaret ve sermaye akımlarını engelleyici etkisidir. Finansal piyasada bir ülke parasının talebinin devamlı azalışı, finansal kurun ticari kurun yeterli miktarda altına düşmesine kadar parası değer kaybetmelidir. Fonların piyasa içi transferleri daha kârlı hale geldikçe ticari kurun yönetimi artan bir şekilde zorlaşacaktır. Finan-

sal kurla ilgili olarak yatırımcıların gelecekteki beklentileri dengeleyici sermaye akımlarının döviz kuru değişmelerine cevabının ölçüsünü belirler. Eğer spekülâtörler bir ülkenin finansal kurunun ticari kurun altına düşüşünü finansal kurda daha fazla bir düşmenin göstergesi olarak düşünülürse, güçsüzleşen parayı satmaya devam ederler. Bu da finansal kur üzerine aşağıya doğru bir baskı kurar ve döviz piyasasını karıştırır.

Çift kurlar *commercial leads-and-lags* olarak bilinen spekülasyon tipiyle de mücadelede etkin olamamaktadır. Bu spekülasyon tipi paranın değer kaybı beklentisi ile ithalat ödemelerini hızlandırmak, ihracat alacaklarını tehir etmekle ilgilidir.

Paranın değer kazanması beklentisi ise ters işlemlerin oluşması yolunu sağlar. Çift kurlar finansal piyasada spekülâtif sermaye akımlarını hafifletmeye yöneliktir. Spekülâtif baskı zamanlarında mal ticareti yapanlar temel işlemlerinin yahut ödemelerinin zamanlamasını döviz fiyatlarının değişmelerinden ekstra kazançlar elde etmek için değiştirmeye teşebbüs ederler. Bu koşullar altında çift kurlar döviz piyasası spekülasyonu ile mücadele edemez.

Çift kur sisteminin tecrübesi, ülkelerin askılı tek kur sistemi ile kıyaslanınca para politikalarında daha fazla bağımsızlığa sahip olamadığını da göstermektedir. Çünkü, ticari ve sermaye kurlarının ayrılışı, eğer ülke faiz oranlarını da diğer ülkelerden bağımsızca belirlemeye teşebbüs ederse mümkün olabilir. Eğer çift kur uygulayan ülke faiz oranlarını ticaret yaptığı ülkelerinkinden daha yüksek oranda belirlemeye karar verirse, ülkeye sermaye akımı için bir uyarı söz konusu olacaktır. Bunun sonucunda da finansal kurun ticari kura göre değer kazanması (appreciation) mümkündür. Belçika'nın faiz oranlarını diğer yabancı ülkelerinki ile uyum içinde yürütmeye yönelik para politikası izlemesi çift kur sistemindeki farklı kurların bozulması sonucunu doğurmuştu.

Tek ülke açısından çift döviz kurlarının temel yararı ödemeler dengesindeki spekülâtif sermaye akımlarının istikrarsızlık getiren etkilerini geçici olarak engellemeyi sağlamasıdır. Bununla beraber, belirttiğimiz üzere, çift kurlar *commercial leads-and-lags* tipi spekülâtif faaliyetler ile mücadele edememektedir. Eğer spekülasyon devam ederse, çift kurların devamı parasal politika ile müdahaleyi gerektirmekte ya da diğer dolaysız kontrollerle iki kurun birbirinden tamamen kopmasını önlemeyi gerekli kılmaktadır. Böylece çift kurların dış ticaret hacmi büyük olan ülkelere benimsenmediği söylenebilir.

5. DÖVİZ KURU TAHMİNLERİ

Döviz kurunu tayin eden etkenler, ülkelerde ödemeler dengesinde açık ve fazlaların nedenleri ve bu durumlarda teori ve uygulamalardaki çeşitli döviz kuru sistemlerini ele aldık. Döviz kuru sistemlerinin değerlendirilmesi hakkında daha açık bilgi sahibi olunabilmesi için döviz kurlarının tahminini ele almak zorunludur. Çünkü teorik değerlemeler bazen döviz kuru tahminlerine yansımalarak ekonomilerde önemli sorunlar (fiyat yükselişlerinden kaynak dağılıma kadar) yaratabilir.

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde belli başlı sanayi ülkelerinin çoğu uygun olduklarını düşündükleri zamanlarda çeşitli döviz kurlarını uygulama tecrübesi geçirdiler. Hangi sistem benimsenirse benimsensin, döviz kurlarının aşırı derecede faz-

değerli ya da değerinin altında bulunmasını önlemek için ilk önce yapılması gerekli olan döviz kurunun *uzun dönem denge değerini* hesaplamaktır.

Bu noktada hedef (target) *döviz kurları* hesaplanır ve uzun dönem denge değeri kabul edilerek, fiili değerlerin bunlardan kabul edilebilecek sınırları aşacak şekilde sapması durumunda döviz istikrarı sağlanması için çeşitli mekanizmalar çabştırılır.

Ülkelerin ekonomilerine yön veren politika yapıcıları genellikle, döviz kuru ve uzun dönem denge seviyesi arasındaki ilişkiden endişe duyarlar. Bunun çeşitli nedenleri vardır. İlk neden, çok düşük kuru ülke parasını aşırı değerlenmiş yapar, çok yüksek kur ise ülke parasını değerinin altında düşük değerli gösterir. Bu durumlarda ödemeler dengesi açığı ya da fazlasına neden olur. Ödemelerdeki dengesizliklerde yurt içi istihdam seviyesi ve enflasyon oranlarına yansır. 1970'li yıllarda yoğun istikrar faaliyetlerine rağmen, büyük döviz kuru dalgalanmaları görülmüştür. Uzun dönem döviz kuru denge seviyesini tahminde genellikle iki metod kullanılmaktadır. Bunlar, *satınalma gücü paritesi* ile *ödemeler dengesi yaklaşımıdır*.

Satınalma gücü paritesi 1918 yılında Gustav Cassel'in fikirlerinden esinlenerek yaygınlaşmıştır. Satınalma gücü paritesi yaklaşımına göre, iki ülke parasının değişiminde denge oranı iki ulusal paranın satınalma gücünü yansıtır. Mutlak anlamda satınalma gücü paritesi iki para arasındaki değişim oranının iki ülkenin fiyat endeksleri rasyosunu (ratio) eşitleyeceğini belirtir. Satınalma gücü paritesi kavramı; $P_T =$ Türkiye'nin fiyat endeksi, $P_J =$ Japonya'nın fiyat endeksini gösterdiğini düşünerek,

$$S_1 = \frac{P_T}{P_J} \text{ şeklinde ifade edilir. Burada } S_1 = \frac{TL}{Yen}$$

değişim oranını göstermektedir. Bu formüle göre, eğer Türkiye'de fiyat seviyesi Japonya'nın iki katı ise TL. sının satınalma gücü Yen'in yarısı kadar olacak, böylece denge döviz kuru $2 TL = 1 Yen$ bulunacaktır.

Pratikte satınalma gücü paritesi genellikle *nispi* anlamda kullanılır. Satınalma gücü paritesi formülasyonu iki ülkenin nispi fiyatlarındaki değişmeyi yansıttığını gösterir şeklindedir. 0 = baz (başlangıç) yıl ve 1 = ilgili devreyi gösteriyor kabul edelim, nispi anlamda satınalma gücü paritesi:

$$S_1 = S_0 \left(\frac{P_{T1} / P_{J1}}{P_{T0} / P_{J0}} \right) \text{ olur.}$$

Baz yılın özelliği denge şartlarının olduğu yıl olarak kabul edilmesidir. Durumu açıklamak için Türkiye ve Japonya için bir örnek verirsek;

Eğer $P_{T0} = 100$, $P_{T1} = 200$, $P_{J0} = 100$, $P_{J1} = 150$, $S_0 = 0,50 TL$.

$$\text{ise, } S_1 = 0,50 \left(\frac{200 / 150}{100 / 100} \right) = 0,50 (1,33) = 0,67 TL. \text{ bulunur.}$$

Böyle iki dönemin karşılaştırılması sonucunda Türkiye'de enflasyon oranı % 100, Japonya'da ise % 50 yükselmiştir. TL. nin Yen'e göre satınalma gücündeki azalıştan dolayı yeni döviz kuru $1 Yen = 0,67 TL$. olmuştur. Baz yılda ise $1 Yen = 0,50 TL$. idi.

Satınalma gücü paritesi ilgili paranın uzun dönem denge seviyesine göre fazla ya da az değerlendirilmiş olup olmadığını tayin etmede kullanılır. Uygulamada satınalma gücü paritesinin karşılaştığı birçok sınırlamalar bulunmaktadır. Bir kere, baz olarak ele alınacak denge dönemi hangi dönem olacaktır? İkinci olarak, birçok fiyat endekslerinden hangisi hesaplamalarda kullanılacaktır: Toptan eşya fiyatları endeksi mi, yoksa tüketici fiyat endeksleri mi? Fiyat farklılıklarına ek olarak dünya ticaret şeklini belirleyen ulaşım masrafları, gelir, zevk ve tercihler v.b. hesaplara nasıl sokulacaktır? Bu ve bunlara benzer sınırlamalara rağmen satınalma gücü paritesi doktrini iki ülke parası arasında döviz kuru tahmininde diğer bilgilerle birlikte kaba bir gösterge olarak kullanılmaktadır.

Satınalma gücünün gelişmiş ülkelerde kullanımında genellikle toptan eşya fiyatları, gayrisafi yurt içi hasıla deflatörü ve imalat sanayindeki birim işgücü maliyetleri dikkate alınmaktadır³. Ancak bu endekslerin birlikte dahi kullanılmasında bazı yetersizlikler bulunmaktadır. Bir kere, nisbi üretim maliyetlerindeki değişimler son yıllarda belli başlı paralar arasındaki kur değişimlerini açıklamaktan uzak kalmıştır. İkinci olarak, maliyet yaklaşımı kısmi bir yaklaşım olmakta, nisbi üretim maliyetlerinin değişiminin altında yatan nedenler ele alınmamaktadır.

Ödemeler dengesi yaklaşımı, gerçekçi döviz kuru belirlenmesinde politika belirleyicilerinin başvurdukları diğer bir methoddur. Bu metod bir ülkenin ödemeler denge pozisyonunu ele alır ve ülkenin uluslararası ödeme durumu ile döviz kuru arasındaki yakın bağlantıdan hareket etmektedir. Eğer bir ülke dış gelirlerinin dış ödemelerinden daha az olduğunu görürse, döviz piyasasında o ülkenin para arzı, talebine göre daha fazla olacak, böylece bu ülkenin parası değer kaybedecektir. Bunun aksi olaylar zinciri de doğru olacak, bu durumda ülkenin parası değer kazanacaktır. Ayarlanabilir askı kurlarının (adjustable pegged rates) uygulandığı Bretton Woods döneminde ödemeler dengesi doktrini büyük ölçüde revaçtaydı. Bu rejim döneminde döviz kuru ayarlamaları, bir ülkenin ödemeler dengesindeki *temel dengesizlik* oluştuğunda yapılmakta idi. Bretton Woods sistemi ödemeler dengesizliği ile onları izleyen döviz kurları değişimleri arasında bir korelasyonun varlığından hareket etmişti.

Ödemeler dengesi yaklaşımının işleyişi, optimal uzun dönem ödeme durumu ile ülkenin halihazırdaki ödemeler durumunun karşılaştırılması şeklinde olmaktadır. Bu karşılaştırmada aslında ülkenin fiili döviz kuru ve onun uzun dönem denge oranı arasındaki farkı da yansıtır. Satınalma gücü paritesi ile karşılaştırması sonucunda görülen, bu yaklaşımda ülkenin döviz işlemlerine etki eden bütün faktörlerin kapsanmasıdır. Halbuki satınalma gücü paritesi sadece fiyat faktörlerini ele almaktadır. Bununla beraber ödemeler dengesi yaklaşımında optimum uzun dönem ödeme durumunu hesaplamakta birçok teknik zorlukla karşılaşılır; ayrıca bir ülkenin ödemelerine etki eden geçici faktörleri tanımlamakta oldukça zordur.

Maliyet ve fiyat gelişmeleri cinsinden döviz kurunu açıklamaya yönelik satınalma gücü paritesi ve ödemeler dengesi yaklaşımların birçok temel yetersizlikleri

3 Andrew Crockett, Determinants of Exchange Rate Movements: A Review, Finance and Development, March 1981, s. 33-37.

vardır. İlk olarak, böyle bir yaklaşım ihracat arzı ve ithalat talebine üretim ve gelirlerdeki konjonktürel dalgalanmaların etkilerini hesaba katmamaktadır. İkinci olarak, talep ve üretim yapısındaki değişimleri dikkate alamamakta; bu değişimlerde ülkeler arasındaki toplam maliyet ya da fiyat endekslerinin denge ilişkisine etki etmektedirler. Üçüncü olarak, ayarlama sürecindeki zaman aralıkları ve belirsizlikler sonucunda oluşan döviz kurlarındaki kısa dönemli hareketleri de açıklayamaz. Son olarak da, bu tip bir yaklaşım sermaye akımlarının nasıl tayin edildiği sorusunu da açığa bırakmaktadır.

Bu belirttiğimiz yetersizliklere cevap olarak son yıllarda ödemeler dengesi ve döviz kurunu ele alan iktisatçılar arasında, döviz kuru piyasasını (en azından kısa dönemde) *bir aktifler piyasası* olarak nitelendirmekte fikir birliği mevcuttur. Yani, döviz piyasasında bir para için belirlenen fiyat, o para ile nomine edilmiş aktif stokları tutma arzusu ile bu tip aktiflerin halihazır mevcut miktarlarının arasındaki bir dengeyi temsil etmelidir konusunda bir anlaşma vardır.

Elbette böyle bir teori para talebinin reel malları elde etmek için bir araç olarak kullanılmasını reddetmemektedir. Bununla beraber, nispi olarak çok kısa bir dönemde, likidite ya da yatırım amacıyla tutulan finansal aktif stokunun kaçınılmaz bir şekilde cari işlemleri etkilemek amacıyla ihtiyaç duyulan finansal araç hacmine göre büyük olması doğaldır.

Aktifler (en azından marjinalde) nispi olarak daha kolay değiştirildiğinden (halbuki bu arada mal üretiminde ortaya çıkan mukayeseli avantajlardan yararlanmak zaman alır) kısa dönemde farklı aktifleri elde tutmanın cazibesine etki eden faktörlerin döviz kuru hareketlerini tayinde daha büyük rol oynamaları muhtemeldir. Bundan dolayı kısa dönem döviz hareketlerini açıklamaya yardım etmek için ele alınan para cinsinden belirlenmiş finansal araçların arz ve talebine etki eden faktörleri dikkate almak zorunludur; bu arada ele alınan paranın değiştirilebileceği diğer yabancı paralara etki eden faktörlerde dikkate alınmak zorundadır. Uygulamalı çalışmaların çok geniş ülke grubu için yapılan araştırmalarda gösterdiği gibi finansal aktifler içinde en istikrarlı talebe sahip olan paradır. Bu nedenle de daha önce değindiğimiz üzere, döviz kuru hareketlerinin değerlendirilmesindeki yolların birisi de farklı ülkelerdeki para talep ve arzlarının karşılaştırılmasıdır.

Döviz kurunun mevcut arzı belirli bir para cinsinden belirlenmiş aktif stoklarını tutma arzusunu dengeleyen bir fiyat olması gerçeği, zaman içinde cari işlemlerden oluşan talep akımlarını dengelemeyeceği anlamında değildir. Gerçekten, uzunca bir zaman içinde cari işlemler akımını, daha kısa bir süre içinde de aktif stoklarını dikkate almak daha yararlıdır. Bu basitçe bir nispi büyüklük sorunudur. Kısa dönem içinde aktif stoklarının diğer paralar cinsinden aktiflerle değişimi, cari gelirden bu aktiflerin alım ve satımına göre nispi olarak daha geniştir. Ancak uzun döneme gidildikçe, aktiflerin kümülatif akımlarının önemi ve potansiyel ölçüsü daha büyüktür ve paranın denge değerinde cari işlemler faktörlerinin etkisi daha kuvvetlidir.

Ayrıca normal koşullar altında aktif piyasası, şartlardaki değişimlere mal piyasasına göre, daha kolaylıkla uyum sağlar. Eğer bir ülkede para otoriteleri parasal şartları sıkı ve faiz oranlarını yükseltirse, yabancı ülkelere fonlar ülkeye çabukça akar ve bunun da döviz kuruna etkisi hemen hissedilir. Diğer taraftan mal piyasala-

rında ülkenin rekabet durumunu (örneğin, devalüasyon sonucunda) güçlendirmek, yukarıda değindiğimiz üzere yılları alabilir. Yeni piyasa şartlarını tanıtmak için, pazarlama ağlarını kurmak için, üretimi tanıtmak ve rakiplerden ilgili sahalara çekmek için zaman gereklidir.

Bununla beraber cari işlemlerin altında yatan faktörlerdeki değişmelere bu kalemlerin yavaş bir süreçte cevap vermesinin anlamı, kısa dönemli döviz kuru hareketlerine bunların etkilerinin olmadığı anlamına gelmez. Uluslararası yatırımcı ve spekülâtörler bekledikleri döviz kuru değişmelerine göre fonları aktarmayı akıllarında tutarlar. Bir ülkenin ödeme durumu ve uluslararası rekabetliliğinin gelecek gelişmelerinin tahminleri, piyasa oranlarında beklenen düzenlemeleri yapar ve *shadow forward*'ları yayarlar. Bu duruma tipik bir örnek olarak İngiltere ve Norveç'in Kuzey Denizinde petrol çıkarma beklentilerine karşı paralarının döviz piyasalarında değer kazanışı verilebilir. Ayrıca ülkelerde farklı enflasyon oranlarının beklentisi de döviz piyasasında ilgili paraların bu duruma göre değer kazanış ve kaybedişlerini belirleyebilir.

Döviz kuru tahminleri ve dolayısıyla döviz kurundaki dalgalanmalara etki eden açıklamaya çalıştığımız faktörler alternatif açıklamalar değildir. Bunlar bir bütün olarak düşünülmeli gereken birbiriyle içiçe olan sürecin ayrı bakışlardan ele alınmasıdır. Herhangi bir ülke parasının miktarındaki bir artış, diğer şeyler aynı kaldığı sürece, diğer paralar cinsinden fiyatını düşürür. Ülke parası cinsinden faiz oranları düşer, bu da kurlar yoluyla fonların dışarıya akımını sağlar. Ya da para arzının artırılışı her çeşit malların yurt içi emmesinin artmasına neden olur ve sonuçta cari işlemlerde kötüye gidiş (açığın oluşması, mevcut açığın artması ya da mevcut fazlanın azalışı) oluşur. Yerel üretim faktörlerine talep artışı bu faktörlerin fiyatlarının yükselişini kolaylaştırır. Faktör fiyatlarının yükselişi faktör maliyetlerinin artışı demektir; böylece toptan eşya fiyatları artar ve ülkenin dış pazarlarındaki rekabet gücü düşer. Sonuçta döviz kuru üzerine baskı artar.

Döviz kuru tahminini yapmakta dalgalı döviz kurları dünyasında döviz kuru gelişmelerini açıklamakta tek bir değişkenin olmadığı açıklamalardan ortaya çıkmıştır. Farklı faktörler, cari fiyat hareketlerinin farklı yönlerini açıklar; bunlar çok geniş bir bileşim alanında oluşan sebep zincirinin farklı bağlantılarını temsil eder. Böylece, tek bir politika reçetesi döviz kuru tahmini ve istikrarı için ileri sürülemez, ancak yaklaşım yapılabilir. Gerçekten döviz kuru değişmeleriyle bağlantılı politika araç ve göstergelerinin her biri diğer uluslararası ya da yerel politika objektifleri ile bağlantılıdır. Bu nedenle ulusal politika belirleyicileri ortaya çıkacak çelişkileri dik-kate almak zorundadırlar. Bununla beraber nominal faiz oranlarında ve yerel fiyatlarında istikrar sağlayıcı yurt içi politikaların uluslararası döviz kuru sistemlerini daha düzenli çalıştırmaya katkısı olacaktır. Bu durumda döviz kurunu belirleyici faktörlerin daha yavaş hareketleri mümkündür, beklentilerini yıkıcı olmaktan ziyade dengeleyici olma durumu daha fazla olur.

6. OPTİMAL SEPET

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız gibi ülkelerin paralarının değerini bazı standartlara göre asmalarının çeşitli sebepleri vardır. Döviz kuru bir aktif piyasasın-

da tayin edildiği kabul edilir ve nispi olarak istikrarlı bir dünyada dahi aktif piyasa fiyatları dalgalanmaya yönelir. Bu tip dalgalanmaların reel ekonomik maliyetle ilgisi olduğu kabul edilmektedir. Değindiğimiz üzere bunlarda ticareti engeller, yurt içi fiyat istikrarına zarar verir, belirsizliği artırır ve genel olarak ekonomik karar alıcılarını zor durumda bırakır. Eğer ülkenin parasının büyük ölçüde uluslararası ticareti yoksa, ara sıra yapılan büyük miktardaki işlemler piyasaya hakim olur, döviz kurundaki dalgalanmalarında büyüklüğünü artırır. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu da bu kategoriye düşer. Ayrıca bu ülkelerde forward döviz piyasası gelişmemiştir; böylece döviz işlemi yapanlar gelecekte olabilecek döviz kuru değişmelerine karşı kendilerini koruyamazlar. Diğer taraftan ticarete giren malların fiyatları döviz kuru ile bağlı olduğundan yurt içi mallara göre ticarete giren malların nispi fiyatındaki değişmeler yerel ekonomi içinde yatırımların dağılımını bozabilir; yatırımların daha az üretici sektörlere gitmesine yol açabilir.

Ülkeleri bu sakıncalardan korumak için, satınalma gücü paritesindeki bozulmaları minimize eden optimal sepet uygulaması L. Lipschitz ve V. Sundarajan tarafından⁴ ileri sürülmektedir. Para sepetlerinin oluşmasındaki ağırlıklar uygulamada genellikle ticaret elastikiyetleri esası ya da ülkenin uluslararası ticaretteki döviz kompozisyonuna göre belirlenmektedir. Ancak bu şekilde ticarete dayanmış ağırlıklar, Lipschitz ve Sundarajan'a göre, farklı ticaret ortaklarının verilerini toplam döviz kuru endekslerine birleştirmede uygundur, fakat bir para sepeti inşa etmede en iyi ağırlıklar değildirler. Böylece sorun sepetteki çeşitli paraların nispi paylarını tayin etmede en iyi hizmet verecek bir pratik kaide bulmaya dayanmaktadır. Böylece bir kaideye ulaşmada ilk adım reel döviz kurunu bulmak ve uzun dönem denge değeri hakkında bazı değerlendirmeler yapmaktır. Bundan sonra yapılacak iş, farklı paralara dağıtılmış ağırlıklara göre, her nispi fiyat ve onun karşılığında döviz kuru arasındaki geçmişteki bağlantılar üzerine mevcut bütün bilgileri dikkate alan bir sepet inşa etmektir. Bu bağlantıların istikrarlı olduğu kabul edilirse, nominal döviz kurunu bu sepete bağlamak döviz kurunun otomatik ayarını sağlayabilir; öyle ki, ortalama olarak satınalma gücü paritesindeki sapmalar asgariye indirilmiş olur.

Ticaret ortakları arasındaki döviz kurları kısmen de olsa birbirini telafi etmeye yönelir. Sepetteki bir paraya verilen ağırlığın büyük olması halinde o paranın yerel paraya karşı döviz kurundaki dalgalanmaları daha küçük olur. Örneğin birim ağırlık halinde tek para askısı olacak ve ikili döviz kurunda dalgalanmalar olmayacaktır.

Sepetteki ağırlıkların hesaplanmasında istihdam edilen formül geçmiş verilerden hesaplanabilecek, marjinalde nispi fiyat ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi temsil eden bir parametreyi kapsar. Bu parametreler ilgili ülke ile ticaret ortaklarının herbirinin arasındaki nispi fiyatlarla bunlara karşılık olan geçmiş (historical) dönemdeki döviz kurları ilişkisini yansıtan doğrusal regresyon denkleminde (the linear regression equations) elde edilen regresyon katsayılarıdır. Eğer parametre herhangi bir ticaret ortağı için sıfırsa, satınalma gücü paritesi aynen geçerli olur ve o ticaret

4 L. Lipschitz and V. Sundarajan, The Optimal Basket in a World of Generalized Floating, IMF Staff Papers, March 1980.

ortağının parası için ağırlık sıfırda belirlenir. Eğer parametre herhangi bir ticaret ortağı için 1'se, satınalma gücü paritesi geçerli olmaz ve o para için ağırlık elastikiyet ağırlığının aynısı olur. Eğer parametre sıfırdan büyük fakat 1'den küçükse, optimum sepet ağırlığı basit olarak elastikiyet ağırlığı ve parametrenin çarpımı ile elde edilen sayıdır.

Nispi fiyat dalgalanmaları ilgili döviz kuru dalgalanmalarından çok daha büyükse, ilgili paranın sepetteki ağırlığı (telafi edici döviz kuru hareketlerini maksimize etmek için) mümkün olduğu kadar küçük olacaktır. Çünkü, bu durumda döviz kuru değişimleri nispi fiyat değişimlerini telafi etmede uygun değildir. Böylece, tek bir paraya askılama; ya satınalma gücü paritesi ticaret ortakları arasında geçerli olduğu zaman ya da nispi fiyat dalgalanmalarının bütün ticaret ortakları için çok büyük olduğu zaman, en uygun olanıdır. Buradan çıkan ilk sonuç; genel olarak kabul edilen, eğer ticaret ortakları arasında satınalma gücü paritesi geçerli oluyorsa bir ülkenin parasını kendi enflasyon oranına benzeyen ülkenin parasına asması en iyidir değerlemesiyle, optimal sepet uygulamasının verdiği sonucun uyumlu olmasıdır. Elbette bir ülkenin tek bir paraya kendi parasını askılaması için başka nedenlerde bulunmaktadır. Örneğin, gelişmemiş finansal servislere sahip olan bir ülkenin parasını bir büyük ülke parasına askılaması yerel tüccarların forward döviz risklerinden korunmaları ve büyük ülke parasının sahip olduğu diğer finansal hizmetlerden yararlanmak için düşünülmüş olabilir. Bununla beraber bu tip düzenlemeden elde edilecek yarar, uygun olmayan bir standarda askılama ve yerel ekonomik değerlendirmelerde bağlantılı olmayan nispi fiyat değişmelerinin maliyeti ile karşılaştırılarak yapılmalıdır. Ayrıca güçlü paraların bağımsızca dalgalandığı bir dünyada bir özel paraya döviz kurunu bağlamak, o paranın bütün diğer paralara karşı birleşik bir dalgalanmasını ifade eder.

Dikkat edilirse optimal sepet yaklaşımında döviz kuru endeksinin "denge değeri" etrafındaki değeriyle ilgilenilmektedir. Bu nedenle denge değeri bulunurken ülkenin dış hesapları açısından kabul edilebilir ölçüde dengede olduğu bir yıldan hareket edilmelidir.

Bu arada şunu da belirtmekte yarar vardır; para sepetine asılış şu anlamdadır; eğer bir ülke parası çeşitli paralardan oluşan bir sepete asılmışsa, yerel paranın bir numeraire paraya karşı döviz kurundaki yüzde değişme, ticaret ortaklarının paralarının herbirinin aynı numeraireye karşı döviz kuru değişmelerinin ağırlıklı ortalamasıdır.

TÜRKİYE'DE SERBEST BÖLGELER

Cafer UNAY*

GİRİŞ

Gazi Mustafa Kemal Paşa İzmir'de 1923 yılında toplanan İktisat Kongresinin açılış konuşmasında şöyle diyordu:

"Kongreniz milletin ve memleketin hayat ve hâlası hakikisini temine medar olacak düsturun temel taşlarını ve esaslarını ihzar edip ortaya koymak suretiyle tarihte en büyük namı ve çok kıymetli bir hatırayı ihraz edecektir".

Gerçekten de İzmir kongresinde Türkiye'nin iktisadi kalkınmasını gerçekleştirmek için uygulanacak iktisat politikasının esasları belirlenmiş ve kalkınma hamlesi 1930'lara kadar bu esaslara göre yürütülmüştür. Bu kongre liberal iktisat doktrininin esaslarını bazı istisnalarla beraber benimsemiştir. "Bu devrenin en karakteristik vasfı, özel teşebbüsü himaye gayretidir. Bununla beraber, inhisarcılıkta iktisadi siyasetin başlıca umdelerinden biri olmuştur¹".

1923'den sonra iktisadi politikada devletçilik gerekli görülmüş, ülkenin ekonomik yaşamına yine özel teşebbüs egemen olmakla beraber, iktisadi kalkınmayı hızlandırmak amacıyla devlet iktisadi faaliyete *düzenleyici, girişimci ve işletmeci* olarak katılmıştır.

Karma ekonomik düzenle iktisadi kalkınmanın gerçekleştirilmeye çalışıldığı 1933 sonrası dönemde, günümüze kadar bazen özel kesimin ağırlığı kendisini hissettirmiş ve bazende kamu kesimi öne geçmiştir.

Türkiye seçtiği bu ekonomik düzen içinde kalkınma hamlesini sürdürürken, bu hamle üç defa engelle karşılaşmış ve bu nedenle kalkınmamız duraklamıştır.

Bu nedenlerin *birincisi* 1929 yılında A.B.D. de patlak veren ve bütün sanayileşmiş kapitalist ülkelere yayılan büyük dünya bunalımı olmuştur. *İkinci* neden bütün dünyayı kana boyayan 2. Cihan Harbi olmuştur. Nihayet kalkınmamızı yavaşlatan hatta durduran *üçüncü* neden 1980 öncesinde doğan dünya iktisadi bunalım olmuştur.

Türk ekonomisinin 1980 yılındaki durumuna baktığımız zaman, ekonomik konjonktür hiç de umut verici değildir. Çünkü; *birinci* olarak, 1975 yılında % 10,

* Prof. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 Haluk Cillov, Türkiye Ekonomisi, İstanbul 1965, s. 131.

1976 da % 15, 1977 de % 24 olan enflasyon hızı; 1978 de % 57 ve 1979 da % 64'le-
re ulaşmıştır. İkinci olarak; 1983-1977 döneminde % 6,5 olan brüt büyüme hızı
1979 da % 3 ve 1980 de - % 1,1'e düşmüştür. Üçüncü olarak 1980'li yıllarda Türki-
ye bir döviz darboğazının içine tıkanıp kalmıştır. Çünkü, petrol fiyatlarındaki aşırı
yükseliş ihracatımızın sağladığı döviz girdilerinin tamamına yakın bir kısmını mas-
etmeye başlamıştır. Şöyle ki, akaryakıt ithalatının ihracatımıza oranı 1973 de
% 16,8 iken bu oran 1978 de % 60,7'ye ve 1980 de % 132,7'ye varmıştır.

Bu koşullarda, sınırlı olarak diğer olanaklar bulunmasına karşılık, ihracatımızı
yükseltmek Türkiye ekonomisi için yaşamsal bir önem kazanmıştır.

Ekonomi bu durumda bulunurken 24 Ocak 1980 de, mevcut sorunları çöz-
mek ve ekonomiyi sağlıklı bir yapıya kavuşturmak için bir dizi önlem alındı. Bu
önlemler piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmayı amaçlamış ve ekonomik hayata
devletin aşırı müdahalelerinin önlenmesi ilke olarak getirilmiştir. Kısacası ekonomi-
de liberalleşmeye doğru bir eğilim kendini açık seçik ortaya koymuştur.

1982 yılı sona erdiğinde elde olunan sonuçları olumlu olarak nitelendirebile-
cek veriler ortaya çıkmıştır. Çünkü, ilkin 1980 yılında % 104 olan enflasyon oranı
1982 yılında % 38 düşürüldüğünden, enflasyon canavarının beli kırılmıştır. İkinci
olarak, 1980 yılında - % 1,1 olan büyüme hızı 1981 de % 4,2 ve 1982 de % 4'e
yükselmiştir. Üçüncü olarak, 1980 yılında 2,2 milyon dolar olan ihracatımızın dü-
zeyi 1981 yılında 4,7 ve 1982 yılında 5,7 milyar dolara ulaşmış; sonuçta da dış tic-
aret açığı gerilemeye başlamıştır.

Ekonomideki bu gelişmelere rağmen "sorunlar çözümlendi ve ekonomi düzel-
di" şeklinde bir yargıda bulunmak için vakit henüz erkendir.

Ekonomimiz böyle bir konjoktüre sahipken, Ekim 1982 de İktisadi Araştır-
malar Vakfı Mersin'de "Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler" konulu bir semi-
ner düzenlemiştir. Özellikle Sayın Cumhurbaşkanı'nın Uzak Doğu gezisi dönüşün-
de serbest bölgelerin kurulmasına ilişkin direktifleri konuyu 1983 yılının gündemine
getirmiştir.

Bu nedenlerle, bu incelememizde serbest bölgelerin Türkiye'nin döviz dar-
boğazı, büyüme, istihdam gibi sorunlarına nasıl ve ne ölçüde çözüm getirebileceği
araştırılacaktır.

1. Serbest Bölgelerin Tanımı ve Niteliği

Şerbest bölgeler (Zones franches, free zone) söz konusu olduğu zaman ser-
best liman, serbest ticaret bölgesi ve serbest üretim bölgesi kavramlarını birbirinden
ayırarak ve bunların özelliklerini ortaya koymak gerekmektedir.

Batıda çok uzun zamandan beri Hamburg, Bremen gibi bazı limanlar ulaşım
olanaklarından yararlanarak, gelişmiş bölgeler ile gelişmemiş bölgeler arasında aracı-
lık ederek büyük hizmetler görmüşlerdir. Alman tüccarlar birliği Londra ve Novgorod
gibi yerlerde Osmanlı İmparatorluğundaki ekonomik kapitülasyonlara benzer ticari
koloniler kurmayı başarmışlardır². Yani ilk serbest limanlar 12 yy. da ortaya çık-
mıştır. Bu tip serbest limanlar ya da serbest ticaret bölgeleri günümüzde varlıklarını
sürdürmektedirler.

2 Salih Şanver, Serbest Bölge Kurmak, Cumhuriyet, 6 Ocak 1983.

Konunun tarihçesini dünya genelinde bir yana bırakacak olursak; dünya üzerinde 1970'li yıllara kadar serbest bölge uygulamasında ana *ilke ticarete önem vermek* şeklinde ortaya çıkmıştır. Bu durumda serbest limana ya da serbest ticaret bölgesinde, çoğunlukla ülkeye ithal edilen ya da transit ticaretine konu olan mallar depo edilmekte, bekletilmekte ve buradan dağıtımları yapılmaktaydı. Bu yolla ithalatçılar büyük kolaylıklar sağlıyor ya da transit ticareti özendiriliyordu. Bugün Yunanistan'da *Pire limanı* ithat öncesi hizmet gören bir nitelik taşıyor, *Rotterdam limanı* transit ticareti ağırlıklı serbest bölgelere örnek verilebilir.

1970'den sonra, serbest bölgeler artan bir hızla Asya, Latin Amerika ve Afrika'nın gelişmekte olan ülkelerine yayılmaya başladı. Yalnız bu defa serbest bölgelerin fonksiyonlarında bir gelişme oldu, ticaret ve transit ticaretine ilaveten bu bölgeler *üretim fonksiyonunuda* yapmaya başladılar. İhracata yönelik ilk serbest bölge uygulaması 1958'de İrlanda'da Shannon havaalanı çevresinde oluşturulan serbest limandır.

Az gelişmiş ülkeler serbest bölgelerle sınıai üretimi arttırmak ve dünya pazarlarına yönelme yarışına başladılar. Çünkü, bu ülkelerde *kronik olarak dış ticaret açıkları mevcuttu*. Bu ülkeler büyük fedakârlık ve ayrıcalıklar pahasına da olsa, döviz girdilerini arttırmayı amaçlıyorlardı. Yine bu amaçla yabancı sermayeyi serbest bölgelere çekmek için uluslararası ticarete konulan kısıtlamalar kaldırılıyor ve mali ayrıcalıklar getiriliyordu.

Kısacası 1970 yılından önce ithalatçıya kolaylık sağlayan, bekleme ve stoklama yeri olan ya da transit ticareti için bir durak olan serbest ticaret bölgeleri; bu tarihten sonra nitelik değiştirdiler. Bu bölgeler ticarete ilaveten üretim fonksiyonunuda yapmaya başlayınca, büyük tröstler buralara taşınmaya başladılar.

Türkiye'deki serbest bölgelerde hem ticaret ve hem de üretim düşünülmektedir. Yani sözkonusu olan ithalat, yatırım ve ihracat konularında liberal ilkelerin uygulanmasıdır.

Dünyada serbest bölgelerin 1980'den sonra çok hızla arttıkları saptanmaktadır. *1970 de 131* olan serbest bölge sayısı *1980 de 406'ya* ulaşmıştır. Amerika'da serbest bölge sayısı 10 yılda *10'dan 60'a*; Avrupa'da *9'dan 90'a*; Latin Amerika'da *40'dan 70'e*; Afrika'da *10'dan 50'ye*; *Orta Doğuda 2'den 50'ye* ulaşmıştır.

Bu durumda, Türkiye'nin bu gelişmeye yabancı kalıp kalmaması ve bu gelişmenin yararlarından payını olanaklar ölçüsünde alması sorunu ile karşılaşılıyor.

a) Serbest Bölgenin Tanımı

Serbest bölge ile kavramları sıra ile aşağıdaki gibi sıralıyacak ve fonksiyonlarının gelişmesine paralel bir gelişme yolu izleyeceğiz.

Bunlardan *birincisi* olan serbest limanlar, eskiden beri uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılmış olan örgütlenmelerdir. *Serbest limanlar* şöyle tanımlanabilir:

"Gümrük öncesi depo işlemleri görmekte ve ithal edilen ürünün depolanıp, bazen kısmen işlenerek gümrük işlemlerine tabi olmadan yeniden ihracına olanak sağlayan limanlardır"³

3 Taner Berksoy, A.G.Ü. lerce İhracata Yönelik Sanayileşme, Belge Yayınları, 1982, s. 172.

İkinci kavram olan serbest ticaret bölgesi ise aşağıdaki şekilde tanımlanır: "Malların gümrüğe tabi olmadan ülkeye ithali için veya ülke üzerinden reeksportu için gerekli depolama ve alt yapı tesislerine sahip bir muntakad⁴".

Daha ileri fonksiyonları yerine getiren ve zamanla sayıları artan serbest üretim ya da serbest ihracat bölgesi ise şöyle tanımlanır:

"Serbest ihracat bölgesi, ihracat amacıyla üretime tahsis edilmiş, ithal edilen ham madde ve ara girdilerin sınai ürüne dönüştürüldüğü, fiziki ve / veya idari olarak gümrük işlemlerinin dışında kalan bir sanayi bölgesidir (de Varness-Godara)⁵".

Serbest üretim bölgesini Orhan Dikmen bir başka şekilde şöyle tanımlamaktadır:

"Bir ülkenin iç ve dış ticaret rejimini düzenleyen mevzuat ile, vergi, resim, harç gibi mali yükümlülüklerin kısmen veya tamamen uygulama dışında bırakıldığı bölgedir⁶".

Bu tanımların gösterdiği gibi serbest bölgelerde, bir ülkenin dış ticaret rejimi ile geçerli olan mevzuat ve kısıtlamalar ve mali yükümlülükler tamamen ya da kısmen uygulama dışı bırakılırlar. Serbest bölgelerde gerçekleştirilen üretim süreci genellikle karmaşık değildir. Bütünleşmiş üretim yapısı buralarda görülmemektedir. Otomasyon bile, kendisini amorti edememek endişesinden buralarda kurulup gelişmiyor. Hong Kong, Porto Rico üretim bölgelerine tipik örneklerdir.

Bu şekilde tanımlanan serbest bölgenin belirlenmesi ve güvenliğinin sağlanması için:

- Bölgenin fiziki olarak belirlenip, tecrit edilmesi gerekir;
- Bölgenin özel polis ya da jandarma ile güvenliğinin sağlanması gerekir;
- Bu durumu ile serbest bölge "Torba bölgesi niteliğine kavuşacak ve tam serbestanın egemen olduğu ülke içinde bir küçük ülke" olacaktır.

b) Serbest Bölgenin Nitelikleri

Serbest bölgelerin niteliklerini dört noktada toplamanın mümkün olduğunu sanıyorum. Bunlardan *birincisi* fiziki olarak tecrit edilmiş bir alan, *ikincisi* ihtiyaçlara cevap verebilecek bir altyapı; *üçüncüsü* tüm ülkeye nazaran tanınan ayrıcalıklar ve nihayet *dördüncüsü* çalışma koşulları bakımından ülkeye nazaran daha ağır koşullar.

1- Fiziki Tecrit: Serbest üretim bölgelerindeki fabrikalar dünya pazarlarına yönelmiş fabrikalar olan, bunların buldukları alan *çitle* ya da *duvarla* çevrili bir araziye oluştururlar. Serbest bölge ilke olarak özerk birimdir ve büyüklüğü değişmektedir. Bölgenin yüz ölçümü *100 hektardan* (100 x 100 m = 1 hektar) (*Taygon kling*) *1000 hektara* kadar (Bataan) değişiklikler arzemektedir.

Bir bölgenin serbest bölge olabilmesi için ilk koşul bu bölgenin bir *hinterlandının* bulunması gerekir. Örneğin, Türkiye eski devirlerden beri kervanların geçtiği,

4 M. Esat Güçhan, Serbest Bölge Üzerine, Hamle Yıl 3, sayı 5.

5 Taner Berksoy, a.g.k., s. 172.

6 Orhan Dikmen, Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler. 1. A. Vakti İstanbul 1982, s. 74.

günümüzde demiryolu, karayolu ve demiryolu ile Avrupa'yı Orta Doğu'ya bağlayan bir köprü gibidir. Bu nedenlerle Türkiye bir transit ülkesi olması nedeniyle büyük miktarda mal gelip geçmektedir. Yapılan hesaplara göre 1982 yılı içinde 1 milyon 600 bin ton eşya Avrupa'dan Türkiye'ye geliyor ve ülkeyi boydan boya geçerek diğer ülkelere gidiyor⁷. Türkiye'den geçen transit eşyası karayolu ile 1,6 milyon ton, demiryolu ile 500.000 ton; limanlar aracılığı ile 3 milyon tondur. Yani yaklaşık 5-5,5 milyon ton transit malı Türkiye'den geçmektedir. Oysa Orta Doğu'da bu miktarlara ulaşan bir transit ülkesi bulmak olanaksızdır.

Bu durumu ile serbest bölgelere en uygun olan yerler transit eşyanın en fazla geçtiği liman şehirleridir. 1982 yılında Mersin limanından 1.081.000 ton, İskenderun limanından 548.000 ton, Samsun'dan 64.000 ton, Trabzon'dan 140.000 ton eşya geçmiştir.

Bu nedenlerle Türkiye hinterland bakımından serbest bölge kurmaya elverişli bir ülkedir.

2- Altyapı: Hinterland ve bağımsızlıklar serbest bölgenin kurulması için yeterli değildirler. Bunlardan daha önemli olan ülke ve bölgenin altyapısıdır. Çünkü, üretim bölgesi daha çok dünya piyasasına açık firmaların iş gördüğü, kurulup faaliyet gösterdiği bölgelerdir. Çok uluslu şirketler bu bölgelere özel önem vermektedirler. Bu faaliyetlerin aksamadan yapılabilmesi için ulaşım, iletişim, yerleşim, enerji, su gibi altyapı hizmetlerinin sağlanması gerekmektedir. Genellikle dünyada serbest bölgelerde liman ya da hava alanlarına bağlılık vardır.

Sayıdığımız bu altyapı tesislerine şunları da ilave edebiliriz: Üretim binaları, yönetim binaları, merkezi yatırım makamları, aktarma tesisleri, bakım, onarım, eğitim tesisleri, işçi yurtları ve konut blokları. Yine bunlara ilaveten döviz bankaları, gümrük binaları, PTT ve teleks kuruluşları, giriş-çıkış kontrolleri, işçi bulma büroları, sağlık hizmetleri için tesislere gereksinme vardır.

Türkiye'ye baktığımızda, limanlarımız bugünkü durumu ile serbest bölge kurmaya elverişlidir. Serbest bölgenin hinterlandı ile olan ulaştırma gelince, kara ve deniz ulaşım yolları bu hizmeti yerine getirecek niteliktedir. Ayrıca, enerji, su, işgücü durumuyla durumumuz daha olumlu bir nitelik taşır. Bunlardan başka, şehir olanakları olarak Türkiye kumanya, personel değişimi, tamir, onarım, silo, soğuk hava deposu ve diğer hizmetleri sağlamaya gücü yetecek bir ülkedir.

Bu olanaklar dikkate alındığı zaman sorun bir yerde serbest bölgede altyapının kurulması sorunu olarak belirlemekte ve bu da finansman noktasında düğümlenmektedir.

3- Ayrıcalıklar: Serbest bölgeler, tüm ülkede uygulanmasına olanak bulunan ayrıcalıkların belli bir bölgede uygulanmasıyla ortaya çıkmışlardır. Üstelik ülkelerin serbest bölgelerde tanıdığı ayrıcalıklar, rekabet nedeniyle zamanla artmaktadır.

Bu ayrıcalıkların ilkinin, yatırım malları ve diğer girdilerin gümrük vergisinden bağımsız olarak ithal edilmeleri oluşturmaktadır. Çünkü, serbest bölgeler milli gümrük sınırları dışında bırakılmış özel statülü bölgedir. Bundan başka diğer ayrıcalıklarda mevcuttur. Özellikle bu bölgelerdeki yatırımları özendirmek için, vergi ve

7 Mümin Özyurt, Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler, s. 86.

parafiskal yükümlülüklerde ayrıcalık tanınmakta ve yatırımların ve diğer girdilerin *sübvansiyonu* yaygın şekilde uygulanmaktadır. *Kâr transferleri* ise genellikle koşulsuz ve sınırsızdır.

Vergi bağımsızlığına gelince, *düşük oranlı* vergileme (Hong Kong), belirli bir süre vergi indirimi (Malezya); veya *süresiz tüm vergilerden bağımsız tutma* (Mısır) şeklinde olmaktadır⁸. Ayrıca birçok bölgede yatırım firmalarına *tercihli kredi* sağlanmakta; *düşük faiz* uygulanmaktadır. Sübvansiyonlar girdi ve hizmetlerde yaygın olarak kullanılan bir özendirici olmaktadır. Ulaşım hizmetlerinde, bina ve arazi kiralarda, işgücü eğitiminde, ücretlerde zaman zaman *devlet destek* sağlamaktadır.

Serbest bölgelerin en önemli niteliklerinden biri olan ayrıcalıklar ülkeden ülkeye değişmektedirler. Uluslararası ticarete esneklik arzeden ve birden çok serbest bölgeye kayması mümkün sanayileri kendilerine çekmek için, *az gelişmiş ülkeler* arasında *rekabet bulunduğu*ndan, verilen ödümler ve tanınan ayrıcalıklar zamanla tırmanma göstermektedir.

4- Çalışma Koşulları: Gelişmeler sonucu hemen hemen bütün bölgelerde yabancı sermaye egemenliği kural haline gelmiştir. Bir "*Sanayi adası*" olma özelliğini taşıyan serbest bölgeler ilkin gümrük ayrıcalıklarını belirtmek için duvarlarını inşa etmişse de, sonradan işçileri de iyiden iyiye denetleyerek yükümlülükleri ve *ağır çalışma koşullarını* getirmişlerdir.

Yabancı sermayeyi bu bölgelere çeken nedenlerin başında, önemli bir maliyet ögesi olan *ücretler* gelmektedir. Bu bölgelerde işçi hakları *kısıtlanmış* ve ülke içindeki *sosyal haklar büyük ölçüde* ortadan kaldırılmıştır. Bu bölgelerde *sendikalar yoktur, asgari ücret yoktur* ve bazen *sosyal güvenlik primlerinde* bağımsızlık tanınmıştır.

Bu bölgelerde genellikle *kadınlar* (% 70 Kadın) ve *gençler* (16-25 yaş) işçi olarak çalıştırılmaktadır. Kadın işçilerin ücretleri ise erkeklerinkinin % 58'i kadardır. Bunlardan başka *çalışma süreleride* normalin üzerindedir. Hong Kong'da haftalık çalışma süresi 60 saati bulmuş ve Kore'de bu süre 84 saate ulaşmıştır.

Bu bölgelerde işçi örgütlenmesi olmayınca ve sendikal haklar yok edilince; bölgenin yönetiminde *tam disiplinli bir otoriter yönetim* doğmuştur.

Bu nedenlerle, Türk-İş'in üyesi bulunduğu I.C.F.T.U. (*Uluslararası Hür İşçi Sendikaları Konfederasyonu*) serbest bölgelerdeki uygulamalarla ilgili olarak memnuniyetsizliğini ileri sürmekte ve tavrını belli etmektedir. Bu bakımdan bu konudaki Türk-İş'in görüşleri önem taşımaktadır.

c) Serbest Bölgenin Çeşitleri

Daha önce belirttiğimiz gibi serbest bölgeler *serbest ticaret* bölgesi ve *serbest üretim* bölgesi diye ikiye ayrılabilir. Her iki haldede ülke bütününde sağlanamayacak koşulların özel bir bölgede sağlanması söz konusudur.

Bir de ekonomik faaliyetlerin kısıtlı ve serbest olmasına göre, *kapalı serbest bölge* ve *açık serbest bölge* vardır. Kapalı serbest bölgede belli koşullarda belli faaliyetlere izin verilirken açık serbest bölgelerde her türlü iktisadi faaliyet serbestçe icra edilir.

8 Taner Berksoy, a.g.k., s. 175.

Bu uygulamalarla ucuz ithal girdisi sağlanır. Ülkede üretilen bazı malların maliyeti düşer ve işletmelerin stoklama sorunu büyük ölçüde hafifliyeceğinden, finansmanın yüküde hafifler. Bir de bölgeye yapılan hammadde ve yarımamul ihracatı dolayısıyla da döviz girdisi artar. Bu uygulama ülkenin dış açılmasına yardım edeceğinden, yerli sanayinin dış rekabete hazırlanmasında katkıda bulunur. Bunlardan başka, bu bölgedeki ileri teknoloji ülke içinde uygulandığı ölçüde, sanayileşme hızlanır ve teknoloji transferi sağlanır. Ayrıca bu bölgeler işsizlik sorununa da kısmi bir çözüm getirebilir.

Türkiye'de serbest bölge kurulması için hükümete yetki veren 19/7/1927 tarih ve 637 sayılı kanun ile; 21/2/1953 tarih ve 6209 sayılı serbest bölge kanunu; hem ticaret bölgesi ve hem de serbest sanayi bölgesi kurma ihtiyaçlarını karşılayacak hükümler içermektedir.

Basına yansıyan bilgilere göre, hükümetin gündemindeki serbest bölgeler paketinde üç tip üzerinde durulmaktadır:

1. Orta Doğu'da iş yapan müteahhitlerimiz için kurulacak serbest bölgeler;
2. Serbest transit limanları;
3. Üretime dönük serbest bölgeler.

Verilen bilgilere göre, transit ve müteahhitlerimize yönelik serbest bölgeler kısa zamanda faaliyete geçebilecektir. Üretime yönelik serbest bölgeler ise, bir yıl içinde faaliyete geçebileceği resmi ağızlardan ifade olunmaktadır.

2- Türkiye'de Serbest Bölge Çalışmaları

Ülkemizde serbest bölge ile ilgili çalışmalar 50 yıl kadar önceye gitmektedir. Hatta Osmanlı İmparatorluğu döneminde bile bu konular mevcuttur. 1867 yılında bugünkü Romanya sınırları içindeki Sulina kentinde bir serbest bölge kurulması düşünülmüştür.

Cumhuriyet döneminde bu konudaki ilk girişim, 1927 yılında kabul edilen 637 sayılı serbest mıntıka kanunu ile başlamıştır. Ama tüm bunlara karşın Cumhuriyet döneminde serbest bölge konusu talihsiz bir konu olmuştur. Çünkü, tepkiler, terslikler, çatışmalar ve bölgesel rekabet günümüze kadar serbest bölgelerin ortaya çıkmasını ve faaliyete geçmesini önlemiştir.

a) Serbest Mıntıka Hakkında Kanun (1927)

Türkiye'de serbest bölge ile ilgili ilk kanun 637 sayılı ve 22 Haziran 1927 sayılıdır. Bu kanunun birinci maddesine göre:

"Belediye sınırları içinde ya da dolayında bir serbest bölge kurulması için hükümete yetki verilmiştir".

Kurulacak serbest bölgenin tipini belirten ve *ne gibi işlemlerin yapılabileceğini gösteren 2. madde şöyledir:*

1. Ülke içinden ya da yabancı ülkelerden gelip, sonradan gereksinmeye göre dışarıya gönderilecek ya da ülkeye ithal edilecek her nevi maddenin *depo* edilmesi,
2. Depo edilen maddelerin yeniden, ya da değiştirilerek ambalajlanmaları, düzenlenmesi, sınıflandırılmaları, temizlenmeleri, yıkanmaları, işlenmeleri, nitelik ya da biçimlerinin değiştirilmesi ve buna benzer işlerin uygulanması,

3. Ülke içinden sağlanan ya da yabancı ülkelerden getirilen her türlü ilkel maddelerin işlenerek mamül ya da yarı mamül bir duruma dönüştürülmesi,
4. Parçaları ülke içinde ya da dışarda yapılan her türlü araç ve makinalarda hareket eden gereçlerin kurulması,
5. Ülke içinden sağlanan ya da yabancı ülkelerden getirilen malzeme ile gemilerin ve öteki deniz taşıtlarının onarım ve yapımı.

Aynı kanunun 4. maddesine göre:

"Serbest bölgenin yer ve sınırı bir defa ile sınırlı olmak üzere Bakanlar Kurulu kararı ile tanımlanır ve saptılır".

Bir çerçeve kanun niteliğini taşıyan bu kanun, o zamanki ihtiyaçlara cevap verebilmekteydi.

Hükümet bu kanunun 6. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak 27.10.1927 tarihinde "*Ford Motor Company Export Incorporated*" ile anlaşarak İstanbul gümrük sınırları içinde otomobil, kamyon, traktör, uçak donatım ve montaj ile imal edilmeye üzere bir mukavele imzaladı. Ama anlaşma uygulama olanağı bulamadı ve istenilen sonuçları vermedi.

Bu zamana kadarki çalışmalar sonuç vermeyince 17 Mayıs 1946 tarih ve 4893 sayılı kanunla serbest mıntıka adı "*Serbest yer*" olarak değiştirilmiş ve bu yerde işlem görecektir ithal malları teker teker sayılmıştır. Bu kanun *şark halı ve kilimleri*yle benzerleri ve hayvan postları için kurulacak serbest yer hakkındaydı.

O zamanlar Eminönü civarında bir antrepo bu işe ayrılmış ve kısa uygulamadan sonra iyi sonuç alınmayınca bu işten vazgeçilmiştir.

b) Serbest Bölge Kanunu (1953)

Kısaca açıkladığımız çalışmalardan sonra ciddi bir çalışma 21 Aralık 1953 tarih ve 6209 sayılı kanunla ortaya çıktı. Ancak kanunun 7. maddesi nizamnamelerden bahsettiğinden 16/8/1956 tarihinde "*Serbest Bölge Nizamnamesi*" çıkmış ve böylece kanun uygulamaya konulmuştur.

6209 sayılı kanunda bir çerçeve yasadır. Kanunun birinci maddesi serbest bölge kurma yetkisini hükümete vermektedir.

Kanunun 2. maddesi serbest bölgelerde *yapılacak faaliyet* ve ameliyeleri saptamıştır.

Madde 2- Serbest bölgelerde ithal ve ihraç maksadıyla yapılacak faaliyet ve ameliyeler aşağıda gösterilmiştir.

- a) Dahilden ve hariçten eşya getirilmesi, getirilen eşyanın depo edilmesi,
- b) Bu eşyanın tanzim ve tasnifi, karıştırılması, kabuk, çöp, çekirdek ve kılardan ayrılması, elenmesi, temizlenmesi, yıkanması ve havalandırılması, ambalajlarının değiştirilmesi, tamiri veya yeniden yapılması reklam ve satış için teşhiri ve benzeri diğer ameliyelerin yapılması,
- c) Bölgeye getirilen eşya üzerinde tamir, montaj ve sökölme işleri yapılması ve her türlü sinai imalatta bulunulması,
- d) Dahilden veya hariçten getirilen malzeme ile gemi ve sair demir taşıt araçlarının inşası, tamiri, montaj ve sökölmesi.

Serbest bölgede yukardaki faaliyetlerle alakalı her türlü akitler yapılabilir.

Serbest bölgenin işletilmesine değinen 5. madde şöyledir:

"Serbest bölgeler hükümet tarafından işletilebileceği gibi bu iş doğrudan doğruya veya devletin iştirakiyle resmi kurullara veya gerçek veya tüzel kişilere bırakılabilir".

Yukarıda belirtilen tüzüğün yayınlanmasından sonra Bakanlar Kurulu 11.10. 1956 da *İskenderun'da bir serbest bölge* kurmaya karar vermiştir. Serbest bölgenin yeri liman alanı olarak saptanmış ve serbest bölgenin işletmeye açılması ve işletilmesi görevi T.C. Devlet Demiryollarına tevdi edilmiştir. Alanı 4600 metre kare olan serbest bölge beklenenleri vermemiştir.

6209 sayılı kanun ve nizamnameden sonra, Maliye Bakanlığı *Türk parasının kıymetini koruma* hakkındaki karara ilişkin bir tebliğ neşrederek, serbest bölgedeki kambiyo işlemlerinin ne şekilde yürütüleceğini ayrıntılı biçimde açıklamıştır.

Bunlardan başka 1977 yılında *Kıbrıs Türk Federe Meclisi* bir yasa ile, Gazi Magosa limanı çevresinde serbest liman ve bölge kurma konusunda hükümete yetki verdi.

c) 1980 Sonrası

50 yılı aşkın çabaya rağmen kurulamayan serbest bölgeler 1983 yılı başından itibaren tekrar Türkiye'nin gündemine geldi. Bu dönemde serbest bölgelerin kurulması için gerekli istikrar yurt içinde büyük ölçüde sağlanmış ve yıllardan beri süren *siyasi huzursuzluk* ve istikrarsızlıklar sona ermiştir. Özellikle 1982 Anayasa referandumu ile *Türk halkı siyasi istikrar konusunda tavrını kesin* olarak ortaya koymuştur.

Bundan başka, *ikameci sanayileşme stratejisi* tıkanmış ve sonuçta döviz darboğazı, spekülasyon, enflasyon ve dış borçlanma önem kazanmıştı. Bu nedenle 1980'li yıllardan sonra *ihracata yönelik sanayileşme* stratejisi gündeme gelmiştir. Özellikle 24 Ocak 1980 önlemleriyle piyasa ekonomisinin kurulmasına yönelinmiş ve *liberalleşmeye doğru güçlü bir eğilim doğmuştur*. Bu ortam serbest bölgelerin kurulmasına müsaattir. Çünkü, "*Türkiye'de daha çok içe dönük ithal ikamesine dönük ekonomik politika uygulandığı dönemlerde serbest bölge fikrinden uzaklaşmıştır*"⁹. Oysa son yıllarda dışa açılma konusunda Türk ekonomisi büyük bir çaba harcamış ve ilk başarılı sonuçlarını elde etmiştir.

3- Serbest Bölgelerin Başarı Koşulları

Kurulması arzulanan bir serbest üretim bölgesinin başarıya ulaşabilmesi için bazı koşulların bulunması gerekmektedir. Bunlardan *birincisi* serbest üretim bölgesinin coğrafi konumudur. Yani hinterland ilk önemli rolü oynamaktadır. *İkinci* husus kurulan serbest bölgede, altyapı, ihtiyaçları rahatça karşılayacak bir nitelikte bulunması gerekir. *Üçüncü* olarak özellikle aynı bölgedeki ülkeler arasında rekabet bulunduğundan, sağlanan ayrıcalıklar yabancı sermayeyi bu bölgeye çekmek bakımından itici bir gücü oluşturmaktadır. *Dördüncü* bir husus serbest bölgenin işletilmesinde örgütlenme önem taşımaktadır. Sonuncu ve *beşinci* nokta ise, serbest bölgenin kurulması için harcanacak finans kaynakları, büyük boyutlara ulaşabileceğinden, bu kaynaklarda hesaba katılmadan yapılamaz.

9 Tansu Çiller, *Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler*, s. 13.

a) Serbest Bölgenin Coğrafi Konumu

Türkiye'de gerek güneyde ve gerekse kuzeyde kurulması düşünülen serbest bölgeler coğrafi konum ve *hinterland* bakımından müsait koşullar taşımaktadır. Türkiye *Orta Doğuda* söz sahibi olmak istemektedir ve son yıllarda bu bölgedeki etkinliği artmıştır. Bu bakımdan, Türkiye Avrupa'dan gelen ve bu bölgeye yapılan ihracatı yönlendirebilecek coğrafi bir konuma sahip bulunmaktadır. *Avrupa'dan Orta Doğuya* akan ihracat malları Türkiye üzerinden geçmektedir. Üstelik Orta Doğu bölgesinde 20'nin üzerinde serbest bölge bulunmaktadır.

İçinde bulunduğumuz Orta Doğu ülkelerinde fon fazlası bulunmaktadır. Orta Doğu ülkelerinin *100 milyon dolar civarında ödemeler dengesi fazlası* bulunmaktadır. Bu nedenle kurulacak serbest bölgeler kıyı bankaları için, finans kuruluşlar için ve elde edilen kârların bu bölgelerde biriktirilmesi için cazip koşullara sahiptirler.

Bundan başka *Türkiye'deki altyapı* Orta Doğu ülkelerine göre daha ileridir. Bankacılık ve diğer hizmetler konusunda (mali, hukuki) deneyimlerimiz vardır. Üstelik Türkiye Orta Doğu ülkelerine göre daha *gelişmiş bir ülkedir*. Bu nedenlerle transit ticaretini yönlendirmek yanında, serbest üretim bölgeleri ile, Avrupa'dan yapılan ihracatı yeni şekilde verebiliriz.

Bu bakımdan ilk akla gelen bölge, coğrafi konum, Orta Doğuya yakınlık, nakil masrafları ve altyapı maliyetleri nedeniyle *İskenderun ve Mersin* oluyor. *Hinterland* sorunu söz konusu olduğunda Türkiye'nin kara, deniz ve hava ulaşım yolları Orta Doğuya kolaylıkla ulaşmaktadır. Daha önce belirttiğimiz gibi Türkiye'den yıla kara, deniz ve demiryolu ile geçen transit eşya miktarı 5 milyon tonu aşmaktadır.

"Bu bakımdan serbest bölge için en uygun yerimiz *transit eşyanın en fazla geçtiği limanlarımız veya bu limanlarımıza yakın olan yerlerdir*¹⁰". Bu limanlar ise sırası ile şöyledir: *Mersin, İskenderun, Samsun, Trabzon ve Hopa*.

Akdeniz limanlarından başka *Karadeniz limanlarında* son yıllarda önem kazanmıştır. Çünkü, Karadeniz limanları Doğu Avrupa ülkelerini Orta Doğuya bağlamaktadırlar. Orta Doğuya yönelik deniz, demir ve karayolu kombine taşımacılığı Karadeniz limanlarına büyük önem kazandırmış ve bu önemin gelecek yıllarda daha da artacağı ortaya çıkmıştır. "Serbest bölgeler çoğunlukla kara, deniz ve hava yollarının birleştiği stratejik merkezlerde kurulur"¹¹.

Bu nedenlerle fason üretimin yapıldığı serbest üretim bölgelerinin Türkiye'de kurulması için ekonomik ve siyasi istikrar yanında coğrafi konumunda uygun olduğu açıktır. Serbest üretim bölgelerinin kurulması konusunda Uzak Doğuda yoğunluk vardır. Bu ülkeler ise sinai ürün ihraç eden az gelişmiş ülkelerdirler. Bu bölgelerde metal ürünleri, elektronik, tekstil, giyim, optik ve oyuncak dallarında dinamik ürünler üretilmektedir. Ama genellikle karmaşık üretime gidilmemektedir.

Bütün bu hususlarda Türkiye'nin koşulları olumlu bir görünüm taşımaktadır.

b) Serbest Bölgede Altyapı

Gümrük vergisi olmayan, dolaylı vergileri bulunmayan, dolaysız vergileri ve ücretleri çok düşük olan serbest bölgeye *yabancı sermaye* ve özellikle *çok uluslu şirketler* gelecek ve burada kâr amacı ile üretim yapacaklardır.

10 Mümin Özyurt, *Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler*, s. 92.

11 Latif Çakıcı, *Serbest Ticaret Bölgesinde Yer Seçimi*, Milliyet, 19 Ocak 1983.

Yabancı sermayenin bu bölgeye gelmesi için, pazara yakınlık, ulaşım olanakları, düşük nakliye masrafları gereklidir. Bu nedenle bazı ülkeler nakliye masrafları konusunda subvansiyonda bulunmaktadırlar.

Bunlardan başka bölge içinde de *çok gelişmiş bir altyapının* bulunması istenen bir koşuldur. Dünya pazarı fabrikalarının (World Market Factory) bu bölgede kurulması için, *ulaşım, iletişim, bina, elektrik, su, otoriter yönetim, aktarma tesisleri, antrepo, bakım, onarım, eğitim, konut, danışmanlık, sağlık ve reklam hizmetleri* gibi altyapının önceden hazırlanmasını istemektedir.

Yoksa belli bir bölgenin devletleştirilmesi ve etrafının çitle çevrilip güvenlik hizmetlerinin sağlanması ile kurulan serbest üretim bölgesinden başarı beklemek bir hayaldir.

Bütün bu altyapı kurulurken serbest bölgenin *fayda maliyet analizi titizlikle yapılmalıdır*. Bir yandan yapılan harcamalar ve tanınan ayrıcalıklar hesaplanırken; öte yandan serbest bölgenin sağlayacağı avantajlar tahmin edilecek ve sonuçta karar verilecektir.

c) Tanınan Ayrıcalıklar

Serbest bölgelerde başarıyı sağlayan ve bölgelerin rekabeti karşısında yabancı sermayeyi bir bölgeye çeken önemli faktör; her serbest bölgede farklı bir biçimde sağlanan ayrıcalıklardır. Serbest bölgelerde sağlanan *ayrıcalıklar zamanla artmaktadır*.

Ama sağlanan tüm ayrıcalıklara karşın, bu bölgedeki işletmeleri bağlayan tek yükümlülük var; o da, *üretilen imalatı geliştirilen ya da montajı yapılan malların ihracatı*. Ülkenin kendi iç pazarlarına yapılacak satışlar ise genellikle üretim bölgesinde, istisnai bir durum arzeder.

Bu bölgelerde sağlanabilecek ayrıcalıkları şöyle sıralayabiliriz:

- Gümrük bağımsızlığı,
- Mali ayrıcalıklar. Gelir vergisi, kazanç vergisi, kurumlar vergisi, şahıslar vergisi ve belediye vergilerinde kısmi ya da tam ayrıcalık gibi,
- Tercihli kredi ve düşük faiz,
- Enerji ve su kullanımında düşük tarife,
- Ulaşım hizmetlerinde düşük tarife,
- Kiralarda düşük tarife,
- Düşük ücret ve devlet desteği,
- Çalışma hayatında sosyal hakların kısıtlanması,
- Döviz piyasasında serbesti,
- Sermayenin hareket serbestisi,
- Sınırsız ve koşulsuz kâr transferi.

Liste halinde saymaya çalıştığımız sağlanabilecek bu ayrıcalıklar her ülkede değişiklik göstermekte ve bölgenin özelliklerine göre şekil almaktadır.

d) Örgütlenme

Serbest bölgede otoriteyi sağlayan ve bölgeyi yöneten örgütte önem taşımaktadır. Başarıya ulaşmada bu örgüt önemlidir. Ülkemiz açısından örgütlenme konusunda 6209 sayılı kanun var ve hükümetin yetkileri var. Genellikle *"Serbest bölgeler bağımsız kuruluşlar tarafından ve ticari usullere göre işletilmektedirler"^{1 2}*.

21 Aralık 1913 tarihli ve 6209 sayılı serbest bölge kanununun 5. maddesi şöyledir: "Serbest bölgeler hükümet tarafından işletilebileceği gibi bu iş doğrudan doğruya veya devletin iştirakiyle resmi kurullara veya gerçek veya tüzel kişilere bırakılabilir".

Bu duruma göre serbest bölgenin işletilmesi üç şekilde olabilir.

a- Serbest bölge bizzat devletçe işletilebilir.

b- Serbest bölge sermayesinin bir bölümü devlete, bir bölümü özel kesime ait bir kuruluşça işletilebilir.

c- Serbest bölge mukavele ile özel kesime ait bir kuruluşça, idare edilebilir.

Bu üç alternatifin hangisinin seçileceği konusunu hükümet kararlaştıracaktır.

Ama verilen haberlere göre, bölgelerin işletilmesinin özel kesime verilme ihtimali ağır basmaktadır.

Oysa Mersin'de düzenlenen bir seminerde en iyi işletme biçimi olarak *Karma KIT* türü bir kuruluş üzerinde durulmuştu. Yine Kıbrıs örneğinde serbest bölgelerin özel şirketlere verilmesi öngörülmemiştir.

Serbest bölgelerin denetimine gelince, ya başbakanlığın ya da bir bakanlığın denetimi öngörülmektedir. Bu konudaki kararı da hükümet verecektir. Serbest bölgenin denetimi iyi yapılmazsa, beklenenlerin aksine işler tersine dönebilir. Yapıcı, düzeltici ve düzenleyici olması gereken denetim üç tipten oluşmaktadır. Bunlar "İdari" denetim, "teknik" denetim ve nihayet "hesap" denimidir.

İktisadi ve siyasi istikrarın büyük ölçüde sağlanmasından sonra, doğruya ve kısım de batıya açılmada faydalı olacakları kanısıyla kurulması düşünülen serbest bölge konusunda, büyük mesafe katedilmiştir. Şimdi varılan noktada en önemli sorun, serbest bölgeler örgütünün Türkiye'nin gerçekleri dikkate alınarak rasyonel ilkeler içerisinde yaratılmasıdır. Bakanlar Kurulu teknik ayrıntıları uğraşamayacağına göre, bu konularda başlangıçta verilecek karar gelecek çalışmaları ve bunların sonuçlarını büyük ölçüde etkileyecek önemli bir öge olacaktır.

e) Serbest Bölgenin Finansmanı

Serbest bölgelerin finansmanı söz konusu olduğunda iki konu akla gelmektedir. Bunlardan birincisi serbest bölgenin kurulması ile ilgili finansman sorunu; ikincisi de serbest bölge kurulduktan sonra buradaki faaliyetlerin finansmanı.

Serbest bölgelerin kurulması, arsanın devletleştirilmesi ve altyapının oluşması büyük harcamaları gerektirmektedir. Bu harcama, devlet tarafından üstlenilir. Bu konuda kaynak olarak genel bütçe akla gelmektedir. Ancak ilk serbest bölge kuruluş faaliyete başlayınca, işletmeden elde edilecek gelirlerle sonra kurulacaklar kısım ya da tamamen finanse edilebilirler. Bu yolda başarı sağlanırsa mekanizma bir defa işlemeye başlayınca serbest bölgeler kendilerine "yeterli sanayi adaları" haline gelebilirler.

Serbest bölgelerdeki faaliyetlerin finansmanı ise, ya milli bankalar ya da kıyı bankaları tarafından yapılır. 1979'dan beri yabancı bankaları kabul eden Bahreyn'e 30'u aşkın yabancı banka müracaat etmiştir. Bir yıl içinde bu sayı 52'ye yükselmiş ve burada yabancı bankalara kısıtlama konulmuştur. Bahreyn'deki kıyı bankalarındaki mevduat banka sayısına paralel olarak artmış ve 1975'de 1,7 milyon dolar iken 1981'de 39 milyarı aşmıştır. Orta Doğu ülkelerindeki fon fazlasından Asya ve Afrika faydalandığına göre, Türkiye'deki serbest bölgelerde faydalanabilirler.

Ama her halde ilk fonlar gerek kıyı bankalardan ya da milli bankalardan *merkezden aktarma* ile sağlanacaklardır. Bu fon birikimi olmadan faaliyetin başlaması ve döngünün işlemesi olanaksızdır. Bu işlemin yürümesi için, ilk başta yurt içindeki bankalardan *bir takım şubelerin* buralara kaydırılması gerekir. Burada şube açması gereken bankaların devlet bankası mı, özel banka mı olacağı tartışma konusudur. Tansu Ciller'e göre: "*Bunların devlet bankası olmasında özellikle yarar vardır*"¹³."

4- Serbest Bölgelerin Fayda ve Sakıncaları

Serbest bölge kurmanın tek koşulu, bunun gerektirdiği maliyetin sağlanacak faydalardan az olmasıdır. Yani bir yandan serbest bölgenin sağlayacağı avantajlar, ikinci olarak da bu bölgenin neden olacağı kararların hesabı karar vermeyi sağlayacaktır.

Pire'deki serbest bölgenin, bir yılda sadece *depolama ücreti olan 4,5 milyar Türk lirası* kazandığı bildiriliyor. Bahreyn'deki serbest bölgeden kira geliri olarak yılda *52 milyon dolar* sağlanmaktadır. Oysa Türkiye yıllardan beri yabancı sermayeyi ülkeye çekmek istemesine karşın başarı sağlamıyor. Ama bazı az gelişmiş ülkeler yabancı sermayeyi serbest bölgelere yığma konusunda başarı sağlamış ve bu yollarla ihracatlarını büyük ölçüde arttırmışlardır.

a) Serbest Bölgeden Beklenen Faydalar

Serbest bölgelerden beklenen faydaları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

1- İlk serbest bölgeyi çalıştıran kuruluş *bir kâr* elde eder. Öyleyse kâr olanağı varsa serbest bölge kârlıdır. Üstelik bu kâr genel olarak döviz cinsindedir.

2- Dış ticaret açısından sağlanacak kazançları ikiye ayırmak mümkündür. Bunlardan birincisi ithalat yoluyla sağlanan faydalardır. Bu bölgeden ülke içine *ithalat kolaylığı* yapıldığından; işletmeler zaman kazanır, stoklarını düşük düzeyde tutarlar ve sonuç olarak da finansman sorunları hafifler. Örneğin, Pire'deki serbest bölgede depolanan malların % 5'i yurt dışına ve % 95'i yurt içine gönderilmektedir. Yine bu liman yükleme ve boşaltmaktan 14 milyar Türk lirası gelir sağlamaktadır.

İkinci olarak serbest bölgeler *ihracat bakımından* büyük yararlar sağlarlar. 1980 yılı verilerine göre yıllık *1,6 trilyon dolar* olan dünya ticaretinin % 9'u serbest bölgelerden yapılmaktadır. Bu oranın *1985 de % 20'ye* çıkacağı beklenmektedir. Bu üretim bölgeleri ihracat formalitelerinden kurtulacağından ve reekspora yardım edeceğinden ihracat artar. Bu bölgedeki firmalar yurt içinden *hammadde, aramalı aldıkları ölçüde* durum kazançlı bir durum arzeder. Bu yolla transit ticareti de kamulanmış olur.

Sonuçta ödemeler dengesinin sağlanması kolaylaşır. Yalnız bu bölgelerdeki sınıai üretim ve ihracat konularında *veriler açıklayıcı değildirler*. Bu nedenle kesin hüküm vermek zorlanmaktadır. Hiç bir zaman serbest bölge kurmakla *dış denge sorunu çözümlenemiyor*. 1980 yılında serbest bölge uygulayan ülkelerden Singapur 5, Malezya 4, Güney Kore 3,5 milyon dolar dış ticaret açığı vermişlerdir.

3- İstihdam yönünden serbest bölgeler önemli faydalar sağlayabilir. Geri kalmış ülkelerdeki serbest bölgelerde çalışan işçi sayısı değişmekle beraber bu rakam 10.000 - 20.000 kişi arasında değişmektedir. Günümüzde dünyadaki serbest bölgelerde 6 milyon civarında insan çalışmaktadır. *Hamburg serbest limanında 10.000 firma ve 60.000 insan istihdam edilmektedir. Bir bölgede çalışacak insan sayısını emek-yoğun ya da sermaye yoğun üretim tekniklerinin serisini büyük ölçüde etkilemektedir.*

4- Sanayileşme ve teknoloji yönünden, serbest bölgelerin faydalar sağladığı da ileri sürülmektedir. Çünkü bu bölgelere gelecek ileri *teknolojinin* ülkeye kolayca geçeceği ve sanayileşmeye katkıda bulunacağı sorun olmaktadır. Ama bu olgunun gerçekleşmesi birçok koşula bağlıdır. Genellikle bu bölgelerde *katma değeri çok düşük* sanayiler kurulmakta ve çoğu kez ileri teknolojiler buralara gelmemektedir.

5- Sonuncu olarak, *yabancı sermaye* bu bölgelere daha kolay geliyor ve serbest bölgeyi açık kapı buluyor. Bu bölgeler hem cazip ve hem de daha az riskli olduğundan, yabancı sermaye ve turizmi özendirilmektedirler.

Sayıdığımız bu faydaların gerçekleşmesi daha önce saydığımız serbest bölgenin başarı koşullarına büyük ölçüde bağlı olduğu doğaldır.

b) Serbest Bölgenin Muhtemel Sakıncaları

Serbest bölgeden doğabilecek muhtemel sakıncalar mevcuttur. Bunlardan *birincisi*, bu bölgelerin *kaçakçılığa* zemin hazırlayacağı konusundadır. Böyle bir sakıncanın sorunluluğu bölgeye değil yönetime düşmektedir. Bilindiği gibi serbest bölge kurulmadan da döviz, silah ve uyuşturucu kaçakçılığı vardır. Bu sakınca sıkı güvenlik önlemleriyle de pekala giderilebilir.

İkinci husus, Türk sanayisi son yıllarda dışa ve özellikle de Orta Doğuya açılma yolundadır. Serbest bölgelerin bu gelişmeyi engellemesinden korkulabilir. Çünkü, serbest bölgelerde *daha ayrıcalıklı mal* üretilmektedir. Ama böyle bir korku yersizdir. Çünkü, *rekabet ancak* belli birkaç sektör arasında ortaya çıkabileceğinden tüm ekonomiyi etkilemez.

Üçüncü nokta, Türkiye serbest bölge kuran çoğu gelişmekte olan ülkelerden *hukuki düzen ve demokrasi* geleneği bakımından daha ileri bulunmaktadır. Bu nedenle serbest bölgelerde çalışma koşullarını ağırlaştırmak ve *emeği bazı haklardan* yoksun bırakmak zordur. Çünkü R. Maxoniun dediği gibi "Biz bir ülkede hükümet sendikaların çizgisine uyduğu zaman o ülkeye gitmeyiz".

Sonuncu husus olarak da, serbest bölgelerin *bölgesel dengesizlik* yaratacağı ya da arttıracacağı ve *tekelleşmeye* yol açacağı ileri sürülmektedir.

Devlet serbest bölge kurarken bu hususları gözönünde bulundurulmalı ve en iyi çözümü ortaya koymalıdır. "Devletin görevi, bu zararları önleyecek ve faydaları arttıracak tedbirleri almaktır"¹⁴.

14 Baha Akel, Serbest Bölgeler ve Limanlar, Milliyet, 31.12.1982.

SONUÇ

1927 yılından beri Türkiye'nin gündeminde olan serbest bölgeler, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik ve siyasi konjonktüre göre bazen rağbet görmüş ve bazende unutulmuşlardır. Sorun sadece kanun ve tüzük sorunu olmanın ötesinde, serbest bölgeye olan inanç sorunu şeklinde belirmektedir. İşin ele alınış biçimi bu arada önem taşımaktadır.

Türkiye'de serbest bölge kurarken önce bunlarla neyin amaçlandığı iyi saptanmalı ve ona göre önlemler alınmalı ve olanaklar saptanmalıdır. Serbest bölgenin dışa açılmaya yardım edeceği, döviz getireceği, transit ticaretini arttıracığı reeksporu kamçılacağı, işsizliğe kısmi bir çözüm olacağı ileri sürülmektedir. Ama karar verebilmek için, bir yandan bu amaçlara ne derecede ulaşılabileceği hesaplanırken, öte yandan serbest bölgenin maliyetinin de dikkate alınması gerekir. Yani sorun bir fayda-maliyet analizi sorunudur.

Türkiye'de 1983 yılında serbest bölge kurulması konusunda ekseriyetin fikri müsbet bir zinde gelişmektedir. Birden fazla serbest bölge içinde fikirler olumludur. Ayrıca serbest liman ve serbest üretim bölgelerinin birlikte kurulması konusu üzerinde durulmaktadır.

Başlangıçtaki bilimsel tartışmalardan ve hazırlıklardan sonra, uygulama esnasındaki tutum ve davranışlarda bu bölgelerden beklenen başarıyı etkileyecektir.

KAYNAKLAR

- Özgen Acar; Pire'deki Serbest Bölge Nasıl Çalışıyor, Milliyet, Şubat 1983.
Baha Akel; Serbest Bölgeler ve Limanlar, Milliyet, 31 Aralık 1983.
Ergin Akyürek; Hamburg Serbest Limanı, İstanbul Ticaret Gazetesi, 18 Şubat 1983.
Cem Alpar; Serbest Bölgeler ve Bazı Sorunlar, Milliyet, 7 Mart 1983.
Taner Berksoy; Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme, Belge Yayınları, Şubat 1982.
Taner Berksoy; Ekonomide Diolog, Cumhuriyet, 16 Ocak 1983.
Latif Çakıcı; Serbest Ticaret Bölgelerinde Yer Seçimi, Milliyet, 19 Ocak 1983.
Tansu Çiller; Serbest Bölgeler ve Dünyadaki Uygulama Dünya ve Türkiye'de Serbest Bölgeler, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul 1982.
Tansu Çiller; Türkiye'de S. B. Uygulaması İçin Gerekli Tedbirler ve İzlenecek Politika Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler, İ.A.V., İstanbul 1982.
Folker Pröbel / Juigen Heinrichs / Otta Krene; Uluslararası Yeni İş Bölümü ve Serbest Bölgeler, Belge Yayınları, Mart 1982.
M. Esat Gülhan; Serbest Bölge Üzerine, Hamle, yıl 3 sayı 5.
M. Nuri Karaahmetoğlu; Bursa Serbest Bölge Olabilir, Bursa Hakimiyet, 13 Şubat 1983.
Atilla Koruyan; Türkiye'de Serbest Bölge, Rapor, 17 Ocak 1983.
Nuh Kuşçu; Serbest Bölge (Tebliğ), 2. Türkiye İktisat Kongresi, İzmir 1981.
Nuh Kuşçu; Serbest Bölge Meselesi, Tercüman.

- Mumin Özyurt; Türkiye'de S. B. Uygulaması İçin Gerekli Tedbirler ve Uygulanacak Politikalar, İ.A.V., İstanbul 1982.
- Salih Şanver; Serbest Bölge Kurmak, Cumhuriyet.
- Selahattin Tuncer; Türkiye'de Serbest Bölge Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölge, İ.A.V., İstanbul 1982.
- Selahattin Tuncer; Türkiye'de S. B. Uygulaması İçin Gerekli Tedbirler ve Uygulanacak Politikalar, İ.A.V., İstanbul 1982.
- Selahattin Tuncer; Türkiye İçin Serbest Bölge Modeli, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 15.1.1983.
- Mehmet Uğur; Türkiye'de S.B. Uygulaması İçin Gerekli Tedbirler ve Uygulanacak Politikalar, İ.A.V., İstanbul 1982.
- Serbest Mıntıka Kanunu 1917/1927 tarih ve 637 Sayı
2.2.1929 Tarih ve 1391 Sayılı Yasa
- Serbest Bölge Kanunu 21.18.1983 Tarih ve 6209 Sayılı
Kıbrıs Türk Federe Devleti Serbest Bölge ve Liman Yasası (1977).

24 OCAK 1980 SONRASI TÜRKİYE'DE UYGULANAN PARA POLİTİKASININ REEL ANKES ETKİSİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

İlker PARASIZ*

GİRİŞ

Türkiye'de kalkınma sorununun 1950'li yıllardan sonraki çözümünde, para politikası sürekli ön planda tutulmuş ve kalkınma sorunuyla para politikası arasındaki ilişkiler, *Keynesgil* yaklaşım çerçevesinde düzenlenmeye çalışılmıştır. Söz konusu dönemlerde, *faiz oranları hem güdümlü faiz uygulaması hem de aşırı para arzı artışı nedeniyle düşük düzeylerde tutularak*, ekonomik potansiyelin harekete geçirilmesi amaçlanmıştır. Ancak, kalkınma süreci içinde gerek yatırımların gerçekleştirilmesinde gerek kurulu kapasitelerin çalıştırılmasında, döviz gereksinimi de hızla artmıştır. Öte yandan önceleri 12'şer yıllık devalüasyon aralarında son olarak da 7 yıllık devalüasyon arasında* ister istemez aşırı değerlenen Türk lirasıyla ucuz ithalat girdisi kullanan Türk firmaları döviz ihtiyacını daha da arttırmışlardır.

Emisyon artışı ve enflasyonun gelirleri yeniden dağıtıcı etkisiyle belli bir dönem için iç tasarruf sorununu çözen Türk ekonomisi, özellikle 1973 yılı sonlarında dünya petrol fiyatlarındaki aşırı artış karşısında önemli ölçüde dış finansman sorunuyla karşılaşmıştır.

Gümrük duvarları gerisinde teknoloji ve çeşit açısından mozaike benzeyen Türk endüstrisinin, dış finansman sorununu çözmesi ve faaliyette bulunan firmaların rasyonel işletme hüviyetini kazanması 1980'li yılların başında bir zorunluluk haline gelmişti. Bu nedenle, önceki yıllarda izlenen ekonomi politikalarından farklı bir özellik arzeden 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirleri uygulamaya konulmuştur.

* Prof. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

* Türk lirasının dış değerinin gelişimi.

7 Eylül	1946 da	1 dolar =	130 krş'tan	1 dolar =	280 krş.
4 Ağustos	1958 de	1 dolar =	280 krş iken	1 dolar =	900 krş.
9 Ağustos	1970 de	1 dolar =	900 krş iken	1 dolar =	1500 krş.
22 Eylül	1977 de	1 dolar =	1500 krş iken	1 dolar =	1900 krş.
21 Mart	1978 de	1 dolar =	1900 krş iken	1 dolar =	2500 krş.
11 Haziran	1979 da	1 dolar =	2500 krş iken	1 dolar =	4700 krş.

1950'lerde başlatılan politikanın tersine, 1980'lerde uygulamaya konulan politika monetarist içeriklidir. Monetarist ekonomistler para arz ve talebiyle ilgili iki temel hipotezi gözönünde tutmaktadır:

- Para otoriteleri kısa dönemde dolaşımdaki para miktarını kontrol edebilir.
- Ekonomik birimlerin ankes talebi reeldir. Diğer bir ifadeyle, ellerinde para bulunduranlar paranın reel satınalma gücüyle ilgilenmektedir.

Bu iki hipotezden, para politikasının ekonomik faaliyetleri etkileme mekanizmasıyla ilgili bir model kurulabilir. Ancak, bir modelle para politikasının ekonomiyi etkileyen tüm kanalların ortaya konulması hayli güçtür. Bu nedenle, genellikle, para arzındaki değişmelerin ekonomik faaliyetler üzerindeki etkilerini inceleyen nisbeten basite ingirgenmiş modeller kullanılmaktadır. Böylece, para arzındaki değişmelerin ekonomik faaliyet üzerindeki etkileri doğrudan incelenmeye çalışılmaktadır. Çalışmamızda biz olaya bir parça farklı açıdan bakmaya çalışacağız. Şöyle ki; fiyatlardaki değişimin para stoku üzerindeki etkisinden hareket edeceğiz.

24 Ocak 1980 istikrar önlemleriyle hızlı bir değişim "quick fix" politikası izlendiği söylenebilir. Dolayısıyla, bunun Türk ekonomisi üzerindeki etkileri büyük olmuştur. Şöyle ki, Ocak 1980 kararlarını izleyen dönemde reel para stoku önemli ölçüde (sadece Şubat 1980 de % 29.3) düşürülmüş ve 1981 yılı boyunca ekonomideki reel para stoku aşağı-yukarı bir önceki yıl seviyesinde tutulmuştur. 1982 Temmuz'undan sonra reel para stokunda bir miktar artış sağlanmıştır (Ocak 1980'e göre).

Bu çalışmada, "quick fix" politikasıyla Türk ekonomisinde reel ankeslerin önemli ölçüde azaltılmasının karmaşık sonuçları "reel ankes teorisi" çerçevesinde incelenecek ve 1980 sonrası yıllarda ulaşılan sonuçların kuramsal modele uygunluğu tartışılacaktır.

I- REEL ANKES TEORİSİ

Kişilerin ve firmaların sahip olduğu reel para stokundaki değişmelerin mal ve hizmet talebi üzerindeki doğrudan etkisi, reel ankes etkisi olarak tanımlanmaktadır. Para miktarı ve / veya fiyat seviyesinde değişme olduğunda reel ankesler değişir. Elde tutulan reel paranın azalışının (artışının) toplam talebi azaltacağı (arttıracığı) kabul edilmektedir.

Buna göre, kişinin sahip olduğu mal varlığı çeşitlerinin alternatif şekilleri arasında oransal bir ilişkinin varlığı gözönünde tutulmaktadır. Bir servet şeklinin arzında değişiklik olduğunda, ekonomik birimler daha önceki servet dağılımı elde etmeye çalışacaktır. Dolayısıyla, reel ankes etkisi muhtemel birçok servet etkilerinden birisidir.

A – Reel Ankes Etkisi Nasıl İşler?

1- Nominal Para Stokundaki Değişme

Belli bir fiyat seviyesinde, nominal para stokunda bir artış farzedelim. Bu durumda, ekonomik birimlerin portföyünde diğer servet şekillerine oranla daha fazla reel para (M/P) bulunacaktır. Bu aşırı reel ankes arzı hem reel mal ve hizmet talebini hem de mali aktif talebini artırır. Bununla beraber, bir çok analizde sadece

mal ve hizmet talebindeki artış gözönüne alınmaktadır. Nominal para stokundaki azalma ise (fiyat seviyesi değişmemektedir) yukarıda açıklanan etkilerin ters yönde gelişmesi yol açacaktır.

2- Fiyatlardaki Değişmeye Bağlı Reel Ankes Etkisi

Nominal para-stoku değişmediğinde, fiyat seviyesindeki bir azalış (artış) reel para stokunu (M/P) arttırır (azaltır). Dolayısıyla, ekonomik birimlerin optimal servet dağılımı bozulur. Bunun sonucu olarak da, reel toplam talep değişir.

B – Reel Ankes Etkisi Teorisinin Tarihçesi

Reel ankes etkisinin mantığı doğrudur. *Reel ankes etkisi*, M. Friedman tarafından başlatılan paranın miktar teorisinin yeniden yorumunun önemli bir parçası olmuş ve 1970'lerden sonra ön plana çıkan monetarist akımın temel yapı taşlarından birini oluşturmuştur.

Reel ankes etkisi ilk kez 1943'de A.C. Pigou tarafından geliştirilmiştir ve bu "Pigou etkisi" olarak bilinmektedir. Bu etki daha sonra 1950 ve 1965 yıllarında D. Patinkin tarafından geliştirilerek, Klasik ve Keynesgil para teorisinde karşılaşılan bir dizi sorunun çözümünde kullanılmıştır. Çözüme kavuşturulan konular şunlardır: (1) *Klasik dikotomi*, (2) *Paranın yansızlığı*, (3) *Para talep eğrisinin esnekliği* ve (4) *fiyatların aşağı doğru esnekliği ile tam istihdam arasındaki ilişki*.

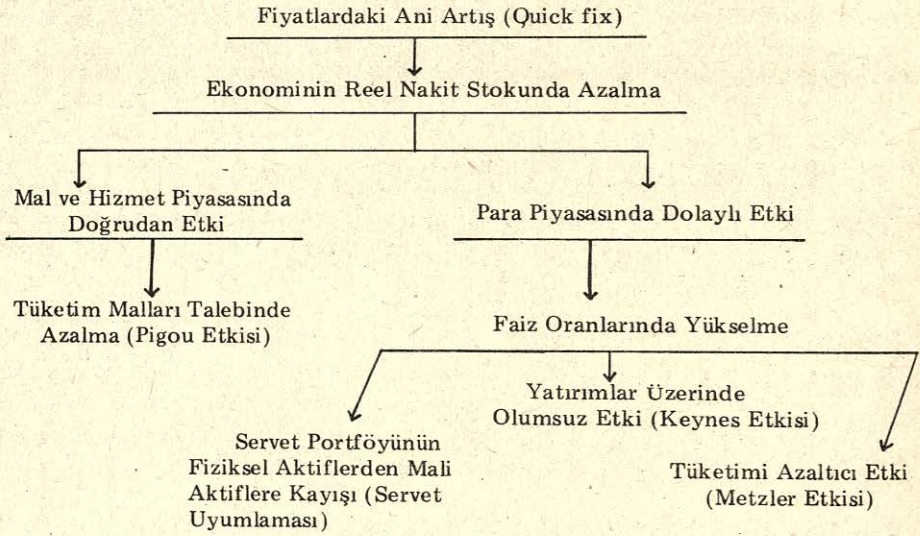
II- TÜRKİYE'DE İZLENEN PARA POLİTİKASININ NEO-KLASİK OTOREGÜLATÖR ARACILIĞI İLE GENEL BİR DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye'de özellikle Ocak 1980'den beri uygulanan para politikasının, reel ankes etkisiyle analizinin ne derece uygun olacağı tartışılabilir. Çünkü, nominal para stokundaki değişmelere bağlı olarak (fiyat seviyesi veri olarak ele alınmaktadır) reel ankesler değiştiğinde ne gibi sonuçların elde edileceği bilinmektedir. Para stoku ile toplam talep arasında pozitif bir ilişki vardır. Bununla beraber, bir çok ekonomist fiyat seviyesindeki değişmeye bağlı reel ankes etkisinin ölçülmesinin çok güç olduğunu vurgulamaktadır.

Ocak 1980'den önceki dönemde, Türk ekonomisi açısından birinci durumun geçerli olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, bu döneme ait para politikası analizleri nispeten kolaydır. Ocak 1980'den sonra ise, büyük ölçüde ikinci yaklaşım geçerlidir. Ancak, bu tip yaklaşımın kantitatif analizi oldukça güçtür. Bu nedenle, aşağıda sunacağımız model çerçevesinde, bazen saptayabildiğimiz rakamlar yardımıyla, bazen gözlemlerimize bazen de bu konudaki uzmanların görüşüne dayanarak bir sonuca ulaşmaya çalışacağız.

Enflasyonun hızlandığı dönemlerde, ekonomik birimler, enflasyonun daha ilımlı olduğu dönemlere göre, daha küçük nakit ankeslerle faaliyette bulunmayı tercih ederler. Diğer bir ifadeyle paranın dolaşım hızı bu dönemlerde yüksektir. Para otoriteleri ek para emisyonlarıyla reel nakit ankeslerin eski seviyelerinde kalmasını sağlayamazlar. Bu yönde atılan her adım, tıpkı çöldeki serap gibi uzaklaşır. Hatta, çöldeki, seraba doğru atılan her adım serabı iki adım uzaklaştırır. Dolayısıyla, reel nakit ankesleri yeniden eski seviyesine iade etmek için iki adım atılması gerekir:

Reel nakit ankesleri eski seviyesine döndürmenin tek yolu, parasal genişlemeyi enflasyonist beklentileri ortadan kaldıracak kadar yavaşlatmaktır ve 24 Ocak kararlarından sonra böyle de yapılmıştır.



Ocak 1980'den önceki dönemlerin reel nakit ankeslerindeki gelişmeler gözden geçirildiğinde şu sonuçlara ulaşılabilecektir: Tablo I'de de görüldüğü gibi, 1975-80 yılları arasında dolaşımdaki nominal emisyon hacmi hızla artmaktadır. Aynı dönemde, toptan eşya fiyatları endeksi de hızla yükselmektedir. Buna göre, söz konusu dönemde reel emisyon hacmi 1977 yılına kadar artmakta, sonraları ise azda olsa düşmektedir. 1977-80 yılları arasında, reel emisyon hacmindeki değişimler, sırasıyla, -% 4.38, -% 1.84'tür. Bu düşüşün nedeni yukarıda izah edildiği şekilde reel ankes düzeyini eski seviyesine döndürmenin güçlüğüdür (1977-80 döneminin diğer parasal gelişmeleri ekte sunulan tablolardan takip edilebilir).

A – Quick Fix (Ani Değişim) Politikası ve Sonuçları

24 Ocak kararlarıyla, özellikle temel mallar kapsamının daraltılmasına bağlı olarak kamusal mal ve hizmetlerin fiyatlarının bir kaç hafta içinde yükseltilmesi (fiyat artışları 1980 Şubat'ında % 23.3'e, Ocak-Mart ortalaması % 47.5'e, Ocak-Haziran ortalaması % 61.5'e ve 1980 yılı ortalaması % 107.2'ye yükselmiştir) ve Türk lirasının devalüe edilmesiyle (1 ABD doları 47 TL'dan 70 TL'ya yükselmiştir), parasal genişlemeden bağımsız olarak ekonomideki mevcut emisyon hacminin ve para stokunun reel değeri ve kişilerin reel satınalma gücü önemli ölçüde düşürülmüştür.

Böylece, bir anlamda, ekonomide dolaşımda bulunan paranın ve halkın satınalma gücünün bir kısmı yok edilmiştir. Daha sonraki aylarda, mini devalüasyonlar ve küçük zamlarla genişleyen nominal para arzının reel değeri bir süre aynı seviyede tutulmaya çalışılmıştır.

Tablo II'den de görüldüğü gibi, 24 Ocak kararlarını izleyen dönemde, dolaşımdaki reel emisyon hacmi bir şokla Mart 1980'de son beş yılın en düşük seviyesine indirilmiştir. Bu seviye 1982 yılı Temmuz ayına kadar çok az bir yükselmeye konmuşdur. 1982 Temmuz'dan sonra reel emisyon hacmi 1980 Ocak seviyesini aşmış durumdadır. Reel emisyon hacminin 1982 Haziran-Aralık ayı artış oranı % 23'dür. Buna karşılık, 1982 yılında GSMH reel olarak % 4.4 oranında bir artış göstermiştir. Bu göstergeler, Türk ekonomisinde, genel olarak, likidite oranının yükseldiğini göstermektedir. Bu olgu şu şekilde yorumlanabilir: Türk ekonomisinde reel ankes talebinin kararlı bir duruma yöneldiği ve dolayısıyla uygulanan para politikasının bu açıdan hedefine ulaştığı kabul edilebilir. Öte yandan, 1982 Temmuz'undan sonraki reel emisyon genişlemeleri, parasal ilişkilerin "quick fix" politikası çerçevesinden çıktığını ve "gradualist" (tedrici) bir para politikasının izlenmeye başladığının işareti olarak ele alınabilir. Nihayet bankerler krizi nedeniyle daha önceki dönemde para talebini azaltan halk yeniden para talebini arttırmış olabilir (Mali araçlar para talebini azaltıcı etki yaparlar).

Şimdi, tekrar "quick fix" politikasına dönelim ve 1980 yıllarında uygulanan politikaların 1982'de Türk ekonomisine yansıyan etkilerini, daha önce açıklanan model çerçevesinde incelemeye çalışalım.

1- Mal ve Hizmet Piyasası Üzerindeki Doğrudan Etki

G. Haberler ve A.C. Pigou, kişinin tüketiminin hem harcanabilir gelirin hem de servetine bağlı olduğunu vurgulamıştır. Daha öncede ifade ettiğimiz gibi, reel nakit ankesler kişinin servet stokunun bir kısmını oluşturmaktadır. Fiyat artışları karşısında paranın nominal değeri sabit kalmakla birlikte, reel değeri bu değişimle ters yönlü ilişki içindedir. Dolayısıyla, fiyat seviyesi yükseldiği zaman toplam talep azalır. Reel ankes etkisinin bu özel şekline "Pigou etkisi" denilmektedir.

Ocak 1980 kararlarını izleyen dönemlerde, reel para stokunun büyük ölçüde azaltılmış olması tüketim harcamalarını kısması beklenebilir. Bununla beraber, fiyat artışlarının fiyat artışı bekleyişlerini etkileyerek tüketim harcamalarını teşvik edeceği düşünülebilir. Yaptığımız araştırmalara göre, Türk ekonomisinde son üç yılda tüketimin azalmadığı hatta bir miktar arttığı gözlenmiştir. Devlet Planlama Teşkilatı ve Merkez Bankasının yıllık program ve raporlarına göre, toplam tüketim, söz konusu yıllarda reel olarak, sırasıyla % 3.2, % 5.1 ve % 5.8 oranında artmıştır. Bu artış, fiyat artışı bekleyişleri yanında (bu argüman kısa bir süre için geçerli olabilir), hane halkının faiz oranlarının yükselmesi karşısında reel ve mali aktif kompozisyonunu ikinci lehine değiştirerek elde ettikleri faiz gelirleriyle tüketim düzeylerini koruma çabalarından kaynaklanmış olabilir.

2- Para Piyasası Üzerindeki Dolaylı Etki

Fiyatların birdenbire yükselmesi, günlük işlemlerin finansmanı için daha fazla parayı gerekli kılmıştır. Daha önceleri sürekli olarak düşük düzeylerde tutulan faiz oranları, 30/5/1980 tarih ve 8/909 sayılı kararla 1/7/1980 tarihinden geçerli olmak üzere serbest bırakılmıştır. Faiz oranındaki yükselişleri şu şekilde açıklayabiliriz: Faiz oranlarının daha önceki dönemlerin tersine serbest piyasa koşullarına göre belirlenmesi yoluna gidilmesi, 1980 yıllarda reel para stokunun büyük ölçüde düşü-

rülmesi ve banka kredilerine bağımlı firmaların artan faiz borçlarını ödeyebilmek için yeni borçlanmalara yönelmesi sonucu faiz oranları yükselmeye başlamıştır.

a) Keynes Etkisi

Faiz oranındaki değişimler, hane halkı ve müteşebbislerin davranışlarını etkileyeceği açıktır. Faiz oranları yükseldiğinde yatırımların maliyeti yükselir. Bu durum, müteşebbislerin prodüktif yatırımlara girişmesini engellediği gibi, hane halkının da konut v.b. malları satınalmalarını frenler. Ülkemizde de, faiz oranlarının yükselmesinin en önemli etkileri, yatırım mali ve konut talebinde olmuştur. DPT ve MB yıllık program ve raporlarına göre toplam yatırım harcamalarındaki reel oransal değişimler 1980, 81 ve 82 yılları için, sırasıyla, - % 2, - % 7.9 ve - % 6.4'tür. Toplam yatırımlardaki bu azalış, büyük ölçüde kamu yatırımlarında ve konut yatırımlarında ortaya çıkan düşüşlerden kaynaklanmıştır.

24 Ocak kararlarının özünde, yeni yatırımlardan çok mevcut kapasitenin mümkün olan maksimum kullanımını amaçlandığından, faiz oranlarına karşı duyarsız olan kamu yatırım harcamalarının azaltılması doğaldır. Reel tüketim artışına rağmen, reel yatırımlardaki bu azalışlar son üç yılın iç talebinde ortaya çıkan durgunluğun en önemli nedenlerinden birisi olmuştur.

b) Metzler Etkisi

L. Metzler'e göre tüketim gelirin yanı sıra özel kesimin sahip olduğu servetin reel değerine de bağlıdır. Buna göre, aynı gelire sahip olan iki kişiden serveti daha büyük olan, diğerine göre, daha az tasarrufta bulunacaktır. Reel ankeslerde servetin bir kısmını oluşturmaktadır. Dolayısıyla, fiyatların reel para stokunu önemli ölçüde düşürecek şekilde artması, toplam serveti başlangıç seviyesinin altına indirecektir. Öte yandan, reel ankes stokundaki düşüşe bağlı olarak faiz oranlarının yükselmesi servetin değerini azaltacaktır. Bu durumların sonucu olarak, ekonomide tasarruflar artabilir ve tüketim azalabilir.

24 Ocak kararlarını izleyen dönemlerde Türk ekonomisinde tasarruflarda bir artış eğiliminin olduğu gözlenmektedir. Ancak, reel ve mali aktif kompozisyonundaki değişimlerin (arsa, otomobil, konut gibi mal varlığı şekillerinin vadeli mevduat, tahvil, sırdaş hesap, mevduat sertifikası gibi mal varlığı şekillerine dönüşmesi) bazı hesaplamaları imkânsız hale getirmesinden dolayı, kesin yorumlar yapmak sakıncalı olabilir. Bu mal varlığı kompozisyonu değişimlerini "servet uyumlaması etkisi" ile birlikte ele almak yararlıdır. Bununla beraber, reel gelir artışını aşan tasarruf artışının (tasarruf mevduatı dikkate alınmaktadır) gerçek bir tasarruf artışı olarak kabul edilip edilemeyeceği tartışılabilir.

c) Servet Uyumlaması Etkisi

24 Ocak kararlarını izleyen dönemde, ortaya çıkan en belirgin değişikliklerden biri de servet kompozisyonundaki değişikliktir. Faiz oranındaki yükselişler, ekonomik birimlerin servet portföyünün yapısını değiştirmektedir. Mali aktiflerin portföy içindeki payı yükselmektedir.

Bir yandan reel aktiflerin iddiharlarının azalması, diğer taraftan da reel aktiflerin mali aktif elde etmek amacıyla satışa arz edilmesi, hem bu tip malların fiyatının düşmesine hem de bu malları üreten sektörlerin krize girmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, konut sektörü ile dayanıklı tüketim mali üreten sektörler resesyona politikadan en fazla etkilenen sektörler olmuştur.

Tablo IV'den de görüleceği gibi, toplam tasarruf mevduatı 1975-1980 arasında reel olarak azalmakta, 1981, 82'de ise önemli ölçüde artmaktadır. Bunun en büyük nedeni, serbest faiz uygulamasının vadeli tasarruf mevduatı ile mevduat sertifikasında yarattığı artıştır. Vadeli mevduatların vadesiz mevduatlara oranı, 1981 öncesinde ikinciler lehine iken, 1981 ve 1982 de vadeli mevduat lehine gelişmiştir. Vadeli mevduatlar son iki yılda, % 141.8 ve % 48 oranında, mevduat sertifikaları ise % 396 ve % 40 oranında artmıştır.

Faiz şokunun atlatılması ve mevduat sertifikalarının bankerlerce pazarlanmasına son verilmesi, vadeli mevduat artış hızını önemli ölçüde düşürmüştür.

III- UYGULANAN İSTİKRAR POLİTİKASININ SONUÇLARI, YAN ETKİLERİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

1- İzlenen para politikası sonucu enflasyon oranı 1981 yılında % 36.7, 1982 yılında da % 25.3 olmuştur. Dolayısıyla enflasyon oranında önemli düşüş olmuştur. Çünkü, 1980 yılındaki fiyat artışları yapay fiyat artışları da dahil % 107.1 idi. Ancak enflasyonun hızının kesilmesinde en önemli etkenin kişilerin reel satın alma güçlerinin geriletilmesiyle sağlanmış olması ve işsizlik oranının artması bunun bedeli olmuştur.

2- Genel olarak enflasyon üretim yapısını ve kaynakların dağılımını bozucu etki yaptığı için, enflasyonu yavaşlatmayı hedefleyen politikanın başarı şansı kaynakların tahsisinin ve üretim yapısının normale dönmesine bağlıdır. Özellikle ülkemizde enflasyon döneminde dayanıklı tüketim malları iddiharinin çözülmesine neden olduğundan bu malları üreten endüstriler ve bu alanda çalışan firmalar, izlenen resesyonist politikadan en fazla etkilenenlerin başında yer almışlardır. Bu alanda krize karşı önlem olarak tüketici ve taksit kredilerinin ve ihracatın teşviki yoluna gidildiği gözlenmektedir.

3- Parasal istikrar önlemleri, en uygun ve etkin firmaların rekabetçi bir ortam içinde seçilmelerini sağlamayı amaçlıyorsa etkin çalışmayan mali yapıları zayıf bazı firmaların krize girmeleri ve bazılarının iflas etmeleri doğaldır. Bu gibi durumlarda firmaların daha iyi yöneticilerin yönetimine girmeleri ve üretiminin arzulanan çizgiye gelmesi istikrar programının şansını oluşturur. Ancak bu şekil el değiştirmelerin ekonomide sürüşmeleri de peşinden sürüklemesi ve bir süre reel faaliyet hacminin bundan zarar görmesi doğaldır. *Çünkü, yalın fiyat tesiri olan ve elverişsiz reel yan etkileri olmayan para politikası pratik olarak imkânsızdır.* 1983 yılındaki genel durum şöyle gelişmektedir. Hükümet bazı firmaları kurtarma yolunu tercih etmiştir. Bu arada bazı firma ve bankalarda el değiştirmişlerdir.

4- İzlenen para politikasının en önemli etkisi *faiz oranları* üzerinde olmuştur. Hali hazırda bu alanda sorun kredi faizlerinin yüksekliğidir (tahminen % 67-70) yani mevduat ve kredi faizleri arasındaki fark büyüktür. Şikayetler banka kredilerinin mevduat blokajı v.b. çeşitli yollarla, çok yüksek bir maliyetle kullanılabilirdiği şeklindedir. Bunun anlamı ekonomide kredi talebinin yüksekliğidir. Bunun da nedeni Türk ekonomisinde faaliyet gösteren firmaların *öz kaynaklarının çok ötesinde dış kaynaklara bağımlı olmasıdır.* Özellikle 1980 öncesi yıllarda faiz oranlarının sürekli

negatif değerler alması bu durumu büyük ölçüde teşvik etmiştir. 1980 Temmuz'undan itibaren faiz oranlarının hızla yükselmesi Türk ekonomisinde öz kaynakları zayıf olan firmaları ve bunlarla ilişkili finansman kuruluşları güç durumda bırakmıştır. Kredi faizlerinin gerilemesi büyük ölçüde kredi talebinin gerilemesine bağlıdır. Piyasa ekonomisi koşullarında bu durumun çözümü mali yapıları zayıf firmaların mali yapıları güçlü firmalara doğru el değiştirmekten geçer. 1982 ortalarından beri Türk ekonomisinde böyle bir durumun yaygınlaşmaması yönünde bu para politikası izlenmektedir. Nitekim 1982 Temmuz'undan beri ekonomide reel emisyon hacminde önemli artışlar olmuştur. Burada çözümün Merkez Bankasından çok firmaların finansal yapılarının iyileştirilmesinde bulunması zorunludur. Nitekim 1970'li yıllara göre 1980, 1981 ve 1982 yılında menkul değerler ihracında önemli artışlar olmuştur. *Öz kaynakların yerine çözüm M. B. kaynaklarının biraz daha zorlanmasında aranması, Türk ekonomisinde yeniden enflasyonun tırmanmasına yol açabilir.*

5- Üzerinde önemle durulması gereken bir konu da şudur. Türk ekonomisinde uzun yıllar süren enflasyon karşısında ekonomiye bir yandan Merkez Bankasından öte yandan da enflasyonun gelir dağılımını bozucu etkisinden dolayı sabit gelirlilerden fon aktarımı sağlanmıştır. *Kanımızca son yıllarda sabit gelirlielerin reel satın alma güçleri o denli gerilemiştir ki, artık yeni bir enflasyon denemesiyle ekonomiye fon sağlama imkânı iyice daralmıştır.* Dolayısıyla, Türk ekonomisinin moneter önlemlerle gelişmesi yolları tıkanmıştır. Artık Türk firma ve endüstrilerinin kendilerine reel çıkış yolu bulmaları bir zorunluluktur. Bu aşamada para politikasının katkısı selektif kredi politikalarıyla kaynak kullanımının optimum düzeyde olmasını sağlamak olabilir.

6- 1980'li yıllardan önce Türk ekonomisinin en önemli sorunlarından birisi de ihracata dönük olmayan bir bünyeye sahip olmasıydı. İzlenen sıkı para politikasının en önemli etkilerinden birisi Türk ekonomisinde ihracatın artışında gözlenmektedir.

7- Kredi politikası alanında özellikle 1980 yılından itibaren Merkez Bankası kredilerinde reel olarak bir azalma gözlenmektedir (Tablo IV). Bu dönemde ihracat kredilerinde ise reel artış gözlenmektedir. Banka kredilerinde ise 1977, 1978, 1979, 1980 yıllarında reel olarak düşme eğilimi 1981 ve 1982 yıllarında da artma eğilimi gözlenmektedir. Bununla birlikte kredilerin reel olarak değeri Tablo V de görüldüğü üzere 1977'deki seviyesinin hala çok gerisindedir. Son yıllarda artan reel kredi toplamı içinde sanayi kredileri dışında dış ticaret kredileri başta gelmektedir.

Tablo: I
Yıllar İtibariyle Dolaşıma Çıkan Banknotlar ve Fiyatlar Genel Seviyesi
(Milyon TL)

Yıllar	Nominal Emisyon	Değişim %	Fiyat Seviyesi	Değişim %	Reel Emisyon	Değişim %
1975	40938	—	343	—	11935	—
1976	52061	27.17	397	15.74	13114	9.88
1977	77881	49.60	492	23.92	15829	20.77
1978	113662	45.34	751	52.64	15135	-4.38
1979	182877	60.83	1231	63.91	14856	-1.84
1980	278615	52.35	2551	107.23	10992	-26.01
1981	386445	38.70	3488	36.73	11079	0.79
1982	542724	40.44	4363	25.26	12422	12.12

- Ticaret Bakanlığı'nın Toptan Eşya Fiyatları Endeksinin Yıllık Ortalama Değeri dikkate alınmıştır.
- Emisyon değerleri MB raporlarından alınmıştır.

Tablo: II
Aylar İtibariyle Ekonomideki Nominal ve Reel Emisyon Gelişmeleri
(Milyon TL)

Aylar	1980		1981		1982	
	Nominal	Reel	Nominal	Reel	Nominal	Reel
Ocak	177717	10314	275080	8567	371885	9299
Şubat	181634	8601	287415	8755	368656	9062
Mart	183165	7871	268280	8237	370826	8773
Nisan	191009	7929	300312	9295	377384	8706
Mayıs	195330	7876	291489	883	393185	8991
Haziran	202229	7937	294500	8366	400051	3190
Temmuz	237750	9316	354191	10068	466725	10591
Ağustos	245155	9458	333549	9546	486305	10896
Eylül	262493	9791	335874	9172	491039	10861
Ekim	286538	9977	368600	9906	521183	11554
Kasım	277614	9316	361614	9529	527811	11489
Aralık	278615	9072	386445	10014	542724	11267

- Ticaret Bakanlığı'nın Toptan Eşya Fiyatları Endeksi kullanılmıştır.
- Emisyon değerleri Merkez Bankası vaziyetlerinden (Resmi Gazete) alınmıştır.

Tablo: III
Toplam Mevduat ve Tasarruf Mevduatındaki Reel Gelişmeler (Milyon TL.)

Yıllar	Toplam Mevduat	Vadesiz Tasarruf Mevduatı	Vadeli Tasarruf Mevduatı	Mevduat Sertifikası	Toplam Tasarruf Mevduatı
1975	38026	15234	8400	—	23634
1976	39911	15796	7679	—	23475
1977	41967	16748	6924	—	23672
1978	35934	13751	5869	—	19620
1979	35256	11587	6711	—	18288
1980	30056	7585	6069	870	14524
1981	44284	6333	14671	4316	25320
1982	54820	6205	21694	6024	33923

— M.B. Raporlarındaki nominal değerler düzeltilerek hazırlanmıştır.

Tablo: IV
Merkez Bankası Kredilerindeki Reel Değişim (Milyon TL.)

Yıllar	Hazineye			Esnaf ve					Diğer	Toplam
	Avans	Destekleme	Tarım	Sanayi	Sanatkâr	İhracat	Ticaret			
1975	4887	5875	1436	5673	129	875	376	49	19300	
1976	5476	18855	2297	8756	303	1491	660	26	27864	
1977	9182	12380	2106	11786	478	1707	914	4	38557	
1978	7542	9329	2300	9656	477	2077	826	—	32207	
1979	7452	8414	2538	9373	433	1975	857	—	31042	
1980	7398	5771	2771	6927	289	1886	641	—	25683	
1981	7508	6703	2143	6193	359	3245	382	—	26533	
1982	6094	4654	502	6118	271	2302	899	—	20840	

— M.B. Raporlarındaki nominal değerler düzeltilerek hazırlanmıştır.

Tablo: V
Ticari Bankaların Kredilerindeki Reel Değişim (Milyon TL.)

Yıllar	Esnaf ve					İç Ticaret	Dış Ticaret	Dağıtıl- mayan	Toplam
	Tarım	Sanayi	Sanatkâr	İnşaat	Turizm				
1975	10238	15273	1149	2856	90	4336	3470	4068	42229
1976	9947	18479	1585	3610	87	4878	3843	5774	48376
1977	9987	20153	1934	2277	86	4973	3228	5794	48432
1978	7038	15886	1825	1907	75	4655	2736	5358	39460
1979	6710	12702	1875	1370	49	3812	2234	7494	36246
1980	5715	11098	1460	723	46	2926	2334	6647	30923
1981	7625	13168	1804	929	80	4251	3563	6368	37806
1982	8158	13328	2092	1361	58	6205	9957	122	41420

— M.B. Raporlarındaki nominal değerler düzeltilerek hazırlanmıştır.

Tablo: VI
İhraç Edilen Menkul Değerler (Milyon TL.)

Yıllar	Devlet İç. Borç tahvili	Özel Kesim Tahvili	Özel Kesim Hisse Sent.	Toplam
1977	19500	1582	2886	23968
1978	20000	2199	3773	25972
1979	34458	4486	7116	46440
1980	50000	18011	21915	89926
1981	70000	15981	25307	111283
1982	69730	13245	109523	192498

— M.B. Yıllık Ekonomik Raporlar.

KAYNAKLAR

- Canevi, Yavuz; "Borç ve Piyasa Ekonomisi Yaklaşımları Açısından Para Politikası Türkiye Örneği", 2. İktisat Kongresi Kalkınma Politikası Komisyonu Tebliğleri DPT, 1981.
- Gordon, Robert J. (ed); Milton Friedman's Monetary, Framework: A Debate with his Critics, University of Chicaco Press, Chicaco, 1974.
- David, Henry Jacques; La Politique Monetaire, Dunod, 1974 Paris.
- Klein, J.J.; "Reel Balance Effect Theory", in Douglas Green-wold, Encyclopedia of Economics, Mc Graw-Hill, 1982.
- Mc Culloch J. Huston; Money and Inflation: A Monetarist Approach, Academic Press, New York, 1975.
- Patinkin Don; Money Interest and Prices, 2. ed. Harper and Row, New York, 1965.
- Pascallon, Pierre; "La Regulation de La Croissance", Economie Appliquee Tome XXXI, No: 3-4, 1978.
- Thorn, Richard S.; Monetary Theory and Policy, Random House, New York, 1966.
- Yeager, Leland B.; Experience with stopping Inflation, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, 1979.
- T.C. Merkez Bankası; Yıllık Ekonomik Raporları, 1975-1982.
- T.C. Merkez Bankası; Üç Aylık Bültenleri.
- Türkiye İş Bankası A.Ş.; Ekonomik Rapor, 1982.
- Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.; 1982 Ekonomik Rapor.

ORGANIZED INDUSTRIAL DISTRICTS IN TURKEY

Ercan DÜLGEROĞLU*

DESCRIPTION AND THE MAIN OBJECTIVES OF ORGANIZED INDUSTRIAL DISTRICTS IN TURKEY

Today, Turkey is passing through a period that is crucial not only politically, but also as a time for evaluating the total economic structure and for determining the next steps of development. The urgent need of Turkey like many other developing countries to accelerate industrialization and to raise living standards has made it imperative to undertake practical programmes designed to further social and economic progress. The organized industrial districts are recent additions to the many instruments and techniques which have been successfully applied in order to encourage industrial development in Turkey.

According to the applications and experiences in Turkey the organized industrial districts are possibly defined as follows; "A piece of land generally improved by infrastructure investments like zoning and plotting, providing drainage and sewerage, constructing roads and other transport services, supplying water, electricity and other utilities and gradually supported by common services like communication (PTT), fire brigade, health, security, banking and other social services in order to be allowed for the establishments of industries of all types and sizes except heavy industrial complexes and very small-scale industries is called an organized industrial district in Turkey."¹

The term organized industrial district is nominally used for the above concept in Turkey². The adjective "organized" attributes to district only. The organization of industry is not mentioned by this term. "Organized" may colloquially be omitted.

There is another device for promoting the small-scale industries in Turkey. This kind of device does not mean the artisanal workshop centers (Sanayi Çarşıları) but explains about the small industrial estates (Küçük Sanayi Siteleri). Small indus-

* Assistant Prof.Dr.; Uludağ University, Economics and Administrative Sciences Faculty.

1 "The Report of the Specialized Commission of the Fourth Five Year Development Plan upon the Organized Industrial Districts", Ankara, 1976, p.2.

2 See about the conceptual distinctions among the various definitions. United Nations, Department of Economic and Social Affairs; "Establishment of Industrial Estates in Under-developed Countries", New York, 1961, p. 33.

trial estate in Turkey is called only "Industrial Estate" and organized industrial districts in Turkey are taken into the accounts as *Industrial Area* by United Nations³. The distinction between industrial estates and industrial areas is that, in the former, there is not only an initial developmental function of providing: land, building, utilities and services, but the estate manages the operation on a continuing basis and provides additional services which act as incentives to the establishment of industries. In industrial areas, the initial development function is limited to the subdivision and infrastructural improvement of land, and the operation terminates with the sale of industrial lots⁴. However, both of them exert varying degrees of influence over the location of industry and provide varying degrees of developmental stimuli.

The inefficient regional and urban planning in Turkey do not supply a piece of land or a district legally zoned for industrial use. Industrial entrepreneur in Turkey is not limited to locate. As a part of city, the industrial zones are not officially determined yet. So that the scattered locations of industries will continuously be a problem to Turkey. In the regions having potential to industrial development, organized industrial districts should be taken into the consideration for the disciplinary purpose of the location of the medium-sized and modern small-scale industries. A city or a region with great potentialities may have more organized industrial districts⁵.

In Turkish case, the organized industrial districts are intended to influence locational and investment decisions of industrial entrepreneurs, for whom the determining motive is profitability and efficiency. If so, one of the principal criteria for employment the organized industrial district and of the test of its efficiency is whether it will satisfy the demand and need of the industrial entrepreneur.

Main objective of an organized industrial district established in Turkey is to contribute to economic and industrial development. Many advantages have been obtained from the organized industrial districts existing in the different regions of the country. They permit advance acquisition or reservation of suitable land for industry, concentration of development in suitable industrial locations, large-scale unified development of industrial land, services and facilities, together with other elements of regional and urban development, maintenance of infra-structure and technical support operation, combination with fiscal and other incentives, and some controls over unplanned haphazard industrial location.

If in conjunction with other measures of encouragement districts are properly used, the following contributions can be realized in Turkey:

- A- Promotion of rapid industrialization,
- B- Planned industrial location,
- C- Increase of industrial employment,

3 United Nations, Industrial Development Organization: "*Industrial Estates in Europe and the Middle East*", United Nations, New York, 1968, p. 101.

4 Cari E. Goderez; "*The Planning and Implementation of Industrial Estates and Export Processing Zones*", World Bank, Washington D.C., 1980, p. 4.

5 Ercan Dülgeroğlu; "*Organized Industrial Districts and Bursa Case*", İstanbul, 1976, (Ph. D. Dissertation in Turkish), p. 154.

- D- Attraction of foreign and national private investments,
- E- Change the industrial structure,
- F- Increase of the labor productivity,
- G- Effective use of resources,
- H- Reduction of cost,
- I- Reservation the most suitable urban land for industrial use,
- J- Improvement the transportation system,
- K- Maximization of efficient land use,
- L- Integration urban marginal people into the productive industrial system,
- M- Protection the non-industrial areas from troubles to be created by industry,
- N- Provision of external economies,

There are many other goals of organized industrial districts which are not available in Turkish implementation, because of the different conditions existing in the country.

ESTABLISHMENT OF ORGANIZED INDUSTRIAL DISTRICTS IN TURKEY

The Five Year Development Plans of Turkey envisage the establishment of organized industrial districts as a means of developing industry⁶. According to the concerning parts of the development plans, the objectives of establishing the organized industrial districts are shortly summarized as follows:

A- To provide industrial locations to the scattered modern small-scale and medium-sized industries and to develop their integrations.

B- To encourage new investments with cheaper location costs as complementing infrastructure.

C- To locate industrial firms with the requirements of city planning.

Organized industrial districts projects in Turkey are planned and regulated by the State; Ministry of Industry and Commerce, State Planning Organization and Ministry of Construction and Resettlement. The chambers of commerce and industry, municipalities, provincial governments, co-operatives and various combinations of them may be a sponsoring agency to establish and manage the organized industrial districts.

The establishment, organization, finance and all other regulations are designated by a regulation. This is "The Regulation Concerning the Fund for the Establishment of Organized Industrial Districts". This regulation was firstly issued in 1967, and then was amended and improved seven times in the period of 1969-1982. In accordance with this fund regulation while the costs of infrastructure facilities and development of organized industrial districts will generally be met by the State 90 percent, the entrepreneurs (usually chambers) interested in establishing an organized industrial district in a certain area of their city will deposit the remaining 10 percent in the People's Bank. After construction the institutions and firms

6 "Industrial Districts in Turkey and the World", A publication of The Turkish Union of Chambers, Ankara, 1983, p.32-36, (Turkish).

which are to occupy organized industrial districts will contribute to the expenditures within their means.

According to this regulation there is also a mutual credit agreement to be signed by the People's Bank as the representative of State and the entrepreneurial institution (or sponsoring agency).

In practice, generally the chambers of commerce and industry undertake of sponsoring the construction, organization and management of the organized industrial districts. In the meantime the Union of Chambers of Commerce, Industry and Commodity Exchanges of Turkey has a great contribution to the development of the physical planning of all organized industrial districts in Turkey. But, organizational regulations are made by a special department of the Ministry of Industry and Commerce. It is obvious that the most important role belongs to the State, because the financial assistance is realized by the Government.

The Turkish Union of Chambers of Commerce and Industry guiding the entrepreneurial institutions has developed some criteria to select the location area of organized industrial districts for providing of standard applications in establishment. Most of them are about the physical conditions of the area to be chosen. At the same time the potential assets of the neighbour settlement center are being taken into the considerations. Recommended land use of the organized industrial districts in Turkey is given by the following table proposed by The Turkish Union of Chambers of Commerce and Industry⁷.

Table: 1
Average Percentages for Utilization of Land in Organized Industrial Districts in Turkey

Types of Land use	Percentage Ratio in Total Area
Area under roads and pavements	12.0
Area covering infra-structure	2.0
Area under administrative and service buildings	2.0
Warehouses and other commercial areas	1.0
Open green spaces	5.0
Industrial areas	78.0
Total Area	100.0

Source: E. Onat; "Organized Industrial Districts: Principles of Physical Planning", Turkish Union of Chambers, Ankara, 1969.

The percentage values frequently show the changes in favor of industrial areas from district to district. For each district, a preliminary project is prepared by the Union of Chambers carrying out the necessary information⁸.

After establishment of organized industrial districts, the management and running the estate is left to the entrepreneurial institution.

7 Esen Onat; "Organized Industrial Districts: Principles of Physical Planning", A Turkish Union of Chambers Publication, Ankara, 1969, p. 55 (Turkish).

8 For further information; "The Preliminary Projects of Organized Industrial Districts", published by the Turkish Union of Chambers.

DEVELOPMENT OF ORGANIZED INDUSTRIAL DISTRICTS IN TURKEY

The implementation of organized industrial districts in Turkey was initiated as a pilot project at Bursa in 1961. This was a very critical case for Turkish experience. Because, Turkey was attempting to plan the economic development preferring the industrialization as a leading sector. At the request of the Turkish authorities and as a practical approach to the organized industrial district concept, particular attention was devoted to selecting and developing project for a specific district. Accordingly, specific plans have been developed and are set forth for the first such district at Bursa. A feasibility report for establishing an organized industrial district at Bursa was carried out in 1961 by the Turkish Government and a consulting firm — Checchi and Company — for a financial aid through the "Agency for International Development of United States - USAID" according to the U.S. PL-480⁹.

The Organized Industrial District at Bursa, sponsored by the Bursa Chamber of Commerce and Industry, has already been established on a site of 280 hectares excluding recently added areas of enlargement.

If we take into the account the Bursa Organized Industrial District as a starting point, nearly in a decade a very important progress was ensured. All Development Plans of Turkey and their programmes try to use organized industrial districts as a tool for industrialization, planned urbanization and regional planning. Thus, it can be thought that organized industrial districts in Turkey have an affirmative position within the process of economic development¹⁰.

Today organized industrial districts are means of encouragement to the private industrial investments from the point of having cheaper site ready to construct. So that the development of an industrial district should be an attempt to provide adequate space and facilities for potential industries near the centers of settlement.

After twenty years, only six organized industrial districts are under operation in Turkey. Some information about these districts has been shown by the following tables.

Table: 2
Organized Industrial Districts under Operation in Turkey

Organized Industrial Districts	Total Area (m ²)	Beginning Year	Operation Year
Bursa	2.433.430	1962	1966
Manisa	1.691.460	1968	1970
Konya (1)	1.002.834	1966	1970
Gaziantep	2.209.665	1972	1973
Eskişehir	1.050.000	1972	1975
Erzurum	1.050.000	1975	1981

Source: E. Dülgeroğlu; "Organized Industrial Districts and Bursa Case", İstanbul, 1976, p. 124-148, and Ministry of Industry and Commerce.

9 Ercan Dülgeroğlu; Op. cit., p.166.

10 See: "Five Year Development Plans", State Planning Organization, Ankara.

These figures have not included the recent expansion data as they have been performed in Bursa and Eskişehir Districts. The next Table 3, explains the land distribution in the mentioned districts.

Table: 3
The Patterns of Land Use in the Organized Industrial Districts
Under Operation in Turkey

Organized Industrial Districts	Infrastructural Land Use (m ²)	Industrial Plots (m ²)	Industrial Plots % to Total Area
Bursa	712.352	1.721.078	70.7
Manisa	193.070	1.498.390	88.6
Konya (1)	208.397	794.437	79.2
Gaziantep	287.640	1.922.025	86.9
Eskişehir	137.850	912.150	86.8
Erzurum	204.110	945.600	82.3

Source: E. Dülgeroğlu, *Ibid.*, p. 130.

Another organized industrial district in Konya is recently being constructed. Together with Konya, there are four provinces to have more than one organized industrial district attention within the provincial borders. These provinces are Konya (second under construction), Eskişehir (expansion of the first district is taken into the consideration as a second one because of the official regulations), Hatay (İskenderun and Antakya) and Bursa (second is being constructed at İnegöl).

Table 4 gives the information about the approval date, confirmation and construction estimates of the organized industrial districts under construction in Turkey.

Accordance with the Table 4 organized industrial districts are being constructed in the different regions of Turkey. The latest years of completion of these organized industrial districts under construction are avaragely about 1990. So that there will be added 7.750 hectares more industrial area to the present 960 hectares organized industrial districts under operation. In addition to these figures, it has to be considered that the enlargement activities will increase the total capacity of utilization of them. At the present time, approximately 400 industrial firms are benefited through the infrastructure investments made to the present organized industrial districts under operation. The actual investment has been reaching to amount to TL. 1 billion at current prices. In 1975, total investments of these organized industrial districts (except Erzurum) were about 200 million TL. at current prices. If we exclude the investment credits financed by USAID Fund for Bursa Organized Industrial District, the distribution of the total investment credits obtained from "The Fund for the Establishment of Organized Industrial Districts" according to the years, can be shown in Table 5.

As it is seen in Table 5, during the 1965-1983 period the infrastructure investments were totally realized as a great percent of the Fund allocated. This is approximately 70 percent. The relatively highest amount of investments were realized during 1977 because of 8 new projects beginning to construct. The total invest-

Table: 4
The Organized Industrial Districts Under Construction in Turkey (1983)

Organized Industrial Districts	Total Area (Hec.)	Approval Year	Confirmation Year	Construction	
				Beginning Year	Expected Year of Completion
Adana	1100	1973	1977	1977	1990
Afyon	400	1976	1977	1981	1988
Ankara	400	1968	(x)	1978	1984
Antalya	65	1976	1977	1976	1985
Bilecik	150	1976	1976	1977	1984
Bolu	150	1975	1976	1977	1986
Burdur	70	1976	1976	1982	1986
Bursa (İnegöl)	300	1973	(x)	1977	1984
Çankırı	110	1976	1977	1981	1985
Çorum	260	1976	1977	1979	1984
Denizli	400	1975	1977	1982	1987
Erzincan	250	1976	1977	1981	1987
Eskişehir (Expansion)	190	1969	(x)	1979	1984
Hatay (İskenderun)	80	1977	(x)	1982	1986
İstanbul (Kurtköy)	240	1968	(x)	1982	1987
İzmir (Çiğli)	600	1976	(x)	1980	1985
Kars	200	1975	1976	1976	1984
Kayseri	700	1973	1977	1977	1986
Konya (2)	300	1976	1977	1977	1986
Malatya	300	1976	1977	1977	1987
Mardin	300	1976	1977	1976	1985
Sakarya	150	1976	1977	1980	1987
Samsun	150	1976	(x)	1982	1988
Tekirdağ (Çerkezköy)	440	1973	(x)	1975	1984
Tokat	200	1976	1977	1978	1987
Uşak	200	1976	1977	1982	1988
Zonguldak (Bartın)	45	1973	(x)	1982	1986

Source: Ministry of Industry and Commerce

Table: 5
Investment Expenditures Financed by the Allocations of
the Organized Industrial Districts Establishment Fund
(1965-1983) (At 1981 Prices) (000 TL.)

Years	Net Infrastructure Investment Expenditures	Allocations Through The Fund
1965	240.768	240.768
1967	289.756	301.770
1968	79.140	79.140
1969	94.338	359.685
1970	469.200	469.200
1971	396.680	422.000
1972	402.300	447.000
1973	1.425.223	1.601.379
1974	878.640	1.187.360
1975	639.886	927.367
1976	712.239	1.795.500
1977	1.675.960	5.860.000
1978	1.613.150	2.095.000
1979	801.796	801.796
1980	3.222.230	3.222.230
1981	371.500	1.618.000
1982	4.700.000	4.700.000
Total	18.012.806	26.128.195

Source: Ministry of Industry and Commerce.

ment expenditures realized at the end of 1982 together with the investments of the running organized industrial districts have been reaching to amount to TL 19 billion.

The above information gives a short brief about the organized industrial districts under operation and construction. As a result, these findings show that estimately a quarter billion expenditure invested for 33 organized industrial districts has resulted 8.710 hectares infrastructured industrial land ready to locate for nearly 5000 medium-sized industrial firms.

Additionally, we have to consider another view of the organized industrial districts. This is about the approved and planned organized industrial districts. Here we are only indicating their titles and approval years in the Table 6.

As seen in Table 6, there are 30 projects of organized industrial districts potentially considered in the future. If we add this amount to the operating and being constructed organized industrial districts totally 63 organized industrial districts will actually be taken into the account in the process of industrialization activities. In addition, the credit of Nevşehir Organized Industrial District project was cancelled. No demand came from the local authorities of those 6 provinces following.

- 1- Adıyaman
- 2- Bingöl
- 3- Bitlis
- 4- Hakkari
- 5- Siirt
- 6- Tunceli

Table: 6
The Organized Industrial Districts in the Phase of
Project Design in Turkey (1983)

Organized Industrial Districts	Approval Date	Confirmation Date
Ağrı	24.10.1976	12. 6.1978
Amasya	24.10.1976	7.10.1977
Artvin	15. 7.1976	—
Aydın	15. 7.1976	23.10.1977
Balıkesir	24.10.1976	20.10.1977
Çanakkale	15. 7.1976	7.10.1977
Diyarbakır	8. 6.1976	1.10.1980
Edirne	29. 3.1973	—
Elazığ	26. 6.1974	—
Giresun	15. 7.1976	25. 8.1978
Gümüşhane	24.10.1976	—
Hatay (Antakya)	—	7.10.1977
Isparta	24.10.1976	—
İçel	24.10.1976	7.10.1977
Kastamonu	24.10.1976	7.10.1977
Kırklareli	24.10.1976	7.10.1977
Kırşehir	8. 6.1976	—
Kahramanmaraş	15. 7.1976	7.10.1977
Kütahya	23. 3.1973	25. 4.1976
Muğla	24.10.1976	7.10.1977
Muş	24.10.1976	—
Niğde	15. 7.1976	14.10.1977
Ordu	15. 7.1976	7.10.1977
Rize	24.10.1976	7.10.1977
Sinop	15. 7.1976	27.12.1977
Sivas	15. 7.1976	20.10.1977
Trabzon	15. 7.1976	11.10.1977
Urfa	15. 7.1976	18.11.1977
Van	15. 7.1976	22. 5.1980
Yozgat	15. 7.1976	25. 7.1978

Source: Ministry of Industry and Commerce.

MAJOR PROBLEMS OF ORGANIZED INDUSTRIAL DISTRICTS IN TURKEY AND CONCLUDING REMARKS

The main purpose of establishing an organized industrial district is to help to industrial sector to develop easily around the settlement centers having an enough industrial potential to grow. So that, all centers to be industrialized should have at least one organized industrial district for medium-sized industries according to the present circumstances of the Turkish experience of industrialization. If the small-scale industries are considered in the same procedure, the industrial estates will necessarily be multiplied in order to respond the requirements.

If there is inefficiency in the implementation of organized industrial districts in Turkey, this does not come out because of its specifications, but incompetent practices. In Turkish case some major factors affecting the fruitfulness of the organized industrial districts can be summarized as follows;

First, the organizational troubles are faced. Especially in establishing and running of the districts, organizational problems are the most important bottlenecks. Authorities and responsibilities are not certain. And this uncertainty has particularly resulted construction delays. The postponement of the opening to the operation of an organized industrial district has an important role to increase the infrastructure costs. So that the sale prices of industrial plots to the industrialists will be higher than the estimations and industrial growth will be at a lower rate consequently.

To accelerate of construction through the new regulations will decrease the period of construction which is 9 years at average from the beginning of construction to full operation. Thus, especially in the regions relatively more developed, the industries will not decide to locate the fertile agricultural areas. Industrial investment decisions will not naturally wait for completion of an organized industrial districts for years.

Particularly in the underdeveloped regions of the country; if it is required to develop the private industrial investments in the organized industrial districts, other incentives of encouragement such as tax concessions and exemptions, industrial credits and grants have to be effectively applied at the same time. Accordingly, the organized industrial districts have mainly been utilized for the purposes of decentralization of industry, urban and regional development planning. But for the implementation of organized industrial districts in Turkey it can not be said that there is a success or effectiveness in decentralization of industry or regional planning. As a matter of fact those are secondary targets of organized industrial districts in Turkey. The original aim should not be neglected as establishing them in the regions having developmental potential from the point of industry.

İKAME VE GELİR ETKİLERİNİN BELİRLENMESİNE ALTERNATİF BİR YAKLAŞIM: SLUTSKY METODU

Nazım EKREN*

Tüketici davranışı hangi yöntemle (kardinal fayda analizi veya ordinal fayda analizi) analiz edilirse edilsin, ikame etkisi ve gelir etkisi büyük önemi haizdir. Farklılık eğrileri analizinin kardinal fayda analizinden daha kullanışlı olmasının bir nedeni de, bir fiyat değişiminde ikame ve gelir etkilerinin kolayca belirlenebilmesine olanak sağlamasıdır.

Modern tüketici davranışı teorisi ya da modern tercih teorisinin öncüleri, bulunduğu gibi, Johnson, Slutsky, Allen, Hotelling ve Hicks'dir¹. Farklılık eğrileri yardımıyla, ikame ve gelir etkilerinin belirlenmesinde iki yaklaşım kullanılmaktadır: Hicks Metodu ve Slutsky Metodu. Batı kaynaklı ders kitaplarında bunların her ikisine değinilmesine rağmen, bu konularla ilgili Türkçe kaynaklarda genellikle Hicks yaklaşımı işlenmektedir². Bu çalışmada Slutsky yaklaşımı özetlenecek ve Hicks yaklaşımıyla arasındaki farklılık ortaya konmaya çalışılacaktır³.

* Araş. Gör.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdarî Bilimler Fakültesi

- 1 W.E. Johnson, "Pure Theory of Utility Curves", *Economic Journal*, Vol. 23 (1913) pp. 483-513.
E. Slutsky, "Sulla Teoria del Bilancio del Consumatore", *Giornale degli Economisti*, Vol. 51, No: 1, 1915, pp. 1-26; Bu makalenin Allen tarafından tanıtımı için bakınız: "Prof. Slutsky's Theory of Consumers' Choice", *R.E.S.*, Vol. 13, (1935-1936), pp. 120-9; E. Slutsky "On the Theory of the Budget of Consumer", *A.E.A.*, *Readings in Price Theory*, Homewood: R.D. Irwin, 1952, pp. 27-57.
J.R. Hicks and R.G. D. Allen, "A Reconsideration of the Theory of Value", *Economica*, Vol. 14 (1934) I, pp. 52-76 ve II pp. 196-219.
H. Hotelling, "Demand Functions With Limited Budgets", *Econometrica*, Vol. 3, January 1935, pp. 66-78.
J.R. Hicks, *Value and Capital*, Oxford Clarendon Press, 1939.
- 2 Bu konuda yerli ve yabancı bir dizi kaynak verilebilir. Örneğin; C.E. Ferguson, *Microeconomic Theory*, Homewood: Richard D. Irwin, 1972, pp. 58-69; Zeynel Dinler, *Mikroekonomik Analize Giriş*, Uludağ Üniversitesi Yayınları No: 3-027-0075, 1982, s. 224-230.
- 3 1934'te Hicks ve Allen farklılık eğrilerinin, fayda teorisi temel alınarak, tüketici davranışı teorisinin yeniden oluşturulmasında kullanılabileceğini göstermiştir. Johnson ve Slutsky 1913 ve 1915'lerde benzer sonuçları bulmuşlardır. Bkz: Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, Heinemann, 1968, s. 347; Son iki yazarın teorileri hayli yüksek matematik içeren teorilerdir.

Bir malın fiyatı düştüğünde, tüketici o maldan daha fazla satın alacaktır (normal bir mal sözkonusudur). Çünkü, hem sözkonusu mal diğer mallara nispetle daha ucuz hale gelmiştir, hem de tüketicinin reel geliri değişmiştir. Fiyat düşüşü durumunda yapılan analiz, özde, fiyat yükselişi durumunda yapılacak analizle benzer olduğundan, bu çalışmada yalnızca ilk durum ele alınacaktır.

İkame ve gelir etkilerinin nisbi büyüklüklerinin belirlenmesi, büyük ölçüde, reel gelirin tanımlanma ve değişme şekline bağlıdır. Çünkü, "yalın" ikame etkisini belirlemek için fiyat değişimi sonucu ortaya çıkan reel gelir değişiminin analizde kullanılabilir hale getirilmesi gereklidir.

İkame ve gelir etkilerinin Slutsky metoduyla belirlenmesi, reel gelirin farklı şekilde tanımlandığı Hicks yaklaşımdan farklıdır. Hicks belirli bir reel gelir düzeyini tüketicinin kayıtsız kaldığı (aynı farksızlık eğrisi üzerinde bulunan) mallar bileşimi olarak tanımlamaktadır. Yani, reel geliri fayda açısından ya da tüketicinin tercihleri ile gösterilen tahmin edilen psikolojik tatmin açısından tanımlamaktadır. Farksızlık eğrisinin kesin şekline ilişkin bilgi yetersizliği, bundan bir yaklaşım kullanarak kurtulamıyorsak, analizin kullanılabilirliğini zayıflatacaktır. Çünkü, fiyat değişmelerinin sınırlı bütçesi bulunan bireylerin farksızlık eğrisi ile ifade edilen fayda ve/veya tüketim düzeyini nasıl etkileyeceği, büyük ölçüde, zevklerine bağlıdır. Zevkler ise bireyler arasında büyük farklılık gösterebilir.

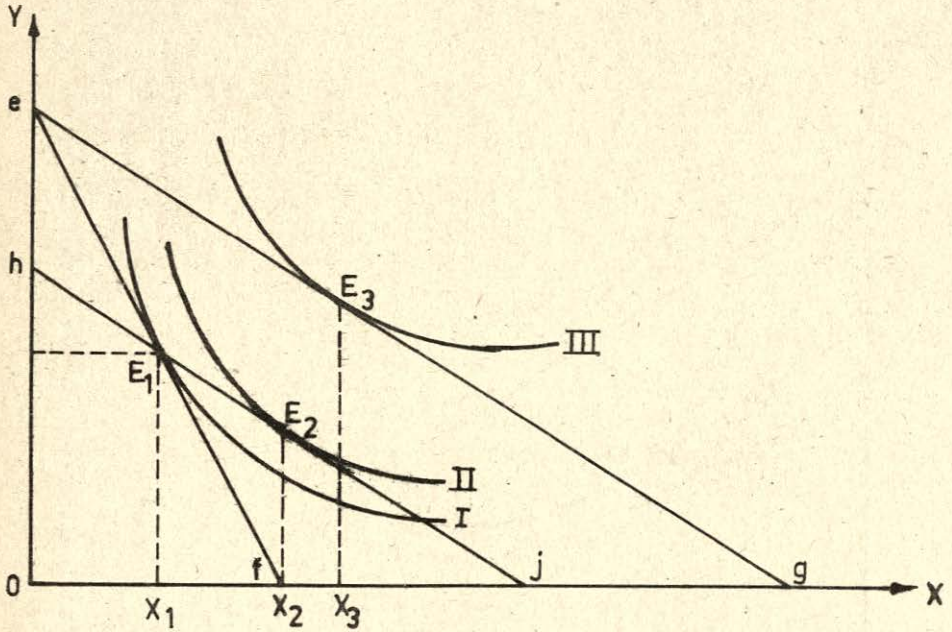
Belirli bir reel gelir düzeyinin belirli fayda sağlayan mallar açısından değil, Slutsky'nin düşündüğü gibi, belirli mallar kümesinin (ya da sepetinin) dikkate alınmasıyla belirlendiğini düşünelim. Dolayısıyla, belirli bir reel gelir düzeyini temsil eden ve örneğin A noktasından geçen farksızlık eğrisine teğet olan bir bütçe kısıtlamasının analiz edilmesi yerine, sabit reel gelir düzeyini temsil eden ve aynı noktadan geçen bir bütçe kısıtlaması analiz edilebilir⁴. Görüldüğü gibi, Slutsky tipi reel gelir ölçümü bireyin farksızlık eğrilerinden ya da tercih sisteminden bağımsızdır. Şüphesiz bu bir yaklaşımdır. Fakat, ilgili malların fiyatı bilindiğinde, belli bir mallar kümesinin satın alınmasına olanak sağlayan parasal gelir düzeyini hesaplamak basit bir aritmetik işlemi gerektirdiğinden, faydası hayli büyük olan bir yaklaşımdır. Diğer bir ifadeyle, Slutsky ölçümünün avantajı gözlenebilir piyasa fenomeni ve davranışından, yani fiyatlar ve satın alınan miktardan, belirlenebilmesidir. Bununla beraber, Slutsky metodunun görünüşteki reel gelirin sabit tutulmasının bir yolu olduğu gözden kaçırılmamalıdır.

Kısaca, Hicks reel geliri belirli bir fayda düzeyine Slutsky reel geliri ise belirli mallar kümesine işaret etmektedir. Dolayısıyla, Hicks etkileri bir farksızlık eğrisine teğet bütçe doğrusu dikkate alınarak, Slutsky etkileri ise belirli mallar kümesi noktasında bütçe doğrusu döndürülerek belirlenebilir.

Grafik analiz, ileri düzeydeki matematik tartışma için mükemmel bir yaklaşım değildir. Slutsky denklemi (yaklaşımı) direkt olarak bir farksızlık eğrisi diyagramında gösterilemeyen değişim oranlarını içerir. Bununla beraber, Hicks yaklaşımından farklı olan yönlerini vurgulamak amacıyla, çok uygun olmasada, farksızlık eğrileri yaklaşımı kullanılmaktadır. Bkz: J.M. Hendersen and R.A. Ouandt, *Microeconomic Theory: A Mathematical Approach*, Mc Graw Hill, 1971, s. 33'deki dipnot.

- 4 Daha detaylı bilgi için bkz: Milton Friedman, *The Price Theory*, Aldine Pub. Comp., 1976, s. 47-48 ve Richard A. Bilas *Microeconomic Theory*, Mc Graw Hill, 1971, s. 78-79.

Artık, reel gelirden telafi edici (compensating) bir değişimi dikkate alarak Slutsky metodu ile ikame ve gelir etkilerini inceleyebiliriz. Bu analiz şekil 1 de gösterilmiştir.



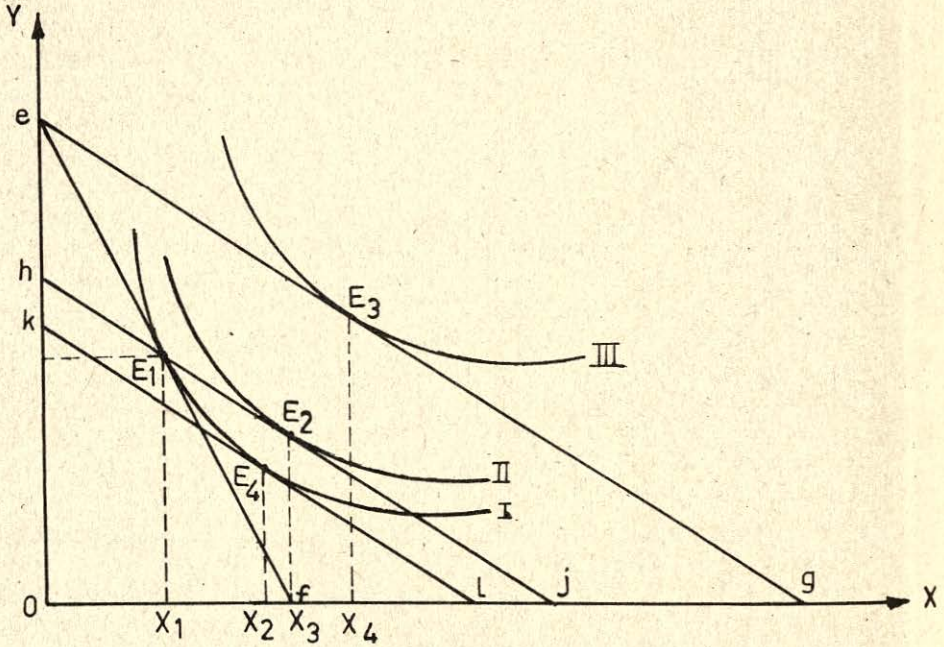
Şekil: 1

İkame ve Gelir Etkileri: Slutsky Metodu (Normal Bir Mal ve Telafi Edici Gelir Değişmesi Durumunda)

Analize E_1 noktasından başlayalım. Tüketici E_1 noktasının gösterdiği miktarlarda Y ve X malı tüketerek (I nolu farksızlık eğrisi üzerinde bulunan) dengeye ulaşmıştır. X malının fiyatı düştüğünde tüketicinin yeni denge noktası nasıl belirlenebilir? Fiyat değişimi sonucu orjinal bütçe doğrusu (ef) sağa doğru kayarak eg şeklini alacaktır. Dolayısıyla tüketici E_3 noktasında (III nolu farksızlık eğrisi üzerinde bulunan) yeni dengeye ulaşacaktır. Tüketici daha yüksek bir fayda (veya tatmin) düzeyine ulaşmıştır. $E_3 - E_1$ (veya $X_3 - X_1$) toplam etkiyi simgeler. İkame etkisi, reel gelir değişimi Slutsky yaklaşımına uygun olarak düzeltildiğinde, $E_2 - E_1$ dir. Slutsky reel gelirine göre, reel gelirdeki telafi edici değişmeyi göstermek için E_1 noktasından geçen ve eg doğrusuna paralel bir bütçe doğrusu çizmek gerekir. Bundan dolayı ikame etkisi yeni bir farksızlık eğrisi üzerinde (II nolu eğri) bulunan E_2 noktası tarafından belirlenmektedir. Tüketici ikame etkisiyle bile daha yüksek bir farksızlık eğrisine geçmiştir.

İkame etkisini belirleyebilmek için uygun bir şekilde düzenlediğimiz reel gelir değişmesini ortadan kaldırırsak, gelir etkisinin $E_3 - E_2$ (ya da $X_3 - X_2$) olduğu görülür.

Şekil 2 ve tablo 1 de, bir fiyat düşüşü sonucu ortaya çıkan (normal bir mal durumunda) ikame ve gelir etkilerinin hem Hicks hem de Slutsky tipi ölçümü bir arada gösterilmiştir⁵.



Şekil: 2
Hicks ve Slutsky İkame ve Gelir Etkileri (Normal Bir Mal ve Telif Edici Gelir Değişmesi Durumunda)

Başlangıç Durumunda;

Bütçe doğrusu; ef doğrusu
Farksızlık eğrisi; I nolu eğri
Denge noktası; E₁

h_j : Slutsky metodunda reel gelirdeki telif edici değişimi gösteren bütçe doğrusu
 kl : Hicks metodunda reel gelirdeki telif edici değişimi gösteren bütçe doğrusu

Fiyat düşüşü sonrası durumda; (toplam etki)

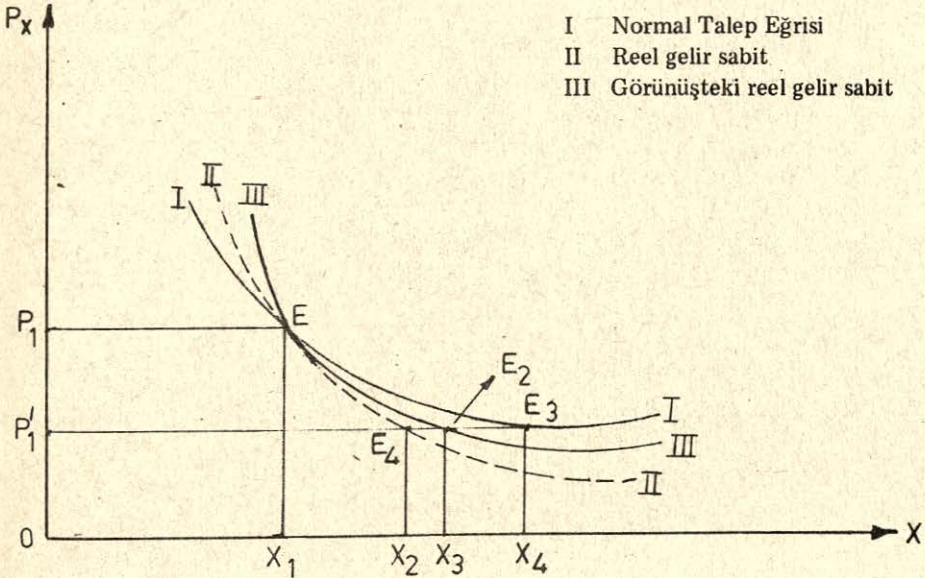
Bütçe doğrusu; eg
Farksızlık eğrisi; III nolu eğri
Denge noktası; E₃

5 Daha geniş açıklama için bakınız: M. Friedman, a.g.e., s. 50-51 ve David R. Komerchen and Lloyd M. Valentine, Intermediate Microeconomic Theory, South-Western Pub. Comp. 1977, s. 132-134.

Tablo: 1
Hicks ve Slutsky Metodunun Mukayesesi

	Toplam Etki	=	İkame Etkisi	+	Gelir Etkisi
Hicks Metodu	$E_3 - E_1$ $(X_4 - X_1)$		$E_4 - E_1$ $(X_2 - X_1)$		$E_3 - E_4$ $(X_4 - X_2)$
Slutsky Metodu	$E_3 - E_1$ $(X_4 - X_1)$		$E_2 - E_1$ $(X_3 - X_1)$		$E_3 - E_2$ $(X_4 - X_3)$

Görüldüğü gibi, telafi edici bir gelir değişmesi durumunda, Hicks ve Slutsky yaklaşımları arasındaki fark $E_2 - E_4 (= X_3 - X_2)$ dir. Fiyat değişimi sifıra yaklaşırsa ($\Delta P_x \rightarrow 0$) E_2 , E_3 ve E_4 noktalarının E_1 'e yaklaşacağı açıktır. Bu, fiyat değişimi sifıra yaklaşırken, $(X_3 - X_2)$ yanında $(X_4 - X_3)$, $(X_3 - X_1)$, $(X_4 - X_2)$ ve $(X_2 - X_1)$ inde sifıra yaklaşacağı ifade eder. Bununla beraber, $(X_3 - X_2)$ sifıra yaklaşma konusunda tüm diğer miktarlardan farklıdır. Şöyle ki; fiyat değişimi sifıra yaklaşırken $(X_3 - X_2) / (X_4 - X_1)$ in limiti, sifıra yaklaşır. Halbuki $(X_4 - X_3) / (X_4 - X_1)$ in limiti fiyat değişimi sifıra yaklaşırken zorunlu olarak sifıra değildir. Bu şunu ima eder: Reel geliri sabit tutmak için gerekli olan parasal gelirdeki değişimin Slutsky tipi ölçümü, parasal gelirdeki ideal değişimin iyi bir tahminidir⁶.



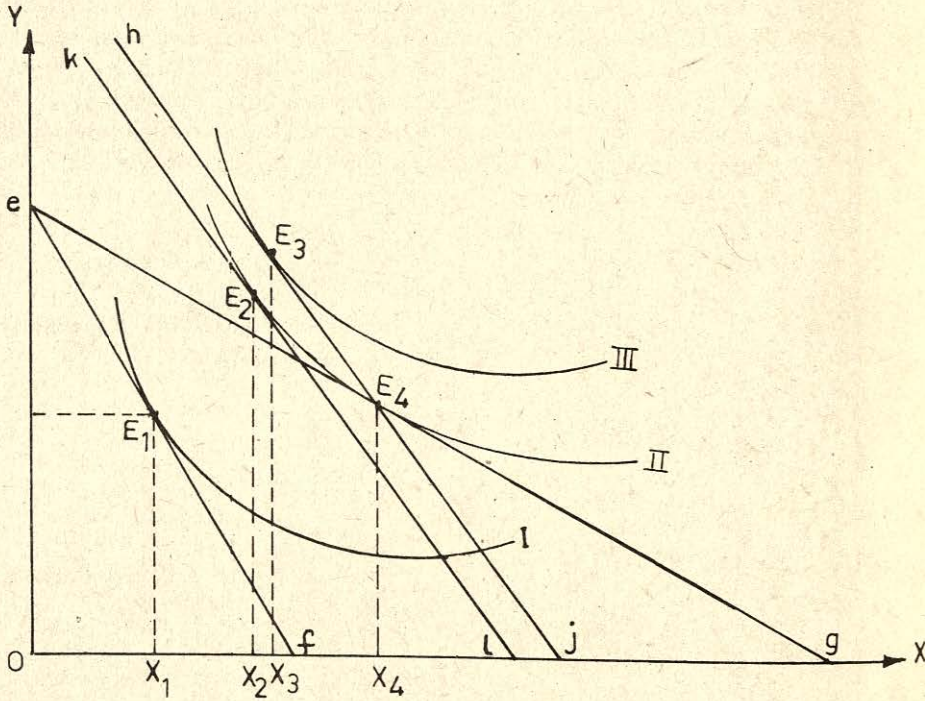
Şekil: 3
Normal, Hicks ve Slutsky Tipi Talep Eğrileri

6 M. Friedman, a.g.e., s. 52.

Bir önceki analizi gözönünde bulundurarak, üç tip talep eğrisi elde edebiliriz. Bu eğriler şekil 3'te gösterilmiştir⁷.

I nolu talep eğrisi, tüm diğer fiyatların ve parasal gelirin aynı düzeyde kaldığı ve sonuç olarak sadece reel gelirin değiştiği duruma göre çizilmiştir. II nolu talep eğrisi, tüketiciyi aynı farksızlık eğrisinde tutarak reel gelirin sabit tutulduğu duruma göre çizilmiştir (Hicks metodu). III nolu talep eğrisi ise, görünüşteki reel gelirin sabit tutulduğu ve bireyin orjinal mal kümesini satın almasına olanak sağlayacak duruma göre çizilmiştir (Slutsky metodu). Normal talep eğrisi gelir etkisini içerdiğinden, diğer ikisinden daha elastiktir. II ve III nolu talep eğrileri fiyat düşüşü ve artışına bağlı olarak, birbirlerine göre, daha elastik duruma gelmektedir.

Önceki analizlerimizde gelir etkisi parasal gelirden telafi edici bir değişim dikkate alınarak belirlenmiştir. Bir fiyat değişimine (örneğimizde, fiyat düşüşü) tüketicinin ne tür bir tepkide bulunacağı, parasal gelirden eşdeğer (equivalent) bir değişim dikkate alınarak da analiz edilebilir⁸.



Şekil: 4
Hicks ve Slutsky İkame ve Gelir Etkileri (Normal Bir Mal ve Eşdeğer Gelir Değişmesi Durumunda)

7 Bu konular için bkz: Bilas, a.g.e., s. 79 ve Friedman, a.g.e., s. 50-53.

8 David, Laider, Introduction to Microeconomics, Philip Allan, Second Edition, 1981, s. 28-45.

Başlangıç Durumunda;

Bütçe doğrusu; ef
Farksızlık eğrisi; I nolu eğri
Denge noktası; E₁

Fiyat düşüşü sonrası
durumda; (toplam etki)

Bütçe doğrusu; eg
Farksızlık eğrisi; II nolu eğri
Denge noktası; E₄

h_j : Slutsky metodunda reel gelirdeki eşdeğer değişimi gösteren bütçe doğrusu

kl : Hicks metodunda reel gelirdeki eşdeğer değişimi gösteren bütçe doğrusu

Şekil 4 ve tablo II'de, bir fiyat düşüşü durumunda ortaya çıkan ikame ve gelir etkilerinin, eşdeğer gelir değişmesi temel alınarak, hem Hicks hem de Slutsky tipi ölçümü gösterilmiştir.

Görüldüğü gibi, ikame ve gelir etkileri telafi edici ve eşdeğer gelir değişmesi durumunda aynı değildir. Aynı olması gerekli de değildir. Çünkü, telafi edici değişimle ikame etkisi analiz edildiğinde, reel gelir belirli mallar kümesini -E₁- satın alma gücü olarak belirli düzeyde sabit tutulduğundan (ya da Hicks analizinde ise aynı mal kümesinin hasıl ettiği fayda düzeyini muhafaza etmek şeklinde ele alındığından), X talebinin kendi fiyatındaki değişmelerle ilgili tepkisiyle ilgileniriz. Eşdeğer değişim durumunda ise, ortaya çıkması muhtemel olabilen daha yüksek farklı bir reel gelir düzeyinde, X talebinin fiyatındaki değişmelerle ilgili tepkisiyle ilgileniriz.

Hicks ve Slutsky'ye göre ölçülen telafi edici değişim ve eşdeğer değişim, bir fiyat değişiminin sonucu olarak tüketicinin reel gelirindeki değişme boyutunun alternatif ölçümüdür. Bunlar, belirli bir fiyat değiştiğinde veri bir parasal gelirin satınalma gücünün değiştiği derecenin ölçülmesiyle ilgili alternatif yollardır⁹.

İkame ve gelir etkileri, şüphesiz, fiyat artışı ve tutulmayan (inferior) mallar içinde belirlenebilir. Daha önce yapılan analizle, özde, farkı bulunmadığından bu konulara değinilmemiştir¹⁰.

Tablo: II
Hicks ve Slutsky Metodunun Mukayesesi

	Toplam Etki	=	İkame Etkisi	+ Gelir Etkisi
Hicks Metodu	E ₄ - E ₁ (X ₄ - X ₁)		E ₄ - E ₂ (X ₄ - X ₂)	E ₂ - E ₁ (X ₂ - X ₁)
Slutsky Metodu	E ₄ - E ₁ (X ₄ - X ₁)		E ₄ - E ₃ (X ₄ - X ₃)	E ₃ - E ₁ (X ₃ - X ₁)

9 Bu konuda daha detaylı bilgi için bkz: Laidler, a.g.e., s. 39.

10 Bu konular için bakınız; Bilas, a.g.e., s. 80-84.

Toplam etki, ikame etkisi ve gelir etkisi, diyagramatik olduğu kadar, differansiyel denklemler kullanılarak da gösterilebilir¹¹. Sözkonusu etkilerin, bu şekilde, nasıl belirlenebileceği aşağıda gösterilmiştir.

$$U = f(q_1, q_2) \quad \text{Fayda fonksiyonu}$$

$$y^0 = P_1 q_1 + P_2 q_2 \quad \text{veya}$$

$$(y^0 - P_1 q_1 - P_2 q_2 = 0) \quad \text{Bütçe kısıtlaması ise}$$

Bu tip optimizasyon modelinin amaç fonksiyonu

$$V = f(q_1, q_2) + \lambda (y^0 - P_1 q_1 - P_2 q_2)$$

Birinci - derece şartı

$$(1) \quad aV/aq_1 = f_1 - \lambda P_1 = 0$$

$$aV/aq_2 = f_2 - \lambda P_2 = 0$$

$$aV/a\lambda = y^0 - P_1 q_1 - P_2 q_2 = 0$$

İlk iki denklemden,

$$\lambda = \frac{f_1}{P_1} = \frac{f_2}{P_2}$$

elde edilir. Dolayısıyla birinci derece şartı bütçe kısıtlamasına bağlıdır. Bunun anlamı, klasik tüketici teorisinin anlamıyla özdeştir. Yani, faydasını maksimize etmek isteyen tüketici, bütçesini her mal için marjinal faydanın fiyata oranı eşit olacak şekilde tahsis etmelidir. λ paranın marjinal faydası olarak yorumlanabilir. Öyleyse, rasyonel bir tüketicinin satın alımları (1) denklemler setine uygun olmalıdır. Öte yandan

$$\lambda = \frac{f_1}{f_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

olarak da gösterilebilir. Bu denklemin üçüncü terimi (P_1/P_2), bütçe kısıtlamasını gösteren doğrunun eğimini verir.

Birinci-derece şartı farksızlık eğrisinden de elde edilebilir. Farksızlık eğrisi, sabit bir fayda düzeyini (U) sağlayacak q_1 ve q_2 kombinasyonlarının geometrik yeri olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla bir farksızlık eğrisi üzerinde, aşağıdaki denklemin geçerli olması gerekir.

$$dU = f_1 dq_1 + f_2 dq_2 = 0$$

$$dq_2 / dq_1 = -f_1 / f_2 \quad \text{dir.}$$

Görüldüğü gibi, farksızlık eğrisinin eğimi negatif işaretli olan marjinal fayda oranına eşittir. $f_1, f_2 > 0$ olduğundan, eğimin negatif olduğu açıktır. Bütçe doğru-

11 İkame ve gelir etkilerinin Slutsky denklemleriyle gösterilmesi konularında şu kaynaklara başvurulmuştur: James M. Hendersen and Richard A. Quandt, *Microeconomic Theory: A Mathematical Approach*, Mc Graw Hill, 1971, s. 31-35; Alpha C. Chiang, *Fundamental Methods of Mathematical Economics*, Mc Graw Hill, 1967, s. 361-369; M. Friedman, a.g.e., s. 52-53; Bilas, a.g.e., s. 78.

su denklemi hatırlanırsa, bu doğrunun eğiminde negatif olduğu görülecektir. Öyleyse birinci derece şartı her iki eğimin birbirine eşit olmasını gerektirir.

Fiyatlardaki ve gelirlerdeki değişimler normal olarak tüketicinin harcama kalıbını değiştirir. Fakat yeni miktarlar (ve fiyatlar ve gelirler) (1) denklemler setiyle uyumlu olmak zorundadır. Fiyattaki ve gelirdeki değişmelerin tüketicinin alımları üzerindeki etkisini bulabilmek için, tüm değişkenlerin eş-anlı olarak değişiminin incelenmesi gerekir. Bu, (1) deki denklemler setinin toplam diferansiyelinin alınmasıyla özdendir.

$$(2) \quad \begin{aligned} f_{11} dq_1 + f_{12} dq_2 - P_1 d\lambda &= \lambda dP_1 \\ f_{21} dq_1 + f_{22} dq_2 - P_2 d\lambda &= \lambda dP_2 \\ -P_1 dq_1 - P_2 dq_2 &= -dy + q_1 dp_1 + q_2 dp_2 \end{aligned}$$

Üç bilinmeyenli (dq_1 , dq_2 ve $d\lambda$) üç denklemlili bu sistemi çözmek için, sağdaki terimlerin sabit olarak ele alınması gerekir. (2) deki denklemler setinin katsayılarının düzeni aşağıda gösterilen Hessian determinantının elemanlarının düzenine benzerdir. Bilindiği gibi, sınırlı maksimum için ikinci-derece şartı Hessian determinantının pozitif olmasıdır. Yani;

$$\begin{vmatrix} f_{11} & f_{12} & -P_1 \\ f_{21} & f_{22} & -P_2 \\ -P_1 & -P_2 & 0 \end{vmatrix} > 0 \text{ öyleyse } 2f_{12}P_1P_2 - f_{22}P_1^2 - f_{11}P_2^2 > 0 \text{ dr.}$$

Determinantı D ile, ilgili kofaktörleri D_{11} , D_{12} vs. ile gösterelim. Cramer kuralı yardımıyla (2) deki denklemler setinin çözümü aşağıdaki şekilde elde edilir.

$$(3) \quad dq_1 = \frac{\lambda D_{11} dP_1 + \lambda D_{21} dP_2 + D_{31} (-dy + q_1 dP_1 + q_2 dP_2)}{D}$$

$$(4) \quad dq_2 = \frac{\lambda D_{12} dP_1 + \lambda D_{22} dP_2 + D_{32} (-dy + q_1 dP_1 + q_2 dP_2)}{D}$$

Denklem (3) ün her iki tarafını dP_1 ile bölersek ve P_2 ile y nin değişmediğini ($dP_2 = dy = 0$) varsayarsak,

$$(5) \quad \frac{aq_1}{ap_2} = \frac{D_{11}\lambda}{D} + q_1 \frac{D_{31}}{D}$$

Denklem (5) in sol tarafındaki kısmi türev, tüm diğer değişkenler sabitken, P_1 deki değişmeye tepki olarak tüketicinin satın aldığı Q_1 malının miktarındaki değişim oranıdır. Ceteris Paribus, gelire göre değişim oranı

$$(6) \quad aq_1 / ay = - \frac{D_{31}}{D}$$

Yeni denge farklı bir farksızlık eğrisinde olduğundan, mal fiyatlarındaki değişimler tüketicinin tatmin düzeyini değiştirmektedir. Tüketicinin herhangi bir kayba uğramaması için fiyat değişiminin telafi edici bir gelir değişimiyle birlikte ortaya çıktığını düşünelim. Dolayısıyla tüketici aynı farksızlık eğrisinde kalacaktır. Toplam fayda fonksiyonunun differansiyeli $dU = f_1 dq_1 + f_2 dq_2$ olduğundan, $dU = 0$ ve $f_1 dq_1 + f_2 dq_2 = 0$ olacağından, bir malın fiyatındaki azalma bireyin gelinde tekabül eden bir azalmayla birlikte ortaya çıkar. $f_1 / f_2 = P_1 P_2$ olduğundan $P_1 dq_1 + P_2 dq_2 = 0$ olacaktır. Dolayısıyla, (2) deki denklemler setinin son denkleminde, $-dy + q_1 dP_1 + q_2 dP_2 = 0$ dir.

$$(7) \quad \left(\frac{aq_1}{ap_1} \right) u = \text{Sabit} = \frac{D_{11} \lambda}{D}$$

İki yaklaşım dikkate alınarak, bir fiyat değişiminin etkileri aşağıdaki şekilde ifade edilebilir.

$$(8) \quad aq_1 / ap_1 = -q_1 (aq_1 / ay^0) + aq_1 / ap_1 \quad (\text{Slutsky})$$

$$y^0 = y_1^0$$

$$P_2 = P_2^1$$

$$P_2 = P_2^1$$

$$y^0 = y_1^0 + q_1 \Delta p$$

$$(9) \quad aq_1 / ap_1 = \frac{aq_1}{ay_0} \left(-\frac{ay^0}{ap_1} \right) + \frac{aq_1}{ap_1} \quad (\text{Hicks})$$

$$y^0 = y_1^0$$

$$u^0 = u_1^0$$

$$U^0 = U_1^0$$

$$P_2 = P_2^1$$

$$P_2 = P_2^1$$

Slutsky denkleminde; fiyattaki değişimi telafi etmek için gerekli olan y^0 deki değişim ($q_1 \cdot \Delta p_1$) ve birim başına değişim ($q_1 \Delta p_1 / p_1$) ya da (q_1) olduğundan, $q_1 = ay_0 / ap_1$ dir. Denklemlerin solundaki terimler fiyattaki değişime bölünmüş miktardaki değişimi grafik örnekteki ($x_1 - x_4$), yani fiyattaki birim değişme başına miktardaki değişimi gösterir. Denklemlerin sağındaki ilk terim gelir etkisini, ikinci terim ise ikame etkisini göstermektedir.

Slutsky denklemi fiyat ve gelir elastikiyeti açısından da ifade edilebilir. Slutsky denkleminin tümünü p_1 / q_1 , sağdaki ilk terimi y/y ile çarparsak

$$C_{11} = k_{11} - \alpha_1 \eta_1$$

sonucu elde edilir.

Normal talep eğrisinin fiyat elastikiyeti, düzeltilmiş talep eğrisi (Slutsky tipi talep eğrisi) nin fiyat elastikiyeti eksi buna tekabül eden q_1 için harcanan toplam harcama oranı ile çarpılmış gelir elastikiyetine eşittir.

THE EFFICIENCY ILLUSION OF GROSS MARGIN ANALYSIS: A CASE FOR VALUE ADDED COMPARISON*

P. A. OKUNEYE**

I- INTRODUCTION

One of the issues that should guide agricultural planners in the formulation of policies is efficiency measurement. Policies that centre on the efficient use of resources will aid the achievement of a rapid agricultural development. Planners usually adopt the price or allocative efficiency and technical efficiency as criteria for choosing between projects and policies. Price efficiency is based on a measure of marginal product and the opportunity cost. A resource is efficiently utilised if its marginal value product is equal to its marginal factor cost.

On the other hand, technical efficiency involves the measurement of the average level of output generated from a unit of a resource (input) or a bundle of resources employed in the production process. Hence, it is a product-factor ratio which is also commonly referred to as "average productivity". Examples of such measures are crop yields per hectare, number of eggs per chicken and milk yields per cow.

According to economic theory, allocative efficiency is maximised (under situations of resource rationing) when resources are allocated among production units (enterprises, industries or sectors of the economy) in such a way that the value of the marginal productivity of every resource in each production unit in which it is employed is equal. Economic efficiency implies technical efficiency and price efficiency. Technical efficiency alone though necessary, is not sufficient for economic efficiency because production on a technically efficient isoquant does not necessarily imply production with that optimal combination of resources which is determined by the input price ratio. Also, price efficiency, though essential, is not sufficient for economic efficiency since production may not be on the technically efficient isoquant. A manager that is economically efficient uses his resources at or very close to the economic optimum.

* *This paper is culled from the author's Ph. D thesis, Okuneye (1982). The Comments of Prof. Martin Upton are highly appreciated. Thanks to my Ph. D supervisor, Ian Simpson, for his academic stimulation.*

** *Dr. Okuneye is a Research Fellow in Cooperatives and Farm Management at the Nigerian Institute of Social and Economic Research (NISER), Ibadan.*

Production functions, especially the Cobb-Douglas function, have commonly been used to determine the level of price efficiency of resources, based on cross sectional data. Also, linear programming method can be used to assess the level of efficiency of a number of firms utilising relatively homogenous resources. However, on a comparative partial basis, gross margin analysis and value added comparisons are quite common. A farm's technical efficiency values like gross output per hectare or per man-day or the allocative efficiency ratios in form of value added to scarce resources or gross margin per hectare or per man-day can be compared with the values for other types of farm organisation.

The gross margin of an enterprise is the difference between the total value of production and the variable costs of production. The gross margin of an enterprise, e.g. rice production, measures the contribution of that enterprise to the farms total profit. Given the fixed costs on a farm, an increase in the total gross margin from all the enterprises on the farm leads to a higher level of farm profit. When all the gross margins for each enterprise has been derived, a farm profit is obtained by deducting the common costs or fixed costs from this value. On the other hand, Ritson (1977), defines value added as the total value of farm sales at factor prices per time period less the value of inputs purchased from other firms. It is the return to all factors of production either owned or hired.

II- THE PROBLEM

All countries and particularly the third World Nations are faced with the basic economic problem of allocating limited resources such as land, capital and management to many different uses within and between the sectors of the economy. Because resources, are limited, diversion of a level of resources to a particular sector or a sub-sector leads to a reduction of an amount of resources to another. Thus a choice has to be made among competing uses of resources based on the relative contribution of a sub-sector or an organisation to the achievement of a country's fundamental objectives.

Efficient allocation of resources means that each sector is making the maximum possible contribution to meeting the objectives of the country. The agricultural sector of many developing nations has shown a degree of ineffectiveness in meeting the demands of these countries as reflected in high food imports, the increasing incidence of kwashiokhor and malnutrition and relatively low rural income. In Nigeria, for example, net imports of food and animals increased from N60.43 million in 1975 to N470.74 million in 1979, and the per caput food production index using 1969-71 as a base period, was only 88 in 1980 (Okuneye, 1982). To increase agricultural production a collective farming strategy has been adopted in several States of the country including Ogun State. Production cooperative societies and group farms have been established in this State so as to enhance food production and improve rural income, among other objectives.

Collective farming can be defined as a form of organisation in which an area of land is held and farmed under a unified system of management. The land may belong to members in which case farmers pool all or parts of their land together, or

it may belong to the State. This type of organisation is usually capital intensive. It is established as a result of the inability of a traditional farming system¹ to satisfy the needs and aspirations of the rural majority.

Arguably, faster agricultural growth requires either higher government investment in agriculture or re-allocation of resources towards the profitable subsectors of agriculture, or both, or an increase in government investment in agricultural research and suitable incentives to encourage farmers to increase their inputs of capital and labour. But if investment is to be increased, it must be well directed, and this in turn, necessitates objectives appraisal and evaluation.

The aim of this paper is to critically examine the level of resource use efficiency of individual and collective farms in Ogun State. While gross margin analysis has often been a main tool of analysis used to demonstrate the profitability of collective farms over individual farms, this paper attempts to point out the shortcomings of this tool and explains a method of deriving the value added to limiting resources by the two types of farm.

III- SOURCE OF DATA AND AREA OF STUDY

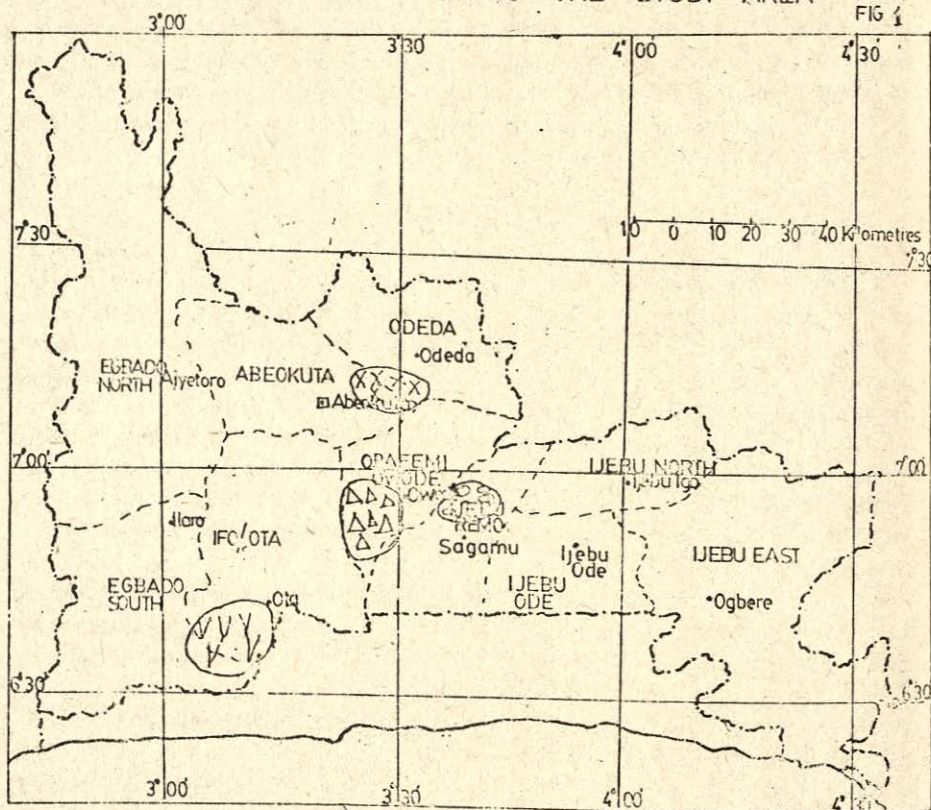
The primary data for this study was obtained from a randomly selected number of individual farmers and collective farms in Ogun State between March and September, 1980. In all, 125 individual farmers (members and non-members of collective farms) were interviewed through a questionnaire technique. Similarly questionnaires were administered to the Secretaries and Chairman of four randomly selected rice collective farms² in the State. In both cases, data were obtained through a repeated visit method. In general, this method is better than a single visit method, because the problem of inaccuracy due to errors of recall is drastically reduced. A higher degree of reliability can therefore be attributed to the survey data³. The area of study is shown in figure 1.

There is not much climatic variation between the different parts of Ogun State. The climate is marked by distinct dry and wet seasons. During the five month dry season (November - March) plants lose water and the soil moisture is reduced. The rainy season lasts for about seven months starting from the middle of March and ending in October. Generally, the main characteristic feature is a high but uniform temperature. Mean temperatures range from between 23°C on the coast to about 30°C in the north of Egbado. At the end of the dry season, humidity may be as low as 15 % but may well rise to 93 % during the wet season.

-
- 1 Land and labour are the principal inputs of production of a traditional farming system. A very large proportion of the labour force is often provided by the family. It is often characterised by small and scattered farm holdings which are partly determined by the land tenure system of the area.
 - 2 All these farms were registered as Rice collective farms, other crops were also produced but to a smaller scale than that of rice. There were also Cassava and Maize collective farms in the State.
 - 3 For a full detail of the research methodology see, Okuneye (1982).

As a result of the distinct dry and wet seasons, Ogun State has a high but unevenly distributed rainfall. The mean annual rainfall figures for over thirty years are 120.5 cm and 161.5 cm for Abeokuta and Ijebu-Ode, the respective provincial headquarters of Abeokuta and Ijebu provinces. The natural vegetation in most parts of the State is characterised by rainforest with some patches of mangrove swamp forest in the south-east corner of Ijebu division but a large part of Egbado division has derived savanna vegetation.

OGUN STATE: SHOWING THE STUDY AREA



IV- RESULTS OF THE GROSS MARGIN ANALYSIS

The yield levels for the 1980 season are examined on the basis of the cropping pattern and the production system. The relevant data for the levels of yield and the gross margin per hectare for each crop are presented in appendices 1 and 2 for the individual and collective farms respectively. Recurrent land refers to that land in its first year of cultivation after bush fallow while the current land is the land which was cultivated, at least, in the previous year.

The comparative gross margins presented in Table 1 are derived by the use of weighted averages⁴ for each crop, and in addition, in the case of collective farms for each association. It is revealed in this table that the collective farms are more efficient users of land than the individual farm. Similarly, the gross margin per man-day is far higher on the collective farms than on the individual farms. The receipt of collective farm prices⁵ has resulted in higher values than those obtained with individual farm gate prices. Partly because these prices do not reflect the true scarcity of the products in this area, and there is the need to take care of all costs, value added comparisons are necessary.

Table: 1
Comparative Gross Margin Analysis for Both the Individual and Collective Farms at Collective Farm Prices (N)

	Individual Farm		Collective Farm
Gross Output per hectare	(525)	610	1.125
Gross Margin per Farm	(2300)	2,719	19,645
Gross Margin per hectare (ha)	(462)	566	1,034
Gross Margin per Man-day	(2.78)	3.06	15,64
Gross Margin per ha. of rice	(413)	508	1,138
Gross Margin per ha. of Maize/ Yam	(1183)	1,468	1,845

V- THE NEED FOR VALUE ADDED COMPARISON

Section IV has shown that gross margin per hectare and per man-day are higher on the collective farms than on the individual farms. However, these estimates disregard the cost to the economy of the supervision received by the collective farms from the extension men and the heavy input subsidies being enjoyed by the collective farms relative to the individual farms.

The value-added generated by an enterprise is the sales value of its products less the value of bought in goods and services. Since the supervision of the extension men should lead to increased profit, their services are intermediate inputs used in the production process. Largely because of this and because the input subsidies represent a cost to the economy there is the need to distinguish between the private and social costs and benefits. Given these various costs as they affect the different categories of farm, their net contributions to the economy can be estimated.

4 The weighted values are obtained with respect to the farm size devoted to different crops to neutralise the scale effect.

5 The collective farm outputs were bought by some government agencies at prices a little higher than the individual farm gate prices.

VI-DERIVATION OF VALUE ADDED

In this section, value added calculations are based on:

1. Value added per farm man-unit (i. e. farm worker in man equivalents) of which the collective farm had 42.8 on average, all men, for the individual farm the labour force averaged 3.7 man-units in each household.
2. Value added per work hour.
3. Value added per hectare.

These values are derived on two assumptions. The first calculation adds to the costs the levels of subsidy for tractors hired, and inputs purchased by the two categories of farm as stated by the Ogun State Ministry of Agriculture and Natural Resources (M.A.N.R.). The second calculation is based on the subsidy levels for the country as a whole. This calculation gives the value added to the state resources and to those of the nation. Farm sales are calculated at the individual farm gate prices which are the market prices. It is appreciated that these market values may not represent the social values at opportunity costs, because among others these may be affected by import restrictions and other government policies which will distort the prices. In the absence of the shadow prices, market prices are used⁶.

Input Subsidies

The levels of input subsidy as stated by the *State M.A.N.R.* are as follows:

- a) 75 % subsidy on tractorisation involving ploughing, harrowing, ridging, planting and harvesting.
- b) 50 % subsidy on seeds.
- c) 75 % subsidy on fertilizers.

The various amounts paid by the farmers are presented in appendix three.

In the particular case of tractorisation, the *National estimate* is obtained from Dickie (1981). This states that, in general, the subsidy as a percentage of actual cost, to the users of tractors are about 89 % and 93 % for ploughing and ridging respectively in Nigeria. In the absence of data for harrowing, planting and harvesting it is assumed that the level of subsidy for tractorisation in general is 91 % - representing the average for ploughing and ridging. Also quoted by Dickie from Johnson (1968) is the level of subsidy on fertilizers in Nigeria. It is stated that a 67 % subsidy is given by the government on superphosphate and 60 % on sulphate of ammonia. However, these levels of subsidy increased to 83.3 % for urea and 77.5 % for sulphate of ammonia in 1977/78 (FAO, 1979). Only urea was applied on both the collective and individual farms in 1980. The level of subsidy for the 1977/78 production season is assumed for this analysis. In the absence of a national estimate, the level of subsidy assumed for improved seeds is that applying to the state, i.e. 50 %.

6 The shadow prices can be obtained through linear programming or cost-benefit analysis.

The use of an estimated level of subsidy, for this calculation however, assumes an accurate derivation of the ratio of the prices paid by farmers to the actual cost of the inputs. While this assumption may not hold in all cases, one is, however, left with no alternative because of the unavailability of other data. Given the high level of tractor and implement breakdowns, low level of tractor usage as stated by Kolawole (1968) in Western Nigeria which still continues in Ogun State today, delays in the delivery of and unavailability of spare parts and inaccurate government records, it is possible that, in the special case of tractors the level of subsidy may have been an underestimate. Nevertheless, this is not a subject of discussion of this paper. The results arrived at are therefore as accurate as the assumptions made by the government.

There was no subsidy given to these farms on the fixed items of production such as sprayers, sacks, sheds and cutlasses.

Overhead and Administrative Costs

In calculating the gross national product of a country, monetary values are put on the goods and services produced in a country in the course of a year. In the derivation of value added to resources by the two categories of farm it is therefore appropriate to consider the Ministry costs in the form of salaries and administrative costs. This is further justified by the absence of man-power data that can be specifically attributed to each type of farm. Such figures represent proxy variables for managerial and supervisory skill since agricultural advice is more readily available for the collective farms as compared with individual farmers.

Given the low production of livestock, fisheries and forestry in the State, it is assumed that about 80 % of the overhead cost of the Ministry goes to crop production. Of this estimated cost, it is further assumed that the tree crop sub-sector attracts 30 % (i.e. 24 % of the total cost) because of the relative importance of Cocoa, Kola, Rubber and Palm produce in the State.

Of the remaining 56 % of the total cost, three assumptions are made regarding the respective percentages attributable to the individual and collective farms. It is assumed that either 25 %, 50 % or 75 % can be attributed to the collective farms while the remaining proportion 75 %, 50 % or 25 % goes to the individual farms. Given the relatively high level of contact the extension men have with the collective farms, the assumption that these account for only 25 % of costs, however, is undoubtedly an underestimation.

In 1978/79, the total salaries and allowances of the M.A.N.R. Ogun State officials were estimated to be N2,600,000 (M.A.N.R., 1980). Assuming that there was an increase of 10 % due to expansion, promotion of staff and associated and yearly salary increases by 1980/81, the sums of N1,201,200, N800,600 and N400,400 would represent the 42 %, 28 % and 14 % of the total overhead costs for each category of farms on the alternative assumptions stated above. Also in 1978/79 the "annual operating cost" (administrative cost) was N2,091,110. A similar 10 % increase in this is assumed for 1980/81 because of increases in staff and to account for inflation. The estimated administrative cost for 1980/81 is N2,300,221. The shares of administrative cost for the collective farms and individual farmers at 14 %, 28 % and 42 % are N322,000, N644,000 and N966,000 respectively.

Table: 2
The Mean Values of Overhead and Administrative Costs Per Farm Under Various Assumptions

Assumption	Individual Farm	Collective Farm
1	N 2.77	N 16.670.77
2	N 5.54	N 11.113.85
3	N 8.31	N 5.556.92

Table: 3
Comparison of Value Added by the Collective and Individual Farms (N)

	Individual Farm						Collective Farm					
	State			National			State			National		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Value Added per Hectare	452	451	451	452	451	450	- 228	65	357	- 267	26	318
Value Added per Man-Unit	608	608	607	608	607	606	- 101	29	158	- 118	11	141
Value Added per Man-Hour	0.65	0.65	0.65	0.65	0.65	0.65	0.66	0.19	1.04	-0.77	0.88	0.93
Value Added per Ha. of Rice	396	396	395	395	395	394	- 114	178	471	- 157	135	428
Value Added per Ha. of Maize/Rice	1176	1175	1175	1176	1175	1175	285	577	870	251	543	836

Notes: (a) The state and National Columns contain relevant figures derived on the basis of assumptions made in the unsubsidised prices of fertilizer and tractor operations - see Appendix 4.

(b) 1, 2 and 3 represent assumptions 1, 2 and 3 as shown in Table 2.

(c) Calculation of Value Added per ha. of rice and that of maize/yam is limited to rice and maize/yam that were produced on recurrent land - see Appendices 5 and 6.

As at 1979/80, there were 130 collective farms in the State. About 65.6 % of Ogun State Population was estimated to be rural in 1980 (Okuneye, 1982) and 75 % of this rural population, representing, 49.2 % of the projected total population, i.e. 1,224,995, was in agriculture. Based on the mean farm household size calculated as 4.7 it is assumed that the rural population consists of 260, 629 farm families. The total of the overhead and administrative costs for each of the individual farmers and the collective farms at the assumed percentages are presented in Table 2.

After valuing all the farm outputs at market prices, the variable costs, and overhead and administrative costs are deducted. Weighted averages in terms of farm sizes and areas cultivated to specific crops are used to arrive at the value added per unit of resources in Table 3.

The collective farms record a far lower value added for all the resources excepting in assumption three under the state basis when only 14 % of the Ministry cost goes to them. In fact, when the National figures are considered, it seems probable that the collective farms detract from rather than add to the nation's income.

Conclusion

Gross margin analysis is advantageous in comparing the levels of efficiency between enterprises within firms partly because of the ease of its computation. However, it is limited in its scope for measuring resource-use efficiency since not all factors of production are fully accounted for.

Policy makers in many developing countries may be misplacing emphasis if their decisions are not based largely on the results of social cost-benefit analysis because the more basic objective which ought to govern agricultural policy is the maximisation of the agricultural sector's contribution to the national product. Given the poor performance of Nigerian agriculture over the years, there is a need to critically examine how resources are allocated to various sub-sectors and the net contributions of these sub-sectors to the achievement of national fundamental goals.

To arrive at a meaningful agricultural policy, the value added during the production process to be bought-in goods and services by the factors of production (namely labour, land, management and capital) for each type of farm organisation, needs to be accurately computed. The value added comparison has revealed that the individual farms are more efficient users of resources than the collective farms. Except another approach for implementing the collective farming strategy is properly worked out, the improvement of Nigerian agriculture may only be better facilitated if resources are judiciously channelled to the individual farmers. As at now, efforts should be devoted to the development of a means of transforming the individual farming system to a commercialised peasantry which can aid the achievement of the expected role of agriculture in the economy.

REFERENCES

- Dickie, Anthea (1981): "Group Farming in North West Nigeria" *Development Study No. 18*, Department of Agricultural Economics and Management, University of Reading.
- FAO (1979): *FAO Fertilizer Yearbook 1978*, FAO Statistics Series No. 22, FAO, Rome.
- Johnson, G.L. (1968): "Factor Markets and Economic Development" in M.W. Mc Pherson (ed.) *Economic Development of Tropical Agriculture*, Gainesville, University of Florida Press, Florida.
- Kolawole, M.I. (1972): "Economic Aspects of Tractor Contracting Operations in Western Nigeria" *Journal of Agricultural Engineering Research* No. 17.
- Ministry of Agriculture and Natural Resources (MANR) (1980): Annual Report 1978/79, Abeokuta, Ogun State.
- Mundlak, Y. (1961): "Empirical Production Function Free of Management Bias", *Journal of Farm Economics*, Feb., 1961, 43, pp. 44-56.
- Okuneye, P.A. (1982): "The Role of Cooperative and Group Farms for Expanding Food Production in Nigeria, with Particular Reference to Ogun State" Unpublished Ph. D. Thesis, University of Leeds.
- Ritson, C. (1977): *Agricultural Economics: Principles and Policy*, Crosby Lockwood Staples, Britain.

Appendix 1: Individual Farm: Analysis of 1980 Yield Levels

Crops	Total Cultivated Area (ha)	% of Cultivated Area	Yield (Kgs) per hectare	Man-days per hectare	Unit Price of Output(N)	Gross Output per ha.	Variable cost per hectare (N)				Gross Output per Man-day	Gross Margin per ha.	Gross(1) Margin-per Man-day(A)
							Ferti-lizer	Seed	Chemical	Hired Labour			
<u>Recurrent (Fallow) Land:</u>													
Rice	92.5	14.9	1398	197	0.352	492	2.09	10.52	0.78	65.30	2.50	413.31	2.43
Maize/Yam	75.0	12.1	613(a) 5683	234	0.202 0.205	1289	0.08	13.3	—	92.50	5.51	1183.12	5.45
Rice/Maize	37.5	6.0	430(a) 874	204	0.202 0.352	395	2.05	14.27	0.43	68.68	1.94	310.45	1.71
<u>Current Land:</u>													
Yam	42.5	6.8	3752	188	0.205	769	—	4.78	—	78.60	4.09	685.62	4.07
Rice	80.0	12.9	940	173	0.352	330	3.20	14.65	0.42	38.04	1.91	273.64	1.80
Cocoyam/Ve-getable	52.5	8.4	692 402(c)	133	0.164 0.150	174	—	2.90	—	34.40	1.31	136.70	1.29
Maize/melon	43.75	7.0	421(b) 355	145	0.202 0.250	173	—	9.45	—	38.32	1.19	125.23	1.13
Yam/melon	25.00	4.0	2657(b) 354	192	0.205 0.250	634	—	8.25	—	56.83	3.30	568.92	3.26
Cassava/Maize	77.50	12.5	7672(a) 341	174	0.063 0.202	552	0.90	8.79	0.50	34.60	3.17	507.21	3.11
Cassava/Melon	52.50	8.4	7740(b) 375	181	0.063 0.250	574	—	5.08	—	38.30	3.17	530.62	3.14
Others	43.75	7.0		109		124	—	7.40	0.30	28.75	1.14	87.55	1.07

(1) This excludes hired labour cost, (a) Figures refer to maize, (b) Figures refer to melon, (c) Figure is in bundle unit and refers to vegetable.
Source. Survey Data, March-September, 1980.

Appendix 2: Collective Farm: Analysis of 1980 Yield Levels

Farm	Crops	Cultivated Area (ha)	% of cultivated Area	Man-days per Hectare	Yield Price of Output N	Unit Price of Output	Gross Output (N) per		Variable Cost (a) per hectare (N)					Chemical	Gross Margin per ha. (N)	Gross Margin per man-day
							Hectare	Man-day	Hired Labour	Interest	Tractor	Seed	Fertilizer			
	Rice	20	71.4	59	2914	0.420	1224	20.75	3	12	47.85	14.82	7.5	4.80	1134	19.22
Abeokuta society	Maize/Yam	3	10.7	108	586 7334	0.250 0.250	1980	18.33	22	12	36.15	17.8	8.9	7.50	1878	17.39
	Maize	8	17.9	46	1907	0.250	477	10.37	8	12	36.15	8.2	8.97	3.40	400	8.70
Owoda society	Rice	20	74.1	58	2850	0.420	1197	21.88	15	6	47.85	17.79	6.60	5.25	1100	19.64
	Maize/Yam	5	18.5	89	528 7163	0.250 0.250	1923	21.61	30	6	36.15	15.87	10.0	3.50	1825	20.51
	Maize	2	7.4	51	1862	0.250	466	9.14	18	6	36.15	4.6	10.0	2.97	388	7.61
Ifota Group Farm	Rice	4	57.1	93	3028	0.420	1272	13.68	5	17	39.78	12.70	7.50	2.80	1187	12.76
	Maize/Melon	2	28.6	173	1452 541	0.250 0.250	498	2.88	20	17	—	9.70	5.00	2.20	444	2.57
	Maize	1	14.3	58	1794	0.250	449	7.74	5	17	28.08	7.0	6.40	3.40	372	6.41
Remo Group Farm	Rice	6	66.7	78	3265	0.420	1371	17.58	54	12	36.15	16.96	6.29	3.50	1242	15.92
	Maize	5	33.3	48	1689	0.250	422	8.79	15	12	36.15	6.00	9.24	2.37	341	7.10

Note: (a) This excludes costs of "Juju" on rice farm and local traps set on farms

(b) Hired labour cost is not taken into account since the number of man-days worked by hired labourers has been included in column 5.

Appendix: 3
Operational Charges of the Tractor Hiring Unit and
the Unit Costs of Seeds and Fertilizers

Operations or Inputs	Unit	Charges as at 1980
Ploughing	Hectares	N 21.00
Harrowing	"	7.08
Ridging	"	8.07
Planting	"	8.07
Rice Seed (056)	23 kgs	6.00
Maize	23 kgs	4.00
Cowpeas	23 kgs	6.00
Fertilizer	50 kgs	2.20

Source. Field Survey March-September, 1980.

Appendix: 4
The Unsubsidised Costs of Variable Inputs as Used on Collective and
Individual Farms (N)

Input	Collective Farms		Individual Farms	
	National Estimates	State Estimates	National Estimates	State Estimates
Tractor	3821.39	3149.5	—	—
Fertilizer	638.63	575	21.39	19.26
Seeds	508	508	77.64	77.64
Pesticide	81.56	81.56	1.39	1.39
Hired labour	285	285	262.54	262.54
Interest on Loan	196.25	196.25	—	—
Total	5,530.83	4,795.31	362.96	360.83
Gross Margins at Factor Price	11,604.52	12,340.04	2,251.54	2,253.67

Appendix: 5
Average Ministry Cost per Hectare (N)

Assumptions	Individual Farm	Collective Farm
1	0.56	877.41
2	1.11	584.94
3	1.67	292.47

Appendix: 6

The Unsubsidised Costs of Variable Inputs per Hectare of Major Crop Under the State and National Estimates (N)

Input	Collective Farm				Individual Farm			
	Rice		Maize/Yam		Rice		Maize/Yam	
	State	National	State	National	State	National	State	National
Tractor	183.20	222.28	144.63	173.48	0.0	0.0	0.0	0.0
Fertilizer	27.98	31.08	35.38	39.30	8.36	9.29	0.32	0.35
Seed	32.22	32.22	20.88	20.88	21.03	21.03	19.31	19.31
Pesticide	4.66	4.66	5.13	5.13	0.78	0.78	0.0	0.0
Labour (Hired)	14.08	14.08	216.00	216.00	65.30	65.30	92.51	92.51
Interest (on Loans)	10.0	10.0	8.25	8.25	0.0	0.0	0.0	0.0

CROSS-INDUSTRY AND SIMPLE LOCATION QUOTIENT TECHNIQUES FOR CONSTRUCTING REGIONAL INPUT-OUTPUT MODELS

Ahmet ÖZTÜRK*

1. Introduction

Within the last twenty years, an increasing number of policy decisions at all levels of governmental and business enterprises have required on extensive knowledge of regional economic conditions. A regional input-output or inter industry model can help business firms and governmental bodies to take decisions about investments and development projects in a region. As we know, a regional input-output model represents the structure of a regional economy at sectoral level. So an analyst or a manager by using the model can understand the potentiality of a regional sector and its production flow in monetary or physical terms. This information can help the managers to take decisions in their investment projects.

A regional input-output model can assist in other studies by collecting and presenting regional data in analytically useful form. Especially, it is chosen as a main planning tool for regional development. On the other hand, a regional input-output model can be useful in the analysis of environmental and ecological problems in a region.

The purpose of this paper is to explain cross-industry and simple location quotient techniques in it construction of a regional input-output models.

2. Regional Interindustry Transactions Model

National and regional accounts show the final result of transactions or final products but interindustry transactions model shows intermediate transactions between sectors as well as final result. Analysis of the intermediate transactions and their relationship to the final result is the main purpose of the regional input-output analysis.

* Associate Professor, Uludağ University, Faculty of Economics and Administrative Sciences.

The regional input-output transactions model is outlined in Table 1. The model shows the following properties.

- It shows the destination of each regional sectors' output.
- It shows the structure of the regional economy.
- It determines the effects of specified changes in final demand upon gross output.
- It can explain technical relationship between intermediate demand and final demand.

Table: 1
Simplified Regional Input-Output Transactions Model

Inputs \ Outputs	Selling Industrie				Local Final Demand			Exports Total Outputs	
	1	2 j n	1	2 m		
Purchasing	x_{11}	x_{12} ...	x_{1j} ...	x_{1n}	y_{11}	y_{12} ..	y_{1m}	e_1	x_1
Industries	x_{21}	x_{22} ...	x_{2j} ...	x_{2n}	y_{21}	y_{22} ..	y_{2m}	e_2	x_2
	x_{i1}	x_{i2} ...	x_{ij} ...	x_{in}	y_{i1}	y_{i2} ..	y_{im}	e_i	x_i

	x_{n1}	x_{n2} ...	x_{nj} ..	x_{nn}	y_{n1}	y_{n2}	y_{nm}	e_n	x_n
Value added	v_1	v_2	v_j ...	v_n	u_1	u_2 ...	u_m		
Imports	m_1	m_2	m_j ...	m_n	s_1	s_2 ...	s_m		
Total Inputs	x_1	x_2	x_j	x_n	y_1	y_2 ...	y_m		

Lets explain the symbol in Table 1.

x_i = Regional total sales of the selling industry (i)

x_{ij} = Regional gross flows or regionally processed inputs (i) used in industry (j)

m_j = Regional imports of commodity (j)

v_j = Regional value-added in industry (j)

y_{im} = Regional final demand of consuming industry (m)

y_i = Total regional final demand for commodity (i)

e_i = Regional exports of commodity (i)

Our regional Model is static and open. Hence, we can write regional input-output model by the following equation.

$$\sum_{j=1}^n r_{ij}x_j + \sum_{j=1}^m y_{im} + e_i = x_i \quad (i = 1, 2, 3, \dots, m)$$

The r_{ij} is referred to as an regional input-output coefficient. The r_{ij} then becomes

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$$

To construct regional input-output model, we must estimate regional gross flows (x_{ij}), final demand (y_i), imports (m_j), outputs (x_i) and value added (v_j).

Location quotient techniques are useful for estimating regional interindustry transactions or coefficients by using national input-output models in conjunction with regional statistical data. The statistical data can be gross regional product, sectoral employment and sectoral production of a region for the study year¹.

3. Location-Quotient Techniques

Location quotient techniques for the construction of regional input-output models have been developed with the purpose of economizing cost, time and money. They are useful to adjust national input-output coefficients for regional input-output models. We should realize that unadjusted national input-output coefficients can not be used in regional studies. Because of the following reasons:

- a) There is industry mix problems and related question of product mix². This means that regional sector may be different than national, therefore its input requirements pattern is different from national.
- b) Regional propensity to import is higher than national propensity to import. Because the regional propensity to import includes import from other regions within the country and other countries but national propensity to import only includes import from other countries. Hence national trade coefficients will not be suitable to apply for regional trade studies.
- c) There are differences in regional price level. When input-output transactions are expressed in monetary terms, price differences will be important.

Location quotient is a weighting quotient which requires a minimal amount of data, therefore it has become an attractive approach for those whose data base limited³.

The Simple Location-Quotient Technique

The simple location quotient compares the relative importance of an industry in a region and its relative importance in the nation⁴. It is defined in its simplest form for industry (i) as follows:

$$LQ_i = \frac{x_i/x}{X_i/X} = x_i \cdot X/X_i \cdot x$$

Where:

x_i = regional output of industry i
 x = total regional output

X_i = National output of industry i
 X = Total national output

- 1 Ahmet Öztürk, *Bölgesel Girdi-Çıktı Analizi ve Doğu Anadolu Bölgesine Uygulama (Regional Input-Output Analysis and its Application for Eastern Turkey)*, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayın No: 26, Yargıçoğlu Matbaası, Ankara 1978, s. 28.
- 2 Harry W. Richardson, *Input-Output and Regional Economics*, Redwood Press Limited, Trowbridge, 1972, p. 113.
- 3 Tamer Kırac, *Formulating Regional Input-Output Models, A Case Study of Turkey*, Master's Thesis, University of Washington, 1979, p. 14.
- 4 W. A. Schaffer and K. Chu, "Non-survey Techniques for Constructing Regional Interindustry Models" *Papers, Regional Science Association*, Vol. 23, 1969, p. 85.

If $LQ_i > 1$, the region is more specialized than the nation in the study industry or the exports some of industry's output i . In this case the national technical coefficient a_{ij} can be used as the proxy for the regional technical coefficient.

If $LQ_i = 1$, the region is self-sufficient in the study industry. In both case national input-output coefficient (a_{ij}) is assumed to be equal regional input-output coefficient (r_{ij}). That is,

$$\text{If } LQ_i \geq 1$$

then

$$a_{ij} = r_{ij} \text{ and}$$

the regional interindustry gross flows x_{ij} , are computed as

$$x_{ij} = a_{ij} \cdot X_j = r_{ij} \cdot X_j = X_{ij} \cdot \frac{X_j}{X_j}$$

X_{ij} is a national gross interindustry flows.

On the other hand, if $LQ_i < 1$, it is assumed that the importation of commodity i is needed to complement the regional requirement and regional input-output coefficient can be obtained by adjusting national input-output coefficient as such;

$$r_{ij} = a_{ij} \cdot LQ_i$$

The inadequate regional supply i are estimated depend upon the identical national and regional technologies assumption⁵.

So there will be no product or industry mix problems and regional import coefficients are going to be⁶

$$a_{ij} = r_{ij} + m_{ij}^r$$

$$m_{ij}^r = a_{ij} - r_{ij} \quad \text{or} \quad m_{ij}^r = a_{ij} (1 - LQ_i)$$

There is another method to estimate the regional import gross flows and import coefficient⁷.

$$P_{ij} = a_{ij} + m_{ij}^n$$

Where:

P_{ij} = Pure technical coefficient

m_{ij}^n = national import coefficients

$m_{ij}^r = P_{ij} - r_{ij}$

-
- 5 S. Panitchpakdi A.C. Verster, Hunterston Potential for Industrial Development, Rotterdam, Netherlands Economic Institute Press, 1972, p. 9.
 - 6 G.J.D. Hewings, "Regional Input-Output Models in the U.K: Some Problems and Prospects for the Use of Nonsurvey Techniques" Regional studies, Vol. 5. 1971, p. 13.
 - 7 S. Panitchpakdi and A.C.P. Verster, op. cit., p. 9.

On the other hand, we can estimate final demand vectors as the regions shares of national final demand vectors⁸.

$$y_{ij} = Y_{ij} \cdot y_i / Y_i$$

Where:

y_{ij} = Estimated regional demand for product i by industry j

y_i = Total regional final demand of industry j

Y_i = Total national final demand of industry j

Y_{ij} = National final demand for product i by industry j

Or

$$y_{ij} = Y_{ij} \cdot x / X$$

Then, the exports of industry i may be computed as a residual

$$e_i = x_i - \sum_{j=1}^n x_{ij} - \sum_{i=1}^m y_{im}$$

To insure success in using the simple location quotient technique, the regional industry structure must closely resemble the national structure.

Cross-Industry Quotient Technique

This quotient is defined as regional output of selling industry i to the national output of selling industry i , by means of this ratio divided by regional output of purchasing industry j to the national purchasing industry j . That is,

$$CIO_{ij} = \frac{x_i / X_i}{x_j / X_j}$$

If $CIO_{ij} \geq 1$, It means that regional selling industry (x_i) can meet all of the input required by regional purchasing industry (x_j). Therefore, national input-output coefficients can be applicable to the region without any adjustment and regional input requirements level is same as national level⁹. That is,

$r_{ij} = a_{ij}$ and regional gross flows (x_{ij}) are computed as;

$$x_{ij} = r_{ij} \cdot x_j = X_{ij} \cdot x_j / X_j$$

If $CIO_{ij} < 1$, it means that regional selling industry (x_i) can not meet all of the input required by regional purchasing industry (x_j). Hence national technical coefficient is not representative of the region and regional technical coefficient is different than national. To find regional input-output coefficient of that industry, we should multiply CIO_{ij} value of with the national input-output coefficient. That is,

$$r_{ij} = a_{ij} \cdot CIO_{ij}$$

8 Schaffer and Chu, op. cit., p. 88.

9 Ahmet Öztürk, The Construction of Input-Output Tables for Antalya Region, Turkey, I.S.S., the Hague, 1973, p. 28.

If only if, cross industry-quotient is used in regional studies, the major diagonal industries of location value will be equal to one, but this equality express regionally produced input is sufficient in the study industry. It may not be true, because some of these diagonal regional industries may be less specialized than national industries. Even they can not meet regionally required input by purchasing industry. Therefore, to compute the major diagonal industries' location quotient value, simple location quotient technique may be more applicable.

As a conclusion cross-industry and simple location quotient techniques can be useful tool for constructing regional input-output models¹⁰.

10 If any reader is interested to construct regional input-output models by using these techniques he is suggested to consult the following publications:
Ahmet Öztürk, Bölgesel Girdi-Çıktı Analizi ve Doğu Anadolu Bölgesine Uygulama, op. cit.
Ahmet Öztürk, The Construction of Regional Input-output Tables for Antalya Region, Turkey, op. cit.,
Tamer Kıraç, op. cit.

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE DEVALÜASYON VE KUR AYARLAMASI*

Nicholas KALDOR

Çeviren: Ercan EREN**

Gelişmekte olan ülkeler, 1970'lerin başından bu yana büyük miktarlara ulaşan dış ödeme sorunlarıyla karşı karşıyadır. Dış ödeme sorunlarından dolayı, bu ülkeler resmi ve/veya gayri resmi kaynaklara başvurmak zorunda kaldılar. Gelişmekte olan ülkelerin dış ödeme açıkları petrol ihraç eden ülkelerin ödemeler dengesi fazlalıklarına aşağı yukarı eşittir. Petrol ihraç eden ülkelerin 1980 yılı itibariyle ödemeler dengesi fazlası, 100 milyar dolardan daha çoktur. Petrol ihraç eden ülkelerde görülen, ödemeler dengesi fazlasının nedeni petrol fiyatlarındaki artıştır. Petrol fiyatlarındaki artış, çeşitli ülkeleri petrol ithal paylarına bağlı olarak farklı oranda etkilemiş olabilir. Gelişmiş ülkelerin kendi ödemeler dengesini korumak için aldıkları koruyucu tedbirler de az gelişmiş ülkelerde bazı cari hesapları fazlasıyla etkilemiştir. Gelişmekte olan ülkeler açısından bir diğer dezavantaj petrol ihraç eden ülkelerle ilişkiler açısındandır. Gelişmiş ülkeler bu ülkelere ihracat yapabilmektedirler. Buna karşın, petrol üretmeyen az gelişmiş ülkelerin petrol ihracatçısı ülkelere ihracat yapma olanağı fazla değildir. Petrol fiyatlarındaki artış ve gelişmiş ülkelerin aldığı tedbirler yanında, gelişmekte olan ülkelerin kendi iç politikalarındaki bir takım yanlışlıklar da ödemeler dengesi açığının büyümesine etki etmiştir. Son belirtilen güçlüğü ortak nedenleri; — en azından bazı otoritelere göre — a) devlet harcamalarındaki fazlalıktır. Harcama fazlası bütçe açıklarıyla karşılanmıştır. Harcamalardaki artış talep artışına neden olmuştur. b) Talep fazlası olmasa bile, parasal ücretlerdeki artışlardır. Talep ve maliyetlerin artması, dış dengesizlikler yanında fiyatlardaki enflasyonist artışlara neden olmuştur.

Ödemeler dengesinde görülen açıkları kapatmak için IMF tarafından genellikle tavsiye*** edilen reçete, a) finansal tasarruf, b) dış ticaretin liberalleştirilmesi ve c) büyük oranda devalüasyondur. İlk önce devalüasyon gerçekleştirilecek, daha sonra aşamalı olarak finansal tasarruf ve dış ticaretin liberalleşmesi sağlanacaktır. En azından kısa dönemde dış denge duyarlı olmayabileceğinden, döviz kurunda değiş-

* Makale IMF ve Dünya Bankası'nın üç aylık yayın organı olan "Finance and Development" da Haziran 1983'de yayımlanmıştır.

** Araş. Gör.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

*** Tavsiye kelimesi olarak türkçeleştirdiğimiz "recommend" kelimesinin zorlayıcı içeriği de vardır.

meler yalnız (ve hatta temelde) ülkenin ticaret rekabetini artırmak için tavsiye edilmez. Aynı zamanda bütçe dengesinin sağlanması amacıyla talep ve tüketimi kısmak için de tavsiye edilir. Düşüncenin temelinde yatan anlayışa göre; ithal malları (ve onları ikame eden mallar) ücretlere nazaran daha değerli olacaktır; bu reel ücretleri düşürecektir; reel ücretlerin düşmesiyle tüketim kendiliğinden azalacaktır. Devalüasyon sonucunda, ülkede izlenecek (mali ve parasal) politikalarından daha etkin olarak gelir bölüşümü değişecektir.

IMF'in bu anlayışına başlıca itiraz şu olacaktır: Ücret-fiyat ilişkisi ülkedeki siyasal güçlerin birbirleriyle ilişkilerinin "kritik" bir sonucudur. İzlenecek mali ve parasal politikalar bile bu ilişkiyi değiştiremeyebilir. Halbuki IMF'in devalüasyon önerisinde, devalüasyonun "kritik" ücret-fiyat ilişkilerini değiştirme gücünün olduğu varsayılmaktadır. Büyük oranda yapılan devalüasyonun, devalüasyon öncesi fiyat ilişkilerinin çoğunu ek enflasyon maliyetleriyle yeniden üretmesi kuvvetle muhtemeldir. Özellikle az gelişmiş ülkelerde başlangıç fiyat ilişkilerine yeniden ulaşılması kesinlikle olanaklıdır. Bu ülkelerde kırsal ve kentsel kesim arasındaki yaşam standartındaki fark büyüktür. Ayrıca, modern sanayi (ekonominin "organize" edilen sektörü olarak da adlandırılır) nüfusun yalnız bir bölümünü içine almaktadır.

Dahası, uygun döviz kurunun belirlenmesi ilk anda görüldüğünden çok daha karmaşık bir sorundur. Standart ders kitaplarında anlatılan ilkeler (satılma gücü veya maliyet paritesi gibi) işlemeyebilir. Aslında, gelişmekte olan ülkelerde devalüasyonu kaçınılmaz olarak ek bir enflasyon takip edeceğinden, sadece bir döviz kurunun belirlenmesi uygun olmayabilir. Yani birden fazla döviz kurunun olması gerekir.

İthal İkamesi Durumu

Devalüasyonun büyük fedakarlığa neden olmaksızın çözümleyebileceği tipik ödemeler dengesi sorunları; hızlı enflasyon ve prensip olarak koruyucu tarifelerle ithal ikamesi stratejisine dayanan ülkelerde karşılaşılan karakteristik kronik döviz kıtlığıdır. Ayrıca, döviz kıtlığından dolayı üretim kesintiye uğramıştır. 1950-1974 arasında Latin Amerika'da görüldüğü gibi, ithal ikamesi sanayiye gelişmenin ilk safhalarında istihdamın artmasında büyük etkiye sahiptir. Fakat bu başarı, başlangıçta zaten düşük olan sınavı çıktı ihracatının daha da azalması ve ithalat sınırlamalarının yardımıyla elde edilmiştir.

İmalat sektöründe ihracat payının düşük olması, endüstriyel gelişmede sürekliliğin sağlanmasına olanak vermemiştir. İmalat sektöründeki çıktı toplam üretken faaliyetlere (diğer faaliyetlerin yerini almaz) bir ilavedir. İmalat sektörünün faaliyetleri, kısmen geçici (fabrika ve donanım arzı), kısmen sürekli (hammadde ve ara malları) ihtiyaçlardan dolayı ek ithalata neden olmaktadır. İmalat sanayinin ithalatlarının karşılanmasının doğal kaynağının kendi ihracatı olması gerektiğine şüphe yoktur. Şüphesiz imalat sanayinin gerek duyduğu ithalat, temel mallar ihracından sağlanacak fazlalıklarla karşılanabilir. Bilindiği gibi gelişmekte olan ülkelerin temel ihraç ürünlerinin çoğunluğu gıda maddeleridir. Bu ürünlerin ihracatıyla imalat sanayininin gerek duyduğu ithalatın finanse edilmesi çok zordur. Çünkü tarımsal ürünlerin ihracatının endüstriyel gelişmeyle birlikte azaldığı gözlenmektedir. Hatta ülke net gıda maddeleri ithalatçısı olmaktadır.

Genellikle kabul edilen görüşün tersine, hızlı enflasyon ve döviz kıtlığından dolayı üretimin kesildiği bir ülkede devalüasyonun kronik döviz kıtlığı sorununu çözmesi pek mümkün değildir. Belki devalüasyon, ithalat sınırlamalarının tamamen kaldırılması ve aşırı deflasyonist politikayla birleştirildiğinde kronik döviz kıtlığı sorunu çözümlenir. Fakat böyle bir politika izlenirse, endüstriyel üretim zamanla durur ve kentsel kesimde istihdam alanları büyük ölçüde azalır.

Katlı Kur

Bütün sanayileşmiş ülkeler korumacılıkla desteklenen ithal ikamesi politikası güderek sanayileştiler. Başarılı sanayiciler, bir kere için korunan sanayilerini yeterli etkinlik seviyesine erişerek ihracat kapasitesini arttırmayı gerçekleştiren kimselerdir. Sanayileşmesinin gerçekleşmesi, a) en çok umut vadeden sanayilerin geliştirilmesi doğrultusunda ilk önlemlerin dikkatli olarak seçilmesi, b) ithal ikamesi politikası güden ülkelerdeki ücretler seviyesinin pazarlarına girmeyi tasarladığı ülkelere nispeten düşük olmasının gereğini gösterdi.

Bu çeşit veri sanayileşme politikası ile gelişmekte olan ülkeler çok yavaş olarak iş alanları yaratabilir. Fakat böyle bir politika, ödemeler dengesine daha az baskı yapar ve ithalat sınırlamalarına daha az gereksinim olur. Ödemeler dengesi açığının çok artması enflasyona neden olur. Halbuki koruyuculuk politikası nedenleri bir tarafa (koruyuculuk politikası gereği korunan endüstrilerin ürünlere ithal yasakları devam edecektir), ödemeler dengesini sağlamak için ithalat kısıtlaması yoluna gitmeyen ülkeler büyük ölçüde enflasyonla karşılaşmadılar.

Ticarete katılan ülkelerin aynı veya benzer iktisadi refah düzeylerine ulaşmaları (klasik mukayeseli maliyetler teorisinde olduğu gibi) sonuçlarına götürmekten uzak serbest ticaret rejiminin "zengin" ve "yoksul" uluslar arasındaki farklılıkların önemini vurgulamaya eğilim gösterdiğine şüphe yoktur. Çünkü yalnız sanayileşmiş ülkeler tam istihdam ve kişi başına yüksek reel geliri sağlayabilirler. Ayrıca, gelişmiş ülkeler sanayilerinin daha da gelişmesinde az gelişmiş ülkelere nazaran bazı avantajlara sahiptirler. Avantajlarını daha da artırma olanaklarını ellerinde bulundurmaktadırlar. Gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelere göre sahip oldukları ve artırma olanağı buldukları avantajlar, a) imalat sanayinde ölçek ekonomisinin var oluşu, b) know-how, piyasa ve idari yeteneğe bağlı olan deney ve öğrenme olanağıdır. Bu avantajlar, gelişmiş ülkelerin avantajını daha da artıracaktır. Onun için, yeni sanayileşen bir ülke gelişmiş ülkelerle rekabette büyük bir handicap altındadır. Çünkü, a) proje kalitesi ve teknik gerçekleştirilebilirlik gibi fiyatlanamayan faktörler ve b) a) şıkkında belirtilenler kadar önemli olan insan ve makinaların verimliliği düşüktür. Gelişmekte olan ülkelerin (ortak para birimine bağlı olarak) daha düşük ücret avantajına sahip olmaları gerçeği değiştirmez. Ücret avantajları az gelişmiş ülkelerin handicaplarının ancak bir kısmını karşılayabilir. Daha fazlasını karşılaması söz konusu değildir.

Yukarıda sayılan nedenlerle, korumacılık gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmesi için temeldir. Ayrıca, ithalatı koruyucu ve ihracata subvansiyon sağlayan kombine bir sistem de temel olarak alınabilir. Kombine sistemin, ithalatı koruyucu sisteme avantajı ülke içi ve dış piyasalarda koruyuculuğun ülke içi maliyetler üzerinde olumsuz etkisini dengeleyebilmesidir.

Devalüasyonun ithalatta ad volerem bir vergi, ihracatta ise aynı miktarda ad volerem bir subvansiyon sağlayarak vergi ve subvansiyonun birbirini götürdüğü sık sık belirtilmektedir. Devalüasyon sonrasında bütün ithalat ve ihracat etkilenmektedir. Devalüasyon ülkede seçilmiş malların yabancı mallarla rekabeti için gerekli maliyetlerin yapısının rekabete uyumunu sağlayamaz. Gelişmekte olan ülkeler için ana engel (her ne kadar doğru olsa da) maliyetlerin genelde yüksek oluşu değildir. Ana engel, imalat sanayinde üretim maliyetlerinin temel sektöre nazaran yüksek oluşudur. Sonuçta, imalatçılara ülke içinde yeterli koruma sağlamak, dış piyasalarda ihracatı teşvik etmek için gerekli döviz kurunun gıda maddeleri ve diğer temel ürünlere bağlı olarak enflasyonist etkisi olacaktır. Bu şekilde bir döviz kuruyla dünya fiyatları ile bağlantı sağlamak için, ücret mallarına (veya gıda maddelerine) bağlı olarak maliyetlerinin yapısını aşağıya çekecek bir noktada, imalat sanayiinin ücret seviyesini düşürmek gereklidir.

Anlatılan nedenlerden dolayı, yalnız imalat sanayiinin ihracat ve ithalatta kullanabilecek düşük bir döviz kuru politikasıyla katlı kur sistemi endüstriyel gelişmede uygun bir araçtır. Prensip olarak katlı kur sistemi, girdi tarifeleri ve ihracat yardımlarının kombine bir sistemi de olabilir. Bu sistemde, imalatçıların özel bir kurdan döviz gelirlerini satmaları ve ithalatlarında özel bir kurdan döviz alması sağlanabilir. İdari açıdan ise, ithalat vergileri ve ihracat sırasında ülke parasıyla ödenebilecek ihracat subvansiyonları yöntemi, çoklu (multiple) yolundan geçen alması yöntemden daha etkin olabilir. Burada ihracatta subvansiyonun ithalat vergisine eşit olması gerekliliği gözden kaçırılmamalıdır.

Genel Devalüasyon Durumu

Katlı kur sisteminin uygulanmasıyla genel devalüasyona sınırlamalar gelir. Genel devalüasyon, ülkenin temel ihracatının (peşin parayla satılan mahsuller, tropikal veya ılıman ülkelerin gıda maddeleri, maden ürünleri v.s. den birisi olabilir) maliyeti, (döviz cinsinden) dünya fiyatlarından ülkedeki enflasyon nedeniyle ciddi olarak uzaklaştığında yapılır. Maliyetleri belirleyen ana faktör (veya ülkede yapılan operasyonlarla "katma değer" e dahil olan maliyetlerin bir kısmının ana faktörü) emek maliyetidir. Bu düşünceden hareketle eğer (ve yalnız bu koşulla) ülkenin temel ihracatının çıktı başına birim emek maliyeti (belirli bir kâr payı dahil) resmi döviz kurunda dünya fiyatını aşyorsa genel bir döviz kuru ayarlaması yapılabilir. Temel ihraç ürününde birim emek maliyetinin dünya fiyatını aşması durumunda para aşırı değerlendirilmiş demektir. Bu şekilde aşırı değerlendirmeye endüstriyi korumak, ülkenin temel ihracatında erezyona neden olabilir.

Temel sektörde fiyat-maliyet ilişkisinin ihracata fazla etkisi olmadığı sık sık ileri sürülmektedir. Bu fikri ileri sürenlere göre, genel devalüasyon savunulamaz. Bunun nedeni; a) kısmen, temel ihracat ürün(leri)nün ülke içi arz esnekliği küçüktür. Arz ihracat fiyatlarındaki değişmelere tepki göstermemektedir ve b) kısmen, döviz kuru ne olursa döviz cinsinden hesaplanan ihracat fiyatı aynıdır, değişmez. Devalüasyon yapılsa bile, devalüasyon dünya talebini canlandırmayacaktır. Bütün bunlar doğru olmakla beraber, bu düşünceleri belirli sınırlar içerisinde anlamak doğru olacaktır. Örneğin — özellikle kahve, kakao ve buna benzer ağaç ürünleri — nakit parayla satılan ürünler kısa dönemde tamamen inelastiktir. Çünkü üretimde tarım

alanlarının (veya en azından yeni ağaçların dikilmesi) artırılmasını gerektirir. Üretimde artış için yıllar gereklidir. Arzın artması için yıllar gerekli olduğu halde reel gelir kısa dönemde ciddi boyutlarda düşebilir. Bu durum karşısında çiftçiler bütün ürünü toplamayı değerli bulmayabilirler. Aynı düşünce çerçevesinde, çiftçiler ürüne gerektiği kadar harcamada bulunmayarak geçimlik üretimi tercih edebilirler.

Tarımsal sektörün kârlılığını düşürdüğünden sorumlu tutulan aşırı değerlendirilmiş döviz kurunun devalüasyonu ile üretimin ve ihracatın artacağı konusunda dikkatli olmak gerekir. Sahranın güneyinde bazı Afrika ülkeleri "aşırı değerli" döviz kurunu devalüe ederek ödemeler dengesi açığını kapatma politikası güttüler. Bu ülkelerde ihracat ürünlerinin üretimi daha da kötüleşti. İthalat sınırlamalarının artmasını gerektiren ödemeler dengesi güçlükleriyle karşılaştılar. Aşırı değerlendirilmiş döviz kurunun bir nedeni de ülkedeki hızlı enflasyondur. Enflasyonun nedeni, genellikle tarımsal mallarda düşük fiyat politikası uygulayarak kırsal kesimden kentsel kesime doğru gelir aktarımı yani gelirin yeniden bölüşümüydü. Bu şu anlama gelir; aşırı değerlendirilmiş döviz kurunda bile ihracat ürünlerinin (idare tarafından veya kooperatif tarafından belirlenen) ülke içi fiyatı, net ihracat gelirinin ülke parasıyla hesaplanan eşit değerinden daha düşüktü. Devalüasyonun (ülke parası cinsinden) hasılatı artıracığına şüphe yoktur. Fakat artan hasılatın çiftçilere gideceğinin garantisi yoktur. Bunun için artan hasılatın çiftçilere gideceği konusunda fikir birliği olması gerekir.

Genel devalüasyonun çözümleyemeyeceği daha başka durumlar da vardır. Çoğu kimsenin kabul ettiği bir durum, temel ihracat ürününde dünyada aşırı üretim olması nedeniyle, dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesidir. Kısaca dünya çapında ülkenin temel ihracat ürününde arzın talepten büyük olması nedeniyle dış ticaret hadleri aleyhe dönmüş ve bundan dolayı ödemeler dengesi sorunu doğmuştur. Bir ülkenin devalüasyon yapmasıyla ihracat ürününün dünya fiyatı değişmez. Fakat ülke içi üretim canlanacaktır. Aynı ürünü üreten ülkelerin de devalüasyon yaptığı düşünülürse, dünya çapında bu ürünün üretimi daha da teşvik edilecektir. Bu durum gerçekleşirse, devalüasyon sonucunda üretici ülkelerin sorunlarının daha da kötüleşmesi mümkündür. Doğru yol, aşırı üretimi bertaraf edecek ve kârlı fiyatları restore edecek mal anlaşmaları çaba sarfetmek olmalıdır.

Başka bir örnek daha; bir ülkenin dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesi dış nedenlerden de kaynaklanabilir. Örneğin petrol gibi bazı temel ithal mallarının fiyatlarındaki artış ticaret hadlerini kötüleştirir. Böyle durumlarda devalüasyona gidilmesi, zaman zaman belirtildiği gibi dış ticaret hadlerini daha da kötüleştirerek reel gelir kaybını artırabilir. Ticaret hadlerinin aleyhte olması veya temel ihracat ürünündeki başarısızlık nedeniyle, bazen ülkenin reel gelir kaybına katlanması şüphesiz kaçınılmazdır. Reel gelir kaybindan dolayı reel tüketim azalacaktır. Fakat reel gelir kaybının bir sınırı vardır. Bu sınıra ulaşıldığında ülke dış dengenin restore edileceğini bekleyebilmelidir. 1970'lerde bazı gelişmekte olan ülkelerde görüldüğü gibi reel ücretlerde % 30-40'lık düşüş fazladır. Sosyal düzen ve gelişme için yıkıcıdır. Gelişmekte olan ülkeler dışsal nedenlerden kaynaklanan ödemeler dengesi sorununa karşı, devalüasyon yerine daha az reel gelir kaybına neden olacak (örneğin temel olmayan mallarda ithalat sınırlaması gibi) alternatif yolları denemeye hak kazanmalıdır.

Yakından incelendiğinde devalüasyonun ödemeler dengesi sorununa çözüm yolu olmadığı görülmektedir. Bununla beraber devalüasyonun yapılmasını gerekli kılan bazı koşullar her zaman vardır. Resmi döviz kuru "satılma gücü" nden çok fazla uzaklaştığı durumlar olabilir. Bu durumun ortaya çıkması halinde, ülkenin temel sektörlerindeki maliyetler seviyesinin diğer ülkelerdeki maliyetlerle ilişkisi kaybolur. Bu durumda yalnız döviz kurunda önemli bir değişme iç ve dış fiyatlar arasındaki ilişkiyi sağlayabilir. Ve temel ihracat ürünlerinde kârlılığı restore edebilir. Devalüasyonun yapılması döviz kurunda aşım değerlendirmeyi kaldırır. Fakat bu geçici bir çözüm yoludur. Çünkü döviz kurunun aşım değerlendirilmesinin nedeni genellikle yapısal nedenlerden kaynaklanan yüksek enflasyondur. Devalüasyon dış dengesizliğin altında yatan faktörlerle ilgilenmez. Bunun için sürekli bir çözümü sağlamaz.

Nihayet, temel ihraç ürünlerinin dünya fiyatlarıyla ilişkisinin kopması sonucu yapılacak efektif bir devalüasyon gıda maddelerinin fiyatlarını artıracığı için ücretlilerden tarımsal üreticilere doğru bir gelir kaymasını içerir. Bu durumun sonucu olarak gelir bölüşümünün eski seviyesine getirilmesi doğrultusunda ücret artışları için güçlü baskılar doğar. Ücretlerin yükselmesi yönündeki hareketler enflasyona ve dolayısıyla devalüasyonun faydalarını ortadan kaldırmaya yönelir. Devalüasyonun haklılığı kağıt üzerinde ortaya konmuş olsa da sözü edilen olasılık her zaman akılda tutulmalıdır. Bu, gelir bölüşümü üzerinde fikir birliğinin (consensus) yaratılmasını içeren siyasal ve sosyal reformların temel gereksinim olduğu gerçeğini gösterir. Bu durum ülkenin ihracat kapasitesini zayıflatıcı yönde etkide bulunan düşük gelir gruplarının taleplerini sınırlayarak dış dengeyi sağlayabilir.

CUMHURİYET DÖNEMİNDE SERMAYE PİYASASININ GELİŞİMİ

Erhan KOTAR*

GİRİŞ

Sermaye piyasası; en geniş anlamıyla örgütlenmiş finansman sisteminin tümüdür. Diğer bir deyişle kısa vadeli kredi arz ve talebini karşılaştıran para piyasası ile uzun vadeli kredi arz ve talebini bir araya getiren mali piyasayı ve bu arada tahvil veya hisse senetlerinin kolaylıkla el değiştirmesini sağlayan menkul kıymetler borsasını da kapsar. Daha kısa bir tanımla sermaye piyasası uzun vadeli yatırım ve finansman faaliyetleri ile bu faaliyetleri yürüten mali aracı kuruluşları içerir. Sermaye piyasasını orta ve uzun vadeli kaynak arayan girişimci ve yatırımcılarla, tasarruflarını arz edenlerin karşılaştığı, diğer bir deyimle orta ve uzun vadeli parasal ve mali aktiflerin piyasası olarak da tanımlayabiliriz.

Sermaye piyasası aslında yasal düzenlemeler sonucu ortaya çıkan bir olgu değildir. Paralı ekonomiden finans ekonomisine geçerken, diğer bir deyişle ekonomik gelişmenin belirli bir aşamasında ortaya çıkan ekonomik ilişkilerin oluşturduğu bir üst yapı kurumudur.

Sermaye piyasası kurumları arz ve talep kurumları diye ikili bir ayırım ile belirtilebilir. Arz kurumları, tasarruf bankaları, ticaret bankaları, yatırım bankaları, yatırım tröstleri, sigorta şirketleri, sosyal sigortalar ve emekli sandıklarıdır. Talep kurumları ise, anonim şirketler, devlet, kamu kuruluşları ve tasarruf sahipleridir¹.

Bu makalede sermaye piyasasının Türkiye'de gelişimi, Sermaye Piyasası Kanunu ve son düzenlemeler üzerinde durulacaktır.

1. TÜRKİYE'DE SERMAYE PİYASASININ GELİŞİMİ

1.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem

1.1.1. Menkul Kıymet Borsalarının Durumu

Menkul kıymet borsalarının devlet eliyle kurulmasına imkân veren ve "Umumi Borsalar Hakkında Nizamname" adına taşıyan ilk kararname 1886 yılında çıka-

* Prof. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 Özcan Ertuna, Güntaş Özler, *Sermaye Piyasasının Banka Sistemi Üzerine Et-kileri*, İstanbul Bankası T.A.Ş. Yardım Cemiyeti Yayınları I, 1975, s. 49.

rılmıştır². Bu kararnamede devlet tahvillerinin ve izin alınması şartıyla anonim şirket tahvillerinin ve her türlü hisse senedi ile tahvilleri borsaya kayıt edilebileceği belirtilmiştir. Yine aynı kararnamede borsalarda yapılan işlemlere ait fiyatların özel bir deftere kayıt edilmesi zorunlu kılınmıştır. Bu kararnamede "Ticaret ve Menkul Kıymetler Borsası" diye ikiye ayrılan borsaya, cezai işlemlere, borsa aidatlarına, borsaya kayıt şekillerine, borsanın organizasyonuna, encümenler ve görevlerine ilişkin hükümler vardır.

1874 yılında çıkarılan "Dersaadet Tahvilat Borsası Nizamnamesi" ile borsanın denetimi bu amaçla kurulan Borsa Komiserliğine verilmiştir³. Bu nizamname 1906 yılında çıkarılan "Esham ve Tahvilat Borsası Nizamnamesi" nin 80. maddesi ile yürürlükten kaldırılmıştır.

"Esham ve Tahvilat Borsası Nizamnamesi" Menkul Kıymet Borsalarını hukuki esaslara bağlamak amacıyla çıkartılmıştır. Menkul Kıymet borsasının tanımı yapılarak, işlemlerin Maliye Vekili denetiminde gerçekleştirileceği belirtilmiştir⁴. Ayrıca bu nizamnamede borsa komiserinin görevlerine, Esham ve Tahvilata ilişkin hükümler de yer almaktadır.

1.1.2. Bankaların Durumu

Sermaye piyasasında aracı kuruluş görevini yerine getirmede önemli yeri olan bankacıların tarihi ve diğer nedenlerle gelişimi geç başlamıştır. İslam dininin faiz yasağında köstekleyici rol oynadığı söylenebilir. Aslında Osmanlı İmparatorluğunda sarraflık XVII. yüzyıldan beri süregelenmekteydi. Çünkü, muhtelif yabancı paralar piyasada dolaşmakta ve gümüş, altın ağırlık ve ayarlarında yapılan değişiklikler sebebiyle aynı isimde ve muhtelif kıymetlerde bulunmaktaydı⁵.

Banka olarak nitelendirilebilecek ilk kredi kuruluşu 1847 yılında "Banque de Constantinople" adıyla kurulmuştur. Yabancı bankalar işlemlerden yüksek faiz oranları uygulamayı amaçlıyorlardı. Bu bankalar milli ekonominin gelişmesini ve milletin refahını önlemek pahasına büyük servetler elde etmişlerdir. Bankalar kolaylıkla ve fazla miktarda para kazanma imkânını buldukları ticaret alanında işlem yapıyorlar ve tarım kredilerine önem verilmiyordu.

1863 yılında Mithat Paşa tarafından tarım alanında uğraşanlara az faizle ve kolaylıkla kredi vermek amacıyla bir teşkilat kuruldu. 1867 yılında çıkarılan bir nizamname ile yeniden düzenlenen bu teşkilat Memleket Sandığı şekline dönüştürüldü⁶. Bu nizamname ile tarım kredi işleri ilk defa devlet mevzuatına girmiştir.

1.2. Cumhuriyet Sonrası Dönem

1.2.1. Planlı Dönem Öncesi

1923 yılında "Esham ve Tahvilat Borsası Nizamnamesi" ne ek bir nizamname

2 Erhan Kotar, *Menkul Kıymet Borsalarında Borsa Emirleri ve Muhasebesi*, Ankara, E.İ.T.İ.A., 1971, s. 48.

3 Ibid, s. 48.

4 İstanbul Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsası 100. Yıl Broşürü, s. 10.

5 Turgut Akpınar, *Bankalar ve Devlet*, Ankara Banka ve Ticaret Hukuku Araş. Enst. 1966, s. 4.

6 Ibid, s. 8.

eklenmiştir. Bu nizamnamede mübaayaacılar, simsarlar, coberlerin niteliğine ilişkin genel hükümler yer almaktadır. Bu ek nizamname ve "Esham ve Tahvilat Borsası Nizamnamesi" 1929 yılında çıkarılan 1447 sayılı Menkul Kıymetler ve Kambiyo Kanununun 57. maddesi ile yürürlükten kaldırılmıştır⁷.

1923 yılında İzmir'de yapılan İktisat Kongresinde ticaret bankaları ve sanayi bankalarının kurulması, ziraat ve köy bankaları dışında Türkiye'de mevcut imtiyazlı ve özel bankalar nezdinde oluşturulacak sermayenin sanayi bankaları aracılığıyla sanayi alanına aktarılması gibi sermaye piyasası ile ilgili önemli kararlar alınmıştır⁸.

Aynı kongrede çıkarılacak hisse senetlerinin Türk anonim şirketlerine dağıtılması, hisse senetlerinin halka satışı işleminde bankaların aracılık işlemini gerçekleştirmesi, kambiyo merkezlerinin ve borsaların millileştirilmesi, İstanbul dışında borsaların oluşturulması, büyük sermayeli milli bankalar tarafından bankaların denetimi, borsaya kabul edilen menkul kıymetlerin Maliye Bakanlığı'na onayı ve kambiyo komisyonunun kurulması üzerinde durulmuştur.

1930 yılında 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Kanun çıkarılmıştır. Cumhuriyet döneminde bankalar ile ilgili çıkartılan ilk kanun, 1936 yılındaki 2999 sayılı Bankalar Kanunu'dur. Kanuni yedek akçelerle ilgili birkaç maddenin değiştirilmesi dışında bu kanun uzun süre yürürlükte kalmıştır. Bankacılığa devletin tesirli ve faydalı bir müdahalesini hedefleyen bu kanun gayesine tam olarak ulaşamamıştır. Örneğin, kanunun 40. maddesinin etkisi ile Yeminli Murakıplar bankalardan hiç bir surette mevduat sahiplerinin isimlerinin bildirilmesini isteyemezler, bankalardan kredi kefalet teminat vesair banka muamele ve hizmetlerinin ayrıntılı ve ilgililerin isimleri ve hesapları hakkında bilgi isteyemezlerdi.

Bankaların yapıcı her türlü imkânlardan ve düzenden uzak kaldıkları ve hükümetin Türk Parasını Koruma Kanunu'na dayanarak çıkarttığı kararnameler ile bankaların faaliyetleri kısıtlanmıştır. Bankalar yüksek kazanç yolunu tutmuşlar ve para değerinin düşmesinden kendilerini korumak için Bankalar Kanunu'nun müeyyidesiz hükümlerini uygulamışlardır. Bu nedenle 1958 yılında çıkarılan 7129 sayılı Bankalar Kanunu ile bu kanun yürürlükten kaldırılmıştır⁹.

7129 sayılı¹⁰ Bankalar Kanunu'nun temeli bankacılığın tamamen ticari bir faaliyet olmayıp kamu düzeni ve menfaatiyle sıkı sıkıya bağlı olduğudur. Bu amaç doğrultusunda mevduat sahiplerini koruyan ve menfaatlerini teminat altına alan hükümler ile kredi politikasını ülkenin ekonomik yararlarına faydalı olacak şekilde ayarlayan hükümler göze çarpmaktadır.

1.2.2. Planlı Dönem Sonrası

Planlı döneme geçişten bu yana Türkiye'de sermaye piyasası konusunda bir takım çalışmalar yapılmıştır. Ve iki yasa tasarısı meclise sunulmuştur. Kalkınma planlarında sermaye piyasasının örgütlenmesi gerektiği vurgulanmış ve Devlet Planlama Teşkilatı sermaye piyasası ile ilgili önlemleri saptamak üzere T.C. Sanayi ve

7 Erhan Kotar, Op. cit., s. 48.

8 Türkiye İktisat Kongresi, İzmir 1923, A.Ü. Siyasal Bilimler Fak. Yayını 471, Haz. A. Gündüz Ökçün, Ankara., 1981, s. 395 - 406 - 428.

9 Turgut Akpınar, Op. Cit., s. 15.

10 Bankalar Kanunu Şerhi, BTHAE., passim.

Kalkınma Bankası ile işbirliği yaparak gerekli girişimlerde bulunmuştur. Daha sonra Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin birlikte oluşturduğu bir araştırma grubu kurulmuştur. Bu araştırmanın sonucu yayınlanan "Sermaye Piyasası Etüdü" adlı bir eserde belirtilmiştir.

1964 yılında Sermaye Piyasası Etüdünde şu noktalar vurgulanmıştır¹¹ :

- a) Türkiye'de kesimler arasında fon akımları çok sınırlıdır.
- b) Kamu kesimi dışında yatırımlar, kesim içindeki tasarruflarla vasatasız olarak veya ticaret bankacılığı aracılığıyla finanse edilmektedir.
- c) Kişisel tasarruflar için plasman olanağı altın, mevduat ve taşınmaz mallardır.
- d) Devlet bir taraftan bankalardan fon sağlarken T.C. Merkez Bankası tedavül hacmini arttırması sonucunda açık finansman yolu ile yaratılan fonların hemen hemen hepsi kullanılmaktadır.
- e) Kredi Sermaye Piyasasının yönelebilecek T.C. Merkez Bankası kaynakları dış yardım karşılıkları ve sosyal güvenlik kuruluşu fonları kamu kesiminde ya bedelsiz olarak veya düşük faizle dağıtılmakta, bu biçimde yaratılan krediler donmakta ve işlevini yitirmektedir.

1967 yılında Hastaş kurulmuş ve 1968 yılında da sermaye artırımında bulunmuştur. Sermaye piyasası açısından Hastaş olayı üzerinde durulmaya değerdir.

24 Ocak 1980 kararları ile başlatılan ve 12 Eylül 1980 hareketinden sonra kararlı bir şekilde devamlılığı teminat altına alınan reform çalışmaları Türk finansal kesimi için süratli bir çağdaşlaşma sürecini başlatmıştır. 1980 yılında bankacılık kesiminde rekabet ve rantabiliteyi arttırmayı amaçlamak için Serbest Faiz Politikası uygulanmıştır. Sermaye piyasası ile ilgili işlemler 28.7.1981'de çıkarılan 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile düzenlenmiştir.

1447¹² sayılı Menkul Kıymetler ve Kambiyo Kanunu'nda 2.10.1981'de çıkarılan 2529 sayılı Kanun ile bazı maddelerinde değişiklik yapılmıştır. Bu değişiklikler şu şekilde özetlenebilir¹³ :

- a) Borsa üyeleri asli ve kayıtlı olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Asli üyeler acentalar; kayıtlı üyeler ise cobeller, bankalar, aracı kurumlar, menkul kıymetler, yatırım ortaklıkları, bankerler, sarraflar, kulisyerler, senetleri borsada kayıtlı şirketlerdir.
- b) Menkul kıymetler ile her türlü hazine bonoları Maliye Bakanlığı'na bildirilmek şartıyla borsa kotuna alınmak zorundadır.
- c) Borsa kotunun alınmasına borsa meclisleri karar verir.
- d) Yabancı menkul kıymetlerin borsa kotuna alınması için Maliye Bakanlığı'nın izni gereklidir.
- e) Acentalar alım ve satımı bir kurtaj karşılığında yaparlar ve kurtaj tarifesi

11 Sermaye Piyasası Etüdü, Sermaye Piyasası Seminer Tertip Heyeti, Ankara, 1964.

12 1447 sayılı Menkul Kıymetler ve Kambiyo Kanunu, 1203 sayılı ve 30.5.1929 tarihli Resmi Gazete.

13 2529 sayılı kanun, 17480 sayılı ve 8.10.1981 tarihli Resmi Gazete.

Maliye Bakanlığınca tespit edilir.

1983 yılında 1447 sayılı Menkul Kıymetler ve Kambiyo Kanunu 6.10.1983'de çıkarılan 91 sayılı kanun hükmündeki kararname ile ve 7129 sayılı Bankalar Kanunu 22.7.1983'de çıkarılan 70 sayılı kanun hükmündeki kararname ile yürürlükten kaldırılmıştır¹⁴.

Menkul kıymetler ve 91 sayılı kanun hükmündeki kararname yönetmelikler ile açığa kavuşturulacaktır. 70 sayılı kanun hükmündeki kararnamenin amacı tasarrufları korumak ve ekonomik kalkınmanın gereklerine göre kullanılmalarını sağlamak üzere bankaların kuruluşunu, yönetimini, çalışma esaslarını devir, birleşme ve tasfiyeleri ile ilgili denetlenmelerini düzenlemektir. Bu kararname ile yapılan değişiklikler şu şekilde sıralanabilir:

- a) Bankaların "Merkez Şube" adı altında tek bir şubeleri bulunacaktır.
- b) Bankalar anonim ortaklık şeklinde kurulacak ve ortak sayısı yuzden az olmayacaktır.
- c) Sermayelerinin en az % 75'inin gerçek kişilere ve şahıs şirketleriyle sermayedeki payları % 10'u aşmamak şartıyla hisse senetleri ada yazılı ve ortakların en az % 51'i gerçek kişi olan sermaye şirketlerine ait olması gerekmektedir.
- d) Öz kaynaklarının 1 milyar TL dan az olmaması şartı aranmaktadır.
- e) Özel kanunlara ve kanun hükmündeki kararname dışında hiç bir gerçek veya tüzel kişi mevduat kabul edemez.
- f) Genel kurulda ortakların sahip oldukları pay sayısı kadar oy hakları vardır.
- g) Bankaların yönetim kurulları 5 kişiden az olamaz.
- h) Banka yöneticilerinde yüksek tahsilli ve tecrübe sahibi olmaları şartı aranmaktadır. Deneticilerde de bu niteliklerin olması gerekmektedir.
- ı) Bankalar "Muhtemel Zararlar Karşılığı" ayırmak ve bunu kanuni yedek akçeler karşılığı Devlet Tahvili Hesabına T.C. Merkez Bankasına yatırmak zorundadırlar.
- i) Mevduat hesaplarının vadesi altı aydan kısa tesbit edilemeyeceği ve faizlerin peşin olarak ödenemeyeceği hükme bağlanmıştır.
- j) Bankalardaki tasarruf mevduatını sigorta ettirmek amacıyla tüzel kişiliği olan "Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu" kurulmuştur.
- k) Genel kredi sınırları bankaların öz kaynaklarının 20 katını geçemez.
- l) Hisse senedi tevdi yükümlülüğünün üst sınırı 20 bin liradan 10 milyon liraya yükseltilmiştir.
- m) Tek bir kişiyle açılacak kredi sınırları düzenlenmiş ve öz kaynaklarının % 25'i üzerinde yıllık programlarda belirtilen alanlarda yatırım yapılması şartıyla kredi açılacaktır.

Sermaye piyasasının yasal düzenlemeler yoluyla örgütlenmesini sağlamak ve piyasaya canlılık kazandırmak amacıyla 1981 yılında 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu çıkarılmıştır. Sermaye piyasası açısından bu kanunun önemli yeri olduğu için kanun ve son düzenlemeler diğer bölümde incelenmiştir.

14 Kanun Hükmündeki Kararname 70, 18112 sayılı 22.7.1983 tarihli Resmi Gazete. Ayrıca Bkz.: Bankalar hakkında 70 sayılı K.H.K. ye ilişkin Maliye Bakanlığınca Tebliği, 18139 sayılı ve 18.8.1983 tarihli Resmi Gazete.

2. SERMAYE PİYASASI KANUNU VE SERMAYE PİYASASI İLE İLGİLİ SON DÜZENLEMELER

2.1. Sermaye Piyasası Kanunu

2.1.1. Sermaye Piyasası Kapsamına Giren Menkul Kıymetler ve Diğer Belgeler

2499 sayılı¹⁵ Sermaye Piyasası Kanunu kapsamına giren Menkul Kıymetler kanununun 3. maddesinde şu şekilde belirtilmiştir.

- a) Hisse senetleri
- b) Tahviller
- c) Hazine bonoları
- d) Devlet tahvilleri
- e) Tasarruf bonoları
- f) Anonim ortaklıklar geçici ilmi haberleri
- g) Banka mevduat sertifikaları
- h) Anonim ortaklıklarda sermayenin bir kısmına tekabül etmeksizin bazı mali haklar sağlayan kurucu veya intifa senetleri.

Diğer belgeler ise şunlardır:

- a) Opsiyon senetleri
- b) Sermayeye mahsuben yapılan ödemeleri gösteren makbuzlar
- c) Garanti belgeleri
- d) Yatırım fonunun katılma belgeleri

2.1.2. Menkul Kıymetlerin Halka Arz ve Satışı

Menkul kıymetlerin halka arzı ve satışı için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan izin almak gereklidir. Kanun, izin aşamasından başlamak üzere kurulan müracaatçı şirket üzerinde etkin bir inceleme ve denetim yapmasını öngörmüştür.

Menkul kıymetlerin halka arz yolu ile satışı arz izninde gösterilen satış süresi içinde yapılacaktır. Satış süresinin sınırı 3 aydır ve bu süre içinde satılmayan senetlerin kurucular pay sahipleri veya aracılar tarafından satın alınıp bedellerinin nakden ödenmesi gerekmektedir. Satış süresinin sonunda veya halka satıldıklarını öğrendikleri ya da bu durumun tesbit olunduğu tarihten itibaren 30 gün içinde kote edilmesi isteği ile menkul kıymetler veya kambiyo borsalarından birine bildirilmesi gerekmektedir.

2.1.3. Halka Açık Anonim Ortaklıklar

Halka açık anonim ortaklıkların sayısı yüzden fazla olması gerekmektedir. Bu ortaklıklar kurulduktan izin alıp kayıtlı sermaye sistemini kabul edebilirler. Bu halde ortakların sermayesi çıkarılmış sermaye olur ve sözleşmede tesbit edilen kayıtlı sermayeli ortaklıkların başlangıç sermayesinin Maliye Bakanlığı tarafından belirlenecek miktardan az olmaması ve ünvanlarının kullanıldığı belgelerde çıkarılmış sermaye miktarının gösterilmesi zorunludur.

15 Yılmaz Ulusoy, Sermaye Piyasası Kanunu, Ankara, 1981.

Hisse senetleri ve tahviller tamamen satılıp bedelleri ödenmedikçe yeni hisse senedi ve tahvil çıkarılamaz. Tahvil tutarı ise, genel kurulca onaylanan son bilanço-daki çıkarılmış sermaye ve ödenmiş sermaye ile bilançoda görülen yedek akçelerin toplamından varsa zararlar indirildikten sonra kalan miktarı geçemez.

Ortaklık genel kurulu ve yönetim kurulu hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil çıkarılması halinde değiştirme sonucunda verilecek hisse senetleri ile ortaklığın çıkarılmış sermayesinin toplamı kayıtlı sermayeyi aşamaz.

I. temettü oranının anonim ortaklığın ana sözleşmesinde gösterilmesi gereklidir. I. temettü ayrılmadıkça başka yedek akçe ayrılmasına, ertesi yıla kâr aktarılmasına ve yönetim kurulu üyeleri ile memur, müstahdem ve işçilere kâr payı dağıtılamaz. Anonim ortaklık yönetim, denetim veya sermaye bakımından dolaylı veya dolaysız olarak ilişkili bulunduğu diğer bir teşebbüs veya şahıslara bazı şekillerde farklı fiyat, ücret ve bedel uygulamak gibi işlemlerde bulunarak yıllık kârını azaltamaz.

2.1.4. Sermaye Piyasasının Yardımcı Kuruluşları

Sermaye piyasasının yardımcı kuruluşları şunlardır:

a) Aracı kurumlar: Aracı kurumlar menkul kıymetleri halka arz edebilirler. Aracı kurumlardan bankalara kıymetli evrak ve bunun dışındaki mali yükümlülük taşıyan sayir evrağı halka arz etme imkânı verilmiştir. Aracı kurumlar anonim ortaklık şeklinde kurulmaları gerekir. Sermayelerinin en az % 51'inin nama yazılı olması, hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması, sermayelerinin Maliye Bakanlığı'nca belirtilen miktardan az olmaması ve uygun görüş alınması gereklidir.

Aracı kurumların borsa bankerliği almaları ve menkul kıymetler ve kambiyo borsalarından birine kayıtlı üye olmaları bunun yanında, kendi yükümlülüklerini taşıyan evrak çıkarıp halka arz edemez ve alım satımında bulunamazlar.

b) Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklıkları: Menkul kıymet portföyü işletmek üzere kurulan menkul kıymetler yatırım ortaklıkları kayıtlı sermaye ile kurulmakta olup, başlangıç sermayelere Maliye Bakanlığı'nca belirlenmektedir. Borsa rayiç değerinin üzerinde menkul kıymet alamaz ve altında satamazlar. Ayrıca kurucu veya imtiyazlı hisse senedi ve tahvil ihraç edemezler.

c) Menkul Kıymetler Yatırım Fonu: Halktan katılma belgeleri karşılığında topladığı paralarla belge sahipleri hesabına menkul kıymet portföyü işleten kuruluşlardır. Fon kurma ve işletme bankalara verilmiştir. Fonun mal varlığı bankaların mal varlığından ayrıdır fakat fonun tüzel kişiliği yoktur. Katılma belgeleri emre veya hamiline düzenlenebilir. Belgelerin itibari değeri yoktur ve devri mümkündür. Katılma belgelerinin ilk ihracında bir payın ihraç değeri 50.000 TL ile sınırlandırılmıştır.

2.1.5 Sermaye Piyasasının Denetimi

Sermaye piyasasını Maliye Bakanlığı ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından denetlenir. Tasarruf sahiplerinin hak ve menfaatlerini kurmak için T.C. Merkez Bankası nezdinde garanti fonu kurulmuştur.

2.2. Son Düzenlemeler

Sermaye piyasası ile ilgili son düzenlemeler şunlardır:

a) Gelir Vergisi Kanunu'ndaki yapılan değişiklik ile tahvil ve faizsiz kâra iş-tirak belgesi ile sağlanan ve 3 milyon lirayı aşmayan gelirler için ayrıca beyanname verilmesi isteğe bırakılmıştır.

b) Hisse senedi alım satımında sağlanan gelirin birinci yıl için 100.000 lirayı aşan tutarı dışında kalan bölümün değer artış vergisi kapsamı dışında bırakılması ile menkul değer kazançlarındaki vergi yükü düşürülmüş oldu.

c) Menkul kıymet alım satımında iskonta esası uygulanacaktır.

d) "Securities Investor Protection Corporation" kurumuna benzer fonksiyon yapacağı kabul edilen "Menkul Kıymetler Tanzim Fonu" kurulmuştur.

e) T.C. Merkez Bankası ve dokuz bankadan oluşan Bankalar Birliğinin saptadığı faiz oranları şu şekildedir:

— 6 aylık vadeli mevduat için faiz oranı % 50'den % 40'a indirilmiştir.

— Bir yıllık vadeli mevduat için faiz oranı % 50'den % 45'e indirilmiştir.

— Vadesiz mevduat için faiz oranı % 5'den % 20'ye çıkarılmıştır.

f) Stopaj hükümlerindeki değişiklikler sonucu elde edilen faiz gelirlerinden hamiline olarak yapılan ödemelerde % 30, nama yazılı ödemelerde ise % 20 oranında stopaj yapılacağından, bir yıl vadeli yatırım yapan bir tasarrufcu vade sonunda hamiline ödeme yapılması istediği takdirde net olarak % 35.5, nama yazılı olarak ödeme yapılmasını kabul ettiği takdirde net olarak % 36 faiz geliri elde edecektir.

g) Çıkarılacak tahvil kupon faizlerinin bir yıl vadeli faizlerin en çok 1.20 kat sayısı ile çarpılarak bulunacak miktarı kadar azami % 54, en düşük tahvil faizlerinin ise 0.80 kat sayısı ile çarpılmasından bulunacak miktarı kadar asgari % 36 oranında olacağı hükme bağlanmıştır.

h) Anonim şirketler kâr ortaklığı belgesi çıkartabileceklerdir.

— Şirket işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak amacıyla veya şirketin kâr amacına yönelik faaliyetlerinden bir veya birkaçının finansmanı için kâr ortaklığı belgesi çıkartılır.

— Son bilançoda belirtilen ödenmiş sermaye ve ihtiyatlarının toplamının 7 katı kadar kâr ortaklığı belgesi çıkartılabilir.

— Kâr ortaklığı belgesinde belge sahiplerinin kâra ve zarara katılacağını belirten bir ibare konulması ve üç aylık bir satış süresinin bitiminde vadenin altı ay veya katları olarak belirlenmesi gerekir.

— T.T.K. kıymetli evrak ve anonim şirket hukuku ve de şirketin ana sözleşmesine göre kâr ortaklığı belgeleri ihraç edilebilir.

— Kâr ortaklık belgesi çıkarmak için kuruldan izin alınması gereklidir.

1) Hisse senetleri halka arz yoluyla satılan anonim şirketlerin dividant oranı uzun vadeli devlet iç borçlanma tahvillerinin ilgili hesap döneminin son günündeki faiz oranıdır. Ödenmiş sermaye üzerinden hesaplanacak bu dividant tutarı hesap dönemi net kârından vergi ve benzerleri düşülmek suretiyle bulunan dağıtılabilir kârın yarısından az, % 75'inden çok olamaz. Dağıtılabilir kârın % 75'i devlet tahvilleri faizlerine göre hesaplanan temettü tutarının altında kaldığı takdirde dividant olarak bu meblağ ödenir.

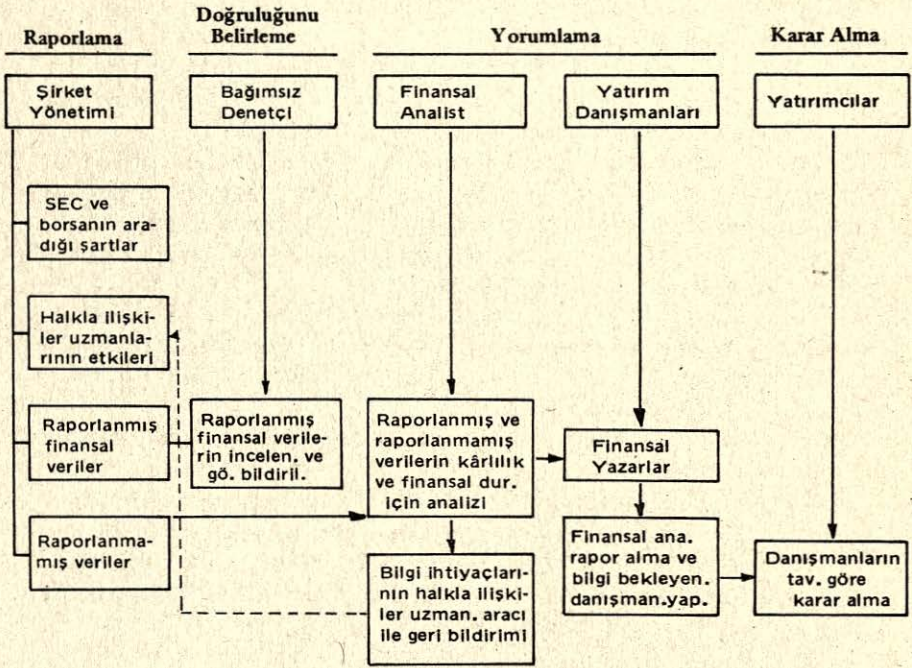
i) Yeniden değerlendirme (15.3.1983).

- Hisse senetlerini halka arz etmiş olan veya ortak sayısı yüzden fazla olduğu için halka açık anonim ortaklık sayılan ortaklıklardan yeniden değerlendirme yapacakların, değer artışını sermayelerine ekleyerek bedelsiz hisse senedi vermeleri sermaye kuruluşunun iznine bağlı değildir. Yeniden değerlendirme yapan ortakdan kanun kapsamına girenler; yeniden değerlendirme yapılması sonucu özel fonun oluşturduğu, bir değişiklik yapılmışsa bu değişikliğin gerçekleştirildiği özel fonun sermayeye katılması halinde özel fon miktarını ve sermayeye katılan miktar Kurula bildirilir.
- Yeniden değerlendirme yapmış ortakların tahvil ihraç tavanı; genel kurulca onaylanmış son bilançodaki ödenmiş sermayeden varsa zararlar düşüldükten sonra kalan miktarlara yeniden değerlendirme sonucu özel fonun eklenmesinden sonra meydana gelen tutardır.
- Fonun hesaplanma şeklinin yasalara uygunluğu ve denetimi Maliye Bakanlığı'na gerçekleştirilir.
- Özel fonun sermayelerine eklemeleri sonucu sermayeye yeniden eklenen miktarın tescil ve ilanı için kurul tarafından ortaklık belgesi verilir. Kayıtlı sermaye tavanı aşılmış olursa ulaşılan miktar yeni kayıtlı sermaye tavanı kabul edilir. Daha yüksek bir kayıtlı sermaye tavanı saptanmak istenirse Kurul'dan yeniden izin alınır.

SONUÇ

Sermaye piyasasına etkinlik kazandırmak için sadece yasal düzenlemeler yeterli değildir. Yasal düzenlemeler yanında çok sayıda halka açık anonim şirketin piyasada mevcut olması, piyasadaki tüm bilgilerin açık olması, yatırımcıların piyasadaki bilgileri doğru değerlendirip rasyonel karar alması, alım satım işlemlerinin borsa kanalıyla yapılması, borsanın ülke çapında yaygınlaşması ve aracı kurum, mesleklerinin gelişmiş olması gereklidir.

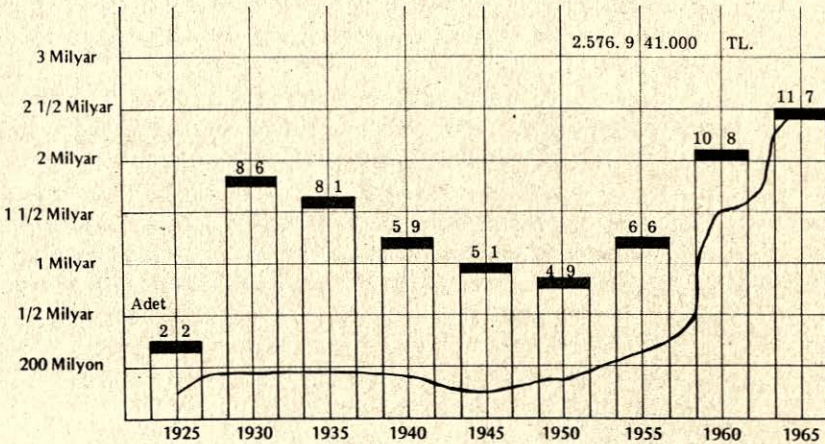
Piyasada tüm bilgilerin açık olması ve yatırımcıların piyasadaki bilgileri doğru değerlendirip rasyonel karar almalarında muhasebenin rolü büyüktür. Gelişmekte olan Türkiye ekonomisinin çeşitli bölümlerinde çalışmalarını sürdüren işletmelerin, belli bir düzen içinde kurulan yönetilen ve denetlenen muhasebe sistemine ihtiyaçları vardır. Gelişmiş ülkelerde kuruluşların mali raporları muhasebe uzmanları tarafından denetlenerek onaylandıktan sonra yayınlanmaktadır. Bu nedenle muhasebe uzmanlığının serbest bir meslek olarak biran önce kurulması ve örgütlenmesinde geç kalınmaması gereklidir.



Sermaye Piyasasında Finansal Muhasebe Bilgilerinin Akışı

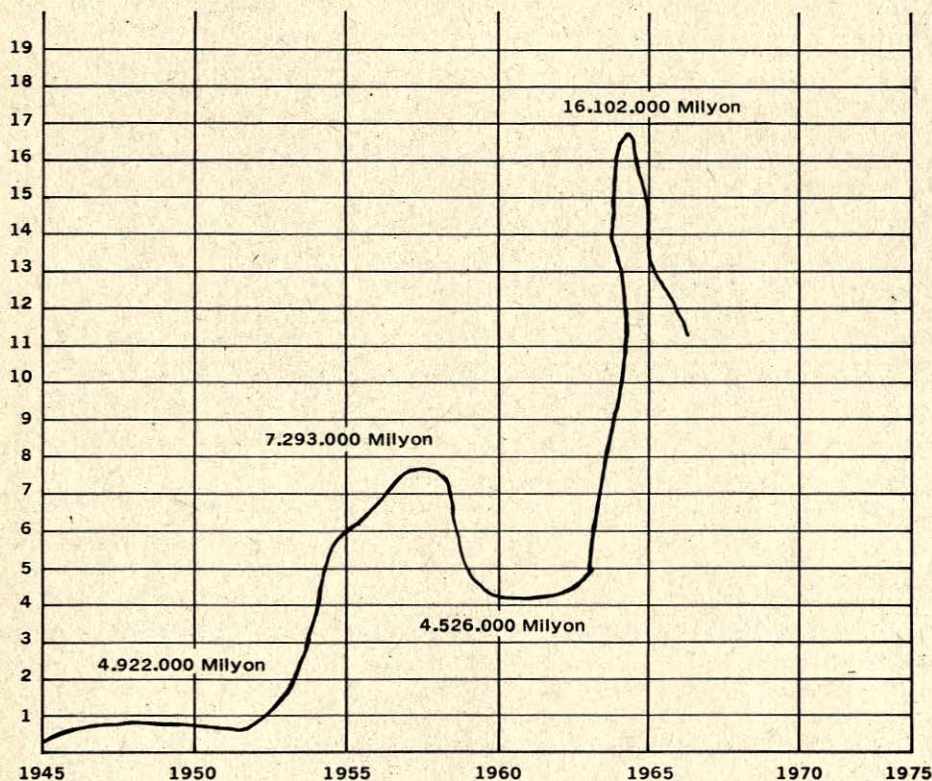
Kaynak: Celâl Kepekçi, Sermaye Piyasasının Gelişmesinde Muhasebenin Rolü, A.Ü. Yayınları, No: 6, Eskişehir, 1983, s. 40.

Grafik 1 – Borsaya Kote Şirketlerin Sermaye Durumları ve Adetleri



Kaynak: İstanbul Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsası (1866-1966) 100. Yıl Kitapçığı, İstanbul 1966, s. 23.

Grafik 2 – Borsaya Kote Şirket Hisse Senetleri Muamele Hacimleri



Kaynak: İstanbul Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsası (1866-1966) 100. Yıl Kitapçığı, İstanbul 1966, s. 22.

İHRAÇ EDİLEN MENKUL DEĞERLER

(Milyon Lira)

	1981	1982
KAMU KESİMİ	135.000	25.000(*)
– Devlet iç borçlanma tahvilleri	70.000	20.000
– İç İstikraz hazine bonoları	65.000	–
– Devlet Yatırım Bankası tahvilleri	–	–
– Emlak Kredi Bankası tahvilleri	–	–
ÖZEL KESİM	41.288	75.709(**)
– Tahvil	15.981	8.775
– Hisse Senedi	25.307	66.934
TOPLAM	176.288	100.709

(*) Kamu kesimi menkul değer ihracı Ocak-Ağustos dönemi itibariyledir.

(**) Özel kesim menkul değer ihracı Ocak-Temmuz dönemi itibariyledir. (Kaynak Merkez Bankası)

BANKA KREDİLERİ

(Milyar Lira)

	1 Ocak 1982	19 Kasım 1982	fark (%)
TOPLAM BANKA KREDİLERİ	1.563.9	1.899.8	21.5
-MEVDUAT BANKALARI KREDİLERİ	1.318.7	1.617.6	22.7
Kamu Mevduat Bankaları	668.9	742.8	11.0
Tarımsal Krediler (Ziraat Bankası)	248.2	224.5	- 9.5
Küçük Sanat Kredileri (Halk Bankası)	62.9	86.2	37.0
8 Özel Mevduat Bankası Kredileri	577.9	766.4	32.6
Diğer Özel Mevduat Bankaları	47.4	77.8	64.1
Yabancı Mevduat Bankaları	24.5	30.7	25.3
KALKINMA VE YATIRIM BANKALARI	245.2	282.2	15.1
DYB	172.5	184.6	7.0
Diğer Kalkınma ve Yatırım Bankaları	72.7	97.5	34.1

(Kaynak Merkez Bankası)

MEVDUAT DURUMU

(Milyar Lira)

	1 Ocak 1982	19 Kasım 1982	Fark (%)
TOPLAM MEVDUAT	1.509.5	1.976.0	30.9
- Vadesiz Ticari Mevduat	458.5	451.2	- 1.6
- Vadesiz Tasarruf	228.5	258.2	13.0
- Vadeli Tasarruf	511.7	840.6	64.3
- Mevduat Sertifikası	150.5	230.0	52.8
- Diğer Mevduat	160.3	196.0	22.3
KAMU MEVDUAT BANKALARI	527.7	751.1	42.3
- Vadesiz ticari	117.4	135.0	14.5
- Vadesiz Tasarruf	76.6	91.7	19.7
- Vadeli tasarruf	169.0	350.0	107.1
- Mevduat Sertifikası	30.5	37.4	22.6
İLK 8 ÖZEL MEVDUAT BANKASI	905.2	1.080.5	19.4
- Vadesiz Ticari	310.9	269.2	- 13.4
- Vadesiz Tasarruf	139.0	144.9	4.2
- Vadeli Tasarruf	323.7	460.4	42.2
- Vadesiz Tasarruf	323.7	460.4	42.2
- Mevduat Sertifikası	105.7	147.1	39.2
DİĞER ÖZEL MEVDUAT BANKALARI	47.5	95.0	100.0
- Vadesiz Ticari	19.8	21.4	8.1
- Vadesiz Tasarruf	4.3	5.1	18.6
- Vadeli Tasarruf	12.5	28.9	131.2
- Mevduat Sertifikası	10.8	39.4	264.8
YABANCI MEVDUAT BANKALARI	29.0	40.5	70.7
- Vadesiz Ticari	10.3	25.6	148.5
- Vadesiz Tasarruf	8.5	16.5	94.1
- Vadeli Tasarruf	6.6	1.3	80.3
- Mevduat Sertifikası	3.6	6.0	66.7

(Kaynak Merkez Bankası)

TOURISM IN TURKEY: THE PAST, PRESENT AND THE FUTURE

İsmet S. BARUTÇUĞİL*

Introduction

Turkey lies in the northern hemisphere between 36th and 42 nd parallels. It's a country of 780.000 so.km. surrounded on three sides by a 8350 km. long coastline and situated on two continents at the junction point of Asia, Europe and Africa. European Turkey known as *Trance* is a small part of the country. Asian Turkey lies in a peninsula known as *Anatolia* or *Asia minor* which is also considered as the "Cradle of Civilizations".

In Anatolia history reaches as far back as Paleolithic age and Mesolithic age. The most outstanding remains of Neolithic and Calceolithic ages in the world are in Anatolia. In Addition, there are at least three important sites which are considered as striking examples of the Bronze age.

The Troyians, Assyrian trading colonies, Hitites, Phrygians, Greek Colonies in Ephesus, Miletus and Pryene, Lydians and the Kingdom of Urartu in the east come into the scene of history in Asia minor.

Then the raids from the east to Anatolia: The Cimmericians, the Medes and the Persians which maintained sovereignty in Anatolia for 200 years. Then comes the conquest of Anatolia by Alexander the Great of Macedonia which started the Hellenistic age. History goes as follows: Roman Empire in 133 B.C., the division of the Roman Empire in 395 A.D., the Byzantine for the next 600 years. The Crusaders from the west and the Turks of central. Asia from the east. The era of Seljuk Turks for 200 years, then the Ottoman Turks whose Empire flourished from the 14th to the 20th centuries and finally the foundation of the Turkish Republic in 1923.

Even this brief outlook illustrates how Anatolia has served either as a home or a bridge to civilization after civilization throughout the history of the world.

The abovementioned geographical and historical characteristics all make Turkey an attractive destination for international tourism. But taking into consideration of the dimensions of international tourism today (which represent 300 million people who spend S 100. billions to travel outside of their countries, and an annual increase by 10-12 percent of these figures) it's unfortunately evident

* Associate Professor, Uludağ University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

that Turkey has not exploited this potential fully. Despite the most favorable conditions Turkey was not an important center where the demand for international tourism can be directed.

This article deals with the past, present and the future of tourism in Turkey with an attempt to give more emphasis on economical and managerial aspects of the subject. The author also intends to give the reader a general idea about the development, main characteristics and the main problems of tourism in Turkey. Some remarks on recent developments and future prospects are put into the framework of this article. Also, some proposals to promote tourism in Turkey are put forward as conclusion in order to create a possibility of further discussions.

Development of Tourism in Turkey

Turkey is a country situated on the lands which attracted many travellers for centuries because of its history, strategic setting, climate and the natural beauties. But beginning of tourism in Turkey in a modern sense can only be brought back to early 1950's.

However, during the last century of the Ottomans era some measures were taken in order to promote tourism such as opening of a military museum in 1846 and organizing the National fair of Istanbul in 1863. In the year 1863 a travel agency was established in Istanbul. In 1890 a bill was issued to determine the working regulations of guides and interpreters. During these days Istanbul represented a strong magnet for many foreigners. *Orient express*, from Paris to Istanbul was one of the major symbols of "La Belle Epoque".

During the fall of the Ottoman Empire, the World War I and the Independence war of Turkey all tourist movements were almost stopped mainly for two reasons. Firstly, Turkey was at war with the countries where tourists came from and secondly *Xenophobia* (distrust of foreigners) took hold of Turkish people to a great extent and avoided the development of tourism.

The efforts to promote tourism in Turkey restarted after the foundation of the Turkish Republic in 1923. The first initiative came from M.K. Atatürk, the founder of the Republic, with a directive to establish a *Travellers Association* in 1923. The main objectives of this association, which changed its name to *The Touring and Automobile Club of Turkey* in 1930 were preserving the historic and touristic environment, publishing maps, books and booklets in order to promote tourism in Turkey and also undertaking the tasks of an information office in general.

The first introduction of tourism affairs into the public administration in Turkey occurred in 1934 by the establishment of *Tourism office* as a department of the Ministry of Economy. In 1939 *The Directorate of Tourism* was set up within the Ministry of Commerce. And in 1943 *General Directorate of Press, Information and Tourism* was founded as an organization directly attached to the Prime Ministry.

The first legislative attempt to promote tourism in Turkey is the *Bill of Promotion of Tourism Establishments* dated 24th March 1950. In the same year a *Fund of Tourism Credits* was founded with an initial capital of one million Turkish liras.

In 1953 *The Bill of Promotion of Tourism Industry* was issued aiming to determine the basic principles of tourism policy and to take the necessary measures to accelerate the efforts which will contribute to the social and economic development of the country.

One of the most important steps in the development of Turkish tourism is the foundation of the *Tourism Bank* in 1955 with the objectives of financing the investments in tourism sector and creating new accommodation capacity for domestic and international tourism. This organization achieved considerable results by using *Agency for International Development* funds for foreign currency requirements and encouraged private enterprise through financial support.

The year 1963 can be regarded as the turning point of tourism in Turkey. First of all in 1963, the first *Five Year Development Plan* put into implementation and this plan gave much emphasis to tourism as a major contributing sector to economic development. Secondly *The Ministry of Tourism and Information* was established in the same year. The basic objectives of this Ministry were determined as promoting domestic and international tourism, transforming it into a productive sector of the national economy, attaining full exploitation of all the potentials which the country offers and promoting, directing and coordinating of all sorts of studies and research on tourism.

Turkey has had four Five Year Economic Development Plans since 1963. In all of them tourism is described as a very important source of foreign currency. All plans emphasized that tourism must be seriously taken into consideration especially from the point of view of balance of payment.

The First Five Year Development Plan gave priority to infrastructure, promotion of investments and bilateral agreements on tourism. During this period (1963-1967) a considerable capacity of accommodation was created mainly by the public sector.

The Second Five Year Plan (1968-1972) proposed that the private sector should involve in investments for accommodation and catering facilities, and the government should promote these investments through financial support (i.e. low-interest credits and grants) and administrative measures. During this period most of public funds allocated for tourism were directed to develop infrastructure, i.e. building roads, expanding ports, electrification and supplying water in tourism regions and centers.

The Third Five Year Plan (1973-1977) maintained the basic features of the previous plans. But in addition, it included that the measures to promote tourism must be designed in accordance with the demands of mass tourism and social tourism. This plan also emphasized the preservation of natural environment and especially the coastlines. Training of employees and physical planning of the touristic areas were also considered more significantly in this plan.

Although the basic aims remained same, The Fourth Five Year Plan (1979-1983) stated them more specific and concrete. Some of them are as follows:

1. Promotion of mass tourism especially in those regions and centers where the infrastructure and the superstructure are well-developed.
2. Creation of new capacity of accommodation by means of public, private and foreign investments.

3. Encouragement of foreign entrepreneurs and international firms for investment and operation of tourist business in Turkey.

4. Coordination of tourism authorities like the Ministry, the Tourism Bank, Turkish Airlines and the others for the purpose of marketing the tourism product of Turkey efficiently.

5. Improvement of scheduled and chartered flights of Turkish Airlines by quality and quantity.

6. Utilization of camping sites, residence halls and educational facilities of public organizations for tourism purposes in peak seasons.

7. Creation of new facilities for excursionists in order to make them spend more.

8. Achievement of a more balanced distribution of arrivals of international tourists amongst seasons.

9. Minimization of bureaucracy at custom offices for arriving tourists.

10. Revision of tourism education policy in order to increase its relevancy to the country's requirements.

11. Improvement of tourism statistics and achievement of a better coordination in data collection and evaluation.

A preliminary evaluation of the development of tourism in Turkey throughout the planned period, i.e. from 1963 to 1982 can be made by means of the statistical data issued by The State Institute of Statistics and the Ministry of Culture and Tourism (previously known as the Ministry of Tourism and Information).

Even a short study of these statistics will show that the tourism industry wasn't succesful in fulfilling the expectations. Almost all of the realized figures remained far below the objectives. Although the plans heavily emphasized that the tourism sector will contribute to the development of Turkish economy it didn't come to reality as expected. The forecasts of number of arrivals of international tourists and total tourist receipts remained too high to achieve. Avarege spending of tourists increased considerably in recent years i.e. from \$ 68 in 1971 to \$ 272 in 1981, but remained still low. The total receipt of international tourism went up to S 385 m. in 1981, but this was still below the expected total receipt of S 454.8 m. (see table 1).

The average proportion of investments in tourism sector was not more than 1 or 2 percent of the total investments during the whole period of development plans. It was because of the governments' choice in favour of industry. All the plans gave priority to the provision of industry and all the governments accepted it without hesitation. And this resulted in neglection of agriculture to some extend and the service industries including tourism. Another indicator of this situation is the poor budgets of the Ministry of Tourism which consist only 0,5-1 percent at average of the total government budgets.

Besides the financial problems, lack of coordination between central and regional authorities of tourism and again lack of coordination between the Ministry of Tourism and the other ministries caused some administrative problems and created serious obstacles for the development of tourism in Turkey. In addition, inefficiency of transportation systems, chronic shortage of suitable accomodation, problems of

rapid urbanization and industrialization, lack of qualified managers and personnel and some other problems which will be dealt in detail later in this article, all created important bottlenecks for the promotion of tourism in Turkey.

Table: 1
International Tourist Arrivals and Total Receipts in Turkey (1963-1983)

Years	Int.l Tourist Arrivals		Total Tourist Receipts (\$ m.)	
	Planned	Actual	Planned	Actual
1963	200.000	198.841	13.0	7.7
1964	240.000	229.347	18.0	8.3
1965	288.000	361.758	25.0	13.8
1966	345.000	440.534	35.0	21.1
1967	415.000	574.055	48.0	13.2
I. FYDP	1.488.000	1.804.535	139.0	55.1
1968	588.000	602.996	45.0	24.1
1969	735.000	694.229	55.0	36.6
1970	920.000	724.784	77.0	51.6
1971	1.150.000	926.019	110.0	62.9
1972	1.435.000	1.034.995	135.0	103.7
II. FYDP	4.828.000	3.982.983	422.0	278.9
1973	1.243.000	1.341.527	90.0	171.5
1974	1.404.000	1.110.298	108.0	193.7
1975	1.586.000	1.540.904	129.6	200.9
1976	1.792.000	1.675.846	155.5	180.5
1977	2.026.000	1.661.416	186.6	204.9
III. FYDP	8.051.000	7.329.991	669.7	951.5
1978	1.910.600	1.644.177	248.4	230.4
1979	2.178.100	1.523.628	315.8	280.7
1980	2.461.300	1.288.060	363.2	326.7
1981	2.756.600	1.415.000	454.8	385.0
1982	3.087.700		586.7	
1983	3.458.300		691.6	
IV. FYDP	13.942.000		2.418.1	

Source : State Institute of Statistics and The Ministry of Tourism and Information

The Main Characteristics of Tourism in Turkey

The main features of tourism in Turkey can be explained by studying the statistical tables issued annually by the State Institute of Statistics. Some of the conclusions which can be derived from these tables are as follows:

a) The age distribution of tourist arrivals shows that Turkey is mostly visited by middle aged tourists. Almost 40 percent of the tourists (excluding excursionists) are between the ages of 25-39, and secondly comes the 40-59 age group that altogether consist of 70 percent of all arrivals. These figures indicate that the youth tourism and the third age tourism have no considerable rôle in Turkish tourism. But this will certainly change if the statistical data include excursionists (see table 2).

Table: 2
Distribution of Arrivals by Ages and Reasons of Travel (1980)

Age Groups	TOTAL	Leisure trip and Visits	Business	Education Training	All others(*)
TOTAL	1.057.364	914.649	24.600	7.004	111.111
15 - 24	97.804	81.990	541	3.938	11.335
25 - 39	243.094	197.977	10.161	2.566	32.390
40 - 59	165.456	135.931	12.449	422	16.654
60 +	30.462	27.617	948	124	1.776
Unknown	49.451	—	—	—	49.451
Excursionist	471.097	471.097	—	—	—

(*) Including health, sports, public missions etc.

Source: State Institute of Statistics.

b) The distribution of tourists by the reasons of travelling shows that almost 90 percent of them are coming to Turkey for holiday-making. Most of the tourists are spending a sun-sea and scenery type of holiday by the coasts and visiting the historic places nearby. The other reasons of travelling remain rather neglectable.

c) Another important feature of tourism in Turkey is the unbalanced seasonal distribution of arrivals. In 1980 nearly 45 percent of all the tourists arrived in July, August and September. The concentration of demand in some months like July and August avoids the full capacity utilization of accomodation facilities. It also affects the productivity and the rantability of the hotels and the others. So it is necessary to take some steps to disseminate the demand to some other months to have a longer period of tourism like 8 or 9 months a year.

Table: 3
Distribution of Arrivals by Nations (1970 and 1980)

Country	1970	1980
W. Germany	111.777	155.440
U.S.A.	125.566	118.669
France	70.228	87.342
Britain	70.173	62.192
Italy	38.073	63.215
Iran	14.247	109.076
Austuria	17.372	35.508
Syria	13.184	37.909
Switzerland	22.449	18.024
Yugoslavia	28.352	56.561
Total (1)	511.427	743.936
Grand TOTAL (2)	724.834	1.288.060
Ratio (1/2 x 100) (%)	70.55	57.75

Source: State Institute of Statistics.

d) The distribution of tourists by nations indicates that German, French, American and British visitors take the first ranks. Although the arrivals from U.S.A. and the West European Countries slightly decreased recently, the number of tourists from the neighbour countries like Iran, Iraq, Greece, and the Eastern European Countries increased considerably. But U.S.A. and the West European Countries still remain as the most important market for Turkey.

f) The distribution of arrivals by means of transportation indicates the importance of air travel to Turkey. Sea-travellers (mainly excursionists) held a proportion of 32 percent in 1980. They are generally tourists to Greece, Italy or Bulgaria taking a few days' or a weeks' cruise to Egean and Mediterreanean coasts and calling one or two ports in Turkey, mostly Istanbul and Izmir or Antalya. The statistical table also shows that railroad is the least preffered means of transport, since it is a long distance and requires a two or three days' tiring journey from the main tourist generating countries like Britain, France and W. Germany. The table also shows that the tourists coming by road are increasing in number.

But from the point of view of promoting tourism in Turkey expanding airports and building new ones and developing air travel system, i.e. the services of Turkish Airlines, scheduling new regular and charter flights seems to have crucial importance.

g) Another main characteristic of tourism in Turkey is the shorter length of stay for the majority of tourists. Excluding the excursionists almost the half of the total arriving tourists stay less than a week. But it seems that there is a tendency to change in recent years. For example, in 1981 the average length of stay for a tourist was calculated as 9 days.

Table: 4
Distribution of Arrivals by Means of Transportation (%)

Year	Seaway	Railway	Airway	Land	Total
1965	18.7	14.4	34.9	32.0	100
1970	33.7	3.2	34.2	28.9	100
1975	35.7	4.6	34.8	24.9	100
1980	32.9	7.6	24.2	35.3	100

Source: State Institute of Statistics.

The Main Problems of Tourism in Turkey

A brief study of international tourism movements in all over the world will unfortunately indicate that Turkey has no considerable role in it. Particularly a comperative study of accomodation capacities, tourism receipts and the number of arrivals will explicitly show that Turkey's position is rather discouraging. It's also disappointing for a country like Turkey which has a great deal to offer to the international tourist to enjoy relatively little benefits of tourism from either social or economic point of view. In fact, these are the evidence of existence of some serious problems to be solved in order to promote tourism in Turkey. These problems can

be put into two main groups according to their origins. These are either external or internal to tourism which means some of them can be controlled through appropriate tourism policies while the others can not be controlled easily.

1. External Problems

The changing trends and developments in international tourist markets and even some events external to tourism sector influence the development of tourism in Turkey. Sometimes their effects may even be more serious than internal problems. For example, when the general economic conditions in those countries which generates the majority of tourists to Turkey such as U.S.A. and the West European countries are unfavorable, it affects the tourism in Turkey almost immediately. When these countries have a deficit in their foreign trade balance, the first step they usually take is to reduce the tourism expenditures. In addition to this, citizens of these countries shorten their holidays and tend increasingly to spend them in their own countries.

Another external problem which is rather important for tourism in Turkey is the international conflicts in the region. Relations between Turkey and Greece, the problem of Cyprus, the crises in the Middle East, the war between Iran and Iraq are some examples of the factors which may influence the choice of an international tourist, most probably in a negative way.

Besides these, some other problems external to tourism sector such as labour disputes, demonstrations, terror and anarchy and disorder in public authority, all prior to september 1980, and some shocking news on traffic accidents, earthquakes, epidemic diseases and even some unjustifiable propoganda against Turkey created an unfavourable image of Turkey and reduced the number of potential tourists who would like to come to Turkey.

Most of these external Factors can not be easily controlled but with an efficient policy of tourism their unfavourable effects may at least be reduced to some extend.

2. Internal Problem of Tourism

The Promotion of tourism in Turkey and achievement of objectives of the tourism plans were restricted to a great extend because of some serious problems. These are the problems which were created mainly by the tourism policies of Turkish governments, structural characteristics of tourism in Turkey and the socio-economic structure of the country. Some of them may be summarized as follows:

a) Lack of Faith in Tourism

Since the foundation of The Turkish Republic every government showed deep consideration in tourism affairs. But it all remained in speeches or in the pages of plan documents. The striking fact is that the capital investments for tourism was only 0.10 percent of total capital investment during the whole period of planned economy from 1963 to 1980. It indicates that in fact tourism was not considered as a promising field of investment, in other words, the governments had no faith in tourism as a major source of economic gains. It's evident that trying to implement plans and programs without believing in their success is all in vain.

b) Poor Organization and Coordination

Tourism is an activity in which many sectors of the economy are involved. Thus, it's inevitable that several authorities, ministries and organizations must be in an effective collaboration within the framework of a public organization of tourism. A highly coordinated work is required in planning and operating stages. Besides, there must be an atmosphere of understanding and cooperation amongst planning organizations, political authorities and operating firms. The collaboration between public authorities and private firms and amongst the firms themselves has crucial importance for the success of any tourism policy. Since tourism is an integrated service industry, a poor functioning of any part of it will create the chain effect and the whole sector will suffer.

Until 1982, The Ministry of Tourism in Turkey had no formal authority to coordinate the activities of the organizations involved. So the tasks and responsibilities were not properly distributed. An integrity and consistency of plans, policies and operations were not achieved. And the idea of coordinating all related organizations in tourism sector did not work very well.

c) Dissemination of Efforts

The idea of concentration of investments and promotive measures in some specific regions or centers was not taken into consideration seriously. And as a result, many well initiated efforts remained far below the objectives and large sums of funds spent in vain. Investment funds were allocated to all over the country with the expectation to open all regions to tourism at once. So, most of the facilities built did not reach to an appropriate level to meet the full requirements of tourism. The objectives of optimal utilization of the capacity in tourist areas and the channelling of tourist demand to those areas were not achieved.

On the other hand, all regions of Turkey were introduced to tourism markets in many countries. Promoting and advertising of all regions without thinking of its relation to supply capacity was an inefficient marketing approach in international tourism markets where a very hard competition exists. It could be much more effective if the promotive efforts were concentrated on some certain regions and advertising efforts were directed to only a few important tourist generating countries.

d) Problems of Infrastructure and Urbanization

During the last few decades the very rapid industrialization and the unplanned urbanization in Turkey created serious problems for tourism. Infrastructure problems such as electricity, water supply, transportation, telecommunication and some environmental problems like air and water pollution created obstacles for the development of tourism. These problems discouraged some new establishments in tourist business and limited the productive operation of existing firms. Although the Ministry of Tourism gave priority to infrastructure investments in order to promote tourism, many of the efforts remained unsuccessful because of financial bottlenecks and the poor coordination amongst the authorities involved.

e) Psychological Factors and Social Structure

A major mistake of tourism policies in Turkey was the consideration of all sorts of relations in physical quantities only. The assumption was that the traditi-

onal Turkish hospitality would be enough for successful accomplishment of objectives. The planning authorities and policy-makers did not pay attention to the fact that tourism is a new phenomenon for the Turkish people. The affects of some sociological characteristics of Turkish people such as traditionalism, conservatism and fatalism were all underestimated. Little attention was paid to develop a conscience of tourism in the society which is a prerequisite of success.

It's evident that a conscience on economic and social benefits of tourism must be developed in Turkish society in order to create an appropriate environment for promotion of tourism in Turkey. It seems a difficult but also a crucial task. So, undertaking a long term scientific planning and implementation of a sociological work is an utmost necessity.

f) Qualified Managers and Employees

Tourism is a service industry in which production and consumption occurs in the same place at the same time. So, success in tourism business is mainly achieved by the quality of service. One of the basic requirements of tourism industry in Turkey is good professional managers and qualified personnel. The plans and programs of tourism always emphasized on investment in real estate but neglected the investment on human factors which determine the quality of service in tourist business. And as a result of this, the insufficiency in the quantity and the quality and managers and personnel to operate hotels and motels created an important bottleneck in Turkey. Solution of this problem seems to have a vital importance for the development of tourism in Turkey.

It must be realized that the investment in hotels and motels must be secured by competent hotel management and staffing. It seems that the tradition of professionalism in tourism industry recently established itself in Turkey in both public and private sectors. And a positive attitude to work in tourist industry was gained lately by many young Turks.

g) Unfavourable Environment for Foreign Investment

A consistent and stable policy for foreign capital investments in general was not established in Turkey for decades. Several laws were issued concerning foreign capital but they all failed to attract foreign investors especially in the field of tourism. Foreign investors were reluctant to invest in Turkey mostly because of bureaucratic obstacles and high costs in the realization of projects. Also, the political and social instability created an important reason for foreigners to not to invest in Turkey. So, Turkey could not enjoy fully the benefits of foreign investment potential because of foreign investors' high sensitivity to economic, social and political conditions.

In order to develop tourism in Turkey the capital and the managerial know-how of international hotel chains are needed. So, the foreign investors must be promoted in every possible way to build and operate a big accommodation capacity. All necessary economical, financial and administrative measures must be taken to encourage them. Pessimistic considerations and bureaucratic obstacles needs to be eliminated and a more favorable environment must be created for mutual interests in an international business like tourism.

Recent Developments and Trends

In recent years a number of developments took place in Turkey which are rather important from the viewpoint of tourism. Economical, political, social and administrative conditions are much more favourable today for the promotion of tourism than they were before. Some of the most important developments are as follows:

- a) Disclosure of *Economic Stability Program* on January 24, 1980,
- b) Military intervention on September 12, 1980 and reconstruction of political and social stability and security.
- c) Establishment of *Higher Coordination Board of Tourism Affairs* on January 1982 and,
- d) Issue of *Bill of Promotion of Tourism* number 2634 which was put into effect on March 16, 1982.

Economic Stability Program of January 24th presumes that the State will not involve in the economic activities where the private sector is efficient. Government will be determined to create the basic economic and social infrastructure and will induce and regulate the private sector's contribution to the economy. Within the general framework of the program the private sector is expected to develop their organization and follow a price policy of free market conditions. Another important aspect of this program is the intention to eliminate the bureaucratic obstacles and promote the flow of foreign capital investments into Turkey.

The Military intervention of September 12, 1980 restored law and order, ended the social fluctuations, anarchy and terrorism, eliminated the unfavourable conditions in work environment which deeply affected the tourism and travel establishments. And so, created a more favourable atmosphere for both the international tourist and the businessman in tourism.

The Foundation of Higher Coordination Board of Tourism Affairs represents a new and important stage in governmental organization of tourism in Turkey. This new organization which consists of all related ministers and the prime minister meant a very high level of coordination. And this may also be considered as an attempt to eliminate all the delays in decision-making and execution.

The Bill of Promotion of Tourism which is generally referred as the Tourism Law, number 2634 can be regarded as another milestone in the development of tourism in Turkey. The objective of this law is stated as "attaining the measures to organize and develop the tourism sector in order to achieve a dynamic structure and operation" in article 1.

The law covers 46 articles in six chapters related to the determination and development of tourism services and the tourism regions, areas and centers for these services; and the promotion, regulation and control of tourism investments and establishments.

A distinctive aspect of this law is that the executive responsibility is given to the Board of Ministers not to the Ministry of Culture and Tourism as in previous tourism laws.

Main features of the law can be summarized as follows:

- Resources will be concentrated in priority regions and centers instead of allocating them to all over the country in an inefficient way which decreases the productivity of resources.
- Public authorities will be responsible for the provision of infrastructure and preservation of natural and cultural environment.
- The Ministry of Culture and Tourism will involve in obtaining and allocating the land for superstructure investment.
- Low interest credits and grants will be allocated to the investors through The Tourism Banks' *Tourism Development Fund* in order to eliminate the financial bottlenecks.
- The unfavourable factors which delay the realization of projects will be eliminated. Investment and operation in tourism business will be encouraged through promotive measures. Yatching tourism will be promoted.
- Efficiency in the control of the sector will be increased; homogeneity in price-comfort standards will be achieved and consumer protection will be considered with care and for the realization of all these objectives the Ministry of Culture and Tourism will be equipped with necessary authority.

In 1981 the Tourism Bank granted loans totalling LT. 2.3 billion to the tourist industry, mostly to owners of accomodation to complete work under construction, to increase capacity or to improve the existing facilities. The loans covered up to 60 percent of the total investment costs for construction, equipment, furniture and operation at 15 percent interest for periods of 6 to 20 years.

In recent years the Ministry of Culture and Tourism organized familiarization tours in Turkey for hundreds of travel agents, press representatives and potential tourism investors. Priority was given to well developed regions with the best transportation and accomodation facilities. Turkey was represented at many international fairs and many concerts, exhibitions and Turkish days were organized in various countries. The European Council's 18th exhibition on Anatolian Civilizations took place in Istanbul in 1983 and was a great tourist attraction.

To promote the expansion of the sun-sea-scenery type of tourism, Antalya and Izmir airports were improved and a new airport in Dalaman was opened to scheduled as well as chartered flights. New runways and a new terminal building were added to Istanbul Yeşilköy airport. Turkish Airlines improved its services by adding new airplanes to its fleet and scheduling flights to new destinations. Administrative measures were taken to promote yatching tourism. New marinas and adjoint facilities were built in many town on Egean and Mediterreanean coasts.

Expectations and Some Reccomandations

In order to accelarate the pace of economic development process, to close the gap between herself and the developed countries and to solve the problems of economic and social development Turkey needs to learn to use her own resources efficiently.

In this respect, tourism industry in Turkey, where almost no limitation exists, has a very important potential of contribution to the country's economic and social development. But, determination and execution of a tourism policy which is prop-

erly designed in accordance with the country's requirements is a prerequisite in order to induce the development of tourism industry and channel the cultural and natural assets of tourism to this purpose.

Turkey is a rich country from the viewpoint of tourism assets. But natural beauties, historical remainings, monuments and memorials, culture, tradition, customs, holy places, spas and the others all must be regarded as parts of a commercial product in a free competition market. Of course this requires a conscience to be developed towards tourism business. An efficient utilization of tourism assets of Turkey will increase the number of arrivals of international tourists and the tourist receipts.

Long-term objectives for tourism in Turkey were determined by the Ministry of Culture and Tourism for the period of 1983-1997 as follows:

- Annual tourist receipts will not fall under 15 percent of total annual export earnings.
- Tourist receipts will be increased by about 13 percent annually.
- Average tourist spending will be increased by 300 percent by the end of the period.

During this period the number of arrivals of international tourist are expected to be increased by 13 percent a year. Also, the number of beds available are expected to be increased by 8 percent annually. During the first five year of the long-term plan period ie. 1983-1987, the number of beds in hotels and similar establishments are expected to be increased from 50.000 to 90.000. Within the same period it is also planned that 200.000 beds which are available in low-standard establishment will be improved or modernised.

Seasonal occupancy rates are envisaged to reach to 100 percent and length of stay in tourist accomodation is hoped to be 9 days by the year 1987.

In order to achieve the abovementioned objectives and to promote Tourism in Turkey in general some proposals can be put forward as follows:

a) Development of Tourism Supply

In order to promote tourism in Turkey museums, monuments, holy places, historic remainings of various civilizations, natural environment, recreational facilities, shopping, entertainments, all sorts of attractions and accomodation and transport facilities must either be preserved or created and developed. Of course, some of these are the normal results of the economic and social development of the country. But they are all subject to be rearranged and developed according to the requirements of international tourism. And they consist elements of a whole tourism product to be introduced to international tourism markets.

Particularly, hotels, motels, restaurants and similar facilities are required to be modernised and developed in accordance with the different socio-cultural needs, behaviour patterns and habits of the foreigners. The comfort standards and the service quality of these facilities must be risen up to the international levels.

b) Increasing the Educational and Cultural Context of Tourism

Books, booklets, films and similar means of information and education, which must be produced in various languages, will contribute considerably to the promotion

of tourism in Turkey. This will increase the interest and conscience of the tourist and enable him stay longer and spend more. And the tourist will leave the country with much better impressions.

c) Promotion of Social Tourism

Social tourism, which means expanding cheaper way of international travel must be considered seriously in Turkey. Trade unions, associations, youth organizations, cooperatives and such institutions must be encouraged to cooperate with the tourism authorities in order to realize the participation of large groups of people of low and medium level of income to tourism movements. But, first of all simple, cheap but clean accomodation facilities must be created. Residents in main tourist areas must be encouraged to let rooms, flats or bed-sitters to foreigners. And the recreational and educational facilities of state organizations and the residence halls must be utilized for international tourism purposes.

d) Creation and Concentration of Attractive Events on Spesific Themes

Attractive places and events must be utilized in order to promote tourism activities. Folklore, music, fashion, movie, art or culture Festivals, fairs and exhibitions, national days, anniversaries, olimpic games, congress and seminars and such others may create considerable flows of tourist. If these events are planned or coordinated at national level they can be scheduled at different times of the year and channelled to different places in the country. So, the economic benefits will be increased.

e) Use of Mass-Media to Promote Tourism

Radio, TV, newspapers and journals may help the country's tourist authorities for both attracting the tourists and providing them news, information and leisure while they are staying in the country. The mass-medias is a valuable means of propo-ganda and public relations which must be utulized in every occasions. It also may be useful for increasing the demand at low seasons and channelling the demand to different parts of the country, that's to say, for dissemination and decentralization of tourist concentration.

REFERENCES

- Akoğlu, Tunay; *Dünyada ve Bizde Turizm: Dünu ve Bugünü*, Varlık Yayın., İst., 1971.
Akoğlu, Tunay; *Türkiye Turizminin Dünya Turizmindeki Yeri ve Başlıca Problemleri, İktisadi Coğrafya ve Turizm Enstitüsü Konferansları*, İstanbul, 1978.
Barutçugil, İsmet S.; *Turizm İşletmeciliği*, Bursa 1982.
Göksan, Ergun; *Turizmoloji*, İzmir, 1978.
Milli Prodük tivite Merkezi; *Planlı Dönemde Turizm Politikamız: Açık Oturum*, MPM Yayını, Ankara, 1970.
Olalı, Hasan; *Turizm Politikası ve Planlaması*, Ege Üniv. İşletme Fak., İzmir, 1982.
Devlet İstatistik Enstitüsü; *Turizm İstatistikleri 1976*, Ankara, 1978.
Devlet İstatistik Enstitüsü; *Türkiye İstatistik Yıllığı, 1980*, Ankara 1981.
Devlet Planlama Teşkilatı; *IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1979-1983*, Ankara, 1979.
Turizm ve Tanıtma Bakanlığı; *Turizm Planlaması Genel Müdürlüğü, Turizm İstatistikleri Bülteni, 1980*, Ankara, 1981.
T.C. Resmi Gazete; *Turizm Teşvik Kanunu: Sayı 2634, Tarih: 12.3.1982.*

KÜÇÜK İŞLETMELERİN PAZARLAMA SORUNLARI

Tuncer TOKOL*

GİRİŞ

Türkiye ekonomisinde gerek sayı, istihdam olanakları ve gerekse milli gelire katkıları bakımından küçük işletmelerin önemli bir yeri vardır. 1980 Devlet İstatistik Enstitüsü Genel Sanayi ve İşyeri sayımına göre, tüm işletmelerin % 93'ü küçük işletmelerdir. Bu rakam küçük işletmelerin tüm işletmeler topluluğunun temel ögesi olduğunu ve bugünkü varlığını gelecekte de sürdüreceğini açıkça göstermektedir.

Bu çalışmada amacımız, küçük işletmelerin genelde karşılaştıkları pazarlama sorunlarını tanımlamak ve bunlara çözümler getirmektir.

I- PAZARLAMA SORUNLARI

Küçük işletmelerin rekabet ortamında başarılı olabilmek için verdikleri uğraşta onları başarısızlığa iten çeşitli sorunlar vardır. Ne varki, bu sorunların büyük bir bölümünü açıkça tanımlamak mümkün değildir. Pazarlamaya ilişkin sorunlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

1- Küçük işletmeler büyük işletmeler karşısında zayıf rekabet gücüne sahiptirler. Pazara sundukları mal ve hizmetlerde, koydukları fiyatlarda ve mal kalitelerinde büyük işletmelerle rekabet edememekteler ve bu durum onları yaşam güçlüğüne itmektir¹.

2- Küçük işletmeler genellikle emek yoğun üretim sistemi kullandıklarından yüksek maliyetlerle çalışmaktalar, bu da pazarlama olanaklarını sınırlamaktadır.

3- Küçük işletmelerin başarılı olmasında pazarlamanın rolü inkâr edilemez. Ancak bugün birçok küçük işletme yönetiminde yanlış bir imaj vardır. İşletmenin başarısı için, sadece işyerinin kapılarını açmak veya kapıya bir tabela asmak yeterli sayılır. Müşterilerin mal veya hizmeti satın almak için koşturacakları sanılır. Halbuki yapılacak olanlar bundan çok daha zor ve karmaşıktır. Çünkü, rekabet ortamında başarılı olmanın kolay yolu yoktur².

* Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 Hal B. Pickle, Royce L. Abrahamson, Small Business Management, John Wiley and Sons, Newyork 1976, s. 14.

2 A.g.k., s. 342.

4- Küçük işletmeler, tüketici zevk ve tercihlerindeki hızlı değişiklikleri izleme-
de ve bu değişikliklere ayak uydurmada başarılı değildir. Özellikle sosyal ve ekono-
mik koşullardaki değişiklikler işletmelerde ciddi sorunlara yol açmakta, hatta işlet-
meleri başarısızlığa itmektedir.

5- Küçük işletmelerde yöneticiler stok denetimi yapmanın önemini idrak ede-
medikleri için ya sermayelerini gereğinden çok stoğa bağlamakta ya da pazar fırsat-
larına göre yetersiz düzeyde stokla yetinmek durumunda kalmaktadırlar. Sonuçta
da düzensiz stok politikası müşteri kaybına neden olmaktadır³.

6- Küçük işletmelerde işletmenin tüm fonksiyonlarına eşit ağırlık verilmemek-
te ve fonksiyonlar arasında tam bir bağıntı kurulamamaktadır.

7- Pazarlama kararları araştırmaya dayanmadan alındığı için çoğu kez isabet-
siz sonuçlar doğar. Kaynak yetersizliğinin de zorlaması ile birçok küçük işletmede
pazarlama araştırmaları ihmal edilir. Halbuki araştırma küçük işletme yöneticileri-
nin gerçeklerle ilgilenmesini mümkün kılan temel bir araçtır. Belirsizliği azaltarak
yöneticinin isabetli kararlar vermesine yardımcı olur. Küçük işletmelerin araştırma
yapacak uzmanlaşmış servisleri yoktur. Ayrıca araştırmaları etkin şekilde yürütecek
fonlara da sahip değillerdir. Bu nedenle talebi iyi bir şekilde izleyememektedirler⁴.

8- Gelişigüzel yapılan mal dizaynlarındaki ve ambalajdaki değişiklikler mali-
yeti artırıcı sonuçlar doğurmaktadır.

9- Küçük işletmeler hedef pazar tanımında başarısızdırlar. Tahminlerini geli-
şigüzel ve sezgiye dayanarak yaptıklarından pazar potansiyelini yanlış belirlemekte-
dirler. Ayrıca pazarlama stratejisi belirleme gereği duymazlar.

10- Küçük işletmeler, iç pazarlarda yeni pazarlar veya pazar bölümleri bulma-
da etkinlik gösteremedikleri gibi, iç pazarlardan dış pazarlara açılmada mevcut fir-
satları da iyi değerlendirememektedirler.

II- ÇÖZÜM İÇİN ÖNERİLER

Küçük işletmelerin yukarıda özetlemeye çalıştığımız pazarlama sorunlarına
çözüm ararken aşağıdaki öneriler dikkate alınmalıdır:

1- Küçük işletmelerin tek başlarına büyük işletmelerle iç veya dış pazarlarda
rekabete girmeleri mümkün değildir. Onun için küçük işletmelerin birlikte hareket
ederek büyük ölçek olmanın üstünlüklerinden yararlanmaları gerekir. Bu amaçla
kooperatifleşme yolu düşünülebilir.

Kooperatif hareket özellikle Latin Amerika ülkelerinde başarılı sonuçlar ver-
miştir. Bu ülkelerde devlet küçük işletmelerin oluşturduğu pazarlama kooperatif-
lerini vergi muafiyetiyle veya kredi vermek için öncelik sağlama yoluyla teşvik ede-
rek özendirilmektedir. Ayrıca kooperatif hareketin devletçe kurulan özel kuruluşlar
yoluyla teşvik edildiği görülmektedir. Bunlara örnek olarak, Uruguay'da "Uruguayan
Cooperative Center", Panama'da "National Service For Small Scale Industry" veri-
lebilir⁵.

3 A.g.k., s. 12-14.

4 A.g.k., s.348-399.

5 V. Kovacevic, "Principal Activities to Promote Small Industry in Latin
American Countries", Der: OECD, Promotion of Small and Medium Sized
Firms, Paris 1967, s. 206-207.

2- Küçük sanayi işletmelerinde düşük kapasite kullanımı, yeterli olmayan araç-gereçle çalışma, küçük miktarlarda hammadde tedariki ve uygulanan emek-yoğun üretim sistemi birim maliyeti yükseltmekte, dolayısıyla rekabeti zayıflatmaktadır. Onun için maliyetlerin düşürülmesi yönünde gerekli önlemler alınmalı ve sıkı bir maliyet denetimi yapılmalıdır⁶.

3- Pazarlama salt bir satış olayı olarak algılanmamalıdır. Pazarlama, üretime yön veren bir faaliyet olarak düşünülmelidir.

Modern anlamda pazarlama mal ve hizmet üretilmeden çok önce başlamakta, mal ve hizmetin satışından sonrada devam etmektedir. Burada tüm çabaların yönlendirildiği kitle tüketicilerdir. Onun için küçük işletme yöneticileri önemli olan üretimdir, satış nasıl olsa arkadan gelir diyerek yanılığa düşmemelidirler⁷.

4- Küçük işletmeler tüketici zevk ve tercihlerindeki değişiklikleri anında izleyip, değişiklikleri ürettikleri mallara yansıtma çabası göstermelidirler. Tüketiciden kopuk olan bir küçük işletmenin başarılı olması düşünülemez.

5- Stoklara gereğinden çok sermaye bağlamanın kârlılık üzerinde olumsuz etkisi olduğu açıktır. Az stok bulundurulması ise fırsat kaybı demektir. Onun için talebin yakından izlenerek depolarda bulundurulacak optimum stokun belirlenmesi gerekir. Amaç, kıt sermayenin en etkin kullanımınıdır.

6- Küçük işletmenin pazarlama çabaları ile üretim kapasitesi arasında iyi bir denge kurulması gereklidir. Aksi halde siparişlerin söz verilen tarihte teslim edilememesi gibi bir durum ortaya çıkar ki, bu da müşteri kaybına neden olabilir⁸.

7- Maliyeti küçük işletmelerin ödeyebileceği tutarda olmak koşuluyla pazarlama araştırmaları yapan bölgesel araştırma servisleri oluşturulmalıdır. Bunun tipik örneği, güney batı ve güney doğu Fransa'da görülmektedir⁹.

8- Küçük işletmeler hedef pazarları belirlerken pazarın alım gücünü, büyüme eğilimini, işletmenin toplam pazar içindeki durumunu kapsayan bir çalışma yapmak durumundadır. Çünkü bu tür çalışma, yöneticiye pazarı daha yakından tanıma fırsatı sağlayacağı gibi, pazar yapısı içinde durumunu açıkça görmesine yardımcı olacaktır. Bu amaçla yönetici kamu kuruluşlarının veya meslek kuruluşlarının yayınlarına başvurabilir.

9- Tahminlerin sezgiden çok bilimsel yöntemlere dayandırılması iyi bir üretim-pazarlama ilişkisini ortaya koyabilir. Hata yapma olasılığını azaltır. Pazar potansiyelinin doğru belirlenmesini sağlar.

10- Dış pazarlamada başarı için öncelikle kaliteli standart mal üretimi gereklidir. Ayrıca küçük işletmelerin ürettiği malların yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilerde teşhiri için kolaylıklar getirilmelidir. Küçük sanayice üretilen malların ülke çapında satışını ve dış satımını teşvik için tüm pazarlama olanakları organize edilmelidir. Küçük işletmelerde dış satım yapma arzusu yaratılmak amacıyla devletçe örgütlenecek bir dış satım sigorta servisi kurulmalıdır. Bu servis ile küçük işletmele-

6 Theodore Cohn, Roy A. Lindberg, Survival and Growth: Management Strategies for The Small Firm, Amacom, Newyork 1974, s. 157.

7 Modern pazarlama kavramı için Bkz: Tuncer Tokol, Pazarlama Yönetimi, Bursa 1983.

8 Pickle, Abrahamson, s. 12-14.

9 Promotion of Small and Medium Sized Firms, s. 336.

rin dış satımda karşılaşacakları riskin % 60'ını sigortalamak mümkündür¹⁰. Birbiriy-le rekabet etmeyen işletmeler olmak kaydıyla benzer mal üreten diğer küçük işletmelerle endüstri veya meslek birlikleri düzeyinde işbirliği yapılarak doğrudan dış satım yapılabilir. Maliyetler paylaşılabilir, olanaklardan (örneğin, dış satımda deneyimli ve yabancı dil bilen satış elemanlarının hizmetlerinden) müştereken yararlanılabilir. Bu tür düzenlemeler dış pazarlara yeni girecek küçük işletmeler için son derece yararlıdır¹¹. Amerikan küçük işletmeleri bunu "Webb-Pomerene Associations" ile gerçekleştirmiştir. Bu birlik, özellikle maliyetleri düşürmek ve dış kartellere karşı etkin rekabet yapmak amacıyla oluşturulmuştur¹². Küçük işletmeler arasındaki işbirliğine, pazar bilgisi toplama, reklam, kişisel satış, satış geliştirme, servis ve dağıtım konuları girmektedir.

Reklam büyük işletmeler için yaygın bir araç olmasına rağmen, küçük işletmeler için de önemli bir güç olabilir. Ancak reklamın kolektif yapılması gerekir. Kolektif reklamın ise, dış satım grupları merkezileştiğinde etkisi fazladır. Merkezi dış satım ofisi kurulması ve dış pazarlarda müşterek dağıtım kanallarından yararlanılması etkin sonuçlar verebilir. Dış satım fonksiyonlarının koordinasyonu ve merkezleşmesi pazarlama maliyetlerinde üstünlükler sağlayabilir. Merkezi dış satım ofisinin kurulmasında ticaret odaları, ihracatçı birlikleri ve dış satım grupları rol oynayabilir. Ancak bu tür örgütlerin kurulması fikrinin öncelikle küçük işletmelerden gelmesi uygulamanın başarısı bakımından önemlidir. Örneğin, Fransa'da Beta grubu ile İsviçre'de Delta grubu bu şekilde işe başlamışlardır ve bugün bunlar başarılı küçük işletme gruplarıdır. Ancak 20-30 küçük işletmenin birleşik gücünün mucize yaratması da beklenmemelidir. Onun için ilk aşamada pazarlarda sınırlamaya gitmek gerekir. Ayrıca seçilen pazarların homojen ve birbirine benzer olmalarına dikkat edilmelidir. Bütün bunların yanında devletin de küçük işletmeler arasındaki dış satım birleşmelerini özendirmesi gereklidir¹³.

10 A.g.k., s. 345.

11 A.C. Spence, *The Cycle of Marketing*, London 1967, s. 117-118.

12 H.B. Thorelli, *International Marketing Strategy*, Penguin Books, Lt., Middlesex 1973, s. 258.

13 *Export Marketing Groups for Small and Medium Sized Firms*, OECD, 1964, s. 13-19.

TÜRK BANKACILIK SİSTEMİNDE MEVDUAT SİGORTASI

Ali CEYLAN*

1. GİRİŞ

Türkiye'de para ve sermaye piyasasında 1970-1980 yılları arasında önemli gelişmeler gözlenmiştir. Başta banker iflasları ve daha sonra bazı bankaların finansman sıkıntısı çekmeleri sonucu yönetimlerine el konulması, ekonomiyi ve toplumu önemli ölçüde etkilemiştir. Sözkonusu kurumlara güven sarsılmış, hükümet tekrar güven sağlamak amacıyla bir dizi önlemler almıştır. Sermaye Piyasası Kanunu, bankalar ve borsalarla ilgili kanun hükmündeki kararnameler yapılan çalışmalara örnek olarak gösterilebilir.

Tasarruf mevduatına güven vererek, tasarrufların bankalara akışını sağlamak için 22 Temmuz 1983 tarih ve 18112 sayılı Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında "Bankalar Hakkında Kanun Hükmünde Kararname" yayınlanmıştır. Sözkonusu kararnameyle bankalarla ilgili yeni düzenlemeler getirilmiştir. Bu yeni düzenlemeyle eski bankalar kanununda yer almayan "Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu" oluşturulmuştur. Mevduat Sigortası Türkiye'de bankacılık sektöründe güven sağlayıcı ve banka iflasını önleyici bir araç olarak getirilmiştir.

Bu yazının amacı tasarrufların sigortalanarak korunması amacıyla getirilen yeni uygulama konusunda bilgi vermektir.

2. MEVDUATIN SİGORTALANMASI

Mevduat sigortası, Bankalar Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile Türk bankacılık sisteminde uygulanmaya başlamıştır. Ancak mevduat sigortası sisteminin Türk bankacılık sisteminde yıllardır uygulanmak istendiğini belirtmek gerekir. Mevduat sigortası bankalardaki tasarruf mevduatının sigorta ettirilerek korunmasıdır.

Mevduat sigortası ile ilgili ilk uygulama, Amerika Birleşik Devletleri'nde başlamıştır. 1920'li yıllarında A.B.D.'de mali durumu zayıf olan ve yeterli kazancı olmayan bankalar iflas etmeye başlamıştır. Bankacılık sektöründeki olumsuz gelişmelerin nedeni aşırı ve sağlıksız rekabet olarak tesbit edilmiştir. Bu tesbitten sonra, serbest bankacılık sisteminin uygulanmasında 1933 yılından sonra bazı sınırlamalar getirilmiştir¹. Mevduat sigortası uygulaması A.B.D.'de 1934 yılında uygulamaya ko-

* Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 John M. Culbertson, Money-Banking, Tata Mc Graw-Hill Publishing Company Ltd. New Delhi, 1972, s. 119.

nulmuştur. Mevduat sigortasının kapsamı "Mevduat Sigortası Kurumu" tarafından sigortalanmış olan bankaların her türlü mevduatlarının başlangıçta 20.000 dolara kadar olan kısmını sigorta etmiştir. Daha sonraki uygulamaya göre, her bir bankadaki bir kişiye ait 100.000 dolara kadar olan tasarruflar ödeme garantisini taşımaktadır. Başka bir deyişle, iflas eden bir bankada 100.000 dolara kadar parası olan her bir tasarruf sahibine söz konusu tutar hemen ödenmektedir. Ancak bankaların "Mevduat Sigortası Kurumu" tarafından sigortalanabilmeleri için bazı şartlar aranmaktadır². Öte yandan mevduat sigortası uygulamasıyla yalnız tasarruf sahibine ödeme yapılması amaçlanmamıştır. Bankaların denetimi de arttırılmıştır. Mevduat sigortası kurumuna üye olmayan bankaların denetlenmelerine de ayrı bir önem verilmiştir³.

Daha öncede belirtildiği gibi, mevduat sigortası uygulaması ekonomik krizin büyük boyutlara ulaştığı 1934 yılında A.B.D.'de ülke çapında uygulanmıştır. Uygulamayla birlikte, 1933 yılında 4000 olan banka iflası, 1934-1942 yılları arasında ortalama yıllık 43 bankaya düşmüştür⁴. Daha sonraki yıllarda bu sayı daha da azalmıştır. Her ne kadar serbest bankacılık sistemine bazı sınırlamalar getirilmişse de elde edilen sonuç sınırlamalardan önemlidir. Öte yandan iflas eden bankalardan tasarruf sahiplerinin alacakları tasfiye sonuçlarına bağlı kalmadan ödendiği gibi, bankaların da zararlarının artması önlenmiştir. Mevduat sigortası kurumu, tasfiye işlemlerini de yönetmekte ve kendi nakdini iflas eden bankanın varlıkları yerine koyarak ödemelerin yapılmasını hızlandırmaktadır. Öte yandan, banka varlıklarının değerlerinden aşağı bir fiyatla nakde dönüştürülmeleri de önlenmektedir.

Sigorta kurumunun esas görevi ise, bankaların iflas ve tasfiyeye gitmemeleri için gerekli önlemleri zamanında almaktır. Denetimlere rağmen bankalar ödeme güçlüğüne düşmüşlerse, tasfiye işlemlerine geçilmeden önce, bankanın yönetimi üstlenilmekte ve tekrar normal faaliyetlerini sürdürmesine çalışılmaktadır.

Sigorta kurumunun gelir kaynakları, bankalar tarafından mevduatlarına göre ödenen primler, tahvil, icra ve fonların faiz gelirleridir. Bu haliyle Türk bankacılık sistemine getirilen tasarruf mevduatı sigorta fonu A.B.D. modeline çok benzemektedir.

3. TASARRUF MEVDUATI SİGORTA FONUNUN KURULUŞUNDAN ÖNCE TÜRKİYE'DE TASARRUFLARIN KORUNMASI

Türkiye'de bankaların sorunlarla karşılaştığı dönemlerde genellikle 7129 sayılı Bankalar Kanununda değişiklikler yapılmış ve mevduat sigortası sistemi de tartışma konusu olmuştur. Mart 1983 de bazı bankaların ödeme güçlüğü içine düşmelerinden önce ve sonra mevduat sigortası konusu bankalara güvenin tekrar sağlanması açısından kamuoyunda yine tartışılmıştır.

Bankalar Hakkında Kanun Hükmündeki Kararnameden önce, ülkemizde mevcut sigorta sistemi olarak ifade edilebilecek uygulama şöyledir: Herhangi bir bankanın iflası halinde, tasarruf mevduatı sahiplerinin mevduatlarının % 50'sinin tasfiyeyi

2 James B. Ludtke, The American Financial System, Boston, 1968, s. 153-154.

3 John M. Culbertson, a.g.k., s. 119.

4 Mustafa Kırallı, "A.B.D.'de Mevduat Sigortası ve Mevduat Sigortası Kurumu", Maliye Dergisi, Mayıs-Haziran, No. 57, Ankara 1982, s. 18-19.

beklemeksizin ödeneceği öngörülmüştür. Yasa koyucunun tasarruf mevduatına böyle bir ayrıcalık tanınması tasarruf mevduatının geniş halk kitlelerine dayandığı ve bu tür hesapların çoğunun küçük tutarlardan oluştuğu fikridir.

Türkiye'deki tasarruf mevduatına geçmişte tanınan sözkonusu önceliğe benzer bir uygulamaya, İsviçre ve Polonya bankalar kanunda da vardır⁵.

Önceki yasada tasarrufları koruyucu ve bankalara güven sağlayıcı bir başka araç "Tasfiye Fonu" dur. Bankalar yıl sonu bilançolarındaki tasarruf ve ticari mevduat toplamalarının binde yarımını bu fona yatırmak zorundaydılar. Böylece tedrici tasfiyesine karar verilen bankaların açıklarının bu fondan karşılanması amaçlanmıştır. Yine sözkonusu yasaya göre, fonun mevcudu yetersiz kalırsa, aradaki farkın Merkez Bankası tarafından borç verilerek karşılanması öngörülmüştür.

Tasarruf mevduatına güven vermek için % 50 hemen ödeme ve tasfiye fonu yanında disponibiliteler ve kanuni karşılıkları da sigorta gibi düşünmek mümkündür. Türk Ticaret Kanunu ve ana sözleşmenin zorunlu kıldığı yedeklerden başka, bankaların mali yapılarını kuvvetlendirmek için net kârların % 5'ini "Muhtemel Zararlar Karşılığı" olarak ayırma zorunluluğu vardır. Bu nedenle muhtemel zararlar karşılığının da tasarruf sahiplerini koruyucu rolü inkar edilemez.

Eski bankalar kanununda bankaların başarısızlıklarını önleyici veya başka bir deyişle tasarruf sahiplerini koruyucu en önemli hüküm 60'ıncı madde de yer almıştı. Bu maddeye göre bir bankanın mali bünyesinin zayıflamakta olduğu, bankalar yeminli murakıpları tarafından saptanırsa, Maliye Bakanlığı makul bir süre içinde mali durumun düzeltilmesini isteyebilmektedir. Sözkonusu makul süre içerisinde gerekli önlemleri kısmen veya tamamen almayan Hisarbank ve İstanbul Bankası'nın yönetimlerine Mart 1983 de el konularak, aynı maddeye göre yeni ve geçici bör yönetim kurulu oluşturulmuştur. Geçici yönetim kurulunun görevi bankaları belli bir süre içerisinde normal çalışma düzenine sokmaktır.

Aynı maddeye göre alınan önlemlerle bankaların durumları düzeltilemezse, birleşme veya devir sözkonusu olacaktır.

Birleşme veya devir sözkonusu olmadığında Hükümet Maliye Bakanlığı'nın önerisine göre tedricen tasfiye için Maliye Bakanlığı'na yetki verilebilir.

Görülebileceği gibi bankalarla ilgili kanun hükmünde kararnameden önce de bankaların başarılı olmaları için gerekli önlemler alınmıştır.

4. TASARRUF MEVDUATI SİGORTA FONU

Resmi Gazete'nin 22 Temmuz 1983 tarih ve 18112 sayılı basımında yayımlanan kanun hükmündeki kararname ile Türkiye'de de mevduatın sigortalanmasına başlanmıştır. Kararnamenin birinci maddesinde amaç; tasarrufları korumak ve ekonomik kalkınmanın gereklerine göre kullanmak olarak belirtilmiştir. Kanun Hük-

5 Ali Ceylan, "Bankacılıkta Güven ve Mevduat Sigortası" Türkiye'de Para ve Sermaye Piyasasında Sorunlar ve Çözüm Önerileri Semineri, Bursa Mart 1983, s. 2.

6 Servet Eyüpgiller, En Son Değişiklikleriyle Bankalar Kanunu Şerhi, Ankara 1981, s. 76-77.

mündeki Kararnamenin 64'üncü maddesinde "Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu" nun bankalardaki tasarruf mevduatını sigorta etmek amacıyla kurulduğu ve tüzel kişiliğinin olduğu belirtilmiştir. Fonun yönetimi Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasına verilmiştir.

Fon kaynakları 65'inci maddede sayılmıştır. Sözkonusu maddeye göre kaynaklar şunlardır:

- a) Bankaların yıl sonu bilançolarındaki yıl sonu tasarruf mevduatı tutarı üzerinden ödeyecekleri primler,
- b) Kanun Hükümündeki Kararnameye aykırı fiiller nedeniyle hükmolunacak para cezaları,
- c) Bankalar tasfiye fonundan devralınacak fonlar,
- d) Bankalarda zaman aşımına uğrayan mevduat, emanet ve alacaklar,
- e) Fonun gelirleri ile diğer gelirlerden oluşmaktadır.

Eğer fonun gelir kaynakları, fonun gereksinimlerini karşılayamazsa, Merkez Bankasından avans alınabilecektir. Böylece herhangi bir bankanın başarısızlığı durumunda fon kaynakları yetersiz kaldığında devlet gerekli güvenceyi vermektedir.

A.B.D.'deki uygulamadan farklı olarak, mevduat kabul eden bütün bankaların tasarruf mevduatlarını sigorta ettirmeleri zorunlu hale getirilmiştir. Herhangi bir bankada en fazla üç milyon liralık tasarruf mevduatı bulunan bir kişinin tasarruf mevduatı, mevduat sigortasına dahil edilmiştir. Başka bir deyişle aynı bankada 3 milyon liranın üzerinde tasarrufu olan kişilere, bankanın başarısızlığı durumunda bu değer üzerindeki tutar ödenmiyebilecektir.

Tasarruf mevduatı sigorta fonu, ödediği tasarruf mevduatı için, tasarruf mevduatı sahipleri yerine bankanın iflasını ister ve iflas masasına alacaklı olarak iştirak eder.

Kanun hükümündeki kararnamede tasarruf mevduatına güven sağlayıcı ve bankaların başarısızlığını önleyici en önemli madde 63'üncü maddedir. Sözkonusu maddeye göre banka mali bünyelerinin güçlendirilmesi için Maliye Bakanlığı'na önemli görevler verilmiştir. Maliye Bakanlığı denetlemeler sonucunda, bankanın mali bünyesinin zayıfladığını tesbit etmişse önlemler alınmasını isteyebilmektedir. Hatta Maliye Bakanı, banka yönetim kurulunu değiştirerek geçici yönetim kurulu oluşturabilecektir.

Banka yeminli murakıplarınca yapılan incelemeler sonucunda mali durumunun taahhütlerini karşılayamayacağı tesbit olunan banka yönetimi, geçici bir yönetim veya bankalar konsorsiyomuna devredilecektir.

Sözkonusu bankanın borçlarını ödeme yeteneğinin arttırılması amacıyla iştirak ve gayrimenkulleri kısmen veya tamamen Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu tarafından satılabilecektir.

Mali bünyenin güçlendirilmesi için alınan önlemlere rağmen banka normal çalışmayacak durumdaysa devir veya birleştirme sözkonusu olabilecektir. Devir veya birleştirme kararı verilen bankalara Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'ndan mali yardım yapılacaktır.

5. MEVDUAT SİGORTASI SİSTEMİNE ELEŞTİRİLER

Mevduat sigortası sisteminin önemli yararlarından birisi bankaların başarısızlığında zararın emisyon yapılmadan karşılanma olasılığının varlığıdır. Böylece enflasyonun kaynaklarından bir tanesinin varlığı ortadan kaldırılmaktadır.

Öte yandan mevduat sigortası sistemi A.B.D.'de oldukça başarılı bir şekilde uygulanmış ve çok iyi sonuçlar alınmıştır. Türkiye'de bankacılık sistemine getirilen mevduat sigortası sistemi Amerikan sistemine çok benzemektedir. Ancak başarı şansı büyük ölçüde uygulamaya bağlıdır. Çünkü Türkiye'de 1980'li yıllardaki banka başarısızlıklarının bir nedeni de Maliye ve Merkez Bankası uygulamalarından kaynaklanmaktadır⁷.

Örneğin, aynı yıllarda bankalar, yasada öngörülen munzam karşılıkları bile Merkez Bankasına yatırmamışlardır. Bunun nedeni, munzam karşılık ayırmama veya ayırma durumunda ödenecek cezai faiz oranının enflasyonun çok altında olmasıdır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde başarılı bir şekilde uygulanan mevduat sigortasına yapılan eleştiriler ise şunlardır⁸:

- 1- Mevduat sigortası kurumu veya fonunun mali yükünü büyük bankalar çekmektedir.
- 2- Bu sistem mevduatın büyük bankalarla toplanmasını önlemekte ve mevduatı çok hareketli bir hale getirmektedir.
- 3- Mevduat sigortası sistemi kötü yönetilen bankalara prim vermektedir.
- 4- Her sigorta sistemi risklerin dağıtılması ilkesi üzerine kurulurken, bu sistemde riskler toplanmaktadır. Bu nedenle mali bir kriz durumunda mevduat sigortası çözüm olamaz denilmektedir.

6. SONUÇ

Türkiye'de para piyasası ile ilgili düzenlemeler çok dikkatli bir şekilde yapılmalıdır. Tasarruflara güven sağlamak yanında tasarrufların enflasyon karşısında aşınması da önlenmelidir. Aksi halde tasarruflar bankalar yerine gayrimenkul ve kıymetli madenlerle, dayanıklı tüketim mallarına yatırılmaya devam edecektir.

Bu nedenle bankacılıkta güven yanında faiz gelirin de enflasyonun üzerinde olmasına çalışılmalıdır. Aksi halde Türk bankacılık sektörü kaynak yetersizliği ile karşı karşıya kalacak veya yetersiz kaynaklarla faaliyetini sürdürecektir.

Türk bankacılık sektörüne tasarruf sahibini korumak amacıyla getirilen mevduat sigortası sistemi teorik açıdan eleştirilemiyebilir. Ancak uygulamanın çok önemli olduğu unutulmamalıdır. Öte yandan bir tasarruf sahibi için getirilen 3 milyon liralık tavanın enflasyon oranına göre ileride düzeltilmesi gerekecektir.

Sonuç olarak, bankaları iyi bir şekilde denetleyerek başarılı olmalarını sağlamak esas politika olmalıdır. Eğer bu politika benimsenir ve iyi bir şekilde uygulanırsa, mevduat sigortası fonuna önemli bir görev düşmeyecektir.

7 Ali Ceylan, a.g.k., s. 5.

8 Faruk Erem, Akın Altınok, Haluk Tandoğan, Bankalar Kanunu Şerhi, Ankara, H., s. 247-248.

KAYNAKLAR

- Ali Ceylan, "Bankacılıkta Güven ve Mevduat Sigortası" Türkiye'de Para ve Sermaye Piyasasında Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Semineri Bursa - Mart 1983.
- Faruk Erem, Akın Altınok, Haluk Tandoğan, Bankalar Kanunu Şerhi, Ankara 1971.
- James B. Ludtke, The American Financial System, Boston, 1968.
- John M. Culbertson, Money-Banking, Tata Mc Graw-Hill Publishing Company Ltd. New Delhi 1972.
- Mustafa Kırallı, "A.B.D.'de Mevduat Sigortası ve Mevduat Sigortası Kurumu", Maliye Dergisi, Mayıs-Haziran 1983.
- Servet Eyüpgiller, En Son Değişiklikleriyle Bankalar Kanunu Şerhi, Ankara - 1981.

TOPLAM PRODÜKTİVİTE FAZLASI VE BÖLÜŞÜMÜ

Nihat GÜLÇİMEN*

GİRİŞ

Ekonomik açıdan bir işletmenin faaliyetleri iki farklı görünüm altında incelenebilir. Bir taraftan işletmeler mal ve hizmetlerin şeklini, yapısını diğer mal ve hizmetler üretmek üzere değiştirmektedir. Öte yandan işletme üretim faaliyeti neticesinde elde edilen gelirin bölüştüğü yerdir.

Bu ekonomik gerçek biri statik diğeri dinamik olmak üzere iki şekilde incelenebilir. Birinci şekilde belirli bir andaki maliyetlerin yapısı ve elde edilen gelirin bölüşümü incelenir. İkinci şekilde ise maliyetlerin ve elde edilen gelirin bölüşümündeki gelişimlerin incelenmesi söz konusudur.

Mal ve hizmetlerin diğer mal ve hizmetler üretmek üzere değiştirilmesi işletmenin gelişimi bir işletmenin ekonomik başarısının ölçülmesi için incelenebilir. Bu başarı aynı zamanda işletmenin üretmiş olduğu mamullerin fiyatları ve işletmenin elde ettiği gelir üzerinde de bir gelişime sahiptir.

Böyle bir inceleme sırasında farklı tekniklerden ve tanımlamalardan yararlanılabilir. Bu amaçla en fazla kâr, katma değer ve emek üretkenliği gibi kavramlara başvurulduğu görülmektedir.

Kâr kavramı ile işletmenin ekonomik başarısının değerlendirilmiş olması halinde; işletme yönetiminin elde ettiği sonuçların sadece bir kısmı ile ilgilenilmiş olur. İşletmenin bu başarıyı elde etmesine katkıda bulunan tarafların durumları ihmal edilmektedir. Örneğin aynı kârı elde etmiş iki işletmeden birincisi rakiplerine nazaran işgörenlerine daha fazla ücret ödemiş olabilir (işgörenler lehine davranış). Kâr kavramının analizi yoluyla başarının ölçülmesi durumunda bu tür değerlemeler gösterilememektedir.

Katma değer, kâr kavramına nazaran işletme ile ilgili taraflara (işgören, devlet, kredi verenler, ortaklar) yer verdiğinden daha geniş bir çerçeve çizmektedir. Bununla beraber fiyat ve miktarlardaki gelişmeler konusunda bir ayırım yapmamaktadır.

Emek üretkenliği miktar gelişimlerini göstermektedir. Ancak aynı sektörde bile olsa işletmelerin üretim faktörleri bileşimindeki farklılıklar bu yöntemin işletmelerin başarısının değerlendirilmesi amacıyla kullanılmasını sınırlandırarak bazen yanlış sonuçlar elde edilmesine neden olmaktadır.

* Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdarî Bilimler Fakültesi

Bir işletmenin ekonomik başarısının değerlendirilmesinde, bu başarımın sağlanmasına katkıda bulunan üretim faktörlerinin ve işletme başarısından olumlu veya olumsuz pay alan müşterilerin analize dahil edilmesi gerekir. Produktivite fazlası hesapları bu amaçla geliştirilmiş bir analiz aracıdır.

1. KONU İLE İLGİLİ BAZI TANIMLAMALAR

1.1. Produktivite

Konunun inceleniş şekline göre farklı produktivite tanımları vermek mümkündür. Fakat, kullanabileceğimiz iki temel produktivite kavramı ve ölçüsü vardır:

- Emek Produktivitesi: Bir üretim sürecinde çıktı (üretim-output) sadece o üretimin yapılması için harcanan işgücü saatleri ile mukayese edilir ise buna emek produktivitesi¹,
- Toplam Produktivite: Bir üretim sürecinde toplam çıktı (üretim-output) bu üretimin gerçekleştirilmesi için harcanan toplam girdi (üretim faktörleri-input) ile karşılaştırılır ise buna toplam produktivite denir².

Günümüzde produktivitenin tanımı daha geniş bir açıdan yapılmaktadır. İşletmelerin sosyal sorumluluğu konusunda gittikçe artan anlayışla beraber produktivite tanımı da değişmektedir. Produktivite, bir üretim faaliyetinde toplumdan ve doğadan sağlanan girdiler ile topluma ve doğaya geri verilen değerler ve hizmetler arasındaki ilişki olarak incelenmeye başlanmıştır³.

Bir üretim faktörünün (emek) değiştirilip bir cins mamül üretildiği bir işletmede produktivite şöyle belirlenecektir:

İşletmede dün 8 saat çalışılarak 20 birim mamul üretilmiş, bugün 8 saat çalışılarak 21 birim mamul üretilmiş ise, üretim produktivitesi % 5 artmış demektir.

Produktivite artışından söz edebilmek için, aynı üretim faktörüyle daha fazla üretim veya aynı üretimi daha az üretim faktörü ile gerçekleştirmek gerekir.

1.2. Toplam Produktivite Fazlası

Produktiviteyi bir üretim ile bu üretim için gerekli olan üretim faktörleri arasındaki ilişki olarak tanımlamıştık. Dönemler arasında bu ilişkide meydana gelen olumlu farka da toplam produktivite fazlası diyoruz.

Produktivite fazlasını hesaplamak için, bir işletmenin birbirini takip eden iki faaliyet dönemine ait gelir tablosundaki bilgilerden yararlanılır. Bu verilerin herbirinin değerindeki değişmeler; miktar değişmelerine bağlı olanlar, fiyat değişmelerine bağlı olanlar olmak üzere ikili bir ayrıma tabi tutulur. Örneğin, herbir mamülün satış tutarında bir yıldan diğerine meydana gelen değişmeler ayrıma tabi tutulur. Satış miktarında meydana gelen değişmeler ile söz konusu mamülün birim satış fiyatında meydana gelen değişmeler ayrı ayrı incelenir.

1 İlker Parasız, "Produktivitenin Ölçülmesi ve Bölüşülmesi Konusunda Bazı Yaklaşımlar", B.İ.T.İ.A. Dergisi, Cilt V, Temmuz-Kasım 1976, No:1-2-3, s. 22.

2 A.g.k., s. 22.

3 Nasuhi Bursal, "Yeni Produktivite Arayışı", Milliyet Gazetesi, Temmuz 1982,

Gelir tablosunda yer alan unsurların bu şekilde ayrıştırma ilkesinden hareket ederek bir yandan işletmenin elde ettiği başarı (toplam üretimin fazlasının hesaplanması ile), diğer yandan işletme ile ilgili tarafların (ortaklar, işçiler, devlet, müşteriler, satıcılar) sağladığı faydalar ölçülmüş olur.

Miktar değişimelerindeki gelişmeler bize toplam üretimin fazlasını vereceğinden ilk anda miktarların gelişimi izlenecek ve böylece toplam üretimin fazlası diye adlandırdığımız artış hesaplanacaktır. Gerçekten birini takip eden iki yılın miktarları karşılaştırıldığında, eğer üretilen mamullerin sayısındaki artış bu üretim için harcanan üretim faktörleri miktarlarındaki artıştan daha fazla ise üretimin sürecinin iyileştiğini yani bir üretimin fazlasının var olduğunu söyleyebiliriz⁴.

Bu farklı miktar fazlalıklarını karşılaştırabilmek için gelir tablosunda yer alan her unsur, söz konusu iki yıldan birincisinin fiyatları ile değerlendirilir. Örneğin, satılan her mamul için miktar fazlası, birinci ve ikinci yıl satış miktarları arasındaki farkın birinci yıl fiyatı ile değerlendirilmesi sonucunda bulunur. Böylece bu mamul için para birimi ile ifade edilen bir miktar değişimi elde edilir.

Bu durumda toplam üretimin fazlası; sabit fiyatlarla (birinci yıl fiyatları) değerlendirilmiş mamul miktarları değişimleri ile sabit fiyatlar ile değerlendirilmiş (birinci yıl fiyatları) üretim faktörleri değişimleri arasındaki farktır. Toplam üretimin fazlası para birimi ile ifade edilen miktar değişimlerinin cebirsel toplamı olmaktadır. Mamul miktarlarındaki artışlar (+), üretim faktörleri miktarlarındaki artışlar (-) olarak hesaplanmıştır. Mamul miktarlarındaki veya üretim faktörleri miktarlarındaki azalışlar esnasında ise işaretler tersine dikkate alınmalıdır⁵. Elde edilen sonuç para birimi ile ve eğer (+) bir sonuç söz konusu ise toplam üretimin artışı, (-) bir sonuç söz konusu ise toplam üretimin azalışı şeklinde ifade edilmektedir.

İşletme boyutlarından bağımsız bir gösterge elde edilmek isteniyorsa, para birimi ile ifade edilmiş bu fazlalık işletmenin birinci yıl üretiminin parayla ifade edilmiş toplamı ile ilişkilendirilebilir. Bu şekilde o dönem için toplam üretimin fazlası oranı elde edilir.

1.3. Üretimin Fazlasının Bölüşümü

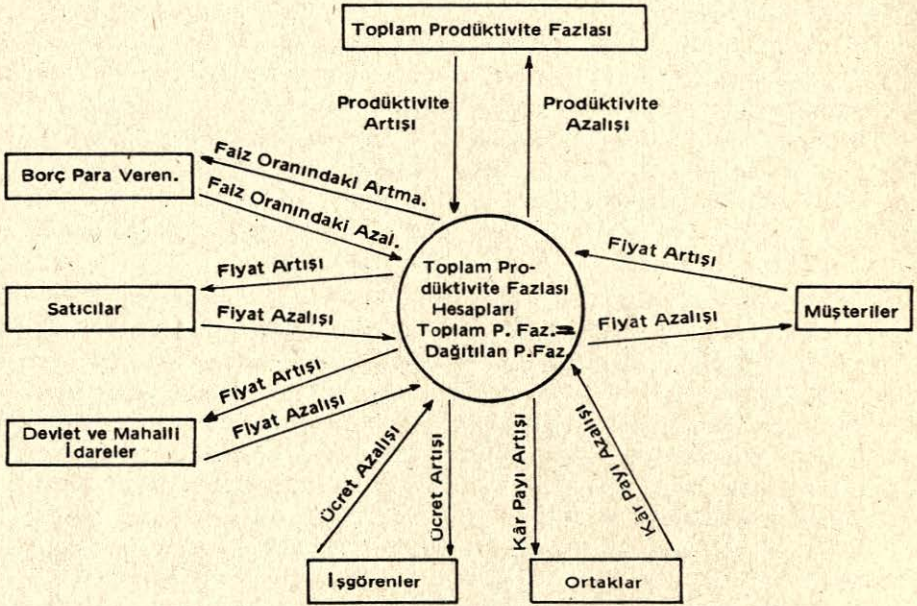
Eğer işletmenin gelir tablosuna müracaat ederek ikinci safhada fiyat değişimleri ile ilgilenirse; toplam üretimin fazlası karşılığında bu üretimin gerçekleşmesine katkıda bulunan tarafların sağladıkları faydaları, üretim faktörlerinin ücretlendirilmesindeki değişimler veya mamul fiyatlarındaki değişimler şeklinde elde edebiliriz. Örneğin işletmede çalışanlar ücretlerini arttırabilirler, satıcılar daha yüksek bir satış fiyatı, sermaye sağlayanlar daha yüksek bir kâr payı ve müşteriler daha düşük bir alış fiyatı elde edebilirler.

4 Nicolas Houery, *Mesurer la Productivité: les Comptes de Surplus, Une Methode de Répartition des Ressources*, Dunod, Paris, 1977, s. 7.

5 Jacques Meraud, "Productivité Globale et Comptes de Surplus" *Journal de la Société de Statistique de Paris*, N. 1, er Trimestre 1979, s. 15.

İlgili taraflara sağlanan faydaların tutarı, birim ücret veya birim fiyattaki değişme ile bu değişmeye ait miktarın çarpımı sonucu elde edilir. Bir fiyat veya ücretteki artış ilgili taraf için bir fazlayı, azalış ise bir zararı göstermektedir. Müşteriler için satış fiyatındaki azalışlar fayda, satış fiyatındaki artışlar ise zarardır.

Toplam üretivite fazlasının oluşumu ve bölüşümü şekil 1 de gösterilmiştir.



Şekil: 1
Toplam Üretivite Fazlası ve Bölüşümü*

(*) Jacques MERAUD, "Productivite Globale et Comptes de Surplus", Management France, N. 2-4 Mars-Avril 1973, s. 31.

1.4. Toplam Üretivite Fazlası Hesabı

Gelir tablosunda yer alan bütün kalemlerin yukarıda belirtildiği gibi miktar-fiyat incelemesine tabi tutulması ve hesaplamaların yapılması sonucunda toplam üretivite fazlası ile ilgili taraflara fiyat değişmeleri veya birim fiyat farklılıkları şeklinde sağlanan fayda veya zararların cebirsel toplamı arasında bir denkleğin varlığı görülecektir. Bu denklik muhasebenin temel denkleğine benzerdir. Bu eşitliği aşağıdaki şekilde yazabiliriz⁶.

Toplam Üretivite Fazlası = Sağlanan Faydaların Cebirsel Toplamı

6 Jacques Perrin, "Comptes de Surplus, Pour un Nouveau Tableau de Bord de L'Entreprise", Revue Française de Gestion, N. 2, Novembre 1975, s. 46.

Üretilen mamullerin ve bu üretim için gerekli olan üretim faktörlerinin miktar ve fiyatlarını aşağıdaki kısaltmalar şeklinde gösterelim:

Üretilen mamullerin fiyatı	: P
Üretilen mamullerin miktarı	: Q
Saat başına ücret	: s
Çalışılan toplam saatler	: E
Birim amortisman gideri	: c
Makine sayısı	: M
Satın alınan hammaddenin fiyatı	: p
Satın alınan hammaddenin miktarı	: T
Kâr	: B

Miktar ve fiyat ayırımını dikkate alarak eşitliğimizi yazacak olursak:

$$P \Delta Q + \Delta PQ = \Delta sE + \Delta Es + \Delta pT + \Delta Tp + \Delta cM + \Delta Mc + \Delta B$$

Miktar ve fiyat farklarını eşitliğin bir tarafında toplayalım.

$$P \Delta Q - \Delta Es - \Delta Tp - \Delta Mc = -\Delta PQ + \Delta sE + \Delta pT + \Delta cM + \Delta B$$

Eşitliğin sol tarafı üretilen mamul miktarları ile bu üretim için gerekli olan üretim faktörleri miktarları arasındaki farkı göstermektedir. Eğer bu fark pozitif ise işletme için bir üretimin fazlası var demektir.

Eşitliğin sağ tarafı ise sağlanan üretimin fazlasının ilgili taraflar arasındaki bölüşümünü göstermektedir. Bir üretim faktörünün toplam üretimin fazlasından daha büyük bir pay alabilmesi için, o üretim faktörünün fiyatının veya birim ücretinin artmış olması gerektiğini daha önce söylemiştik.

Şunu unutmamak gerekir ki, bu muhasebe dengliği işletme ve çevresi ile olan ilişkiler bakımından, üretimin gelişimi ve ilgili taraflara sağlanan faydalar arasında olabilecek nedensellik bağı hakkında bilgiler vermez. Yöntemin işleyişini daha açık bir şekilde gösterebilmek amacı ile öncelikle toplam üretimin fazlası daha sonra da sağlanan faydaların bölüşümü açıklanmıştır. Gerçek işletme hayatında ise üretimin elde edilmesi ile bölüşümü arasında tam bir bağımsızlık vardır.

İşletme ile ilgili taraflardan bazıları üretimin fazlasından negatif bir pay alabilirler. Bu şekilde sağlanmış negatif pay gerçekte toplam üretimin fazlasına sağlanmış bir katkıdır. Tablo 1 üretimin bölüşümünde işletme ile ilgili tarafların hangi durumda toplam üretimin fazlasına katkıda bulunacağını göstermektedir.

İşletme ile ilgili taraflardan bir veya birkaçının üretimin fazlasından negatif pay almaları halinde daha önce yazdığımız denklem aşağıdaki şekle dönüşecektir:

$$\text{Toplam Üretim Fazlası} + \text{İşletme ile İlgili Tarafların Katkıları (İlgili tarafların negatif payı)} = \text{Dağıtılan Üretim Fazlası}$$

Eğer toplam üretimin fazlası negatif ise yani bir üretimin artışı yoksa, o zaman işletme ile ilgili taraflardan sağlanan katkılar (ilgili tarafların üretimin artışından aldıkları negatif pay = zarar) hem toplam üretimin fazlasındaki azalışı hem de işletme ile ilgili taraflardan bazılarında dağıtılan pozitif payları sağlamak zorundadır.

Tablo: 1
Toplam Prodükktivite Fazlasına Sağlanan Katkılar*

	Gelir Tablosu Kalemleri	İlgili Taraf	Bölüşümün Analizi	T.P.F.na sağlanan katkı
Toplam Prodükktivite Fazlası	— Satışlar	Müşteriler	Satış fiyatının azalış. Satış fiyatının artış.	— +
	— Satın alımlar			
	— Dışarıdan sağlanan malzeme ve hizmetler	Satıcılar	Fiyat artışları	—
	— Nakliye		Fiyat azalışları	+
	— Diğer yönetim gider.			
	— Personel giderleri	İşgörenler	Daha iyi ücret öd. Daha az ücret öd.	— +
	— Vergi ve harçlar	Devlet, Mahali İdare.	Vergi ve harç artışları. Sübvansiyon ve diğer vergisel faydalar	— ve +
	— Kâr	Ortaklar	Daha fazla kâr payı	—
		İşletme	Daha az kâr payı	+
	— Kısa ve uzun vadeli	Ödünç Verenler	Faiz oranındaki artış Faiz oranındaki azal.	— +

* Jean-Louis ROY, "Un Nouvel Outil de la Stratégie Sociale: le Surplus", Revue Française de Gestion, N° 11-12, Neveembre-December 1977, s. 64.

1.5. Para Değerindeki Değişmelerin Etkisi

Para değerindeki değişmeler dikkate alınarak sabit para birimi ile prodükktivite fazlası hesapları düzenlenebilir. Bunun için söz konusu iki yıldan birinci yılın gelir tablosunda yer alan kalemlerde herhangi bir değişiklik yapılmaz. İkinci yılın gelir tablosunda yer alan kalemlerde ise, iki yıl boyunca fiyatlar genel seviyesindeki değişmelerin etkisi dikkate alınarak, düzenlemeler yapılır. Bu şekilde yapılacak düzenlemeler toplam prodükktivite fazlasının değerinde ve sağlanan faydaların toplamında, aynı zamanda bu ikisi arasındaki eşitlikte bir farklılık doğurmaz. Fakat işletme ile ilgili taraflardan herbirine sağlanan bireysel fayda artık "nominal" olarak değil "gerçek" olarak ölçülmektedir. Örneğin, işgörenlerin ücretlerinde % 15'lik nominal bir artış ve fiyatlar genel seviyesinde % 10'luk bir artış var ise ücretlerdeki gerçek artış % 5 olacaktır. Bazı durumlarda bir üretim, faktörü için sağlanan nominal fayda fiyatlar genel seviyesindeki değişmelerin dikkate alınması ile gerçekte negatif faydaya dönüşebilir. Veya nominal hesaplama neticesindeki zarar gerçekte faydaya dönüşebilir. Örneğin müşterilere yapılan mal satışlarındaki fiyat artışları, fiyatlar genel seviyesinden daha düşük ise nominal hesaplamaındaki müşteriler aleyhine oluşan zarar, fiyatlar seviyesindeki değişmeler dikkate alındığında bir faydaya dönüşecektir⁷.

7 Jacques BREIL, "Un Nouvel Outil de Gestion: les Comptes de Surplus", Revue Française de Gestion, N° 11, Septembre-Octobre 1977, s. 12.

2. RAKAMLI ÖRNEK ÇÖZÜMLER

Yöntemin işleyişini daha açık bir şekilde gösterebilmek için rakamlı iki örnek verilecektir. Çözümün anlaşılabilirliğini sağlamak ve basite indirgemek için bazı varsayımlar yapılacaktır.

2.1. Örnek Çözüm I

Bir cins hammaddenin alınıp bir cins mamulün üretildiği bir işletmeyi ele alalım. Birbirini takip eden iki yıla ait veriler aşağıda gösterilmiştir.

I. Yıl Verileri (N yılı):

İşletme 100.000 birim mamul üretmiş ve 1.000 TL/birim fiyattan satmıştır. Bu üretimi gerçekleştirmek için:

- 10.000 ton hammadde kullanmıştır. Alış fiyatı 2.000 TL/tondur.
- 500.000 saat işçilik ödenmiştir. Saat ücreti 100 TL'dir.
- Maddi sabit kıymetler (brüt) + diğer sabit kıymetler + stoklar + döner değerden oluşan aktif kıymetler kullanmıştır. Bu aktif değerlerin birinci yıl fiyatları ile tutarı 200.000 TL dir.

Birinci yılın brüt işletme kârı:

$$100.000 \times 1.000 - (10.000 \times 2.000 + 500.000 \times 100) = 30.000.000 \text{ TL.}$$

II. Yıl Verileri (N + 1 yıl)

İşletme 110.000 birim mamul üretmiş, birim satış fiyatında bir azalma ile 990 TL/birim fiyattan satmıştır. Bu üretimi gerçekleştirmek için:

- 11.000 ton hammadde 2.030 TL/ton fiyattan satın alınmıştır.
- 520.000 saat işçilik ödenmiştir. Saat başına ücret artmış ve 109 TL olmuştur.
- Kullanılan aktif değerler birinci yıl fiyatları ile değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme sonucunda kullanılan aktifler toplamı 190.000 TL olmuştur. Birinci yıla nazaran kullanılan aktif miktarı oranı $190.000/200.000 = 0,95$ 'dir. Yani kullanılan aktif kıymetlerin miktarında % 5'lik bir azalma olmuştur.

İkinci yıl brüt işletme kârı:

$$110.000 \times 990 - (11.000 \times 2.030 + 520.000 \times 109) = 29.890.000 \text{ TL.}$$

Bu verilerden yararlanarak işletmenin toplam üretkenlikte fazlasını ve bu üretkenliğin üretim faktörleri arasındaki bölüşümünü bulabiliriz.

2.1.1. Toplam Üretkenlikte Fazlası

$$\Delta QP - \Delta TP - \Delta E_s - \Delta Mc =$$

$$1.000 (110.000 - 100.000) - 2.000 (11.000 - 10.000) - 100 (520.000 - 500.000) - 30.000.000 (0,95 - 1) =$$

$$10.000.000 - 2.000.000 - 2.000.000 + 1.500.000 = 7.500.000 \text{ TL.}$$

Sonuç pozitif (+) olduğundan bir produktivite fazlasının olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü üretilen mamul miktarlarındaki artış farkı, bu üretim için gerekli olan üretim faktörleri miktarlarındaki artış farkından daha fazladır.

2.1.2. Toplam Produktivite Fazlasının Bölüşümü

Üretim faktörleri sahiplerinin bu produktivite fazlasından sağladıkları faydalar ise aşağıdaki şekilde bulunacaktır:

- Müşteriler (Satılan mal fiyatındaki azalma nedeni ile):
110.000 (1000 – 990) = + 1.100.000 TL.
- İşgörenler (Saat başına ücretin artması ile):
520.000 (109 – 100) = + 4.680.000 TL.
- Satıcılar (Satın alınan hammadde fiyatındaki artma ile):
11.000 (2.030 – 200) = + 330.000 TL.
- Kullanılan aktif değerler (Bu miktarın ortaklar, kredi verenler ve işletme arasındaki bölüşümü için ek bilgilere ihtiyaç vardır. İkinci örnek çözümünde buna yer verileceğinden bu basit örnekte açıklanmamıştır.):

$$0,95 \left(\frac{29.890.000}{0,95} - \frac{30.000.000}{1} \right) = + 1.390.000 \text{ TL.}$$

Üretim faktörlerine sağlanan toplam fayda:

$$1.100.000 + 4.680.000 + 330.000 + 1.390.000 = 7.500.000 \text{ TL.}$$

Toplam produktivite fazlası ile ilgili taraflara sağlanan faydalar arasında bir eşitliğin olduğu görülecektir.

İşletme boyutlarından bağımsız bir gösterge elde edilmek istendiğinde, toplam produktivite fazlası birinci yılın satış hacmine oranlanabilir.

$$\frac{7.500.000}{100.000.000} = \% 7,5$$

Aynı şekilde ilgili taraflara sağlanan faydalar birinci yılın satış hacmine uygulanarak bir oran elde edilebilir.

Müşterilere	% 1,1
İşgörenlere	% 4,68
Satıcılara	% 0,33
Aktif Değerlere	<u>% 1,39</u>
Toplam	% 7,5

Öte yandan bu oranlar her üretim faktörünün ayrı ayrı produktiviteyi ile de karşılaştırılabilir.

$$\text{Emek Produktivitesi} = \frac{\frac{110.000}{520.000}}{\frac{110.000}{500.000}} - 1 = \% 5,8$$

$$\text{Kullanılan Aktif Değerlerin Produktivitesi} = \frac{\frac{110.000}{0,95}}{\frac{100.000}{1}} - 1 = \% 15,8$$

$$\text{Hammadde Produktivitesi} = \frac{\frac{110.000}{11.000}}{\frac{100.000}{10.000}} - 1 = 0 \text{ olmuştur.}$$

2.1.3. Produktivite Fazlası Hesabı

Yapılan bu hesaplamalardan sonra fiyatlar genel seviyesindeki değişmeler dikkate alınmadan (nominal olarak) produktivite fazlası hesabı düzenlenebilir.

KULLANIM			KAYNAK		
	Tutar	%		Tutar	%
Müşteriler	1.100.000	1,1	Toplam Produktivite Fazlası	7.500.000	7,5
İşgörenler	4.680.000	4,68			
Satıcılar	330.000	0,33			
Diğerleri (Kullanılan aktif kıymetler karşılığı olarak)	1.390.000	1,39			
Toplam	7.500.000	7,5		7.500.000	7,5

2.2. Örnek Çözüm II

Örnek çözüm I'de sadece bir hammaddenin alınıp bir mamulün üretildiği bir işletmenin durumu incelenmiştir. Mali giderler, amortismanlar ve kâr payları bir grup halinde toplanmış ve kullanılan aktif kıymetler başlığı altında gösterilmiştir. Ayrıca üretim faktörleri sahiplerinin negatif pay alması söz konusu edilmemiştir. Toplam produktivite fazlası dağıtılan faydalar toplamına eşit olmuştur. İkinci örneğimiz-bu noktalar dikkate alınarak hazırlanmıştır.

H_1 ve H_2 hammaddelerini kullanarak M_1 ve M_2 gibi iki mamul üreten bir işletmeyi ele alalım ve aşağıdaki varsayımları kabul edelim.

- İşletmenin giderleri sadece şunlardır:
 - Hammadde alımları,
 - İşgören ücretleri,
 - Vergi ve harçlar,
 - Finansal giderler,
 - Amortisman giderleri.
- Dönem başı ve dönem sonu stoğu yoktur. Satın alınan hammaddelerin tamamı tüketilmekte ve üretilen mamullerin tamamı satılmaktadır.
- Farklı nitelikteki personelin çalışmalarını homojenleştirecek hesaplamalar yapılmıştır.
- Aşağıdaki ölçü birimleri kullanılmıştır.
 - Satışlar M_1 : (satılan) adet
 - M_2 : (satılan) adet
 - Alışlar H_1 : Kilogram (satın alınan)
 - H_2 : Metreküp (satın alınan)

N DÖNEMİ İŞLETME HESABI

BORÇ

ALACAK

	Miktar	Fiyat	Tutar		Miktar	Fiyat	Tutar
Satın alışlar H ₁	50.000 kg	20	1.000.000.-	Satışlar M ₁	130.000 A	20	2.600.000
Satın alışlar H ₂	20.000 m ³	30	600.000.-	Satışlar M ₂	170.000 A	25	4.250.000
İşgören giderleri	60.000 S	50	3.000.000				
Vergi ve harçlar	300.000 A	0,50	150.000.-				
Finansal giderler	3.000.000 TL.	0,20	1.600.000.-				
Amortisman giderleri	5.000.000 TL.	0,10	500.000.-				
Kâr	2.500.000 TL.	0,40	1.000.000.-				
			6.850.000.-				6.850.000

N + 1 DÖNEMİ İŞLETME HESABI

BORÇ

ALACAK

	Miktar	Fiyat	Tutar		Miktar	Fiyat	Tutar
Satın alışlar H ₁	60.000 kg	23	1.380.000.-	Satışlar M ₁	150.000	22	3.300.000.-
Satın alışlar H ₂	18.000 m ³	27	486.000.-	Satışlar M ₂	200.000	24	4.800.000.-
İşgören giderler	65.000 S	55	3.575.000.-				
Vergi ve harçlar	370.000 A	0,652	241.500.-				
Finansal giderler	3.500.000 TL.	0,21	735.000.-				
Amortisman giderleri	5.000.000 TL.	0,10	500.000.-				
Kâr	2.750.000.-	0,43	1.182.500.-				
			8.100.000.-				8.100.000.-

Personel giderleri	: Çalışılan saatler
Vergi ve harçlar	: Satılan adet
Finansal giderler	: Borçlanılan tutar
Amortisman giderleri	: Amortismanı hesaplanan sabit kıymetler
Kâr	: Öz Sermayeye yatırılan tutar.

- Finansal giderler dönemin bütün borçları dikkate alınarak hesaplanmış bir ortalama değildir.
- Dönem içinde hiçbir yatırım gerçekleştirilmemiş ve hiçbir sabit kıymet satılmamıştır.
- Amortisman oranı doğrusal ve sabit olup % 10'dur.
- Olağan dışı olaylar hesaba katılmamıştır⁸.

Birbirini takip eden iki dönemin (N ve N + 1) işletme hesabı sayfa 148 de gösterilmiştir.

Bu işletme hesapları işletmenin bir faaliyet dönemine ait giderlerin ve gelirlerin yapısını göstermektedir. Sadece değer olarak ifade edilen işletme hesapları aracılığı ile produktivite fazlasını hesaplamak mümkün olmadığı için, bu hesaplar düzenlenirken miktar ve fiyatlar da dikkate alınmıştır.

2.2.1. Toplam Produktivite Fazlası

İki dönem arasındaki miktar değişiklikleri aracılığı ile toplam produktivite fazlasını hesaplayabilmek için fiyat farklılıklarını ortadan kaldırmak gerekir. Yani sabit fiyatlarla değerlendirme işlemi yapılmalıdır. Bu amaçla N + 1 dönemi işletme hesabında yer alan miktarlar N döneminin fiyatları ile çarpılır. Böylece N dönemin fiyatları ile N + 1 döneminin işletme hesabı elde edilebilir.

Fiyat değişimlerinin etkisi giderilmiş N + 1 yılının işletme hesabı ile N yılının işletme hesabı arasında miktarlar yönüyle bulunacak fark toplam produktivite fazlasını verecektir.

İşletme içi şartlara bağlı olarak 525.000 TL produktivite fazlası sağlanmıştır.

N + 1 DÖNEMİ İŞLETME HESABI

(N dönemi fiyatları ile değerlendirilmiş)

BORÇ

ALACAK

	Miktar	Fiyat	Tutar		Miktar	Fiyat	Tutar
Satın alışı H ₁	60.000	20	1.200.000	Satışlar M ₁	150.000	20	3.000.000
Satın alışı H ₂	18.000	30	540.000	Satışlar M ₂	200.000	25	5.000.000
İşgören giderleri	65.000	50	3.250.000				
Vergi ve Harçlar	370.000	0,50	185.000				
Finansal giderler	3.500.000	0,20	700.000				
Amortisman gid.	5.000.000	0,10	500.000				
Kâr	2.750.000	0,40	1.100.000				
Produktivite fazl.			525.000				
			8.000.000				8.000.000

8 Nihat Gülçimen, "Sosyal Muhasebe Sistemi, Bursa Organize Sanayi Bölgesinde Sosyal Sorumluluk Eğilimi Araştırması" (Basılmamış doktora tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi), s. 124.

Miktar Farklarını Gösteren İşletme Hesabı

Borç		Alacak	
$\Delta N / N + 1$		$\Delta N / N + 1$	
Satın alımlar H_1	+ 200.000.-	Satışlar M_1	+ 400.000.-
Satın alımlar H_2	- 60.000.-	Satışlar M_2	+ 750.000.-
İşgören giderleri	+ 250.000.-		
Vergi ve harçlar	+ 35.000.-		
Finansal giderler	+ 100.000.-		
Amortisman gid.	-		
Kâr	+ 100.000.-		
Prodüktivite fazlası	525.000.-		
	1.150.000.-		1.150.000.-

2.2.2. Toplam Prodüktivite Fazlasının Bölüşümü

Üretim faktörlerinin bu prodüktivite fazlasından elde ettikleri faydaları ise fiyat farklarına göre düzenlenmiş işletme hesabı aracılığı ile elde edeceğiz.

Bunun için ikinci yıl fiyatlarından birinci yıl fiyatları çıkarılır ve elde edilen bu fark ikinci yıl miktarları ile çarpılır.

Fiyat Farklarını Gösteren İşletme Hesabı

Borç		Alacak	
$\Delta N / N + 1$		$\Delta N / N + 1$	
Satın alımlar H_1	+ 180.000.-	Satışlar M_1	+ 300.000.-
Satın alımlar H_2	- 54.000.-	Satışlar M_2	- 200.000.-
İşgören giderleri	+ 325.000.-		
Vergi ve harçlar	+ 56.500.-		
Finansal giderler	+ 35.000.-		
Amortisman gid.	-		
Kâr	82.500.-	Prodüktivite faz.	525.000.-
	625.000.-		625.000.-

Fiyat farklarını gösteren işletme hesabı, işletme içi şartlara bağlı olarak elde edilmiş 525.000 TL hkk prodüktivite fazlasının nasıl bölüldüğünü göstermektedir. Yalnız işletme ile ilgili taraflardan bazıları prodüktiviteden negatif pay almışlardır. Daha önce açıklandığı gibi ilgili tarafların bu şekilde elde ettikleri negatif pay toplam prodüktivite fazlasına bir katkıdır. Bu açıklamalardan sonra toplam prodüktivite fazlası hesabını düzenleyebiliriz.

2.2.3. Toplam Prodüktivite Fazlası Hesabı

İşletme ile ilgili taraflardan bazılarının negatif pay alması halinde prodüktivite eşitliği denkleminiz aşağıdaki şekilde olacaktır:

Toplam Prodüktivite Fazlası + Diğer Katkılar (negatif paylar) = Dağıtılabilir Faydalar

Satıcı H₂ nin sattığı hammadde fiyatının düşmesi nedeni ile toplam produktiviteden negatif bir pay (- 54.000 TL) almaktadır. İşletmenin sattığı mamullerden M₁ in fiyatı yükseldiğinden müşteri M₁ negatif bir pay (300.000) almış ve dağıtılabilir faydalara katkıda bulunmuştur. M₂ mamulünün fiyatı düştüğünden, müşteri M₂ pozitif bir pay (200.000) almıştır. Bu bilgilere göre produktivite fazlası hesabımızı düzenleyebiliriz.

Toplam Produktivite Fazlası Hesabı

Kullanımlar		Kaynaklar	
Satıcı H ₁	180.000.-	Satıcı H ₂	54.000.-
Müşteri M ₂	200.000.-	Müşteri M ₁	300.000.-
İşgörenler	325.000.-		
Devlet ve Mahalli			
İdare	56.500.-		
Kredi kurumları	35.000.-		
Ortaklar	82.500.-	Produktivite faz.	525.000.-
	879.000.-		879.000.-

3. YÖNTEMİN UYGULAMA ALANI

3.1. Tahmini ve Gerçek Produktivite Fazlası Hesapları

Buraya kadar yapmış olduğumuz açıklamalarda ve vermiş olduğumuz örneklerde sözü edilen, gerçek verilere dayalı ve geçmiş iki döneme ait bilgilerden hareket edilerek hesaplanan produktivite fazlasıdır. Produktivite fazlası hesaplarının kullanılabilmesi için işletmenin gelişimi üzerine ek bilgiler veren teknik ve muhasebe verilerinin düzenlenmesi gerekir. Herhangi bir döneme ait produktivite fazlası hesabından sağlanan bilgilerin daha iyi değerlendirilmesi için işletme ve çevresine ait açıklama, gösterge ve veriler ile tamamlanması gerekir. Aynı zamanda iyi bir yorum yapabilmek için yalnız bir döneme ait produktivite fazlası hesabını incelemek yeterli olmayabilir. İşletmenin orta ve uzun vadeli gelişimini değerlendirebilmek için birkaç dönemi kapsayan uzunca bir sürenin incelenmesi gerekecektir.

Gerçek verilere dayanan produktivite fazlası hesaplarının yanında geleceğe yönelik bir bakış açısı altında produktivite fazlası hesapları düzenlenebilir. Bu durumda amaçlar ve tahminler ile gerçek durum arasındaki uyumluluğu ölçecek bir değerlendirme sistemi kurulmaya çalışılır.

Tahmin edilen produktivite hesapları için öngörülen fiyat değişimleri, ücret değişimleri, sağlanacak sonuçtaki (kâr veya zarar) değişimleri gerçek veriler ile uygun olmayabilir. Tahminlerin elde edilen sonuçlara uygun olmasını sağlamak için amaçların ve hedeflerin yeniden gözden geçirilerek düzeltilmesi veya bu amaçlara ulaşmak için işletme içi şartların değiştirilmesi gerekir. Amaç ve hedeflerin belirlenmesinde tahmini gelir tablosunun belirlenmesinde kullanılan yöntemlerden yararlanılabilir.

Tahmini produktivite fazlası hesapları işletmede birbiri ile uyumlu birçok politikanın uygulanmasını sağlayabilir. Satış politikası, ücret politikası, alış politikası, finansman politikası ve produktivite politikasının belirlenmesine katkıda bulunur.

3.2. İşletmelerin Faaliyet Konularına Göre

Toplam produktivite fazlası yöntemi birbirini takip eden iki dönemin üretim miktarları değişimleri ile bu üretim için gerekli üretim faktörleri miktarlarındaki değişimler arasındaki karşılaştırmaya dayanmaktadır. Bu nedenle üretim, üretim faktörleri ve produktivite kavramları produktivite fazlası hesapları yönteminin daha çok mal üreten işletmeler için uygulanabileceği düşüncesini doğurmaktadır. Mal üreten işletmelerde gerek üretim miktarlarındaki gerekse üretim faktörleri miktarlarındaki değişimleri tesbit etmek daha kolaydır.

Hizmet üreten işletmelerde üretim miktarlarını tesbit etmekte karşılaşılan güçlükler yöntemin daha açık bir şekilde uygulanabilmesini zorlaştırır. Örneğin bir banka veya sigorta işletmesinde üretilen hizmet miktarını mal üreten bir sanayi işletmesindeki kadar kolay tesbit etmek mümkün değildir. Bununla beraber hizmet üreten bazı işletmelerde üretim miktarını fiziki olarak belirlemek kolay olabilir. Nakliye işletmesinde üretim miktarı (ton olarak taşınan yük veya katedilen yolun kilometresi gibi) kolaylıkla belirlenebilir. Bu tür hizmet işletmelerinde yöntem rahatlıkla uygulanabilir.

3.3. Uygulanılan Birimin Büyüklüğüne Göre

Genel ilke olarak produktivite fazlası yönteminin işletme seviyesinde uygulanmasıdır. Açıklamalarımızda da bu ilkedен hareket edilmiştir. Günümüz işletmelerinin karmaşık hukuki ve teknik yapısı içinde böyle bir analizin yapılması yeterli olmayabilir. O zaman işletmenin yapısına göre, ya işletme içinde bazı fonksiyonlara göre bölümlenmeler yapılacaktır veya holding ve şirketler topluluğu seviyesinde bir produktivite fazlası hesaplanabilecektir.

İşletme düzeyinde belirlenen produktivite fazlası işletmenin üç fonksiyonuna göre alt bir bölümlenmeye tabi tutulabilir. Teknik fonksiyon, ticari fonksiyon ve finansal fonksiyon olarak yapılacak bölümlenme ile daha iyi bir inceleme yapılabilir⁹.

Yöntemin inceleme alanı müessese ve bağlı işletmelerini kapsayacak şekilde genişletilebilir. Örneğin, Sümerbank müessesesine bağlı işletmelerin geneli için uygulanabilir. Veya bir işletmeler topluluğu için aynı incelemeler yapılabilir. Topluluk düzeyinde alınacak kararların bazıları (örneğin topluluk içinde personel değişimi veya topluluk içi işletmeler arası fiyat belirlenmesi) için önemli veriler sağlar.

Yöntem aynı faaliyet dalında bulunan işletmeler arasında uygulanması ile karşılaştırmalar ve başarı değerlemeleri yapılmasında yardımcı bilgiler sağlayabilir.

9 Jacques Meraud, "Productivite Globale et Comptes de Surplus" Journal de la Société de Statistique de Paris, a.g.k., s. 25.

4. YÖNTEMİN UYGULANMASINDA KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER

4.1. Produktivite Kavramından Doğan Güçlükler

Toplam produktivite fazlası yönteminin bir işletmenin yönetiminin etkinliğini hangi şartlar içinde ölçtüğünü belirlemek gerekir¹⁰. Bu ölçme işleminin gerçekleştirilmesinde yöntemin bazı eksiklikleri vardır. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

— Yöntem, genellikle iki dönem arasındaki bir farka dayanma özelliğinden dolayı tenkit konusu edilmiştir. Gerçekten yöntem miktar değişmelerindeki farkın ölçülmesidir. Toplam produktivite fazlası miktar değişmeleri hakkında bilgiler verir, söz konusu edilen miktarlar hakkında bilgiler vermez. Diğer bir anlatımla yöntem produktivitenin gelişimini ölçmeyi amaçlamaktadır, fakat bu produktivitenin seviyesini değerlemeyi sağlamaz.

Bir işletme mutlak değerler ile ölçülmüş çok zayıf bir produktiviteye sahip olduğu halde, çok önemli bir produktivite fazlası elde edebilir.

— Belirli bir üretim seviyesi için üretim faktörleri bileşiminde (kullanma miktarlarını en aza indirmek suretiyle) iyileşme sağlamak işletme amaçlarından birisidir ama tek amaç değildir.

En azından kısa vadede işletmenin amacı para birimi ile ifade edilen işletme satışlarının toplamını (aynı zamanda üretim faktörlerine ödenen tutarı en aza indirgeyerek) en yükseğe çıkarmaktır. Bu nedenle işletme faaliyetlerini kâr marjı en yüksek olanlar üzerinde yoğunlaştıracaktır.

— Toplam produktivite fazlasının bir eksiği uzun bir dönem için yapılacak incelemelerde karşılaşılan güçlüklerdir. Birkaç yıl için hazırlanmış toplam produktivite fazlası hesapları fiyat farklılıkları giderilmeden kendi aralarında karşılaştırılmaz.

— Yöntemin bir amacı elde edilen produktivite fazlasının üretim faktörleri arasındaki bölüşümünü göstermektir. Elde edilen produktivite fazlası dağıtılan faydalar toplamına eşittir. Bu temel eşitlik işletme hesabının borç ve alacak toplamları arasındaki eşitlikten yararlanılarak bulunur. Bu nedenle produktivitenin elde edilişi ile dağıtımı arasında olması muhtemel öncelik bağı hakkında bir bilgi vermez. Gerçekte produktivitenin elde edilişi ile bölüşümü arasında tam bir bağımsızlık vardır.

4.2. Kullanılan Yöntemden Doğan Güçlükler

Yöntem, birbirini izleyen iki dönemin işletme hesabındaki verilerin fiyat/miktar ayırımına dayanmaktadır. Bu şekilde bir ayırım bazı varsayımların ve hesaplamaların yapılmasını gerektirmektedir. Bu işlemlerde karşılaşılan güçlükleri de şöyle sıralayabiliriz¹¹.

Yöntemin temelini oluşturan miktar ve fiyat ayırımı birden fazla mamul ve hammadde söz konusu olduğunda oldukça zordur. Gerçek hayatta üretilen mamul sayısı birden fazla olduğu gibi, dönemler arasında aynı mamulün bünyesinde bile

10 Marc Nichthausser, "Surplus de Productivité Globale et Comptes de Surplus" Revue Française de Comptabilité, No 105, Juillet 1980, s. 366.

11 Nihat Gülçimen, a.g.k., s. 129.

değişiklikler yapılmaktadır. Yeni mamul üretimi, bazı mamullerin üretiminin durdurulması ve kalite değişiklikleri yöntemin işleyişini zorlaştırmaktadır.

— Farklı işler yapan işçörenlerin çalışma saatlerinin belirlenmesi ve homojenleştirilmesinin bazı zorlukları vardır. Ortak bir ölçü biriminin hesabı subjektif değerlendirmeler doğurmaktadır.

— Amortismanların hesaplanılmasında tarihi maliyetleri dikkate alan teknik amortisman yerine, bugünkü değerleri dikkate alan ekonomik amortisman uygulanmalıdır. Öte yandan amortismanla ait produktivite fazlasının sahibinin kim olduğu bile sorulabilir.

— Finansal giderlerin hesaplanmasında; alınan borç tutarı miktar, faiz oranı da fiyat gibi düşünölmüştür. Farklı kredilerin homojenleştirilip bir ortalama almaya çalışmanın zorlukları vardır. Ayrıca enflasyonun olduğu dönemlerde nominal faiz oranının uygulanması sorunlar doğurabilir.

— Vergi ve harçların hesaplanmasında fiyat ve miktar ayırımı yapılmıştır. Böyle bir ayırmada devlet bir mal veya hizmet satıcısı gibi düşünölmüştür. Vergi giderleri bu mal ve hizmetlerin bedeli olarak hesaplanmıştır. Uygulamada bunu gerçekleştirmek mümkün değildir.

— Öz sermayenin karşılığı olarak, kârın fiyat ve miktar olarak ayırma tabi tutulması oldukça zordur.

5. YÖNTEMİN FAYDALARI

Yöntemin uygulanmasının işletme yöneticilerine, stratejilerin belirlenmesi, yönetimin değerlendirilmesi ve ilgili taraflar ile ilişkilerin düzenlenmesi açısından birçok faydalar sağlar. Klasik muhasebe analizlerine nazaran produktivite fazlası yönteminin birçok üstünlükleri vardır¹². Bunları şöyle yazabiliriz.

- 1- Miktar ve değer olarak ikili bir analizin gereğini belirtmektedir.
- 2- Bir başlangıç yılı ele alıp buna göre gelişimi ölçmeyi sağlar.
- 3- Üretim ve ekonomik zenginliğin bölüşümü arasında temel bir ayırım yapmaktadır.
- 4- Ekonomik zenginlik elde etmede produktivitenin temel görevini göstermektedir.

Politik bir planda yöntemin aşağıdaki faydaları sayılabilir:

- 1- Muhasebe ve ekonomik kaynaklı tarafsız bir bilgi dağıtımını sağlar.
- 2- "Kâr maksimizasyonu" amacı yerine "produktivite maksimizasyonu" amacını ön plana çıkarmaktadır.
- 3- İşletmelere sektör veya alt sektörler içinde karşılaştırma yapma imkânı sağlar ve merkezi planlamayı öner.
- 4- Her faktörün bağımsız produktivitesini savunan marjinalist teörinin aksine faktörlerin toplam produktivitesini belirler.

SONUÇ

Toplam produktivite fazlası yönteminin amacı işletme produktivitesinin etkinliğindeki değişme ve üretim faktörleri sahiplerinin elde ettiği faydalardaki değişimi tanımlamaktır. Bu amaçla, birbiri takip eden iki dönemin üretim ve üretim faktörleri miktar değişimleri arasındaki fark toplam produktivite fazlası olarak; iki dönem arasındaki fiyat değişimleri de bu fazlalığın bölüşümü olarak hesaplanmaktadır. Toplam produktivite fazlası ile dağıtılan faydalar toplamı arasındaki eşitlik produktivite fazlası hesaplarının hazırlanmasını sağlamaktadır.

Yöntemin uygulanmasında gerek produktivite kavramından gerekse kullanılan yöntemden doğan zorluklar vardır. Bu zorlukları gidermek için yapılacak çalışmalar daha iyi sonuçlar elde etmeye yardımcı olacaktır.

Uygulanmasında karşılaşılan güçlükler rağmen, produktivite fazlası ve produktivite fazlası hesapları işletme faaliyetlerinin analizinde kullanılabilir önemli bir tekniktir. Klasik analiz tekniklerinde yapılamayan fiyat/miktar ayırımı yöntemin esasını oluşturur.

Yöntemin kullanılışı sırasında produktivite fazlası hesaplarını tamamlayıcı ve açıklayıcı bilgilere yer vermek, bizi daha iyi bir analiz yapmak ve daha isabetli kararlar alma sonucuna götürecektir.

Klasik analiz yöntemleri ile beraber produktivite fazlası yöntemine yer vermek yapılan analizlerin değerini ve sıhhatini arttıracaktır.

KAYNAKLAR

- Breil, Jacques; "Un Nouvel Outil de Gestion: les Comptes de Surplus", Revue Française de Gestion, No 11, Septembre - Octobre 1977, s. 7-17.
- Bursal, Nahuş; "Yeni Produktivite Arayışı", Milliyet Gazetesi, 14 Temmuz 1982, s. 2.
- Gülçimen, Nihat; "Sosyal Muhasebe Sistemi, Bursa Organize Sanayi Bölgesinde Sosyal Sorumluluk Eğilimi Araştırması" (Basılmamış doktora tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi).
- Houery, Nicolas; Mesurer la Productivite: les Comptes de Surplus, Une Methode de Repartition des Ressources, Dunod, Paris, 1977.
- Meraud, Jacques; "Productivite Globale et Comptes de Surplus", Journal de la Societe de Statistique de Paris, No 1, er Trimestre 1977, s. 9-31.
- Meraud, Jacques; "Productivite Globale et Comptes de Surplus", Management France, No 3-4, Marz-Avril 1973, s. 25-32.
- Parasız, İlker; "Produktivitenin Ölçülmesi ve Bölüşülmesi Konusunda Bazı Yaklaşımlar", B.i.T.İ.A. Dergisi, Cilt V, Temmuz-Kasım 1976, No 1-2-3, s. 22-62.
- Perrin, Jacques; "Comptes de Surplus, Pour un Nouveau Tableau de Bord de L'Entreprise", Revue Française de Gestion, No 2, Novembre 1975, s. 43-48.
- Roy, Jean-Louis; "Un Nouvel Outil de la Strategie Sociale: Le Surplus", Revue Française de Gestion, No 11-12, Novembre-December 1977, s. 62-72.

İŞLETME İÇİN INPUT-OUTPUT MUHASEBESİ

Allen B. RICHARDS*

Çeviren: Ahmet ÖZTÜRK**

Son yıllarda dikkatler, matematik modeller ve kavramlar kullanarak muhasebe sistemlerinin şekillenmesine yöneltildi¹. Ek olarak, sosyal ve işletme muhasebe sistemlerinin benzerlikleri ve bütünleşmesi tartışıldı². Her iki durumda Leontief input-output analizi ile alışılmış işletme muhasebe sistemi arasındaki ilişki gösterildi. Profesör Mattessich özellikle input-output analizi ve onun klâsik muhasebe sistemleri için genel ilişkisine değindi³. Powelson aynı zamanda ikisi arasındaki benzerliği işaret etti. Lakin, bilgime göre, işletme muhasebe sisteminin, input-output çatısına doğrudan doğruya bir geçişi yapılmadı.

Bu makalenin amacı iki yönlüdür (1) Gerçek muhasebe verisinin kullanımı ile klasik muhasebe sistemini, Leontief input-output çatısını naklederek, işletme muhasebesi ve input-output arasındaki ilişkiyi açıklamak; (2) finansal analiz ve planlama için input-output muhasebesinin bir alet olarak nasıl kullanılabildiğini göstermektir.

Bu çalışmada kullanılan veri, 1951 ve 1957 yılları arası için Moody'de verilmiş Swift ve şirketinin finansal verisidir.

* Allen B. Richards, "Input-output Accounting For Business", *Accounting Review*, XXXV (July, 1960), s. 429-436. Yazar bu çalışmasının ilk safhasındaki yardımlarından dolayı Robert Rebholtz ve Charles Filice müteşekkirdir. Ayrıca Profesör Richard Mattessich ve Harold O. Carter'e tamamlanan makale üzerindeki fikir ve tavsiyeleri için minnettardır.

** Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

- 1 Richard Mattessich, "Towards a General and Axiomatic Foundation of Accountancy", *Accounting Research*, Vol. 8 No: 4, October, 1957. s. 328-355. Richard Mattessich, "Mathematical Models in Business Accounting", *The Accounting Review*, Vol. 33 No: 3, July, 1958, s. 472-481.
- 2 Richard Mattessich, "The Constellation of Accountancy and Economics", *The Accounting Review*, October, 1956. John P. Powelson, *Economic Accounting*, New York, Mc. Graw-Hill Book Comp., Inc., 1955. A.C. Littlekan, "Accounting Rediscovered", *The Accounting Review*, April, 1958.
- 3 Richard Mattessich, "Towards a General and Axiomatic Foundation of Accountancy", op. cit., s. 332.

INPUT-OUTPUT MODELİ

Leontief input-output analizi çeşitli değişkenler arasındaki nicel ilişkileri belirleyen matematik bir yöntemdir. Esasında, o tüm değişkenleri fonksiyonel olarak ilişkili olabilen veya olmayan eşanlı denklemler sistemidir. Eğer tüm değişkenler fonksiyonel olarak ilişkili ise sisteme "kapalı" input-output modeli adı verilir. Eğer en az bir değişken fonksiyonel olarak geriye kalan değişkenlere ilişkili değilse yani bu değişken sistemin dışından belirlenirse, sisteme "açık" model adı verilir. Bir kere, sistemin parametreleri belirlenirse model, sistemin çeşitli işlemlerini analiz ve araştırmak için kullanılır.

Genel input-output analizi herhangi bir ekonominin çeşitli sektörleri arasındaki karşılıklı ilişkileri belirler⁴. Input-output muhasebesi ismini, ekonomik sektörlerin çıktılarını ekonomik sektörlerin girdilerine ilişkilendiren analizden alır. Ekonominin genel kapalı modelinde, her bir sektörün çıktısı fonksiyonel olarak diğer sektörlerden (kendisinden) aldığı girdilere bağlıdır. Herhangi bir iki sektörlü kapalı model (1) nolu denklemde verilmektedir.

$$\begin{aligned} X_1 &= x_{11} + x_{12} \\ X_2 &= x_{21} + x_{22} \end{aligned} \quad (1)$$

Burada,

$$\begin{aligned} X_1 &= \text{Sektör (1) in toplam çıktısını} \\ X_2 &= \text{Sektör (2) nin toplam çıktısını ve} \end{aligned}$$

x_{ij} ($i, j = 1, 2$) J'inci sektörün i'inci sektörden alımlarını veya girdisini gösterir. Herhangi bir iki sektörlü "açık" model denklem (2) de verilmiştir.

$$\begin{aligned} X_1 &= x_{11} + x_{12} + Y_1 \\ X_2 &= x_{21} + x_{22} + Y_2 \end{aligned} \quad (2)$$

Bu durumda, X'ler ve x_{ij} 'ler daha önceki gibi açıklanır. Fakat Y_i ler ($i = 1, 2$), sistemin dışında olan "nihai istem" sektörlerini gösterir ki, onlar denklem sisteminin dışındaki faktörler tarafından belirlenir. Y_1 , sektör 1 ürünlerine olan "nihai istem" ve Y_2 de sektör 2 ürünlerine olan "nihai istem" dir.

Muhasebe modelinde borçlar ve alacaklar sektörlerin girdilerine (inputs) ve çıktılarına (outputs) tekabül eder. Herhangi bir teşebbüsün tüm hesaplarının borç ve alacakları birbirine bağlı olup bu bir denklem sisteminde nicel olarak gösterilebileceğini, input-output modeli ifade edecektir. Böyle bir denklem sistemi (3) de verilmektedir.

4 Wassily Leontief, *The Structure of the American Economy, 1919-1939*, 2nd Ed. New York, Oxford University Press, 1951. W. Duane Evans-Marvin Hoffenberg, "The Interindustry Relations Study for 1947", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 34, s. 97-142, 1952.
Hollis B. Chenery, "Interregional and International Input-Output Analysis", In Tibor Barna, ed. *The Structural Independence of the Economy*, s. 339-356, New York, John Wiley and Sons, Inc.
Harold O. Carter, *Regional Input-Output Analysis of Agriculture and Industry*, Unpublished Ph. D. Thesis, Ames, Iowa Iowa, State College Library, 1958.

$$\begin{aligned} X_1 &= x_{11} + x_{12} + Y_1 \\ X_2 &= x_{12} + x_{22} + Y_2 \end{aligned} \quad (3)$$

Bu sistemde, X_j muhasebe dönemindeki X_j hesabının toplam borçlanmasını, x_{ij} ($i, j = 1, 2$) alacaklı (j) hesabına alacaklı olan (i) hesabı borcunun kısmını gösterir. Y_i ($i = 1, 2$) sistemin bağımsız hesaplarına alacaklı olan (i) hesabının geriye kalan borç kısmını gösterir⁵. Borçlar ve alacakların bağımsız hesapları yapılmasına rağmen, bu hesapların fonksiyonel olarak sistemin gerisine ilişkin olduğu düşünülmez.

Yukardaki sistem, sermaye birikimi özel hesabını ele almadığından statik input-output modeli adı verilir. Yukardaki input-output modeli, ilgili hesapların çıkan ve giren akışlarının bağışlaşmasını açıklayan bir akım sistemidir. Bu herhangi bir bilanço gibi zamanın herhangi bir anındaki ferdi hesapların gerçek düzeyinin herhangi bir resmini sağlamaz, fakat harici hesaplar değiştiğinde sistemde yer alacak değişimleri gösterir.

Input-output analizinin en önemli varsayımı herhangi bir dahili hesabın alacakları ve toplam borçları arasındaki ilişki ile ilgilidir. Bu varsayım aşağıdaki denklem ile açıklanabilir.

$$x_{ij} = a_{ij} X_j + c_{ij} \quad (4)$$

Burada, a_{ij} ve c_{ij} sabitlerdir. Bu varsayım herhangi verilen bir hesabın her bir alacağı ve bu hesabın toplam borçlarının bazı sabit kısmı ile herhangi bir sabit hatanın (c_{ij}) toplamını ifade eder.

Tüm uygulamalı çalışmalarda, ek varsayım c_{ij} nin sifıra eşit olduğudur. Bu yüzden, a_{ij} , ferdi borç (x_{ij}) ve toplam borç (X_j) arasındaki tek gözlenen orandan ölçülebilir. a_{ij} genellikle input-output katsayısı olarak ele alınır. Sonra a_{ij} denklem (5) de görüldüğü gibi olur.

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j} \quad (5)$$

c_{ij} sifır kabul edilerek denklem (5) denklem (3) de ikame edilir ve terimler tekrar düzenlendiğinde aşağıdaki denklem elde edilir.

$$\begin{aligned} X_1 - a_{11} X_1 - a_{12} X_2 &= Y_1 \\ X_2 - a_{21} X_1 - a_{22} X_2 &= Y_2 \end{aligned} \quad (6)$$

veya matris terimlerinde, $X - AX = Y$ dir.

Burada,

X = Borçlar hesabı vektörünü

A = Input-output katsayılar matrisini

Y = Henüz belirlenmemiş harici hesaplar vektörüdür.

5 Okuyucular (3) nolu denklemdeki değişkenlerin herhangi bir muhasebe sisteminin "çıkıtısı" ve "girdisi" nin benzeri olarak ifade edilmediğine dikkat edeceklerdir. Belirgin şekilde mukayese etmek için değişkenler ters şekilde tanımlanacaktır. Yani borçlar = girdilere ve alacaklar = çıktılara eşittir. Hali hazır şekilde, değişkenler satışların (alacak) açık bir şekilde tahmini için tahmin sisteminde ana eleman olarak belirlenir.

Belirlenen harici hesaplar Y_1 ve Y_2 ve sabit input-output katsayılar ile denklem (6), X_1 ve X_2 toplam borçları için çözülebilir. Matris terimlerde çözüm

$$X = [I - A]^{-1} Y \text{ dir.} \quad (7)$$

Ters matrisin $(I - A)^{-1}$, elemanları A_{ij} , "bağınlaşma" katsayılarıdır. Bu katsayılar j hesabı birimi borcundan neticelenen i hesabı toplam borcunu ve harici hesap Y nin birim alacağı belirtir.

Bir kere "bağınlaşma" katsayıları elde edildiğinde harici hesapların artan özel düzeyi belirlendikten sonra çeşitli hesapların dışa ve içe akışlarını tahmin etmek için denklem sistemi kullanılabilir. Örneğin, denklem (7) deki Y vektörü için belirlenen özel bir değer, bu denklemde X değerinin herhangi bir çözümünde neticelenir. Böylece Y hesabının herhangi bir toplam alacağı $[I - A]^{-1} Y$ nin X hesabının herhangi bir toplam borcunda hasıl olur. Sistem aynı zamanda, çeşitli hesaplar arasındaki ilişkilerin değerlerinin belirlenmesini sağlar.

SWIFT MODELİ

Bu özel çalışma dört dahili hesap ile bir harici hesabı kullanmıştır⁶. Bu hesaplar;

1. 0 - Dönen ve diğer duran olmayan varlıklar
2. 0 - Net duran varlıklar
3. 0 - Tüm kaynaklar hesabı
4. 0 - Denge kurucu hesap⁷
5. 0 - Faaliyet hesabı⁸ dır.

Denklem sistemi (8) nolu denklemde yer alır.

$$\begin{aligned} X_1 &= x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} + Y_1 \\ X_2 &= x_{21} + x_{22} + x_{23} + x_{24} + Y_2 \\ X_3 &= x_{31} + x_{32} + x_{33} + x_{34} + Y_3 \\ X_4 &= x_{41} + x_{42} + x_{43} + x_{44} + Y_4 \end{aligned} \quad (8)$$

Bu sistem de,

- $$\begin{aligned} X_1 &= \text{Dönen ve diğer duran olmayan varlıklar hesabının toplam borçlanma miktarını} \\ X_2 &= \text{Amortisman dahil duran varlıklar hesabının toplam borçlanma miktarını} \\ X_3 &= \text{Öz kaynaklar hesabının toplam borçlanma miktarını} \\ X_4 &= \text{Denge hesabının toplam borçlanma miktarını} \end{aligned}$$

-
- 6 Veri finansal raporlardan elde edildiğinden küçük sayıda hesap kullandı ve netice olarak işlemlerin çoğu çeşitli hesaplara keyfi şekilde tahsis edildi.
 - 7 "Denge hesabı", hesapların dengesi için alacak ve borçları temsil eden hayali bir hesaptır. Örneğin, dönen varlıkların dengesinde bir yıldan gelecek yıla herhangi bir artış, denge hesabının borçlanması ve dönen varlıklar hesabının alacaklanması ile gösterilir.
 - 8 "Faaliyetler hesabı" normal olarak işletme hesap planında bulunan satış hesaplarının herhangi bir birleşmesidir.

x_{ij} = J hesabına alacaklı olan (i) hesabının toplam borçlanma kısmını (i, j = 1, 2, 3, 4)

Y_i = Faaliyetler hesabına alacaklı olan (i) hesabının toplam borçlanma kısmını (i = 1, 2, 4) gösterir⁹.

Tablo 1, input-output çatısı altında 1955 yılı için borçlanmayı ve alacaklanmayı gösterir. Herbir hücredeki rakam satır hesabı için herhangi bir borçlanmayı ve sütun hesabı içinde alacaklanmayı ifade eder. Böylece, 1955 yılında Swift faaliyetler hesabından 2 408 596 alacaklıyken dönen ve diğer duran olmayan varlıklar hesabı da 2 408 596 borçludur. Yukardaki rakamın büyük bir kısmı faaliyetler (satışlar) hesabının bu yılının satış rakamları alacaklanması ve kasa hesabı veya alacaklar hesabının borçlanmasıdır. Birinci satır ve sütunda yer alan 2 400 478 rakamı, büyük miktarda alacaklar hesabının toplamını gösterir. Normal muhasebe sisteminde bu kasa hesabı için bir borçlanma ve alacaklılar hesabı içinde bir alacaklanma olacaktır. Modelde ise bu input-output matrisinin birinci satır ve sütununun herhangi bir elemanı olur.

Sayıların üstünde yer alan küçük harfler denklem (8) deki sayıların durumu ile bu denklemler ve tablo 1 arasındaki ilişkiyi gösterir. Faaliyetler hesabı, harici hesap olduğundan tablo 1'deki satır 5 temsil eden herhangi bir denklem, denklem sistemi (8) de dahil edilmez. Faaliyetler hesabındaki kayıtlar şirketin ürünlerine olan istem,

Tablo: 1

1955 Yılı İçin Swift ve Şirketin Muhasebe Sisteminin Input-Output Modeli
(Gerçek Veri Bin Dolar)

Alacaklar Borçlar	Dönen ve Diğer Duran Olmayan Varlıklar 1.0	Net Duran Varlıklar 2.0	Tüm Kaynaklar 3.0	Denge 4.0	Faaliyet 5.0	Toplam Borçlar
1.0 Dönen ve ve Diğer Duran ol- mayan v.	(x_{11}) 2.400.478	(x_{12}) 3.268	(x_{13}) 1.718.061	(x_{14}) 417	(Y_1) 2.408.596	(X_1) 6.530.820
2.0 Net Duran Varlıklar	(x_{21}) 36.900	(x_{22}) 9.687	(x_{23}) 993	(x_{24}) 10.645	(Y_2) 1.981	(X_2) 60.206
3.0 Tüm Kay- naklar	(x_{31}) 1.832.254	(x_{32}) 0	(x_{33}) 14.814	(x_{34}) 49.160	(Y_3) 0	(X_3) 1.896.228
4.0 Denge	(x_{41}) 31.097	(x_{42}) 27.491	(x_{43}) 1.632	(x_{44}) 0	(Y_4) 2	(X_4) 60.222
5.0 Faaliyetler	2.230.091	19.760	160.728	—	—	2.410.579
Toplam Alacak.	6.530.820	60.206	1.896.228	60.222	2.410.579	

9 Böylece, Y_1 dönen ve diğer varlıklar için herhangi bir borçlanmadan hasil olan faaliyetler hesabının alacağını temsil eder. Y_2 duran varlıklara olan herhangi bir borçlanmadan neticelenen faaliyet hesabının alacağını gösterir: vb.

satış çabaları, makine ve teçhizatındaki etkinlikler ve hesap sisteminin dışında olan diğer faaliyetler gibi dışsal faktörler tarafından belirlendiği varsayılır. Bilanço hesabı, bununla beraber, tamamen işletim hesabındaki değişmelere ve kendi aralarındaki etkileşimlere bağlı olduğu varsayılır¹⁰.

Tablo 1'den dolaysız input-output katsayıları a_{ij} hesaplanabilir¹¹. Bunlar denklem (5) de gösterilen x_{ij}/X_j dir. Mümkün olduğu kadar, katsayılar da daha fazla kararlılık elde etmek için hesaplamalarda kullanılan gerçek katsayılar 1953, 1955 ve 1957 yılları için hesaplanan katsayıların basit ortalamalarıdır. x_{ij} , a_{ij} ile ikame edilerek denklem (8) de yerine konulur ve denklem (9) da verilen gerçek katsayılar ile terimlerin tekrar düzenlenişi aşağıda verilmiştir.

$$\begin{aligned} (1 - 0.3693) X_1 - 0.0583 X_2 - 0.8932 X_2 - 0.3122 X_4 &= Y_1 \\ - 0.0046 X_1 + (1 - 0.2146) X_2 - 0.0005 X_3 - 0.2311 X_4 &= Y_2 \\ - 0.2843 X_1 - 0.0025 X_2 + (1 - 0.0071) X_3 - 0.4567 X_4 &= Y_3 \\ - 0.0032 X_1 - 0.3982 X_2 - 0.0073 X_3 + (1 - 0) X_4 &= Y_4 \end{aligned} \quad (9)$$

Veya matris şeklinde,

$$\begin{bmatrix} 0.6307 \\ - 0.0046 \\ - 0.2843 \\ - 0.0032 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} - 0.0583 & - 0.8932 & - 0.3122 \\ 0.7854 & - 0.0005 & - 0.2311 \\ - 0.0025 & 0.9929 & - 0.4567 \\ - 0.3982 & - 0.0073 & 1.0000 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ X_4 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ Y_3 \\ Y_4 \end{bmatrix} \quad (10)$$

(I - A) matrisinin tersi alındığındaki neticeleri aşağıdaki denklemler sisteminde görülmektedir.

$$\begin{aligned} X_1 &= 2.7166 Y_1 + 1.3698 Y_2 + 2.4609 Y_3 + 2.2889 Y_4 \\ X_2 &= 0.0233 Y_1 + 1.4548 Y_2 + 0.0243 Y_3 + 0.3546 Y_4 \\ X_3 &= 0.7889 Y_1 + 0.6666 Y_2 + 1.7257 Y_3 + 1.1885 Y_4 \\ X_4 &= 0.0237 Y_1 + 0.5885 Y_2 + 0.0300 Y_3 + 1.1571 Y_4 \end{aligned} \quad (11)$$

Denklem (11) in katsayıları A_{ij} ye "bağınlaşma" katsayıları adı verilir ve aşağıdaki gibi açıklanabilir: Faaliyet hesabının bir dolar alacaklanması ve dönen varlıklar hesabının bir dolar borçlanması dönen varlıkların 2,72 \$ lik nihai toplam borçlanması olarak neticelenir veya faaliyetler hesabının bir dolar alacaklanması ve duran varlıklar hesabının bir dolarlık borçlanması dönen varlıkların nihai toplam borcunda 1.37 \$ olarak neticelenir.

10 Bilanço hesabının kesinliği aynı zamanda dışsal faktörler tarafından etkilenir. Örneğin, duran varlıklar hesap sistemine bağımsız olan yatırım kararları tarafından etkilenir. Bu kararların kısmi ele alınışı "denge hesabı" ile elde edilir. Herhangi bir dinamik input-output modeli dolaysız olarak sermaye birikimini kullanacaktır.

11 Bkz. denklem (5).

Sistem (11), input-output sistemi herhangi bir özelleştirilen dışsal hesap düzeyi için dört dahili (bilanço) hesaplar arasındaki nicel ilişkiyi belirler. O işletme işlemlerinin normal yönündeki bilanço hesaplarının ilişkili olan yolu gösterir. Aynı zamanda verilen herhangi bir yılın bilanço hesabının çıkışı ve girişlerinin beklenen akışlarının herhangi bir resmini sunar. Örneğin, şirket satışları ele alınan yıl için dört dolar olacağı, duran varlıklardaki iki dolarlık herhangi bir düzeltme faaliyet hesaplarını alacaklandıracağı ve bazı kaynaklar hesabında sonuçlanan herhangi bir azalma faaliyetler hesabını bir dolar alacaklandırdığı beklensin.

Birinci kayıtlı gösteren Y_1 dört dolara eşittir. İkincisi Y_2 gösterir ve iki dolara eşittir. Y_3 gösteren üçüncü kayıt bir dolara eşittir, Y_4 , sıfır olduğu varsayılır. Bu rakamları denklem (11) de yerine koyarsak (12) nolu denklemi verir.

$$\begin{aligned}
 X_1 &= 2.7166(4) + 1.3698(2) + 2.4609(1) + 2.2889(0) \\
 X_2 &= 0.0233(4) + 1.4548(2) + 0.0243(1) + 0.3546(0) \\
 X_3 &= 0.7889(4) + 0.6666(2) + 1.7257(1) + 1.1885(0) \\
 X_4 &= 0.0237(4) + 0.5885(2) + 0.0300(1) + 1.1571(0)
 \end{aligned} \tag{12}$$

Çarpım ve toplam ürünleri dört hesap (x_1, \dots, x_4) için aşağıdaki toplam borçları verir.

$$\begin{aligned}
 X_1 &= 16.0669 & X_3 &= 6,2145 \\
 X_2 &= 3.0271 & X_4 &= 1.3018
 \end{aligned}$$

Bu durumda, faaliyet hesabındaki 7 \$ lık bir artış (alacak) dönen varlıklarda 16 \$ lık bir artış, duran varlıklarda 3 \$ lık bir artışa, kaynaklarda 6 \$ lık bir azalışa ve tüm hesabın toplam dengesi için 1 \$ lık borca neden oldu. İşletme sahibinin hesabına net ilaveler veya çıkarmalar asıl matris ile ek hesaplamalar yapılarak elde edilebilir. Böylece, işlemlerin belirlenmiş bir düzeyi tarafından hasıl edilen hesap akışlarının bir resmi elde edilir. Bu akışlar denklem sistemi tarafından belirlenen hesapların fonksiyonel bağımlaşmasının dolaylı sonucu olduğu gibi asıl girişin dolaysız sonucudur da denir.

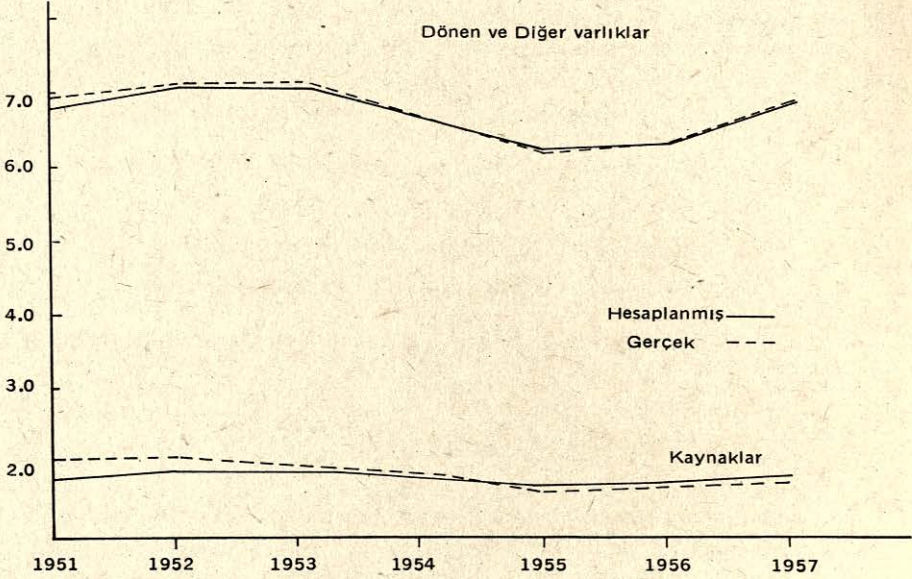
SİSTEMİN KARARLILIĞI

Input-output katsayılarındaki¹² kararlılığı test etmek ve sistemin tahmin yeteneğini göstermek için 1951'den 1957'ye kadar geçen yıllarda Swift ve Şirketinin faaliyet bilgisi sisteme dahil edilmiş ve dört dahili hesap için toplam borçlar elde edilmiştir. Sonra da bu sonuçlar verilen dönemin gerçek verileri ile mukayese edilmiştir. Sonuçlar şekil 1 ve şekil 2 de görülmektedir. Şekil 1 dönen varlıklar ve iç kıymetler hesapları için hesaplanmış ve gerçek borçlar arasındaki çok küçük farkı gösterir. Bu hesaplar için katsayılar yıldan yıla oldukça kararlı olacağı görülür. Bununla beraber, şekil 2 denge ve duran varlıklar katsayılarında daha az bir kararlılık

12 Katsayılar 1953, 1955 ve 1957 yılları için katsayıların basit ortalaması olarak elde edilmiştir.

olduğunu işaret eder. Bu hesaplardaki kararsızlığın bir kısmı önceki yıllara ait kayıtların düzenlenmesi ve değişen varlıkların atılması gibi hesaplarda alışılmamış kayıtlardan doğmaktadır.

Tablo 2, 1955 ve 1957 yılları için hatayı hem mutlak ve hem de yüzdelik terimlerde gösterir. 1955 verilerinin belirlenmesinde çok küçük hata oluşmuştur. Fakat 1957'de denge ve duran varlık hesaplarının tahmininde önemli hata vardır.

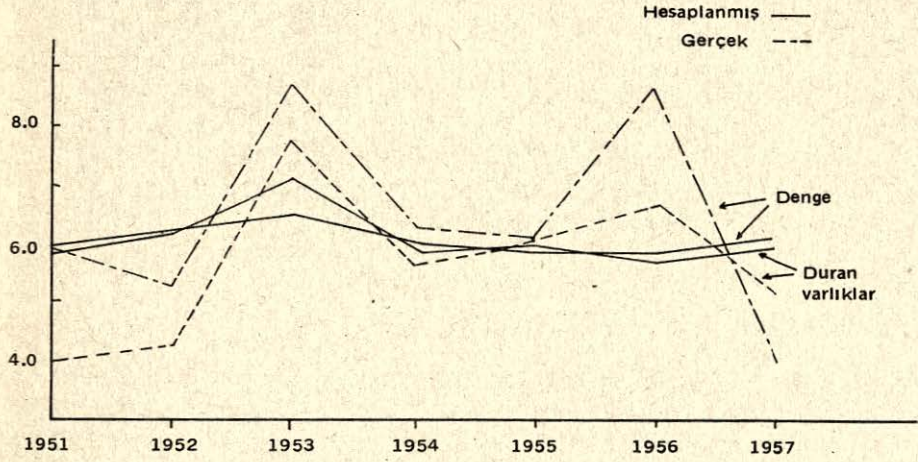


Şekil: 1 1951-1957 yılları arası dönen ve diğer duran olmayan varlıklar ve kaynaklar için gerçek ve tahmin edilmiş borçların herhangi bir mukayesesi

SİSTEM İLE PLANLAMA

Bir kere input-output sistemi elde edilir ve akım değerlerinin tahmininde geçerli bir doğruluğa sahip olduğu görülürse sistem, faaliyet düzeylerindeki değişikliklerle artan hesaplardaki değişimleri analiz etmede kullanılabilir¹³. Böylece bu bir planlama aracı olur. Örneğin, faaliyet hesaplarındaki belirlenmiş alacaklara (borçlar) uygun olan her bir hesap için borçların (veya alacaklar) düzeyleri istenebilir. Aynı zamanda, beklenen herhangi bir satış düzeyi tarafından ne çeşit sermaye akımlarının hasıl edileceğini bilmek yararlı olabilir. Bunlar ve hesaplardaki diğer değişiklikler denklemler ile tahmin edilebilir. Ek olarak, firmanın finansal durumu bazı beklenen satış düzeyi için tahmin edilebilir. Sistem tarafından tahmin edilen hesap dengelerindeki değişimler, başlangıç dengelere eklendiğinde veya çıkarıldığında firmanın yeni finansal durumu tahmin edilir.

13 Sistem (11) de sunulan örneğe bakınız.



Şekil: 2
1951-1957 Yılları Arası Duran Varlıklar ve Denge Hesabı İçin Gerçek ve Tahmin Edilmiş Borçların Bir Mukayesesi

Tablo: 2
1955 ve 1957 Yılları İçin Hesapların Tahmin Edilmiş ve Gerçek Borçlanmalarının Bir Mukayesesi

Hesaplar	Bin Dolar			Gerçek değerın yüzde olarak hatta payı
	Tahmin Edilmiş	Gerçek	Tahmin Edilmiş Eksi Gerçek Değ.	
1.0 Dönen ve Diğer Duran Olmayan Varlıklar	6.545.910	1955		0.2
		6.530.820	15.090	
2.0 Duran Varlıklar	59.003	60.206	- 1.203	2.0
3.0 Kaynaklar	1.901.464	1.896.228	5.236	0.3
4.0 Denge	58.252	60.222	1.970	3.3
1.0 Dönen ve Diğer Duran Olmayan Varlıklar	6.914.350	1957		0.1
		6.907.653	6.697	
2.0 Duran Varlıklar	59.304	51.017	8.287	16.2
3.0 Kaynaklar	2.007.925	1.977.358	30.567	1.5
4.0 Denge	60.322	39.887	20.435	51.2

A SUMMARY OF NORMATIVE BELIEFS AND BEHAVIORS AS CULTURAL BARRIERS TO INTERNATIONAL MARKETING COMMUNICATION

Ş. Bülent TÜRTAT*

The subject of international marketing communication encompasses many facets. Communication is a major part of marketing activities. By our definition, international marketing communication is usually cross-cultural communication—that is, communication between a person in one culture and a person or persons in another culture. However, international marketing communication is not synonymous with cross-cultural communication. In fact, it is possible that insofar as cultural differences occur within a single nation, advertising within that nation might also be cross-cultural in varying degrees. For example, at least 14 major languages are spoken in India; and, since language is an important part of the culture, cross-cultural communication can occur within the political boundaries of a single nation¹.

Subjective Culture

It is a common observation, even among members of the nation, there is no conformity to the nation. For an efficient international marketing communication, we must be aware of "subjective culture" affecting communication in both our own culture and the culture of the other participant. "Subjective culture" is a cultural group's characteristic way of perceiving the man-made part of its environment. The perception of rules and the group's norms, roles, and values are aspects of "subjective culture"². By "cultural group" C. H. Triandis means a homogeneous group of people who speak a mutually understandable dialect. But to what extent, we would say that a cultural group is a homogeneous aggregate. To say that, for instance, Arabs or Americans and almost all cultures on the surface of the earth view their social environment in a particular way is often being stereotype.

* Araş. Gör.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

- 1 Miracle, Gordon E., Albaum, Gerald S., *International Marketing Management*, Richard D. Irwin, Inc., Illinois, 1970, pp. 454-455.
- 2 Triandis, C. Harry, *The Analysis of Subjective Culture*, U.S.A., John Wiley and Sons, Inc., 1972, p. 4.

In international marketing situations, the main communication problem is that each participant is unable to control the behavior of other. Because s/he does not know and understand the causes of the other's overt behavior. S/he does not know, for instance, how the other communicator views and analyses her/his overt behavior and constitutes a reward for the other. As G.R. Miller states: by heightening your awareness of these behaviors, you will increase your control over the course of relationship in which you wish to be involved³.

Approaches from the Behavioral Sciences for Effective and Efficient International Marketing Communication

Effective and efficient international marketing communication require "isomorphic attributions"⁴. Isomorphic attributions correspond to this idea: If I had been raised in that culture and had had the kinds of experiences that s/he has had, I would do exactly what s/he did. Isomorphic attributions result in a positive evaluation of the other⁵. In other words, critical discriminator here will be the combination of knowing and accepting and adhering to the normative beliefs and overt behaviors of the other, as proposed by E.L. Sarbaugh⁶. On the intercultural level, we do not know the right cues of normative beliefs and behaviors indicating what is rewarding to another person. For instance, in Egypt one might express approval of food served by a host by belching. This is a cue which can be seen as a direct compliment. In other cultures, of course, the same behavior is most impolite.

T.M. Newcomb has proposed that the processes of norm-building and communication are circularly related to each other. Norms arise through communication, which in turn is made possible because norms already exist. Every child is born, into a society whose members already make use of shared ways of perceiving things. Norms, then, are developed about anything and everything which is of shared interest to two or more people who interact with each other⁷.

Many communication situations are guided and controlled by cultural norms. Thus, knowledge of one cultural group's normative patterns and behavior, roles or its prevailing expectancies allow us to predict probable responses to certain messages.

On the international level, for instance, when certain members of Asian culture raise their voices, they are expressing anger and loss of self-control, when North Americans raise their voices, they may merely be emphasizing a point. In this

3 Miller, Gerald R., and Steinberg, Mark, *Between People: A New Analysis of Interpersonal Communication*, Science Research Associates Inc., 1975, p. 218.

4 One could substitute "valid" or "correct" for isomorphic.

5 Triandis, C. Harry (Ed.), *Variations in Black and White Perception of the Social Environment*, Urbana: University of Illinois Press, 1976, p. 14.

6 Sarbaugh, Lawrence E., *Intercultural Communication*, Rochelle Park, Hayden Book Company, Inc., New Jersey, 1979, p. 51.

7 Newcomb, Theodore M., "Social Psychological Theory: Integrating Individual and Social Approaches" in Rohrer, John H. and Sherif, Muzafer (Ed.) *Social Psychology at the Crossroads*, New York: Harper and Row Publishers, Inc., 1951, pp. 31-49.

international situation, to the Asian the North American is angry, to the North American the Asian is emphatic. To say, in China an American businessman is trying to explain her/his intent with higher voice to the Chinese businessman in an international enterprise. Then, if American Businessman's high voice is perceived as an anger or loss of self-control by the Chinese businessman that is communication breakdown on the international marketing level.

The case mentioned above lead to L.E. Sarbaugh's principle: As level of knowing and accepting of the normative beliefs and overt behaviors by participants in a transaction moves from both knowing and both accepting to neither knowing and neither accepting, the difficulty of carrying on the transaction increases and the probability of communication breakdown increases⁸. Because, in the case of above, the Chinese businessman is not aware of cues of American businessman's behavior. As Miller, Nunnally, and Wackman have asserted: self-awareness is one thing. Awareness of others is another. When you are self-aware, you know what is going on in your own "Awareness-Wheel", your senses, thoughts, feelings, intentions, actions,, using the "Awareness Wheel" and expressing self-awareness can put you more in tune with yourself.

Awareness of others means tuning into their immediate experience-their "Awareness Wheel". When you are intimately and accurately aware of someone else's sensation, thoughts, feelings, intentions, and the meaning of their actions, you are truly aware of him/her. But just as it is not easy to become completely aware of yourself in a situation, it is tough to be completely aware of another person as well. In fact, it may be impossible. But you can become more aware of others⁹.

That is why communication makes it possible to learn to a great extent about a cultural group without actually living in it. As a businessman you were planning to visit Saudi Arabia or China, for instance, you would probably read books about the country, watch televised programs concerning it, and discuss its customs and taboos with friends who had visited there. By the time you actually arrived for your travel, you would have accumulated a great deal of information about the country's culture and would be able to make a number of predictions about the probable effects of certain communication behaviors. But there are still some communication competencies can be learned only by direct experience with a cultural group. After living in the new culture for a while you would probably increase your "Awareness Wheel" of the host cultural group and would be able to predict more accurately. Direct experience with the cultural group is far more than knowing its normative patterns. C.H. Triandis suggests: the similar basic life experiences of the people of a cultural group shape similar cognitive structures which in turn cause that cultural group to perceive their environment in certain consistent ways. He has called this "cognitive aspect of culture"¹⁰. H.H. Kelley in 1950 demonstrated the influence of

8 Sarbaugh, Lawrence E., p. 75.

9 Miller, Sherad, Nunnally, Elam W. and Wackman, Daniel B., *Alive and Aware: Improving Communication in Relationship*, Printing Arts Inc., 1975, p. 103.

10 Triandis, C. Harry, *The Analysis of Subjective Culture*, p. 21.

expectancy on perceptual readiness showing that perceivers expecting a person to be "cold" had dramatically different perceptions of him than ones who expected that person to be "warm". Then, if and when such a minor previous experience can significantly affect the perception of a person, we should expect culture (the accumulation of a multitude of previous experiences) to strongly affect the perception of people.

Thus, we mean here that a member of a culture can hardly make "isomorphic attributions" the expectancies of members of another culture without direct experience with that cultural group for a while, particularly on the international level, because of a higher degree of dissimilarity of perception.

Conclusions

Finally, the essentiality of cultural norms in the communication process is plausibly remarked by T.M. Newcomb: people can interact without any common body of norms, but they cannot communicate in the sense of sharing meaning through their interaction Communication is a process by which a person refers to something in such a way as to lead another person to have a more or less similar experience of it. Communication, in this sense, presupposes norms which are shared by the communicating persons, so that similar meanings are shared by them¹¹.

Influence cannot flow from producer to consumer unless communication takes place, and communication, in turn, depends upon a sharing of meaning between interacting parties. Without communication, the most essential functions of marketing — those of exchange — could not exist¹².

The successful foreign marketer must become culturally sensitive - attuned to the nuances of culture so the other culture can be objectively seen, evaluated, and appreciated¹³.

-
- 11 Newcomb, Theodoro M., *Social Psychology*, New York: Dryden Press, 1950, pp. 267-268.
 - 12 Zaltman, Gerald, *Marketing: Contributions from the Behavioral Sciences*, Harcourt, Brace and World Inc., 1965, U.S.A., p. 103.
 - 13 Cateora, Philip R., Hess, John M., *International Marketing*, Richard D. Irwin, Inc., Illinois, 1979, p. 89.

Türkçe Özet

ULUSLARARASI PAZARLAMA İLETİŞİMİNDE KÜLTÜREL ENGELLER OLARAK NORMATİF İNANÇLAR VE DAVRANIŞLAR : BİR ÖZET

Uluslararası pazarlama iletişim süreci içinde taraflar açısından normatif inançlar ve davranışların nasıl ve neden engel oluşturdukları özet olarak açıklanmış ve çözüm yolları aranmıştır. Konuya iki ayrı kültür grubundan işadamlarının uluslararası düzeyde pazarlama eyleminin sorunları olarak bakılmıştır. Uluslararası pazarlama iletişim süreci içinde kültür olgusunun önemi vurgulanmıştır.

C.H. Triandis'e göre (1972), uluslararası pazarlama eylemi içinde farklı kültür grubundan gelen işadamlarının kendi kültür grubu diğerleri tarafından "subjektif kültür" olarak algılanmaktadır.

Uluslararası pazarlama iletişim süreci tarafların normatif inançları ve davranışları ile etkilenmektedir. Çünkü, farklı kültür gruplarından geldikleri için tarafların normatif inançları ve davranışları iletişim süreci içinde "yanlış", "eksik" ve "olumsuz" yönde algılanmakta ve yorumlanmaktadır. Böylece, taraflar arasında uluslararası düzeyde pazarlama iletişimi kopar. Bu nedenle, daha "etkili" ve "verimli" iletişim akımının sağlanabilmesi için davranış bilimleri açısından türlü çözüm yolları ve yöntemleri aranmaya çalışılmıştır. Bunlar arasında C.H. Triandis'in (1976) "isomorphic attributions" ve Miller, Nunnally ve Wackman'ın (1975) "Awareness Wheel" yaklaşımları da yer almaktadır.

BANKALAR VE ULUSLARARASI BORÇ*

Sir Jeremy MORSE**

Çeviren : Ömer AKAT***

1973 yılından beri büyük bir enflasyon dünya ekonomisini etkisi altında tuttu. Bu dönem içerisinde Avrupa Kalkınma ve Dayanışma Birliği'ni (OECD'yi) oluşturan 24 ülkede ortalama yıllık enflasyon oranı % 13,5 ile % 8 arasında değişirken, birlik içinde ve dışındaki bazı ülkelerde de bu oran oldukça yüksek rakamlara ulaştı. Enflasyon genellikle, daha önceki yıllarda gerçekleştirilen büyüme hızlarından daha düşük büyüme oranları ile birlikte ortaya çıktı. Aşağıdaki tablo 9 yıllık bu dönemdeki "durgunluğu" göstermektedir.

Tablo: 1
OECD'de Ortalama Yıllık Artışlar, 1973-1981

	Tüketim Fiyatları %	Büyüme %
1973	7,8	6,1
1974	13,4	0,9
1975	11,3	- 0,4
1976	8,6	4,9
1977	8,9	3,7
1978	8,0	3,7
1979	9,8	3,3
1980	12,9	1,3
1981	10,2	1,2

Kaynak: OECD.

* "Banks and International Debt", *Chelwood Review*, No: 13, January 1983, B.A.T. Industries p.l.c., London, England, pp. 17-21.

** "Lloyds Bank Group" Eski Başkanı ve "The Administrative Staff College" Yöneticisi, Henley-on-Thames, England.

*** Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

Daha önceki 9 yılki durum ile karşılaştırıldığında, ortalama yıllık büyüme oranlarının yarıya düşmesine rağmen, enflasyon hızının iki misline çıktığı farkedilecektir. Son 9 yıldaki dönemde en önemli olay olarak karşımıza iki "Petrol Şoku" çıkmaktadır. Bunlardan 1973-1974 yıllarında meydana gelen ilkinde, petrol fiyatları varil başına ortalama 3 dolardan 12 dolara, ikincisinde de (1979-1980) 17 dolardan 36 dolara çıktı. Petrol ihraç eden ülkeler (OPEC) karteli ile mevcut enflasyon oranına mukabele etmek üzere yönlendirilmiş bu yüksek fiyat artışları, tablonun da gösterdiği gibi, dünyadaki büyüme oranlarını azaltmakla kalmamış, hatta enflasyonun daha da artmasına yol açmıştır. Bu genel etkiyi gösteren petrol bunalımlarının diğer önemli etkilerini değişik kategoriler içerisinde incelemek gerekir.

Herşeyden önce bunalımlar diğer her büyük ve ani değişikliklerde olduğu gibi, ülkeleri ve içinde bulunan firma ve kişileri yakından etkilemiş, değişik problemlerle karşılaştırmıştır. Bunun finansal alandaki örneği, 1974 sonbaharında çok fazla petrol gelirlerinin belli başlı birkaç bankada toplanması olarak karşımıza çıkmaktadır. Hernekadar bu problem zamanla çözülmeye başlamışsa da, sürdüğü müddetçe büyük sıkıntılara sebep olmuştur.

İkinci olarak, hem ülkelerin hem de firmaların ticaret durumları daha uzun bir dönem için önemli derecede etkilenmiştir. Mümkün olsa bile, ödemeler dengesinde ani ve acele olarak yapılan değişiklik ve ayarlamaların, sosyo-ekonomik ve politik açıdan çok güç ve pahalıya mal olduğu hükmüne varılmıştır. Bu yüzden petrol üreten ülkelerin gelirlerini ve ithalatlarını arttırırken diğer gelişen ülkelerin, bilhassa petrol üretiminde bulunmayanların, büyük açıklar verdiği ve ağır borçlar altına girdikleri açıkça gözlenmektedir. Bu borçların bazıları ikili veya çok taraflı yardım ile, garanti edilmiş ihracat kredileri şeklinde devletler arasında olmuştur. Fakat bu borçlanma şeklinin, ancak belli bir ölçüde olabilmesi ve Uluslararası Para Fonu (IMF) ile Dünya Bankası gibi milletlerarası kredi veren kuruluşların politik sebeplerden dolayı geliştirilmemesi, petrol gelirlerinin yarısından fazlasının gelişmekte olan ülkelere aktarılmasında ticari bankaların devreye girmesine sebep olmuştur. Aynı zamanda, petrol üreten firmaların gelişerek zenginleşmesi yanında, petrole dayanmayan sanayi kuruluşlarının artan hammadde maliyetleri ve mamullerine karşı olan azalan talep karşısında sıkıştıkları göze çarpmıştır.

Üçüncü olarak, tüm bunlara karşı alınan tedbirler olarak aşağıdaki faaliyetler yoğunluk kazandı. Bazılarının değişik ve pahalı olmasına rağmen, yeni enerji kaynaklarını bulup geliştirme ve petrol tasarrufunu teşvik edici etkili tedbirler alındı. Petrol üretmeyen ülkeler ihracatlarını arttırma gayretleri içine girerken, firmalar işletme faaliyetlerini petrol üzerinde geliştirmeye başladılar ve hükümetler de bu firmaları daha çok vergilendirme yoluna gittiler. Aynı zamanda, büyük nüfuslu ve geliştirilebilecek kaynaklara sahip petrol ülkeleri ödünç para almayı daha kolay buldu, hatta bazıları önemli ölçüde borç altına girdi. İlk petrol şokuna uyabilme işlemleri, böylece bazı uzmanların tahmin ettiklerinden daha kolay ve hızlı bir şekilde oldu. Beş yıl içerisinde enerji tasarruf tedbirleri, petrol ülkelerinin artan ithalatları ve petrol üretmeyenlerin ithalatı kısımları, petrol ihraç eden ülkelerin (OPEC'in) ödemeler bilançosundaki fazlalıkları bertaraf etti ve bu "devri daim" dünya ekonomisinin gidişini sağladı. Bu yüzden ikinci petrol buhranı ortaya çıktığında, ülkeler psikolojik olarak aynı şekilde problemleri çözmeye hazır idiler. Ancak bu krizin tüm sistemi

artan bir şekilde zayıflatması, bilhassa borçların çok büyük bir şekilde birikmesi gerçeği birçok kimselerin, hatta daha az bir derecede olsa bile, gelecek üçüncü bir petrol şokundan dünyanın kurtulup kurtulamayacağı konusunda şüpheye düşmesine sebep oldu. Nitekim gerçekte olduğu gibi, belli başlı ülkeler ikinci petrol şokuna birincidekinden daha az intibak etme eğilimi gösterdiler. Dolayısıyla enflasyonist sonuçları tahdit edip kontrol altına alma ve bunun tabii sonucu olarak, daha az büyüme oranlarını kabul etme eğilimi göze çarpmaktadır. Almanya ve Japonya halihazırda bu yolda niyetli olduklarını ispat ettiler ve Britanya ile Amerika Birleşik Devletleri de aynı yönde hareket etmektedirler.

Ortak pazar ülkelerinde işsizliğin devamlı artarak şu anda 30 milyona yaklaştığı gözleniyor. 1930'larda olduğu gibi bu durumun yarattığı "sefalet" ve "huzursuzluk" 1980'lerde sosyal faaliyetlerle hafifletilmeye çalışılıyor. Fakat bu faaliyetler bütçe açıklarını çoğalttı ve enflasyon ile savaşta "sıkı para politikaları" na bağımlılığı arttırdı. Sonuçta, özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde olmak üzere yüksek faiz hadleri ortaya çıktı. Tüm bunlar ödünç alan ülke ve firmalar üzerinde olan baskıları arttırırken Batı Dünyası'nın her yerinde hissedilen yeni şoklar ortaya çıktı.

Tekrar edilecek olursa bu faaliyetlere sebep olan önemli etken petrol fiyatları olmuştur. OPEC petrol fiyatı ulaştığı en yüksek miktar olan 36 dolardan 34 dolara düşerken, zaman zaman pazar yerinde 30 doların altına düştüğü olmuştur. Aynı zamanda petrole ilgili mamül ve maddelerin fiyatları da genel olarak düşme eğilimi göstermiştir. Artışlarda olduğu gibi bu ani ve fazla fiyat düşüşleri sıkıntı ve güçlüklerle sebep olmuştur. Birçok ülke ve firmalar durumlarından emin olmadıkları için ihtiyatlı bir davranış içersine girmişlerdir ki, bu da hem milli hem de uluslararası kaynak akışlarını yavaşlatmış ve iktisadi durgunluğun artmasına sebep olmuştur. Keza artan fiyatlara karşı alınan tedbirler fiyatların düşmesi halinde derhal düzeltilebilecek nitelikte değildirler. Nitekim Kuzey Amerika'da şistten petrol elde etme projelerinde olduğu gibi firmalar gerçekten muhtemel enerji geliştirme faaliyetlerinden vazgeçiyorlar ama, hükümetler de petrol firmalarına koydukları vergileri azaltmada acele etmiyorlar. Dolayısı ile özet olarak, bu geçici güçlüklerin petrol fiyatlarındaki artışların etkisinden daha kalıcı ve zararlı olabileceği söylenebilir. Ancak petrol fiyatlarındaki bu düşüşlerin geçmişteki petrol şoklarının kötü taraflarını yansıtmaması yüzünden bazı faydalı etkileri olabilir. Fiyat düşüşleri enflasyonu azaltır ve büyüme için bir teşvik unsuru oluşturur. Aynı zamanda bu, zorluklara düşen ve 1970'deki durumların tekrar ortaya çıkmasına dayanamayacak petrol üretmeyen ülke ve firmaların ticaret durumlarını düzeltir. 1973 yılından beri enflasyonda ve "para şişkinliği" ile ilgili beklentilerde en büyük zayıflamalardan birine şimdi şahit oluyoruz. Eğer bu devam ederse 1982 dünya ekonomisinde bir "dönüm noktası" olabilir. En azından şimdilik enflasyon ve petrol şokları dünyasından "antienflasyon" ve "borçlar şoku" ile dolu bir dünyaya geçtik. Bu geçişten, her zaman olduğu gibi, gelişen ülkeler daha az faydalanacaklarını hissediyorlar. Özellikle gelişen ülkeler Batı'da ekonomik durgunluğu daha çekilebilir hale getiren enflasyonda büyük düşüşlere genelde şahit olamayacaklar. Zaten toplu borç problemleri hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri kapsarsa da; kendi problemlerini çözmede en çok güçlüklerle karşılaşacak olanlar son gruptakilerdir.

Yaklaşık 40 yıldır savaş görmemiş, karşılıklı artan dayanışma ve bağlılık içinde bulunan bir dünyada, toplam borçların artmış olması hayret verici bir olay değildir ama; artış 1973 yılından beri çok fazla bir şekilde olmuştur. Örneğin, Dünya Bankası istatistiklerine göre gelişen ülkelerin dış borçları 1973 yılından 1980'e kadar yıllık ortalama olarak % 20 artmış ve 1980 sonunda 425 milyar dolara ulaşmıştır. Oysa bu döneme önceki 8 yılda artış oranı % 15 idi. Bu yüzdeler gelişmekte olan üçüncü dünya ekonomilerindeki büyüme hızını ve artan ticareti yansıtmaktadır. Borçların çoğu kalkınma projelerinde kullanılmıştır ve bu da gelişmiş ülkelerden ve OPEC ülkelerinden faydalı bir sermaye akışı olduğunu göstermektedir. Ancak bunların bir kısmı ödemeler dengesindeki "geçici" ve "müzmin" açıkların finansmanında kullanılmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan önce bu borçlanma yabancıların Londra ve New York piyasalarından aldıkları "tahvilat" şeklinde ortaya çıkmıştı. Ancak taahhütlerin yerine getirilmemesi 1930 ve 1940'larda yabancı tahvilat pazarlarını oldukça hasara uğratmıştı. Oysa savaştan sonra Avrupa'da ortaya çıkan bu pazarda, enflasyon oranı borçlanmanın daha az ölçüde ve kısa dönemde olmasını sağlamıştı. Dolayısı ile yukarıda da açıklandığı gibi, borçların 1973'ten beri olan devri daimi hükümetler ve bankalar seviyesinde olmuş; bu da onların önemli borçlanma durumlarında müşterek borç veren kuruluşlar olarak ortaya çıkmalarına sebep olmuştur.

Ödünç vermenin kolay bir anlaşma olmaması, bankalara uygun süreden uzun ve birçok kalkınma projelerinin de tabii olarak gerektirdiği dönemden kısa olması, nedeniyle, banka kredilerinin tahvilatla borçlanmanın yerini alması ne yerli ne de uluslararası pazarlarda "ideal" bir durum olmamasına yol açmıştır. Mamafih, şimdiye kadar taahhütlerin yerine getirilmemesi ve borçların yeniden düzenlenmesi şeklinde ortaya çıkan durum "orman yangınları" gibi paniğe kapılmadan ve zamanında kontrol altına alınabilmiş ve yatıştırılmıştır. Örneğin, 1970 ortalarında en çok probleme sebep olan ülkeler (Türkiye, Zaire, Kuzey Kore ve Peru) kıtalar boyunca yayılmış ve hiçbiri de dünya bankacılık sisteminin tümüyle ilişkili olarak büyük borçlara girmemişlerdir.

Dünya şartları artan bir şekilde zorlaştıkça, konu ile ilgili olarak kötü yönde gelişen iki değişiklik meydana gelmiştir. Politik sebepler ön plana çıkmış ve borçlanma problemi belli bir ülkeye mahsus olmamak kaydıyla, bölgesel bir durum haline almıştır. Son 3 yılda politik kargaşalık ve anlaşmazlıkla ilgili olarak İran, Polonya ve Arjantin'ayı ilgilendiren konularda, dolayısı ile "borçlar krizinde", başarıya ulaşılmıştır. Aynı zamanda petrol fiyatlarının "düşürülmesi" borçlu petrol ülkelerini, bilhassa Meksika'yı kısa dönemli de olsa çok zor durumlara itmiştir. Hernekadar "İran problemi" yatışmış gibi gözüküyorsa da, Polonya'dan kaynaklanan "bulaşıcı hastalık" diğer bazı Avrupa ülkelerini etkilerken, aynı belirtilerin Latin Amerika'da da; ortaya çıktığı gözleniyor. "Salgın" diyebileceğimiz bu kötü durumun iki önemli etkisi vardır. Bunlardan ilki şudur: Memleketler, birbirleriyle ticarete buldukları için, komşu ülkelerde meydana gelen bu güçlüklerden tabii olarak etkilenirler ve dolayısı ile iktisadi durgunluk gösteren belli başlı ekonomilerde "hasar" göze çarpar. İkincisi ise, hem borç alan hem de verenlerde güven duygusunun azalmasıdır ki; bu da bazen iyi denebilecek ekonomilere bile olan desteğin kaybolmasına yol açmaktadır. Bu eğilim, uluslararası kredi temin eden belli başlı ülkelerdeki bankaların oluş-

turduğu Uluslararası Ödemeler Bankası'nın (BIS = Bank for International Settlements)* topladığı ve her 3 ayda bir yayınladığı istatistiklerde gözükmektedir. Bu krediler (ki; daha önce de ifade edildiği gibi 1973'ten beri yılda ortalama % 20 artmıştır.) 1981'in ilk 9 ayında Doğu Avrupa için durmuş ve 1982'de Latin Amerika için de yarıdan fazla azalmıştır. Şunu belirtmek lazımdır ki; Doğu Avrupa durumunda Amerika'nın bu ülkelerin taahhütlerini yerine getirmemelerinde politik baskılarının olduğu bilinmekte ama; bu baskılara "Bakanlar Kurulunun" akılcı bir şekilde karşı çıktığı da gözlenmektedir. Tüm bunlar, ülkelerin sebepleri anlaşılmayan taahhütleri yerine getirmemeleri haberinin basında ve diğer şekilde ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu da, gelişen ülkelere olan sermaye akışının durması şeklinde bankalara, diğer kredi veren kuruluşlara hatta tüm dünya ekonomisine büyük zararlar verebilir. Bazı çevreler bu felaketin yakın olduğunu tahmin ediyorlarsa da; görüşümüze göre, bu doğal olarak mümkün değildir. Çünkü bugün birbirine her zamandan daha çok bağımlı olan bir dünya içersinde, ne borç verenlerin ne de borç alanların gelecek için "kredilerini" düşürmeleri lehlerine olacaktır. Aynı zamanda, böyle bir tehlikenin ortaya çıkmasını engelleyebilecek tedbirlerde alınabilir.

İlk önce, ticari bankacılık sisteminin yakın gelecekte 1970'lerde olduğu gibi uluslararası borç konusunda büyük bir rol oynamayacağı, aradaki açıklığın resmi kanallarla kapatılacağı açıktır. Bunun en bariz işareti, merkez bankalarının Macaristan'a (ki; daha önce bahsedilen salgının bir kurbanı) ve Meksika'ya açtığı arttırılmış kredilerde ve Amerikan hükümetinin yine Meksika'ya karşı sunduğu "destekleme paketine" ayrıca Uluslararası Para Fonu'nun genel olarak kaynakları arttırma isteğinde görülmektedir.

İkinci olarak, her borçlanma probleminin hem borç alan, hem de veren taraftan iyi bir şekilde kontrol edilmesi lazımdır. Karanlık bir bulut gibi çöken bu genel olumsuz havayı temizlemek, ülkeleri farklı gruplara ayırmak ve her ülkeyi şartlarına göre ele alıp değerlendirmek, problemlerin çözümünde hayati önem taşıyacak niteliktedir. Tabii olarak "farklılık politikası" izlemenin tüm problemlere genel bir "reçete" olması ve acil çözüm getirmesi beklenemez.

Bankacılık görüş açısından, şu anda mevcut uluslararası borçlar durumunu, bir ülke içinde şiddetli olarak "kredilerin ezilmesine" benzetmek faydalı olabilir. Bu benzerlik içinde bankalar, hükümetler ve IMF gibi kredi veren kuruluşların yapmaları gerekenler şunlar olacaktır.

- a) Borç alan ülkeler ile pazarlık ve danışmanlık faaliyetlerini yürütmek üzere "özel ihtisas komisyonları" kurmak ve bunların devamlı olarak birbirleriyle yakın ve karşılıklı ilişkide bulunmalarını sağlamak.
- b) Borçlu ülkelerin durumları hakkında "maksimum" haberler elde etmek.
- c) Mevduatların ve diğer kaynakların (tek taraflı çıkar düşüncesi ile) çekilmesiyle "orta vadeli amaçların" zarara uğramasını önlemek.
- d) Gerekirse, Uluslararası Para Fonu ve Ödemeler Bankası tarafından ülkelerdeki merkez bankalarının fonksiyonunu görececek "cankurtaran üniteler" kurmak.

* Uluslararası Ödemeler Bankası (B.I.S.) İsviçre'nin Bale kentinde kurulmuştur. Uluslararası para ödemeleri ile uğraşan ve üye devletlerin merkez bankaları temsilcilerinden kurulu bir bankadır.

Son olarak da, her ne kadar orta vadede amaçlar belli başlı ülkelerde enflasyon oranını devamlı ve kolayca bozulmayacak büyümeyi başlatacak seviyeye (diyelim ki; % 3 veya daha aza) indirmek olması gerekecekse de, kısa dönemde hem kredi alanlara hem de verenlere rahatlık verecek bir dönem sağlamak amacı ile, baskıların durdurulması oldukça faydalı olacaktır. Bunun en iyi zm yolu enflasyonist psikoloji ve beklentilerden uzak, büyümeye elverişli bir Şekilde azalan faiz hadlerine devam edilmesiyle sağlanabilecek makl kalkınma hızları olacaktır. Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası'nın son olarak Toronto'da yaptıkları yıllık toplantıda alınan kararlarında bu yönde olduğu gözlenmektedir. Mamafih, dünya ekonomisinin bu derece hassas bir Şekilde düzenlenmesi o kadar kolay olmamakla beraber, olaylar nasıl gelişirse gelişsin, önümüzde hem borç alanlar hem de verenler için ortak ama; her iki tarafında memnun olmayacağı bir dönem vardır. Ancak tüm bu "zorluklar ve acılar"; kronik ve gittikçe kötüleşen bir hastalığın belirtileri olarak değilde, dünyanın son on yılda enflasyon ve petrol bunalımlarının oluşturduğu bir dönemden uzaklaşmasında gösterdiği emareler olarak kabul edilmelidir.

EŞİT OLMAYAN GRUP VARYANSLARI İÇİN BENZER t VE F TESTLERİ*

Çeviren: Mustafa AYTAÇ**

Birden fazla grupta ilgili olarak yapılan analizlerde, t ve F testlerinin geçerli olmasının koşullarından birisi de grup varyanslarının aynı olmasıdır¹. Bir başka deyişle, yukarıdaki testler grup varyanslarının eşit olduğunu varsayar. Bununla beraber, grup varyansları çok farklı olmadığı zaman, kullandığımız F testinin geçerli olduğu çok geniş bir alan vardır. Eşit olmayan gruplar için matematik olarak uygun testin sonuçlandırılması çok karmaşıktır. Matematiksel istatistikçiler, bunlar için öyle yöntemler geliştirmişlerdir ki, uygulayıcıların onları standart bir hale koyup ele almaları çok zordur. Bu bölümde görece olarak bir yöntem açıklanacaktır. Ayrıca bu yöntemin özellikleri, limitleri ve pratik uygulamalardaki zorlukları da ele alınacaktır.

a) Alışılmış t ve F Testi²

Yeni yöntemi ele almadan önce karşılaştırmalar için, alışılmış t ve F testini kısaca tekrar etmek yararlı olacaktır. İki örnekleme (veya iki işlem grubunu) düşünelim. Bunlara ait veriler tablo 1 de verilmiştir.

Tablo: 1
Bağımsız İki Örneklem ve Varyans İle Ortalamalarının Tahmini

Örneklem	Tek Değerler $\bar{y}_{i\alpha}$	n_i	s.d _i	y_i	ssq _i	s_i^2	s_i^2/n_i
1	18 13 12 14 19 17 11 15 18 13	10	9	15	72	8.0	0.80
2	12 8 15 9	4	3	11	30	10.0	2.50
Toplam		14	12		102		3.30

* Li, C.C., *Introduction to Experimental Statistics*, Mc Graw Hill, Inc, New York, 1964, Chapter 32.

** Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

- 1 Bazı özel durumlarda bilinen bir varyans oranına sahip olmakta yeterlidir (Çevirenin notu).
- 2 "Alışılmış-t" ve Alışılmış-F" kavramları İngilizcedeki "Ordinary t" ve "Ordinary F" kavramlarının yerine kullanılmıştır. Aynı şekilde "benzer-t" ve "benzer F" kavramları da İngilizcedeki "t-like" ve "F-like" kavramlarının yerine kullanılacaktır (Çev. Notu).

İlk örneklem $ssq_1 = 72$ ile 10 gözleme sahiptir. Böylece varyansının tahmini³

$$s_1^2 = \frac{ssq_1}{(s.d)_1} = \frac{72}{9} = 8.0$$

dır. İkinci örnekte ise $ssq_2 = 30$ olup dört tane gözlemimiz vardır. Bundan dolayı

$$s_2^2 = \frac{ssq_2}{(s.d)_2} = \frac{30}{3} = 10$$

dur. Varyansın bu iki tahmini görüldüğü gibi eşit değildir. Gerçekte, onlar anlamlı olarak farklı olabilirler. Bunu açığa çıkarmak için bir varyans oran testi yapabiliriz. Bunu F-testi ile yaparsak, hesaplanmış F-değeri (bir başka deyişle testistatistiği) $10/8 = 1.25$ dir⁴. Serbestlik dereceleri ise sırası ile 3 ve 9 dur. F-tablosundan $\alpha = 0.05$ anlamlılık seviyesi ve yukardaki serbestlik derecelerine göre bulunan değer ise 3.86 dir. $F_{hes} < F_{tablo}$ olduğu için s_1^2 ile s_2^2 nin anlamlı olarak farklı olmadığını söyleriz. Yani, $s_1^2 \cong s_2^2$ olarak kabul edebiliriz.

Aynı şeyi aşılmış t-testi ile de yapabiliriz. Öncelikle iki örneklem için serbestlik dereceleri ve kareler toplamını ele alarak varyansın tek bir tahminini elde edelim. Yani,

$$s^2 = \frac{\sum_{i=1}^2 ssq_i}{\sum_{i=1}^2 (s.d)_i} = \frac{102}{12} = 8.5$$

Bu durumda ele alınan örneklemelerden elde edilen test istatistiğimiz t nin değeri, serbestlik derecesi ($n_1 + n_2 - 2 = 12$) 12 ile aşağıdaki gibi olacaktır.

$$t = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{\sqrt{s^2 \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}} = \frac{4.0}{\sqrt{8.5 \left(\frac{1}{10} + \frac{1}{4} \right)}} = 2.32$$

t-tablosundan $\alpha = 0.05$ e göre bulunan değer ise 2.18 dir.

$t_{hes} > t_{tablo}$ olduğu için iki örneklem ortalamaları arasındaki farkın anlamlı olduğuna karar verilmelidir.

3 ssq_i , i. inci örneklem içindeki değişimi gösterir ve

$$\sum_{\alpha} (y_{i\alpha} - \bar{y}_i)^2$$

formülü ile hesaplanır (Çev. Notu).

4 F-tablo değerinin özelliğinden dolayı küçük çıkan s_1^2 değeri paydaya yazılır. Çünkü F tablosunda var olan en küçük değer $(s.d)_1 = \infty$ ve $(s.d)_2 = \infty$ durumunda 1.0 dur. Bundan dolayı küçük varyans paya yazılırsa, test istatistiği değeri her zaman kabul bölgesi içine düşecektir (Çev. Notu).

b) Benzer-t İstatistiği

İki grup varyansının farklı olduğunu varsayalım. Birinci ve ikinci örneklem ortalamalarının varyansı sırasıyla

$$V(\bar{y}_1) = \frac{s_1^2}{n_1} \text{ ve } V(\bar{y}_2) = \frac{s_2^2}{n_2}$$

dir. Böylece iki örneklem ortalaması arasındaki farkın varyansı

$$V(\bar{y}_1 - \bar{y}_2) = \frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}$$

olacaktır⁵. O zaman, benzer-t istatistiği aşağıdaki gibi tanımlanır.

$$t^* = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}}} = \frac{40}{\sqrt{\left(\frac{8}{10} + \frac{10}{4}\right)}} = 2.2019$$

Yukardaki tanımın benzer t istatistiği olarak adlandırılmasının nedeni, t^* nin tam olarak t-dağılımına sahip olmamasıdır. Çünkü t-dağılımının paydasında bir değişken varken, t^* dağılımının paydasında iki değişkenin toplamı vardır. Ayrıca t^* nin örnekleme dağılımı da bilinmiyor (t^* nin örnekleme dağılımı iki grup için $r_1 = 1$ parametresini ve payda içinde iki tane s.d. olan $(s.d.)_1$ ve $(s.d.)_2$ yi içermelidir).

t-tablosundan yararlanmak amacı ile belli bir s.d. $(s.d.^*)$ t^* ye bağlanır; böylece o, s.d. sayıları ile t-ye eşit olacaktır. Bu yöntem, Welch tarafından ortaya atılmış ve s.d. için formül aşağıdaki gibi tanımlanmıştır⁶.

$$s.d.^* = \frac{\left(\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}\right)^2}{\frac{(s_1^2/n_1)^2}{n_1 - 1} + \frac{(s_2^2/n_2)^2}{n_2 - 1}} \quad (1)$$

Bu karmaşık formül belki bir dereceye kadar kısaltılabilir. Bununla beraber s.d.* nin sayısal değeri tablo 1 yardımı ile kolaylıkla hesaplanabilir.

$$s.d.^* = \frac{(3.30)^2}{\frac{(0.80)^2}{9} + \frac{(2.50)^2}{3}} = \frac{10.89}{2.1544} = 5.055$$

5 Aslında,

$$V(\bar{y}_1 - \bar{y}_2) = V(\bar{y}_1) + V(\bar{y}_2) - 2 \text{Kov}(\bar{y}_1, \bar{y}_2)$$

dir. Fakat bağımsız iki örneklem söz konusu olduğu için $\text{Kov}(\bar{y}_1, \bar{y}_2) = 0$ değerini alır (Çev. Notu).

6 Brownlee, K.A., Statistical Theory and Methodology in Science and Engineering, John Wiley, Inc., New York, 1960, s. 235-239 ve 265-268.

s.d.* ni yaklaşık olarak 5 alırsak, t-tablosundan $\alpha = 0.05$ e göre bulunan tablo değeri 2.57 olacaktır. $t_{hes}^* < t_{tablo}$ olduğu için iki örneklem ortalamaları arasındaki farkın anlamlı olmadığını söyleriz.

Bu iki durumu tablo 1 deki verileri kullanarak özetlersek, aradaki farkı daha iyi görebiliriz.

	t - Testi	Benzer - t
Test İstatistiği	$t_{hes} = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{\sqrt{s^2 \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}} = 2.32$	$t_{hes}^* = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{\frac{S_1}{n_1} + \frac{S_2}{n_2}} = 2.20$
Serbestlik derecesi	S.d. = 12	S.d.* = 5 (yaklaşık)
$\alpha = 0.005$ 'e göre tablo değeri	$t_{tablo} = 2.18$	$t_{tablo} = 2.57$
Karar Alma	$t_{tab} < t_{hes}$ olduğu için fark anlamlıdır.	$t_{tab} > t_{hes}$ olduğu için fark anlamlı değildir.

Görüldüğü gibi iki yöntem de aynı verileri kullanmasına rağmen farklı sonuçlara varmaktadırlar. Bu nedenden dolayı uygulayıcılar, benzer-t yöntemini kullanmaktan çekinirler. Belli koşullar sağlandığı zaman, matematiksel yöntem daha basit bir duruma indirgenir. Gerçekte $s_1^2 = s_2^2$ olsa bile bu iki yöntem yine farklı sonuç verecektir. Açık olarak benzer-t, dağılımının bir genelleştirilmiş hali olmayıp, farklı varsayımlara dayanan değişik bir yöntemdir.

c) s.d.* nin Değeri

Yukardaki özetle de verdiğimiz gibi iki yöntemin test istatistiklerinin değerleri çok farklı olmamasına rağmen -t = 2.32 ve $t^* = 2.20$ - s.d. ri çok farklıdır - s.d. = 12 ve s.d.* = 5 -. Bunun nedenini açıklamaya çalışalım. $s_1^2 \neq s_2^2$ ve

$$\frac{s_1^2}{n_1 (n_1 - 1)} = \frac{s_2^2}{n_2 (n_2 - 1)}$$

olduğu zaman türevsel denklemlerle s.d.* nin maximum değerinin $n_1 + n_2 - 2$ olduğu gösterilebilir. s.d.* nin minimum değeri ise $(n_1 - 1)$ ile $(n_2 - 1)$ değerlerinden küçük olanına eşittir. Bu ise formül (1) den de görüldüğü gibi s_2^2/n_2 nin s_1^2/n_1 den çok büyük olduğu zaman ortaya çıkar. Bunun tersi de aynı etkiyi yapar. Örneğimizde, $s_2^2/n_2 = 2.50$, $s_1^2/n_1 = 0.80$ nin üç katından daha fazladır ve s.d.* = 5 $n_1 + n_2 - 2$ ye olduğundan daha fazla küçük örneklem büyüklüğüne yakındır. $s_1^2 = s_2^2$ olduğu zaman s.d.* nin değeri iki örneklemin büyüklükleri ile tamamen belirlenebilir. Örneğin, n_1, n_2 den daha büyük olduğu zaman s.d.* nin değeri $n_2 - 1$ in minimum değerine yaklaşır. Çünkü n_1, n_2 den büyük olduğu zaman, benzer -t nin dağılımı s_2^2 tarafından $(n_2 - 1)$ s.d ile esas olarak belirlenecektir. Başka bir deyişle, çok büyük bir n_1 'e bağlı \bar{y}_1 ve s_1^2 sabitler gibi işleyecek ve böylece $t^*, n_2 - 1$ s.d. ile benzer-t olarak ele alınacaktır.

d) Büyüklükleri Eşit Olan İki Örneklem

İki örneklem aynı büyüklükte olduğu zaman, t^* ve t aynı değere sahiptirler. Çünkü $n_1 = n_2 = n$ yazarsak,

$$\frac{s_1^2}{n} + \frac{s_2^2}{n} = \frac{ssq_w}{n(n-1)} = s^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{1}{n} \right)$$

olur. $ssq_w = ssq_1 + ssq_2$ dir. Buna göre s.d.* ni de basitleştirebiliriz. $n_1 = n_2 = n$ 'i formül (1) de yerine koyarsak aşağıdaki ifadeyi elde ederiz.

$$s.d.* = \frac{(n-1)(s_1^2 + s_2^2)^2}{(s_1^2)^2 + (s_2^2)^2}$$

$n_1 = n_2 = n$ olmak üzere tablo 2 deki verileri ele aldığımızı varsayalım.

Tablo: 2
Eşit Büyüklükte İki Örneklem ve Varyansın Tahmini

Örneklem	Tek Değerler y_i	Y_i	ssq_i	s_i^2	s_i^2/n
1	11 18 15 26 25 21 11 13 19 10	170	316	35.11	3.511
2	26 21 19 22 19 27 28 22 24 22	230	90	10.00	1.000

Varyansın tahmini $s^2 = 22.55$ dir ve

$$22.55 \left(\frac{1}{10} + \frac{1}{10} \right) = 4.511$$

$\bar{y}_1 = 23$ ve $\bar{y}_2 = 17$ olduğundan

$$t^* = t = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{\sqrt{s^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{1}{n} \right)}} = \frac{6}{\sqrt{4.511}} = 2.825$$

t için s.d. = $n_1 + n_2 - 2 = 18$ olup, benzer t için ise,

$$s.d.* = \frac{(9)(45.11)^2}{(35.11)^2 + (10.00)^2} = 13.7 \text{ dir.}$$

s.d.* bir tam sayı olmadığından dolayı t^* için tablo değeri (kritik değer) t -tablosundan iç değer biçim yöntemi ile elde edilebilir⁷. Böylece $\alpha = 0.05$ anlamlılık seviyesinde

7 "İç değer biçim" kelimesi İngilizce "interpolation" kelimesinin karşılığı olarak alınmıştır. Bir dizideki değerlerden, dizide bulunmayan ara değerlerin tahmin edilmesi yöntemine iç değer biçim adı verilir (Çev. Notu).

$$s.d. = 13 \text{ için } t = 2.160$$

$$s.d. = 13.7 \text{ için } t = 2.15$$

$$s.d. = 14 \text{ için } t = 2.145$$

Örneğimizde test istatistiklerimiz $t = t^* = 2.825 > 2.15$ olduğu için hangi yöntemi seçersek seçelim sonuç anlamlı çıkacaktır. Bununla beraber, hesaplanan test istatistiklerimiz $t^* = t = 2.13$ çıkarsa idi, t^* yöntemi ile sonuç anlamlı çıkmayacak; fakat 18 s.d. ne sahip t-testi ($t_{\text{tablo}} = 2.10$) anlamlı olacaktı. Bu daha önce üzerinde durduğumuz aynı pratik yöntemdir.

İki grup eşit büyüklükte olduğu zaman, bir gerçek daha vardır ki, $s_1^2 = s_2^2$ olunca s-d* nin değeri 2 (n - 1)'e indirgenir. Bu ise grup varyansları eşit olmadığı zaman, eşit büyüklüğe sahip grupların daha fazla tercih edildiğini gösterir.

e) Benzer - F İstatistiği

Aynı sayısal örneği kullanarak yalnızca iki grup arasındaki karşılaştırmayı yapmak için benzer-F istatistiğini (F^*) tanımlayarak daha önce yapmış olduğumuz benzer-t testi (t^*) ile karşılaştıralım. i. inci grup için grup ortalamasının ağırlığı, örneklem varyanslarına bağlı olarak aşağıdaki gibi tanımlanabilir⁸.

$$w_i = \frac{n_i}{s_i^2}$$

Böylece grup ortalamalarının ağırlıklı genel ortalaması

$$y^*_i = \frac{\sum w_i \bar{y}_i}{\sum w_i} = \frac{\sum w_i \bar{y}_i}{W}$$

dir. Görüldüğü gibi \bar{y}^*_i , bütün grup varyanslarının eşitliğine dayanan varsayımdan oluşturulan bilinen genel ortalamaya $\bar{y} = \sum n_i \bar{y}_i / n_i$ değerine eşit değildir. Ağırlık ve ağırlıklı genel ortalamayı böyle hesaplamakla, iki grup için ($k = 2$) benzer-F istatistiğini oluştururuz.

$$\begin{aligned} F^* &= w_1 (\bar{y}_1 - \bar{y}^*)^2 \\ &= w_1 (\bar{y}_1 - \bar{y}^*)^2 + w_2 (\bar{y}_2 - \bar{y}^*)^2 \end{aligned}$$

F^* in s.d. ise şöyledir:

$$r_1 = k - 1 = 1$$

$$\text{ve } r_2 = \frac{1}{E} = \sum \frac{1}{f_i} \left(1 - \frac{w_i}{W}\right)^2; f_i = n_i - 1 \text{ dir.}$$

8 s_i^2 , i. inci örneklemeindeki dağılımı gösterir ve

$$\frac{1}{n_i - 1} \sum_{j=1}^{n_i} (X_{ij} - \bar{X}_i)^2$$

formülü ile hesaplanır. Ayrıca s^2 , yığın varyansının yansız bir tahminidir. Yani, $E(s^2) = \sigma^2$ (Çev. Notu).

Tablo: 3
İki Grup İçin Benzer -F ve S.d.nin Hesaplanması

n_i	s_i^2	$w_i = n_i/s_i^2$	\bar{y}_i	$w_i\bar{y}_i$	$\bar{y}_i - \bar{y}^*$	$W_i(\bar{y}_i - \bar{y}^*)^2$
10	8.0	1.25	15	18.75	-0.97	1.176
4	10.0	0.40	11	4.40	-3.03	3.672
		$W = 1.65$	$w_i\bar{y}_i = 23.15$			4.848
			$\bar{y}^* = 14.03$			$\Sigma w_i(\bar{y}_i - \bar{y}^*)^2 = F^*$
$f_i = n_i - 1$	$\frac{w_i}{W}$	$1 - \frac{w_i}{W}$	$(1 - \frac{w_i}{W})^2$	$\frac{1}{f_i} (1 - \frac{w_i}{W})^2$		
9	0.7576	0.2424	0.05877	0.00653		
3	0.2424	0.7576	0.75392	0.19131		
		1.0000			$E = \frac{1}{r_2} = 0.19783$	

Yöntemin açıklanması amacı ile tablo 3 iki parça olarak verilmiştir. Veriler tablo 1'deki veriler ile aynı olup, üst kısım F^* in bulunması için aritmetik işlemleri, alt kısımda s.d. r_1 ve r_2 yi bulmak için açıklamaları göstermektedir. Görüldüğü gibi⁹,

$$F^* = 8.848 = (2.2019)^2 = t^{*2}$$

ve s.d. de

$$r_2 = \frac{1}{E} = \frac{1}{0.19783} = 5.055 = df^*$$

Böylece benzer-F = benzer- t^2 dir. Aynen alışımlı F 'in iki grup için alışımlı t de olduğu gibi, fakat iki grup olduğu zaman, aritmetik olarak t^* yi kullanmak çok daha basittir. Şimdi de k -grup için genel benzer-F testini incelemeye çalışalım.

f) Genelleştirilmiş Benzer - F - Testi

Grup sayımız ikiden fazla olduğu zaman, F^* in tanımı ve onun s.d. si oldukça karmaşıktır. Bununla beraber, aritmetik süreç tablo 3 de yapıldığı gibidir. w_i ağırlıkları ve ağırlıklı genel ortalama \bar{y}^* aynı şekilde tanımlanabilir.

$$W = \Sigma w_i, f_i = n_i - 1 \text{ ve } E = \Sigma \frac{1}{f_i} (1 - \frac{w_i}{W})^2$$

9 Aslında α - anlamlılık seviyesinde ve $k = 2$ ile N çok büyük olduğu zaman

$$F = t^2 = Z^2 = X^2$$

ilişkisi her zaman için vardır (Çev. Notu).

olsun. Bu durumda F^* , r_1 ile r_2 şu değerleri alır.

$$F^* = \frac{\sum w_i (\bar{y}_i - \bar{y}^*)^2 / k - 1}{1 + \frac{2(k-2)}{k^2 - 1} E} \quad (2)$$

ve $r_1 = k - 1$ ile $r^*_2 = \frac{k^2 - 1}{3E}$ dir.

Dikkat edilirse kolaylıkla görüleceği gibi, $k = 2$ olduğu zaman, gerek F^* 'in paydası gerekse $(k^2 - 1)/3$ ifadesi bir değerine eşit olacaktır. Bu ise daha önce $k = 2$ için bulduğumuz değerlerden başka bir şey değildir.

Aritmetik süreç uzun olduğundan, yukarıda yazdıklarımızı gösterebilmek için basit bir sayısal örnek almayı uygun gördük. Gruplar içi veriler şöyledir.

Grup 1:	6	9	3		$Y_1 = 18$	$ssq_1 = 18$		
Grup 2:	10	4	9	12	8	11	$Y_2 = 54$	$ssq_2 = 40$
Grup 3:	2	6	4		$Y_3 = 12$	$ssq_3 = 8$		

Diğer hesaplamaları toplu olarak tablo 4 de verelim.

Tablo: 4
Benzer F ve Onun S.d. Hesaplamaları

n_i	s_i^2	w_i	\bar{y}_i	$w_i \bar{y}_i$	$\bar{y}_i - \bar{y}^*$	$w_i (\bar{y}_i - \bar{y}^*)^2$
3	9.0	0.333	6	2.00	- 0.4091	0.0558
6	8.0	0.750	9	6.75	2.5909	5.0346
3	4.0	0.750	4	3.00	- 2.4091	4.3528
	1.833			$\sum w_i \bar{y}_i = 11.75$,	$\bar{y}^* = 6.4091$	9.4432 , $\sum w_i (\bar{y}_i - \bar{y}^*)^2$
$f_i = n_i - 1$	$\frac{w_i}{W}$	$1 - \frac{w_i}{W}$	$(1 - \frac{w_i}{W})^2$	$\frac{1}{f_i} (1 - \frac{w_i}{W})^2$		
2	0.18182	0.81818	0.66942	0.33471		
5	0.40909	0.59091	0.34917	0.06983		
2	0.40909	0.59091	0.34917	0.17459		
$r_2 = 9$	1.00000					$E = 0.57913$

$k = 3$, $w_i (\bar{y}_i - \bar{y}^*)^2 = 9.4432$ ve $E = 0.57913$ değerlerini yukarıdaki formül (2) de yerine koyarsak,

$$r_1 = 2, \quad r^*_2 = \frac{8}{3(0.57913)} = 4.6$$

ve

$$F^* = \frac{9.4432/2}{1 + \frac{2}{8} (0.57913)} = \frac{4.7216}{1.1448} = 4.124$$

değerlerini elde ederiz. F^* in kritik değeri alınmış F-tablosundan iç değer biçim yöntemi ile kolaylıkla bulunabilir. Böylece $r_1 = 2$ için $\alpha = 0.05$ anlamlılık seviyesinde aşağıdaki gibidir.

$$\begin{array}{ll} r_2 = 4 \text{ için} & F = 6.94 \\ r_2 = 5 \text{ için} & F = 5.79 \end{array} \quad r_2^* = 4.6 \text{ için } F^* = 6.25$$

Hesaplanan $F^* = 4.12$ değeri, $r_2 = 5$ alınsa bile F dağılımının tablo değerinden küçük olduğu için bu örnek için iç değer biçim gerekli değildir. O zaman üç grup arasındaki farkın anlamlı olmadığına karar verilir.

Aynı verileri ele alarak alınmış F testinin değerlerini de tablo 5 de bulmaya çalışalım.

Tablo: 5
Tablo 1'deki Veriler İçin F Değerinin ve Onun S.d.
Hesaplanması

Değişim Kaynağı	s.d	ssq	s^2	F
Gruplar Arası	$k - 1 = 2$	54	$s_B^2 = 27$	$\frac{27}{7.33} = 3.68$
Gruplar İçi	$N - k = 9$	66	$s_w^2 = 7.33$	
Toplam	$N - 1 = 11$	120		

$\alpha = 0.05$ ve $r_2 = 9$ 'za göre tablo değerimiz ise 4.26'dır. Sonuç ise görüldüğü gibi burada da anlamlı değildir.

Gruplar eşit büyüklükte olduğu zaman matematiksel istatistikçiler göstermişlerdir ki, eşit olmayan grup varyansları tarafından neden olan karmaşıklık, gruplar değişik olduğu zamankinden daha az önemlidir. Başka bir deyişle, grup büyüklükleri aynı olduğu zaman alınmış F testi, eşit olmayan varyanslar için çok daha şiddetli olur. Burada anlatılan yöntem, yalnızca grup varyansları çok farklı olduğu zaman kullanılmalıdır.

g) Varyansların Eşitliğinin Testi

Aklımıza şöyle bir soru takılabilir: Grup varyanslarının farklı olduğunu söyleyebilmek için farklılık ne kadar olmalıdır? Örneklem varyansı s_1^2 örneklem ortalamasından daha büyük varyansa sahiptir. Düşünülen büyük örneklem varyanslarını alırsak, s_1^2 nin görülen farklı değerleri anlamlı olarak farklı olmayabilir. Barlett, grup varyanslarının türdeşliği için bir ki-kare testi geliştirmiştir¹⁰. Yöntemi s_1^2 lerin

10 Barlett, M.S., Properties of Sufficiency and Statistical Tests, Proc. Roy. Soc., London Series A, 160; 268-282, 1937.

doğal logaritmasının hesaplanmasını içerir ($k - 1$). s.d. ile ki-karenin yaklaşık değeri X^2 ile gösterilir ve şöyle bulunur.

$$X^2 = f \log_e s^2 - \sum_{i=1}^k f_i \log_e s_i^2$$

Formülde;

k = grup sayısını

$f_i = n_i - 1$

$f = f_i = N - k$ dir.

Ahşıldığı gibi s^2 , tüm gruplardan varyansların tahminidir. Yani,

$$s^2 = \frac{\sum_{i=1}^k ssq_i}{\sum_{i=1}^k (s.d)_i}$$

Tablo 4'de verilen değerler için ki-kare yaklaşık değerini Tablo 6'da bulmaya çalışalım.

Tablo: 6
Varyansların Eşitliğinin Testi İçin Ki-Kare Değerinin Bulunması

Grup	f_i	ssqi	s_i^2	$\log_e s_i^2$	$f_i \log_e s_i^2$	$\frac{1}{f_i}$
I	2	18	9.0	2.19722	4.39444	0.500
II	5	40	8.0	2.07944	10.39720	0.200
III	2	8	4.0	1.99244	2.77258	0.500
	9	66	7.33	1.99244	17.564422	1.200
	f	ssq _w	s^2		17.93196	0.111
					$X^2 = 0.36774$	1.089

$$s^2 = \frac{ssq_1 + ssq_2 + ssq_3}{(s.d)_1 + (s.d)_2 + (s.d)_3} = \frac{18 + 40 + 8}{9} = 7.33$$

2.s.d. ile yaklaşık ki-kare değeri ise,

$$X^2 = (2) (8.966) - 17.564 = 0.368$$

2.s.d. ve $\alpha = 0.05$ için ki-karenin tablo değeri 5.99 olduğu için varyansların eşitliği anlamlı değildir. Bundan dolayı bu veriler kümesi için, ahşılmış varyans analizi ve F-testi uygundur. Yukardaki formülle hesaplanan X^2 nin değeri gerçek ki-kare değerinden önemli olmayan bir miktar kadar fazladır. X^2 değeri, anlamlılık değerinin altına düştüğü için burada durur. Eğer X^2 anlamlılık değerinden büyük çıksa idi, anlamlılık testi yapmadan önce düzeltme faktörünü, onun değerini ele almadan önce kullanmamız gerekecekti. Düzeltme faktörü, tablo 6'nın son sütununda görülmektedir. Yani,

$$C = \frac{1}{3(k-1)} \left(\sum \frac{1}{f_i} - \frac{m}{f} \right)$$

Örneğimiz için bu değer;

$$C = \frac{1}{3(2)} (1.200 - 0.111) = 0.1815$$

Düzeltilmiş ki-kare değerini bulmak için X^2 değerini $(1 + C)$ ye bölmemiz gerekir. Böylece

$$X^2 = \frac{X^2}{1 + C} = \frac{0.36774}{1.1815} = 0.311$$

Bitirmeden önce şunu da belirtmeliyiz ki, yalnızca anlamlı derecede büyük bir ki-kare değeri varyans gruplarının türdeşliğini gösterir¹¹.

11 Daha fazla bilgi için bakınız, Yoğurtçugil, M.K., Ki-Kare Üzerine Bir Deneme, İ.Ü. İktisat Fakültesi, İstanbul, 1978, Bölüm V - Türdeşlik Testi.

İKİ PARTİ SİSTEMİ

E. E. SCHATTSCHNEIDER*

Çeviren: Bülent KAR**

İki parti sistemi, Amerikan siyasal sisteminin en belirgin özelliğidir. Amerika Birleşik Devletleri'nde bu sistem nasıl oluşmuştur? Nasıl ki, savaş öncesi Fransa'da çok partili sistem Fransızların "ulusal karakterini" simgelemekseyse, günümüzde iki parti sistemi de Anglo - Amerikan halkının siyasal olgunluğunun bir işareti olarak açıklanabilir. Bu gerçeğe rağmen, kesinlikle söyleyebiliriz ki; kolaylıkla ifade edilebilecek belirli şartlar ve bazı kişisel tercih ve eleştiriler dikkate alınmaksızın, bu sistem Amerika Birleşik Devletleri için kaçınılmaz olmuştur. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki bu sistemi gözardı edip, çok partili sistemi uygulayamayız. Parti tipleri konusunda ise, beklentilerimizle elde ettiklerimiz arasındaki benzerlikler oldukça azdır.

"İki parti sistemi" deyimi ile ne anlatılmak istenmektedir? Şüphesiz, bu sistemde sadece iki parti yoktur. Fransa'da Üçüncü Cumhuriyet döneminin en parlak günlerinde, birçok kimsenin adlarını bile bilmediği onlarca parti görüldüğü gibi, günümüzde de Amerika Birleşik Devletleri'nde bu kadar çok olmasa bile, hatırı sayılır çoklukta partilere rastlamaktayız. Hatta geçen yüzyılda her başkanlık seçiminde iki parti sistemini kırmak için bir üçüncü parti oluşturulmaya çalışılmış, bunun yanında küçük parti hareketlerine destek olunmuştur¹.

Kullandığımız anlamı ile iki parti sistemi, siyasal örgütlenme içinde iki ana parti ve birkaç küçük partiden oluşmuş bir sistemdir. Büyük partiler, tekelci güçler olmaya devam ederken; küçük partiler, seçimlerde hiç bir güç elde edememekte ancak siyasal bir etki unsuru olmaktadır. Öte yandan, büyük partiler kendilerini zayıflatmak için gösterilen devamlı çabalara karşın durumlarını korumaktadırlar.

* E.E. Schattschneider'in *Party Government (Parti Hükümeti)* adlı kitabından alınmıştır. New York: Holt, Rinehard ve Winston, 1960, s. 67-72, 74. Teşif hakkı 1942'de E.E. Schattschneider'e verilmiştir. Holt, Rinehart ve Winston, Inc.'in izniyle tekrar basılmıştır.

** Araş. Gör.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü

1 Bkz. E.E. Robinson, *The Presidential Vote (Başkanlık Oyu)*, Palo Alto: Stanford Üniversitesi Basımı, 1934, 33; Çeşitli başkanlık seçimlerindeki küçük partilerin sayısı hakkında bilgi için; Robinson'a göre 1896'dan 1932'ye kadar başkanlık seçimlerinde seçime katılan partilerin sayısı şöyledir: 17, 14, 12, 13, 11, 11, 15, 12, 15 ve 11.

Küçük partilerin büyük partilere yaptığı engellemeleri gözönüne alırsak, iki parti sisteminin — yani gücün ve oyların tekelinin iki ana partinin elinde olduğu sistem — Amerikan kurumlarının en köklülerinden biri olduğu görülür. İki parti sisteminin güçlülük kazanmış olması büyük bir önem taşır, çünkü iki parti sistemindeki ana partinin siyaseti, çok partili sistemdeki partilerin siyasetlerinden temelde farklıdır. Şimdi, bu söylediklerimizi kanıtlamak için sistemin incelenmesine ve irdelenmesine geçebiliriz.

İki parti sisteminin en önemli özelliği, bu sistemde yer alan büyük partiler ile küçük partiler arasındaki ilişkidir. Amerika Birleşik Devletleri'nde küçük partiler güçten yoksun bırakılmıştır. Bu o kadar etkili bir şekilde yapılmıştır ki, bu partiler siyasal hayata etki etmekten çok, eğitimsel bir işlev yürüten partiler olarak görülürler. Çok partili sistemde ise büyük ve küçük partiler arasındaki fark açıklıkla belirtilmemiştir. Ve her parti yönetim gücünün bütününe ele geçirmeyi ümit etmemekle beraber, bir kısmına sahip olmayı ümit eder. Öte yandan, iki parti sistemi uygulamada, yalnızca iki büyük partinin yer aldığı bir sistemdir. Biri veya diğeri genellikle yönetim gücünü elinde tutmakla birlikte, bazı zamanlarda gücü bölüşebilirler. Ancak, hiçbir küçük parti sürekli olarak üçüncü bir parti durumuna gelemaz. İkinci büyük parti ile küçük partilerin en güçlüsü arasındaki etkinlik farkı çok büyük ve aşılmaz boyutlardadır. İki parti sisteminin uygulayan Amerika Birleşik Devletleri'nin tarihinde herhangi bir küçük partinin büyük parti durumuna, herhangi bir büyük partinin de küçük parti durumuna geldiği görülmemiştir.

Büyük partilerin tekeli gücü ise yadsınamayan bir gerçektir. Bunun anlamı, herhangi bir başkanlık seçiminde bu partilerin halk oylarının en az yüzde doksanbeşini alacaklarıdır. Genellikle, cumhurbaşkanı seçmek için toplanan seçiciler kurulundaki yerlerin hemen hepsini; Temsilciler Meclisi ve Senato'daki sandalyelerin çok az bir kısmı hariç hepsini; bir-iki eyalet valiliği hariç diğerlerini ve iki üç eyalet dışında yasama organlarının her ikisindeki sandalyelerin tamamını ya da tamama yakın kısmını kazanacaklardır. Sadece tarafsız oyların geniş bir şekilde kullanıldığı belediye seçimlerinde büyük partilerin tekele hissedilir derecede azalır ancak, bu ayrıcalık gerçek dışıdır. Büyük partilerin gücünü azaltmak için yapılan bu gibi engellemeler önemli sonuçlar doğurmayacaktır. Bu nedenle, iki parti sistemi, Amerikan siyasal hayatının Gibraltar kayasıdır(*). Bu sistem siyasi dünyanın en önemli odak noktalarından biri haline nasıl gelmiştir? Gerçekte bunun nedenleri oldukça açık ve kanıtları da kesin ve ikna edicidir.

İki Parti Sisteminin Nedenleri

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki iki parti sistemi Amerikan seçim sisteminin, — yani temsil sisteminin — doğrudan doğruya bir sonucudur. Amerika Birleşik Devletleri'nde bu seçim sistemi, tarihsel süreç içerisinde bu sistemi uygulamış olan diğer ülkelerden daha yoğun bir şekilde uygulanmaktadır. Ulusal yönetimde, eyalet

(*) Yazar, burada Amerikan siyasal hayatında iki parti sisteminin Gibraltar Kayası'na benzetmektedir. Gibraltar Kayası Akdeniz'de İspanya'nın güneyinde kayalık bir yarımadadır. "Gibraltar Kayası kadar sağlam" deyiimi dünya literatürüne geçmiştir (Ç. N.).

yönetiminde ve yerel yönetimlerde çalışan sekizyüzbin görevli halkın oyları sonucunda seçilmektedir. Öte yandan, partilerin seçimlerle ayakta durduğunu gözönüne alır ve yukarıda sözü edilen yönetimlerde çalışanları da halkın verdiği oyların belirlediğini gözönünde tutarsak, bu oyların parti sistemine etkisi olmaması, sistemin sağlamlığının önemli bir göstergesi olacaktır. Seçimle yenilenecek organlar temelde ikiye ayrılır: (1) Yasama Organları Üyelikleri ve (2) Yürütme Organları Üyelikleri. Yasama organları üyelerinin seçim şekline öncelik verip, daha sonra da özellikle Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Temsilciler Meclisi üyelerinin seçim şeklini incelemek daha yararlı olacaktır.

Burada sözü edilmesi gerekmeyen belirli özellikler dışında bilinmesinde yarar olan, Temsilciler Meclisi üyelerinin tek-üyelî bölgelerden ve her bölge için bir temsilci olacak şekilde seçildiğidir. Kısaca, 435 üyeyi belirlemek için yaklaşık 435 bölgede ayrı ayrı seçimler yapılır. Adayların her bölgede oyların belirli bir çoğunluğunu almasına gerek yoktur. En fazla oy alan aday kazanmış olur. Bu düzenleme basit görünmesine rağmen, partilerin beklentileri açısından şaşırtıcı olabilir. Bu sistemin bir sonucu da, partilerin coğrafi dağılımındaki güçlerini göstermesi ve seçim sonuçlarında, belirleyici rol oynamasıdır. Kaldı ki, seçim sonuçları iki etmen tarafından tayin edilir: (1) Oyların çokluğu ve (2) Oyların coğrafi dağılımı; iki partinin adayları için atılan toplam oylar, sonucu tek başına belirlememektedir. Tek-üyelî bölge sisteminde seçim sonuçlarını ortaya çıkaran hesaplar, işin içine ikinci bir etmen girdiğinden daha karmaşık bir duruma dönüşmektedir. Bu sistem ile yapılan bir seçimde, herhangi bir parti için verilen oyların coğrafi dağılımındaki en ufak bir değişiklik, inanılmayacak derecede değişik sonuçlara yol açabilir. Örneğin, eğer bir parti 435 seçim bölgesinde toplam 10.000.000 oy alırsa ve bu bölgelerin toplam seçmen sayısı 40.000.000 ise, partilere göre oy dağılımı bilinmeden bu partinin kazandığı sandalye sayısını kabaca da olsa tahmin etmek olanaksızdır. Sözü edilen parti olağanüstü bir durumda sandalyelerin hepsini kazanacak veya toplam oyların yüzde yirmi-beşini aldığı için sandalyesiz kalacaktır. Bu nedenle, Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanılan bu özel seçim sistemi, bir partinin coğrafi dağılımda da halk desteğini almasını sonuca etki eden önemli bir etmen durumuna getirmiştir.

Varolan partilerin potansiyel oy güçleri, Meclis seçim bölgeleri için ayrı ayrı ve düzenli bir şekilde yoğunlaştırılışaydı, partilerin Temsilciler Meclisi'nde tam orantılı temsili, diğer bir deyişle, halk oylarının oranlanması tek-üyelî bölge sistemini getirecekti. Bunu şu şekilde açıklayabiliriz: Eğer A partisi bazı bölgelerde oyların yüzde yüzünü almış, kalan bölgelerde hiç oy almamışsa; aynı şekilde B partisi de birkaç bölgede oyların hepsini almış ve diğer bölgelerde de yine aynı şekilde hiç oy almamışsa; her bir parti Temsilciler Meclisi'nde halktan gördüğü destekle orantılı olarak temsil edileceklerdir. Öte yandan, bütün partilerin oyları ülke genelinde eşit olarak dağıtılsaydı (yani, toplam oyların yüzde otuzüçünü alan bir parti, 435 bölgenin her birinde oyların yüzde otuzüçünü almış sayılacaktı) en kuvvetli partinin tüm sandalyeleri kazanıp, diğer partilerin hiç sandalye alamaması doğal bir sonuç olarak ortaya çıkacaktı.

Bu olası olmadığı için — partinin gücü bütün satıhta düzgün olarak yoğunlaşmış veya ülke genelinde tam bir benzerlikle yayılmış olsa bile — herhangi bir seçim sonunda parti oylarının toplamı bilinse dahi kazanılan sandalye sayısını tahmin et-

mek çok zordur. Bu, dağılım etmenini etkileyen temsil sisteminde yapılacak küçük bir değişiklik, büyük ve çok farklı sonuçlar doğurabilecek bir niteliktedir. Tüm temsilcilerin *tek bir ulusal oy pusulasında seçilmesi* şeklinde yapılacak köklü bir değişiklik ise en kuvvetli partiye bütün sandalyeleri verip, diğer partileri sıfıra indirecektir ki, bu da diktatöryal rejimlerde karşıt partileri yok etmek için kullanılan bir yöntemdir. Yine, Meclis üyelikleri için eyalet-çapı temeline dayalı bir seçim sistemi düzenlenirse (örneğin, 48 bölgeden, her eyalet bir bölge olarak kabul edilirse — bugün başkanlık seçmenlerinin seçiminde olduğu gibi —), bu düzenleme kazanan partinin zaferini bugün yürürlükte olan sistemden daha fazla abartacaktır. Bu durum başkanı seçmek için toplanan seçmenler kurulundaki oy sonuçları veya Temsilciler Meclisi'nin seçim sonuçları ile karşılaştırılarak açıklanabilir. Öte yandan, coğrafi etmeni gözönüne almayan, orantılı temsil veya mesleki temsil sistemi, kesinlikle iki parti sistemini yok edecektir.

AN OVERALL VIEW OF STRUCTURAL CHANGES IN TURKEY: THE REPUBLICAN ERA (1923 – 1983)

İhsan SEZAL*

I. THE OTTOMAN HERITAGE

*The age of Jem has passed,
The cup alone in use remains
Nâbi*

Any comprehensive research about The Republican Turkey has got to start off with a brief analysis of the Ottoman Turkey for the very simple reason that the contemporary Turkey is what is left, both geographically and historically — and for that matter in its entirety — out of the Ottoman Empire, after the decisive defeat of World War I.

With this contention before concentrating fully on our selected focal point, namely that of structural changes¹ in the Republican Turkey it is apt to mention briefly some of the salient features of the later years of the Ottoman Empire. An Empire which had reached its peak in the XVI. Century, surpassed the other major European powers economically, militarily, technologically and culturally, but lost its superiority in the last two centuries of its 627 years reign due to multifarious factors generated both within and without and finally disintegrated into more than two dozen nation states, The Republican Turkey being one of them(*).

* Assistant Prof. Dr.; Uludağ University, Economics and Administrative Sciences Faculty

1 It is not our intention here to discuss the semantic origins and evolution of the "structural change" concept. This could be a subject matter for another paper. It suffices to say that what is meant by "structural change" here is the composition of new combinations in the various spheres of societal life - which in varying degrees - seems different than the previous one. This definition as it can be seen has a clearly distinctive sociological overtones and covers both "growth" and "development", however they may be defined by the academic profession.

* Those nation-states, in alphabetical order, are: 1) Albania, 2) Algeria, 3) Bulgaria, 4) Bahrain, 5) Cyprus, 6) Egypt, 7) Greece, 8) Hungary, 9) Iraq, 10) Israel, 11) Jordan, 12) Kuwait, 13) Lebanon, 14) Libya, 15) Morocco, 16) North Yemen, 17) Oman, 18) Oatar, 19) Romania, 20) Saudi Arabia, 21) South Yemen, 22) Syria, 23) Tunisia, 24) Turkey, 25) The United Arab Emirates, 26) Yugoslavia.

Crisis within the Empire were felt by the Ottoman rulers throughout the late XVIII, XIX, and early XX. centuries and need for reforms and change were admitted undisputed and — to use the precise term as conceived by the Ottoman elite — a long series of Westernisation attempts were carried out desperately from around 1720's until the Empire's dissolution around the 1920's. The main break at those attempts were, without any doubt, the relentless and continuous warfare that the Empire found itself engaged in with the many old and emerging Western powers. To cite all but one striking example starting from 1908 until 1923 first the Ottoman Empire and then after 1918 her unyet claimant successor the National Struggle Movement were warring in many fronts with different powers. And when all had finally ended, in Lewis's words (1901, 241).

"There was indeed little room for hope. Exhausted by almost continuous warfare, the once great Ottoman Empire lay Supine in defeat..... The Country was shattered, improverished, depopulated and demoralized. The Turkish people beaten and dispirited....."

It must be added, however, that even the reform and Westernization efforts which were carried out at the intervals were basically misconceived.

With hindsight economic and social issues and economic expansion in particular should have been the prime concern. Instead, military, judical and political reorganisations and fragmentary reforms in the same fields were given the utmost priority which by the nature of their piecemeal applications generated new instabilities.

Thus when eventually dissolved in 1923, at least two different but related sets of problems, one economic and the other social and cultural, were left - with cumulative side effects - to the newly born Republican Turkey with the prevailing condition depicted so succinctly by Lewis in the above paragrah.

The first of those problems were essentially centered around the issues of non-industrialisation, premodern agricultural structure, the dominance of low-productivity urban economic activities, absence of a viable skilled-labour force, absence of indirgeneous entrepreneurial and managerial skill pool, etc.

The second set of problems arose mainly from the perpetual quest for a new socio-political and cultural identity. Here the fundamental issues were how to catch up with the European superiority; how to reshape the transformation of the Turkish people into a new mold and probably the last but by no means the least, how, between the two cultures and two civilisations - the Islamic and European - to choose and formulate and/or synthesize a new cultural identity.

Beset with these forbiddingly difficult problems, the new "Republican Turkey" of Kemal Ataturk attempted to transform its economically traditional and pre-industrial and culturally dualist-partly traditional and Islamic and partly quasi-western - structures into a fully - Western one.

II. TOWARDS A NEW STATE AND, A NEW STRUCTURE

The peace treaty of Lausanne, signed on 24 July 1923, confirmed the very existence of the new Republican Turkish State on an international level. For Kemal

Atatürk, who was now the first President of the Republic, the turn had come to embark on the grand Westernisation programme touched upon above.

The programme, as it is depicted below, was put in force immediately; its completion, however, as envisaged by the founder of the Republic has not yet been realised even after the sixty years of determined pursuance. What has been achieved and what has not, in terms of transformation and structural change, will be observed after the close examination of the process during the Republican era up to the 1980's. This we intend to do in the time periods of decades since it seems that the Republican transformation process has passed through a socio-political and economic multi - phase which crudely outlined might be classified. Into what I would call - the "Turkish Transformation Decades".

The Turkish Transformation Decades

These are the decades which characterise the Republican years from its incipience to date and can be analysed under seven headings.

1) 1920's: Decade of political, social and cultural Westernisation; Liberal experiments in economic development policies.

2) 1930's: Decade of economic "Etatism" (statism) and the extension of socio - political and cultural Westernisation.

3) 1940's: The autarchic economic etatism and transition to democracy later.

4) 1950's: Decade of political and social liberalism; "mixed - economy" development.

5) 1960's: Decade of pluralist democracy and "planned mixed - economy" development.

6) 1970's: Decade of political instabilities and the continuation of the "planned mixed - economy" development.

7) 1980's: Decade of "trial with the free - market economy", new military intervention and new - style democracy.

These decades, however, within themselves can be divided into three categories:

A- The Formative Years: 1920's and 1930's: Of the transformation decades which started in the 20's, the first two, could aptly be termed as the formative years. For these two decades under the unfaltering direction and guidance of Atatürk did succeed in reshaping and recreating a new outlook for the newly set state.

B- The Transitional Years: The decade followed Atatürk's death in 1938 and lasted until 1950's, under the one-party rule of İsmet İnönü could, conveniently be called as transition years in the sense that the decade witnessed a swift and hectic change in many respects towards its closing years.

C- The Maturing Years: Post - 1950's: The decade starting with 1950 can best be described as the maturing years for the very reason that although faced with many crises, the Republic continued to take the certain mold that was anticipated for it by its founders early in the 1920's.

Now, a concise accounting of those transformatory decades will be in order.

A- THE FORMATIVE YEARS

1) 1920's

Ataturk's reformist outlook was noticed even during the turmoils of the war years. The sound establishment of the Republic, however, provided a much firmer outlet and opened the doors to ensuing waves of socio-political and cultural revolutions.

The Sultanate, that conspicuous feature of the Ottoman establishment, was already abolished-only nineteen days after the armistice-in 1922, even before republic was acclaimed. That however, was only the beginning of a long and difficult process. The decade, in its remaining seven years, witnessed the following fundamental institutional and cultural changes:

- i. 1923, The acceptance of Ankara as the new capital city.
- ii. 1923, The founding of the (official ruling) people's party.
- iii. 1924, The abolition of the Caliphate (The Ottoman Sultan's nominal religious suzerainty).
- iv. 1924, The closure of the religious schools and courts.
- v. 1924, The new Republican Constitution accepted.
- vi. 1925, Suppression of religious orders and expropriation of their wealth.
- vii. 1925, Prohibition of fez and other traditional costumes and replacement of European headgears and dresses instead.
- viii. 1925, Change of Old Muslim Calendar and Clock.
- ix. 1926, The Wholesale Change of Islamic Legal Codes and the acceptance of
 - a) The Swiss Civil Code
 - b) The Italian Penal Code
 - c) The German Commercial Code
- x. 1928, The replacement of the old Arabic-based Turkish script with the Latin alphabet.
- xi. 1928, Campaign for the elimination of Arabic and Persian originated vocabulary from the Turkish Language.
- xii. 1928, The replacement of Arabic numerals with Western numerals.
- xiii. 1929, The abolition of Arabic and Persian (as foreign languages) teachings from the middle school curricula (Ergin, 1978, 217-237; Lewis, 1961; Safa; 1938).

By the end of the decade, as the above catalogue shows, the cultural and institutional set-up of the Turkish Society had been thoroughly altered from the above. The economic set-up, however, remained intact and inactive. In February 1923, a high-level "economic congress" was held in İzmir with instructions - from Atatürk - to outline the economic policy to be implemented by the Republican Government.

The "İzmir Congress" favoured a liberal economic policy on Western lines which was implemented by the government until 1931. The policy meant that economic activities and Turkish industrialization efforts were, in effect, left to Private Enterprise. But lack of both private capital of a viable magnitude and/or entrepreneurial talent pool hindered the efforts of economic development. In addition, the "Great Crash" of 1929 in the Western World brought about a worldwi-

de conjunctional drawback to the development efforts thus started. At any rate, it became obvious that Atatürk's main concern, in that decade, were cultural changes and the consolidation of Westernisation rather than economic expansion.

The domination of non-economic issues, throughout the 1920's can also be attributed to the fact that "economic advancement" was conceived as a natural extension of socio-political reforms. Hence, social and cultural reforms were carried on in the second decade of the republic as vehemently as before (Safa, 1938).

2) 1930's

In the 1930's, Atatürk's Westernisation reforms were almost completed with the following major changes:

- i) 1931, Adoption of the Western metric system.
- ii) 1932, Arabic praying forms replaced by Turkish.
- iii) 1934, The assumption of surnames (instead of the old system).
- iv) 1935, Designation of Sunday as the weekly rest-day.
- v) 1936, Founding of State Academy for Western Classical Music.

But the decade has a distinctive place in the Republican era, also for its "economic advancement model" accepted in 1931, which is widely known as "DEVLETÇİLİK = ETATISM or STATISM". With Etatism, the state now assumed full responsibility and initiative for Turkish economic development, the private sector having been designated a secondary role.

Etatism described as such was not a pseudonym for socialism. The importance of private sector activities were to be dominant in the areas where private sector had shown poor performance and deficiencies. In policy application, this meant that the state would no longer provide incentives for the private sector whatever the field of activity.

Etatism, in its basic outline, was nothing more than a framework for industrialisation. Agriculture did not have any important place in this framework, or "advancement" concept whatsoever (Eröz, 1982; Lewis 1968; Kongar, 1976, Türkdoğan, 1982).

As an industrial economic development model Etatism development zeal slowed down and never again revived as adamantly and as strictly as before. In this, the shadow of the second World War and major changes in the governmental cadres after Atatürk's death played significant roles.

B- THE TRANSITIONARY YEARS

3) 1940's

The 1940's are marked for their autarchic etatism in the economic sphere and involuntary adoption of Western democracy in the political sphere in the second half of the decade.

Although Turkey did not take part in the War, its effect (of the War during the inter-war years) was as harshly felt in Turkey as in the participant countries. The mobilisation of human and material resources in readiness for any attack put the economy under considerable strain. To this were added the passive and autar-

chic attitude of the government with regards to economic policies. For this reason the decade is well remembered for its austerity measures, shortages, long queues and rationing.

It is mainly due to the discontenting feelings of the War years that a political opposition gained a speedy momentum, both on the political and economic front against the dictatorial government of İsmet İnönü immediately after the War ended.

The timing of an organised opposition was very opportune, for at the end of the War İsmet İnönü - till then the absolute power holder - declared Turkey to be on the side of the Allies. In practice. What that meant was that transition into Western - type democracy was now inevitable.

Thus against the pressures within Turkey and from outside İnönü accepted to act upon the rules and institutions of such a democracy. As a result, on 7 January 1946, the Democrat party, the first true opposition party-was allowed to be founded, On the 21 July of the same year the first elections were held. The ruling RPP (Republican People's Party) government and its leader, İnönü, did not fulfil their promise. The elections were extensively rigged and force used to suppress the opposition sympathisers. Even so, the six month old opposition Democratic Party won 61 seats out of the total seats of 464. Notwithstanding all the abuses of power and repression, the opposition Democrat Party under the leadership of Bayar and Menderes grew much stronger in the ensuing years (Karpat; 1967).

On 14 May 1950 the first free and democratic elections were held. The results were stunning. The Democrat party had won 396 seats out of 472 seats, leaving only 68 seats to İnönü's Republican Peoples Party, 1 seat to the other opposition, Nation Party, and 7 Seats to the independents (Kongar, 1976; Karpat, 1967).

C- THE MATURING YEARS: POST - 1950's

4) 1950's

The free elections of 1950, and the assumption of power by the Democrat Party is regarded in Turkish socio - political history as a turning point - a bloodless people's revolution - for the very reason that did it not only end İnönü's autarchic and dictatorial rule, but it also ended the twenty - seven years rule of "military - cum - bureaucratic elite".

The Democrat's much hailed promise was to break the bureaucratic barriers of the previous administration and open the doors of the state to people's easy access. More fundamentally, however, the Democrats started a new are of political and social liberalism.

The Democrat Party's development strategy was essentially based on the assumption that industrialization would be led by the private sector. Consequently, the private sector's share of manufacturing output increased from 40 per cent in 1950 to 55 per cent in 1958 (Asfour et. al. 1975: 2). The private sector also expended its share in total investments. During the decade its investment share was around 53 per cent, leaving some 47 per cent to the public sector (Singer, 1977). Thus the Turkish private sector obviously gained a genuine impetus by the democrats development strategy. This strategy, however, did not exclude the state inter-

vention. On the contrary, along with the booming private sector, the state enterprises too expanded throughout the decade. This co-existence of the private and public sectors in the economy meant that Turkey was now experimenting with a mixed - economy model of development.

Social liberalism of the Democrat's, on the other hand, helped towards the formation of - to borrow Lerner's concept - a more emphatic society (Lerner, 1958)*. It must be added, however, that the process of the formation of such a society took the following three decades to be completed.

5) 1960's

The decade started with the dramatic *coup d'etat* of 27 May 1960.

In the later years of the 1950's, the Democrat Party's development successes had turned sour with high inflation rates, stagnation in the overall economic activities, and chronic foreign exchange crises.

The economic bottlenecks coupled with the political unrest instigated by İnönü and his RPP, paved the way for an army intervention. On 27 May 1960, an army take - over took place, which was followed by a seventeen month interim period during which Turkey was ruled by governments of various military - cum - technocrat teams. In October 1961, free elections were held and a peaceful transition to multi - party Democracy achieved (Hale, 1976; Cohn, 1970).

The 1960 coup and its shortlived transitional regime introduced two fundamental concepts into the post - 1960 Turkey: first, the concept of proportional representation for the electoral system, and second, "Planned Economic Development".

With the first concept, Turkey entered the "Pluralist - democracy" period of coalition governments, - except for the six years between 1965 - 1971 during which a simple party government, namely that of Justice party, was achieved. With the second concept, a planned development period started in earnest.

The planning concept, as the product of the 1960 *coup d'etat* was - as it was then claimed - a rational reaction against the illdirected, low - level economic growth of the Democrat Party. Although the claim was challenged fiercely and shown to be not strictly correct, the concept of planning, it self was being accepted by all the political parties and firmly established into the "political economy" of the post - 1960 governments.

The plan did not bring any radical alternatives to the development model set prior to the 1960's. It did not attempt to dispense with the private sector, for instance. It even further stressed the importance and hence attainment of free market economy and the price mechanism (FFYDP, 1963; Bridge et. al. 1975). It did, nevertheless, introduce one novel concept into the development strategies to be followed. That was the concept of "social Justice". The true content and impli-

* Lerner (1958, 50) defines "empathy" as "... the capacity to see oneself in the other fellow's situation. This is an indispensable skill for people moving out of traditional setting." put differently empathic society is a "participant" society.

cations of the "social justice", however, has since been a matter of differing interpretations and arguments. For some it has meant "more equal distribution of income". Yet for some others it has meant the goal of broadening economic development such that more and more people will be able to benefit from education, health facilities, housing, etc. (Bridge et. al. 1975). The latter interpretation can be attributed to the Justice Party, which gaining two of the elections in the 1960's with clear parliamentary majorities ruled the country and implemented the development plan programmes in these lines effectively until 1971.

The two plan periods in the 1960's and early 1970's strengthened even more the "mixed economy structure and strategy" that was evolved in the 1950's. The only difference between the 1960's, and 1970's has been not economic, but political.

6) 1970's

Due to unending student unrests in the campuses, extreme leftwing urban guerilla activities in the major cities and division within the Justice Party ranks, an indirect army putsch took over on the 12 March 1971. Although the army forced the existing government to resign, it did not dissolve the parliament. Instead, a parliamentary, but non - partisan, government was formed to deal first with the anarchic situation prevailing in the country, and secondly to fulfil the "social justice" goal within the "planned economic development" strategy.

The semi - military regime of 12 March 1971 lasted until October 1973, but during the short period of these three years, governmental crises followed one another, and four different governments - derived mainly from the parliament, but loosely tied to the parties - assumed power. Although the political instabilities affected the economy, especially, in the earlier times of this transitional period, The Third Five Year Development plan was prepared and accepted without any delay.

In October 1973, free elections were held, which brought with it a permanent political crisis into the Turkish political scene by not producing a clear majority. The coalition governments that followed, ruled the country in an atmosphere of political uncertainties, nobody daring to estimate how long each government would last.

The early elections in June 1977 resulted in a similar predicament. The last three years of the decade witnessed three different governments following each other. Political Instabilities, and social unrest reached damaging proportions. Thus at the close of the decade, Turkey shuddered with the feelings of uncertainties in all the spheres of the societal life.

7) 1980's

In the very first year of the decade Turkey experienced a new military take-over on 12 September 1980. The Parliament was immediately dissolved and all political activities banned.

At the start it seemed that the new military regime was very mild in its outlook and philosophy. As time passed it became clear, however, that behind the mild appearance the National Security Council - which had the effective power under the figurship of General Kenan Evren, held a rather radical view which aimed

at fundamental institutional changes. The institutions to be changed were the ones which characterised the post - 1960 era and which were believed to be the main causes of the above - mentioned ills*.

BIBLIOGRAPHY

- Asfour, Edmond, etc. al. (1975); Turkey: Prospects and problems of an Expanding Economy., A World Bank Country Economic Report., Washington D.C.
- Cohn, E.J. (1970); Turkish Economic, Social and Political Change, New York, Praeger Publishers.
- Ergin, Feridun (1978); K. Atatürk, Yaşar Eğitim ve Kültür Vakfı Yayınları.
- Eröz, Mehmet (1982); Atatürk İnkılabları, Türk İstiklâl Harbi ve Kadro Hareketi, Prof. Dr. Orhan Tuna'ya Armağan'da, İstanbul. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, s. 207-231.
- Hale, William M. (ed.) (1976); Aspects of Modern Turkey, London, Bowken.
- Karpat, Kemal (1967); Türk Demokrasi Tarihi, İstanbul.
- Kongar, Emre (1976); Türkiye'nin Toplumsal Yapısı, Cem Yayınları, İstanbul.
- Lerner, Danielle (1958), The Passing of Traditional Society: Modernizing The Middle East. Toronto, The Free Press.
- Lewis, Bernard (1961); The Emergence of Modern Turkey, Oxford, Oxford Paper-books.
- Safa, Peyami (1938); Türk İnkılabına Bakışlar, Kültür Bakanlığı Yayınları.
- Singer, Morris, (1977); The Economic Advance of Turkey 1938-1960., Ankara, Turkish Economic Society.
- Türkdoğan, Orhan, (1982); Türkiye'nin Sanayileşmesinde Kemalist İdeolojinin Yeri ve Anlamı, Prof.Dr. Orhan Tuna'ya Armağan'da, İstanbul, İstanbul İktisat Fakültesi, s. 85-124.

* Due to the limitation of space only the first part of this article is being published here, in this present volume. The second part is to be published in the succeeding volume.

EKONOMİK İSTİKRAR ARACI OLARAK GELİRLER POLİTİKASI VE YÖNTEMLERİ

Mustafa AYKAÇ*

Her iktisat politikasının bilindiği gibi, bir iktisat teorisine dayanması gerekir. Teoriler ise, karşılaşılan ya da karşılaşılabilecek olayları açıklamak amacıyla geliştirilir. Bununla beraber, teorilerin iki yöntemle geliştirildiği gözden uzak tutulmamalıdır. Biri, sadece zihni muhakeme tarzına dayalıdır (soyut). Diğeri ise gözlemlere daha fazla ağırlık verir. Yani bu yöntemde gözlemlenerek konuyla ilgili teoriler geliştirilmektedir.

II. Dünya Savaşından sonraki dönemlerde, özellikle gelişmiş ülkeler, değişik bir enflasyon tipiyle karşılaşmıştır. Bu enflasyon tipiyle ilgili olarak da değişik teoriler geliştirilmiştir. Söz konusu teorilere göre "yeni enflasyon" adı verilen bu enflasyon tipi, şu faktörlerden kaynaklanmaktadır: Modern toplumlarda kişi başına üretim artışını aşan ücret artışı eğilimi vardır. Rekabetçi endüstrilerde dahi ücret artışlarının fiyat artışına dönüşmesini engelleyici herhangi bir mekanizma yoktur. Ekonomik birimlerin bekleyişlerini gerçekleştirmede hayli ısrarlı davranmaları ve fiyatların en düşük maliyetli firmalardan ziyade yüksek maliyetli firmalar tarafından belirlenmesi gibi faktörler, ücret artışından kaynaklanmayan fiyat artışlarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Ekonomik faaliyet hacmini etkilemek amacıyla fiyatların kullanılmasında durumunda rijiditelerle karşılaşmaktadır. Öte yandan, işsizliğin önemli boyutlara (ekonominin tahammül edemeyeceği) ulaşması halinde, enflasyon-işsizlik arasındaki ilişki bilinen klâsik politika yöntemleriyle daha iyi bir duruma getirilememektedir.

Yeni enflasyonun bu faktörlerden kaynaklandığını ileri süren teorileri dikkate alarak geliştirilmiş olan gelirler politikası, özde, tam istihdama yakın bir istihdam durumunda fiyat artışlarını (enflasyonu) kontrol altına almanın mümkün olup olmadığı, mümkünse hangi tür yöntemlerle bu uygulamanın topluma maliyetinin minimuma indirilebileceğiyle ilgilidir. Kaldı ki, klâsik anti-enflasyonist politikalar, enflasyonu işsizlik pahasına çözmektedir.

Gelirler politikasının aynı zamanda nisbi gelir dağılımını da etkilediğini gözden kaçırmamak gerekir. Çünkü gelirler politikası enflasyonun kaynağını maliyetlerde aramaktadır. Maliyeti oluşturan faktörlerin payının arzu edilebilir bir istihdam-enflasyon düzeyini oluşturacak şekilde belirlenmesi, nisbi gelir dağılımının da belirlenmesi anlamına gelmektedir.

* Araş. Gör.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

I. GELİRLER POLİTİKASININ EKONOMİK İSTİKRAR POLİTİKALARI İÇİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Ulusal ekonomik amaçların başarılmasında karşılaşılan güçlükler, birçok hükümeti para ve maliye politikalarına ilave olarak yeni bir politika arayışına yöneltmiştir. Son yıllarda, gelişmiş ülkelerin ekonomistleri ve politikacıları özellikle tam istihdamı ve makul bir fiyat istikrarına birlikte başarabilecek bir politika arayışı içinde olmuştur.

Enflasyonun Phillips eğrisi yaklaşımıyla ele alınması, alternatif anti-enflasyonist politikaların sonuçlarının ve etkilerinin değerlendirilmesinde faydalı olabilir. Hem Keynesgil hem de Moneterist teorilerdeki enflasyonun kontrol edilmesinde, talebi azaltıcı etkisi olan para ve maliye politikaları, arzulan sonuçları hasıl edebilir. Fakat, bu genellikle çok yavaş olmaktadır. Fiyat bekleyişleri, hızlı bir şekilde değiştirilmedikçe, bu politikaların ilk etkisi, işsizliği arttırmak olacaktır. Enflasyon daha sonra yavaşlama eğilimine girecektir. Yüksek işsizlik düzeyleri sosyal ve politik olarak tahammül edilemez olduğundan, yavaş fiyat değişimi, geleneksel ekonomik politika araçlarının maliyet enflasyonunun kontrol altına alınmasında yetersiz olduğu ve bu politikaların terkedilmesi gerektiğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir. İlaveten, uzun işsizlik dönemlerinde özellikle işsiz olanlar hastalıktan çok tedavinin uygun olmadığı konusunda baskı yaratabilir¹. Dolayısıyla alternatif anti-enflasyonist politika arayışları önem kazanmıştır. Kaldı ki, ücretlerin en hızlı büyüyen sektördeki produktivite artış oranını izleyeceğini ifade eden sosyal eğilim (ki bu, son dönemlerde karşılaşılan enflasyonun temel bir nedenidir), fiyat ve ücret hareketleri arasındaki yakın ilişkiyi ima etmektedir. Böyle bir durumda karşılaşılan sorun iki yönlüdür. Kısa dönemde enflasyonun hızı düşürülmeli, uzun dönemde ise fiyat ve ücret artış oranında makul bir değişmeyi garanti etmektir. Bu durumda, anti-enflasyonist politikalara (örneğin gelirler politikaları) ihtiyacı arttıran bir faktördür².

Teorik açıdan, gelirler politikasının, politika enflasyonist resesyonu yavaşlatmada geçici tedbir olarak ele alınırsa, çok güçlü olduğu kabul edilebilir. Uzun bir hızlı enflasyon döneminden sonra ani değişikliğe geçmek, ekonomiyi daha kötü bir duruma sokabilir. İşçiler ve işverenler plânlarını enflasyon bekleyişine dayandırdığından, ücretler fiyatlar ve işsizlik düzeyi, bekleyişler gerçeklerle uyumlu hale gelinceye kadar, yükselecektir. İşte bu noktada gelirler politikasını kullanmanın tam zamanıdır. Bekleyişlerin gelirler politikasıyla düzeltilmesi, enflasyonist resesyona maliyetleri yükseltici unsurunu ortadan kaldıracaktır. Fiyat istikrarı ve tam istihdam ilişkisi yeni düzenlemenin maliyeti, gelirler politikası uygulanmaksızın karşılaşılabilecek maliyetten daha az olacak ve intibak hızı daha yüksek olacaktır³.

Hükümetler para ve maliye politikalarının toplumun temel ekonomik amaçlarından tam istihdam ve fiyat istikrarını sağlamada yetersiz olduğunu gördüğünde,

- 1 George G. Kaufman, *Money, The Financial System and the Economy*, Haughton Mifflin, 1981, s. 557.
- 2 Aubrey Jones, *The New Inflation. The Politics of Prices and Incomes*, Penguin Books, 1973, s. 33.
- 3 Edwin, G. Dolan, *Basic Economics*, The Dryden Press, 1980, s. 314.

gelirler politikası ile diğer tamamlayıcı politikaları yürürlüğe koymak zorunda kalmıştır. Özde talep yönetimine (dolayısıyla talep enflasyonuna) yöneltilmiş para ve maliye politikaları, maliyetlerden ya da ekonominin arz yönünden kaynaklanan enflasyon tipinin kontrol altına alınmasında uygun olmayabilir. Bu tip maliyet enflasyonu, bazı piyasa noksanlıklarından, maliyetleri ve toplam arzı etkileyen beklentileri belirleyen bazı güçlerden kaynaklanmaktadır. Bilindiği gibi, piyasa noksanlıkları monopol gücünden, üretim faktörlerinin mesleki ve coğrafi mobilitesizliğinden, bilgi yetersizliğinden v.b. doğmaktadır. Şüphesiz, tüm piyasalar tam rekabet modelinde belirtilen şekilde faaliyet göstermekteyse, gelirler politikasına ve diğer ilave politikalara ihtiyaç duyulmayabilir.

Bununla beraber, piyasa noksanlıkları, ücret ve fiyatlar üzerinde tam kapasiteye ulaşılmadan önce önemli baskılar yaratarak, para ve maliye politikalarının eş-anlı olarak tam istihdam ve fiyat istikrarını gerçekleştirmesini imkânsız kılabilir. Bu tip politikalar daha önce de belirtildiği gibi, piyasa noksanlıklarından kaynaklanan enflasyonu, talebi azaltarak yüksek işsizlik pahasına kontrol edebilir. Öte yandan beklentiler için de böyle bir sorun mevcuttur. Ekonomik faaliyet düzeyinin sadece talep yönetimi politikalarıyla kısıtlanması, ücret-fiyat spiralini (helezonunu) ortaya çıkararak enflasyonist beklentileri arttırabilir. Bu nedenlerden dolayı maliyet enflasyonunun kontrol altına alınmasında ilave politikalara ihtiyaç vardır.

Genelde üç tip ilave politika mevcuttur. Emek piyasası politikaları, kuramsal ve yasal reformlar, gelirler politikalarıdır⁴. Emek piyasası politikaları, insan gücünün eğitimini, yeniden eğitim programlarını, mesleki bilgi servislerini, yeniden yerleşim yardımları vs. içerir. Kuramsal reformlar ise, monopolist unsurların ve serbest piyasa işleyişini engelleyen diğer yapısal ve kurumsal kısıtlamaların kaldırılmasını amaçlayan eylemler setidir. Gelirler politikası da, fiyat ve ücretlere ilişkin olarak alınan kararların belli sınırlarda kontrolünü amaçlayan programlardır.

Kıscacası, tam istihdam ile makul bir fiyat istikrarının bir arada gerçekleştirilmesiyle ilgili bir aracın araştırılması, gelişmiş birçok ülkenin temel amacı olmuştur. Enflasyon problemini çözme teşebbüslerinde, ülkelerin çoğu gelirler politikasının değişik tiplerini denemiştir. Gelirler politikası ücret ve fiyatlara direkt müdahaleyi içerir. Dolayısıyla enflasyon ve işsizlik arasındaki trade-off (terch)'u iyileştirilebilir ve enflasyonist beklentileri en azından kısa dönemde olumlu yönde değiştirebilir⁵.

Buraya kadarki açıklamalardan gelirler politikasının para ve maliye politikalarına ilâve olarak kullanılacağı fakat mali ve parasal kısıtlamaların ikamesi olarak kullanılmayacağı sonucuna ulaşılabilir. Bununla beraber, bazı ekonomistler gelirler politikasını ikame edici, bazıları da tamamlayıcı politika olarak görmektedir.

Parasal ücretlerle para arzı önemli ölçüde birbirine bağlıdır ve bu iki değişken birlikte enflasyon oranı ve istihdam pozisyonunu etkilemektedir. Bundan dolayı, para politikası ile gelirler politikası birbirlerinin ikameleri olmaktan ziyade tamamlayıcılarıdır. Öte yandan, bütçe pozisyonu ödemeler dengesi ve para arzı arasında

4 Thomas M. Humprey, "The Economics of Incomes Policies", in W.E. Mitchell, S.H. Hand and I. Watter, Readings in Macroeconomics, McGraw-Hill, 1974, s. 342.

5 H.C. Wallich and R. Rainey, "Incomes Policy", in Douglass, Green Wald, Encyclopedia of Economics, McGraw-Hill, 1982, s. 492.

komplike de olsa, bir bağlantı vardır. Dolayısıyla, maliye, döviz ve para politikaları hayli karmaşık bir şekilde birbirine bağlıdır. Bu nedenlerden dolayı, para, maliye ve gelirler politikaları uygun dozlarda bir arada uygulanmak zorundadır⁶.

Her politika ekonominin belirli sektör ya da kesimini farklı derecede etkileyebileceğinden, karma ya da bir arada uygulanan politikalar setinin başarı şansı daha yüksek olabilir.

II. GELİRLER POLİTİKASI TEORİSİ VE UYGULAMALARI

A. Tanım ve Amaç

Gelirler politikaları, zorunlu veya gönüllü dolaysız fiyat ve ücret kontrollerini içerir. Doğal olarak, böyle bir politikanın toptan ve perakende fiyatlarında dolaysız kontrolünü içermesi gerekir.

Gelirler politikası, ücret ve maaş gibi nominal gelirlerin nisbi paylarını etkileyerek ve büyümelerini kontrol altına alarak enflasyonun azaltılmasını amaçlayan bir politikadır. Bu tip kontroller, farklı sektörlerde ortaya çıkan gelir payı artışlarını düzenlemeye yönelik olduğundan, fiyat, ücret ve kârlar konusunda sabit veya ayarlanabilir bir tavan belirleme şeklinde olmaktadır. Bu kontroller, özde gelir payları büyük sektörler arasındaki rekabeti azaltarak fiyat istikrarının elde edilmesiyle ilgilidir. Fakat, genel olarak, belirli bir anda mevcut olan ücret, fiyat ve kârlardan yola çıktığı için, statükoyu muhafaza etmek eğilimindedir. Dolayısıyla, gelir dağılımı ve etkinlik konusunda önemli sayılabilecek ikinci derece etkisine sahiptir⁷.

Bunlara ilaveten, gelirler politikası fiyat bekleyişlerini değiştirerek enflasyonu yavaşlatmaya da yönelik olabilir. Bu durumda, gelirler politikası geçmişteki fiyat değişimleri ve gelecekteki fiyat değişimleriyle ilgili bekleyişler arasındaki bağı ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır.

Piyasa ekonomisi yapısı içinde, toplam gelir dağılımıyla ilgili sosyolojik, kurumsal ve güç teorilerinin bir uygulaması, yirminci yüzyılın ortalarında karşılaşılan ve ücretlerle fiyatların direkt kontrolünü içeren deneylerde bulunabilir. Bunlar genellikle, gelirler politikası ve göstergeler olarak bilinir. Bununla beraber göstergeler kâr, faiz ve kiralari indirekt bir şekilde sınırlarken, gelirler politikası terimi ile ifade edilen düzenlemeler bu unsurların direkt olarak kontrol edilmesini teklif etmektedir⁸.

Gelirler politikaları ücret ve fiyat politikaları olarak ele alındığında, ücret ve fiyat enflasyon oranını azaltmak için aşağıdaki hususların dikkate alınması gerekir. Saatlik yüzde ücret artış oranları, işsizlik-enflasyon ilişkisine, işsizlik düzeyine, fiyat bekleyişlerine ve fiyat enflasyonunun geçmişteki değerine bağlıdır. Fiyat düzeyinin yüzde değişim oranı ise, ücretlerin değişim oranına ve produktivitenin değişim ora-

6 Maurice Peston, "The Integration of Monetary, Fiscal and Incomes Policy", Lloyds Bank Review, July 1981, Number 141, s. 2.

7 Bu konular için bakınız: H.C. Wallich and R. Rainey, a.g.m., s. 483; D.W. Motfat, Economics Dictionary, Elsevier 1976, s. 144; G.G. Kaufman, a.g.e., s. 17; T.M. Humprey, a.g.m., s. 341.

8 Martin Bronfenbrenner, "Guidelines, Gudeposts and Income policies", Chapter 17 or Income Distribution Theory, MacMillan, 1971, s. 445.

nına bağlıdır. Dolayısıyla, ücret politikaları resmi-ücret düzenleme standardı uygulamasını, fiyat bekleyişlerinin azaltılmasını, emek piyasası yapısının düzeltilmesini ve etkinliğinin artırılmasını ve de ücret artışlarının produktiviteye bağlanmasını kapsar. Fiyat politikaları ise, fiyatların dondurulmasını, produktivite artış oranının artırılmasını ve kâr marjına bir sınır getirilmesini kapsamaktadır⁹.

Gelirler politikası başlangıçta anti-enflasyonist bir araç olarak gündeme getirilmesine rağmen, daha sonraları hükümetler tarafından nisbi faktör paylarını belirlemede önemli bir araç olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Çok kapsamlı bir tanıma göre gelirler politikası, gelir ve gelir dağılımını etkilemek amacıyla ekonomik sosyal ve mali politikaların bütün uygulama şekilleridir. Dar kapsamlı tanıma göre gelirler politikası, merkezileştirilmiş bir ücret politikasıdır. Bir diğer tanıma göre, gelirleri doğrudan etkileyen politikalar¹⁰.

Gelirler politikasının iki genel hedefi vardır: Fiyat istikrarı içinde tam istihdamın ve ekonomik gelişmenin sağlanması ile kalkınmanın meyvelerinin adil şekilde bölüşürülmesi¹¹.

Gelirler politikası; "ücret artışlarını kapitalist sistemin istikrar ve büyüme koşullarına tabi kılmayı ve kapitalist üreticilerin konjonktürü şiddetlendirici fiyat ve yatırım stratejilerini mümkün olduğu kadar sınırlamayı ve bunun için kurumsal bir kontrol kurmayı amaçlar. Gelir politikası, tam istihdamın sürdürüldüğü koşullar altında, ücret ve kâr gelirlerini artırma gayretlerinin enflasyonun kaynağı olduğu görüşüne dayanır¹²".

B. Gelirler Politikası Türleri

Son yıllarda, gelirler politikası adı altında ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla uygulamaya konulan anti-enflasyonist politikalar, değişik türleri içermektedir. Bunları kısaca şu şekilde özetleyebiliriz¹³.

1- İkna Yöntemi

Hükümetlerin uyguladığı ücret-fiyat kısıtlamasının en ılımlı şekli, ücret-fiyat kararlarının kamu yoluyla gözetimidir. Gözetim işini yapacak kurum, ilgili konularda bilgi alır ve analiz eder. Kurumun enflasyonist davranışları kontrol altına alma gücü iki şeye bağlıdır: (1) Kurumun kamu oyunu etkileme gücüne ve (2) kısmen mağdur duruma düşen kesim veya kesimlerin uygulamalara göstereceği duyarlılığa. Kamunun etkilenmesine ilişkin en iyi strateji, kamunun devlet başkanı tarafından ikna edilmesi ya da kısmen zorlanmasıdır. Mevcut uygulamalar, bu tip bir gelirler politikasının ücret ve fiyat hareketleri üzerinde çok küçük bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

9 T.M. Humprey, a.g.m., s. 342-343.

10 J.D.S. Appleton, Labor Economics, McDonald Evans, 1979.

11 M. İlker Parasız, "Enflasyonla Mücadele Sorunu", B.İ.T.İ.A. Akademi Dergisi, Cilt: III, No. 1, Mart 1974, s. 45.

12 Asım Yücel, Emek Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler, Ankara 1980, Kalite Matbaası, s. 263.

13 Bu konular için bakınız: H.C. Wallich and R. Rainey, a.g.m., s. 488-90.

Gelirler politikası kriterlerine gönüllü bağlılığın sağlanması kolay olmamaktadır. Halk, kriterlerin milli menfaatler kadar bireysel menfaatlara da hizmet ettiğine inandırılmalıdır. Bununla beraber, kriterlere ne ölçüde gönüllü bağlılığın sağlanacağı üç faktöre bağlanabilir¹⁴. İlki, ödemeler dengesi krizi gibi milli bir kriz durumunda, halk enflasyonun kontrol edilmesindeki milli menfaatin ve krizi yenmek için her şeyin seferber edilmesinin önemi konusunda çok daha duyarlı olabilir. İkincisi, işçi ve işveren liderlerinin desteği ile bunların etkileyebileceği organizasyon üyelerinin hacmi önemlidir. Özel ekonomik kararlar ne kadar merkezileşmişse, bu liderlerin eylemlerinin genel fiyat düzeyi üzerindeki etkilerine inandırılması o kadar kolay olacaktır. Gelirlerle ilgili karar, işyeri gibi küçük ölçekli düzeylerde almıyorsa, merkezileşmiş ücret anlaşmaları, gelirler politikasının uygulamasını kolaylaştırmayabilir. Üçüncüsü, emek hareketi içindeki yeknesaklık derecesi ve emek hareketiyle iktidardaki politik parti arasındaki ilişkiler, kriterlere bağlılığı belirleyici temel unsurlardandır. Gelirler politikasına gönüllü desteğin sağlanmasında en büyük görev, şüphesiz, devletin takınacağı tutuma bağlıdır.

2. Teşvik Yöntemi

Bu tip gelirler politikası, ücret ve fiyat artışlarını belirlenen standartların altında tutan taraflara, teşvikler (vergi indirimleri, sosyal programlar vs.) sunmak şeklinde olmaktadır. Böyle bir programın hazırlanmasındaki temel sorun, teşviklerin ve standartların boyut ve yapısının belirlenmesidir. Standart, tipik olarak, uzun dönemli üretkenlik artış trendi ile cari enflasyonun bir kombinasyonudur. Daha ileri bir sorun da, bir vergi indiriminin ya da harcama artışının nasıl finanse edileceğidir. Diğer politikalarla uygun bir şekilde koordine edilmemişse, bütçe açıkları enflasyon kaynağı olabilir. Dolayısıyla, böyle bir uygulama kendi kendini iptal edebilir. Bu programların gerekli bir unsuru, ücret ve fiyatların iki yanlı (emek ve yönetim) belirlenmesinden üç yanlı (kamu temsilcisi dahil edilmektedir) belirleme sürecine geçilmesidir¹⁵.

Gelirler politikasının bu tipiyle ilgili örnekler, Okun plânı (1977), 1973 tarihli Hollanda merkezi anlaşması ve 1971 tarihli ABD'deki inşaat endüstrisi istikrar komitesi (CISC) dir. Okun plânı henüz tartışılırken, ücret ve fiyat artışlarını kısıtlamak amacıyla teşviğe dayalı sosyal anlaşmalar, Avrupa'da yaygın bir şekilde kullanılmıştır. Avrupa deneyi, teşviğe dayalı sosyal anlaşmaların, aşırı arz şartları altında, kısa dönemde çok iyi bir şekilde işlediğini göstermiştir. Aşırı sendika işçisinin bulunduğu dönemlerde faaliyet gösteren CISC, inşaat ücret artışlarının kısıtlanmasında önemli başarılar elde etmiştir.

Geniş bir tabanda sabit teşvik şedülü uygulayan bir programda, kaynak tahsisi üzerinde bazı ters etkilerin ortaya çıkması kaçınılmazdır. Bununla beraber, piyasa çözümünden sapma, bu programların gönüllü olmasından dolayı, ılımlı düzeyde tutulabilir. Çünkü firmalar, işçiler ya da temsilcileri hala ücret-fiyat kararlarını kendileri almaktadır.

14 David C. Smith, "Incomes Policy", in M. Parkin and M. T. Summer, *Incomes Policy and Inflation*, Manchester University Press, 1972, s. 64.

15 Bakınız, E.G. Dolan, a.g.e., s. 317.

3- Ceza Yöntemi

Bu tip gelirler politikasında, ücret ve fiyatları, belirlenmiş standartlardan daha fazla arttıran taraflara ceza (özellikle vergi cezası) yüklenmektedir. Bu tip programlar standardın, cezanın boyut ve yapısının ve sigorta miktarı ve cinsinin belirlenmesi konularında değişiklik göstermektedir. Ceza yaklaşımı, dikkatleri ücret-fiyat kısıtlamalarını içeren teşviğe dayalı sistemlere çekmesi nedeniyle, batı demokrasilerinde çok az uygulanmıştır. Bu konuyla ilgili olarak ileri sürülen program örnekleri şunlardır: Henry Wallich, Sidney Weintraub ve L. Seidman'ın vergiye dayalı gelirler politikası (TİP), Abba Lerner'in ücret artış izinleri (WIP) ve son olarak tavsiye edilen sözleşmedir.

Vergiye dayalı gelirler politikası, ücret artışları daha önce belirlenmiş standarttan yüksek olan firmalara artan oranlı vergi cezası yükleyerek, ücret ve fiyat artışlarını önlemeye çalışmaktadır¹⁶. Hükümetin göstergesi, milli produktivite kazançları artı cari enflasyon oranının bir kısmını yansıtacak şekilde düzenlenmektedir. Firmalar daha büyük artışlar sağlamada serbest olacaktır. Bununla beraber, bu tip artışlar durumunda firmalar, göstergeyi aşan ücret artışının belirlenmiş bir katına eşit cezayla (kurumlar vergisi üzerinden) karşılaşacaktır. Temel (TİP) programının bir varyasyonu, ücret kısıtlamalarına ilişkin cezaları ve kısıtlamaları tek bir programda kombine etmeye yöneliktir. Bu yöntemde, standarttan düşük ücret artışları için maaşlardan alınan vergilerden yapılacak müterakki indirimler de (TİP) programına dahil edilmektedir. İndirim normal nisbetle, ortalama ücret artışıyla ters yönlüdür.

Ücret artışını içeren izin plânı, (TİP) uygulamasının diğer bir varyasyonudur. Bununla beraber, bu plân piyasa sistemini kullanmaktadır. Plân, önceden belirlenmiş standardın üzerinde ücret arttırmaya arzulu firmaları, açık piyasada, bu tip artışları onaylayan hükümetin yayınladığı izin tezkerelerini satın almalarını gerekli kılarak cezalandırmaktadır. Bu plân aynı zamanda, ücret kısıtlamasına ilişkin teşvikleri de kapsar. Yani gelir, standarttan daha az ücret artışı gerçekleştiren firmaların primi satımı sonucu elde edilebilir.

Son olarak tavsiye edilen sözleşme, zorunlu hakemi gündeme getirmektedir. Hakem herhangi bir sonucu belirlememektedir. Daha ziyade, müzakere sürecinde bir çıkmaza gelinmişse, her iki tarafın ileri sürdüğü son iki teklifin en makul olanını seçer. Cezaya dayalı bu programların üçü de, kısmen piyasa güçlerine güvenmekte ve fiyatları belirlemekten kaçınmaktadır. Çünkü uzun dönemli fiyatların birim maliyetler üzerinde sabit bir yüzde farkı (markup) yansıttığı kabul edilmektedir. Dolayısıyla, bu üç plân tipi dengesizlik durumlarını ve diğer bazı gelirler politikalarının önemli bir karakteristiği olan nihai sapmaları minimize etmeye yöneliktir.

4- Zorunlu Kontroller Yöntemi

Bu tip gelirler politikası diğerlerinden çok farklıdır. Genel olarak, zorunlu kontroller nedeniyle ücretlerin ve fiyatların yapısında bazı bozulmalar (veya sapmalar) ortaya çıkabilir. Çünkü, kontroller nisbi fiyatları ve ücretleri dondurma, sonuç olarak da piyasa mekanizmasının mobilitesini ortadan kaldırmak eğilimindedir.

Şartlar değiştiğinde, kıtlıklar ve fazlalıklar ortaya çıkmakta ve kontroller fiilen işlemez hale gelmektedir. Öte yandan, bu tip bir uygulamanın yol açtığı sapmalar, daha az etkili mali ve parasal kısıtlamalar kullanıldığında ortaya çıkacak sapmalardan nisbi olarak daha erken ortaya çıkmaktadır.

Ücret ve fiyatların dondurulmasıyla ilgili uygulama yeni değildir. Bu tip uygulamalar, Amerika'da ve diğer batı ülkelerinde gelirler politikası uygulamalarında sürekli ön plâna çıkan geleneksel ekonomik ve politik değişkenlerdir¹⁷.

Gelirler politikasının bir aracı olarak, ücret ve fiyatları dondurmanın rolü, kısa dönem etkileri ve uzun dönem sonuçları açısından ele alınmalıdır. Dondurma eyleminin etkinliği ile ilgili en iyi ölçü, toptan eşya fiyatları endeksi ile tüketici fiyatları endeksidir. Bununla beraber, dondurma eyleminin ücret hareketleri üzerinde de önemli etkisi vardır. Ücret ve fiyat değişmelerini etkilemesi dolayısıyla bu tip bir uygulamadan beklenen amaç, enflasyonist beklentileri değiştirmesidir.

Ücret ve/veya fiyatların dondurulması plânlanırken bazı noktaların dikkate alınması gerekir. Diğer bir ifadeyle, ücret ve fiyatları dondurmanın teorik yönü, uygulamasının anlaşılmasında veya değiştirilmesinde önemlidir. Bu konuları kısaca şu şekilde özetleyebiliriz¹⁸.

- Dondurmanın çok etkin olduğu doğrudur. Bununla beraber çok fazla düzenleyici şekilde uygulanmaması gerekir. Tahmin edilemeyen gelişmeler, ekonomik karar alma pozisyonunda bulunan organlarla konsültasyon fırsatını azalttığından, bu tip yaklaşımın politik maliyeti olabilir.
- Bu yaklaşım ekonomik olarak gereksiz ya da hasar yapıcı olsa da, bir ücret-fiyat dondurmasının yapısı, olayları ele alış tarzının umumi ve yeknesak olması konusunda büyük bir baskı oluşturabilir. Ücret ve fiyat dondurması normal olarak uzun zaman alan ekonomik intibak sürecini dondurma eğiliminde olduğundan, tabii olarak kişiler arası anlamda eşitsizdir.
- Kesin göstergeleri formüle etmek mümkün olmadığından, bir ekonomide uygulamaya konulan ücret ve fiyatların dondurulması eyleminin ne kadar sürmesi gerektiği açık değildir. Fakat ABD örneği en azından gelişmiş ülkeler açısından, optimal sürenin 90 gün olduğunu göstermiştir. Kısa dönemli uygulama ekonomik kesimler arasında gerekli olan müzakerelerin yapılmasını engellerken, uzun dönemli uygulamalar ise ekonomiyi ve kurumsal düzenlemeyi hasara uğratabilir.
- Kısa dönemde ücret-fiyat dondurmasını uygulamak için, bir müeyyideye ihtiyaç olduğu kesin değildir. Müeyyidelerin varlığı, şüphesiz, itaat konusunda kısmen de olsa pozitif bir etkiye sahiptir. Diğer taraftan, müeyyidelerin sözkonusu olması programı az da olsa, topluma mal edilmesinin yetersizliği konularındaki suçlamalara karşı hassas hale getirebilir.

17 Batı Avrupa'da gelirler politikasının bu tip uygulaması için bakınız: Lloyd Ulman and Robert Flanagan, *Wage Restraint A Study of Incomes Policy in Western Europe*, Berkeley, 1971.

18 Arnold H. Weber, "A wage-Price Freeze as Instrument of Incomes Policy: In the Blizzard of 71", *The American Economic Review*, Vol. LXII, May 1972, Number 2, s. 254.

Fiyat kontrolü şiddetli itirazlarla karşılaşabilir. Örneğin, taban fiyatının tesbiti güdümcülük işareti olarak ele alınabilir. Kaldı ki, uygun görülen fiyat artışlarının bütün sektörlerde aynı olmasını sağlamanın imkânı yoktur. Bundan başka belirli sektörde fiyat kontrolü bazı firmalar için yıkıcı olduğu halde diğerlerinin bundan rahatsız olmadıkları görülür. Dolayısıyla, gerekli ayrıntıları tesbit için hangi esasların gözönüne alınması gerektiği önemli olmaktadır¹⁹.

Kontrol tedbirleri, açık enflasyondan baskı altına alınmış enflasyona girişi temsil etmektedir. İkinci enflasyon tipinin daha tahammül edilebilir halde olması beklenebilir. Fakat sadece geçici olarak müdahale döneminde, enflasyonun altında yatan nedenlerle mücadele edilmezse, bu safha da geçer ve ücret-fiyat kontrolleri başarısız kalabilir²⁰.

5- Göstergeler Yöntemi

Tüm endüstrilerdeki yıllık ücret artış oranlarının (ortalama olarak) emeğin yıllık milli ortalama üretkenliğine eşit olması gerçekleştirilebilirse, fiyat istikrarının sağlanabileceği düşüncesi 1962 yılında ABD'de Başkan'ın Ekonomik Danışma Konseyi tarafından ileri sürülmüştür. Bu teklif, daha sonraları ücret ve fiyat göstergeleri (wage and price quideposte or quidelines) olarak literatüre geçmiştir²¹.

Bununla beraber "quideline" ve quidepost" terimleri arasındaki farklılığı gözden kaçırmamak gerekir. Otoriter olmayan ve gayr-ı resmi politikayı ifade eden göstergeler, genel sorunlarla ilgili ise "quideline", özel sorunlarla ilgili ise "quidepost" terimi ile ifade edilmektedir²².

Gelirler politikasının değişik tipi olan ücret-fiyat göstergeleri çoğunlukla, emek üretkenliğindeki uzun dönem değişmelerinin, tüketici fiyatlarındaki değişmelerin ya da her ikisinin kombinasyonunun bir fonksiyonudur.

Göstergelerin arkasındaki ekonomik mantık son derece basittir. Bir endüstride yıllık ortalama üretkenlik artışının milli ortalamaya eşit olduğunu düşünelim. Bu endüstride ücretler, ücret-fiyat göstergesi kuralına göre belirlenmekteyse (yani, ücretler yıllık milli üretkenlik ile aynı oranda artarsa), çıktı birimi başına ortalama emek maliyeti sabit kalacaktır. Dolayısıyla, bu endüstrinin ürettiği mal veya hizmetin fiyatı da sabit kalacaktır. Emeğin yıllık ortalama üretkenliğinin milli ortalamadan daha hızlı arttığı endüstrilerde, çıktı birimi başına emek maliyeti azalacaktır. Çünkü, ücretler üretkenlikten daha az hızlı yükselecektir. Çıktı başına emek maliyeti düştüğünden, sözkonusu endüstrideki fiyatlar da düşecektir. Yıllık ortalama üretkenlik artışının milli ortalamadan daha az olduğu endüstrilerde, emek maliyetinin artacağı ve dolayısıyla fiyatların yükseleceği benzer mantıkla açıklanabilir.

19 Alp Güros, "Gelirler Politikası ve Bazı Prensipler"; Emile James, La Banque'nın Nisan 1971 Sayısından çevrilmiştir. Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Temmuz 1971, Cilt. 8, Sayı:7, s. 47.

20 Irving S. Friedman, Enflasyon (Çev. Haluk F. Gürsel), T. İş Bankası Kültür Yay. Eko. Eserler Dizisi No. 12, Ankara 1979, s. 167.

21 Fred A. Glahe, Macroeconomics: Theory and policy, Harcourt Brace Jouanovich, 1973, s. 291.

22 Guy Caire, Theori e et Pratique de la Politique des Revenus, Press Universitaires de France, 1970, s. 174.

Böyle bir süreçte yükselen fiyatlar düşen fiyatlarla dengelenecektir. Fiyat istikrarını gerçekleştirmek için fiyatların bu şekilde değişme göstermesi gerekli olduğundan, bu uygulamaya ücret göstergesi değil, ücret-fiyat göstergesi denilmektedir²³.

Gelirler politikası özellikle maliyetler üzerinde şuurlandırarak ekonomik istikrarın sağlanmasını hedeflemektedir. Bu politika sayesinde, gelirlere henüz teşekkül safhasında müdahale edilerek enflasyonist baskılar daha doğmadan önlenmeye çalışılmaktadır.

Diğer gelirlerden daha çok ücret gelirleri dikkate alındığından, kısaca ücret değişimleri için öngörülen normlara değinmek yararlı olacaktır. Bu konuda iki norm geliştirilmiştir: İş produktivitesi normu ile Surplus kavramı ve gelir üçgeni analizi²⁴.

İş produktivitesi normu iki hususu dikkate almaktadır. Ekonomik gelirlerle mal ve hizmet arzı, paralel bir şekilde artarsa, yaratılacak ek satınalma gücü fiyatlar da artışa sebep olmaz. Ücret artışıyla orantılı olarak üretimde de bir artış olursa, müteşebbisler mallarının fiyatlarını arttırmayabilir. Ücret değişimleri ya milli produktivite artış oranına, ya sektörel produktivite artış oranına ya da ikisinin karmasını ifade eden bir orana göre belirlenebilir. Milli ve sektörel produktivite kriterinin bir arada uygulanması gerekliliğinin nedeni, ilk iki kriterin bazı dezavantajlarının olmasıdır. Şöyle ki:

— Ortalama milli produktivite kriteri dikkate alınrsa, produktivitesi düşük sektörlerin piyasada kalması güçleşir, farklı üretim dallarında bulunan birbiriyle rekabet halinde olmayan işletmeler için farklı sonuçlar doğabilir. Ücretlerin sadece tek bir kıstasa bağlanması, işgücünün üretim dalları arasında rasyonel dağılımı imkânını ortadan kaldıracaktır.

— Sektörel produktivite kriteri dikkate alınrsa, sosyal adaletin sağlanması fiyat mekanizmasına bırakılmış olmaktadır. Böyle bir uygulama "uniformite" ilkesine ters düşecek, benzer şartlarda bulunan ekonomik birimler arasında huzursuzluğa yol açacak ve produktivitesi düşük işletmelerin yaşamalarına izin verilmiş olacaktır.

Ücretlerin ortalama milli ya da sektörel produktivite kriterine göre belirlenmesi durumunda ekonomide ortaya çıkabilecek bazı gelişmeler tablo 1'de gösterilmiştir.

Bu arada, produktiviteye dayalı ücret politikasının fiyat istikrarı açısından önemine değinmek faydalı olacaktır²⁵.

Produktiviteye dayalı ücret politikasının üç şekli vardır.

- Ücretler, produktivite artışından önce artabilir (expansiv ücret politikası).
- Ücretler produktivite artışından sonra artabilir (sade ve basit produktiviteye dayalı ücret politikası).
- Ücretler produktiviteye paralel olarak artabilir (maliyet seviyesini nötr tutan ücret politikası).

23 Bu konular için bakınız: F. A. Glahe, a.g.e., s. 292; William H. Branson and James M. Litvack, Macroeconomics, Harper and Row, 1976, s. 331.

24 Bu konularda daha detaylı bilgi için bakınız: M. İlker Parasız, "Enflasyonla Mücadele Sorunu", B.İ.T.İ.A. Akademi Dergisi, Cilt III, Mart 1974, No:1, s. 43.

25 Ömer Alpaslan Aksu, Produktiviteye Dayanan Ücret Politikasının Mahiyeti ve Problemleri (Doktora Tezi), İ. Ü. İktisat Fakültesi, İst. 1973, s. 126.

Tablo: 1
Ücretler — Produktivite ve Fiyat Artışları

ÜCRET TEŞEKKÜLÜ	SEKTÖRLER			
	Produktivitesi yüksek olan sektörler		Produktivitesi düşük olan sektörler	
Ortalama milli produktiviteye göre ücretlerin gelişmesi	Produktivite artışlarının altında ücret artışları ↓ Maliyetlerde düşüş		Produktivite artışlarının üstünde ücret artışları ↓ Maliyetlerde artış	
	Fiyat (veya) indirimleri (sektör mallarında)	Kârlarda artış ↓ Yatırım üretim arz artış temayülü	Fiyat artışları (sektör mallarında) ↓ Maliyet Enflasyonu	Kârlarda azalma Yatırımlarda azalma temayülü ↓ Sektöriyel durgunluk
Sektöriyel produktiviteye göre ücretlerin ayrı ayrı gelişmesi	Produktivitedeki gelişme oranında ücretlerin artması ↓ Maliyetlerde istikrar		Produktivitedeki gelişme oranında ücretlerin artması ↓ Maliyetlerde istikrar	
	Fiyat istikrarı (sektör ürünlerinde)	Ücret artışları (milli ortalama-ya göre) ↓ Talep artışları Fiyatlarda artış (produktivitesi düşük sektörlerin ürünlerinde) ↓ Talep Enflasyonu	Fiyat (ve) istikrarı (sektör ürünlerinde)	Ücretlerde gecikme (milli ortalama-ya göre) ↓ Yeni ücret talepleri ↓ Modelde istikrarsızlık (Maliyet enflasyonuna doğru gidış)
	Maliyetlerin direkt tesiri	Gelirlerin indirekt tesiri	Maliyetlerin direkt tesiri	Gelirlerin indirekt tesiri

Kaynak: J. P. Courteoux: "La Politique des Revenus" P.U.F. s. 104'den M. İlker Parasız, a.g.m., s. 47.

Son iki sık, ücret artışları produktivite artışını takip ettiğinden hemen hemen aynıdır. Dolayısıyla ücret politikaları iki başlık altında incelenebilir.

Ücret produktiviteden önce yükseltirse, mevcut olmayan hasılanın bir kısmı dağıtılmış olur. Bu tip ücret politikasının, müteşebbisleri rasyonelleştirme tedbirlerine zorlayıcı ileri sürülmektedir. Fakat tecrübeler bunun tersini göstermiştir. Çünkü bu tip uygulamayla para arzı artacak, henüz mal ve hizmet arzı artmadığından, ücret artışları fiyatlara yansıtılacak ve enflasyon ortaya çıkacaktır.

Sade-basit ve maliyet seviyesini nötr tutan ücret politikasında, yukarıdaki sorunlar ortaya çıkmayacağından fiyat artışları da ortaya çıkmayacaktır. Ayrıca ücret artışlarının produktivite artışlarından sonra ortaya çıkmasının yol açtığı para değerindeki dalgalanmaları sonradan giderme imkânı da vardır.

Surplus kavramı ya da gelir üçgeni analizi, bir işletmede ortaya çıkan surplus (artık değer)'in fiyat, ücret ve kâra giden kısmının nasıl belirleneceği ile ilgilidir. Bu analiz gelirler politikası analizlerine yeni bir bakış ve açıklık getirmiştir^{2 6}.

Ücretlerden kaynaklanan enflasyonu kontrol altına almanın ne derece başarılı olduğunu test etmenin bilinen klâsik yolu, phillips eğrilerinin gösterge politikası uygulamasından önceki ve sonraki pozisyonlarını karşılaştırmaktır^{2 7}.

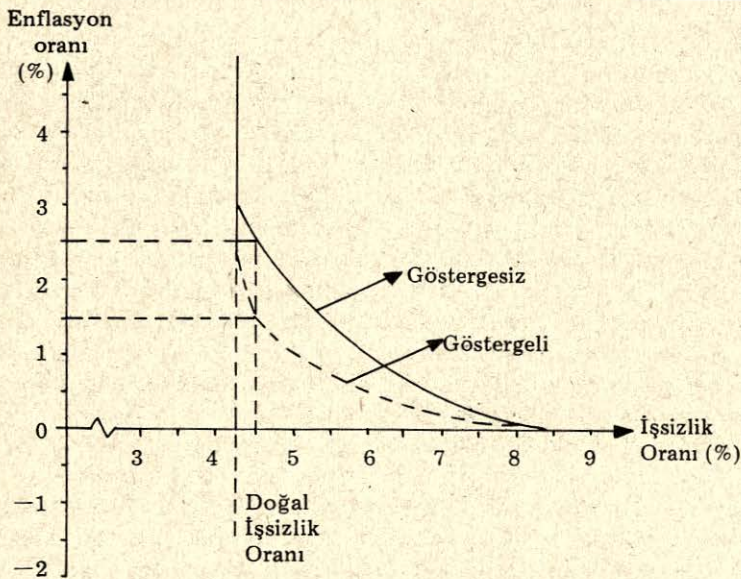
Phillips hipotezine gelirler politikası açısından yaklaşıldığında; amacın iyi bir Phillips eğrisine ulaşmak olduğu ortaya çıkar. Çünkü, gelirler politikasının amacı da ücret ve fiyat kontrolleri yoluyla Phillips eğrisini sola kaydırarak daha iyi bir Phillips eğrisi elde etmektir. Bu nedenle, para ve maliye politikası tedbirlerinin Phillips eğrisine etki etmeyeceği, sadece eğrinin hangi noktasına ulaşabileceğimize imkân sağlayacağı gözden uzak tutulmamalıdır. Bir ekonomide satınalma gücündeki her artış, tam istihdamdan önce halkın istediği reel, fiziki hasılaya dönüşür ve fiyatlar tırmanmaya başlamadan bünyevi işsizlik düşerse iyi bir Phillips eğrisi ortaya çıkar. Şayet, talepteki artış işsizliği düşürmeden fiyatları yükseltirse kötü bir eğri var demektir. Ücret ve gelirleri kontrol eden bir politikanın hedefi, Phillips eğrisinde hangi noktada bulunacağımızı tayin değildir. Bu görev makro-ekonomik para ve maliye politikalarınındır. Ücret-fiyat göstergelerine dayanan gelirler politikasının amacı, Phillips eğrisini sola kaydırarak daha iyi bir konuma getirmektir^{2 8}.

Ücret-fiyat göstergelerinin sözkonusu olduğu ve olmadığı durumlarda ortaya çıkacak Phillips eğrileri Şekil 1'de gösterilmiştir. Şekilde görüleceği gibi, göstergeler kullanıldığında aynı işsizlik oranı daha düşük enflasyon oranıyla elde edilmektedir. Bu durumda, Phillips eğrisi maliyet enflasyonuna yol açan faktörleri engellemeye çabalayan bir hükümete alternatif stratejiler sağlamaktadır. Dolayısıyla, göstergelerin kullanılması halinde ortaya çıkacak maliyet, işsizliğin azalmasına bağlı olarak çıktıdaki artış tarafından büyük ölçüde dengelenecektir.

26 Bu analiz hem fazla teknik hem de ayrı bir inceleme konusu olabilecek özellikte olduğundan daha detaylı bilgi verilmemiştir. Bu konular için bakınız: M. İ. Parasız, a.g.m., s. 48.

27 Bakınız; R.G. Lipsey and J.M. Parkin, "Incomes Policy: A. Re-appraisal", *Economica*, Vol. XXXVII, No. 146 May 1970, s. 135; M. Branfenbrenner, a.g.e., s. 456; F.R. Glahe, a.g.e., s. 294.

28 Sabahattin Zaim, *Türkiye'de Ücret ve Gelirler Siyaseti*, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayın No: 28, Ankara 1974, s. 15.



Şekil: 1
Göstergeli ve Göstergesiz Phillips Eğrisi

Göstergelerin ekonomik hayat üzerindeki etkinliği ile göstergeler uygulanırken karşılaşılabilecek güçlükler konusunda iktisatçılar arasında, dolayısıyla iktisat okurları arasında görüş birliğine varılmamıştır. Bu konuları kısaca şu şekilde özetleyebiliriz:

Göstergeler üretim faktörlerinin nisbi paylarına sınırlama getirdiklerinden, hem yönetim hem de emek örgütlerinden gelen politik baskılarla karşılaşabilir. Diğer taraftan, göstergelerin sadece ekonominin monopolistik sektörlerinde etkili olabilmesi ve, fiyatlar göstergeleri bozduğunda, göstergelerin ücret değişmelerini belirlemelerinin anlamlı olmayışı gibi ekonomik zorluklar dolayısıyla, göstergeler etkin şekilde işlemebilir²⁹.

Göstergeler kullanarak ekonomik istikrarı sağlamanın uygun olup olmadığı konusunda değişik görüşler ileri sürülmüştür. Bir kısım iktisatçılar gösterge kullanımına dayanan bir politikannın, diğer politikalara nazaran daha az sosyal maliyeti içerdiğini ileri sürerken bir kısım iktisatçı da tam tersi bir görüşü ileri sürmektedir³⁰.

29 W.H. Branson and J.M. Litvack, a.g.e., s. 232.

30 Detaylı bilgi için bakınız: Milton Friedman, "What Price Guideposts", in Guidelines, Informal Controls and Market Place, George F. Schultz and Robert Z. Aliber, The University of Chicago Press, 1966, s. 17-33; Gardner Ackley, "The Contribution of Guidelines", in G.F. Schultz and R.Z. Aliber, a.g.e., s. 67-78; Otto-Eckstein and Roger Brinner, "The Inflation Process in the U.S.", Joint Economic Committee, Congress of the U.S. Washington 1972; Arthur F. Burns. "Wage-Price Guidepost: No" in Paul A. Samuelson, John R. Coleman and Felicity Skidmore, Readings in Economics, McGraw Hill, 1967, s. 376; Otto Eckstein, "Wage-Price Guideposts: Yes" in P.A. Samuelson, J.R. Coleman and F. Skidmore, a.g.e., s. 380.

Monetarist olarak adlandırılan iktisatçılar, gösterge sisteminin topluma önemli maliyetler yükleyeceğini ileri sürmüştür. Bunlar şunlardır: Nisbi fiyatlar bozulduğundan üretim faktörlerinin yanlış dağılımı ortaya çıkacak, serbest piyasa sisteminin etkinliği ve serbestlik azalacak, kısıtlayıcı politikaların uygulanmaya konulması gecikeceğinden enflasyonla mücadelede toplumun katlanacağı maliyet büyüyecektir. Monetaristlere göre enflasyon piyasa noksanlıklarından değil olgulardan kaynaklandığından, fiyat kontrolleri olsa dahi uzun dönemde enflasyonist baskılar mal ve hizmetlerin fiyatını yükseltecektir. Bu durum ya mal ve hizmetlerin kalitesinin düşmesiyle ya da karaborsa sonucu ortaya çıkacaktır. Doğal işsizlik oranını varsaydıklarından, monetaristlere göre, uzun dönemde para aldaniını söz konusu olmayacağından, işsizlik ve enflasyon arasında bir Trade-Off (tercih) yoktur. İddialarını desteklemek için, gösterge politikasının endüstrileşmiş ülkelerdeki başarısızlıkla sonuçlanan uygulamalarını göstermektedirler.

Post-Keynesgiller ise, monetaristlerin ücret-fiyat göstergeleriyle ilgili görüşlerinin yanlış olduğunu ileri sürmektedir. Çünkü, monetaristler görüşlerini teorik tam rekabet modeline dayandırmaktadır. Halbuki çağımızın ekonomileri nisbeten küçük sayıda büyük korporasyon ve sendikaların elinde toplanmış bulunan ekonomik güçler dengesiyle karakterize edilebilir. Bilindiği gibi, monopolistik şartlar ile tam rekabet şartları altında fiyatlar farklı şekilde oluşmaktadır. Post-Keynesgillere göre, Phillips eğrisi, ücret-fiyat göstergeleri kullanılarak daha uygun pozisyona (orijine yakın duruma) getirilebilir. Bununla beraber, Phillips eğrisinin pozisyonu, kayma derecesi ve işsizlikle enflasyon arasındaki tercih büyük ölçüde ilgili ekonomilerinin yapısına bağlıdır.

Ücret-fiyat göstergelerinin uygulanması, herşeyden önce, mükemmel bir istatistikî bilginin mevcudiyetine bağlıdır. Diğer taraftan, fiyat göstergesini benimsemek de hayli güçtür. Prodüktivite endekslerinin çok geniş mallar kümesini kapsaması, endüstride kullanılan emeğin kompozisyonunun değişik olması ve göstergelerin sürekli olarak uygulanıp uygulanmayacağı konusunda kesin bilgilerin olmayışı nedeniyle, göstergeler dışında yeni araçların geliştirilmesinin gerekli olduğu da ileri sürülmektedir.

Son olarak, ABD'de ve diğer gelişmiş ülkelerde gösterge uygulanmasından elde edilen sonuçları kısaca şu şekilde özetleyebiliriz³¹.

— Hiçbir batı ülkesi uzun dönemde gelirler politikası uygulamasında başarılı olamamıştır. Fakat kısa dönemde özellikle olağan dışı krizler dönemlerinde kısmen başarılı olmuşlardır.

— En başarılı örnekler, merkezileşmiş emek ve yönetim organizasyonlarının, enflasyonist baskıları kontrol altına almak amacıyla ücret ve fiyat göstergelerini para, maliye ve diğer iktisat politikalarının ikamesinden çok bunların tamamlayıcısı olarak kullanmayı benimsediklerinde ortaya çıkmıştır.

6- Diğer Yöntemler

Gelirler politikasının Amerika'da yeterli derecede etkin olamaması karşısında, bazı iktisatçılar talep yönetimi dışında olan ve endeksleme adı verilen farklı bir gelirler politikası tipine yönelmiştir. Endeksleme, enflasyonun etkilediği ücretler,

31 E.G. Dolan, a.g.e., s. 318.

vergiler, borçlar, tasarruflar ve diğer kalemlerin nominal değerlerini yürüten merdiven (eşel mobil) mekanizması kullanılarak düzeltilmesi anlamında ele alınmaktadır. Bu uygulama enflasyonla bir mücadele yolu olduğu kadar, enflasyonun olumsuz etkilerini azaltma yöntemi olarak da ele alınabilir.

Endekslemenin en meşhur savunucusu M. Friedman'dır. Endekslemeye ilişkin program beş özel tedbiri içermektedir. Bunlar gelir vergilerinin endekslenmesi, vergi açısından kapital kazançlarının endekslenmesi, devlet tahvillerinin endekslenmesi, özel tahvillerin, ipotekli kredilerin hatta mevduatların ve ücret ve maaşların endekslenmesidir³².

Endeksleme uygulamasından şu yararlar beklenebilir:

- Endeksleme, ücret-fiyat kontrollerine benzer şekilde maliyet unsurunun dondurulmasına yardım edecektir. İşçilerin beklenen enflasyonu dikkate alarak yüksek ücret artışı talepleri engellenmiş olacaktır. Diğer taraftan, nominal ücret artışları için müzakere yapma ihtiyacı ortadan kalkacaktır. Dolayısıyla, endeksleme enflasyonist resesyon döneminde Phillips eğrisinin istenmeyen değişimini engellemiş olacaktır.
- Endeksleme durmuş olsa bile, enflasyonun bazı yüklerini hafifletecektir. Enflasyon halkın tasarruflarının nominal değerini azalttığından, endekslenmiş devlet tahvilleri anlamlı bir korunma şekli olabilir.
- Endeksleme, devletin kontrolsüz toplam talep yönetiminin ortaya çıkacağı haksızlıkları engelleyecektir. Daha önce devlet tahvili almış kimselerin enflasyon vergisi ödemeye zorlanmalarından dolayı, milli borcun reel maliyeti azalmaktadır. Endeksleme ile, devletin büyük boyutlara ulaşan bu tip kazanç elde etme ihtimali azalacaktır.

Bununla beraber, tüm iktisatçılar endekslemenin savunucuları tarafından ileri sürülen etkileri daima sağlayacağına inanmamaktadır. Aşırı enflasyonist bekleyişlerden doğan enflasyonun kontrol altına alınmasında yardımcı olmasına rağmen, endekslemenin besin, enerji ve diğer stratejik malların arzlarındaki azalmalardan kaynaklanan enflasyon tipini kontrol altına almada etkin olacağı açık değildir.

Gelirler politikası kişiden kişiye değişen farklı şeylere işaret etmektedir. Bununla beraber, gelirler politikasının temel iki tipini birbirinden ayırmak gerekir. İlk tip, 1960'larda "enflasyonist olmayan ücret hareketlerine ilişkin göstergeler" başlığı altında uygulamaya konulan genelleştirilmiş bir versiyondur. İkincisi emek ya da diğer herhangi bir piyasada monopol veya piyasa gücünü azaltmak yahut ortadan kaldırmak ve rekabeti teşvik etmek amacıyla plânlanmış spesifik tedbirlerin bir kolleksiyonudur. Birincisi hükümet düzenlemelerinin piyasa mekanizmasının yerini almasını amaçlarken, ikincisi piyasayla birlikte piyasa içinde uygulanmaktadır.

Uygulamada çoğunlukla ilk tipe karşılaşılmaktadır. Gelirler politikasının ikinci tipi, ideal bir tiptir. Bu konuda özellikle Arthur Burns'un çalışmaları önemlidir³³.

32 Daha detaylı bilgi için bakınız: Gottfried Haberler, "Incomes Policy and Inflation: Some Further Reflection", The American Economic Review, Vol. LXII, May 1972, Number 2, s. 234.

33 G. Caire, a.g.e., s. 180.

Gelirler politikası uygulanırken takip edilebilecek bir yöntem de, taraftarları toplu pazarlık yoluyla koşullandırmaktır.

Bu tip bir uygulamada, işçi ve işveren örgütleri ekonomik şartların tümünü dikkate alarak, strateji ve kuralları merkezi toplu pazarlık yoluyla belirlemektedir. Özellikle meslekler ve iş kolları arasında kazanç dağılım şekli tesbit edilmektedir. Ödemelerin yeknesaklığını sağlamak amacıyla kamu ve özel sektör, belirlenen kurallara büyük farklılıklar göstermeksizin uymaktadır. Sonuçlar her bölümün temsilcilerden oluşan bir kurulca incelenmektedir.

Toplu pazarlık yoluyla koşullandırmada hükümetin karşılıklı ilişkilere dayanan merkezileştirilmiş müzakereleri de önemli olmaktadır. Bununla beraber, müdahalenin dozu ve şekli ülkelerin yapısal özelliklerine göre değişik olmaktadır.

SONUÇ

Temel iktisat politikası hedeflerinden olan ve sihirli dörtgen olarak ifade edilen tam istihdam, fiyat istikrarı, devamlı ekonomik büyüme ve dış ödemeler dengesine birlikte ulaşılması bunların yapıları gereği mümkün olmamaktadır. Bu hedeflerden tam istihdam ile fiyat istikrarı arasındaki çatışma "Phillips Eğrisi" yaklaşımında ücretler ile işsizlik arasındaki ters yönlü ilişki olarak ele alınmıştır. Phillips eğrisi analizi enflasyon ile işsizlik arasında alternatif seçim imkânları sunmakta ve enflasyon, işsizliğin artması pahasına düşürülebilmektedir.

Phillips eğrisi analizinde para ve maliye politikalarıyla kısa süre içinde enflasyon sorununun çözümüne ilişkin olumlu sonuçlara ulaşılamamaktadır. Buna ilave ten enflasyon bekleyişleri kısa sürede ve hızlı bir şekilde değiştirilmezse, işsizliğin artmasına engel olmada para ve maliye politikaları da yetersiz kalacaktır. İşsizliğin büyük boyutlara ulaşması ise ekonomik, sosyal ve siyasal olarak tahammül edilmesi zor sorunlar yaratacaktır. Bu nedenle tam istihdam ile makul bir fiyat istikrarını birlikte yürütebilecek yeni politika arayışları önem kazanmıştır.

Ücret ve fiyatlara doğrudan müdahaleyi içeren gelirler politikası, maliyet enflasyonunun kontrol altına alınmasında ilave politika olarak uygulanabilir ve enflasyonist bekleyişleri kısa sürede olumlu yönde değiştirebilir. Para ve maliye politikaları, Phillips eğrisi üzerinde enflasyon ve işsizliğin çeşitli kombinasyonlarının yapılmasına imkân verir. Gelirler politikası ile belli bir fiyat artış oranında en yüksek istihdam seviyesine ulaşmak amaçlanmaktadır.

Para ve maliye politikaları özde talep enflasyonunun hızının düşürülmesine yöneltildiklerinden; gelirler politikası monopol gücü, üretim faktörlerinin mesleki ve coğrafi hareketsizliği ve bilgi yetersizliği gibi piyasa noksanlıklarından kaynaklanan maliyet enflasyonunu daha etkili bir şekilde kontrol edebilir.

Enflasyonist bir ortamda bazı gelir grupları kazançlı çıkarken, bazıları da kaybeder. Enflasyondan olumsuz yönde etkilenen grupların nisbi durumlarının iyileştirilmesi, ücret ve fiyatların doğrudan kontrol edilerek nisbi faktör paylarının tesbit edilmesine bağlıdır. Bu nedenle gelirler politikası nisbi faktör paylarının belirlenmesi yönünden de önemli bir araçtır.

İNGİLTERE'DE SENDİKACILIK VE TOPLU PAZARLIK SİSTEMİ

Aysen TOKOL*

I- SENDİKACILIĞIN TARİHSEL GELİŞİMİ

Sendikal hareketin ortaya çıkması için gerekli iki koşuldan biri sanayileşme, diğeri ise demokrasinin varlığıdır. Bu iki koşulun gerçekleştiği ilk ülke olan İngiltere'de XVIII. yüzyıldan itibaren modern endüstrinin doğuşu ile birlikte ilk işçi hareketleri de başlamıştır.

İngiltere'de bütün ortaçağ boyunca parlamento tarafından saptanan ücret ve çalışma koşulları, sanayi devriminden sonra bireysel anlaşmalarla saptanmaya başlanmıştır. Ancak bireysel anlaşmaların genelde işçilerin aleyhine hükümler içermesi üzerine işçiler birleşmek, birlikte hareket etmek ihtiyacını duymuşlardır. Bu birleşmelerin yaygınlık kazanmasını takiben hükümet 1799-1800 yıllarında Koalisyon yasaları (Combination Act) çıkartmıştır. Ancak getirilen yasaklamalar işçilerin biraraya gelerek örgütlenmelerine engel olmamış ve bunun üzerine 1824 yılında koalisyon yasaları kaldırılmıştır. Koalisyon yasalarının kaldırılmasıyla işçiler hızla örgütlenmeye başlamış ve bu arada grevler artmış, işverenlerle işçiler arasındaki uyuşmazlıklar büyük boyutlara varmıştır. İngiliz parlamentosu artan bu huzursuzlukları gidermek amacıyla 1825 yılında sendikaların faaliyetlerini düzenleyen yeni bir sendikalar yasası kabul etmiştir.

1825-1871 yılları, sendikaların sayısının hızla arttığı, grev hareketlerinin yoğunlaştığı yıllardır. Bu elli yıllık dönemde büyük ulusal sendika ve federasyonlar kurulmuştur. Kısıtlamalara karşılık sendikaların güçlenmesi, 1871 yılında yeni bir sendikalar yasasının çıkartılmasına neden olmuştur. Bu yasa bütün kısıtlamaları ortadan kaldırmış, böylece İngiliz sendikacılığında yeni bir dönemi başlatmıştır¹. 1871'den sonra sendikaların hukuksal statüsünü düzenleyen çok sayıda yasa çıkarılmıştır. Bu yasalarda sendikaların tüzel kişilik kazanması, sendika fonlarının korunması ve grev özgürlüğünün sağlanmasına ilişkin düzenlemeler yer almıştır.

* Araş. Gör.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 Nusret Ekin, *Endüstri İlişkileri*, İstanbul 1976, s. 77-78.

Yine aynı yıllarda İngiltere'de merkezi bir örgüt kurulması amacıyla çalışmalar yapılmış, bu amaçla 1868 yılında İngiliz İşçi Sendikaları Kongresi (TUC) kurulmuştur. TUC, kurulduktan bir müddet sonra işçilerin çıkarlarını parlamentoda savunabilmek amacıyla girişimlerde bulunmuş, ve 1900 yılında işçi temsil komitesi kurulmuştur. Bu komite daha sonra 1906 yılında işçi partisi adını almıştır².

İngiltere'de kurulan ilk sendikalar, nitelikli işçilerin oluşturduğu sendikalardır. Bu tip sendikalar 1876 yılından sonra başlayan iktisadi bunalım döneminde yaptıkları mücadelelerde başarısız olunca, 1890 lardan itibaren nitelsiz işçileri de bünyesine alan yeni tip sendikalar ortaya çıkmıştır. Böylece İngiliz sendikacılığında meslek sendikacılığından, endüstri sendikacılığına geçiş sağlanmıştır.

I. Dünya savaşı yıllarına gelindiğinde, İngiltere'de sendikacılık hareketinin giderek zayıfladığı görülmektedir. Bu yıllarda (1915) çıkarılan yasalarla grevler yasaklanmış, uyuşmazlıkların çözümü için mecburi tahkim sistemi getirilmiştir. Savaşın getirdiği güçlükler nedeniyle sendikalarla, hükümet işbirliğine gitmişlerdir.

I. Dünya savaşında yaratılan olumlu ortam savaşın bitiminden sonra devam ettirilememiş ve işçiler kendilerini yeni bir huzursuzluk ortamı içinde bulmuşlardır. Nitekim I. Dünya savaşından sonra başlayan grevler 1926 yılında girilen fakat başarısızlıkla sonuçlanan genel greve kadar giderek şiddetini arttıran şekilde devam etmiştir. 1926 yılında yapılan başarısız genel grev, işçilerin grevin tek çıkar yol olmadığını anlamalarına neden olmuş, böylece İngiliz sendikacılığında yeni bir dönem başlamıştır. 1930 Dünya krizi ve sonrası gelişmeler işçi ve işverenler arasında olduğu kadar, işçilerle, hükümet arasındaki işbirliğini de artırıcı netice vermiştir.

II. Dünya savaşı yıllarında I. Dünya savaşına kıyasla sendikalarla işveren ve hükümet arasındaki işbirliği çok daha güven verici olmuştur. Bu işbirliğinin başarılı olmasının nedeni, o dönemde oluşturulan işbirliği komiteleridir.

İngiltere'de 1945'den günümüze kadarki dönemde sendikacılığın gerekli gelişimi gösteremediği, uzun bir tarihi geleneğe rağmen, sendikaların değişen ekonomik koşullara ayak uyduramadığı görülmektedir³.

İngiliz sendikacılık hareketine dinamizm kazandırmak ve yeni bir yön vermek amacıyla 1960 yılından beri çalışmalar yapılmaktadır. Nitekim bu çalışmaların sonucunda 1971 yılında Endüstri İlişkileri Yasası çıkarılmış, ancak bu yasa sendikaların aşırı tepki göstermesi üzerine sonradan değiştirilerek, 1974 yılında bugünkü Endüstri İlişkileri Yasası çıkarılmıştır.

II- BUGÜNKÜ İNGİLİZ SENDİKACILIĞININ YAPISI VE SORUNLARI

İngiltere'de sendikaların organizasyonu merkezi bir otorite, devlet veya bir parti tarafından gerçekleştirilmemiştir. Sendikaların gelişimi kendiliğinden olmuş, ihtiyaçların ortaya çıkmasıyla gerçekleşmiştir⁴. Bugün İngiltere'de mevcut olan sendikalar, meslek sendikaları, endüstri (işkolu) sendikaları ve genel sendikalardır.

2 Cahit Talas, *Sosyal Ekonomi*, Ankara 1972, s. 188.

3 Asım Yücel, *Emek Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri*, Ankara 1980, s. 111-118.

4 Henry Pelling, *A History of British Trade Unionism*, Penguin Books Ltd., Middlesex, England 1974, s. 158.

Aynı işi yapan işçileri bir araya getiren sendikalar, meslek sendikalarıdır. Bu sendikalara örnek olarak gemi yapım, matbaacılık, mühendislik, yapım işleri alanında kurulan sendikalar verilebilir. Endüstri sendikaları ise, bugünkü İngiliz sendikacılığının ana hedefini teşkil eden sendikalardır. Bu tip sendikalara örnek olarak maden işçileri ulusal sendikası gösterilebilir. Genel sendikalar meslek ve endüstri farkı dikkate alınmadan kurulan sendikalardır. Genel sendikalar kimi zaman belli meslekteki ve derecedeki işçileri, kimi zaman da endüstrideki tüm işçileri veya memurları kapsayabilir. Üretim işçileri, elektrik ve elektronik işçileri sendikaları genel sendikalara örnektir⁵.

İngiliz sendikacılık hareketinde söz edilmesi gereken en önemli kuruluşlardan biri de, işçi sendikaları kongresi (TUC)'dir. TUC kurulduğu 1868 tarihinden beri sendikacılığın gelişmesinde önemli rol oynamıştır. TUC'in amacı üye kuruluşların çıkarlarını korumak ve işçilerin ekonomik ve sosyal haklarını geliştirmektir. TUC'in üye sendikalar üzerinde fazlaca bir etkisi yoktur. Burada alınan kararlar bağlayıcı bir niteliğe sahip olmamaktadır. Ancak Kongrenin büyük bir moral otoritesi vardır⁶.

1965 yılında TUC'e bağlı 186 sendika varken, bu rakam günümüzde giderek artmıştır. Bugün TUC toplam sendikalı iş gücünün % 93'ünü temsil etmektedir.

A. Sendikaların Hukuksal Yapısı

1824'den beri sendikaların hukuki durumunu düzenleyen çok sayıda yasa çıkarılmıştır. Ancak özel bir sendikalar yasası mevcut değildir. Mevcut yasaların bir bütün olarak ele alınıp incelenmesi gerekmektedir.

Bugün İngiliz yasalarında işçi sendikaları ile işveren birlikleri ayrı tanımlanmakta, sendikaların işverenlerle olan ilişkilerinde ve toplu pazarlıkta serbestçe hareket etmelerine imkân sağlanmaktadır. Ayrıca sendikaların serbestçe mülk edinebilmeleri, mahkemelerde taraf olabilmeleri ve tescillerini yaptırmak koşuluyla mahkemeler yanında izlemede bulunabilmeleri söz konusudur. Sendikalar tescil yaptırıp yaptırmamakta serbesttirler. Tescil edilen sendika tescil yaptırmakla ek bazı haklar elde eder ve görevler yüklenir⁷.

B. Sendika Uygulamaları

İngiltere'de hem kapalı işyeri (closed-shop) hem de sendikalı işyeri (union-shop) uygulamalarına rastlanmaktadır. Ancak bu uygulamalar Amerika'daki kadar yaygın değildir.

Bugün İngiltere'de sendika ile yönetim arasında resmi kapalı işyeri anlaşmalarına nadiren rastlanmaktadır. Ancak İngiliz endüstrilerinden özellikle baskı işleri, gemi inşaatı ve ağır endüstrilerde bu tip uygulamaların mevcut olduğu görülmektedir. 1964 yılında yapılan bir araştırmada İngiltere'de beş sendika üyesinden ikisinin kapalı işyeri koşuluna uygun olarak çalıştığı tespit edilmiştir⁸.

5 Bob Alexandir Hepple, *International Encyclopaedia for Labour Law and Industrial Relations*, Kluwer Deventer, The Netherlands, s. 149.

6 Talas, a.g.e., s. 194.

7 A.g.e., s. 189.

8 Hepple, a.g.e., s. 140-142.

C. Sendikaların Üye Sayısı ve Gelişimi

1971 yılında yapılan bir araştırmaya göre İngiltere de toplam işgücü sayısı 25 milyon civarındadır. Bu işgücünün yaklaşık 18 milyonu özel kesimde, 7 milyona yakın kısmı da kamu kesiminde istihdam edilmektedir⁹.

İngiltere'de toplam işgücünün yarısına yakın kısmı —yaklaşık 11.950 milyonu— sendikalı olarak çalışmaktadır.

Sendikalaşma oranı özel kesimde kamu kesimine nazaran daha yüksek olup, küçük işletmelerde % 20, büyük işletmelerde ise % 70 dolayındadır.

Kömür madenciliği, seramik, cam, elektrik, su, eğitim ve ulusal idare alanları en yüksek sendikalaşma oranı olan alanlardır.

Günümüzde İngiltere'de sendikalı işçi sayısında hızlı bir artış görülmekte, ancak bu artışa karşılık sendika sayısında azalma olduğu belirlenmektedir. Sendika sayısındaki azalışın en büyük nedeni, daha büyük ve güçlü sendikalar oluşturma eğilimidir. 1960 yılında İngiltere'de 624 sendika mevcut iken, 1975 de bu sayı 488'e düşmüştür¹⁰.

D. İşveren Birlikleri

İngiltere'de işçi sendikalarının yanında farklı yasal statüye sahip işveren birliklerine rastlanır. İngiliz sendikacılık sisteminin önemli özelliklerinden biri de, işçi sendikaları ile işveren sendikaları arasında ayırım yapılmasıdır.

İşveren birliklerinin sayısı, büyüklüğü ve üye sayıları hakkında kesin bilgi bulunmamaktadır. Ancak bu birliklerin en büyüğü İngiliz İşveren Sendikaları Konfederasyonu (CBI)'dur. CBI işkolu seviyesinde toplu pazarlık yapan 150'den fazla sendikayı kapsamaktadır. Bu sendikalar içinde en büyüğü mühendislik işverenleri sendikası (EEF)'dir.

İngiltere'de işverenlerin tümü konfederasyona bağlı değildir. Örneğin, Ford Motor Şirketi sendikalarla doğrudan kendi anlaşma yapar¹¹.

III- TOPLU PAZARLIK SİSTEMİ

İşkolu seviyesindeki toplu sözleşmeler İngiliz sendikacılığının ana özelliğini belirlemektedir. Bunun yanısıra işyeri düzeyinde ve milli seviyede sözleşmelere de rastlanır¹².

İşkolu seviyesindeki toplu pazarlık sistemi özellikle I. Dünya savaşından sonra gelişmiş ve bu gelişimde Whitley Komitesinin önerileri önemli rol oynamıştır. 1965 yılında 16 milyon işçinin 14 milyonunu kapsayan 500 ayrı işkolu seviyesinde sözleşme bulunmaktaydı.

Bu gelişmenin aksine II. Dünya savaşından sonra işyeri sözleşmelerine doğru bir eğilim olduğu görülmektedir. Bu eğilim endüstrilere göre değişiklik göstermekte ancak mühendislik endüstrisinde ve bazı temel endüstrilerde artmaktadır.

9 A.g.e., s. 25-28.

10 Hepple, a.g.e., s. 146-150.

11 A.g.e., s. 158.

12 Ekin, a.g.e., s. 110.

İşyeri seviyesinde toplu sözleşmeler özellikle işveren birliklerine üye olmayan işverenler arasında yaygındır. 1968 yılında yapılan bir araştırmaya göre, işyeri sözleşmelerinin % 80'i birliklere üye olmayan işverenlerce gerçekleştirilmiştir¹³.

Fakat buna rağmen toplu pazarlıklar büyük ölçüde işkolu seviyesinde gerçekleştirilmektedir.

Sözleşmelerin içerdiği konulara gelince, İngiliz sözleşmeleri bütün bir endüstri veya bazı endüstrileri kapsadığı zaman, sadece en az ücret seviyelerini ortaya koymakla yetinmektedir. En az seviyenin üzerindeki standartları belirlemek amacıyla daha sonra ayrıntılı lokal sözleşmeler yapılmaktadır¹⁴.

A. Uyuşmazlıkların Çözüm Mekanizması

İngiltere'de toplu iş uyuşmazlıklarının çözümünde iki yöntem söz konusudur. Bunlardan biri gönüllü, diğeri ise zorunlu yöntemlerdir. Zorunlu yöntemler harp dönemlerinde yaygın olarak kullanılmıştır. 1971-1975 yıllarında ise nadiren kullanıldığı görülmektedir¹⁵.

Tahkim konusundaki yasal düzenlemelere çok eskiden beri yer verilmektedir. Nitekim 1872 yılında Uzlaştırma, daha sonra da 1896 yılında Uzlaştırma ve Tahkim Yasası çıkarılmıştır. I. Dünya savaşından sonra savaş yıllarında devletin toplu pazarlığa yaptığı müdahaleyi ortadan kaldırmak için iş mahkemeleri yasası çıkarılmıştır. 1927'de, genel grev yasağı konmuş ve ancak II. Dünya savaşından sonra bu yasalara son verilebilmiştir.

Uzlaştırma konusunda İngiltere'de kabul edilen kural, tarafların serbestliğidir. Kanunda gösterilen uzlaştırma esasları ancak taraflardan birinin başvurusu halinde geçerlidir¹⁶.

İngiltere'de işyeri sözleşmeleri büyük ölçüde işçi temsilcilerinin sorumluluğu altındadır. Bu nedenle işyeri seviyesindeki iş uyuşmazlıklarının çözümünde işçi temsilcilerinden yararlanılır. İngiliz sendikalarının genelde meslek sendikaları niteliği taşıması işçi temsilciliğinin önemini arttırmış ve sendikalarla işçi temsilcileri rekabet eder hale gelmişlerdi. Bu durumu ortadan kaldırmak ve sendikaların gücünü göstermek amacıyla son yıllarda sendikalar işçi temsilcilerinin seçiminde daha fazla etkili olmaya çalışmaktadırlar¹⁷.

B. Toplu İş Mücadeleleri

Bugün İngiltere'de işçi temsilcilerinin çıkardığı çok sayıda resmi olmayan grev hareketine rastlanmaktadır. İşçi temsilcilerinin çıkardığı bu grevler küçük boyutlarda olsa bile sendikacılığın niteliğinden dolayı tüm işletmeyi etkilemektedir¹⁸.

13 Hepple, a.g.e., s. 160-161.

14 Ekin, a.g.e., s. 313.

15 Hepple, a.g.e., s. 34-36.

16 Nuri Çelik

17 Hepple, a.g.e., s. 162.

18 M. Kassalow, *Trade Unions and Industrial Relations. An International Comparison*, Randow Inc, Newyork 1969, s. 164.

İngiltere'de Wildcat grevleri gibi kısa süreli resmi olmayan grevlere rastlanmaktadır. Ancak son yıllarda grev sürelerinin giderek uzamaya başladığı görülmektedir¹⁹.

Greve ilişkin istatistikler incelendiğinde, günümüzde grevlerin sayısında 1974'e göre bir azalma olduğu görülmektedir. Grevler 1974 de 2922 iken 1975'de 2263, 1976 da 1990 olmuştur. En düşük düzeye ise 1966 yılında ulaşılmıştır. Bugün İngiltere'de grevde kaybolan işgücü sayısında belirli bir azalma sözkonusudur. Zira grevde kaybolan işgücü sayısı 1974'de 14,75 milyon 1975 de 5,95 milyon 1976 da 3,29 milyon işgücüdür.

1975 de endüstrinin 26'sından, 20'sinde daha az grev görülmektedir. Bugün İngiltere'de işletmelerin % 98'inde grev yapmak serbesttir ve bu grevler büyük ölçüde ücret ve çalışma koşullarından kaynaklanmaktadır.

İngiltere'de hem hak, hem de menfaat grevleri söz konusudur. Ancak hak ve menfaat grevleri arasındaki farkın belirlenemediği tek endüstri ülkesi de İngiltere'dir²⁰.

C. Toplu Pazarlıkta Ücret Sorunları

İngiltere'de devletin toplu pazarlık sürecine doğrudan müdahalesi daha çok ücret düzeyinde değişiklik yapmaya yöneliktir. Ücretleri aşağıya çekme teşebbüsleri ilk olarak 1909 da devletin ücret düzenlemesine ilişkin komisyon kurulması fikrini benimsemesiyle başlamıştır. Bu arada 1909 da en az ücret yasası çıkarılmış, 1910 yılında ise en az ücretleri belirlemek amacıyla 4 komisyon oluşturmuştur. 1914 de bu sayı 8'e çıkmış ve 500.000 işçiyi kapsamıştır. 1918'de ücret düzenlemelerinin kapsamı genişletilerek 37 yeni ücret komisyonu oluşturulmuştur. Bu komisyonlar eşit sayıda işçi ve işverenden oluşmuş olup üyeler bakanlıkça atanmıştır. Ücret düzenleme çalışmaları başarılı olunca 1924 yılında çıkarılan bir yasayla anılan düzenlemeler tarım kesimine de yansıtılmıştır²¹.

II. Dünya savaşı yıllarında gönüllü ücret düzenlemelerine yer verildiği görülmektedir. Savaş sonrasında ise karşılaşılan ekonomik güçlükler nedeniyle hükümet ve kamuoyu ücretler ve fiyatlar konusunda daha dikkatli davranmaya başlamışlardır. Ancak bu dönemde sendikalar, saptanan ve saptanmak istenen politikalara karşı koymuşlar bu arada hükümet de millileştirilmiş endüstrilerde ücretleri arttırmama konusunda özen göstermeye başlamıştır²².

1964 yılında gelirler milli komisyonu kurulmuş ancak sendikalar bu komisyonun önerilerine uymayı reddetmişlerdir. 1967 yılında fiyat ve gelir yasasının çıkarılmasından sonra gelir politikaları yeniden gözden geçirilmiştir. 1971 yılında çıkarılan Endüstri İlişkileri Yasası, sendikaları daha fazla toplu pazarlığa yöneltmiş ve toplu pazarlık yoluyla sendikalar yüksek ücretler elde etmeye başlamışlardır. 1975

19 Allan M. Carttes - Ray Marshall Habar, *Economics*, Richard Irwininc, Illinois 1972, s. 126-127.

20 Hepple, a.g.e., s. 169-179 ve s. 33.

21 Allan Flanders, *Trade Unions*, London 1963, s. 105-120.

22 Flanders, a.g.e., s. 105 ve devamı.

yılında hazırlanan "Sosyal Anlaşma", ücretleri toplu pazarlık yoluyla hayat pahalılığına ayarlamıştır. Bugün İngiltere'de ücretler toplu sözleşmeler yoluya saptanmakta ve toplu sözleşmelerde sendikalar birbirinden bağımsız olarak ve milli konfederasyona fazla bağlı kalmadan en yüksek düzeyde ücretleri tespit etmeye çalışmaktadırlar. Tarım kesiminde çalışanların ücretleri ise, Üçlü Komiteler veya Tarım Ücretleri Konseyi tarafından saptanmaktadır. Bu konsey tarım kesiminde çalışan 400.000 işçinin ücretlerini düzenlemektedir. Ayrıca ülkede fiyatların ve gelirlerin genel hareketini inceleyen Ekonomik Gelişme Milli Konseyi vardır. Bu konseye eşit sayıda işçi ve hükümet temsilcileri katılmakta, konsey genel gelişmeleri belirlemek, raporlar hazırlamakta ve bunları hükümete sunmaktadır. Böylece kamuoyuna bilgi verilerek bir ölçüde taraflara baskı uygulanmış olmaktadır²³.

IV- GÜNÜMÜZ İNGİLİZ SENDİKACILIĞI VE TOPLU PAZARLIK SİSTEMİNİN ŞEKİLLENMESİNDE DEVLETİN ROLÜ

Günümüz İngiliz endüstri ilişkileri sisteminde devletin müdahaleci olmaktan ziyade, uzlaştırıcı ve gönüllü sistemleri teşvik edici rol oynamaya başladığı görülmektedir. Nitekim bu amaçla 1974 yılında eski endüstri ilişkileri komisyonu yerine bir devlet kuruluşu olan İhtiyari Uzlaştırma ve Hakemlik Servisi kurulmuştur. Bu servisin görevi endüstri ilişkileri sistemini geliştirmek ve toplu pazarlık sisteminde reform yapılmasını sağlamaktır. İhtiyari Uzlaştırma ve Hakemlik Servisi bir bağımsız başkan, işçi sendikalarından üç üye, işveren sendikalarından üç üye ve üniversitelerden üç üye olmak üzere toplam 10 üyeden oluşmaktadır. Servis hükümetten bağımsız olarak çalışmalarını sürdürmekte, ancak yılda bir defa hükümete bilgi sunmaktadır. Bu kuruluştan başka 1973 yılında İnsangücü Hizmetleri Komisyonu ve 1975 de Merkezi Hakemlik Komitesi kurulmuştur.

Bu kuruluşlardan İnsangücü Hizmetleri Komisyonu, işçilerin seçimi, eğitimi ve emekliliği konusunda işçi ve işverenlere yardımcı olmaya çalışmaktadır.

Bütün bu kuruluşların amacı, işçi ve işveren kuruluşlarına yardımcı olmak ve daha başarılı bir toplu pazarlık sisteminin oluşturulmasını sağlamaktır²⁴.

SONUÇ

Demokrasinin beşiği olan İngiltere'de sendikacılık ve toplu pazarlık sistemi uzun bir tarihi geçmişe sahip olmasına rağmen, henüz daha tam anlamıyla rayına oturamamıştır. Bunun nedeni endüstri ilişkileri sisteminin dinamik karektere sahip olmasıdır.

Günümüzde pek çok sorunu olmasına rağmen İngiliz endüstri ilişkileri sistemi bir model niteliği taşımaktadır.

23 Talas, a.g.e., s. 25-26.

24 Hepple, a.g.e., s. 43-46.

Bu sistemin en büyük özelliği, sendikaların doğup gelişmesinin halkın ihtiyaçlarından kaynaklanmış olması; devletin, merkezi bir makamın, bir siyasi partinin, belli bir kavramın özel bir rol oynamamış olmasıdır.

Başlangıçtan günümüze İngiltere'de sendikacılık ve toplu pazarlık sistemini düzenleyen çok sayıda yasa çıkarılmış, ancak özel bir sendikalar yasası oluşturulamamıştır. Devlet toplu pazarlık sistemine genelde müdahale etmekten kaçınmış, gönüllü yöntemleri teşvik etmiştir. Devletin toplu pazarlık sistemine doğrudan etkisi daha çok ücret düzeyinde değişiklik yapmaya yöneliktir. Günümüzde devlet uzlaştırıcı, gönüllü sistemleri teşvik edici bir role sahip olmaya başlamıştır.

ŞİRKETLERDE TÜR DEĞİŞTİRME

Mustafa ÜNAL*

I- GİRİŞ

İki veya daha fazla kişinin mal ve/veya emeklerini müşterek bir gayeye ulaşmak için bir sözleşmeyle birleştirilerek faaliyette bulunmak amacı ile oluşturabilecekleri şirket türleri, Borçlar Kanunu (BK) ve Ticaret Kanununun'da (TK) belirlenmiştir. BK adi şirketi (m. 520 vd.), TK ise Kollektif, Komandit, Anonim, Limited ve Sermayesi paylara bölünmüş Komandit Şirketi (m. 136 vd.) düzenlemiş bulunmaktadır. Her iki kanuna da göz attığımızda, bu şirket türlerinden her birinde, ortakların kendi aralarındaki ve üçüncü kişilerle ilişkilerinin değişik hükümlere bağlandığı ve bu ortaklıkların çok çeşitli ihtiyaçlara cevap verebilecek, birbirinden farklı ve kendine özgü niteliklere sahip olduğu hemen görülmektedir. Nitekim, gerek BK'da ve gerekse TK'da düzenlenmiş olan şirket türleri, hem kuruluş ve hem de ortaklar arasındaki ilişkiler, ortakların ortaklık borçlarından dolayı sorumlulukları, şirket ve ortakların vergi yükümlülükleri gibi konularda farklılıklar arz etmektedir. Bu farklılıklardan bazılarını, şahıs ve sermaye şirketi ayrımından hareketle, aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür.

1. Adi şirket ile kollektif ve komandit gibi şahıs şirketlerinde ortaklar, şirket borçlarından dolayı sınırsız ve zincirleme sorumlu oldukları ve bu bakımdan da ortakların birbirini tanıması, birbirlerine güvenmesi gerektiği halde; anonim ve limited şirket gibi sermaye şirketlerinde ortaklar, şirket borçlarından dolayı ortaklığa koydukları katılma payları ile sorumlu olmakta, ortakların birbirine güveni ikinci planda kalabilmektedir.

2. Şahıs şirketlerinde, ortaklardan birinin ölümü veya herhangi bir sebeple ortaklıktan ayrılması — kural olarak — şirketi sona erdirmekte iken; sermaye şirketleri, bu gibi durumlardan etkilenmeden faaliyetlerine devam edebilmektedir.

3. Şahıs şirketlerinde, ortaklıktan çıkma veya ortaklığın devri, diğer ortakların bu konudaki iznine bağlı iken; bu hususlar, örneğin anonim şirketler'de, hisse senedinin devri ile kolayca gerçekleştirilebilmektedir.

4. Şahıs şirketlerinin halka açılması imkansız, uzun vadeli borçlanma olanakları son derece sınırlı iken; anonim şirketler, kolaylıkla halka açılabilen ve tahvil çıkararak uzun vadeli borçlanma senetleriyle para bulabilmektedir.

* Yard.Doç.Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

5. Şahıs şirketleri ortakları, gelir vergisi yükümlüsü olarak % 36 ile % 74 arasında artan bir şekilde vergi ödemek zorunda iken; sermaye şirketleri, değişmez şekilde % 40 vergi ödemekte ve bu şirketler ile ortakları ayrıca gelir vergisi yükümlülerine tanınmayan bir takım muafiyet ve avantajlardan da yararlanabilmektedir. Örneğin, Kurumlar Vergisi Kanunu (K.V.K.) m. 8/1'de öngörülen iştirak kazançları istisnası, zararların 5 yıl süre ile gelecek yıllardaki kurum kazançlarından düşülebilmesi imkanı (K.V.K. m. 14/7), Kurumlar vergisi matrahının % 25'ini Finansman Fonu'na ayırarak belirli bir süre vergiyi erteleyebilmek (K.V.K. mükerrer madde 8), ortakların kendileri ile eş ve çocuklarına ödenen ücret, faiz, komisyon ve tazminatların "gider" olarak gösterebilmeleri¹, sadece anonim ve limited gibi sermaye şirketleri ve onların ortaklarına tanınan ayrıcalıklardır.

Şirket kurarak ticari veya iktisadi bir amaca ulaşmak isteyen gerçek ve tüzel kişiler, kuruluş ve işleyişte, yukarıda birkaçını özetlemeye çalıştığımız farklı niteliklerle donatılmış şirket türlerinden kendi ihtiyaçlarına en uygun olanını seçmek zorundadırlar. Çünkü, şirketlerin kanunda belirlenen nitelik ve özellikleri değiştirilememekte, sayılan bu şirket türlerinden herhangi birine istenilen yapı ve içerik verilememektedir. Bu bakımdan, kurulmuş ve faaliyet halinde bulunan bir şirket ihtiyaçlara cevap vermekte yetersiz kalmakta veya diğer bir şirket türü ortaklar için daha avantajlı bir durum arzlemekteyse, şirket türünün değiştirilmesi ve arzulanan hukuki statünün gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu durumda yapılacak iş ise, ya eski ortaklığı feshedip tasfiyeye tabi tutarak yeni bir ortaklık kurmak veyahutta bu yazımızda açıklanan şekilde şirketin türünü değiştirmektir.

Fesih ve tasfiye yoluyla yeni türe geçişte gerek ticaret hukuku ve gerekse vergi hukuku yönünden yükümlülüklerin bulunmasına karşılık; tür değiştirmede bu yükümlülükler asgariye indirilmekte ve hatta bazen tamamen bertaraf edilebilmektedir. Nitekim, 5422 sayılı K.V.K.'nun değişikliğe uğramayan 38 m.'de, bu kanunun kapsamına giren kurumların tür değiştirerek belirli şartlar altında diğer bir kuruma dönüşümünde dönüşüm kârlarının, 24.12.1980 tarihli ve 2361 sayılı kanunda da adı şirket ve şahıs şirketlerinin tür değiştirerek sermaye ortaklığına dönüşmesi halinde, değer artışı kazancının hesaplanmayacağı ve vergilendirilmeyeceği kabul edilmiş bulunmaktadır². Tür değiştirmede vergi muafiyeti, 31.12.1982 tarih ve 2772 sayılı kanunla yeniden değerlemeyi de kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

II – TANIM

Tür değiştirmenin şart ve hukuki sonuçları, TK m. 152'de genel olarak düzenlenmiş ve bu düzenlemede, tanıma esas teşkil edecek unsurlara da yer verilmiştir. Tür değiştirme, BK veya TK'da belirlenen hukuki şekillerden birine göre kurulmuş olan bir şirketin tasfiye edilmeksizin, ekonomik ayniyet ve devamlılığını koruyarak başka bir ortaklık türüne dönüşmesi şeklinde tanımlanmaktadır³. Kısaca ifade ede-

1 Geniş bilgi için bkz. Palamut, M.E., Ticari İşletmelerde Kurumlaşmanın Avantajları, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, 1983, S. 208, sh. 21 vd.

2 Bkz. Ulusoy, Y., Vergilendirme Yapılmaksızın Devir ve Dönüşümler, Rapor, 17 Haziran 1983, sh. 4.

3 Tekinalp, (Poroy/Çamoğlu), Ortaklıklar Hukuku, İstanbul 1982, s. 98; Y 4 HD E. 1978/9965 K. 1979/5152; Uzunoğlu, B., Şirket Nev'ninin Değiştirilmesi, İstanbul Ticaret, 18 Eylül 1981, sh. 3.

cek olursak, tür değiştirme, bir şirketin hukuki şeklini değiştirmesi, kanunda belirlenen diğer bir hukuki şekil altında ortaya çıkması, yani bir kollektif şirketin komandit, anonim veya limited şekline dönüşürülmesi veya bir anonim şirketin limited veya kollektif şirket statü ve ünvanına kavuşturulmasıdır.

III – TÜR DEğİşTİRMENİN HUKUKİ SONUÇLARI VE YENİ şİRKET TÜRÜNÜN SEÇİMİ

Kurulu bir şirket türünden, istenilen herhangi bir başka şirket türüne serbestçe geçmenin mümkün olup olmadığı sorusu, uzun zaman tartişılmış; hatta Yargıtayın hatalı bir yorumu sonucu, 1980 öncesi tür değiştirme, çok dar bir uygulama alanı bulmuş; yersiz bir takım zahmet ve masraflara yol açmıştır. Çünkü, aynı türden olmayan şirketler arasında tür değiştirme, ancak eski şirketin fesih ve tasfiyesi ile geekleştirilebilmiştir. Bu uygulamaya yol açan Yargıtay kararları, doktrinde haklı olarak sert bir dille eleştirilmelerine rağmen, yeni şirket türünün serbestçe seçilebilmesi için, 1980 yılı ortalarına kadar beklemek gerekmiştir. Bir yandan yeni türün seçimindeki serbestiyi vurgulamak, öte yandan da tür değiştirmenin hukuki yapısı ve sonuçlarını belirlemek açısından, sözkonusu Yargıtay kararlarını ve doktrininin eleştirilerini kısaca özetlemekte yarar vardır.

Yargıtay Ticaret Dairesi, yeni türün seçiminde büyük bir kısıtlama getiren 22.6.1974 gün ve E. 74/1754 sayılı kararında, bir kollektif şirketin anonim şirkete dönüşmesinin mümkün olup olmadığı sorusuna cevap aramış ve kollektif şirketin anonim şirkete dnüşemeyeceği sonucuna varmıştır⁴.

Bir üyenin muhalefetine karşı çoğunlukla alınan bu karara göre:

1. T.K.'nun 152. maddesinde, şirket türünün değiştirilmesi hususunda genel bir hüküm konmuş ve dönüştürülecek türün serbestçe seçilebileceği engellenmemiş olmasına rağmen, yine aynı kanunun 268. ve 553. maddelerinde, tasfiye edilmeksizin şirket türünün değiştirilmesi konusu, özel hükümlerle düzenlenmiş ve böylece tür değiştirme olanağı sınırlanmıştır.

2. şirketlerin birleşmesi için, T.K.'nun 147. maddesinde konan aynı türden olma şartı, tür değiştirme için de uygulanmalıydı. Bu bakımdan da aynı türden olan şirketler arasında birleşme yapılabileceği gibi, yine aynı türden şirketler arasında tür değiştirme olabilecektir. Yani ancak kollektif ile komandit şirketler ve anonim şirketler ile limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler, aynı türden oldukları için, bunlar arasında tür değişikliği mümkündür. Kollektif şirket ile anonim şirket aynı türden olmadığı için, bunlar arasında tür değişikliği söz konusu olmayacaktır.

3. Üçüncü şahıslara karşı bütün mal varlıklarıyla sorumlu olan kollektif şirket ortaklarının, bir statü değişikliğiyle sermayeleri oranında sorumlu olacakları anonim şirket türüne geçmeleri, üçüncü kişilerin hukuku yönünden mahzurluydu.

Yargıtay 29.11.1971 tarihli (TD. E. 971/5573, K. 971/7118) daha önceki bir başka kararında da, TK'nun 553 vd. maddelerinde anonim ortaklığın limited ortaklığa dönüşmesini düzenlediğini, bunun aksinin ise kanunda yer almadığını belirterek, limited ortaklığın anonim ortaklığa dönüşemeyeceğini dile getirmiş ve yeni türün seçimindeki serbestiyi son derece sınırlamış bulunmaktaydı.

4 Kararın metni ve eleştiriler için bkz. Tekinalp, Ü. Kollektif Ortaklığın Anonim Ortaklığa Dönüşmesi Sorunu, İkt. Mal, XXI, S. 11, sh. 445 vd.

Uygulamayı uzun zaman etkileyen ve bir şirketin türünün değiştirilmesi için o şirketin fesih ve tasfiyesi gerekliliği şeklinde anlayışa sebep olan bu yargıtay kararları, kanun koyucunun amacına uymadıkları gibi hatalı bir yorum tekniği sonucu ortaya çıkmışlardır. Yargıtay, herşeyden önce 268 ve 553 gibi özel hükümlerden hareket ederek, aynı konudaki genel hükmün uygulama alanını daraltmıştır. Ancak böyle bir yorum, genel hükmün öngördüğü müessese için, istisnalar dışında, mutlaka uygulanması gerekli yönlendirici niteliğine aykırıdır⁵. Bunun yanında, Yargıtay, şirketlerin birleşmesi gibi tamamen ayrı nitelikteki bir müessese için öngörülen bir hüküm — birleşecek şirketlerin aynı türden olması şartını (TK 147) — tür değiştirme gibi başka bir müesseseye uygulamıştır. Yorum açısından, bu da mümkün değildir ve görüldüğü gibi kanunun zorlanması olmaktadır.

Yargıtayın, kolektif ortaklığın anonim ortaklığa dönüşmesi halinde eski kolektif ortaklık alacaklarının haklarının zayıflayacağı yolundaki gerekçesi ise, kolektif ortakların ortaklık borçlarından dolayı müteselsilen ve bütün mallarıyla sorumlu oldukları ilkesini öngören TK 178/1 ve 201/4 maddelerine aykırı düşmektedir. Eski kolektif ortaklar için sınırlı sorumluluk, tür değiştirmenin tescil ve ilan edilmesinden sonra ve yeni tür ortaklığın bünyesinde oluşan borçlar için geçerlilik kazanacaktır. Üçüncü şahıslara karşı bütün mal varlığı ile sorumlu olan kolektif şirket ortakları, TK 178/II uyarınca bu tür bir sorumluluğa aykırı hükümleri sözleşmeye koyamayacakları gibi, kolektif şirketi anonim şirkete dönüştürerek de eski sorumluluklarının niteliklerini değiştiremeyeceklerdir.

Kolektif ortaklığın anonim ortaklığa dönüşmesi halinde, bu ortaklık alacaklarının hakları, burada da belirtildiği gibi, eski kolektif ortakların bu borçlarından dolayı zincirleme ve bütün malları ile sorumluluklarının zaman aşımına uğramasına kadar devam etmesi sebebiyle zayıflamamaktadır. Ayrıca, eski kolektif ortaklık alacaklıları, haklarını TK 152 gereğince, yeni türe çevrilen şirket eskisinin devamı olduğu için, anonim ortaklıktan da isteyebilecek ve böylece durumları daha da kuvvetlenmiş olacaktır. Eski kolektif ortaklık alacaklılarının haklarını korumak gerekçesiyle tür değiştirme serbestisini kısıtlamak, ekonomik ve mali sebep veya zorunluklarla mevcut hukuki şekli bırakarak başka bir hukuki şekil altında faaliyetlerine devam etmek isteyen ortaklık alacaklılarını özellikle TK 152 de öngörülen bu ikinci imkândan mahrum bırakması açısından da gerçeklere uymamaktadır. Çünkü, yukarıda bazılarını özetlemeye çalıştığımız sebeplerle⁶ tür değiştirmek zorunda olan, ancak bunu TK 152 çerçevesinde gerçekleştiremeyen bir kolektif şirket feshedilerek tasfiyeye tabi tutulacak ve eski kolektif ortaklık mal varlığı ile anonim ortaklık oluşturulacaktır. Bu durumda yeni anonim ortaklık ile feshedilen kolektif ortaklık arasında hukuki ayniyet bulunmayacaktır. "Bunun sonucu olarak da kolektif ortaklığın haksız fiilinden doğan tazminat alacağı için anonim ortaklık takip edilemeyecektir. Üçüncü şahıslar söz konusu tazminat için feshedilen kolektif ortaklık ortaklarını takip etmek zorunda kalacaklardır. Buna karşılık TK 152. maddesine göre

5 Tekinalp, Ü., İkt. Mal, XXI, a.g.m. sh. 447.

6 Bkz. Çevik, O., Anonim Şirketler, Ankara, 1979, sh. 1346 vd.

kollektif ortaklığın anonim ortaklığa dönüşmesi halinde hukuki ve ekonomik ayniyet sebebiyle, kollektif ortaklık döneminde doğan bir işlem sebebi ile anonim ortaklık takip edilebilecektir⁷.

Nitekim, tür değiştirme ile şirketin yalnız dış şeklinde ve iç bünyesinde bir değişikliğin ortaya çıkacağı, şirketin tüzel kişilik sıfatı ile bünyesinin ise aynı kalacağı Yargıtay 4. Hukuk Dairesinin 16.4.1979 tarihli daha sonraki bir kararında da vurgulanmış bulunmaktadır. Bu kararda da belirtildiği gibi, bir kollektif şirket tür değiştirecek olursa, dış ilişkide bu şirket anonim şirket hüviyetini alacak, iç ilişkide ortaklık durumları anonim şirket hükümleri uyarınca düzenlenecek, ancak tüzel kişilik ayniyetini olduğu gibi muhafaza edecektir⁸.

IV – VERGİ DÜZENLEMELERİ VE TÜR DEĞİŞTİRME

Gelir Vergisi Kanunundaki son değişikliklerle şahıs şirketlerinin sermaye şirketlerine dönüştürülmesi teşvik edilinceye kadar, tür değiştirmede vergi hesaplanmayacağı sadece Kurumlar Vergisi Kanununun 37. ve 38. maddelerinde yer almaktaydı. Sermaye şirketlerinde devir koşullarını taşıyan tür değiştirmelerde vergi hesaplanmayacağı Maliye Bakanlığının 2.4.1964 tarih ve 22118 sayılı muktezasında da ifade edilmişti. Ayrıca, 13.9.1971 tarih ve 190/10 Genel Sıra no'lu Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanları Kurulu Kararı da sermaye şirketlerinde tür değişikliğinde vergilendirme yapılmasına imkan olmadığını belirtmişti.

Yukarıda da değinildiği gibi, Gelir Vergisi Kanununun 2361 sayılı Kanun ile değişik 81. maddesi, vergi muafiyetinin sermaye şirketine dönüşen kollektif ve adi komandit ortaklıklar için de söz konusu olacağı hükmünü getirmiş bulunmaktadır. İşletmelerin büyümesiyle şahıs ortaklıklarının yerini sermaye ortaklıklarına bırakması zorunluluğu, sorumluluğun sınırlandırılması olanağı, halka açılma ve tahvil çıkarılma imkanının bulunuşu gibi sebeplerle kollektif ve komandit şirketlerden sermaye şirketlerine geçişlerin vergi muafiyetleriyle hızlandırılmak istendiği muhakkaktır. Ancak, türü değiştirilen kollektif veya komandit ortaklıkta değer artışı kazancının hesaplanmaması ve vergilendirilmemesi için:

– Kollektif ve komandit ortaklığın bilançosunun aktif ve pasifiyle, bir bütün halinde devrolunarak, dönüşülen sermaye ortaklığının bilançosuna aynen geçirilmesi,

– Kollektif veya komandit ortakların, devir bilançosuna göre hesaplanan öz sermaye tutarında, sermaye ortaklığından pay almaları,

– Bu payların nama yazılı olmaları, gerekmektedir.

Bunun yanında 151 sıra no'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde de belirtildiği gibi, yukarıda sayılan şartlar dahilinde 1983 yılı içinde tür değiştirmek suretiyle sermaye şirketine dönüşen kollektif ve adi komandit şirketlerin bilançolarını Vergi Usul Kanunundaki esaslara göre yeniden değerlemeleri ve bu şekilde doğan değer

7 Yasaman, H., Ortaklıkların Nev'i Değiştirmesi ile ilgili Yargıtay 4. Hukuk Dairesinin Kararı Üzerine Düşünceler, İkt. Mal. XXVI, S. 7, sh. 288 vd. (291).

8 Y 4 HD, E. 1978/9965, K. 1979/5152, Kararın metni için bkz. İkt. Mal. C. XXVI, S. 9, sh. 373 vd.

artışlarını sermaye şirketine sermaye olarak koymaları halinde de vergi muafiyeti öngörülmüş bulunmaktadır. Çünkü, gelir vergisi mükelleflerinin bu şekilde sermayeye ilave ettikleri değer artışları, vergiye tabi değildir⁹.

V – KOLLEKTİF VEYA KOMANDİT ŞİRKETLERİN LİMİTED VEYA ANONİM ŞİRKETE ÇEVİRİLMESİ

Kollektif veya komandit gibi bir şahıs şirketinin sermaye şirketine dönüştürülmesi, 1980 yılı ortalarına kadar mümkün olmamaktaydı. TK'nun 273, 280, 386 ve 503. maddeleri ile anonim ve limited şirketlerin kuruluş ve sözleşme değişiklikleri kendi iznine tabi tutulmuş olan Ticaret Bakanlığı, tür değiştirme konusunda Yargıtay'ın olumsuz görüşlerinin de tesiri altında kalarak, İç ticaret 1978/7 sayılı sirkülerinde (RG 18.2.1978, No. 16204), kollektif ve komandit şirketlerin TK m. 152 uyarınca anonim ortaklığa dönüşmeyeceğini belirtmişti. Bir ticaret şirketinin nev'inin diğer bir ticaret şirketi nev'ine çevrilmesi, TK m. 152'ye göre, yeni nev'e ait kuruluş merasimine tabi olması itibarıyla bir şahıs şirketinin türünün değiştirilmesi sonucu kurulacak olan anonim veya limited şirketin kuruluş izninin Ticaret Bakanlığından alınabilmesi bir bakıma imkânsızdır.

Ticaret Bakanlığı, İç ticaret 1980/5 sayılı sirküleriyle (RG 27.6.1980) bu olumsuz tutumundan vazgeçmiş ve 1978/7 sayılı sirkülerini yürürlükten kaldırarak, kollektif ve komandit şirketlerin sermaye şirketlerine dönüşebileceğini, ancak bu dönüşümün, bazı şartlara bağlandığını açıklamıştır.

Tür değiştirmenin hukuki sonuçları konusundaki açıklamalarımızdan da anlaşıldığı gibi, gereksizlikleri¹⁰ tartışmasız kabul edilebilecek bu şartlara göre:

– Kollektif veya komandit şirketin sınırsız sorumlu ortaklarının kollektif ve komandit şirketin muamelelerinden doğan bütün mükellefiyet ve borçlarının anonim şirket bünyesinde de devam edeceğine dair şirket esas mukavelesine, Ticaret Bakanlığı iznine ve mahkeme kararına açık bir hüküm konulmalıdır.

– Kollektif ve komandit şirketin birikmiş hiç bir vergi borcunun bulunmadığına dair vergi dairesinden alınacak bir belge Bakanlığa ibraz edilmelidir.

Ticaret Bakanlığının, şirket esas mukavelesine konulmasını istediği hüküm, kollektif veya komandite ortakların eski ortaklık borçlarından dolayı sınırsız sorumlu olmaya devam edeceklerinin TK m. 201/4 ve 178 de belirtilmesi bakımından gereksiz olduğu kadar, esas sözleşmeye konulması zorunlu unsurların dışında kaldığı için de kanuna aykırıdır. TK m. 279'da, kurulacak bir şirket sözleşmesinde bulunması gerekli unsurlar sayılmış ve başka bir hususun sözleşmeye konulması kurucuların ihtiyarına bırakılmıştır. Ticaret Bakanlığı, tür değiştirmeyi bazı şartlara bağlamakla TK m. 280 ile kendisine verilen yetkileri aşmış bulunmaktadır. Çünkü Bakanlık, TK m. 280/II uyarınca esas mukavelelerin kanunun müfessir hükümlerinden ayrıldığını ileri sürerek izinden kaçınmayacak, sadece amir hükümlere uyulup uyulmadığını araştıracaktır. Yukarıda belirtilen hükmün sözleşmede yer almaması ise, hiç bir zaman amir hükümlere uyulmadığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Bu bakı-

9 Bkz. Resmî Gazete 15 Mart 1983, S. 17988, sh. 47.

10 Tekinalp, (Poroy/Çamoğlu), a.g.e., sh. 103; Özfatura, B., Şirketlerin Nev'i Değişmesi, Rapor, 28 Mayıs 1983, sh. 2.

dan, amir hükümlere aykırı düzenlemeler ihtiva eden esas sözleşmeli anonim şirketlerin kuruluşuna izin vermektan kaçınma yetkisi olan Ticaret Bakanlığı, 1980/5 sayılı sirküleriyle öngördüğü şartları esas sözleşmesinde bulundurmasa da, ilgili şirketin kuruluşuna izin vermek zorundadır.

Kaldı ki, böyle bir hükmün açık bir şekilde mahkeme kararına konulmasının istenişini anlamak da güçtür. Çünkü, kuruluşun mahkeme tarafından tasdiki, Ticaret Bakanlığının denetim ve izninden daha sonraki bir safhada olmaktadır. Mahkeme, tasdik kararında böyle bir hükme yer vermeyecek olursa, TK m. 299/V uyarınca, bu şirketin sonradan butlanı da iddia edilemeyecektir. Zira, tasdik kararında, kollektif ve komandite ortakların, eski kollektif ve komandit şirketin muamelelerinden doğan bütün mükellefiyet ve borçlarının anonim şirket bünyesinde de devam edeceğine dair hükme yer verilmeyen şirketin kurulmasında, yukarıda da belirtildiği gibi, kanun veya esas mukavele hükümlerine riayet olunmamak suretiyle alacaklıların veya pay sahiplerinin menfaatleri önemli tarzda tehlikeye düşürülmüş veya ihlal edilmiş değildir.

Bu açıklamalardan sonra, kollektif veya komandit şirketlerin limited veya anonim şirkete çevrilmesi için yapılması gerekli işlemleri aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

1. Kollektif veya komandit şirket ortaklarının, TK m. 268 uyarınca, ittifakla değiştirme kararı almaları gerekmektedir. Bu kararda, seçilecek yeni şirket türü belirtilmelidir.

2. Yeni tür ortaklığın esas sözleşmesi hazırlanmalı ve bu esas sözleşmede, yukarıdaki eleştirilerimize rağmen Bakanlık'tan alınacak iznin gecikmemesi için, Ticaret Bakanlığı (İç ticaret 1980/5, RG. 27.6.1980) sirkülerinde belirtilen şartlara yer verilmelidir¹¹. Ayrıca, yeni geçilecek tür şirket sözleşmesinde esas sermaye maddesinin yazılabilmesi için, mahkeme kanalıyla seçilecek bir bilirkişi tarafından kollektif veya komandit şirketin malvarlığına değer biçilmeli ve bilirkişi raporunda dönüşülen ortaklık sermayesinin eski ortaklığın sermayesinden teşekkül edip, etmediği belirtilmelidir. Sermaye olarak konan, sadece eski kollektif veya komandit şirketlerin sermayesi ise ayrıca banka blokajı gerekmeyecektir.

3. Eski tipin ortakları tarafından imzalanan ve imzaları noterlikçe onaylanan esas sözleşme, kuruluş izni için Ticaret Bakanlığına sunulmalıdır.

4. Kuruluşun, mahkeme tarafından tasdikinden sonra tür değişikliği Ticaret Siciline tescil ve ilan edilmelidir.

VI – KOLLEKTİF ŞİRKETİN KOMANDİT'E, KOMANDİT ŞİRKETİN KOLLEKTİF'E DÖNÜŞTÜRÜLMESİ

Söz konusu ortaklıkların birbirine dönüştürülebilmesi için, ilk olarak, ortaklar oybirliğiyle tür değiştirmeye karar vermelidirler (TK m. 168, 268). Bu kararda, dönüştürülecek tip belirtilmeli ve eskisinin devamı olduğu ifade edilmelidir. İkinci olarak, geçilecek türün gerektirdiği işlemler yapılmalıdır. Örneğin, bir kollektif şirketin komandite çevrilmesi halinde, hangi ortakların komandite ve hangilerinin komandi-

11 Bkz. sh. 234.

ter ortak oldukları saptanmalı; bir komandit ortaklık kolektife çevriliyor ise, tüzel kişi komanditer ortaklar, TK m. 153 uyarınca ortaklıktan çıkarılmalıdır. Daha sonra, yeni tip ortaklık için esas sözleşme hazırlanmalı, en son tarihe göre bilanço çıkarılarak yeni ortaklığın bilançosuna geçirilmeli ve esas mukavele ortaklar tarafından imzalanmalıdır. İmzaların notere onaylatılması ve tür değişikliğinin Ticaret Sicili'ne tescil ve ilân edilmesiyle yeni ortaklığa geçilmiş olur.

VII – ANONİM ŞİRKETİN LİMİTED ORTAKLIĞA ÇEVİRİLMESİ

Bir anonim şirketin limited'e çevrilebilmesi, TK m. 388/II, VI mucübince, anonim şirket sermayesinin en az 3/4'ünü temsil eden ortakların katılımıyla toplanan genel kurulda, mevcut reylerin 2/3'üyle tür değiştirmeye karar verilmesine bağlıdır. Tür değiştirme kararının uygulanabilmesi için ise:

1. Limited ortaklığın sermayesinin anonim şirketin esas sermayesinden az olmaması (TK m. 553/I).

2. Anonim ortaklık pay sahiplerine, sahip oldukları payların değeri kadar limited ortaklığın sermayesine katılma olanaklarının verilmesi (553 f.2),

3. Limited ortaklığa katılan anonim ortaklık ortaklarının bu ortaklığın sermayesinin en az üçte ikisine sahip olmaları gerekmektedir (TK 553, f.3).

Bu bakımdan anonim şirket ortaklarından bazıları tür değiştirme sırasında ortaklıktan ayrılmışlarsa, bunların temsil ettikleri sermaye paylarının tamamlanması gerekmektedir. Bu tamamlama anonim şirket ortakları tarafından yapılabileceği gibi yeni ortak alınması şeklinde de yapılabilmektedir^{1 2}.

Yukarıda belirlenen şartların yerine getirilmesi halinde, hazırlanan limited ortaklık sözleşmesinin kuruluş izni için Ticaret Bakanlığına sunulması gerekmektedir (TK m. 509). Bu izni müteakiben yapılacak iş limited ortaklığın ticaret siciline kaydedilmesidir. Bu kayıtla anonim ortaklık kendiliğinden infisah etmekte ve herhangi bir tasfiye işlemi yapılmaksızın anonim ortaklığın malvarlığı limited ortaklığa intikal etmektedir (TK. m. 555 f.). Bu intikalin dönüşüm sırasında en son tarihe göre çıkarılan bilanço uyarınca olacağı muhakkaktır.

Tescil ve ilân ile limited şirketin kurulmuş olmasına ve anonim ortaklığında infisah etmesine rağmen, bu infisahun tescil ve ilân edilebilmesi için Ticaret Siciline bildirilmesi TK. m. 555 f. 2 vd. da öngörülen işlemlerin yerine getirilmesine bağlanmıştır.

Şöyleki:

1. Limited şirketin sözleşmesinde yazılı şekilde ve üç defa yapılacak ilânla infisah eden anonim şirketin alacaklıları haklarını bildirmeye davet olunur.

2. Bu ilânda, alacaklılara haklarını bildirme imkânının verilmesi için üçüncü ilândan itibaren bir aydan az olmamak üzere tayin edilecek uygun bir süre verilir ve bu süre içinde, noter aracılığıyla itiraz edilmediği takdirde borçların limited ortaklığa geçeceği açıklanır.

3. Limited ortaklığa devri istemeyen alacaklıların, muaccel borçları ödenir, diğerleri güvence altına alınır.

VIII – FERDİ İŞLETMELER İLE ADI ŞİRKETLERİN SERMAYE ŞİRKETİNE DÖNÜŞMESİ

TK m. 152'nin, bir ticaret şirketinin nev'inin diğer bir ticaret şirketi nev'ine çevrilmesi imkânından söz eden kısıtlayıcı ifadesi karşısında, ferdi işletmeler ile adi şirketlerin tür değiştirerek sermaye şirketine dönüşmesi mümkün olmayacaktır. Çünkü, ferdi işletmeler ile adi şirketler ticaret şirketleri dışında kalmaktadır (TK. m. 136). Ferdi işletmeler ile adi şirketler, ancak sahip veya ortaklarının herhangi bir sermaye şirketine ortak edilmeleri suretiyle limited veya anonim şirkete devredilebilecek ve bu devir, infisah ve tasfiye yapılmaksızın gerçekleştirilebilecektir. Nitekim, Gelir Vergisi Kanununun m. 81'de, bu tip bir devre işaret ederek, kazancı bilanço esasına göre tesbit edilen ferdi bir işletmenin bilançosunun bir sermaye şirketine aktif ve pasifiyle bütün olarak devrolunması halinde, doğan değer artışı kazancının gelir vergisi yönünden vergilendirilmeyeceğini öngörmüş bulunmaktadır.

Ferdi işletmelerin sermaye şirketine devrinde doğan değer artış kazancının hesaplanmaması ve vergilendirilmemesine yönelik bu hüküm, kanunun gerekçesinde de belirtildiği gibi, ".. halen yokluğu duyulan büyük bir boşluğu doldurmak amacıyla getirilmiş bulunmaktadır. Gerçekten gerek ekonomik kalkınma, gerek vergilemede güvenliği sağlamak yönlerinden şirketleşme hareketinin hayati bir önem taşıdığı açıktır. Durum böyle iken, ferdi işletmelerin sermaye şirketleri haline dönüşmesi, yürürlükteki 81. maddeye göre ortaya çıkan gelir vergisi mükellefiyeti nedeni ile adeta cezalandırılmakta ve kurumlaşma fiilen imkansız hale gelmekte idi".

151 sıra no'lu Vergi Usul Kanunu Genel tebliği ise, Gelir Vergisi Kanununun 81. maddesinin 2 ve 3 numaralı bendi gereğince 1983 yılında sermaye şirketine devrolunan ferdi işletmelerin, bilançolarını Vergi Usul Kanununun geçici 11. maddesindeki esaslara göre yeniden değerlemeleri sonucu doğan değer artışlarını yeni kurulan veya devrolunan sermaye şirketine sermaye olarak koymaları halinde de değer artışlarının vergiye tabi olmayacağı¹³ hükmünü getirerek, yukarıdaki gerekçeyi pekiştirmiştir. Halbuki, ferdi işletmeler ile adi şirketlerde değer artış fonunun herhangi bir suretle başka bir hesaba nakledilmesi veya işletmeden çekilmesi halinde, bu işlemin yapıldığı dönemin kazancı sayılarak vergilendirilmesi zorunludur.

Ferdi işletmelerle adi şirketlerin sermaye şirketine devrinde ortaya çıkacak değer artış kazancının hesaplanmaması ve vergilendirilmemesi için, kazancın bilanço esasına göre tesbit ediliyor olması gerekmektedir. Eğer bu işletmelerde, ticari kazanç işletme hesabına göre, zirai kazanç işletme hesabına veya götürü gider esasına göre tesbit ediliyorsa, Gelir Vergisi Kanununun 80/6 m. uyarınca değer artış kazancı hesaplanacak ve gelir vergisine tabi tutulacaktır. Bu bakımdan, sözkonusu işletmelerde önce bilanço esasına geçmek, zirai kazançta da gerçek gider usulünü seçerek bilanço esasına göre kazanç tesbit etmek ve daha sonra devri gerçekleştirmek, gelir vergisi yükümlülere açısından, daha elverişlidir. Bunun dışında, türü değiştirilen kollektif veya komandit ortaklıkta değer artışı kazancının hesaplanmaması ve vergilendirilmemesi için gerekli şartlara, ferdi işletmelerle adi şirketlerin sermaye şirketine devri halinde de uyulması icabetmektedir¹⁴.

13 RG 16 Mart 1983, S. 17988, sh. 47.

14 Bkz. Yukarıda sh. 233 vd.

IX – SONUÇ

Bu açıklamalarımızla ulaştığımız sonuçları aşağıdaki şekilde sıralamamız mümkündür:

– Bir şirketin türünü değiştirmek, bu şirketin tasfiyesine gidilmeksizin gerçekleştirilebilmektedir.

– Bir şirketin türünü değiştirmek, tasfiyeye gidilmeksizin, eski şirketin in-sifasını sağlamaktadır (TK 268, 439, 553; BK 180).

– Bir hukuki biçimden diğer bir hukuki biçime çevrilen şirketin tüzel kişiliği değişmemekte, yeni türe çevrilen şirket ekonomik açıdan şirketin aynı olduğu gibi hukuki bakımdan da eskisinin devamı sayılmaktadır (TK 152).

– Türü değiştirilen eski şirketin bütün hak ve borçları, başka hiç bir işleme gerek olmaksızın, yeni şirkete intikal etmektedir.

– Hukukumuzda belirlenmiş herhangi bir ortaklık türünden başka bir ortaklık türüne geçmek, hiç bir tür sınırına tabi olmaksızın, serbestçe mümkün olabilmekte; şirketlerin birleşmesi için aranan aynı türden olma şartı, tür değiştirme konusunda aranmamaktadır. Bu bakımdan, sadece TK'nun 268. maddesinde kolektif şirketin komandit şirkete ve 553. maddesinde de anonim şirketin limited şirkete tasfiye edilmeksizin çevrilebilecekleri hususlarının hükme bağlanmış olması da, bunlar dışında kalan ortaklıklar arasında tür değiştirmeye engel değildir. TK'nun 152. maddesinde de ifade edildiği gibi, bir ticaret şirketin nev'inin diğer bir ticaret şirketi nev'ine çevrilmesi, kanunda aksine hüküm olmadıkça, mümkündür. Kurulu bir şirket türünden istenilen herhangi bir başka şirket türüne serbestçe geçmeyi düzenleyen TK 152 aksine başka bir hüküm ise, kanunda yer almamaktadır¹⁵.

– Vergi düzenlemeleri ile tür değiştirerek şahıs şirketlerinden sermaye şirketlerine geçiş ve ferdi işletmelerle adi şirketlerin sermaye şirketlerine devri teşvik edilmiş; tür değiştirme ve devirde ortaya çıkacak değer artış kazancı vergiden muaf tutulduğu gibi, tür değiştiren şahıs şirketleri ile sermaye şirketine devrolunan ferdi işletmelerin bilançolarını yeniden değerlemeleri sonucu doğan değer artışlarının da vergiye tabi olmayacağı prensibi benimsenmiştir.

15 Tekinalp, Ü., Ticaret Ortaklıklarında Nev'i Değiştirme Kavramı ve Türk Sistemi, İkt. Mal. XVII, S. 5, sh. 192 vd. (196): Y 11 HDK, E. 79/1893, K. 79/2.

YARGITAY KARARLARI İŞİĞİNDA ŞUF'A HAKKININ KULLANILMASINA İLİŞKİN BAZI SORUNLAR

Hasan PULAŞLI*

I. ŞUF'A (ÖNALIM) HAKKININ MAHİYETİ VE AMACI

Önalım hakkı, Medeni Kanunumuzun 658. (akdi önalım) ve 659 (Kanuni Önalım) maddelerinde düzenlenmiş bulunmaktadır¹. Fakat bu hakkın tanımı ve mahiyetle ilgili herhangi bir yasal hüküm yoktur. Bu bakımdan önalım hakkının tanımı öğretiyeye bırakılmakta ve burada da çeşitli tanımlara raslanmakta, ancak hepsi de hemen hemen aynı ortak noktayı yansıtmaktadır². Önalım hakkı, mükellefin hakkın konusu olan şeyi (taşınır veya taşınmaz mal) bir üçüncü kişiye satması halinde, hak sahibine (şefie) tek yanlı bir irade beyanıyla satılan şeyin mülkiyetinin öncelikle kendisine naklini talep yetkisini veren, yenilik doğuran kurucu (inşai) bir haktır³.

Önalım hakkının hukuki mahiyeti öğretilerde tartışılmaktadır⁴. Ancak baskın gö-

* Yard.Doç.Dr., Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

- 1 Ayrıca 19.7.1973 tarihli 1757 sayılı "Toprak ve Tarım Yasası"nın 123. maddesinde de önalım hakkı düzenlenmiştir. Bu hüküm aynen şöyledir. "Toprak sahibi, kiraya veya ortağa verdiği toprağı kiralık veya ortakçılık sözleşmesi sona ermeden satmak istediğı takdirde, bunu kiracı veya ortakçıya bildirmekle yükümlüdür. Kiracı veya ortakçının işlediğı toprağı öncelikle satınalma hakkı vardır ve bu hakkını ittila tarihinden itibaren bir ay içinde kullanabilir." Burada da görüldüğü gibi, MK, md. 658 ve 659 daki ilgili kimselerden başka ayrıca tarım arazisinin kiracısı veya ortakçısının da önalım hakları bulunmaktadır.
- 2 Öğretilerdeki önalım hakkının tanımı için Bkz. Sebük, T. Şuf'a, Vefa ve İştira Hakları, İstanbul, 1951, s. 25; Feyzioğlu, F.N. Şuf'a Hakkı, İstanbul, 1959, s. 4, 5; Oğuzman-Seliçi, Eşya Hukuku, İstanbul, 1975, s. 410. Leemann, H. Sachenrecht, 1. Abt. 2. Aufl. Bern, 1920, Art. 681, nr. 1.
- 3 Yargıtay 20.6.1951 tarih, 13/5 sayılı içtihatları Birleştirme Kararındaki (İBK) önalım hakkının "kurucu yenilik doğuran bir hak" olduğunu kabul etmiştir. Bu görüş bugün öğretilerde de baskındır. Bkz. Feyzioğlu, şuf'a s. 18-19; Sebük, age., s. 36, Karahasan, M.R., Türk Medeni Kanunu Eşya Hukuku 2. cilt, 1977, s. 810 vd.
- 4 Önalım hakkının hukuki mahiyetiyle ilgili olarak öğretilerde, "satış vaadi", "icap", "şarh satış" ve "inşai hak" teorilerine yer verilmektedir. Bu teori ve tartışmalar için bkz. özellikle Feyzioğlu, Şuf'a, s. 18-19.

rüş, önalım hakkının kurucu yenilik doğuran bir hak olduğudur⁵. Bilindiği gibi yenilik doğuran hak, hak sahibine tek taraflı irade beyanında bulunarak, yeni bir hukuki ilişki kurmak, mevcut hukuki ilişkiyi değiştirmek veya sona erdirmek yetkisini veren haktr⁶. Buna göre, hak sahibinin, sözkonusu hakkını kullandığına dair tek yanlı irade beyanının mükellefe veya yeni malike ulaşmasıyla, kendisi ile muhatap arasında bir satım ilişkisi meydana gelir. Bu nedenle de sözkonusu irade beyanının muhatabın hakimiyet alanına girmesi yeterli olup, ayrıca bunu öğrenmiş olması şartı aranmaz, ancak öğrenebilmesi olanağının sağlanmış olması yeterlidir⁷. Bu irade beyanının açıklamasından yalnızca haklar değil, aynı zamanda açıklayan için, yükümlülükler doğduğu için, irade açıklamasını yapan kişinin fiil ehliyetine sahip olması gerekir⁸. Ancak bu irade beyanının yapılması herhangi bir şekle bağlı olarak yapılması gerekmezse, önalım hakkının tapu kütüğüne şerh edilebilmesi için bu hususta yazılı bir beyanın olması gerekir⁹.

Öte yandan şerh edilmiş önalım hakkında, mükellefin veya yeni malikin, önalım hak sahibine satışın tam muhtevasını gecikmesiz olarak, hem de satış şartları henüz daha tam olarak tesbit edilmemiş olsa bile, bildirmesi gerekir (MK md.658/2). Aynı bildirim yükümlülüğü taşınmaz resmi senedini re'sen düzenleyen tapu sicil muhafızına da tereddüp etmektedir. Ancak bu husustaki bildiriminde özel bir şekilde yapılması gerekmezse, satış sözleşmesinin kapsamı ve alıcının adı tam olarak önalım hak sahibine bildirilmesi gerekir. Böylece onun önalım hakkını layıkı veçhile kullanılması sağlanmış olsun¹⁰. Buna göre önalım hakkının tapu kütüğüne şerh edilmiş olması halinde, hakkın sahibi bu hakkını taşınmaza kim malik olursa¹¹, ona

-
- 5 Bkz. dipnot 3'de anılan yazarlar, ayrıca Saymen-Elbir, Eşya Hukuku, 1958, s. 407, Schwarz H. Borçlar Hukuku (Çev. B Davran), s. 270, Tandoğan, H. Borçlar Hukuku, Özel Borç İlişkileri, 1. cilt, 1974, s. 203, Yasa 20.6.1951, 13/5 sayılı İBK.
 - 6 Velidedeoğlu, H.V., Umumi Esaslar, 6. baskı, 1959, s. 250; Oğuzman K., Medeni Hukuk Dersleri, 1982, s. 105.
 - 7 Leemann, Art. 681, Nr. 59; Karahasan, a.g.e., s. 811, 841.
 - 8 Leemann, Art. 681, Nr. 60; Karahasan, a.g.e., s. 841; Bu irade açıklamasının dava yoluyla olması şart değildir. Bkz. Yarg. 6 HD, 18.6.1954, 3873E, 3239K.
 - 9 Leemann, Art. 681. Nr. 59 ve 70.
 - 10 Leemann, Art. 681. Nr. 55.
 - 11 Eğer sözkonusu taşınmazı alan birinci alıcı bunu daha sonra başka bir kişiye satar, başışlar, trampa ederse, bu durumda HUMK md. 186 gereği önalıcının ilk satışla doğmuş olan hakkı etkisiz hale gelmez, yargıtayın kararları da bu yönde gelişmiştir. 6. HD. 11.1.1954, 592 E, 116 K, 5. HD. 24.2.1950, 807 E, 585 K, 6. HD, 3.5.1976, 2865 E, 3109 K. (Karahasan a.g.e., s. 883). Ancak buradan çıkacak ikinci sorun, önalıcı HUMK 186 md. uyarınca seçimlik hakkını yeni alıcıya karşı kullanınca, acaba ilk satış parasını mı, yoksa ikinci ve önalım hakkına muhatap olan kişinin ödediği satış parasını mı ödeyecektir? Yargıtay kararlarında bir görüş birliği yoktur. Ancak kararlardaki baskın görüş, son alıcının iyi niyetli olup olmadığına göre, önalıcının ödemesi gereken satış parası giderlerin belirleneceğidir. Bkz. HGK 16.4.1952, 5/52 E, 58 K; 23.1.1954, 6/1 E, 14 K. Yine HGK 1.3.1972, 969/6-625 E, 137 K; HGK 1.10.1975, 973/6-664 E, 1063 K., 6 HD 1.3.1975, 6176 E, 62 K (Karahasan, a.g.e. s. 895).

karşı kullanılabilir¹². Çünkü MK md. 658 b1'de "mukaveleden mütevellit şuf'a hakkı tapu siciline şerh verildiği... surette herhangi bir malike karşı dermeyan olunabilir". demek suretiyle bunu ifade etmiştir. Bu nedenle de hakkın kullanılmasıyla doğan satış ilişkisi onunla doğar¹³. Ancak burada dikkat edilecek husus, kullanılan önalım hakkının mevsuf (nitelikli) bir önalım, yani tapuda belli bir bedelin gösterilmiş olması halinde, o bedel, aksi halde, adi önalım sözkonusu ise, yani önceden herhangi bir bedel kararlaştırılmamışsa, tapuya yazılan alıcının ödediği bedelin ödenmesi gerekir¹⁴. Ayrıca bu satış bedeli kavramına, tapu giderlerinin dahil olduğu da unutulmamalıdır¹⁵.

Öte yandan bu durum, Alman Hukukunda biraz farklı değerlendirilmektedir. Önce ilke olarak, önalım hakkının kullanılması, alıcı ile satıcı olan mükellef arasındaki satış sözleşmesini etkilemez. Şu kadar ki, üçüncü kişinin önalım hakkının varlığını bilmesi ve satıcı ile de, önalım hakkının kullanılmayacağı zmnî şartı ile satış sözleşmesini yapması halinde, önalım hakkının bu satış sözleşmesinin akibetini tayin etmesi doğaldır. Ancak bu şart, noterde yapılan taşınmaz satış senedine¹⁶ özel bir şekilde olmaksızın da geçerli olarak konulabilir¹⁷. Bu durumda mükellef üçüncü

- 12 Meier-Hayoz, Art. 681, Nr. 53; Leemann, Art. 681, Nr. 59; Haab, Art. 681/682, Nr. 46; Oğuzman-Selici, a.g.e., s. 413; Feyzioğlu, a.g.e., s. 214; İsviçre Federal Mahkemesi önceleri kararlarında yanlış olarak, üçüncü kişi adına tescil yapılması durumunda da, önalım muhatabının satıcı (eski malik) olduğunu kabul etmişken (BGE 82.II.576) sonraki kararlarında (BGE 92.II.147) doğru olarak, önalım muhatabının yeni malik olduğunu kabul etmiştir. Yargıtayımızın görüşü de bu yöndedir. Yarg. İBK, 21.5.1958 7/3 (RG 25.9.1958 Sayı 10016).
- 13 Oğuzman-Seliçi, a.g.e., s. 413-414; 6 HD, 10.11.1953, 2463 E, 2134 K, (Karahasan, a.g.e. s. 882).
- 14 Tabii payın satış parasındaki muvazaah durum ayrı olup, bu ilerde incelenecektir. Bkz. s. 16 vd.
- 15 Feyzioğlu, Şuf'a, s. 375 vd. Oğuzman-Seliçi, a.g.e., s. 412, dipnot, 755. Ayrıca Yargıtay satış parasından başka, tapu harç ve giderlerinin doğrudan doğruya mahkemece nazara alınacağı fikrini benimsemiştir. HGK 16.2.1949, 5/4E, 8 K ve yine HGK'nun 23.1.1952, 1/227 E, 23 K, sayılı kararı (Bkz. Karahasan a.g.e., s. 890). Bundan başka Yüksek Mahkeme, alıcının (davalının) taşınmazı alırken ödediği komisyon ücretinin de önalım karşılığının kapsamına girdi görüşünü benimsemiştir. Bkz. HGK 13.6.1951, 1/216 E, 106 K; 6 HD. 17.1.1953, 765 E, 315 T; 6 HD. 12.5.1955, 2541 E, 2388 K (Karahasan a.g.e., s. 890). Ancak komisyon ücretinin mahkemece re'sen nazara alınıp alınmayacağı noktasında Yargıtay kararlarında bir birlik yoktur. Bu çelişkili kararlar için Bkz. Karahasan, a.g.e., s. 890. Feyzioğlu, Şuf'a, s. 380 ve Karahasan haklı olarak, önalım karşılığına komisyon ücretinin dahil olmaması gerektiğini ileri sürüyorlar. Doğru olanı da budur bizce.
- 16 Alman Medeni Kanunu 313 uyarınca, Alman Noterleri, taşınmaz resmi satış senedini düzenlemeye yetkili oldukları gibi, Federal Noter Kanunu 20/V, gereğince de "Tapu Sicili Nizamnamesinin 36. ve 37. maddelerine göre de tapu senetlerini vermek dahil, aracılık yapmada yetkilidirler. Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. Pulaşlı, H. Türk ve Alman Hukuklarında Noterlerin Sorumlulukları. Türkiye Noterler Birliği, Hukuk Dergisi, Yıl. 1983, Sayı 39, s. 10 vd.
- 17 Erman-Weitnauer, Handkommentar zum BGB, 1972, § 504, R dnr, 15, ayrıca arada anılan Alman İmparatorluk Mahkeme Kararı, RG JW 22, 576.

kişiyeye karşı kendisine uygun sözleşme şartları ile — önalım hakkı kullanılmadığında satışın geçerli olacağı — temin etmiş ve önalım hakkının kullanılması durumunda da ancak birini ifa edebileceği eş muhtevalı iki yükümlülüğünden birini yerine getirememekten dolayı (§§ 325, 326, BGB) zararı tazmin yükümlülüğünden kurtulabilir¹⁸. Eğer mükellef, böyle bir şartı saklı tutmaksızın, önalım hakkının kullanılmasıyla satış sözleşmesinin mevzusunuz kalması nedeniyle üçüncü şahsa tescil giderlerini ödemek zorunda kalırsa, bunu önalıcıdan talep edemez¹⁹.

Öte yandan önalım hakkının tapu siciline şerh verilmemesi halinde, bu hak sadece önalım sözleşmesini akdeden malike karşı ve onun kullu haleflerine kullanılabilir. Cüz'ü halef durumdaki sonraki maliklere karşı kullanılamaz²⁰.

II. ÖNALIM HAKKININ KULLANILMASI İLE DOĞAN HUKUKİ BAĞIN NİTELİĞİ

Yukarıda da açıklandığı gibi, önalım hakkının gerek öğretilde gerekse uygulamada, kurucu yenilik doğuran bir hak olduğu baskın olarak benimsenmektedir. Nitekim bu hakkın kullanılmasıyla da, önalım hak sahibi ile muhatap arasında yeni bir hukuki ilişki kurulur ki, bu da satım ilişkisidir²¹. Yargıtay 20.6.1951 tarih 13/5 sayılı içtihadı Birleştirme Kararında, önalım hakkının kullanılmasıyla, şefiın müşteriye halef olacağını belirterek şöyle demektedir: "Gayri menkul mülkiyetinin takyidlerinden olan şuf'a hakkı, gayri menkulde hisse sahibi bulunan kişiyeye, diğer bir hissenin üçüncü bir şahsa satılması halinde, o hisse müşteriye neye mal olmuş ise, o miktar ile ve belli bir süre içinde satınalmak selahiyetini veren aynı bir haktır. Bu hak, meşfu hissenin üçüncü şahsa satılması ve satışa itiladan itibaren bir ay içinde kullanılmış olması gibi muayyen şartlar altında kullanılacak yenilik doğuran kurucu bir haktır ki, şefiın bu hakkını kullandığı yolundaki tek taraflı irade beyanının müşteriye vasıl olması ile yeni bir hukuki vaziyet meydana getirmesine yarar. Bu hakkın kullanılmasıyla şefi yeni bir akit yapmaya hacet kalmaksızın müşteriye halef olur... şefiın şuf'a hakkını kullanmasıyla husule gelen yeni hukuki vaziyet gözönünde tutulursa, şuf'a davasının bir kayıt tashih davasından ibaret olduğu sonucuna varılır"²².

18 Erman-Weitnauer, § 505, Rdnr. 5.

19 Erman-Weitnauer, § 505, Rdns. 5 ve orada anılan Bonn LG Mahkeme Kararı NJW 1965, 1609. Ancak Alman Medeni Kanununun § 506'da; "mükellefle üçüncü şahsın yaptıkları satış sözleşmesinin geçerliliğini, önalım hakkının kullanılmaması şartına tabi kilmaları veya önalım hakkının kullanılması halinde, mükellefin satış sözleşmesinden dönme şartı, önalıcıya karşı hükümsüzdür" diyerek önalıcının hakkının kullanılmasının engellenmesini önlemiş bulunmaktadır. Türk-İsviçre Hukukunda böyle bir hüküm yoktur, ancak Yargıtayın kararları bu yöndedir, bkz. Karahasan, a.g.e., s. 883.

20 Bkz. Oğuzman-Seliçi, a.g.e., s. 413.

21 Erman-Weitnauer, 505, Rdnr. 3. Burada önalım hak sahibi, üçüncü kişinin yerine geçmeyip, hakkını kullanmakla kendisi ile mükellef arasında bizzat yeni bir satış akdi meydana gelir ki, bunun muhtevalı, üçüncü şahsı yapılan akdin muhtevalısının aynıdır. RG 121, 139 (Erman-Weitnauer, § 505, Rdnr. 3).

22 Yargıtayın bu İBK'nın eleştirisi için bkz. Oğuzman, K. Medeni Kanunun boşluklarının Yargıtay Kararları ile doldurulduğu bir müessese: Şuf'a Medeni Hukukun 50. Yılı, 1977, s. 19 vd.

Ancak Yargıtay bu kararındaki, önalım hakkının kullanılması ile kurulan hukuki ilişkide, muhatapın payın mülkiyetini şefie nakletmek, şefiinde ona satış parasını ödemek borcu altına gireceğini, ancak muhatap tarafından mülkiyeti nakil borcunun yerine getirilmemesi halinde açılacak davanın bir tapu kaydının düzeltilmesi olacağı yolundaki görüşünü yine 21.5.1958 7/3 sayılı bir içtihatı Birleştirme kararında değiştirerek; "şefiin kanuni şartlara uygun olarak şuf'a hakkını kullandığını diğer tarafa bildirmesiyle, kendisi ile muhatap arasında bir aynı satış akdi meydana gelir... Muhatapın mülkiyeti nakil borcunu yerine getirmemesi halinde de, şefiin açacağı dava, bir tapu kayıt düzeltilmesi davası değil, aksine MK 642. maddesi uyarınca mülkiyetin davalıdan şefie geçirilmesi isteklerini hedef tutan bir davadır". diyerek eski yanlış görüşünü terkedip, açılan önalım davasının MK md. 642 anlamında mülkiyetin devrini amaçlayan bir dava olduğu fikrini benimsemiş ve bu görüşünü daha sonraki bir 11.2.1959, 10/12 sayılı İçtihatı Birleştirme kararında aynen teyit ve tekrar etmiş bulunmaktadır. Buna göre mülkiyet şefie, ancak mahkeme kararının kesinleşmesiyle geçecektir. (MK md. 633, 642)²³.

Fakat Yargıtayın, önalım hakkının aynı hak ve bunun kullanılmasıyla meydana gelen satış akdinin de aynı bir satış olduğu fikri benimsenemez. Önce satış akdi hiç bir zaman aynı bir hak değildir. Sonra kişisel bir hak olan önalım hakkı, tapu kütüğüne şerh verilmeyle ancak etki alanı kuvvetlendirilebilir, fakat aynı hak niteliğini kazanamaz²⁴. Aynı şekilde kanuni önalım hakkıda aynı bir hak değildir. Bu İsviçre ve Alman öğretisindeki "Subjektiv-dinglich" bir hak olarak tanımlanmasının Türkçeye yanlışlıkla "enfusi aynı hak" olarak çevrilmesinden kaynaklanmaktadır²⁵. Aslında aynı hak "dingliches Recht" demek olup, bunun başına "Subjektive" kelimesinin eklenmesine gerek duyulmadığı haller, hakkın mevzuu, konusu (objekt) olarak mal nazara alınmakta ve söz konusu hakkın mahiyeti ifade edilmiş olmaktadır. Ancak, "subjektive-dingliche Rechte" sözkonusu olduğunda, artık hakkın konusu değil, aksine hakkın sahibi (subjekt) nazara alınmakta ve böylece hak sahipliği bakımından, hakkın belli bir kişiye değil de, mala bağlı olduğu ifade edilmek istenmektedir. Kanuni önalım hakkı, bir şahsa şahsen değil, müşterek mülkiyet payına sahip olmasından dolayı tanınmış olduğu için aynı hakla da bir ilgisi bulunmamaktadır²⁶. Aynı şekilde kişisel önalım hakkının tapuya şerh verilerek aynı et-

23 Bu kararın eleştirisi için Bkz. Sungurbey, İ., Kişisel hakların tapu kütüğüne şerhi, 1963, s. 97 vd., Oğuzman, Şuf'a, s. 21 vd. Yargıtayın kesin, öğretideki baskın görüş bu iken 4 HD, 11.19.1972, 480/7123 sayılı kararında (RKD 1973, II/2), s. 208) mülkiyetin, önalım hakkının kullanılması ile şefie geçeceğinin bilimsel eserlerde kabul edildiğinden, Yargıtay'a göre de, şuf'a bedelinin Mahkeme veznesine yatırılması ile mülkiyetin geçeceğine kabul ettiğini, söylemesi yanlış ve da hayret uyandırmaktadır. Bu kanımızca, Yargıtayın, "mahkemece tapuda gösterilen hisse bedeli ve tapu harç ve giderlerinin tahsilinden sonra meşfu hissenin davacı adına tashihen tesciline karar verilir" yolundaki görüşle karıştırılmış olması gerekir. (Bkz. 6 HD, 23.1.1962, 4679 E, 311 K Karahasan, a.g.e., s. 892).

24 Leemann, Art. 681, Nr. 3.

25 Bkz. Oğuzman, "Şuf'a", s. 20. Ayrıca Eşyaya Bağlı Haklar ve Borçlar. İÜHFM. Cilt XXXI, sayı, n-4, s. 209 vd.

26 Bkz. Oğuzman, "Şuf'a", s. 20.

kinliğe (dingliche Wirkung) kavuşturulması, kişisel bir hak olan bu hakkın bizzatihi kendisinin aynı hakka (dingliches Recht) dönüşmesi sonucunu doğurmaz²⁷. Bu bakımdan bir hakkın şerhle aynı etkinliğe kavuşması mümkün olup, bu hakkın muhtevasının şerhle aynı hakka dönüşmesi, aynı hakların "Numerus clausus", sınırlı sayıda olmaları niteliğine aykırı düştüğünden kabul edilemez²⁸.

Önalım hakkının kullanılması ile şef'i ile muhatap arasında bir satım ilişkisi kurulmuş olur ve taraflar karşılıklı olarak, aynen alım-satım daki gibi, borç altına girerler. Buna göre, muhatabın borcu, o şeyin mülkiyetini önalıcıya nakletmek, önalıcının borcunda, o şeyin bedelinin (satış parası, tapu harç ve giderlerini) alıcıya ödemektir. Ancak hemen belirtelim ki, Yargıtay, yargıcın MK. md. 642 uyarınca önalıcı lehine karar verebilmesi için, önalıcının (şefiini) satış bedelinin ve giderlerin ödenmiş olduğunu tesbit etmesini aramakta ve hatta yine bir İBK'da, yargıcın hükümden evvel re'sen münasip bir mehil vererek hisse bedelinin ve masrafların tevdi veya tediyesine karar verebileceğini kabul etmektedir³⁰.

Önalım hakkının kullanılmasıyla, yeni hak sahibinin hakkını kullandığına dair beyanın muhataba varmasıyla, o şeyin tehlike (hasar) ve faydası (nefi) BK md. 183/I uyarınca önalıcıya (şefie) geçer. Çünkü önalım hakkı, hak sahibinin tek yanlı irade beyanının muhataba yöneltilmesi ile, kendisi ile muhatap arasında (BK md. 10 gereği) bir satım ilişkisinin kurulmasını sağlayan yenilik doğuran bir haktır. Bu bakımdan sözkonusu irade beyanının muhataba varmasıyla geriye etkili (ex tunc) olarak, gönderme anından itibaren BK md. 10 uyarınca hüküm ifade eder³¹. Ancak Yargıtay'ın kararlarında bu hususta kararsızlık gözlenmektedir. Yüksek Mahkeme bazı kararlarında, önalım hakkının kullanılmasına ilişkin beyanının muhataba ulaşması tarihinden itibaren önalım konusu şeyin fayda ve zararının alıcıya geçeceğini kabul ederken³², çoğunluktaki ve de yeni kararlarında bunun aksini, yani fayda ve zararın, önalım hakkının kullanıldığı andan değilde, daha çok satış parasının ve tapu giderlerinin mahkeme vzesine depo delimesinden sonra önalıcıya geçeceğini kabul etmektedir³³. Yargıtay bu görüşünü yansıtan bir kararında³⁴ şu gerçekleri

-
- 27 Leemann, Art. 681, Nr. 3 "Dem Vorkaufsrecht Kann durch die Eintragung einer Vormerkung im Grundbuch (Art. 959 2GB) dingliche Wirkung verleiht Werden, ohne dass das Recht selbst dadurch zu einem dinglichen wird".
- 28 Bkz. Oğuzman, "Şuf'a", s. 20, Leemann, Art. 681, Nr. 3.
- 30 Yargıtay 11.2.1959, 10/2 sayılı İçtihatı Birleştirme Kararı (RG 29.4.1959, Sayı 10194). Yine İBK 20.6.1951, 13/5. (Karahasan, age., s. 892) ve yine daha yeni ve değişik kararlar için bkz. Karahasan, age., s. 892.
- 31 Bkz. Leemann, Art. 681, Nr. 68; Feyzioğlu, Şuf'a, s. 364; Karahasan, a.g.e. s. 869, Tandoğan, a.g.e., s. 214; Oğuzman-Seliçi, age., s. 412, dipn. 755.
- 32 Bkz. 1 HD 9.4.1951, 878 E, 1183 K; 4 HD, 20.10.1951, 8445 E, 6433 K; 4 HD, 17.10.1957, 187 E, 6163 K; 4 HD, 19.6.1958, 957/5962 E, 4240 K. (Karahasan, a.g.e., s. 867-68).
- 33 Bkz. 4 HD., 7.10.1957, 4197 E, 5887K; 4 HD. 26.10.1963, 962/7758 E., 3007 K, 4 HD., 25.2.1964, 964/247 E, 1305 K; 4HD, 11.9.1972, 480 E., 7123 K; 3 HD, 7.3.1960, 1879 E, 1509 K; 3 HD. 2.9.1959, 2123 E, 2855 K; 6 HD. 6.3.1962, 8148 E, 1938 K; 13 HD. 22.2.1974, 237 E, 420 K. (Karahasan, age., s. 8681).
- 34 4 HD. 26.3.1963, 962/7758 E, 3007 K.

ileri sürmektedir. "Gerçekten şuf'a hakkı, payı satan alana ulaştırılması gereken ve ulaştırıldığında yenilik doğuran bir haktır. Ancak bu hakkın kullanılıp, satın alana ulaştırılması ve pay parası ile masrafların ona verilmek üzere hazır tutulması ile payı satanla satın alan üçüncü kişi arasında yapılmış olan alım-satım sözleşmesinin şartları yönünden benzerinin taraflar arasında meydana geldiğinin kabulü gerekir. Bk. md. 183/1'de gösterildiği üzere satılanın nef'i ve hasarı da ancak bu şartla şuf'a hakkı sahibine düşer... Aksi yönün, pay parasının yatırılmasına yer olmadan yalnız yenilik doğuran bir hakkın ulaştırılması ile nef'i ve hasarın şuf'a hakkı sahibine geçtiğinin kabulü hakkaniyete uymaz". Yargıtayın bu görüşünde tek isabetli olan nokta, ön-alım hakkının ilgili kişiye ulaştırılması gereken ve ulaştırıldığında da, kendisi ile payı satın alan arasında yeni bir hukuki ilişkinin, yani satım aktinin doğmasıdır. Ne var ki, Yüksek Mahkeme böyle olduğunu bilmesine rağmen, yanlış olarak, hakkaniyete uymadığı gerekçesiyle bunu kabul etmemektedir. Ashında ön-alım hakkının gerek noter aracılığı ile (hakkın kullanıldığını bildiren yazının) gerekse dava dilekçesinin (mahkeme kalemince) postaya verildiği günden başlayarak önalıcıya geçmiş olmasından sonra, önalıcı satış parası ve masrafları daha sonra vezneye yatırmış olmasından dolayı arada geçen zaman için önalıcı, satış parası ve masrafların tutarına BK. md. 103 uyarınca temerrüd faizi ödemekle yükümlü tutulması halinde, hakkaniyete aykırı bir yön olmaz, çünkü sözleşme kurulmakla, o şeyin bedelinin alıcıya ifa edilmemesi ve önalıcının nezdinde kalması nedeniyle muhatab bundan yararlanmaktan yoksun bırakılmıştır.

Öte yandan yargıtayın mustakar içtihatlarında benimsenen başka bir görüşe göre de, paylı bir evin veya dükkanın eylemli olarak bir paydaşın elinde iken, onun tarafından payının üçüncü bir kişiye satılması ile birlikte, evin ya da dükkanın alıcıya eylemli teslimi olayında, ön-alım hak sahibi hakkını kullanıp, payı üzerine geçirene kadar bir süre geçtiği için, sonradan alıcıya karşı haksız işgal (ecri misil) tazminatına ilişkin bir dava açmaktadır. İşte bu durumda, satış parası ve giderlerinin alıcının emrine hazır tutulmasından ya da mahkeme veznesine yatırılmasından sonraki dönem için haksız işgal tazminatının ödemesi gerekmektedir³⁵.

III. SATIŞ SÖZLEŞMESİNİN İPTALİ KABİL VEYA GEÇERSİZ OLMASI HALİNDE ÖNALIM HAKKININ KULLANILMASININ HUKUKİ SONUÇLARI

Şef'i tarafından ön-alım hakkının kullanılabilmesi için herşeyden önce sözkonusu malın, üçüncü kişiye satılması gerekir. Ancak hemen belirtelim ki, satım sözleşmesinin yapılmış olması yeterli olup, ayrıca sözkonusu mal taşınmaz ise, bunun tapuda alıcı adına tescil edilmiş olması gerekmez. Bu durumda şef'i, ön-alım hakkını tapu malikine karşı kullanır³⁶. Ön-alım hakkının kullanılması, satıcı ve alıcıyı geçerli surette bağlayan bir satış sözleşmesinin meydana gelmiş olmasına bağlıdır. Eğer sözkonusu sözleşme, şekil eksikliği, bir tarafın temyiz kudretinden yoksun olması

35 Bkz. 4 HD., 24.3.1964, 5312 E, 1646 K; 6 HD. 6.3.1962, 8148 E, 1968 K (Karahasan, age., s. 870).

36 Bkz. Oğuzman-Seliçi, age. s. 414; Leemann, Art., 681, Nr. 55 ve 59, 6 HD. 30. 6.1966, 2258 E, 3337 K., (Karahasan, age., s. 830).

veya kişilik haklarına aykırı olması ya da Borçlar Kanunu 19.II ve 20.I maddelerindeki nedenlerden biriyle geçersiz ise, kullanılan önalım hakkı da hükümsüz olur. Başka bir ifadeyle önalım olayı gerçekleşmez³⁷.

Ancak taraflar taşınmaz satımını, önalıcının bu hakkını kullandığı anda satımın geçersiz olacağını şart olarak sözleşmede kararlaştırmış olmaları halinde durum farklıdır³⁸. Burada önce şu hususu belirtelim. Şarta bağlı borç veya işlem den bahsedilince, hukuki işlemin sonuç doğurması gelecekte gerçekleşmesi kuşkulu olumlu veya olumsuz nitelikteki bir olaya bağlanması anlaşılır³⁹. Burada dikkate değer bir nokta, tarafların taşınmaz satımını bir şarta bağlı olarak yapabilmelerine karşın, tescilin, BK. md. 214 ve Tapu Sicili Nizamnamesinin 13. maddesi uyarınca şartsız olması gerekir. Bu da tapu sicilinin açıklık ve kesinlik ilkesine dayanmaktadır⁴⁰. Şimdi taraflar taşınmaz satımın önalıcının bu hakkını kullanması durumunda, geçersiz olacağı şartına bağlı olarak yapmaları halinde, önalıcının hakkını kullanması ve satım sözleşmesinin geçersiz olması, önalım hakkının akibetinin ne olacağıdır. Bu hususta İsviçre St. Gallen yerel mahkemesinin ilginç ve hukuki bir ders niteliğindeki bu kararını aynen alıyoruz⁴¹.

(K), davalının evinde kiracı olarak oturmakta ve kira sözleşmesinde de kendisine fiyatı sınırsız olan bir adi şuf'a (önalım) hakkı tanınmıştır. Davalı daha sonra evini satmaya karar verir ve bir simsar da alıcı olan evli çift (G) yi bulur. Tarafların üzerinde anlaştıkları satım sözleşmesine göre, satış parası birkaç gün içinde ödenecek ve tapuya tescilde o zaman yapılacaktır. Satım sözleşmesinde (tapuya kayıt düşülmemiş) önalım hakkına değinilmemiştir, ancak her iki tarafta önalım hakkının varlığını bilmekte, fakat bunun kullanılmayacağı düşüncesindedirler. Ancak (K), önalım hakkını kullanır ve bunun üzerine davalı, evli çift (G) ile akdedilen şartlarla, evin mülkiyetini ona devreder. Evli çift (G)'de eski malikten, evin mülkiyetinin kendilerine devrini ve bunun mümkün olmaması halinde satım sözleşmesinin ifa edilmemesi nedeniyle de muhtemel zararının tazminini talep eder. Mahkeme, (K)'nin önalım hakkını geçerli olarak kullandığını ve böylece hakkını geçerli olarak kazandığı gerekçesiyle evli çift (G) nin talep ve davasını reddeder. Kararı gerekçesi de şöyledir:

Her iki tarafında, satım sözleşmesini yaparken, önalım hakkının her halükârda kullanılabileceğini bilmesi gerekirdi. Bu sebepten bunun kullanılmayacağına kesin gözle bakmamaları lazımdı. Buna göre, tarafların önalım hakkını zımnen nazarı iti-

37 Leemann, Art. 681, Nr. 43; Haab, Art. 681/682, Nr. 34; Erman-Weitnauer, 504, Rdnr. 7, Feyzioglu, Şuf'a, s. 187 ud. Oğuzman-Seliçi, age., s. 411, dipn. 747.

38 Alman Hukukunda (BEB 506) bu hususta yasal hüküm vardır. Buna göre, alıcı ile satıcının kararlaştırdıkları bu gibi şartlar, önalım hakkını etkilemez. Bkz. dipnot 19.

39 Bkz. Saymen-Elbir, Borçlar Hukuku, I.2. cilt, İstanbul, 1959, s. 767, Feyzioglu, F.N., Borçlar Hukuku, II. cilt, 1974, s. 343, Tekinay, S.S. Borçlar Hukuku, 1974, s. 282.

40 Serozan, R. Sözleşmeden dönme, İstanbul, 1975, s. 109; V. Tuhr-Escher, Allgemeiner Teil des Schweizerischen Obligationenrechts, 1974, 2.bd. 3. Aufl. 85. V.

41 SJZ 1983, s. 196-197, St. Gallen Bezirksgericht Z. Abtrilung, 17.5.1982.

bare almış oldukları, yani satım sözleşmesinin zımnî şartla yapıldığı sonucu çıkmaktadır. Buna göre davalı, taşınmazın mülkiyetini, sadece (K) önalım hakkını kullanmazsa, kazanacaktı, ancak burada önalım hakkının kullanılmasıyla da, satım sözleşmesi geçersiz olacaktı. Davacı da bu düşüncede olduğundan, aksini iddia etmemiştir. Fakat kendisine davalı tarafından 8.10.1980 tarihli satım sözleşmesinin herhalde ifa olunacağı temin edildiği ve böylece de (K)'nin önalım hakkına herhalde davalı riayet etmiyecekti. Bir şartın sözleşmede açık, seçik gösterilmesi gerekmediği, aksine, hal ve şartlardan zımnî olarakta kararlaştırılmış olduğu çıkarılabilir (von Tuhr-Escher. OR-II. s. 256). Gerçekten de, (K) nin önalım hakkını kullanmayacağı ümidiyle, taraflar sözleşmeyi şarta bağlı olarak yapmışlar, ancak bu ümit, onlar için yanıtıcı olmuştur.

Davahalar, satımın şarta bağlı olarak yapıldığının kabul edilmesi gerekeceği durumunda, işlemlerin geçersizliği itirazını ileri sürmekte. Önalım hakkının kullanılmayacağı hususundaki anlaşma, satım sözleşmesinin önemli bir unsurunu (parçasını) teşkil etmektedir. Ancak bu anlaşma zımnî olarak kararlaştırılmış ve resmi olarak da tasdik edilmemiştir (Art. 216 cümle 1. OR; Art. 657 cümle 1. ZGB). Sözleşmenin bu noktası (unsuru) şekil eksikliği nedeniyle geçersiz olup, varlığı nazarı itibare alınmamaktadır (Art. 11 OR). Yani satım sözleşmesi sanki şartsız olarak yapılmış gibidir. Buradan da, davalının, sözleşmenin ifa edilmemesi nedeniyle, zararı tazminle yükümlü olmadığı sonucu çıkmaktadır.

Davalı, zımnî olarak kararlaştırılan şartta, resmi tasdik şekil zorunluluğunun olmadığını ileri sürmektedir. Şekil zorunluluğu, sadece "essentialia negotii" (önemli noktaları), yani bir hukuki işlemin gerekli unsurları (hususları) nı kapsamaktadır. Ancak davalının bu fikrine itibar edilmesi durumunda, işlemin bütününe geçersiz sayılması gerekecektir. Hükümsüz bir işlemde, herhangi bir tazmin talep hakkı doğmaz. Bu bakımdan, zararın tazminine yönelik talebin, herhalükârda reddi gerekir.

Baskın görüşe göre, şekle uyma gerekliliği, objektif ve subjektif bakımlardan sözleşmenin bütün önemli noktalarını kapsar. Önemli işlemlere ilişkin belirli bir sözleşme tipinin kavramsal zaruri parçaları, objektif önemli noktalardan sayılır. Subjektif önemli nokta olarak da, taraflarca sözleşmenin her noktasının, "essentialia" (önemli) gibi aynı değerde olduğunun, yani taraflardan birinin, bu noktalardan birinin üzerinde anlaşma olmaksızın sözleşmeyi yapmayacağı sonucu çıkarılması halinde kabul edilir. Burada yan (tali) anlaşmalar sözkonusu olup, gerçi belirli bir sözleşme tipinin önemli tip hususiyetlerine ilişkin değildirler, ama her iki tarafın sözleşme yapma iradesi bakımından veya, karşı tarafca bilinmesi şartıyla, bir taraf için bir "conditio sine qua non" (onsuz olmaz şart) teşkil etmektedirler. Bu bakımdan şartlar, taraf iradeleri uyuşmasının bir parçası olarak sözleşme kapsamına dahil olmakta ve yan sözleşmelerin tabii olduğu şekle bağlanmışlardır (BGE 97.II.55; 78.II.439; Schönenberger-Jaeqqi, N. 28, Art. Meier-Hayoz, N. 87-88; Art. 657 ZGB; Paoletto, Die Falschbeurkundung beim Grundstückskauf, Diss, Zürich. 1973, s. 54).

Taşınmaz satımında, taşınmazın tam olarak belirlenmesi, satış bedeli ve hukuki sebep gibileri, önemli (essentialia) noktalardan sayılmaktadırlar. Sözkonusu hukuki işlemde kararlaştırılan şart, satımın lüzumlu şartlarının bir parçası niteliğinde değildir. Çünkü önalım hakkının varlığından hareket edildiğinde, davacı tarafından

bilinen bu şart, herhalde davalı için bir "conditio sine qua non" (onsuz olmaz şart) teşkil etmekte ve şartsız olarak yapılmış bir sözleşmede de, üçüncü alıcıya karşı zararı tazminle yükümlü olabilme tehlikesi ortaya çıkarmaktadır (Meier-Hayoz, N. 199, zu Art, 681, ZGB).

Böylece sözkonusu akdi anlaşmanın, subjektif önemli nokta olarak kabul edilmesi gerekir. Buna uygun olarak da bu nokta, hem öğretildeki baskın görüşe (subjektif teori) hem de Federal Mahkeme içtihatlarına göre resmi tasdik şekil zorunluluğuna tabidir. Böyle subjektif önemli yan anlaşmanın resmi olarak tasdik edilmemesi, sözleşmenin bu noktasını hükümsüz kılar. Çünkü sözkonusu olayda da olduğu gibi, hükümsüz olan bu sözleşme noktası, sözleşmenin yapılması bakımından bir "conditio sine qua non" (onsuz olmaz şart) teşkil ettiğinden, bu hükümsüzlük tek bir anlaşma olarak sözleşmenin tamamını kapsamaktadır (BGE 90.II.38; 68.II.418; Haab, N. 17, zu art. 657 ZGB; Leemann, N. 40, zu art 657 ZGB; Paoletto, age., s. 41, 65 ve anılan yazarlar).

Bu hususta şu noktaya da dikkat etmek gerekir. Geçerli bir önalım hakkının kullanılması, ilke olarak geçerli bir satım sözleşmesinin varlığını şart koşar. Ancak sözkonusu olayda satım sözleşmesinin geçersiz olmasına rağmen, önalım hak sahibi (K)'nın geçerli bir irade açıklaması bulunmaktadır. Bu durumda önalım hak sahibi, eğer hakkının kullanılmasında hukuki sonuca ulaşacaksa, yükümlü olandan sadece kendisinin önalım hakkının kullanılmasının sonuçlanmasına sebebiyet verildiği hususuna güvenebilir (Merz, N. 424, zu Art, 2 ZGB). Davalı, zımni olarak kararlaştırılan şartın, sözleşmeye konulmasını ve resmi olarak tasdik edilmesini ihmal etmiştir. Fakat bunu önalım hak sahibi (K) bilemezdi, yani ona göre, satış senedinden, geçersiz bir satış işleminin varlığının ortaya çıktığı belli değildir. Doğruluk, dürüstlük ve güvenin korunması ilkesine göre (Art. 2 ZGB) (K) taraflar arasında meydana gelen satım sözleşmesinin geçersizliği itirazına katlanmak, karşı koymamak zorunda değildir. Yani hakkını kullanmaya ilişkin irade açıklamasının geçerli olması "satım sözleşmesinin geçersiz olmasından etkilenmez (krş. Meier-Hayoz, N. 152 b, zu Art. 681 ZGB).

Aslında kararda da görüldüğü gibi, taşınmaz satımının sonuç doğurması, önalım hak sahibinin bu hakkını kullanmama şartına bağlanmış olup, sözkonusu bu şart bozucu (in fisis) bir şarttır. Çünkü tarafların geçerli olarak doğmuş olan satış sözleşmesinin hükümsüz hale gelmesini, gelecekte doğumu şüpheli bir olayın gerçekleşmemesine, yani önalım hakkının kullanılmasını olayına bağlı kılmışlardır (BK md. 152). Burada dikkate değer bir nokta, akdin doğumu değil, aksine hükümlerinin son bulması, önalım olayının gerçekleşmesi koşuluna bağlanmış olup, olay gerçekleşince, sözleşmede geçersiz olmaktadır⁴². Yukarıdaki olayda (K) böyle bir şarttan habersiz olarak, yani geçerli bir satım sözleşmesinin yapıldığına güvenerek, önalım hakkını kullanıyor, ancak kullanmakla birlikte, mükellef ile alıcının yaptığı satış sözleşmesi de hükümsüz olmaktadır. Burada Yerel Mahkemeninde isabetle belirttiği gibi, önalıcı (K) MK md. 2 deki doğruluk, dürüstlük ilkesi uyarınca korunma-

42 Bkz. V. Tuhr-Escher, s. 85 V; Feyzioğlu, Borçlar, s. 349-350.

sı ve böylece önalım hakkının böyle bir menfi şarttan etkilenmemesi gerekmektedir⁴³. Bu arada üçüncü şahısla yapılan sözleşme geçersiz olduğundan, böyle geçersiz bir sözleşmeden herhangi bir tazminat hakkı da doğmaz. Aynı şekilde önalım hakkı kullanıldıktan sonra, alıcı ile mükellef (satıcı)nın, sözleşmeyi, anlaşarak feshetmeleri veya sözleşmeden dönülmesi hallerinde de önalım hakkı geçerli olarak kalır⁴⁴.

Öte yandan alıcı ile mükellef arasında meydana gelmiş olan satış sözleşmesi rızaya fesadı (hata, hile, korkutma) nedenlerinden biri ile iptali kabil (Anfechtbar) ise, bu takdirde kullanılmış olan önalım hakkının hükümleri askıda kalır. Çünkü önalım hakkının varlığı, bir sözleşmenin hükümsüzlüğünü tesbit ettirmeye engel teşkil etmez. Eğer satış sözleşmesi iptal edilirse, bu durumda önalım hakkı da etkisiz hale gelir⁴⁵. Ancak taraflar daha sonra geçerli bir satım sözleşmesi yapmaları halinde, önalıcı bu hakkını tekrar kullanabilir⁴⁶.

IV. ÖNALIM HAKKINA İLİŞKİN MUVAZAALAR

Bir sözleşmenin kurulabilmesi için, genel olarak tarafların karşılıklı ve birbirine uygun irade beyanında bulunmaları gerekir. Aksi takdirde sözleşme meydana gelmiş sayılmaz. Ancak sözleşme yapılırken taraflarca açıklanan irade beyanlarının uyuşmadığı iki şekilde olur. Biri beyanda bulunanın rızası, isteği dışında olur ki, bunlara irade bozuklukları denilir; bunların önalım hakkının kullanılması bakımından sonuçlarını yukarıda incelemiştik. İkincisinde ise, irade ile irade beyanı (açıklaması) arasındaki uyumsuzluk beyan sahipler tarafından kasten yapılması sözkonusu olup, buna muvazaa denilmektedir. İşte önalım hakkına karşı muvazaa iki şekilde yapılmaktadır. Birincisi, sözleşmenin niteliğinde muvazaa olup, burada, taraflar gerçek isteklerini gizleyerek, taşınmaz satımını tapuda bağışlama veya trampa yapmış gibi gösterip kütüğe tescil etmeleridir. Diğerinde ise, payın satış parasında yapılan muvazaa'dır.

1. Sözleşme Niteliğinde Muvazaa:

Tarafların taşınmaz satımını bağışlamada yada trampa olarak tapu kütüğüne tescil ettirmeleri halinde görünürdeki bu hukuki işlem, tarafların gerçek iradelerine

43 Mükellef ile üçüncü şahsın (alıcının) yaptıkları bu gibi işlemlerin sonuçları İsviçre-Türk Hukukunda düzenlenmemiştir. Fakat aynı durum Alman Hukukunda yasal olarak (BGB § 506) da düzenlenmiş olup, bundan önalıcının hakkı etkilenmez. Bkz. Dpn. 19.

44 Bkz. Yarg. HGK 11.9.1957, 6/50 E, 47 K, "Hisseyi satın alan kişilerin aleyhine önalım davası açıldıktan sonra, bunların akdin hatalı olduğu iddiası ile satıcı ile sulh olmuşlardır. Bu ilamın kullanılan önalım hakkına etkili olmaz" demiştir. Aynı şekilde 6 HD, 3.5.1976, 2865 E, 3109 K, kararında "payın satışın iadesi, davacının doğmuş olan önalım hakkını ortadan kaldırmaz" demiştir. Yine 6 HD, 10.7.1964, 1688 E, 3533 K, ilamında bu fikir tekrar edilmiştir. Bkz. (Karahasan, a.g.e., s. 844-845).

45 Bkz. Olgaç, S. Türk Medeni Kanunu Şerhi, 1975, s. 650. Karahasan, a.g.e., s. 839-845.

46 Olgaç, S. a.g.e., s. 650 ve arada anılan yazarlar ile İsviçre Federal Mahkeme Kararı (BGE 40, II, 204).

uymaması, yani dayanmaması, gizlenen satış sözleşmesi ise, kanunun öngördüğü biçimde yapılmadığından dolayı geçersiz olur. Ayrıca Medeni Kanunun 2. maddesinde hakkın kötüye kullanılması yasaklanmış olduğundan, önalım hakkının kullanılmasını engelleyen bu gibi işlemlerin varlığının kabul edilmemesi, diğer bir ifadeyle, sözleşmenin niteliğinde yapılan muvazaada, önalım hakkı geçerli olarak kullanılabilir. Hemen şunu belirtelim ki, böyle bir muvazaa olayında, önalıcı sözleşmenin dışında kaldığından, muvazaanın ispatı şekle bağlı değildir. Her türlü delil ile, özellikle tanıkla ispatlanır⁴⁷. Ayrıca Yargıtay, satış sözleşmesi yapıldıktan ve önalım hakkı da kullanıldıktan sonra, önalım hakkını bertaraf etmek için, alıcının, aldığı payı bir başkasına bağışlaması veya trampa etmesi halinde de, davalının, tapu kütüğüne satış olarak geçirilen meşfu hissenin bağışlama yoluyla bedelsiz temlik edildiği iddiasını da, dinlenmeyeceğini haklı ve yerinde olarak benimsemiştir⁴⁸. İşte satıcı ile alıcının bu gibi davranışları iyi niyet kurallarına (MK md. 2) aykırı düşüğünden şefiî önalım hakkını etkilemezler ve önalım hakkı muteber ve geçerli olarak kullanılabilir.

2. Payın Satış Parasında Yapılan Muvazaa:

Uygulamada en çok rastlanılan muvazaa biçimi, payın satış parasında yapılan muvazaadır. Bu da çeşitli şekillerde karşımıza çıkmaktadır.

İlk satımda, önalıcıyı zarara uğratmak için satış parasının, tarafların kararlaştırdıklarından çok olarak tapuda fazla göstermeleri. Bu durumda, önalıcı tapuda yazılı olan değeri ödemek zorunda olmayıp, satış parasında muvazaa yapıldığını ileri sürerek, bunu her türlü delille isbatlamak, hatta tanık dahi dinletme hakkına sahiptir⁴⁹. Bu bakımdan, önalıcı, hiçbir zaman tapuda yazılı olan satış parasını ödemeye

-
- 47 Yargıtay 6 HD, 15.1.1954, 427 E, 336 K, Kararında, "tapuda trampa olarak görülen muamelenin gerçekte satış olduğunun her türlü delille kanıtlanabilir" Yine 6 HD 9.11.1964, 5775 E, 5241 K, Kararında da, "tapuda hibe olarak gözüken muamelenin satış olduğunun her türlü delille" kanıtlanabileceğini belirtmiştir. (Karahasan, age., s. 872) ayrıca bkz. HGK 28.5.1952, 5/78-53 sayılı karar (Olgaç, age., s. 648).
- 48 Bkz. Yarg. 5 HD., 30.11.1950, 4910 E, 4284 K; HGK 28.5.1952, 5/78 E, 73 K. Bu son kararda, davalının payı trampa ile aldığı yolunda tanık dinletmeyeceğini de kabul etmiştir. Ayrıca bkz. Leemann, Art. 681, Nr. 51, Bu arada fıkate değer bir noktada, kanuni önalım hakkının kullanıldıktan sonra, alıcı, o taşınmazı başkasına bağışlarsa, burada şerh ve onun aynı etkisi mevcut olmadığından, önalıcı hakkını bağışlanana karşı ileri süremez. Bu bakımdan önalıcı hakkını kullandıktan sonra bu gibi temlik tasarruflara karşı korunmak için mahkemeden MK md. 920/1 uyarınca bir tedbir kararı alıp bunu da tapuya şerh ettirmesi gerekir. Bkz. Tandoğan, age., s. 214. Diğer yandan şerh verilmiş bir önalım için bu gereksiz olup, şerh aynı etkisini MK. md. 919/2 uyarınca diğer maliklere karşı gösterir. Bkz. Oğuzman-Seliçi, age., s. 415. Tandoğan, age., s. 214.
- 49 Yarg. 1 HD. 10.1.1951, 3617 E, 1125 K, davacı payın gerçek değerinin belirlenmesi için tanık dinletebilir. Ayrıca davalıya da yemin dahi yöneltebilir. (Bkz. Karahasan, age., s. 872.

zorlanamaz⁵⁰. Eğer davacı olan önalıcı, tapudaki satış parasının fazla yazıldığını, yani muvazaalı olduğunu ileri sürüp, bunu ispatladığı takdirde, sadece esas satış parası ile bunun üzerinden tapu harç ve giderlerini ödemek zorundadır⁵¹. Diğer yandan davacının iddiasının aksi durumunda, yani muvazaanın gerçekleşmediği durumda da, mahkemenin, alıcıya, sözkonusu taşınmazı tapudaki yazılı olan satış parası ve giderle isteyip istemediği sorması gerekir. Eğer alıcı olumlu cevap verirse, arta kalan satış parası ile giderlerin değerini yatırmayı, aksi halde yani kabul etmemesi halinde, davası reddedilir⁵².

Ayrıca Yargıtay, ilk satış sözleşmesinden sonra, önalım hakkının kullanılması halinde, sözkonusu payın, alıcı tarafından bir başka kişiye çoğa satılmasını da muvazaalı olarak değerlendirmektedir. Ancak hemen belirtelim ki, bazı kararlarında⁵³, ikinci alıcıya karşı açılan önalım davasının, birinci davanın devamı olduğunu ve bu nedenle de bu son müşterinin kötü niyetinin isbatına gerek olmadığı vurgulanmakta, başka kararlarında ise, son müşterinin kötü niyetli olduğunun ileri sürülmesi ve de bunun isbatının gerekli olduğu kabul edilmektedir⁵⁴. Bizce bu son görüş hem tarafların menfaatlerine hem de adalete daha uygundur. Ancak önalıcı, önalım davasını açarken, ihtiyati tedbir kararını Mahkemeden talep edip, koydurursa, ilerideki muvazaalı satışlardan korunmuş olur⁵⁵.

Ancak satış parasının tapuda gösterilen değerden daha fazla olduğu iddiası davalı tarafından yapılırsa durum ne olacaktır? Bu durumda Yargıtayın görüşü aynen şöyledir. "Aleyhine şuf'a davası açılan kimsenin, meşfu hissenin tapuda yazılı bedelden daha fazlaya satın alındığına dair müdafaasının dinlenmeyeceği bu hususta davacıya yemin teklifine dahi hakkı yoktur",⁵⁶ demek suretiyle ifade edilmiştir.

V. ÖNALIM HAKKININ KULLANILMA SÜRELERİ

Medeni Kanunumuz 658. maddesinde akdi önalım hakkının kullanılması ile ilgili süreleri belirttiği halde, kanuni önalım bakımından bu konuda herhangi bir hü-

- 50 Yarg. 6 HD, 27.11.1953, 5500 E, 6185 K, Tapuda yazılı olan değer in çekişmeli olduğunu ve tapudaki değer in doğruki kanıtlanmadan, bunun davacı tarafından ödenmesi yolundaki yerel mahkeme kararının bozulması gerektiğini içtihat etmiştir. (bkz. Karahasan, age., s. 896). Bu görüşünü daha sonraki kararlarında da ifade etmiştir. 6 HD., 28.3.1963, 580 E, 1546 K, 6 HD. 21. 10. 1975, 6000 E, 6440 K, 6 HD. 17.4.1975, 2081 E, 28449 K (Bkz. Karahasan, age., s. 896.)
- 51 Yarg. 6 HD 19.1.1975, 6121 E, 7188 K ve diğer kararlar için bkz. Karahasan age., s. 896.
- 52 Yarg. HEK, 4.6.1952, 1/161 E, 98 K, 6 HD, 19.11.1975, 6121 E, 7188 K (bkz. Karahasan, age., s. 873).
- 53 Yarg. 6 HD., 28.1.1953, 2932 E, 2606 K; 10.10.1953, 2473 E, 5077 K (Karahasan, age., s. 873).
- 54 Yarg. HGK. 5.5.1954, 6/1 E, 14 K. (Karahasan, age., s. 873).
- 55 Aynı şekilde Karahasan, age., s. 874.
- 56 Yarg. HGK, 15.10.1952, 3/123 E, 156 K; Aynı şekilde; 6 HD, 4.7.1967, 1119 E, 3294 K. Kararında "davalı satış akdinde taraflardan biri olduğundan, tapu, tapuda gösterilen bedelde muvazaalı bulunduğunu iddia edemez". (Bkz. Karahasan, age., s. 872, 873).

küm yoktur. Medeni Kanununun 658. maddesine gelince, bu da üç süreyi öngörmektedir. Sürelerden birincisi, taraflarca, önalım sözleşmesinde kararlaştırılmış olan süredir. Bu süre, önalım hakkı, ister tapuya şerh edilmiş olsun isterse olmasın, her ikisi içinde geçerlidir⁵⁷. Ancak bu sözkonusu müddet içinde bir satış yapılmaz ve önalım hakkıda kullanılmazsa, önalım hakkı düşer. Ancak önalım hakkına ilişkin şerhin süresi 10 yıldan fazla veya belli olmayan süreli şerh, sicile yazıldığı tarihten itibaren 10 yıl için hüküm ifade eder. Bu süre geçtikten sonra artık önalım hakkı nisbi bir etki gösterir, yani üçüncü kişilere karşı ileri sürülemeyip, yalnızca mükellefe karşı ileri sürülebilir⁵⁸.

Önalım hakkına ilişkin ikinci süre bir aylık süre olup, buda hakkın kullanılmasına ilişkin ve hak düşürücü bir süredir⁵⁹. Ancak Yargıtay, bir satış için süresinde önalım hakkının kullanılmasını, hakkın düşmesinin sadece o satışa ilişkin olduğunu ve bu nedenle de, ikinci bir satışla bu hakkın yeniden doğacağını ve tekrar bir aylık süre içinde geçerli olarak kullanılabileceği fikrini benimsemiştir⁶⁰. Yargıtayın bu görüşü kanımızca benimsenemez, çünkü hâk süresi içinde kullanılmamakla artık düşmekte, yani tamamen ortadan kalkmaktadır. Ortadan kalkmış bir hakkın kendiliğinden tekrar ortaya çıkacağı anlamsız ve de imkânsızdır. Aynı şekilde Yargıtayın, 26.12.1951, 1/6 sayılı İkt. Bir. Kararındaki", önalım hakkının gerek bir aylık gerekse on yıllık süre içinde kullanılmaması, önalım hakkının kendisinin mutlak düşmesi sonucunu doğurmayıp, bunun belirli satış veya satışlara ilişkin bir düşme meydana getireceği" yolundaki görüşüde aynı nedenle benimsenemez⁶¹. Kaldı ki, sürenin on yıldan fazla olması şahsiyet haklarına da aykırılık teşkil eder.

Öte yandan bu bir aylık süre, MK md. 658/III uyarınca satışın öğrenilmesinden itibaren başlar. Ancak öğrenme, satış sözleşmesi ile onun esash noktalarına ilişkin olmalıdır⁶². Öğrenmenin ilke olarak hak sahibi tarafından olması ve onun temsilcinin veya vekilinin satışı öğrenmesi bu bir aylık sürenin başlaması için yeterli değildir. Ancak önalcı bunu temsilcisi veya herhangi birinden öğrenmişse, hak düşürücü süre işlemeye başlar⁶³. Hak sahibinin küçük veya kısıtlı olması halinde, veli veya vasinin satışı ve onun esash unsurlarını öğrenmesi gerekir. Küçüğün veya kısıtlının öğrenmesi sürenin işlemesini gerektirmez⁶⁴. Nihayet üçüncü süre, Medeni Kanu-

57 Bkz. Oğuzman-Şuf'a, s. 17; Oğuzman-Seliçi, age., s. 416.

58 Bkz. Tandoğan, age., s. 209. Eğer önalım süresi 10 yıldan fazla veya süresiz olarak tanınmış bulunuyorsa, Mahkeme bu süreyi, kişiliğin korunması hakkındaki MK md. 23/II'ye göre azaltabilir veya sınırlandırabilir. Tandoğan, age., 209, ve orada anılan İsviçre Federal Mahkeme kararı BGE 71.II.572; 97.II.53.

59 Bkz. Oğuzman, Şuf'a s. 17; Oğuzman-Seliçi, age. s. 417; Karahasan age., s. 850, Yargıtayında görüşü bu yöndedir. Yarg. HGK, 15.11.1961, 6/15 E, 77 K., 6 HD, 25.10.1968, 313 E, 4440 K, 20.4.1971, 1567 E, 1875 K (Karahasan, age., s. 850).

60 Yarg. HGK, 20.6.1951, 1/58 E, 108 K. Aynı şekilde Wieland, Art. 681, Nr. 3.

61 Önalım hakkının ancak ilk satışta kullanılacağını savunanlar, Ostertag Art. 959, Nr. 33; Homberger Art. 959, Nr. 43; Oğuzman-Seliçi, age., s. 417, Aksi görüş, Leemann, Art. 681, Nr. 89; Haab, Art. 681/682, Nr. 19.

62 Leemann, Art. 681, Nr. 55.

63 Bkz. Oğuzman-Seliçi, age., s. 417; Leemann, Art. 681, Nr. 66; Yarg. 1 HD, 14.2.1949, 387; 6 HD. 1.3.1965, 4491 E, 1121 K, (Karahasan, age., s. 853).

64 Bkz. Yarg. 6 HD. 1.3.1965, 320 E, 1185 K; 6.3.1969, 5047 E, 930 K (Karahasan, age. s. 855).

numuzun 658/3'de belirtildiği üzere on yıllık süredir. Bu süre, sözleşmeye dayanan önalım hakkına ilişkin olduğundan, tapu siciline şerh ile işlemeye başlar. Ancak tapuya şerh verilmekle, kişisel bir hak niteliğinde olan önalım hakkına sadece aynı etkinlik kazandırır, yoksa bu hakka, aynı bir hak niteliği kazandırmaz. Ayrıca şerh süresi sözleşme ile uzatılamaz, fakat on yıl nihayetinde, taraflar yeniden şerhi yenileyebilirler⁶⁵. Buna karşın ilk sözleşmede, on yıllık sürenin sonunda malike tekrar böyle bir süreyi yenilemesine ilişkin yükümlülüğün konulması geçersizdir, çünkü bu kanuna karşı bir dolan hükmündedir⁶⁶. Ayrıca bu on yıllık süre bir zaman aşımı süresi olmayıp, bir korunma süresidir⁶⁷. Bu bakımdan zaman aşımını durduran ve kesen sebepler burada uygulanmazlar.

Öte yandan, Medeni Kanunumuz, kanuni önalım bakımından herhangi bir hüküm öngörmemektedir. Ancak Yargıtay 26.12.1951 tarihli 1/6 sayılı İçtihadı Birleştirme Kararında, MK 658. maddesindeki bir aylık ve on yıllık sürelerin, MK md. 659 tekrar edilmek istenmediğinden sözkonusu edilmediğini, bu bakımdan bu sürelerin kanuni önalımda başlangıcının, meşfu hissenin satışı tarihi olması gerektiğini, hakkın kullanılması ile satış ilişkisi doğduktan sonra mülkiyeti nakil borcunun ise BK md. 125 uyarında on yıllık zaman aşımına tabi olacağını kabul etmiştir⁶⁸.

65 Leemann, Art. 681, Nr. 26; Karahasan age., s. 851.

66 Leemann, Art. 681, Nr. 27.

67 Oğuzman-Şuf'a, s. 18, Karahasan, age., s. 851; Leemann Art. 681, Nr. 26, bu sürenin, sözleşme serbestisinin sınırlanmasına ilişkin bir yasal süre olarak değerlendirilmektedir.

68 Oğuzman, Şuf'a, s. 18, On yıllık sürenin fonksiyonu bakımından, bunun kanuni şuf'aya uygulanmasının imkânsız olduğunu, çünkü on yıllık süre şerhin etki süresidir, diyerek kabul etmemektedir.

ÜÇÜNCÜ KİŞİYİ KORUYUCU ETKİLİ SÖZLEŞME VE YENİ SORUNLARI*

Prof. Dr. Jürgen SONNENSCHNEIN**
Çev.: Yard. Doç. Dr. İsmail KARAPINAR***

I. GİRİŞ

Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme, uzun zamandan beri yargısal içtihat-
larda kabul edilmiş bir müessesedir. Bununla beraber, bu konuda sürpriz mahiyetin-
de değişik mahkeme kararlarına ve ilmi tartışmalara yol açan daima yeni sorunlar
ortaya çıkmaktadır. Problemin esasını, bu hukuki müessesenin yasal bir tanzimi bu-
lunmadığından, korunan kişi kapsamının soyut olarak kesinlikle ve güvenle tayin ve
tespit edilememesi teşkil etmektedir.

II. KONU İLE İLGİLİ TİPİK PROBLEMLER

1. 12 yaşındaki ev sahibi bir kız, evinin zemin katını bir beye ve üst katını da
bir bayana kiralamıştır. Zamanla her iki kiracıda birbirleriyle samimi dost olmuşlar
ve üst katta birlikte yaşamaya başlamışlardır. Günün birinde balkon parmaklığı bi-
linmeyen sebepten dolayı kırılmış ve erkek arkadaşı üst katın balkonundan düş-
müştür. BGB § 828 fık. 2¹ uyarınca sorumluluk bulunmadığından, ev sahibesinin
haksız fiilden dolayı sorumlu tutulması olanaksızdır. Diğer yandan, BGB § 278²
gereğince kanuni temsilcinin kusuruna dayanan bir sorumluluğun dikkate alınabile-
ceği akdi talepler de mahkeme tarafından reddedilmiştir; zira mahkemenin görüşüne

-
- * Bu makale Prof. Dr. Jürgen Sonnenschein tarafından "Juristische Arbeits-
blaetter 1979, Heft 5, Verlag Ernst und Werner Gieseking" de yayınlamıştır.
- ** Prof. Dr. Jürgen Sonnenschein; Kiel Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim
Üyesi. Bu çeviri Prof. Dr. Jürgen Sonnenschein'in Yard. Doç. Dr. İsmail Kara-
pınar'a 19.4.1983 tarihli cevabi mektubuyla verdiği izin üzerine hazırlanmıştır.
Ayrıca Türk Hukuku da dikkate alınmıştır.
- *** Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
- 1 Kşl. MK. m. 16 fık. 3; BK. m. 54.
2 Kşl. BK. m. 100.

göre kira akdinin koruma alanı, bir bayan kiracı ile onun ikametgâhında evlilik dışı birlik içinde birlikte yaşayan bir erkeği kapsamamaktadır³. Bu kararın gerekçesi, bir yandan birlikte yaşamının heriki tarafın tamamen bağlantısızlığı ve bunun için bayan kiracının erkek arkadaşına karşı gözetme ve koruma yükümünün bulunmaması ile, diğer yandan ikametgâha erkek arkadaşın keyfi olarak alınması ve bu sebeple sözleşmeye aykırı kullanma ile haklı gösterilmektedir⁴.

Ancak bu karar, mahkemenin ahlâki tasavvur ve telâkkilerini hukuki dayanak kabul ettiği ve kiralayanı kiracısının ahlâk zabıtası yaptığı gerekçesiyle tenkit edilmektedir⁵.

2. Bir gayrimenkul sahibi bir depoyu kiraya vermiştir; ancak depo, mal sahibinin açık rızası olmaksızın, fakat onun bilgi ve müsamahası ile kiracı tarafından bir alt kiracıya (ikinci kiracı, kiracının kiracısı) devir ve teslim edilmiştir. Şiddetli yağmurlar esnasında depoya su girmiş ve ikinci kiracının orada depo edilen mobilyelerini hasara uğratmıştır. Kiracının kiracısı, haksız fiilden dolayı esas kiralayana karşı tazminat davası açmış, fakat tazminat talebi kusur bulunmadığından reddedilmiştir. Diğer yandan, kusura dayanmayan BGB § 538 fık. 1⁶ uyarınca asıl kiralayana karşı akdi bir tazminat talebi de aynı şekilde reddedilmiştir; zira alt kiracı, kaideten esas kira sözleşmesinin koruma alanı içine alınmamaktadır. Esasen zarara uğrayan ikinci kiracı, alt kiralayanına (ikinci kiralayan) karşı aynı kapsamlı kişisel özel akdi haklara sahip olduğu için, esas kira sözleşmesinin koruma alanı içine alınmasına ihtiyâç bulunmamaktadır⁷.

3. Yukarıda zikredilen her iki olayda da taraf olmayan üçüncü şahsın kişisel özel haklarını sözleşme taraflarından birine karşı ileri sürebilmek için, hangi koşullar altında yabancı bir sözleşmeye istinat edebileceği sorunu sözkonusu olmaktadır. Bunun için Larenz'e katılarak⁸ üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme deyimi yerleşmiştir. Kural olarak, üçüncü kişi hak iddia ettiği ve talepte bulunduğu borçlunun özel akdi ilişkileri içinde bulunmamaktadır. Gerçi ilk olayda bir sözleşme mevcuttur; fakat bu sözleşme başka bir kira konusunu kapsamaktadır. Bundan başka, her iki olay, ihlâl edilen hukuki menfaatin nevi ve mahiyeti dolayısıyla ayrılmaktadırlar; zira olaylardan ilkinde cismani tamamîyet ve vücut sağlığı, ikincisinde ise bir eşya üzerindeki mülkiyet sözkonusudur.

Üçüncü kişinin bir sözleşmenin koruma alanı içine alınması, kesin olarak yasal bir hükme dayanmadığı için, geçerlik sebebi ve uygulama alanı önceden olduğu gibi ihtilâflı bir konudur. Bundan dolayı kesin ve nihai sorun, belirli bir kişi ile bir

3 Kşl. OLG Hamm, VersR 1977, s. 531; Bosch, FamRZ 1977, s. 321; Evans-von Krbek, VersR 1978, s. 906; Palandt/Heinrichs, BGB, 38. Aufl. 1979, § 328 Anm. 3; Scheepers, ZRP 1978, s. 13.

4 Kşl. OLG Hamm, a.g.e., s. 533.

5 Bkz. Evans-von Krbek, a.g.e., s. 906; Scheepers, a.g.e., s. 13.

6 Kşl. BK. m. 250 fık. 2.

7 Kşl. BGHZ 70, s. 327; Haase, JR 1978, s. 285; Weimar, BIGBW 1978, s. 137; Berg, NJW 1978, s. 2018; Rebe, JA 1979, s. 148; OLG Celle, VersR 1975, s. 838; Emmerich/Sonnenschein, Mietrecht, 1979, § 549 Rz 59.

8 Kşl. Larenz, Karar Eleştirisi, BGH, NJW 1956, s. 1193; Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl. 1976, § 17 II.

sözleşme yapan borçluyu, akdi sorumluluğun göze çarpan bir biçimde genişletilmesi ve yayılması karşısında çok sayıdaki alacaklılara karşı korumaktan ibaret olmaktadır.

III. ÜÇÜNCÜ KİŞİYİ KORUYUCU ETKİLİ SÖZLEŞMENİN GELİŞME SEBEPLERİ

1. Akdi Borç İlişkilerinin Sosyal Etkisi

Bir sözleşme yapılmasına dayanan borç ilişkisi, ilk bakışta ilgili sözleşmeyi akdeden taraflar arasında bir hukuki özel ilişki olarak görünmektedir. Bundan dolayı, sözleşmeden doğan hak ve yükümler yalnız taraflara ait olmaktadır. Bununla beraber, genellikle üçüncü kişiler, mevcut olan davranış yükümlerinden ve bir borç ilişkisi çerçevesinde ifa edilen edimlerden daha çok veya daha az şiddette etkilenmektedirler. Örneğin kiralayan hizmetçisine merdiven dairesini iyice cilalattırır, ardi ardına kiracının, eşinin, çocukların, çocuk hizmetçisinin, davet edilen ve edilmeyen misafirlerin, aynı şekilde istenmeyen taraftarların, temsilcilerin, dilenci ve seyyar satıcının merdivenden aşağıya düşmeleri beklenebilir. Böylece BGB'nin akdi borç ilişkilerinin bu sosyal etkisini yeterli ölçüde dikkate alıp almadığı sorunu ortaya çıkmaktadır⁹.

2. Üçüncü Kişilerin Haksız Fiilden Doğan Tazminat Hakları ve Yardımcı Kişilerin Fiillerinden Dolayı Sorumluluk

Sözleşmenin yapılmasına katılmayan kişilerin haksız fiilden doğan tazminat haklarına dikkatler çevrilirse, bunlar BGB § 831¹⁰ deki kurtuluş olanağı bulunan yardımcı kişiler için sorumluluk (istihdam edenlerin sorumluluğu) karşısında bulunmaktadırlar. Ancak BGB § 831 deki yardımcı kişiler için sorumluluk, kurtuluş imkânı dolayısıyla, BGB § 278¹¹ deki durumdan farklı olarak, çok defa yeterli olmamaktadır. BGB § 823¹² uyarınca talepte bulunulan yardımcı kişi, çok defa daha az ödeme gücüne sahip olmaktadır. Ayrıca buna, kısmen akdi ve haksız fiil sorumluluğu arasındaki amaç dışı farklar da eklenmektedir; çünkü yalnız ilk durumda, genel olarak münhasıran bir maddi zarar (Vermögensschaden) tazmin edilmektedir¹³. Diğer yandan, BGB § 282¹⁴ uyarınca ispat yükü borçluya yüklenmekte ve tazminat haklarının zaman aşımı süresi, BGB § 852¹⁵ den farklı olarak üç yıl değil, aksine BGB § 195¹⁶ gereğince kaideten otuz yıl olmaktadır¹⁷. Bütün bu nedenler, belirli koşullar altında üçüncü kişinin şahsi özel iddia ve taleplerinin yargısal içtihat tarafından kabul edilmesine sebep olmuşlardır¹⁸.

9 Kşl. Gernhuber, Festschrift für A. Nikisch, 1958, s. 249.

10 Kşl. BK. m. 55 fık. 1.

11 Kşl. BK. m. 100.

12 Kşl. BK. m. 41.

13 Kşl. BGH, NJW 1965, s. 1955; Larenz, Karar Eleştirisi, JZ 1966, s. 143; Lüderitz, StudK BGB, 1975, § 328 Anm. IV 1.

14 Kşl. BK. m. 96 ve 102.

15 Kşl. BK. m. 60.

16 Kşl. BK. m. 125.

17 Kşl. Palandt/Heinrichs, BGB, § 195 Anm. 2, § 328 Anm. 2.

18 Kşl. Esser/Schmidt, Schuldrecht I 2, 5. Aufl., 1976, § 34 IV 2.

IV. ÜÇÜNCÜ KİŞİYİ KORUYUCU ETKİLİ SÖZLEŞME KAVRAMI ve HUKUKİ TEMELLERİ

1. Kavram

Kural olarak, sözleşmenin etkisi, taraflarla sınırlı olup, taraflarca sözleşmeden yararlanmasa öngörülme, adları sözleşmede bulunmayan ve hatta sözleşme yapılırken bulunmayan üçüncü kişilerin uğradıkları zararların tazmini için kaideten haksız fiil sorumluluğu kurallarına dayanmaları gerekmele beraber, Alman ve Fransız mahkemeleri zarara uğrayan üçüncü kişinin sözleşmenin tarafı olan şahsa yakınlığını dikkate alarak ona akdi sorumluluğun fayda ve avantajlarını sağlamak istemişler ve bu olanağın yaratılması için de "Üçüncü şahıs yararına sözleşme" müessesesinden faydalanarak zarar gören üçüncü kişi yararına adeta bir sözleşme kurulduğunu varsaymışlardır. Nitekim, hizmet sözleşmesi gereğince işverenin sağladığı konutun iyi dezenfekte edilmemiş olması sebebiyle, konuttan yararlanan işçilerin tüberküloz mikrobi olarak hastalanan yakınlarının işverene karşı açtıkları davayı, taraf olmadıkları hizmet akdine dayandırabilmeleri kabul edilmiştir. Alman İmparatorluk Mahkemesi, işçinin yakınları için sözleşmenin amacına uygun olarak yapılan bu yorumu, bir üçüncü kişi yararına sözleşme olarak görmüş ve üçüncü şahıslara sözleşmeye dayanma imkânı tanımıştır¹⁹.

Aynı şekilde, kocanın akdettiği kira sözleşmesinin kötü ifasından zarar gören eşin ve çocukların kiralayana²⁰, babası tarafından getirilen hekimin kötü tedavisinden zarar gören çocuğun hekime²¹, işverenin kiraladığı makinenin ilgili koruyucu yönetmelikteki koşullara sahip olmamasından dolayı elinden yaralanan işçinin makine sahibine²² karşı sözleşmeden doğan bir dava hakkı olduğu yine üçüncü kişiyi koruma düşüncesiyle benimsenmiştir²³.

Diğer yandan, Fransız Hukukunda da, özellikle taşıma sözleşmelerinde üçüncü kişiler yararına bir sözleşme koşulunun bulunduğu kabul edilerek sözleşmeye dayanma olanağı tanınmıştır²⁴.

Ayrıca Stoll bir makalesinde²⁵ borçlunun yükümlerini, edim yükümleri ve koruma yükümleri olarak ikiye ayırmış, "Edim İhlalleri" isimli kitabında da²⁶ koruma yükümünden doğan ilişkinin bir güven ilişkisi olduğunu ve güven ilişkisinin de borç ilişkisinden bağımsız olduğunu ortaya koymuştur.

19 Kşl. RGZ 91, s. 21 ve 24; ayrıca bkz. Şener Akyol, Tam Üçüncü Şahıs Yararına Sözleşme, İstanbul 1976, s. 51.

20 Kşl. RGZ 81, s. 215; 102, s. 232; 91, s. 24; Ayrıca bkz. Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl., München 1976, s. 183 vd.; BGHZ 33, s. 247.

Buna karşılık, kocanın, eşi ve çocukları adına kiralayana karşı dava açamayaacağı hk. bkz. RGZ 152, s. 76.

21 Kşl. RGZ 152, s. 176.

22 Kşl. RGZ 98, s. 210; BGH LM Nr. 11 zu § 328 BGB; Larenz, a.g.e., s. 186.

23 Bkz. Akyol, a.g.e., s. 52.

24 Bkz. Akyol, a.g.e., s. 52, Dn. 5; ch. civ. 24 Mayıs 1933, D. 1933 I, s. 137; ayrıca bkz. NJW 1956, s. 1193; BGHZ 33, s. 247; BGH, FamRZ 1960, s. 19; Larenz, Schuldrecht I, s. 186; BGHZ 49, s. 350 ve 354; BGH, NJW 1970, s. 419.

25 Bkz. Stoll, AcP 136 (1932), s. 258 vd.; Akyol, a.g.e., s. 52.

26 Bkz. Stoll, Die Lehre von der Leistungsstörungen, Tübingen 1936, s. 26.

Bundan başka, uygulamada da üçüncü şahıslara gerçek bir edim borcu değil, aksine sadece karşı tarafın özen ve itina borcunun ihlâlinden dolayı bir tazminat hakkı tanınmıştır²⁷.

Buna karşılık, Larenz, koruma yükümlerinden üçüncü kişilerin de yararlanabilecekleri görüşünü ileri sürmüştür²⁸.

Böylece uygulamadaki üçüncü kişileri koruma eğilimi ile doktrinadaki koruma yükümlerinden üçüncü kişilerin yararlanacağı görüşü, sözleşmelerin "Üçüncü kişiyi koruyucu etkisi" bulunduğu dair ortak bir noktaya varmıştır²⁹. Mahkemeler bu etkiyi, üçüncü kişi yararına sözleşme yapıldığı varsayımından çıkarmışlardır. Aynı şekilde Larenz'de sözleşmeye dayanmaktadır³⁰.

Diğer yandan, sözleşmenin yapılması sırasındaki yükümlülüklerden doğan sorumluluğun (culpa in contrahendo) ilkeleri dikkate alınarak sözleşme öncesi dönemde de koruma yükümlerinin bulunabileceği ileri sürülerek, koruma yükümlerinin sözleşmeye dayanmadıkları ortaya konmuş ve böylece sözleşmenin hiç yapılamaması veya butlanı hallerinde de koruma yükümünün bulunacağı sonucuna varılmıştır³¹. Böylece taraflar arasındaki sözleşmenin üçüncü şahıs yararına yapılmasını varsaymak gereği artık ortadan kalkmaktadır. Şu halde koruma yükümlerinin doğması için bir sözleşme bağına ihtiyaç olmadığından, mevcut bir sözleşmeye yabancı olan kişiler bakımından onları koruyucu bir takım yükümlerin doğması için bir sözleşmenin varlığının araştırılması da şart olmaktan çıkmakta ve bu suretle koruma yükümü mükellefi ile himayeden yararlanacak üçüncü kişi arasında temeli dürüstlük kuralına (MK. m. 2; BGB § 242) dayanan sadece bir yasal³² güven ilişkisi³³ meydana gelmekte olup, himayeden yararlanacak kişi ile koruma yükümü mükellefi arasında bir edim ilişkisi bulunmamaktadır³⁴. Bu nedenle Larenz, temel edimin sözkonusu olmadığı iki tipin bulunduğunu iddia etmekte, bunlardan birincisinin "işlem temasından doğan borç ilişkisi" (culpa in contrahendo), ikincisinin ise "üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme" olduğunu ortaya koymaktadır³⁵. Buna göre, her ne kadar koruma yükümünden yararlanan kişi ile koruma yükümü mükellefi arasında doğrudan doğruya bir sözleşme ilişkisi yoksa da, himayeden yararlanacak kişi ile koruma yükümü mükellefi arasında dürüstlük kuralına dayanan bir yasal "güven ilişkisi" bulunduğundan, himayeden yararlanan kişi koruma yükümü mükellefine karşı açacağı tazminat davasını sözleşmeye dayandırabilecektir³⁶.

27 Bkz. Akyol, a.g.e., s. 53.

28 Kşl. Larenz, NJW 1960, s. 58.

29 Kşl. Akyol, a.g.e., s. 53.

30 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl., München und Berlin 1967, § 2 I, s. 6 ve 9, § 11 III, s. 126.

31 Örneğin; muayene veya deneme sürüşünde, satın alınmak istenen otomobilin denenmesi veya muayenesi sırasında koruma yükümlülüklerinde olduğu gibi. Bununla ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Canaris, JZ 1965, s. 476 ve 478; ayrıca kşl. Akyol, a.g.e., s. 53.

32 Kşl. Canaris, JZ 1965, s. 475.

33 Kşl. Stoll, Die Leistungsstörungen, a.g.e., s. 26.

34 Kşl. Akyol, a.g.e., s. 53.

35 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl., § 2 II, s. 9.

36 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl., § 11 III, s. 126; Esser, Schuldrecht I, 4. Aufl., Karlsruhe 1970, § 54 I, s. 397 vd.; Canaris, JZ 1965, s. 477.

Böylece üçüncü şahıs yararına sözleşme müessesesine dayanılarak ortaya çıkarılmış olan üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme³⁷, üçüncü şahsa akdi edim üzerinde bir hak bahsetmemektedir. Ancak borçlu edimini ifa ederken, elbette üçüncü kişilere zarar verilmemesi için gerekli dikkat ve ihtimamı da göstermek zorundadır. Bu davranış yükümünün ihlali halinde üçüncü kişiye özel bir tazminat hakkı doğabilmektedir. Şu halde üçüncü kişi esas akdi edim üzerinde bir hakka sahip olmamakta, aksine sözleşme ile lehine sadece koruma yükümleri tesis edilmektedir³⁸.

2. Hukuki Temeller

Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmenin tesirleri ve kabulü konusunda geniş ölçüde birlik bulunmasına rağmen³⁹, hukuki temelleri henüz kesin olarak aydınlatılamamıştır⁴⁰. Mamafih bir yandan bu gibi hukuki sonuçların düzenlenmesi için soyut bir yasal temel sözkonusu, diğer yandan üçüncü kişiye teşmilin somut sözleşmeye veya doğrudan doğruya kanuna dayanıp dayanmayacağı sorunu sözkonusu olmaktadır.

a) Alman İmparatorluk Mahkemesi, yasal temel olarak BGB § 328'na dayanmış ve üçüncü kişi yararına sözleşmeyi bu kuralın anlamında kabul etmiştir⁴¹. Üçüncü kişinin güvene hakkı, tahminen zımnî bir anlaşmadan, şartlara ve hali icabına göre bir yorumdan, özellikle sözleşmenin amacından (§ 328 fık. 2 BGB) ve BGB § 157 anlamında tamamlayıcı bir sözleşme yorumundan çıkarılmıştır⁴².

b) Alman Federal Temyiz Mahkemesi de, önce BGB § 328'na hukuki temel olarak dayanmıştır⁴³. Nitekim Alman Federal Yüksek Mahkemesi, yasağa aykırı olarak park edilmiş bir otomobilin çekilmesi polis tarafından kendisine havale edilen çekme müteahhitinin, olayın özel durumu sebebiyle, otomobil zilyedine (kiracı) karşı doğrudan doğruya BGB § 328 uyarınca zarar ziyandan sorumlu olacağını ve tazminat ödeyeceğini kabul etmiştir. Buna göre, hukuki ilişkilerin bütüm olarak değerlendirilmesi, menfaat durumlarının nazarı dikkate alınması ve sözleşmeyi yapan tarafların risikonun taksimi konusunda açıklanan iradelerinin yorumu, çekilen taşıtların zilyetlerine (Fahrzeug-halter) çekici müteahhite karşı doğrudan doğruya bir tazminat hakkının tanınması gerektiği sonucu ortaya çıkmaktadır⁴⁴.

c) Fikentscher'in görüşü:

Fikentscher, üçüncü şahıs yararına hak tanıyan ve sadece yetki veren sözleşme arasındaki farka dayanmaktadır. Burada yan edimlere ilişkin tazminat yükümleri ile üçüncü şahıs yararına bir sözleşme sözkonusu olmaktadır⁴⁵. Böylece üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme, BGB §§ 328 ve müteakıp paragraflarının sistematigi içinde düzenlenmiş bulunmaktadır⁴⁶.

37 Kşl. Akyol, a.g.e., s. 54.

38 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 11, Aufl., § 17 II.

39 Kşl. Böhmer, MDR 1962, s. 345.

40 Kşl. Kümmeth, Die Dogmatische Begründung des Rechtsinstituts des Vertrags mit Schutzwirkung für Dritte, Diss., Würzburg 1976.

41 Kşl. RGZ 87, s. 64; 91, s. 21; 127, s. 218. Ayrıca kşl. BK. m. 111.

42 Kşl. RGZ 98, s. 210; 127, s. 218; 152, s. 175.

43 BGHZ 9, s. 316; kşl. LG Düsseldorf, VersR 1952, s. 263 vd.

44 BGH, NJW 1978, s. 2502 vd.

45 Kşl. Fikentscher, Schuldrecht, 6. Aufl. 1976, § 37 IV 1.

46 Kşl. Caemmerer, Festschrift für Wieacker, 1978, s. 311 ve 315.

d) Baskın görüşü:

Buna karşılık, Larenz'in de katıldığı ve geniş ölçüde kabul edilmiş olan görüşe göre, üçüncü şahsı koruyucu etkili sözleşme, kesin olarak yasa düzenlenmemiş olan ve kendine has özelliği bulunan müstakil bir hukuk müessesesidir. Bu hukuk müessesesi, kesin benzerlikler bulunsada, BGB §§ 328 ve müteakıp paragraflarında düzenlenmiş bulunan üçüncü şahıs yararına sözleşme tipi ile aynı kabul edilemez ve buna benzetilemez⁴⁷. Ancak bununla koruyucu etkilerin üçüncü kişiye teşmilinin ilgili sözleşmeye, yani esas itibarıyla tarafların iradesine dayandırılıp dayandırılmayacağı veya teşmilin tarafların muhtemel bir arzu ve iradesinden bağımsız olarak doğrudan doğruya yasa ile gerçekleşip gerçekleşmediği kesin değildir.

aa) Yargısal içtihat, kısmen geçerlik sebebi olarak tamamlayıcı bir sözleşme yorumunu BGB § 157 uyarınca kabul etmiştir. Üçüncü kişi kaideten tarafların açık sözleşmeleri ile bir akdin koruyucu etkileri içine alınmadığı için, bu boşluk, şayet taraflar üçüncü kişinin açık kalan güvencesini keza düzenlemiş ve bu sırada örf ve adet ve dürüstlük (objektif iyiniyet) kurallarına riayet etmiş olsalardı, akdin amacını dikkate alarak ne beyan edeceklerdi ise, buna göre sonradan tamamlanacaktır⁴⁸.

bb) Bununla beraber, muhtemel veya farazi bir taraf arzu ve iradesinden bağımsız olarak çok defa üçüncü kişiye doğrudan doğruya sözleşme benzeri tazminat hakları tanınmaktadır.

aaa) On yıllık bir kazai içtihat sayesinde, bu konuda bir taraf arzu ve iradesine bağlı olmaksızın, bir sözleşmenin koruyucu etkileri içine üçüncü kişinin alınmasının en azından bazı alanlar için örf ve adet hukuku bakımından sağlamlaştığı, tek tük kabul edilmektedir⁴⁹. Ancak bu sırada hâkim hukukunun (Richterrecht) esasen örf ve âdet hukukuna (Gewohnheitsrecht) sebep olup olamayacağı sorunu araştırılmaktadır⁵⁰.

bbb) Düzenleyici yasa hukukunun (dispositives Gesetzesrecht) tipik, o bakımdan düzenlenmesi ve kurallaştırılması gerekli sözleşme şekillerinin yargıç hukukunun gelişmesi ile tamamlanacağı genellikle literatürde kabul edilmektedir. Yasal temel, bir çok davranış yükümlülüklerinde olduğu gibi, BGB § 242'deki dürüstlük kuralı ile tesis edilmektedir⁵¹.

Aynı şekilde BGB § 242'ye istinat eden görüşe göre, üçüncü kişinin korunması, güven verilmesi ve istenmesi dolayısıyla haklı olan yasal bir borç ilişkisine dayanmaktadır⁵²; nihayet burada hukuki bir problem değil, aksine artan sosyal temastan dolayı koruma ilişkisinin tesir sahası sözkonusu olmaktadır⁵³.

47 BGH, NJW 1959, s. 1676; Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl., § 17 II; Palandt/Heinrichs, BGB, § 328 Anm. 2b.

48 BGHZ 56, s. 269 ve 273; BGH, LM § 157 BGB (D) Nr. 5; VersR 1970, s. 831; NJW 1977, s. 2208 vd.

49 Kşl. Gernhuber, Festschrift für Nikisch, Tübingen 1958, s. 249 ve 269; aynı, JZ 1962, s. 553 ve 555; ayrıca kşl. Fikentscher, Methoden des Rechts III, 1976, s. 697; Larenz, Schuldrecht I, § 17 II, s. 185 Dn. 4.

50 Kşl. Esser, Festschrift für F. V. Hippel, 1967, s. 95 vd.; Staudinger/Coing, BGB, 12. Aufl. 1978, Einleitung Rz 228 vd.

51 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, § 17 II; Ermann/H.P. Westermann, BGB, 6. Aufl., 1975, § 328 Rz 11; Lüderitz, StudK BGB, § 328 Anm. IV 2.

52 Kşl. Canaris, JZ 1965, s. 475 ve 478.

53 Kşl. Esser/Schmidt, Schuldrecht I, 2. Aufl., § 34 IV 2. 2; Hagen, Die Drittschadensliquidation im Wandel der Rechtsdogmatik, 1971, s. 18 m. w. N.

ccc) Objektif iyiniyet kuralı:

Yargısal içtihat, geçerlik sebebini kısmen bilerek açık bıraktıktan sonra⁵⁴, bazı kararlarda belirli bir hukuki temel bildirmeksizin sadece doğruluk (objektif iyiniyet) kuralına işaret olunmaktadır⁵⁵.

cc) Gerçi muhtelif görüşler, hukuki temel itibariyle farklı bir hareket noktasına rağmen, esas itibariyle sonuçta birleşmektedirler; fakat üçüncü kişinin korunması, sözleşme ile kararlaştırılan edim ilişkilerinden tamamen bağımsız olarak, özel ve ayrı bir yasal borç ilişkisinin temeline dayandırılırsa, farklı sonuçlar kabul ve müdafaa edilebilir. Esser/Schmidt'e göre⁵⁶ bu durumda sözleşme alacaklısına karşı mevcut olan bir garanti sorumluluğu⁵⁷, alacaklı tarafından kararlaştırılan bir sorumluluk tahdidi⁵⁸ ve alacaklının ortak kusuru (Mitverschulden)⁵⁹ üçüncü şahsın himayesini etkilememesidir⁶⁰. Mamafih bu sonuçlar amir bir nitelik taşımamaktadırlar. Sözleşme borçlusunu ve üçüncü kişi arasında özel bir yasal borç ilişkisi kabul edilse dahi, bu borç ilişkisi temelini mamafih yine sözleşmelerin içinde veya müstakbel âkit tarafların sosyal temasında bulmaktadır. Şayet üçüncü kişinin korunması bundan tamamıyla tecrit edilebilirse, artık üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme müessesesine gerek kalmayacaktır. Bundan başka, sadece muhtelif kişiler arasındaki sosyal temas ve bundan doğan sözleşme benzeri bir koruma yükümü sözkonusu olabilir; örn. "culpa in contrahendo" da kabul edilen koruma yükümü gibi. Fakat bu, haksız fiil sorumluluğu dışında sözleşme benzeri bir koruma yükümünü kurmak için lâlettayın (rasgele) kişiler arasındaki sosyal temasın ne kadar sıkı ve samimi teşekkül etmesi gerektiği sorusuna problemin sadece bir kaydırılmasıdır.

Bundan dolayı, bir sözleşmenin koruyucu etkisi içine üçüncü kişinin somut olarak alınması için hukuki temel hakkında doğmatik açıklık bulunmalıdır. Burada hareket noktası, ilgili sözleşme veya müstakbel âkit tarafların sözleşme yapma vaadine ilişkin temaslarının başlamasıdır. Şayet üçüncü kişinin korunması hakkında taraflar arasında açık ve kesin sözleşmeler yapılmamışsa, doğrudan doğruya BGB § 242'ye göre hareket etmek esasen daha uygun bulunmaktadır; yoksa bu gibi durumlarda; daha çok veya daha az hayali bir taraf arzusuna göre hareket edilmesi ve tamamlayıcı sözleşme yorumu yolu ile tarafların muhtemel arzu ve iradelerinin nazarı dikkate alınması sözkonusu değildir. Akit taraflar, risikoyu göz önünde tutmak için, bir sözleşme ile üçüncü kişiye etkileri istisna edebildikleri zaman, şüphesiz o bakımdan yine sözleşmenin mutasarrıfları olarak kalmaktadırlar. Bu durumda üçüncü kişinin korunması, sadece ancak âkit taraflardan birinin müstakbil bir güven ilişkisinin temelinde mümkün bulunmaktadır. Şu halde sözleşmenin muhteviyatı her zaman nihai hüküm ve karar veren olmaktadır⁶¹.

54 BGHZ 66, s. 51, 56 vd.; BGH, NJW 1968, s. 1929 ve 1931; NJW 1977, s. 2073 ve 2074; ayrıca bkz. BGH, NJW 1975, s. 867 ve 869.

55 Kşl. BGHZ 69, s. 82 ve 86; 70, s. 327, 330; OLG Köln, VersR 1976, s. 1182.

56 Kşl. Esser/Schmidt, Schuldrecht I, 2. Aufl., § 34 IV. 2. 3.

57 a.M. BGHZ 40, s. 350 ve 354.

58 a.M. BGHZ 56, s. 269, 273 vd.

59 a.M. BGHZ 33, s. 247 ve 250.

60 BGHZ 56, s. 269, 272; Larenz, Schuldrecht I, § 17 II; a.M. Esser/Schmidt, Schuldrecht I 2, § 34 IV. 2. 3; BGHZ 9, s. 316; 24, s. 325; BGH, NJW 1968, s. 1323, 1324; NJW 1975, s. 867 vd.; Emmerich, Grundlagen des Vertragsund Schuldrechts, 1972, s. 279 ve 314.

61 Kşl. BGHZ 71, s. 175 ve 178.

dd) Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme, bu şekliyle müstakil bir hakkın temelini teşkil etmemektedir. Daha ziyade, âkit tarafa karşı bir sözleşme ihlâlinde uygulanan kural esas olmaktadır. Burada genellikle bir pozitif sözleşme ihlâli söz-konusu olmaktadır. Kira sözleşmelerinde, muhtemelen BGB § 538⁶² nazarı dikkate alınmalıdır. Akit yapma vadi sırasındaki temasta ise, "culpa in contrahendo" dan doğan bir talep hakkı söz-konusu olmaktadır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, ilk defa üçüncü şahıs yararına sözleşme kalıbı içinde tanıtılmış olan üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme, üçüncü şahıs yararına sözleşmenin bir genişletilme ve yumuşatılma hali olmaktadır⁶³. Alman İmparatorluk Mahkemesi ve Fransız Yargıtayı, üçüncü kişiyi korumayı, bir sözleşme ilişkisine dayandırma gereğini duymuşlardır; özellikle Alman İmparatorluk Mahkemesi BGB § 157'de⁶⁴ düzenlenen "tamamlayıcı yorum" kurallarından yararlanarak üçüncü şahıs korumayı, üçüncü kişi yararına sözleşmeye dayandırmıştır⁶⁵. Ancak bu görüş bugün Alman Hukukunda tamamen terkedilmiş⁶⁶ ve üçüncü şahsın korunmasının, üçüncü kişi yararına sözleşmeye dayandırılmayacağı, aksine bunun akdin tamamlayıcı yorumundan çıkarılabileceği belirtilmiştir⁶⁷. Buna karşılık, üçüncü kişiyi korumanın ne üçüncü şahıs yararına sözleşmeye ve ne de genişletilmiş şekilde sözleşmenin tamamlayıcı yorumuna dayanmadığı, aksine eli yıldır devam eden müstakar mahkeme kararları ile meydana gelen örf ve âdet hukukuna dayandığı da ileri sürülmüştür⁶⁸. Ancak örf ve âdet hukukunun kaynağını⁶⁹ mahkeme kararlarına dayandırmak isabetli bir görüş olamaz⁷⁰; zira örf ve adetler, yetkili bir otoritenin bilinçli bir işlemi ile meydana gelmezler, aksine nitelikleri itibarıyla birbirine benzeyen muhtelif durumlarda aynı davranış biçiminin tekrarlanması ile meydana gelirler. Başlangıçta belki bilinçsiz bir şekilde tekrarlanan bu davranışlar, zamanla insanların şuurunda yer alan bir teâmül kuralı haline gelir ve toplum da bunu benimseyerek müeyyide altına alır. Böylece gelenek hukuku meydana gelmiş olur. Bu şekilde meydana gelen gelenek hukuku yazılı olmayıp, toplumsal vicdanda yaşar⁷¹.

62 Kşl. BK. m. 249 vd.

63 Kşl. Peter Bastein, Zur Drittwirkung von Vertragen, Hamburg 1963, s. 45.

64 Ayrıca bkz. BGB § 242 ve MK. m. 2.

65 RGZ 91, s. 21; 81, s. 215; 152, s. 76; 98, s. 210; ayrıca bkz. Oh. civ. 24 Mayıs 1933, D. 1933 I, s. 137; Akyol, a.g.e., s. 52 dn. 5 deki eserler.

66 Bkz. Esser, Schuldrecht I, § 54 I, s. 398; BGHZ 1, s. 383, 2 s. 94; BGH JZ 1960, s. 124.

67 Bkz. Larenz, NJW 1960, s. 78; Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl., § 11 III, s. 126.

68 Bkz. J. Gernhuber, Drittwirkungen im Schuldverhältnis kraft Leistungsnähe, Zur Lehre von den Verträgen mit Schutzwirkung für Dritte, Festschrift für Arthur Nikisch, Tübingen 1958, s. 269.

69 "Örf ve âdet hukuku" deyimi yerine bazen "Gelenek hukuku", "Teâmüller ve gelenekler" deyimleri de kullanılmaktadır (bkz. Necip Bilge, Hukuk Başlangıcı Dersleri, Ankara 1975, s. 40).

70 Kşl. Bilge, Hukuk Başlangıcı, s. 40 vd.; Christian Goetz Ernst, Die Drittwirkung von Schuldverhältnissen aus zusammenhängenden und kollidierenden Verträgen, Basel 1963 s. 44 vd.

71 Kşl. Bilge, Hukuk Başlangıcı, 4. Baskı, Ankara 1983, s. 41 vd.

Türk Hukukunda da, kanunda bu konuda boşluk olduğu ve bu boşluğun yargı tarafından MK. m. 1'deki "takdir yetkisine" dayanarak doldurulması tavsiye edilmekte ve bu konuyu düzenleyen hükümlerin kanuna konulması istenmektedir⁷².

3. Üçüncü Kişiyi Koruyucu Etkili Sözleşmenin Üçüncü Şahıs Yararına Sözleşme İle İlgisi ve Aralarındaki Farklar

a) Üçüncü şahıs yararına sözleşme ile ilgisi

Kaideten sözleşmenin etkisi, onu akdeden taraflarla sınırlı olmakla beraber, günümüzün modern hukuku "üçüncü şahıs yararına sözleşmeleri" de geçerli kabul etmektedir. Örn. Alman MK. nun 328 ve müteakip paragraflarında, Fransız MK. nun 1121. md. de, İsviçre BK. nun 112. Md. de ve Türk BK. nun 111. Md. de üçüncü şahıs yararına sözleşme müessesesi düzenlenmiştir. Modern hukukta kabul edilen bu müessese sayesinde, tarafların yaptıkları sözleşmede adı bile geçmeyen üçüncü şahıslar, sözleşmenin etki alanına girmekte, taraf olmadıkları halde sözleşmeye dayanabilmeye hakkına sahip olmaktadır.

İlk defa üçüncü şahıs yararına sözleşme kalıbı içinde tanıtılmış olan üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme, esas edimi olmayan borç ilişkisinin bir türüdür. Esas edim yükümü olmayan bazı hallerde yalnız "diğer davranış yükümlerine" riayeti talep hakkı doğar ve yükümün ihlâli halinde karşı taraf tazminat isteyebilir⁷³. Temel edimi olmayan borç ilişkisinin bir diğer türü de "işlemlerin yapılması sırasında doğan borç ilişkisi, yani sözleşme müzakerelerinden doğan sorumluluk" (culpa in contrahendo) dur⁷⁴.

Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmenin hukuk düzeninde yer alması ile birlikte sözleşme bir taraftan mutlak bir hukuki bağ olmaktan çıkarılmış, diğer yandan da sözleşme sorumluluğunun alanı sözleşme dışı sorumluluk (haksız fiil sorumluluğu) alanının daralması pahasına genişletilmiş ve nihayet sözleşmenin etkisi tarafların dışına (üçüncü kişilere) yayılmıştır⁷⁵.

Ancak burada belirtilmesi gereken bir husus da, sözleşmenin etkisinin üçüncü şahıslara yayılmasında, "üçüncü şahıs yararına sözleşme" nin tarihi gelişme bakımından ilk sırayı almasıdır; zira önce üçüncü şahıs yararına sözleşme içinde yer alan "üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme", daha sonra üçüncü şahıs yararına sözleşmeden ayrılarak tarafların arzu ve iradelerinden bağımsız yasal bir borç ilişkisi niteliğine kavuşturulmuştur⁷⁶.

72 Bkz. Haluk Tandoğan, Üçüncü Şahsın Zararının Tazmini, Ankara 1963, s. 295 vd.; ayrıca bkz. Y. 9. HD., 16.11.82, E. 982/8156, K. 982/8965 zu MK. m. 1 ve 4 (Tekstil işveren Dergisi, sayı: 65, İstanbul, Temmuz 1983, s. 21).

73 Kşl. Akyol, a.g.e., s. 7.

74 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl., s. 188; L. Diers, Ersatzansprüche Dritter bei culpa in contrahendo, Diss., Münster 1962; Canaris, JZ 1965, s. 478; Akyol, a.g.e., s. 8.

75 Kşl. Akyol, s. 8.

76 Kşl. Akyol, s. 9.

b) Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme ile üçüncü şahıs yararına sözleşme arasındaki fark

İlk kez hukuk hayatında üçüncü şahıs yararına sözleşme olarak görülen üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme ile bunun bir türü olan üçüncü şahıs koruyucu etkili sorumluluktan kurtulma sözleşmesinin gerçek anlamda bir sözleşme olmadıkları, aksine temeli dürüstlük kuralı olan koruma yükümü gibi yasal bir borca dayandıkları modern hukukta kabul edilmektedir⁷⁷.

Koruma yükümünün sözkonusu olduğu hallerde yasal bir borç ilişkisi olduğundan⁷⁸, koruma yükümünün varlığının kabul edilmesi için bir sözleşme ilişkisine gerek duyulmaması⁷⁹, üçüncü şahıs yararına sözleşmenin bu tür koruma ihtiyacı için hukuki bir kalıp olarak kullanılmasını gereksiz kılmıştır⁸⁰.

Şu halde, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmelerin varlığının kabul edilmesi için bir sözleşmeye gerek olmadığından, bunların, gerçek bir sözleşme olan üçüncü şahıs yararına sözleşmeden farklı oldukları açıkça görülmektedir⁸¹.

V. ÜÇÜNCÜ KİŞİYİ KORUYUCU ETKİLİ SÖZLEŞMENİN KOŞULLARI

1. Sözleşme

Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme kuramının sözkonusu olduğu ilişkiler konusunda iki görüş mevcuttur. Bunlardan, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmeyi bir sözleşme temeline dayandırmak isteyenler, bu müesseseyi zorunlu olarak sözleşmeden doğan hakların bir genişlemesi olarak görmektedirler. Bu fikri savunanlara göre, yasal borç ilişkilerinde üçüncü şahıs koruyucu etkili sözleşme sözkonusu olmayacaktır⁸². Buna karşılık, koruma yükümünün sözleşmeden değil de kanundan doğduğu kabul edilirse, kanundan doğan borç ilişkilerinde de üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmenin varlığı kabul edilecektir⁸³.

Üçüncü kişiyi koruyucu etkiler meydana getirebilen sözleşmelerin özel ve toplu bir sayısı bulunmamaktadır. Kural olarak bu, her sözleşmede mümkündür⁸⁴. Bununla birlikte, tipik olarak üçüncü kişilerin yalnız âkit taraflar gibi akdi edimlerle temas ettiği belirli sözleşme türleri hâkim durumdadırlar.

a) Kira sözleşmesi

Ön plânda kira sözleşmesi bulunmaktadır. Zira kira sözleşmesi uyarınca kiray alan yalnız kiracıya karşı değil, aksine kiracının ev birliğine dahil olan aile bireylerine ve hizmetçilerine karşı da koruma ve özen borcu ile yükümlü bulunmaktadır⁸⁵.

77 Kşl. Akyol, s. 60.

78 Kşl. Canaris, JZ 1965, s. 475.

79 Kşl. Stoll, AcP 136 (1932), s. 258 ve 289.

80 Kşl. Akyol, a.g.e., s. 60.

81 Kşl. Akyol, a.g.e., s. 60.

82 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl., § 11 III, s. 128; Esser, Schuldrecht I, § 54 I, s. 397; ayrıca bkz. Akyol, a.g.e., s. 57.

83 Kşl. Canaris, JZ 1965, s. 478.

84 Kşl. Lorenz, JZ 1960, s. 108 ve 111.

85 RGZ 91, s. 21; BGHZ 61, s. 227 ve 233; BGB-RGRK-Gelhaar, 12. Aufl., 1977, vor § 535 Rz. 166 vd.; Weyer, BB 1972, s. 339.

Aynı şekilde benzeri yükümlülük, bir otelci ile yapılan otel (konaklama) sözleşmesi ve ödünç (âriyet ve karz) sözleşmesi için de geçerlidir⁸⁶.

b) Alım-satım sözleşmesi

Alım-satım sözleşmesi, anlaşma uyarınca alıcının tarafında ve alıcı için alım-satım konusu ile temasa gelen üçüncü kişilere karşı satıcının koruma yükümünü kura-bilmektedir; örn. işçilerin ve müstahdemlerin satın alınan makinalarda⁸⁷ veya ham-maddelerde⁸⁸, aile fertlerinin satın alınan mobilyelerde (ve diğer ev eşyalarında)⁸⁹ ve kiralayan tarafından getirtilen kurşunlu (yani kurşun ihtiva eden) su sebebiyle zarara uğrayan kiracıların durumlarında olduğu gibi⁹⁰. Bundan başka, alım-satım ve kira unsurlarından oluşan karma bir sözleşme tipi de nazarı dikkate alınmaya değerdir⁹¹.

c) Hizmet sözleşmesi

Hizmet akdi, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmelerin daha büyük ve geniş bir grubunu oluşturmaktadır.

Buraya, tıbbi tedavi sözleşmesi⁹², yalnız belirli özel koşullar altında hastane-ye kabul sözleşmesi⁹³, ayrıca vekâlet sözleşmesi⁹⁴ dahil sayılmaktadır. Buna karşılık, ortaklıktaki hissedarlar bakımından bir ortaklık ile iktisat müfettişi ve iktisadi denetçi arasındaki sözleşme bu gruba dahil değildir⁹⁵. Diğer yandan, banka sözleşmesi de bazı sınırlamalarla üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmeler grubuna dahil edilmektedir⁹⁶. Bundan başka, nihayet hizmet temini ve iş bulma sözleşmesi de (Dienstverschaffungsvertrag) üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmeler arasında zik-redilebilir⁹⁷.

d) Eser sözleşmesi ve taşıma sözleşmesi

İstisna akdi (Werkvertrag)⁹⁸ ve özellikle nakliye sözleşmesi (Beförderungsvertrag)⁹⁹ de üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmeler arasına dahil edilmektedir.

2. Akit Yapma Vadine Dayanan Güven İlişkisi

Üçüncü kişiler, sözleşmenin yapılmasından önce, müstakbel âkitlerden biri tarafından zarara uğratılabilirler. Örn. Alışveriş yapmak için bir süpermarkete giden

86 BGHZ 71, s. 175.

87 BGH, NJW 1956, s. 1193 m. Anm. Larenz.

88 BGH, NJW 1959, s. 1676; ayrıca bkz. Heiseke ve Larenz, NJW 1960, s. 77.

89 OLG Hamm, MDR 1977, s. 137.

90 RG, JW 1937, s. 737; BGH, NJW 1975, s. 344; BGHZ 51, s. 91.

91 RGZ 98, s. 210.

92 RGZ 152, s. 175.

93 RG, JW 1937, s. 926; BGHZ 2, s. 94; OLG Düsseldorf, NJW 1975, s. 596.

94 BGH, NJW 1965, s. 1955 m. abl. Anm. Lorenz, JZ 1966, s. 143.

95 OLG Saarbrücken, BB 1978, s. 1434.

96 BGHZ 69, s. 82, 186 ve 187; BGH, NJW 1979; s. 542.

97 RGZ 164, s. 397; BGH, LM § 157 BGB (D) Nr. 5.

98 RGZ 127, 218; BGHZ 33, 247; BGH, NJW 1956, s. 1193; VersR 1962, s. 86; VersR 1970, s. 831; OLG Nürnberg, MDR 1974, s. 401.

99 RGZ 87, 64; RG, Recht 1924 Nr. 161; BGHZ 9, 316.

annesine refakat eden 14 yaşındaki bir çocuk, kasanın yanında bir sebze yaprağının üstünden ayağı kayarak düşmüş ve yaralanmıştır¹⁰⁰. Böyle bir durumda, henüz bir sözleşme yapılmadıkça, bundan ne müstakbel âkit taraflar için ne de üçüncü kişiler için haklar doğabilir. Bununla beraber, müstakbel âkit taraflar, sözleşme müzakerelelerinin ve görüşmelerinin başlamasıyla birlikte kurulan yasal borç ilişkisi sayesinde korunmaktadırlar; bu yasal borç ilişkisi, müstakbel âkit tarafları koruma ve özene, ihtimama zorlamaktadır. Böylece müstakbel âkit tarafların koruma ve özen yükümü bulunmaktadır. Bu durumlarda üçüncü kişilerin korunması için daha önce BGB § 328'in kıyasen uygulanması teklif edilmekteydi¹⁰¹. Ancak bugünkü anlayışa göre üçüncü kişiler, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmede olduğu gibi, aynı şartlar altında akit yapma vaadine (BK. m. 22; BGB §§ 610, 761, 331 vd.) dayanan güven ilişkisi içine alınabilmektedirler¹⁰². Bundan da anlaşılıyor ki, üçüncü kişiyi koruyucu etkinin genel hukuki temeli, ne tamamlayıcı bir sözleşme yorumunda ve ne de nihayet subjektif bir sebepte bulunmaktadır, aksine objektif bünyede ve şeyin tabiatında bulunmaktadır; yani yasa gereğince ortaya çıkmaktadır¹⁰³. Bununla beraber, burada da bizzat kendisi bir sözleşme yapmak veya şahsen ticari temaslar kurmak istemeyen üçüncü kişinin korunması, müstakbel sözleşme tarafları arasındaki somut akit yapma vaadine dayanan güven ilişkisine bağlı bulunmaktadır.

3. Üçüncü Kişiyi Koruyucu Etkili Ticari Temastan Doğan Borç İlişkileri

Günümüzdeki görüşe göre, bir ticari temasın (geschaeftlicher Kontakt) veya sözleşme müzakerelerinin ve görüşmelerin başlaması sebebiyle meydana gelen bir borç ilişkisi, asli (esas) edim yükümü olmaksızın, koruma yükümlerini (Schutzpflichten), muhafaza yükümlerini (erhaltungspflichten), doğruluk, sadakat ve bağlılık yükümlerini (Loyalitätspflichten) kapsayabilmektedir. Üçüncü kişiler, bu yasal borç ilişkisinin koruyucu etkisi içine de alınmaktadırlar; ancak bu koruyucu etkinin üçüncü kişiye teşmil edilebilmesi için âkit taraflardan birisinin üçüncü kişileri müzakereye görüşmeye veya istenen sözleşmenin tamamlanması ve yapılması hazırlıklarına, örn. bir deneme sürüşüne veya muayenesine, iştirak ettirmesi ve diğer tarafın buna mava fakat etmesi veya bu yardımcı veya refakatçi kişilerin (Hilfs-oder Begleitpersonen) de kendisinin ihtimamına emanet edildiklerini, dikkat ve özenine güvendiklerini idrak edebilmesi ve anlayabilmesi gerekmektedir. Diğer yandan, ister deneme sürüşü sırasında satıcının veya müstahdeminin bir kusuru sebebiyle alıcı olarak görünen ve davranan kişi veya ona refakat eden eşi kazaya uğrayıp yaralansın ve zarar görsün, ister satılık evin gezilmesi esnasında alım satımla ilgilenenin kendisi veya onun için müzakereleri yürüten vekili arzalı bir merdiven yüzünden ve uygun bir işaret bulunmadığından dolayı düşüp yaralansın bu hususta hiçbir ayırım yapılamaz.

100 BGHZ 66, 51.

101 Kşl. Ermann, AcP 139 (1934), 273 (325); Weimar, MDR 1959, s. 266. Bu konuda ayrıca bkz. BK. m. 111.

102 BGH m. Anm. Kreuzer, JZ 1976, s. 778 ve Anm. Stratz, JR 1976, s. 458; Canaris, JZ 1965, s. 475 ve 478; Diers, Ersatzansprüche Dritter bei culpa in contrahendo, Diss., Münster 1962; Larenz, Schuldrecht I, § 17 III; Hohloch, JuS 1977, s. 302.

103 Kşl. Canaris, JZ 1965, s. 475 vd.; Kreuzer, JZ 1976, s. 780.

Birincisinde olduğu gibi, diğerinde de müzakere ve görüşme ilişkisinden doğan bir koruma yükümü ihlâl edilmiş bulunmaktadır¹⁰⁴.

Şayet üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmede üçüncü şahsa karşı sorumluluğun temeli sözleşme değil, aksine BGB § 242 deki (MK. m. 2) dürüstlük kuralından doğan yasal borç ilişkisi olarak telâkki edilirse ve koruyucu etkinin borç ilişkisi içine alınması için koşullar bulunuyorsa, artık ticari temastan doğan yasal borç ilişkisinin koruyucu etkisinden üçüncü kişinin yararlandırılmaması için hiçbir neden bulunmamaktadır¹⁰⁵.

4. Edaya (Edime) Yakınlık

a) Bir akit yapma vaadine dayanan güven ilişkisinin veya bir sözleşmenin koruma alanı içine üçüncü kişilerin alınması için gerekli diğer şartlar, uygulama alanını yalnız çok sınırlı hallerde inhisar ettirmek için, hedef ve amacın hüküm ve etkisi altında bulunmaktadır. Böylece akdi ve haksız fiil sorumluluğunun kanunen farklı şekillendirilmesi terkedilmeyecek veya bozulmayacaktır¹⁰⁶. Bu suretle daha ağır bir sözleşme sorumluluğunun riski borçlu için baki kalmaktadır.

b) Bundan başka, üçüncü kişinin edimin yakınında bulunması gerekmektedir¹⁰⁷.

Üçüncü kişi, borçlunun edimi ile anlaşma uyarınca temas etmeli ve kötü ifa sebebiyle aynen sözleşme alacaklısı gibi tehlikeye maruz kalmalıdır. Ancak bu, muhtemelen bir âkit tarafın aile fertleri için sözkonusu olmaktadır. Örn. kiracının bir kızı, dezenfekte edilmeyen bir evde mikrop kapmış ve tüberküloza yakalanmıştır¹⁰⁸. Bir vapurun iskeleye yanaşması sırasında, taşıma sözleşmesine taraf olan şahsın çocuğunun eli geminin küpeştesi ile iskelenin tombazı arasında ezilmiştir¹⁰⁹. Buna benzer bir yaralanmaya bir tarım işçisinin çocuğu hayvan ahırında maruz kalmıştır¹¹⁰. Kiracının bir çocuğu, apartmanın avlusunda bidonlar içinde bulunan bir kezapla yaralanmıştır¹¹¹. Aynı şekilde hizmetçi kızlar da kötü ve bozuk bir edimden (Schlechtleistung) zarar görebilirler. Örn. bir evde hizmet eden bir gündelikçi kadın, hatalı takılan bir havagazı saatinin patlaması sırasında yaralanmıştır¹¹². Bir ticarethanenin işçileri, işverenlerinin âkit tarafının kötü ve kusurlu edimleri dolayısıyla tehlikeye maruz kalmışlardır. Aynı şekilde işçiler, usulüne uygun olmayarak donatılan kiralananmış bir testere ile¹¹³ ve bir harman makinasının emniyetle işleme-yen satın alınmış bir haraket çarkı ile yaralanmışlardır¹¹⁴.

104 Karl Larenz, Lehrbuch des Schuldrechts 1. Bd., Allgemeiner Teil, 11. Aufl., München 1976, s. 188.

105 Ksl. Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl., s. 188; Canaris, JZ 1965, s. 478; L. Diers, Ersatzansprüche Dritter bei culpa in contrahendo, Diss., Münster 1962.

106 BGHZ 49, 278 ve 280; 49, 350 ve 354; 61, 227 ve 234; 66, 51 ve 57; ayrıca bkz. V. Caemmerer, Festschrift für Wieacker, s. 311 ve 315.

107 Ksl. Medicus, Bürgerliches Recht, 8. Aufl., 1978, Rz. 844.

108 RGZ 91, 21.

109 RG, Recht 1924 Nr. 161.

110 BGH, NJW 1975, s. 867.

111 LG Düsseldorf, VersR 1952, s. 263; ayrıca bkz. BGHZ 9, 316; 66, 51; BGH, NJW 1956, 1193; OLG Hamm, MDR 1977, s. 137.

112 RGZ 127, 218.

113 RGZ 98, 210.

114 BGH, NJW 1956, s. 1193 m. Anm. Larenz; ayrıca bkz. RGZ 164, 397; BGHZ 71, 175; BGH, NJW 1959, s. 1676; VersR 1970, s. 831; VersR 1972, 553.

Bir derneğin odalar kiralaması halinde, derneğin üyeleri kullanışın ve açılışın kutlanması için geleceklendir¹¹⁵. Şüphesiz üçüncü kişinin bizzat kendisinin edadan etkilenmesi, edimle temasa gelmesi gerekli değildir; maddi veya iktisadi değerlerine, yani eşyalarına ve mal varlığına dokunulması da yeterlidir¹¹⁶.

Bundan başka, tehlikenin üçüncü kişi için doğrudan doğruya edimin konusundan çıkıp çıkmadığı, yani gerçekten kötü ve kusurlu bir edimin bulunup bulunmadığı veya tehlikenin edimin konusundan bağımsız olarak yalnız gidiş geliş (trafik) güvenliği yükümünün (Verkehrssicherungspflicht) ihlâlinden dolayı üçüncü kişinin diğer âkit taraf ile birlikte gittiği borçlunun hakimiyet sahası (raeumliche Sphaere) içinde gelişip gelişmediği bir fark da yapmamaktadır¹¹⁷.

5. Üçüncü Kişinin Korunmasında Alacaklının Menfaati ve İlğisi

a) Sözleşme alacaklısı, âkit tarafına (sözleşme partnerine) karşı üçüncü kişinin korunmasında ilgili olmalıdır¹¹⁸. Şayet alacaklı sözleşme ilişkisinin kapsamına giren alanda üçüncü kişiye karşı özen ve koruma yükümlüsü (Fürsorge-und obhutspflichtig) olmakta ise¹¹⁹ ve böylece bizzat kendisi zararın tazmini ile yükümlü olabileceyse, üçüncü kişinin korunmasında alacaklının ilgisinin ve menfaatinin bulunduğu kabul edilmelidir. Böyle bir özen ve koruma yükümü (Fürsorge-und Obhutspflicht), muhtemelen eşler (karı-koca) arasında (kşl. BGB § 1353; MK. m. 151), ebeveyn (ana-baba) için çocuklarına karşı (kşl. BGB § 1626; MK. m. 262) ve işveren için işçilerine karşı (BGB § 618; BK. m. 332; İş K. m. 73 vd.; SSK. m. 130) bulunmaktadır¹²⁰. Buna karşılık, tesadüfi ziyaretçiler ve misafirler, arzu edilmeyen taraftarlar, dilenciler ve seyyar satıcılar bakımından böyle bir yükümlülük kabul edilmemektedir.

b) Üçüncü kişinin korunmasında alacaklının ilgi derecesi:

Üçüncü şahsın korunmasında alacaklının ilgisinin ne kadar kuvvetli ve yoğun olması gerektiği hususu da önemli bir sorun olmaktadır¹²¹. Yargısal içtihat, kural olarak alacaklı ile üçüncü kişi arasında, üçüncü kişinin saadet ve felâketinden (für das Wohl und Wehe des Dritten) alacaklının müştereken sorumlu olduğu şahsın hukuku ile ilgili bir ilişkisinin —örn. muhtemelen aile hukukuna, iş hukukuna veya kira hukukuna ilişkin münasebetlerde olduğu gibi— bulunması gerektiğini istemektedir¹²². Bununla beraber, Federal Mahkemenin bir kararında, bir alım satım veya eser sözleşmesinde, kaideten böyle bir ilişki reddedilmek suretiyle özellikle üreticinin sorumluluğu (Produzentenhaftung) üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmenin alanından çıkarılmıştır¹²³.

115 BGH, NJW 1965, s. 1757; kşl. RGZ 160, 153.

116 BGHZ 49, 350, 354; 69, 82; BGH, NJW 1965, 1955; Lorenz, JZ 1966, s. 143.

117 Kşl. BGHZ 66, 51; Kreuzer, JZ 1976, s. 778 ve 781.

118 Kşl. Medicus, Bürgerliches Recht, Rz. 845.

119 BGHZ 49, 350 ve 354.

120 Özellikle kşl. İş K. m. 73 ve 75 (bkz. 29.7.83 tarih ve 2869 sayılı yasa ile yapılan değişiklik: RG. 30.7.83 tarih ve 18120 sayılı).

121 Kşl. Medicus, Bürgerliches Recht, Rz 845.

122 BGH, NJW 1959, s. 1676; NJW 1977, s. 2208 vd.

123 BGHZ 51, 91 ve 96.

Ancak yargısal içtihat, diğer kararlarda, muhtemelen kiracının üçüncü kişiyi koruma ve özenle yükümlü olduğu fikrinin daha az, aksine sözleşmenin kapsamına göre kiralananın üçüncü kişi tarafından kullanılacağına ön plânda bulunduğunu vurgulamaktadır¹²⁴. Bundan başka, bankaların zimmet kaydı muamelesinde ve sisteminde (Lastschriftverfahren) olduğu gibi, şayet müştereken icra edilen, güvenin kazanılması amacıyla fevkalade büyük stil içinde gerçeğe ve amaca uygun çözüm için hukuki muameleye teklif edilen bir metot ve sistem ile belirli bir tipin ve modelin seri halindeki işlemleri söz konusu olduğu takdirde, şahsın hukuku ile ilgili ilişkinin ferdi anlaşılmalarda geliştirilen ilkesi gereksiz olarak sınırlandırılmaktadır¹²⁵. Mamafih doktrin, kısmen şahsın hukuku ile ilgili ilişkinin daha dar ve sınırlı koşulunda direnmektedir; zira üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme, aksi halde her açık sınırı kaybedecektir¹²⁶.

c) Korunan kişilerin kapsamının sınırlandırılması:

Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmenin tüm koşullarında yinelenen temel ve asıl sorun, korunan kişilerin kapsamının sınırlı ve anlaşılabilir tutulmasında bulunmaktadır. Aksi halde, bir sözleşmenin yapılması sırasında rizikolu bir işe girişen borçlu, rizikoyu artık hesaba katamamaktan korkmak zorundadır¹²⁷.

Diğer yandan, korunan kişilerin sözleşmenin yapılması sırasında henüz sayısal veya hatta bireysel olarak belirlenmiş olmaları gerekmediği fikrinden hareket edilmelidir. Bundan dolayı, salon kiralınması halinde, tüm hazır bulunanlara ve böylece iç ilişkiye göre belirli ziyaretçilere karşı organizatörün bir koruma ve özen yükümü kabul edilirse¹²⁸, toplantının (konferans, eğlence gibi) bütün ziyaretçilerine ve misafirlerine karşı kiralayanın sorumluluğu daha fazla ileri gitmemektedir¹²⁹.

Aynı şekilde akit yapma vaadine dayanan güven ilişkisinin ilkelerine göre korunan üçüncü kişilerin kapsamı geniş düşünülebilir; ancak korunan üçüncü kişilerin kapsamı esasen müstakbel âkit taraflarca sözleşme müzakerelerinin başlatılmasıyla somutlaşacaktır. Bundan başka, korunan üçüncü kişilerin kapsamı içine sadece âkit tarafların aile fertleri değil, aksine refakatçiler, yani beraberinde gidenler de dahil sayılabilirler, şayet sözleşme müzakerelerine bunların katılmasında sözleşme taraflarından birinin ticari menfaati ve ilgisi bulunmakta ise¹³⁰.

Diğer yandan, sözleşme alacaklısı ve üçüncü kişi arasında bir hukuki ilişki bulunmuyorsa, bir özen ve koruma yükümü kabul edilmeyebilir, yani bu durumda sözleşme veya sözleşme benzeri hukuki ilişkilere dayanan bir iç ilişki bulunmamaktadır. Böylece üçüncü kişinin sadece tesadüfen veya kendi arzu ve isteği ile alacaklı ve borçlu arasındaki âkdi sahaya girdiği veya temas ettiği ve bundan etkilendiği durumlar hesaba katılamazlar. Bu hukuki durum ve sonuç, muhtemelen davetsiz gelen

124 BGHZ 61, 227 ve 234; BGH, NJW 1976, s. 1843 vd.

125 BGHZ 69, 82 ve 86.

126 Kşl. Berg, Anm. zu BGH, NJW 1969, s. 1172 vd.; Medicus, Bürgerliches Recht, Rz 845.

127 BGHZ 51, 91 ve 96.

128 Kşl. Humborg, VersR 1965, s. 40.

129 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl., § 17 II; RGZ 160, 153; BGH, NJW 1965, s. 1757.

130 Kşl. Hohloch, JuS 1977, s. 302 ve 305.

ziyaretçiler ve misafirler veya taraftarlar için de geçerli olmaktadır. Zira ancak sadece alacaklı ve üçüncü kişi arasındaki iç ilişkide bulunan hukuki münasebetlerden dolayı, başka bir sözleşmenin koruyucu etkisi aksine bu üçüncü kişiye şâmil olamayacaktır. O halde örn. kiraladığı odalardan sızan ve akan suyun sebep olduğu zararlardan dolayı genellikle kiracının, aynı evin odalarının bir başka kiracısına karşı bir sorumluluğu, koruyucu etkili kira sözleşmesinden çıkarılamaz. Zira kiralayan ve kiracı arasındaki ilişki, kural olarak kiralayanın, kiracısının saadet ve felâketi için sorumlu olacağı ve böylece âdeta diğer kiracının sorumluluğunu elde edeceği kadar sıkı ve yakın değildir¹³¹. Buna karşılık, kiralayan, mazotlu kaloriferin bakımını yapması için bir müteahhit ile bir istisna akdi yaparsa, hukuki durum değişmekte ve başka türlü olmaktadır¹³². Zira bu eser sözleşmesinin koruyucu etkisi içine kiracı da alınmaktadır. Çünkü kiracı burada üçüncü kişi olarak amaca, usul ve nizamına uygun olarak diğer sözleşmeden doğan edimle temas etmektedir.

Şayet bir taraftan sadece tesadüfen veya kendi arzusuyla alacaklı ve borçlu arasındaki akdi sahanın içine giren üçüncü kişiler korunmuyorsa, aksine bundan alacaklının bizzat sebep olduğu genel bir koruma yükümü çıkarılamaz. Bundan başka, davet edilmiş misafirler de veya hatta kiralayanın haberi olmaksızın eve alınmış devamlı birlikte oturan da (Mithbewohner) korunmamaktadır¹³³. Bu arada, birlikte oturanın, aynı evin diğer odalarının bizzat kiracısı olup olmaması bir rol oynamaktadır. Çünkü bu kira sözleşmesi, zararın meydana geldiği konuta şâmil olmaktadır. Diğer yandan, kiracının BGB § 549¹³⁴ uyarınca, kural olarak kiralananı, kiralayanın izni olmaksızın bir üçüncü kişiye (kiracının kiracısı) devretmeye yetkisi bulunmadığı kesindir. Söz konusu iznin verilmesine ilişkin bir talep hakkı, kiracının haklı bir menfaatinin bulunduğunu ispat etmesi şartıyla, sadece oda (Wohnraum) için mevcut olmaktadır. Buna göre, kiralanan bir daireye (Mietwohnung) üçüncü kişilerin alınması ve kabulü sadece dar sınırlar içinde caiz olmaktadır¹³⁵. O bakımdan kiracı ve üçüncü kişi arasındaki bir arada yaşamının büsbütün bağımsızlığını ve bağlantısızlığını varsaymak gerçeğe aykırı olmamaktadır. Diğer yandan, dairesinin, yani evinin konut olarak kullanılmasını kime devredeceğini tayin ve tespit etmek, kiralayanın işidir. Şayet kiralayanın menfaati kiracının çıkarı karşısında azalmakta ve gerilemekte ise, ancak bu durumda diğer kullananlar (kiracının kiracısı ve diğer üçüncü kişiler) kiralayana zorla kabul ettirilebilirler. Ancak bu, herhalde BGB'nin anlayışına göre, birarada yaşamının sadece aile hukuku ile ilgili kabul edilen şekillerinde söz konusu olmaktadır¹³⁶.

d) Hayat münasebetlerinin çok şekilliliği karşısında temel sorunun çözümü:

Hayat münasebetlerinin çok şekilliliğine göre esas sorun, kişi kapsamını sınırlı ve anlaşılabilir tutmaktır. Bu itibarla, sorun hiçbir şekilde genel ve sloganlı kısa formlerle çözümlenmemelidir. Esasen kendi etki alanı içinde, kendisi ile te-

131 BGH, NJW 1964, s. 33 ve 35; NJW 1969, s. 41; AG Bremerhaven, WuM 1976, s. 228.

132 Kşl. OLG Köln, VersR 1976, s. 1182.

133 Kşl. OLG Hamm, VersR 1977, s. 531; Gernhuber, JZ 1962, s. 553 ve 555.

134 Buna karşılık, BK. m. 259'ne göre kiralayanın izni gerekli değildir.

135 Kşl. Emmerich/Sonnenschein, Mietrecht, §§ 535, 536 Rz 92, § 549 Rz 3.

136 Kşl. § 569 a BGB; ayrıca kşl. BK. m. 265.

mas eden kişilerin zarar görmemeleri ve bir kazaya uğramamaları gerçi herkesi ilgilendirmektedir; fakat bir özen ve koruma yükümü (Fürsorge-und Obhutspflicht) sadece belirli hukuki ilişkiler dolayısıyla mevcut olabilir. Ancak bu kabul edilirse, üçüncü kişiye karşı sözleşme alacaklınının bu yükümlülüğünün sözleşme borçlusu için de anlamlı olup olmadığı hususunda başka bir sorun ortaya çıkmaktadır. Burada, sözleşmenin koruyucu etkileri içine üçüncü kişilerin alınması için inşai sebep (Gestaltungsgrund) olarak yalnız BGB § 242'nin genel kuralına (dürüstlük kuralı) dayanılmayacağını nasıl kesin olduğu açıkça görünmektedir. Zira bu hüküm, sadece soyut hukuki temel teşkil etmektedir. Üçüncü kişinin korunması, BGB § 242 dolayısıyla kapsamı itibariyle teşekkül etmiş somut sözleşmeye dayanmaktadır. Bu temeli ile koruyucu etki, tamamlayıcı yorum olmaksızın da sözleşmenin anlam ve amacına göre borçlunun edimi veya diğer davranışı ile usul ve nizamına göre temas eden kişi kapsamına münhasır kalabilir¹³⁷. Fakat sözleşmenin yapılması anında bu kişilerin henüz ismen belirli olmaları gerektiği için, sadece kimin tipik surette amacına uygun edimden etkilendiği önemli olabilmektedir.

6. Koruma Menfaatinin ve Edime Yakınlığın Görülebilir ve Anlaşılabilir Olması

a) Üçüncü kişinin korunmasında alacaklının menfaati ve edime yakınlık:

Üçüncü kişinin korunmasında alacaklının menfaati (ilgisi) ve edime yakınlık, sözleşmenin yapılması veya sözleşme müzakerelerinin başlaması sırasında borçlu için görülebilir ve anlaşılabilir olmalıdır¹³⁸. Borçlunun âkdi sorumluluğu, ancak borçlu âkit tarafının bazı üçüncü kişilerin güvenliğini aynen kendisinininki gibi emniyet ettiğini farkedebildiği ve anlayabildiği hallerde haklı olmaktadır.

b) İdrak koşulunun bağımsızlığı:

İdrak şartı, BGB § 157 gereğince tamamlayıcı bir sözleşme yorumundan¹³⁹ veya BGB § 242 uyarınca dürüstlük kuralından¹⁴⁰ hukuki temel olarak yararlanılıp yararlanılmayacağından tamamiyle bağımsızdır. Sonuncu durumda da sadece görülebilen sebepler ve anlaşılabilen koşullar bakımından sözleşme borçlusu için bir rizi-ko mevcut olabilmektedir¹⁴¹.

7. Korunma İhtiyacı Sorunu

a) Üçüncü kişinin korunma ihtiyacı ve zarureti:

İkinci kira, yani alt kira (Untermiete) hakkında başlangıçta zikredilen kararda Federal Temyiz Mahkemesi (BGH), Celle İstinaf Mahkemesine (OLG)¹⁴² istinaden, üçüncü kişinin korunması ihtiyacını ve zarureti ilave şart olarak kabul etmiştir¹⁴³.

137 Kşl. BGHZ 70, 327, 329 vd.

138 Kşl. BGHZ 66, 51 ve 57; BGH, NJW 1959, s. 1676 ve 1677; Medicus, Bürgerliches Recht, Rz 846.

139 Kşl. MK. m. 1 ve 4.

140 Kşl. MK. m. 2.

141 Bkz. Medicus, Bürgerliches Recht, Rz 846.

142 Kşl. OLG Celle, VersR 1975, s. 838, 839 vd.

143 Kşl. BGHZ 70, 327, 329 vd.

Şayet üçüncü kişi zararın tazmini için sadece haksız fiilden doğan haklara ve iddialara bağlı değilse, aksine özel bir sözleşme dolayısıyla borçluya karşı bir akdi tazminat hakkına sahip olacak surette esasen alacaklı ile aynı derecede bulunuyorsa, bu takdirde Celle İstinaf Mahkemesi artık ikinci kiracının (kiracının kiracısı) bir korunma ihtiyacını ve zaruretini kabul etmemektedir¹⁴⁴. Federal Mahkemenin (BGH) bununla ilgili gerekçesi de benzer niteliktedir¹⁴⁵. Üçüncü kişinin tazminat hakkının kabulü, sözleşmesiz olan, fakat usul ve nizamına uygun olarak kiralanan şey ile temas eden ve bu sebepten dolayı bir zarara uğrayan üçüncü kişiye, kolaylıkla esas sözleşme partnerine ait olan bir akdi hakkın reddedilmesinin haksız olabileceği düşüncesine dayanmaktadır. Buna karşılık, şayet zarara uğrayan üçüncü kişi aynı kapsamlı kendi akdi haklarına —başka bir borçluya karşı olmakla birlikte— sahipse, artık sözkonusu ihtiyaç ve zaruret bulunmamaktadır. Böylece ikinci kiracı, yani kiracının kiracısı akitten doğan ve sözleşmeye dayanan haklarından yalnız ikinci kiralanana (Untervermieter) sorumlu tutabilecektir.

b) Tenkitler

Federal Mahkemenin sözkonusu edilen bu kararı doktrinde itirazla karşılaşmıştır.

aa) Korunma ihtiyacının lüzumu ve üçüncü kişiyi koruyucu etkiyi sınırlandırma:

Üçüncü kişinin zararının tasfiyesinden (Drittschadensliquidation) kaynaklanan korunma ihtiyacının zorunluluğu, üçüncü kişiyi koruyucu etkiyi sınırlandırma ya elverişli değildir; çünkü sözleşme ile korunan üçüncü kişinin hukuki durumu, onun zarar verenden başka esas alacaklısına karşı da bir tazminat hakkına sahip olması dolayısıyla kötüleştirilemez¹⁴⁶.

Ancak bu itiraza karşı, bir kötüleştirmeden bahsetmeden önce, sözleşme ile korunan üçüncü kişi olarak her şeyden önce hukuki durumun tesis edilmesi ve haklı olması gerektiği ileri sürülebilir.

- Diğer yandan, yargısal içtihat, üçüncü kişinin zararının tasfiyesi ile ilgili kanunen düzenlenmemiş bir müessesenin kriterlerini, aynı şekilde yasa ile düzenlenmemiş üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmeye, bunun uygulanma alanını daraltmak için nakletmekte ise, bu tamamiyle meşru ve kanuna uygun olmaktadır.

bb) Üçüncü kişiye etkiyi hariç bırakmak amacıyla sözleşmeden doğan diğer haklara dayanma:

Bundan başka, üçüncü kişiye etkinin hariç bırakılması için sözleşmeden doğan diğer haklara dayanmanın, Federal Mahkemenin başka bir kararı¹⁴⁷ ile çelişkili bulunduğu ileri sürülmektedir. Gerçekten de Federal mahkemenin sözkonusu kararında, emanetçi olarak ardiyeci (Lagerhalter) ve emanete mal (eşya) tevdi eden (Hinterleger) arasında doğrudan doğruya sözleşmeye (Hinterlegungs- bzw. Verwahrungsvertrag)¹⁴⁸ dayanan haklar bulunmasına rağmen ardiyeye mal ve eşya tev-

144 Kşl. OLG Celle, VersR 1975, s. 838, 839 vd.

145 Kşl. BGHZ 70, 327, 329 vd.

146 Kşl. Berg, NJW 1978, s. 2018 vd.; ayrıca bkz. Rebe, JA 1979, s. 148.

147 LM § 328 BGB Nr. 41.

148 Vedia sözleşmesi.

di eden (Einlagerer), kiralayan ve ardiyeci arasındaki sözleşmenin (yani kira sözleşmesinin) koruyucu etkileri içine alınmıştır¹⁴⁹. Ancak burada sadece görünüşte bir çelişki bulunmaktadır. Mahkeme kararlarının pek çoğunda üçüncü kişiler, başka bir sözleşmenin alacaklısına karşı kendi akdi hakları nazarı dikkate alınmaya lâyık olmasına rağmen — öm. herşeyden önce işçi ve işveren ilişkisinde olduğu gibi, bir sözleşmenin koruma alanı içine alınmışlardır. İşverenin sözleşme partneri (sözleşme tarafı), kusurlu iş aletlerinin ve makinaların veya hammaddelerin temini esnasında, keza çalışma yerlerinin ve odalarının tamiri sırasında bir yükümlülüğünü ihlâl ederse, bu takdirde işçiye karşı işveren tarafından başka birine nakledilmiş özel bir sözleşme ihlâli sözkonusu olabilir. Mamafih bu son durumda işçi esasen esas sözleşme, yani iş sözleşmesi ile korunmaktadır¹⁵⁰. Ancak kiracının kiracısı olayından farklı olarak, burada üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmeden doğan hak karşısında, icabı halinde farklı koşullarla, daima başka bir hakkın temeli sözkonusu olmaktadır. Fakat aynı hak sözkonusu olursa, bu takdirde üçüncü kişiye kendi sözleşme partnerine karşı sahip olduğu haklar yanında, açık yasal kural olmaksızın, ayrıca bunun sözleşme borçlusuna karşı diğer akdi hakları bahşetmeye artık gerçekten ihtiyaç bulunmamaktadır. Bundan başka, üçüncü kişinin sözleşme partnerinin ödeme gücünün bulunup bulunmaması da bir rol oynamamaktadır. Zira bu, her alacaklı için sözkonusu olan bir rizikodur.

cc) Asli kiracı ve ikinci kiracı ilişkisindeki garanti sorumluluğu:

Bir başka itiraza göre, esas kiracı (Hauptmieter) ve kiracının kiracısı (Untermieter) ilişkisinde BGB § 538 fık. 1'dan¹⁵¹ dolayı bir garanti sorumluluğu haksız olmaktadır; zira gayrimenkulün ayıpları ve noksanları henüz yeni taşınmış bir asli kiracı, yani birinci kiracı (Hauptmieter) tarafından, mal sahibi kadar, çok defa bilinmemektedir¹⁵².

Ancak bu, aynı şekilde bir gayrimenkulü satın alarak iktisap eden için de geçerli olmakta ve orada da garanti sorumluluğuna aykırı düşmemektedir¹⁵³. Örn. binanın merdiven dairesi (Treppenhaus) gibi esas kiralayanın, yani birinci kiralayanın (Hauptvermieter) sorumluluk alanı içine giren kiralanan gayrimenkulün çevresi için ikinci kiracıya karşı birinci kiracının kusurlu bir sorumluluğu da imkânsız olmaktadır¹⁵⁴. O bakımdan, birinci kiracının ikinci kiracı ile olan ilişkisine göre, esas kiralayan birinci kiracının yardımcısı (Erfüllungsgehilfe) olmaktadır (BGB § 278; BK. m. 100). Şayet esas kiralayan bir kâhya (Hausverwalter) kullanmakta ise, bu takdirde kâhya birinci kiracının dolaylı yardımcısı olmaktadır.

dd) Yeni yargısal içtihatın amaca uygun olması:

Böylece yukarıdaki açıklamaların ışığı altında, yeni yargısal içtihat faydalı, haklı ve amaca uygun görünmektedir. Bir koruma ihtiyacının (Schutzbedürfnis)

149 Bkz. Haase, Karar Eleştirisi, JR 1978, s. 285 ve 286.

150 Kşl. RGZ 98, 210; 127, 218; 164, 397; BGH, NJW 1956, s. 1193; ayrıca bkz. OLG Köln, VersR 1976, s. 1182.

151 Kşl. BK. m. 259 fık. 2. Söz konusu fıkrada "Hauptmieter" in karşılığı olarak "birinci kiracı", "Untermieter" için de "ikinci kiracı" sözcükleri kullanılmıştır.

152 Kşl. Weimar, BLGBW 1978, s. 137 ve 138.

153 Kşl. BGHZ 49, 350, 352.

154 Başka görüş için bkz. Weimar, BLGBW 1978, s. 137 vd.

gereği, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme için de muhafaza edilmelidir. Ancak üçüncü kişi aynı hakkının hukuki temeli dolayısıyla kendi sözleşme partnerine karşı akdi haklara, yani sözleşmeden doğan haklara sahip olursa, artık koruma ihtiyacının gereği kalmamaktadır.

VI. KORUMANIN KAPSAMI

Bazı hukukçular, sözleşmenin tamamlayıcı yorumuna göre böyle bir sözleşme ilişkisinin meydana geldiğini kabul ederek, bu himayenin sınırının dürüstlük kuralına göre sözleşmenin amacının elverdiği ölçüde genişletilebileceğini, ancak sözleşmeden doğan koruma yükümünün daha uzağa götürülmesinden çekinilmesi gerektiğini vurgulamaktadırlar. Bunlara göre, bu himaye özellikle şu hallerde kabul edilmelidir:

1. Bir edim borçlusu, edimden sadece karşı tarafın değil de aynı şekilde diğer şahısların da yararlanacağını biliyorsa veya bu kişiler edim alacaklısının yakınları ise, edim borçlusu için bir özen yükümü söz konusu olmaktadır.

2. Aynı şekilde, örn. bir makinenin tesliminde olduğu gibi, bir üçüncü şahsın edimle temas etmesi ve bu nedenle tehlikeye maruz kalması halinde, böyle bir koruma yükümü bulunmaktadır. Buradaki koruma yükümü, makine ile ilgili gerekli açıklamanın yapılması veya makinenin özenle kurulmasıdır. Makineyi sipariş edenin, makine ile temas eden işçinin sözleşmenin koruma alanı içine alınmasındaki menfaati, onun bu işçiye karşı olan özen borcundan ileri gelmektedir. Ancak görülemeyecek kadar geniş olan kişiler, bu himayenin kapsamına giremezler; bunlar, karşı tarafın ediminin mahiyetine göre, bu edimle az veya çok zorunlu olarak temas edecek kişilerdir. Bu şahıslar alacaklıya, alacaklının borçludan kendisi gibi bunların da güvenliklerinin sağlanmasını isteyebileceği kadar yakındırlar. Borçlu, dürüstlük kuralına göre, alacaklıya karşı göstermekle yükümlü olduğu özeni, bu şahıslara da göstermelidir¹⁵⁵.

3. Korunacak kişiler kapsamına, alacaklı vasıtasıyla edimle temas eden ve borçlu tarafından tanınabilen şahıslar da alınmaktadır. Bu kişiler, ev topluluğuna dahil olan şahıslar ile işletme ve iş çevresine bağlı kişilerdir¹⁵⁶.

4. Bundan başka, ayıplı edimin tehlikelerine aynı yoğunlukta maruz kalan, edime bağlı tehlikenin alacaklıdan az olmayacak ölçüde isabet edebileceği kişiler de koruma kapsamına alınmaktadır¹⁵⁷.

VII. HUKUKİ SONUÇLAR

1. Üçüncü Kişinin Tazminat Hakkı

a) Özel sözleşmeden doğan tazminat hakkı:

Eğer borçlu üçüncü kişiye bir zarar vermişse, korunan üçüncü kişi üçüncü şahsı koruyucu etkili sözleşmeye dayanarak borçluya karşı özel sözleşmeden doğan bir tazminat hakkına sahip olmaktadır. Bu, aynı şekilde akit yapma vaadi ile ilgili bir

155 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl. § 11 II, s. 128.

156 Kşl. Esser, Schuldrecht I, § 54 I, s. 398.

157 Kşl. Gernhuber, a.g.e., s. 271; ayrıca bkz. Tandoğan, a.g.e., s. 154.

güven ilişkisi için de geçerlidir. Böylece üçüncü kişi yalnız haksız fiilden doğan haklara bağlı olmamaktadır. Sözleşmeden doğan sorumluluğun fayda ve avantajı, her şeyden önce borçlunun yardımcı personeli için BGB § 278¹⁵⁸ uyarınca bir kurtuluş olanağı olmaksızın sorumlu olduğu durumlarda bulunmaktadır.

b) Tazmin edilecek zararın türü

Genel eğilim, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmenin sadece şahsa verilen zararların tazminine hizmet edeceği ilkesini benimsemesine rağmen¹⁵⁹, diğer bir grup hukukçular ise hem şahsa hem de mala verilen zararların aynı esaslar içinde tazmininin istenebileceği fikrindedirler¹⁶⁰.

Kısmen muhtemelen alacaklı ve üçüncü kişi arasındaki şahsın hukuku ile ilgili bir iç ilişkinin şartlarından çıkarıldığı gibi tazmin edilecek zararın nevi, bugün hâkim olan görüşe göre, sadece şahsa ilişkin zarara, yani cismani ve manevi zarara (Personenschaden) münhasır kalmamaktadır¹⁶¹. Aksine maddi hasarlar (Sachschaden)¹⁶² ve tamamiyle mala ilişkin zararlar da tazmin edileceklerdir¹⁶³. Böylece muhtemelen tazmin edilecek hasar ve zararın türüne göre üçüncü şahsın zararının tasfiyesi ile ilgili bir sınırlama her halde mümkün değildir¹⁶⁴. Aralarındaki kesin ve nihai fark, üçüncü şahsın zararının tasfiyesinde (Drittschadensliquidation) sadece bir hasarın veya zararın nakli söz konusu olduğu halde, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmede (Vertrag mit Schutzwirkung für Dritte) borçlu için bir sorumluluk artması ve sorumluluk kümelenmesi (Haftungskumulation) ortaya çıkmaktadır¹⁶⁵.

2. Borçlunun İtirazları

a) Bir sorumluluk tahdidi sözleşmesi:

Şayet üçüncü kişi yabancı bir sözleşmeden haklar çıkarmakta ise, bu takdirde üçüncü şahıs tarafların serbest tasarruflarını ve bu arada sorumluluğu bertaraf etmelerini veya akdi sorumluluk tahditlerini kabullenmek zorundadır¹⁶⁶. Fakat bu, sadece akdi koruyucu etkiler bakımından geçerli olmaktadır. Bu nedenle, üçüncü kişinin haksız fiilden doğan hakları, tarafların anlaşmaları ile sınırlandırılmazlar; zira böyle bir sözleşme, üçüncü kişi hesabına caiz olmayan bir akit, yani üçüncü şahıs aleyhine akit (Vertrag zu Lasten Dritter) teşkil edebilir¹⁶⁷. Fakat üçüncü kişi-

158 Kşl. BK. m. 100.

159 Kşl. Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl., § 11 III, s. 128.

160 Kşl. Tandoğan, a.g.e., s. 160 vd.; Necip Kocayusufoğlu, Güven Nazariyesi Karşısında Borç Sözleşmelerinde Hata Kavramı, İstanbul 1968, s. 27; Çanaris, JZ 1965, s. 478.

161 Bkz. Yukarıda V 5, s. 11; ayrıca kşl. Gernhuber, JZ 1962, s. 553, 556; Roquette, Das Mietrecht des BGB, 1966, § 538 Rz. 20.

162 BGHZ 49, s. 350; BGH, LM § 328 BGB Nr. 41; JZ 1968, s. 304; NJW 1970, s. 38, 40; OLG Nürnberg, MDR 1974, s. 401.

163 BGHZ 69, 82; BGH, NJW 1965, s. 1955, 1957; ayrıca bkz. Berg, MDR 1969, s. 613, 616; v. Caemmerer, Festschrift für Wieacker, s. 311, 321; Lorenz, JZ 1966, s. 143; Medicus, Bürgerliches Recht, Rz. 847.

164 Kşl. Berg, MDR 1969, s. 613, 615; Berg, JuS 1977, s. 363; Berg, NJW 1978, s. 2018.

165 Kşl. Medicus, Bürgerliches Recht, Rz. 839; Rebe, JA 1979, s. 148, 150.

166 BGHZ 56, 269, 272; Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl., § 17 II; A.M. Esser/Schmidt, Schuldrecht I 2, § 34 IV 2. 3.; bkz. Yukarıda s. 6, IV 2 cc.

167 Kşl. Berg, NJW 1978, s. 2018.

nin sözleşmeye dayanan hakkı esasen doğmuş, artık üçüncü şahıs aynı sebepten dolayı tarafların tamamlayıcı ek anlaşmalarından mahrum bırakılabilir. Bu hukuki durum, üçüncü kişiye esasen akit yapma vaadi sahası içinde zarar verilmiş olması, fakat tarafların daha sonraki sözleşmede bir sorumluluk tahdidi kararlaştırmaları halinde de geçerli olmaktadır¹⁶⁸.

b) Üçüncü şahsı koruyucu etkili sorumluluktan kurtulma sözleşmesi:

aa) Anlamı

Üçüncü şahsı koruyucu etkili sorumluluktan kurtulma sözleşmesi, sözleşmeye konan sorumluluktan kurtulma şartının taraflardan birinin işini gören şahsa veya firmaya da etkili olacağı kabul edilmesi suretiyle, bu üçüncü kişilerin korunmasıdır. Bu durumda, üçüncü kişi ile sorumluluktan kurtulma sözleşmesi yapan karşı taraf arasında bir sözleşme ilişkisi olmadığı halde, adeta böyle bir sözleşme varmış gibi hüküm ve sonuçlar doğmaktadır¹⁶⁹. Bu nedenle, üçüncü kişiyi koruyucu etkili sorumluluktan kurtulma sözleşmesi müessesesi, üçüncü şahsı koruyucu etkili sözleşmenin bir alt bölümü, bir türü olarak kabul edilmektedir¹⁷⁰.

bb) Konu ile ilgili somut örnekler

aaa) Malik, bir taşıma firması ile yapı malzemesinin taşınması konusunda bir sözleşme yapmıştır. Taşıma firmasının genel ticari koşulları (allgemeine Geschäftsbedingungen) arasında hafif kusurdan dolayı sorumluluktan kurtulma şartı bulunmaktadır (BGB § 276; BK. m. 99). Gemi ile taşınan mallar, kaptanın hafif kusuru nedeniyle hasara uğramıştır. Malzemenin sahibi, sorumluluktan kurtulma şartının bulunması sebebiyle taşıma firmasına başvurmadığı için, gemi sahibine karşı dava açmıştır. Bu davada gemi sahibi de, malzeme maliki ile taşıma firması arasındaki sorumluluktan kurtulma şartından yararlanacağını iddia etmiş, Alman Federal Mahkemesi de (BGH) gemi sahibinin bu koşuldaki yararlanabileceğini ve hafif kusur sebebiyle sorumlu olmayacağına karar vermiştir¹⁷¹.

bbb) Davacı, ekip ve edevat arabalarının korunması için bir bekçilik firması ile anlaşmıştır. Taraflar, bekçilik firmasının ihmali sebebiyle sorumlu olmayacağını kararlaştırmışlardır. Bekçilik firması, bu arabaların gözetlenmesi ve korunması görevini 71 yaşındaki bir işçisine vermiştir. Bu işçinin ihmali ile arabalar hasara uğrayınca davacı, aralarında sorumluluktan kurtulma anlaşması bulunan bekçilik firmasına başvurmadığı için işçiyi dava etmiştir. Aynı şekilde burada da bekçinin, mensup olduğu firma yararına kararlaştırılan sorumluluktan kurtulma şartından yararlanacağı sonucu çıkarılmıştır¹⁷².

ccc) Bazı işverenler, iş sahipleri ile yaptıkları sözleşmelere sorumluluktan kurtulma kayıtları koymaktadırlar. İhmal sonucu zarara uğrayan iş sahipleri, işverene

168 Kşl. Canaris, JZ 1965, s. 475, 481.

169 Kşl. Gernhuber, JZ 1962, s. 554; Esser, Schuldrecht I, § 54 II, s. 399; Larenz, Schuldrecht I, 8. Aufl., § 11 III, s. 129; Dorethea Kümmel, Haftungsausschluss zugunsten Dritter, Marburg 1968, s. 25; Akyol, s. 58.

170 Bkz. D. Kümmel, a.g.e., s. 25.

171 Bkz. BGH VGR 1960, 251 (Kümmel, s. 3 de; Akyol, s. 59 dn. 38 de anılmıştır).

172 Kşl. BGH, JZ 1962, s. 570; Akyol, s. 59.

başvuramayınca, işçiye başvurmakta, işçi de işvereni ile iş sahibi arasındaki bu sorumluluktan kurtulma anlaşmasının kendi yararına hükümler doğurduğunu iddia etmektedir. Örn. hava taşıma sahasında mevcut olan IATA tip sözleşmelerinde olduğu gibi¹⁷³.

Şu halde bir sözleşmenin tarafları arasında kararlaştırılan sorumluluktan kurtulma şartı, bu sözleşmeye taraf olmayan üçüncü şahıs yararına ve onu sorumluluktan kurtaracak biçimde etkili olmaktadır¹⁷⁴. Nitekim Alman İmparatorluk Mahkemesinin bir kararında, benzer bir varsayım için üçüncü kişi yararına sözleşmeden yararlanılmıştır¹⁷⁵.

c) Ortak kusur:

Diğer yandan, üçüncü kişinin bir ortak kusuru da (Mitverschulden) BGB § 254¹⁷⁶ uyarınca nazarı dikkate alınacaktır. Ancak sözleşme alacaklısının bir ortak kusuruna hangi önemin ve anlamın verileceği ise şüpheli bulunmaktadır. Bunun için, sözleşmenin koruyucu etkileri içine üçüncü kişinin somut olarak alınması hangi hukuki temele dayandırılıyorsa, o bu hususta kesin olmaktadır.

aa) Sözleşme alacaklısının ortak kusuru ve etkisi

Şayet sözleşme alacaklısı üçüncü kişinin temsilcisi veya yardımcısı ise, bu takdirde üçüncü kişi sözleşmeden doğan tazminat talebi sırasında sözleşme alacaklısının bir ortak kusurunu BGB § § 254 fık. 2 c. 2, 278¹⁷⁷ uyarınca herhalde mahsup ettirmek zorundadır¹⁷⁸.

Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme unsurları itibariyle mevcut borç ilişkisi olup, bunun alanı içinde BGB § 278'nin¹⁷⁹ uygulanması haklı olmaktadır.

Diğer yandan, baskın görüşe göre, BGB § 278'nin şartlarından bağımsız olarak, zarar veren BGB § 334'nin hukuk anlayışından dolayı üçüncü kişinin zarara uğramasında bunun sözleşme partnerinin bir ortak kusuruna dayanabilecektir; çünkü üçüncü kişinin hakları, sözleşme partnerinin haklarından daha ileri gidemezler¹⁸⁰. Buna karşılık Berg¹⁸¹, üçüncü şahıs yararına gerçek bir sözleşme (echter

173 Bkz. J.G. Helm, Der arbeitsrechtliche Freistellungsanspruch bei schadensgeneigter Arbeit und seine Auswirkungen auf die beschränkte Unternehmerhaftung, insbesondere im Verkehrsrecht, AcP 160, s. 153 vd.; J.G. Helm, Die Ausdehnung des Schutzbereichs allgemeiner Geschäftsbedingungen auf die Haftung der Arbeitnehmer, AcP 161, s. 516 vd.; ayrıca kşl. Johannes Denck, Der Schutz des Arbeitnehmers vor der Aussenhaftung, Heidelberg 1980, s. 254 vd.

174 Bkz. Akyol, a.g.e., s. 60.

175 RGZ 77, 320; Akyol, s. 60.

176 Kşl. BK. m. 44.

177 Kşl. BK. m. 44, 100.

178 Kşl. BGHZ 9, 316; 24, 325; BGH, NJW 1968, s. 1323, 1324; NJW 1975, s. 867, 868; ayrıca bkz. Emmerich, Grundlagen des Vertrags- und Schuldrechts, 1972, s. 279, 314 (Sözleşme partneri üçüncü kişinin güvenlik yardımcısı, yani koruma personeli olduğu takdirde, onun ortak kusurunun mahsubu hakkında); bkz. Finger, JR 1972, s. 406.

179 Kşl. BK. m. 100.

180 Kşl. BGHZ 33, 247, 250; BGH, NJW 1965, s. 1757, 1759; Larenz, Schuldrecht I, 11. Aufl., § 17 II, s. 187 Dn. 2. Ayrıca kşl. BK. m. 167 i.V.m. BK. m. 111.

181 Bkz. Berg, NJW 1978, s. 2018.

Vertrag zugunsten Dritter) ve üçüncü kişiyi sadece koruyucu etkili sözleşme arasındaki artan farka işaretle buna karşı cephe almaktadır. Ancak bu itiraz, üçüncü kişiye karşı koruyucu etkinin geçerlik sebebi tamamiyle sözleşmeden ayrıldığı ve yalnız yasal bir kurala dayandığı takdirde haklı olabilir. Halbuki, yukarıda da açıklandığı gibi, üçüncü kişiye karşı koruyucu etkinin temeli sözleşmedir¹⁸². Bundan dolayı, üçüncü kişinin sözleşmeden doğan haklarına karşı borçlunun bundan bütün itirazları çıkarması haklı olmaktadır. Ayrıca BGB § 404'de, borçlunun itirazları bakımından bir başkasının asıl alacaklıninkinden daha iyi durumda olmadığını göstermektedir (Kşl. BK. m. 167).

bb) Haksız fiilden doğan bir tazminat hakkı ve etkisi

Şayet üçüncü kişi haksız fiilden doğan bir tazminat hakkına dayanıyorsa, artık BGB § 334'nin hukuk anlayışı nazarı dikkate alınamayacaktır. Bununla beraber BGB § 278'nin şartları gerçekleşmişse, yargısal içtihat bu durumda da sözleşme alacaklısının bir ortak kusurunu BGB § 254 fık. 2 c. 2 uyarınca nazarı dikkate almaktadır. Ancak sorumluluğu gerektiren olaydan önce zarar gören ve zarar veren arasında borçlar hukukuna ilişkin münasebetler esasen mevcut olmamışsa, artık BGB § 278'nin¹⁸³ emredici kuralı haksız fiilden doğan haklar alanında uygulanamaz. Bu sırada zarar görenin haklarını yalnız sözleşmeye değil, aksine aynı zamanda haksız bir fiile de veya yalnız bir haksız fiile dayandırıp dayandırmaması önemli olmadığı için, bu yüzden üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme yeterli olabilmektedir¹⁸⁴.

Korunan üçüncü kişiye, sözleşme partnerine karşı bir yükümlülük terettüp etmediği, gerekçesiyle bu yargısal içtihat reddedilemez. Bu sebepten dolayı, bir taahhütü ve yükümlülüğü gerektiren BGB § 278'nin uygulanma alanı içinde ona yabancı bir kusur da isnat edilemez¹⁸⁵. Bu, BGB § 278'nin alanı içinde de bir kusur anlamında aleyhe bile yorumlanan, yani haklarının kullanılması sırasında kendi ilgisi içerisinde kişiye terettüp eden özen yükümünün (Sorgfaltspflicht) ihlâlinde¹⁸⁶, BGB § 254'nin¹⁸⁷ genel bir sorunu olmaktadır.

Şayet üçüncü kişinin tazminat talebi esasen haksız fiil hukukuna göre haklı olmakta ise, koruma alanı içine alınmanın üçüncü kişiye artık zarar vermeyeceği itirazı daha önemli ve ciddi olmaktadır. Buna göre, sözleşmenin koruyucu etkisi içine alınma üçüncü kişiye kâr ve yarar sağlamalı, fakat onu haksız fiilden doğan talep ve iddialarında daha kötü bir duruma düşürmemelidir¹⁸⁸. Diğer yandan, üçüncü kişi, yalnız haksız fiilden doğan haklarını takip etmek için, akdi güvenceyi ve sözleşmeye dayanan himayeyi reddettiği takdirde, artık BGB § 333'nin kıyasen bir tatbiki düşünülemez¹⁸⁹. Kendiliğinden teşekkül eden, hâkim hukuku (Richterrecht) ile yara-

182 Bkz. Yukarıda s. 6 cc.

183 Kşl. BK. m. 100.

184 Kşl. BGHZ 9, 316, 318; 24, 325, 327; BGH, VersR 1956, s. 500, 502; NJW 1975, s. 867, 869; Marburger, karar eleştirisi, JR 1975, s. 369; Denck, JuS 1976, s. 429.

185 Kşl. Esser, Schuldrecht I, 4. Aufl., 1970, § 47 VI 3.

186 Kşl. BGHZ 3, 46 ve 50; BGH, NJW 1964, s. 1670 ve 1671.

187 Kşl. BK. m. 44.

188 Kşl. Medicus, Bürgerliches Recht, Rz. 871; Medicus, NJW 1962, s. 2081 vd.

189 Kşl. Medicus, NJW 1962, s. 2081, 2083 vd.; ayrıca kşl. BK. m. 236/II.

tılan borç ilişkisine rağmen BGB § 278 nın haksız fiilden doğan haklarının çerçevesi içinde uygulanamayacağı, doğmatik olarak en çabuk üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşmenin amacına yöneltilen tahdidi bir yorumla haklı gösterilmekte ve kurulmaktadır¹⁹⁰. Diğer yandan, BGB § 425 nın benzer bir tatbiki de düşünmeye ve incelemeye deşmektedir ki, buna göre ezcümle kusur kaideten yalnız şahsında bulunan müteselsil borçlunun (Gesamtschuldner) lehine ve aleyhine tesir etmektedir¹⁹¹. Böylece üçüncü kişinin haksız fiilden doğan tazminat hakkı korunmuş olmakla birlikte, sözleşme taraflarının iç ilişkisinde muhtemel bir tesviye ve anlaşma olabilir, eğer her ikisi de üçüncü kişinin zararından dolayı sorumlu olmakta iseler.

d) Zamanaşımı:

aa) 30 yıllık zamanaşımı süresi

Şayet hakkın çıkarıldığı sözleşme ilişkisi için istisnaen daha kısa bir zamanaşımı süresi bulunmadığı takdirde, üçüncü kişinin tazminat hakkı BGB § 195 uyarınca kural olarak 30 yıllık zamanaşımı süresine tabi olmaktadır¹⁹². Buna karşılık, haksız fiil benzeri karakterinden dolayı herhalde akit yapma vaadine ilişkin yükümlülük ihlalleri için Kreuzer¹⁹³ tarafından teklif edilen BGB § 852 nin¹⁹⁴ haksız fiille ilgili zamanaşımı kuralının kıyasen uygulanması sözkonusu olamaz. Zira sözleşme ihlallerinin bir çoğu aynı şekilde haksız fiil karakterinde olduğundan, bunun için genel haksız fiil zamanaşımı düşünülmemelidir. Bundan başka, bir yandan haksız fiil hukuku ile ilgili alandan kurtuluş imkânı dolayısıyla BGB § 831¹⁹⁵ deki yardımcı kişiler için sorumluluğu üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme hakkında kabul etmemek, diğer yandan BGB § 852'deki zamanaşımı süresini uygulamak herhalde amaca uygun olmamaktadır. Bu nedenle, kural olarak daha uzun zamanaşımı süresi, esasen akdi sorumluluğun fayda ve avantajlarından biri olduğundan, bunun korunan üçüncü kişiye de tanınması gerekmektedir.

bb) Kısa zamanaşımı süresi

Şayet tazminat talepleri ve iddiaları bir kira sözleşmesinin veya bir ariyet (ödünç) akdinin (Leihvertrag) koruyucu etkisi içine alınmış üçüncü kişiye karşı yöneltilmekte ise, o takdirde bu üçüncü kişi BGB § § 558, 606'daki kısa zamanaşımı süresine dayanabilecektir¹⁹⁶. Böylece BGB § 852 deki zamanaşımı kuralı saf dışı edilmektedir.

Şu halde sözleşme içine alınmak, burada üçüncü kişi için sadece faydalı ve avantajlı bir sonuç vermekte, onun yararına tesir icra etmektedir.

190 Hâkim Hukukunun yorumu için bkz. Larenz, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, 4. Aufl., 1979, s. 345 vd.

191 Kşl. BK. m. 134. Burada hukuki durum farklı bulunmaktadır.

192 Kşl. BK. m. 125.

193 Kşl. Kreuzer, karar eleştirisi, BGH JZ 1976, s. 776, 781; ayrıca kşl. v. Caemmerer, Festschrift für Wieacker, s. 311, 316; Peters, VersR 1979, s. 103.

194 Kşl. BK. m. 60.

195 Kşl. BK. m. 55.

196 Kşl. BGHZ 49, 278, 281; 61, 227, 233 vd.; 71, 175, 178. Ayrıca kşl. BK. m. 125 i.V.m. BK. m. 304 ve 312.

VIII. SONUÇ

Üçüncü kişiyi koruyucu etkili sözleşme, on yıldan fazla uygulamaya ve git-tikçe kuvvetlenen bir yargısal içtihadı rağmen pek çok sorunları beraberinde geti-ren rengarenk bir hukuki şekil ve figür olarak kalmaktadır. Bu, özellikle korunan ki-şi kapsamının sınırlandırılmasının söz konusu olduğu hallerde, doğrudan doğruya yeni mahkeme kararlarında görünmektedir.

Genellikle kabul edilebilen sınırlandırma kriterleri nihai emniyetle ve kesin bir güvence ile konulamamaktadır.

Bundan başka, belirli karakteristik unsurlar ve açık yasal bir temel bulunma-dığından dolayı, bu sorunun çözümü yine tamamıyla bireysel olayın koşullarına bağlı olan mahkeme kararlarına kalmaktadır. Bu yargıç hukuku için zorunlu bedel, mükâfat ve övgü olmaktadır.

KAYNAKLAR

- Akyol, Şener; Tam Üçüncü Şahıs Yararına Sözleşme, İstanbul 1976.
Bastein, Peter; Zur Drittwirkung von Verträgen, Hamburg 1963.
Bilge, Necip; Hukuk Başlangıcı Dersleri, Ankara 1975.
Bilge, Necip; Hukuk Başlangıcı, 4. Baskı, Ankara 1983.
Caemmerer; Festschrift für Wieacker 1978.
Denck, Johannes; Der Schutz des Arbeitnehmers vor der Aussenhaftung, Heidelberg 1980.
Diers, L.; Ersatzansprüche Dritter bei culpa in contrahendo, Diss., Münster 1962.
Emmerich; Grundlagen des Vertrags- und Schuldrechts 1972.
Emmerich/Sonnenschein; Mietrecht 1979.
Ermann/H.P. Westermann; BGB, 6. Aufl. 1975.
Ernsf, G.C.; Die Drittwirkung von Schuldverhältnissen aus zusammenhängenden und kollidierenden Verträgen, Basel 1963.
Esser; Schuldrecht I, 4. Aufl., Karlsruhe 1970.
Esser/Schmidt; Schuldrecht I 2, 5. Aufl., 1976.
Esser; Festschrift für F.V. Hippel, 1967.
Fikentscher; Schuldrecht, 6. Aufl., 1976.
Fikentscher; Methoden des Rechts III, 1976.
Gernhuber, J.; Drittwirkungen im Schuldverhältnis kraft Leistungsnahe, zur Lehre von den Verträgen mit Schutzwirkung für Dritte, Festschrift für A. Nikisch 1958.
Hagen; Die Drittschadensliquidation im Wandel der Rechtsdogmatik 1971.
Kocayusufoğlu, Necip; Güven Nazariyesi Karşısında Borç Sözleşmelerinde Ha-ta Kavramı, İstanbul 1968.
Kümmel, Dorethea; Haftungsausschluss zugunsten Dritter, Marburg 1968.
Kümmeth; Die dogmatische Begründung des Rechtsinstituts des Vertrags mit Schutzwirkung für Dritte, Diss., Würzburg 1976.
Larenz, K.; Schuldrecht I, 11. Aufl., München 1976.

- Larenz, K.; Schuldrecht I, 8. Aufl., München und Berlin 1967.
Larenz, K.; Methodenlehre der Rechtswissenschaft, 4. Aufl. 1979.
Lüderitz; StudK BGB, 1975.
Medicus; Bürgerliches Recht, 8. Aufl. 1978.
Palandt/Heinrichs; BGB, 38. Aufl., 1979.
Staudinger/Coing; BGB, 12. Aufl., 1978.
Stoll; Die Lehre von der Leistungsstörungen, Tübingen 1936.
Tandoğan, Haluk; Üçüncü Şahsın Zararının Tazmini, Ankara 1963.

DAS RECHT DES ARBEITNEHMERS AUF RUHEGELD

İsmail KARAPINAR*

I. ALLGEMEINES

Das betriebliche Ruhegeld im deutschen Recht ähnelt im engeren Sinne der Altersabfindung im türkischen Recht, da auch sie unter bestimmten Umständen aufgrund der Ausscheidung aus dem aktiven Arbeitsleben infolge Altersgründen geleistet wird.

Jedoch werden in diesem Artikel wie folgt nur die Bedeutung betrieblicher Ruhegelder, ihre Formen, Voraussetzungen und Leistungen untersucht.

In der Literatur wird vielfach von dem Ruhegeld, dem Ruhegehalt, der betrieblichen Altersversorgung oder der Betriebsrente im gleichen Sinne gesprochen. Daher werden diese vier Begriffe im folgenden zusammen zitiert und davon Gebrauch gemacht.

Die Arbeitnehmer, die aus Altersgründen aus dem Betrieb ausscheiden, erhalten ein betriebliches Ruhegeld in Form einer Rente¹. Das betriebliche Ruhegeld ist keine Schenkung, sondern eine Leistung, die um der früher geleisteten Dienste willen erbracht wird².

Ruhegelder werden oft aufgrund betrieblicher Ruhegeldordnungen gezahlt, die der Arbeitgeber einseitig erlässt. Solche Ruhegeldordnungen und ihre Abänderung unterliegen jedoch der Billigkeitskontrolle durch die Arbeitsgerichte nach § 315 BGB³.

Manche Ruhegeldordnungen bestimmen, dass der Arbeitnehmer nur dann Ruhegeld erhielt, wenn er mit Erreichen der Altersgrenze (65. Lebensjahr) aus dem Betrieb ausschied. Bei vorherigem Ausscheiden aus dem Betrieb sollte die Anwartschaft auf das Ruhegeld erlöschen. Das Bundesarbeitsgericht hat in kühner richterlicher

* *Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.*

- 1 Vgl. Marie-Luise Hilger, Das betriebliche Ruhegeld 1959, s. 23 ff.; Marie-Luise Hilger, Handbuch der betrieblichen Altersversorgung 1968, s. 23-120; Heissmann, Die betrieblichen Ruhegeldverpflichtungen, 6. Aufl., 1967, s. 30 f.
- 2 Vgl. Schwerdtner, Fürsorgetheorie und Entgelttheorie im Recht der Arbeitsbedingungen, 1970, s. 168 ff.; Saecker, JurAn 1970, s. 178 f.
- 3 Vgl. BAG AP Nr. 1 zu § 242 BGB und AP Nrn. 144, 152, 161 zu § 242 BGB; vgl. ferner Seiter, ZFA 1970, s. 415 ff.

Rechtsfortbildung einen solchen Verfall der Anwartschaft dann nicht zugelassen, wenn der Arbeitnehmer mehr als 20 Jahre dem Betrieb angehört hat und dann aus betriebsbedingten Gründen den Betrieb verlassen musste⁴.

Betriebliche Altersversorgung ist eine der drei Säulen, auf denen die Alterssicherung der Arbeitnehmer ruht. Hauptträger ist die gesetzliche Rentenversicherung, während der betrieblichen Altersversorgung eine ergänzende Sicherungsaufgabe zukommt. Vervollkommen wird dieses Gefüge durch die eben vielfältigen Massnahmen der privaten Eigenvorsorge⁵.

Die gesetzliche Rentenversicherung gewährleistet somit nur eine Grundsicherung. Bis zur wünschenswerten Gesamtversorgung verbleibt eine Versorgungslücke, für die weitgehend die betriebliche Altersversorgung zuständig ist⁶.

Die betriebliche Altersversorgung ist in ihrer Existenz nunmehr gesetzlich gesichert⁷. Sie ist ein Instrument, das den Arbeitnehmern und den Arbeitgebern nützt und dient.

Das Gesetz verfestigt die betriebliche Altersversorgung als zweite Säule im System der Alterssicherung der Bundesrepublik Deutschland. Dem liegt die Erkenntnis zugrunde, dass eine Vollversorgung der Bürger dieses Staates allein über das staatliche Instrument Sozialversicherung nicht zu erreichen ist und dass die betriebliche Altersversorgung auch neben der verbesserten gesetzlichen Rentenversicherung eine sozial sinnvolle Aufgabe zu erfüllen hat.

2. DER BEGRIFF DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG:

Unter der betrieblichen Altersversorgung versteht man alle Massnahmen eines Unternehmens, die dazu dienen, den Arbeitnehmern eines Betriebes oder ihren Angehörigen eine mehr oder weniger umfassende Sicherung des Einkommens im Falle eines dauernden Verlustes ihrer Arbeitsfähigkeit und damit ihres Arbeitsentgeltes zu gewahren⁸.

Darunter sind also alle Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung zu verstehen, die einem Arbeitnehmer aus Anlass seines Arbeitsverhältnisses zugesagt worden sind⁹.

Demnach ist Ruhegeld (betriebliche Altersversorgung) eine Geldrente, die dem nach längerer Dienstzeit ausscheidenden Arbeitnehmer im Falle der Dienstunfähigkeit oder bei Erreichen der bestimmten Altersgrenze vom Arbeitgeber oder dessen betrieblicher Pensions- oder Unterstützungskasse gezahlt wird¹⁰.

4 Vgl. BAG AP Nr. 156 zu § 242 BGB "Ruhegehalt" = SAE 1972, s. 193.

5 Vgl. W. Hartmann, Betriebsrenten, München 1974, s. 13; für weitere Literatur siehe Wolfgang Zöllner, Arbeitsrecht, 2. Aufl., München 1979, s. 209 f. Fussn. 2.

6 Ernst Heissmann, Die betriebliche Ruhegeldverpflichtung, 6. Auflage, Köln 1967, s. 31.

7 Betriebsrentengesetz (BetrRG) vom 19.12.1974 (BGBl. I, s. 3610).

8 A. Weiss, Handbuch der betrieblichen Altersversorgung, I. Bd., 5. Aufl., Stuttgart 1968, s. 1.

9 Vgl. § 1 Abs. 1 BetrRG = Betriebsrentengesetz - Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung vom 19.12.1974 (in: BGBl. I, s. 3610).

10 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 311 § 81 I 1; ferner vgl. G.-A. Werner, Betr. Altersversorgung, s. 30 f.

Es ist die Hauptaufgabe der betrieblichen Altersversorgung, den im Laufe eines langen Berufslebens erarbeiteten Lebensstandard auch im Alter zu sichern. Die betriebliche Altersversorgung schützt den Arbeitnehmer vor dem Verlust des Arbeitsplatzes wegen des Alters und bei einem vorzeitigen Verlust infolge Invalidität, aber auch bei dem Tode des Arbeitnehmers dessen Hinterbliebene¹¹.

3. DER RECHTSCHARAKTER DES RUHEGELDES

(der betrieblichen Altersversorgung):

Der Rechtscharakter des Ruhegeldes ist seit jeher umstritten. Das Ruhegeld ist nach der Entgelttheorie eine in Nachwirkung des Arbeitsvertrages erbrachte Abgeltung der früheren Leistungen des Arbeitnehmers, also sozusagen aufgesparter Arbeitslohn. Nach der Fürsorgetheorie wird das Ruhegeld aus dem Gefühl einer sozialen Verpflichtung mit Rücksicht auf die langjaehrige Verbundenheit vom Arbeitgeber erbracht. Das RAG hat früher die Entgelt¹² - und spaeter die Fürsorgetheorie¹³ vertreten.

Die Rechtsprechung des BAG hat zunaechst offengelassen, ob das Ruhegeld eine Leistung freiwillig übernommener Fürsorge oder eine besondere Form des Arbeitseingeltes ist¹⁴. Sie ist vielmehr je nach den Umstaenden des Falles davon ausgegangen, dass es sowohl Entgelt- wie Versorgungscharakter haben kann¹⁵.

Dagegen neigt die neue Literatur dazu, den allgemeinen, zumindest aber überwiegen- den Entgeltcharakter des Ruhegeldes zu betonen¹⁶. Demnach ist die betriebliche Altersversorgung (Ruhegeld) ein Teil der Vergütung, da sie auf vertraglicher Ausgestaltung der Fürsorgepflicht beruht und eine besondere Form des Soziallohnes darstellt. Sie ist in vollem Umfang arbeitsrechtliche Gegenleistung¹⁷.

Bei einer erst gegen Ende des Arbeitsverhaeltnisses erteilten Zusage oder bei einer für den Fall der Berufs- oder Erwerbsunfaehigkeit erteilten Zusage wird aber haeufig der Fürsorge - (Versorgungs) - Charakter überwiegen¹⁸.

4. RECHTSGRUNDLAGEN DES RUHEGELDANSPRUCHS:

A. Grundsatzliches:

Nach herrschender Lehre erscheint das Ruhegeld heute als Ausfluss der arbeitsrecht- lichen Fürsorgepflicht des Arbeitgebers für die Zeit, in der der Arbeitnehmer nicht

11 K. Juncker, Die betriebliche Altersversorgung, aaO., s. 7.

12 RAG ARS 29, 380 ff. (382); RGZ 70, 18; 75, 325 (327).

13 RAG ARS 33, 172 ff.

14 BAG AP 8, 92, 99, 127, 129 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; vgl. BGH AP Nr. 133 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; BAG AP Nr. 6 zu § 242 BGB "Ruhegehalt".

15 BAG AP Nr. 1 zu § 242 BGB "Ruhegehalt: Unterstützungskasse"; dezidiert den Mischcharakter betonend: BAG AP Nr. 2, 3 zu § 242 BGB "Ruhegehalt: Unterstützungskasse"; BAG AP Nr. 156 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; vgl. auch BGH AP Nr. 151, 156; AP Nr. 9 zu § 61 KO zu § 242 BGB "Ruhegehalt".

16 Vgl. zB. Grunsky, in: JuS 1970, s. 16; Steindorff, in: BB 1973, s. 1129.

17 G. Küchenhoff, in: Handkommentar zum BGB, Herausgegeben von W. Erman und H.P. Westermann, 5. Aufl., I. Bd., Münster/Westfalen 1972, s. 1411 zu § 612, Anm. 52.

18 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 312 § 81 I 2.

mehr arbeitsfaehig ist, und es setzt zwar eine laengere Taetigkeit im Betriebe voraus, dass es um dieser fruher geleisteten Dienste willen gegeben wird, aber es ist keine nachtraegliche Vergueterung fuur diese Dienste¹⁹.

Da Ruhegeld zu den freiwilligen sozialen Leistungen gehoert, ist der Arbeitgeber ohne einen besonderen Rechtsgrund nicht verpflichtet, seinen Arbeitnehmer Ruhegeld zu zahlen²⁰. Daher besteht ein Rechtsanspruch des Arbeitnehmers nur dann darauf, wenn es dafuur eine besondere Rechtsgrundlage gibt.

Als Rechtsgrundlagen fuur eine rechtsverbindliche Ruhegeldverpflichtung kommen Einzelvertrag, Tarifvertraege, Betriebsvereinbarungen (§ 77 BetrVG), Versorgungs- bzw. Ruhegeldordnung, betriebliche Ubung (§ 1 Abs. 1 S. 3 BetrRG) und Grundsatz der Gleichbehandlung (§ 1 Abs. 1 S. 3 BetrRG) in Betracht.

B. Rechtsgrundlagen im einzelnen:

a) Satzungen und Versorgungs- bzw. Ruhegeldordnungen

Sie haben eine besondere Bedeutung fuur betriebliche Altersversorgung, da sie eine wichtige Rechtsgrundlage dafuur bilden.

Gewahrung von Ruhegeldern insbesondere gemaess einer Ruhegeldordnung wird heute als Ausfluss der arbeitsrechtlichen Fuursorgepflicht des Arbeitgebers betrachtet²¹.

Ruhegeldordnungen werden grundsaeztlich vom Unternehmen erlassen. Trotzdem wird hierbei haeufig die Mitwirkung des Betriebsrates in Anspruch genommen, wodurch sich die Unterschiede zwischen Betriebsvereinbarungen und Versorgungs- bzw. Ruhegeldordnungen etwas verwischen²².

Auch kann der Arbeitgeber seinen freien Willen, unter bestimmten Voraussetzungen Ruhegeld zu gewahren, durch eine einseitige Erklarung an die Belegschaft zum Ausdruck bringen²³.

Mit den Versorgungsordnungen verpflichten sich die Unternehmen ihren Arbeitnehmern gegenuber, die betriebliche Altersversorgung (Ruhegeld) unter den dort bestimmten Umstaenden zu gewahren. Wenn der Arbeitgeber eine Ruhegeldordnung aufstellt und in einer geeigneten Form im Betrieb bekannt gibt, so bindet dieses einseitige Ruhegeldversprechen den Arbeitgeber²⁴.

Vom Arbeitgeber erlassene Ruhegeldordnungen unterliegen weitgehend der gerichtlichen Billigkeitskontrolle²⁵.

19 Hueck-Nipperdey, Lehrbuch des Arbeitsrechts, I. Bd., 7. Auflage, Berlin und Frankfurt a.M. 1963, s. 478.

20 BAG AP Nr. 15 zu § 242 BGB "Ruhegehalt".

21 BAG AP Nr. 3 zu § 57 Betr VG; BAG AP Nr. 4 zu § 57 Betr VG; BAG AP Nr. 142 zu § 242 BGB "Ruhegehalt". Vgl. W. Zoellner, Arbeitsrecht, aaO., s. 212.

22 Vgl. BAG, Beschluss vom 12.6.1975 - 3 ABR 13/74 "Mitbestimmung in der betrieblichen Altersversorgung" in: Betriebs-Berater (BB), 30. Jg., Heft 23 Heidelberg 1975 s. 1062 ff.; R. Hoffmann, Moderne Moeglichkeiten der betrieblichen Altersversorgung, Muenchen 1969, s. 59.

23 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl. aaO., s. 313 § 81 II 3.

24 BAGE 14, s. 126 = NJW 1963, s. 1996. Vgl. Zoellner, s. 212.

25 BAG AP Nr. 144 zu § 305 BGB "Billigkeitskontrolle"; DB 70, 1742.

b) *Vertragliche Vereinbarungen:*

Dazu kommen folgende Faelle in Betracht:

aa) *Einzelvertragliche Vereinbarung*

Im Wege des Einzelvertrages kann ein Anspruch auf Ruhegeldgewaehrung begründet werden. Der Vertrag kann ausdrücklich oder konkludent²⁶ geschlossen werden. Da die Vereinbarung eines Ruhegeldes keiner Form bedarf, kann sie also auch stillschweigend zustande kommen. Jedoch ist Schriftform zu empfehlen, um den Nachweis zu erleichtern und Missverstaendnisse zu vermeiden²⁷.

Also kann sich der Arbeitgeber durch eine einzelvertragliche Vereinbarung verpflichten, den Arbeitnehmer nach seinem Ausscheiden aus dem Dienst durch Zahlung einer Geldrente zu versorgen²⁸.

bb) *Tarifvertraege*

Ein Anspruch auf Ruhegeld kann auch durch Tarifvertrag begründet werden.

Partner dieser kollektiven Vereinbarung sind ein Arbeitgeberverband oder ein einzelner Arbeitgeber einerseits und eine Gewerkschaft andererseits²⁹.

cc) *Betriebsvereinbarungen*

Soweit tarifliche Ruhegeldregelungen nicht bestehen oder der Tarifvertrag eine Öffnungsklausel (§ 77 III BetrVG) enthaelt, kann im Wege einer Betriebsvereinbarung die Verpflichtung des Arbeitgebers zu Zahlung von Ruhegeldern begründet werden³⁰. Betriebsvereinbarungen über betriebliche Ruhegelder sind also nur dann zulaessig, wenn nicht die Sperrwirkung des Tarifvertrages entgegensteht (§ 77 Abs. 3 BetrVG). Aber sie können nur dann getroffen werden, wenn eine ordnungsgemaess bestellte Betriebsvertretung (Betriebsrat) besteht³¹.

Derartige Betriebsvereinbarungen, die zwischen dem Arbeitgeber und dem Betriebsrat abgeschlossen werden, bedürfen aber gemass § 77 II BetrVG der Schriftform.

Bestehen Tarifvertrag und Betriebsvereinbarung nebeneinander, so gilt das Günstigkeitsprinzip; d.h., soweit der Tarifvertrag nach Tarifbindung und Geltungsbereich anwendbar ist, sind ungünstigere Regelungen durch Betriebsvereinbarung unwirksam³².

c) *Betriebliche Übung (§ 1 Abs. 1 S. 3 BetrRG)*³³:

Hat der Arbeitgeber über einen laengeren Zeitraum wiederholt ohne ausdrücklichen Ausschluss einer Verpflichtung und ohne Widerrufsvorbehalt an ausscheidende Arbeitnehmer unter bestimmten Voraussetzungen Ruhegeld gewaehrt, dürfen auch die übrigen Arbeitnehmer darauf vertrauen, unter den gleichen Voraussetzungen

26 Vgl. hierzu RAG in ARS 6, 599; 23, 37; 28, 311.

27 A. Weiss, Handbuch der betr. Altersversorgung, I. Bd. aaO., s. 24.

28 A. Nikisch, Arbeitsrecht, I. Bd., 3. Aufl., aaO., s. 574; vgl. auch G.-A.-Werner, Betr. Altersversorgung, s. 35 f.

29 Gottschalk-Werner, Altersversorgung in M.-u.K.Betr., aaO., s. 23.

30 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl. aaO. s. 314 § 81 II 7.

31 R. Hoffmann, Moderne Mögl. der betr. Altersversorgung, aaO., s. 58.

32 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 314 § 81 II 7.

33 BetrRG = Betriebsrentengesetz v. 19.12.1974 (BGBl. I, s. 3610).

eine entsprechende Versorgung zu erhalten³⁴. Auf Grund dessen hat auch derjenige Arbeitnehmer einen Ruhegeldanspruch, bei dessen Eintritt in den Betrieb die betriebliche Übung zwar noch nicht bestand, eine solche sich aber im Laufe seiner Betriebszugehörigkeit gebildet hat und bis zu seinem Ausscheiden nicht erloschen oder geändert worden ist³⁵.

Zahlt der Arbeitgeber bei Versetzung seiner Arbeitnehmer in den Ruhestand Ruhegelder, so wird zumeist im Zeitpunkt der Pensionierung eine Ruhegeldzusage erteilt. Die Zusage kann ausdrücklich oder konkludent erfolgen³⁶.

Vor allem kommt die betriebliche Übung als Anspruchsgrundlage in Betracht, wenn der Arbeitgeber unter bestimmten Voraussetzungen jedem Arbeitnehmer bei seinem Ausscheiden Ruhegeld zahlt und ein verständigere Arbeitnehmer nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte aus dem Verhalten des Arbeitgebers schliessen durfte, dass auch er Ruhegeld erhalten werde³⁷.

Aus einer betrieblichen Übung, die sich auf die Altersversorgung abhängeriger Arbeitnehmer erstreckt, erwächst einem Organmitglied einer juristischen Person kein Ruhegeldrecht³⁸.

d) Der Grundsatz der Gleichbehandlung (§ 1 Abs. 1 S. 3 BetrRG):

Aus dem Gleichbehandlungsgrundsatz resultiert ein Anspruch dann, wenn der Arbeitgeber ein typisiertes Verhalten an den Tag gelegt hat, er werde allen oder einer Gruppe von Arbeitnehmern Ruhegeld gewähren³⁹. Zwar ist der Arbeitgeber in der Erstentscheidung über seine Ruhegeldzusagen grundsätzlich frei. Aber wenn der Arbeitgeber seiner gesamten Belegschaft oder bestimmten Gruppen innerhalb der Belegschaft eine Versorgung gewährt, dann muss er dabei das Gleichbehandlungsgebot beachten und darf nicht willkürlich, ohne sachlichen Grund einen einzelnen Arbeitnehmer oder eine einzelne Arbeitnehmergruppe von der Gewährung des Ruhegeldes ausschliessen, da er den anderen Arbeitnehmern, die unter den gleichen Bedingungen beschäftigt sind, zugesagt hat⁴⁰.

Der Gleichbehandlungsgrundsatz verlangt keine absolute, sondern relative Gleichheit. Nur willkürliche, unsachliche Unterscheidungen sind mit dem Gleichbehandlungsprinzip unvereinbar⁴¹.

34 Gottschalk-Werner, Altersversorgung in M.-u.K. Betr., aaO., s. 24; vgl. auch BAG AP Nr. 10 zu § 242 BGB "Betriebliche Übung".

35 P. Bobrowski-D. Gaul, Arbeitsrecht im Betrieb, 6. Aufl., Heidelberg 1970, s. 394.

36 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 313 § 81 II 4.

37 BGH AP Nr. 137 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; AP Nr. 10 zu § 242 BGB "Betriebliche Übung".

38 BGH AP Nr. 137 zu § 242 BGB "Ruhegehalt".

39 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 314 § 81 II 5.

40 Bobrowski-Gaul, Arbeitsrecht im Betrieb, 6. Aufl., aaO., s. 395.

41 A. Weiss, Handbuch der betr. Altersversorgung, I. Bd., aaO., s. 30.

5. DIE FORMEN DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG:

Die Formen der betrieblichen Altersversorgung werden vorwiegend von betriebswirtschaftlichen⁴² und steuerrechtlichen Erwägungen bestimmt⁴³.

Als Gestaltungsformen der betrieblichen Altersversorgung kommen Pensionszusage (der Arbeitgeber als Träger der Leistungen der Altersversorgung), Höherversicherung, Überbetriebliche Einrichtungen, Versicherungsverträge mit Dritten (mit Lebensversicherungsgesellschaften) zugunsten des Arbeitnehmers und Rentenzahlungen durch betriebliche Kassen (Betriebliche Pensions- u. Unterstützungskassen) in Betracht⁴⁴.

A. Pensionszusage:

Es handelt sich hier um eine unmittelbare Verpflichtung des Arbeitgebers, Versorgungsleistungen an den Arbeitnehmer oder seine Hinterbliebenen zu zahlen⁴⁵.

Die Leistungen können entweder jeweils freiwillig vom Arbeitgeber ohne Rechtsanspruch des Begünstigten gewährt werden⁴⁶ oder der Arbeitgeber kann einigen oder allen Arbeitnehmern des Betriebes eine Pensionszusage geben und ihnen vertragliche Leistungen versprechen⁴⁷. In dem letzten Fall haftet der Arbeitgeber für die Erfüllung der Zusage nicht nur mit dem Betriebs-, sondern seinem gesamten Vermögen, da er ein Ruhegeld aus seinen Mitteln verspricht⁴⁸.

B. Höherversicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung:

Der Arbeitgeber kann in der gesetzlichen Rentenversicherung Höherversicherungsmarken zum Zwecke der Erhöhung des Rentenanspruches seiner Arbeitnehmer kleben (§ 1234 RVO, § 11 AVG). Demgemäß erwerben die Arbeitnehmer unmittelbare Leistungsansprüche gegen die Sozialversicherungsträger, ohne dass ihre Mobilität eingeschränkt würde⁴⁹.

C. Überbetriebliche Einrichtungen:

Auf Grund einer vertraglichen Vereinbarung können überbetriebliche Einrichtungen von mehreren Arbeitgebern geschaffen werden, um den Arbeitnehmern eine zusätzliche Altersversorgung zu gewähren. Zum Zweck der Schaffung der Zusatzversorgung (ZV) für den Arbeitnehmer wird tariflich eine ZV-Kasse eingerichtet. Daher haben überbetriebliche Einrichtungen eine grössere Bedeutung auf Grund von § 1, 4 Abs. II TVG.

42 Rössler-Gassen, Belastungen für den Betrieb durch Pensionsverpflichtung, in: BB 1972, s. 126.

43 W. Hartmann, Betriebsrenten, aaO., s. 34 f.; ferner vgl. W. Zöllner, Arbeitsrecht, aaO., s. 210 ff.

44 G.-A. Werner, Betriebliche Altersversorgung, München 1975, s. 16 f.

45 K. Juncker, Die betriebliche Altersversorgung, aaO., s. 15.

46 Hueck-Nipperdey, Lehrbuch des Arbeitsrechts, 1. Bd. 7. Aufl., s. 475.

47 A. Weiss, Handbuch der betr. Altersversorgung, 5. Aufl. aaO., s. 7.

48 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 309 § 80 V 4.

49 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 308 § 80 V 1; vgl. W. Zöllner, Arbeitsrecht, aaO., s. 210 ff.

Die Arbeitnehmer erhalten einen Rechtsanspruch auf die Leistungen der ZV-Kasse, da die Mittel der Kasse durch Beiträge der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer aufgebracht werden.

Als Versicherungsverein unterliegen derartige ZV-Kasse der staatlichen Aufsicht. Nach § 65 VAG haben sie aus den Beiträgen einen Deckungsstock zu bilden und ihn gemäss § 68 Abs. I VAG anzulegen⁵⁰.

D. Versicherungsverträge mit Dritten (mit Lebensversicherungsgesellschaften) zugunsten des Arbeitnehmers:

Die Altersversorgung der Arbeitnehmer kann auch durch die Verträge des Arbeitgebers mit privaten Lebensversicherungsgesellschaften sichergestellt werden (Direktversicherung)⁵¹. Damit können Ruhegelder auch durch ausserbetriebliche Versicherungsträger gezahlt werden⁵².

Zugunsten der Arbeitnehmer können Versicherungsverträge mit privaten Lebensversicherungsgesellschaften vom Arbeitgeber abgeschlossen werden (Versicherungsverträge zugunsten Dritter gemäss §§ 328 ff. BGB)⁵³. Mit dem Abschluss des Versicherungsvertrages zugunsten Dritter kann der Arbeitnehmer sofort oder unter bestimmten Umständen ein unentziehbares Anwartschaftsrecht auf die Versicherungsleistung beim Eintritt des Versicherungsfalles erhalten⁵⁴. Dem Arbeitnehmer ist bei seiner Beteiligung an den Versicherungsprämien auch ein unentziehbares Anwartschaftsrecht einzuräumen⁵⁵.

Wenn die zur Abdeckung der innerbetrieblichen Ruhegelder abgeschlossenen Rückdeckungsversicherungen später aufgelöst werden, dann bleiben hiervon die Ruhegeldverpflichtung unberührt⁵⁶.

E. Rentenzahlungen durch die betrieblichen Kassen:

a) Rentenzahlungen durch betriebliche Pensionskassen:

Als juristische Person und Versicherungsvereine werden betriebliche Pensionskassen auf Gegenseitigkeit errichtet⁵⁷.

Da die Arbeitnehmer Mitglieder der Pensionskasse sind, haben sie daher einen Rechtsanspruch auf die Leistungen unmittelbar gegen die Kasse und können sie selbst zur Beitragsleistung herangezogen werden⁵⁸.

50 Vgl. zum ganzen Abschnitt G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., s. 309 § 80 V 3, aaO.

51 Vgl. G.-A. Werner, Betriebliche Altersversorgung, aaO., s. 17 f.; ferner vgl. W. Zöllner, Arbeitsrecht, aaO., s. 211.

52 A. Nikisch, Arbeitsrecht, 1. Bd., 3. Aufl., aaO., s. 581 § 41 III 3.

53 W. Hartmann, Betriebliche Altersversorgung, Absicherung durch Lebensversicherung, Beilage 9, s. 13, DB 1971.

54 Vgl. G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl. aaO., s. 308 § 80 V 2.

55 Vgl. G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl. aaO., s. 309 § 80 V 2.

56 BAG AP Nr. 2 zu § 242 BGB "Ruhegehalt-Lebensversicherung".

57 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 310 § 80 V 5; vgl. W. Zöllner, Arbeitsrecht, aaO., s. 211.

58 Bobrowski-Gaul, Das Arbeitsrecht im Betrieb, 6. Aufl. aaO., s. 396.

Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats ist gegeben (§ 87 Abs. I Ziff. 8 BetrVG). Die Mittel der Kasse werden durch Zuwendungen des Arbeitgebers und durch Beiträge der Mitglieder (der Arbeitnehmer) aufgebracht⁵⁹.

b) Rentenzahlungen durch betriebliche Unterstützungskassen:

Sie können rechtsfähig oder nicht rechtsfähig gegründet werden. Jedoch setzt die steuerliche Begünstigung der Zuwendungen an die betriebliche Unterstützungskasse deren Rechtsfähigkeit voraus (§ 2 ZuwendungsgG).

Sie ist eine rechtlich selbständige Einrichtung. Der Betriebsrat hat ein Mitbestimmungsrecht (§ 87 Abs. I Ziff. 8 BetrVG).

Die Mittel der Kasse werden vom Arbeitgeber allein aufgebracht. Daher besteht ein Rechtsanspruch des Arbeitnehmers auf bestimmte Leistungen nicht, er hat lediglich eine Quasianwartschaft⁶⁰.

6. VORAUSSETZUNGEN DES RUHEGELDANSPRUCHS⁶¹

A. Bestehen des Arbeitsverhältnisses im Zeitpunkt des Versorgungsfalles:

Das Ruhegeld wird nur dann gewährt, wenn im Zeitpunkt des Versorgungsfalles ein Arbeitsverhältnis noch besteht. Demnach sind Versorgungsleistungen nur dann zu gewähren, wenn der Arbeitnehmer noch bei Eintritt des Versorgungsfalles (Arbeitsunfähigkeit oder Tod infolge eines Betriebsunfalls oder Erreichung des Pensionierungsalters) dem Betrieb angehört⁶². Das Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung bestimmt in § 1 Abs. I: "Ein Arbeitnehmer, dem Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung aus Anlass seines Arbeitsverhältnisses (betriebliche Altersversorgung) zugesagt worden sind, behält seine Anwartschaft, wenn sein Arbeitsverhältnis vor Eintritt des Versorgungsfalles endet, sofern in diesem Zeitpunkt der Arbeitnehmer mindestens das 35. Lebensjahr vollendet hat und entweder die Versorgungszusage für ihn mindestens 10 Jahre bestanden hat oder der Beginn der Betriebszugehörigkeit mindestens 12 Jahre zurückliegt und die Versorgungszusage für ihn mindestens 3 Jahre bestanden hat. Eine Aenderung der Versorgungszusage oder ihre Übernahme durch eine andere Person unterbricht nicht den Ablauf der Frist von 10 Jahren des S. 1. Der Verpflichtung aus einer Versorgungszusage stehen Versorgungsverpflichtungen gleich, die auf betrieblicher Übung oder dem Grundsatz der Gleichbehandlung beruhen. Der Ablauf einer vorgesehenen Wartezeit wird durch die Beendigung des Arbeitsverhältnisses nach Erfüllung der Voraussetzungen des S. 1 nicht berührt"⁶³.

59 Hueck-Nipperdey, Lehrbuch des Arbeitsrechts, 1. Bd. 7. Aufl. s. 475.

60 Bobrowski-Gaul, Das Arbeitsrecht im Betrieb, 6. Aufl. aaO., s. 396.

61 Der Begriff der betrieblichen Ruhegeldverpflichtung umfasst die Ruhegeldanwartschaft und Ruhegeldanspruch (vgl. E. Heissmann, Die betrieblichen Ruhegeldverpflichtungen, 6. Aufl. aaO., s. 59). Vor Eintritt der Bedingungen, von denen die Ruhegeldzahlung abhangig ist, besteht die Ruhegeldanwartschaft. Sie ist ein aufschiebend bedingter Versorgungsanspruch, der mit Eintritt der Bedingung automatisch zum Vollrecht erstarkt (vgl. G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 319 § 81 V 1).

62 Gottschalk-Werner, Altersversorgung in M.-u.K.B., aaO., s. 101.

63 Betriebsrentengesetz (BetrRG) v. 19.12.74 (BGBl. I, s. 3610).

B. Versetzung in den Ruhestand:

Der Arbeitnehmer tritt bei Eintritt des Versorgungsfalles nicht automatisch in den Ruhestand. Es bedarf zur Versetzung in den Ruhestand einer Einigung der Parteien oder einer Kündigung, sofern eine auflösende Befristung oder Bedingung des Arbeitsverhältnisses nicht erfolgt ist⁶⁴. Es kann auch in einer Ruhegeldregelung vorgesehen werden, dass "Ruhegeld nach Vollendung des 65. Lebensjahres gezahlt wird". In diesem Fall ist regelmaessig keine Befristung des Arbeitsverhaeltnisses zu sehen⁶⁵. Demgemaess soll die Ruhegeldzahlung nur dann einsetzen, wenn der Arbeitnehmer in den Ruhestand tritt.

C. Erfüllung einer bestimmten Wartezeit:

Für die Gewaehrung des Ruhegeldes muss der Arbeitnehmer gewisse Mindestdienstzeiten zurueckgelegt haben. Üblich sind Wartezeiten von 10 bzw. 15 Jahren⁶⁶. Gelegentlich werden auf die Wartezeit Dienstzeiten vor Erreichen eines bestimmten Lebensalters bzw. nach der Vollendung des 65. Lebensjahres oder waehrend der Berufsausbildung nicht angerechnet⁶⁷. Aber der Arbeitgeber muss Kriegs- u. Wehrdienstzeiten auf die Dauer der Betriebszugehörigkeit anrechnen⁶⁸.

D. Erreichen der bestimmten Altersgrenze:

Grundsatzlich wird das Ruhegeld nur dann gezahlt, wenn maennliche Arbeitnehmer nach der Vollendung des 65. und weibliche Arbeitnehmer nach der Vollendung des 60. Lebensjahres aus dem Dienst ausscheiden (§ 6 BetrRG). Aber viele Unternehmen haben sich nach der Einfuehrung der flexiblen Altersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung durch das Rentenreformgesetz (RRG) vom 16.10.1972 (BGBl. I, S. 1965), geaendert durch das vierte Rentenversicherungs-Aenderungsgesetz vom 30.3.1973 (BGBl. I, S. 257) bereits zur Zahlung einer vorgezogenen betrieblichen Altersrente entschieden. Sie wollten damit das sozialpolitische Ziel des flexiblen Altersruhegeldes in der gesetzlichen Rentenversicherung unterstuetzen dem Mitarbeiter einen gleitenden Übergang in den Ruhestand zu ermöglichen. Nach § 6 BetrRG sind in Zukunft alle Versorgungstraeger verpflichtet, jedem Arbeitnehmer, der die Wartezeit und die sonstigen Leistungsvoraussetzungen erfüllt hat, dann auch Leistungen der betrieblichen Altersversorgung zu gewaehren, wenn er das Altersruhegeld vor der Vollendung des 65. Lebensjahres aus der gesetzlichen Rentenversicherung bezieht.

64 Vgl. BAG AP Nr. 5 zu § 57 BetrVG.

65 Vgl. Schimana, Festsetzung der Altersgrenze für Arbeitnehmer durch Betriebsvereinbarung, in: BB 1970, s. 1138.

66 Heussner, Über die zahlreichen Zweifelsfragen, in: BetrAV 1963, s. 213. Vgl. W. Zöllner, Arbeitsrecht, s. 212.

67 BAG vom 8.12.1972 - 3 AZR 203/73 = DB 1973, s. 575.

68 ArbeitsplatzSchG i.d.F.vom 21.5.1968 (BGBl. I, s. 551); Zivildienstgesetz (ZDG) i.d.F. vom 9.8.1973 (BGBl. I, s. 1015); auch LAG Frankfurt in: DB 1970, s. 2034; BAG AP Nr. 6 zu § 9 Bergmanns-VersorgungsscheinG NRW.

Der Kreis der Personen, die auf Antrag ein vorgezogenes Altersruhegeld erhalten, ergibt sich aus § 1248 RVO, § 25 AVG, § 48 RKG (wenn die gesetzlichen Voraussetzungen vorliegen: alle Versicherten mit der Vollendung des 63. Lebensjahres; Schwerbehinderte sowie Berufs- u. Erwerbsunfähige mit der Vollendung des 62. Lebensjahres; Arbeitslose sowie weibliche Versicherte mit der Vollendung des 60. Lebensjahres)⁶⁹.

Nach § 6 S 2 können die Leistungen der betrieblichen Altersversorgung eingestellt werden, wenn das Altersruhegeld aus der gesetzlichen Rentenversicherung eingestellt wird. Dieser Fall tritt nur dann ein, wenn die Beschäftigung oder die Erwerbstätigkeit des Rentners den gesetzlich bestimmten Rahmen einer neben dem Rentenbezug zulaessigen Weiterarbeit überschreitet (§ 1248 IV S. 3 RVO, § 25 IV S. 3 AVG, § 48 IV S. 3 RKG).

E. Eintritt der Arbeitsunfähigkeit:

Ruhegeld wird auch dann gezahlt, wenn der Arbeitnehmer zur Arbeitsleistung nicht mehr in der Lage ist⁷⁰. Der Begriff der Arbeitsunfähigkeit umfasst die Begriffe Erwerbs- u. Berufsunfähigkeit⁷¹, die man im allgemeinen i. S. der Sozialversicherungsgesetze (§ § 1246 ff. RVO, § § 23 ff. AVG) auslegen kann⁷².

7. LEISTUNGEN

A. An Versicherte (bzw. Arbeitnehmer):

Mit der Erreichung einer bestimmten Altersgrenze⁷³ wird die Altersrente dem Arbeitnehmer gewährt. Bei Eintritt der Arbeitsunfähigkeit wird die Invalidenrente gewährt.

B. An Hinterbliebene des verstorbenen Arbeitnehmers⁷⁴:

a) *Witwen- oder Witwenrente:*

Nach dem Tode des Arbeitnehmers wird Ruhegeld als Witwenrente an den anderen Ehegatten gezahlt.

69 Vgl. Alfred Schmidt, Betriebliche Altersversorgung grundlegend reformiert, in: Soziale Sicherheit, 24. Jg., 3. Heft, Köln Maerz 1975, s. 68.

70 Hueck-Nipperdey, Lehrbuch des ArbR. 1. Bd. 7. Aufl. s. 485 § 52 IV 2.

71 BSG GS AP Nr. 6 zu § § 1246 und 1247 RVO.

72 Für den Begriff der Arbeitsunfähigkeit verwenden die Ruhegeldregelungen die Begriffe "Erwerbs- u. Berufsunfähigkeit, Invaliditaet, Arbeits- u. Dienstunfähigkeit". Arbeits- bzw. Dienstunfähigkeit liegt dann vor, wenn der ArbN die geschuldete oder eine ihm zumutbare andere betriebliche Arbeitsleistung nicht mehr erbringen kann (vgl. G. Schaub, ArbR-Hb. aaO., s. 318 § 81 IV 6).

73 Vollendung des 65. und bei weiblichen ArbN des 60. Lebensjahres. (Siehe s. 22 für flexible Altersgrenze).

74 Ruhegeldberechtigte sind neben dem ArbN auch seine Witwe und Waisen. Nach dem Tode des ArbN ist der Hinterbliebene nach § 328 Abs. I BGB (Vertrag zugunsten Dritter) berechtigt, die Versorgung zu verlangen (vgl. BAG AP Nr. 116, 158 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; Surminski, Die betriebliche Hinterbliebenenversorgung, in: DB 1971, s. 772).

Für zulaessig zu halten ist aber der Ausschluss einer mehr als 25 Jahre jüngeren Frau (in betrieblichen Versorgungsordnung)⁷⁵.

Ohne eine vertragliche Festlegung hat die unterhaltsberechtigte geschiedene Ehefrau auch keine Ansprüche gegen den Arbeitgeber auf Zahlung von Witwenbezügen⁷⁶.

b) Waisenrente:

Sie wird im allgemeinen bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres gezahlt.

C. Kapitalleistungen (anstelle einer Rentenleistung):

Eine einmalige Kapitalzahlung im Zeitpunkt des Versorgungsfalles ist rechtlich auch zulaessig und möglich⁷⁷.

8. DIE HÖHE DES RUHEGELDES

Die Bemessung der Betriebsrenten kann erfolgen nach a) festen Beträgen, b) nach Prozentsätzen des letzten Einkommens, wobei zusätzlich die Prozentsätze entsprechend der Betriebszugehörigkeit gestaffelt sind, c) nach Prozentsätzen des Einkommens eines vergleichbaren, noch aktiven Arbeitnehmers, wobei gleichfalls die Prozentsätze entsprechend der Betriebszugehörigkeit gestaffelt werden können; d) nach der Höhe der gebildeten Rückstellungen, dem erwirtschafteten Betriebsergebnis⁷⁸.

Es ist bei der Bemessung der Betriebsrenten in Prozentsätzen des letzten Einkommens klarzustellen, welche Einkommensbestandteile dabei berücksichtigt werden sollen⁷⁹.

9. PFLICHTEN DES ARBEITGEBERS AUS DEM RUHESTANDSVERHAELTNIS

Hauptpflicht des Arbeitgebers ist die versprochene Versorgung zu leisten. Er haftet für eine Versorgungszusage nicht nur mit seinem Firmenvermögen, sondern auch mit seinem gesamten Vermögen. Notlage und Überschuldung des Betriebsvermögens allein können deshalb eine Verweigerung der Ruhegeldzahlungen nicht rechtfertigen solange der Firmen- bzw. Betriebsinhaber die Versorgungszahlungen aus seinem Privatvermögen leisten kann⁸⁰. Das gilt auch im Falle der Betriebsnachfolge⁸¹, da § 613 a Abs. I BGB (auch § 1 Abs. I S. 2 BetrRG) ausdrücklich bestimmt, dass bei rechtsgeschäftlicher Übernahme eines Betriebes (oder Betriebsteils) der neue Arbeitgeber in die Rechte und Pflichten der im Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnisse eintritt, mit anderen Worten die Arbeitsverhältnisse im ganzen

75 BAG AP Nr. 158 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; BAG in: NJW 1972, s. 2327.

76 BAG AP Nr. 116 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; BAGE 19, s. 101.

77 Vgl. W. Hartmann, Betriebsrenten, aaO., s. 44 ff.

78 G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., aaO., s. 322 § 81 VI 3.

79 BAG AP Nr. 148 zu § 242 BGB "Ruhegehalt".

80 BAGE 17, 331 (335); BAG AP Nr. 104 zu § 242 BGB "Ruhegehalt".

81 BAG AP Nr. 157 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; BAG Beschluss v. 8.7.72 in: Arbeit und Recht, 21 Jg., Köln, März 1973, s. 90.

fortbestehen⁸². Daher wird der Übernehmer (Betriebsnachfolger) im Falle der Betriebsnachfolge nach § 613 a Abs. I BGB auch in die Ruhestandsverhältnisse eintreten; vor Einführung von § 613 a BGB haftet der Betriebsnachfolger nur dann, wenn er die Pensionslasten übernommen hat, es sei denn, dass ein Fall des § 419 BGB vorlag⁸³.

Neben der Hauptpflicht können Nebenpflichten bestehen, etwa Aufklärungs- und Belehrungspflichten, zB. wenn für die Ruhegeldzahlung besondere Anträge usw. notwendig sind⁸⁴.

10. UNVERFALLBARKEIT DER LEISTUNGEN DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG

Kernstück des Betriebsrentengesetzes (Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung vom 19.12.1974 in; BGBl. I, S. 3610) sind ohne Zweifel die arbeitsrechtlichen Vorschriften, insbesondere jene zur Unverfallbarkeit der Leistungen der betr. Altersversorgung. Das Gesetz regelt in den §§ 1 bis 4 zunächst die Unverfallbarkeit betrieblicher Versorgungsanwartschaften. § 1 Abs. I des Gesetzes bestimmt, dass die Arbeitnehmer, denen aus Anlass ihres Arbeitsverhältnisses Leistungen der Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung zugesagt worden sind, ihre Anwartschaft unter bestimmten Voraussetzungen behalten, wenn das Arbeitsverhältnis vor Eintritt des Versorgungsfalles endet. Voraussetzungen dafür sind die Vollendung des 35. Lebensjahres und entweder eine zehnjährige Dauer der Versorgungszusage⁸⁵, oder eine kürzere Versorgungszusage von mindestens 3 Jahren, wenn eine Betriebszugehörigkeit von 12 Jahren zurückgelegt wurde.

Diese Unverfallbarkeit gilt für alle vier Formen der betrieblichen Altersversorgung, also sowohl für Pensionszusage als auch für Pensionskassen, für Direkt-Versicherungen und auch für Unterstützungskassen⁸⁶.

Das Betriebsrentengesetz sieht vor, dass der ausgeschiedene Arbeitnehmer, der die Voraussetzungen erfüllt, einen Teilanspruch, der "rätierlich" berechnet wird, aus seiner betrieblichen Altersversorgung erwirbt. Diese Regelung bedeutet, dass ausgehend von der zu erwartenden Endpension der Arbeitnehmer einen an seinen tatsächlichen Betriebsjahren gemessenen und berechneten Teilanspruch erwirbt (§ 2 BetrVG)⁸⁷.

82 Auffarth-Fitting-Kaiser, Betriebsverfassungsgesetz, Handkommentar, 11. Aufl., München 1974, s. 74 zu § 1 BetrVG Anm. 18.

83 Vgl. BAG vom 2.3.1973 - 3 AZR 265 / 72 - in: DB 1973, s. 971.

84 Bei unterlassener Aufklärung: BGH in: NJW 1973, s. 1688; vgl. auch Hofmann in: NJW 1974, s. 1641.

85 Eine Aenderung der Versorgungszusage oder ihre Übernahme durch eine andere Person unterbricht nicht den Ablauf der Frist von 10 Jahren. Bei der rechtsverbindlichen Versorgungszusage, auch unmittelbare Ruhegeldverpflichtung genannt, ist der Gegenstand der Unverfallbarkeit die Anwartschaft auf Alters-, Hinterbliebenen- und Invalidenrenten (Vgl. Zöllner, s. 213 f).

86 A. Schmidt, "Betriebliche Altersversorgung grundlegend reformiert" in: Soziale Sicherheit, 24. Jg., Köln 1975, s. 65-Heft 3.

87 Vgl. auch BAG AP Nr. 156 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"; BAG Urteil vom 20.6.1974 - 3 AZR 475/73 = in Arbeit und Recht, 22. Jg. Heft 12, Köln 1974, s. 380. Ferner vgl. Zöllner, Arbeitsrecht, aaO., s. 214.

Die unverfallbar gewordenen Versorgungsanwartschaften können auch abgefunden werden, wenn sie seit weniger als 10 Jahren existieren (§ 3 Abs. I BetrRG). Weiterhin kann mit der Zustimmung des Arbeitnehmers die unverfallbare Versorgungsanwartschaft auf einen anderen Arbeitgeber oder ein Lebensversicherungsunternehmen, eine Pensionskasse oder einen öffentlich-rechtlichen Versorgungsträger übertragen werden (§ 4 Abs. I BetrRG).

11. INSOLVENZSICHERUNG (§§ 7-15 BetrRG)

Wenn die Aufgabe des Gesetzes (BetrRG) darin bestehen soll, die betriebliche Altersversorgung als eine wertvolle Ergaenzung der Sozialversicherung für die Arbeitnehmer und Versorgungsempfänger wirkungsvoller und sicherer zu gestalten und damit das Vertrauen der Arbeitnehmer in den Bestand ihrer betrieblichen Altersversorgung zu stärken, musste auch Vorkehrung für den Fall getroffen werden, dass der Arbeitgeber wegen der Zahlungsfähigkeit nicht mehr in der Lage ist, die Betriebsrenten auszuzahlen⁸⁸.

Zu diesem Zwecke wurde im Oktober 1974 durch die Wirtschaft ein *Pensions-Sicherungs-Verein* gegründet. Die im Zusammenhang mit der Insolvenzsicherung notwendigen Vorschriften haben im arbeitsrechtlichen Teil des Betriebsrentengesetzes einen ausserordentlichen Umfang angenommen und sind seit dem 1.1.1975 in Kraft (§ 32 BetrRG). Der Pensions-Sicherungs-Verein kann für nach diesem Zeitpunkt eintretende Sicherungsfälle frühestens ab dem 1.7.1975 in Anspruch genommen werden (§ 30 BetrRG).

Wird über das Vermögen des Arbeitgebers oder über seinen Nachlass das Konkursverfahren eröffnet, dann haben die Versorgungsempfänger und ihre Hinterbliebenen gegen den Träger der Insolvenzsicherung (Pensions-Sicherungs-Verein a.G.) einen Anspruch in Höhe der Leistung, die der Arbeitgeber aufgrund der Versorgungszusage ohne Konkursöffnung zu erbringen hätte. An die Stelle des zahlungsunfähigen Arbeitgebers oder einer durch die Zahlungsunfähigkeit des Trägerunternehmens bedingten leistungsunfähigen Unterstützungskasse tritt der Träger der Insolvenzsicherung. Handelt es sich um Leistungen aus einer beliebigen oder abgetretenen Direktversicherung, die nicht gezahlt werden können, weil der zahlungsunfähige Arbeitgeber die Abtretung oder Beleihung der Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag nicht rückgängig machen kann, so tritt an dessen Stelle ebenfalls der Träger der Insolvenzsicherung (§ 7 Abs. I BetrRG). Leistungen aus einer Pensionskasse werden nicht in die Insolvenzsicherung einbezogen, da die Ansprüche gegen Pensionskassen durch die Versicherungsaufsicht und die gesetzlichen Anlagevorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes als ausreichend gesichert gelten (§ 8 I BetrRG). Da Arbeitgeber des öffentlichen Rechts, wie Bund, Länder, Gemeinden usw. nicht zahlungsunfähig werden können, unterliegen auch sie nicht der Insolvenzsicherung (§ 17 Abs II BetrRG).

88 Vgl. BAG Urteil vom 16.3.1972 - 3 AZR 278/71 = AP Nr. 156 zu § 242 BGB "Ruhegehalt". Ferner vgl. Zöllner, s. 215.

Neben den Betriebsrentnern werden auch die Personen in den Insolvenzschutz einbezogen, die zum Zeitpunkt der Konkursöffnung über das Vermögen des Arbeitgebers oder über seinen Nachlass bereits unverfallbare Versorgungsansprüchen erworben haben (§ 7 Abs. I BetrRG).

a) Die *Insolvenzversicherungsleistungen* werden nicht unbegrenzt gewährt. Der Anspruch auf laufende Leistungen beträgt im Monat höchstens das Dreifache der im Zeitpunkt der ersten Fälligkeit geltenden Beitragsbemessungsgrenze für Monatsbezüge in den gesetzlichen Rentenversicherungen der Arbeiter und Angestellten (§ 7 Abs. III BetrRG).

b) Die *Finanzierung der Insolvenzversicherung* erfolgt durch Beiträge der Arbeitgeber, die Leistungen der betrieblichen Altersversorgung unmittelbar zugesagt haben oder eine betriebliche Altersversorgung über eine Unterstützungskasse oder eine Direktversicherung durchführen, soweit bei dieser die Arbeitnehmer nicht unwiderruflich bezugsberechtigt und die Ansprüche durch den Arbeitgeber weder beliehen noch an Dritte abgetreten sind (§ 10 Abs. I BetrRG). Die Beitragspflicht ist eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung gegenüber dem Träger der Insolvenzversicherung und beginnt am 1.1.1975 (§§ 30, 32 BetrRG). Damit wird klargestellt, dass die Rechtsbeziehungen zwischen beitragspflichtigen Arbeitgebern und dem Träger der Insolvenzversicherung öffentlich-rechtlicher Art sind.

c) *Träger der Insolvenzversicherung* ist der Pensions-Sicherungs-Verein, Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (§ 14 Abs. I BetrRG). Es handelt sich dabei um eine Selbsthilfeeinrichtung der deutschen Wirtschaft, die von den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft und dem Verband der Lebensversicherungsunternehmen getragen wird. Er wurde am 7.10.1974 gegründet und hat seinen Sitz in Köln. Mitglieder des Vereins werden die beitragspflichtigen Arbeitgeber⁸⁹.

Da der Träger der Insolvenzversicherung als Versicherungsverein a.G. eine juristische Person des Privatrechts ist, ist er ein mit Aufgaben und Befugnissen der öffentlichen Verwaltung beliehenes Unternehmen.

Er unterliegt der Aufsicht durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (§ 14 Abs. I BetrRG).

Für die Streitigkeiten wegen der Ansprüche auf Leistungen der Insolvenzversicherung sind die Arbeitsgerichte zuständig (§ 13 BetrRG)⁹⁰.

12. DIE KÜRZUNG BETRIEBLICHER RUHEGELDER UND AUSZEHRUNGSVERBOT

Die Kürzung betrieblicher Ruhegelder durch Anrechnung anderer Versorgungsleistungen ist nur in engem Rahmen möglich⁹¹. Die betriebliche Altersversorgung muss mit der flexiblen Altersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung in Einklang stehen (§ 6 BetrRG).

89 Vgl. § 2 Abs. 1 Nr. 2 a ArbGG (BGBL. I, S. 3610).

90 Vgl. Harald Bogs, Probleme neuer Insolvenzversicherungen für Arbeitnehmer, *ArbuR* 1975, S. 161-172.

91 Vgl. Alfred Söllner, *Arbeitsrecht*, 5. Aufl., Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1976, S. 231.

Die bei Eintritt des Versorgungsfalles festgesetzten Leistungen der betrieblichen Altersversorgung dürfen nicht mehr dadurch gemindert oder entzogen werden, dass die Beträge, um die sich andere Versorgungsbezüge nach diesem Zeitpunkt durch die Anpassung an die wirtschaftliche Entwicklung erhöhen, angerechnet oder bei der Begrenzung der Gesamtversorgung auf einen Höchstbetrag berücksichtigt werden (§ 5 Abs. 1 BetrRG).

Die Leistungen der betrieblichen Altersversorgung dürfen durch Anrechnung oder Berücksichtigung anderer Versorgungsbezüge, soweit sie auf eigenen Beiträgen des Versorgungsempfängers beruhen, nicht gekürzt werden. Dies gilt nicht für Renten aus den gesetzlichen Rentenversicherungen, soweit sie auf Pflichtbeiträgen beruhen, sowie für sonstige Versorgungsbezüge, die mindestens zur Hälfte auf Beiträgen oder Zuschüssen des Arbeitgebers beruhen (§ 5 Abs. 2 BetrRG).

13. ANPASSUNG DER BETRIEBLICHEN RUHEGELDER

Betriebliche Ruhegelder sind in erheblichem Masse zur Grundlage der Lebenshaltung älterer Mitbürger geworden⁹². So forderte das Bundesarbeitsgericht vom Arbeitgeber auch eine Anpassung von Ruhegeldern an die gestiegenen Lebenshaltungskosten⁹³. Auf Grund dieser vorausgegangenen Rechtsprechung hat der Gesetzgeber die Materie im Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung vom 19.12.1974 (BGBl. I S. 3610) umfassend geregelt⁹⁴.

Von Ruhegeldanpassung wird dann gesprochen, wenn der Arbeitgeber verpflichtet oder berechtigt ist, das Ruhegeld veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen anzugleichen⁹⁵.

Nach § 16 BetrRG hat der Arbeitgeber alle drei Jahre eine Anpassung der laufenden Leistungen der betrieblichen Altersversorgung zu prüfen und hierüber nach billigem Ermessen zu entscheiden; dabei sind insbesondere die Belange des Versorgungsempfängers und die wirtschaftliche Lage des Arbeitgebers zu berücksichtigen⁹⁶.

92 Vgl. BAG AP Nrn. 4, 5, zu § 242 BGB "Ruhegehalt-Geldentwertung".

93 Rund 60 % der Arbeitnehmer in der Wirtschaft sind in die betriebliche Altersversorgung einbezogen. Im Jahre 1973 hat die private Wirtschaft rund 9 Mrd. DM für die betriebliche Altersversorgung aufgewendet, davon 2, 4 Mrd. DM für laufende Rentenleistungen, das übrige zur Absicherung künftiger Ansprüche (vgl. RdA 1975, s. 253 f.). Die Aufwendungen für die betriebliche Altersversorgung werden für 1974 auf über 10 Mrd. DM geschätzt; davon entfallen auf laufende Rentenleistungen über 4 Mrd. DM, das übrige auf die Vorsorge für künftige Leistungspflichten, (vgl. Glatzel-Meyer-Wein, BetrAVG, 1975, s. 4; ferner vgl. Zöllner, Arbeitsrecht, s. 210.).

94 Vgl. Fenge, Der Betrieb (Zeitschrift) 1975, s. 50-58.

95 Vgl. G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, s. 323.

96 Der Grundsatz von Treu und Glauben kann auch die Anpassung eines betrieblichen Ruhegehalts an die durch die Kaufkraftentwertung entstandene Lage erfordern (vgl. BAG Urteil vom 30.3.1973 - 3 AZR 26/72 in: Soziale Arbeits-Zeitschrift-, 22. Jg. Heft 7/8, 1973, s. 339 f.); vgl. ferner Höhne-Heubeck, Anpassung betrieblicher Ruhegelder, 2. Aufl. 1975, s. 30 ff.; Zöllner, s. 213f.

Bei der Anpassung der Betriebsrente hat der Arbeitgeber den Gleichbehandlungsgrundsatz zu beachten^{97,98}.

Die vom Arbeitgeber getroffene Entscheidung unterliegt weitgehend der Billigkeitskontrolle der zuständigen Gerichte⁹⁹.

Eine ruhegeldsteigernde Anpassung kommt nur dann in Betracht, wenn das allgemeine Einkommensniveau erheblich gestiegen oder im Zeitpunkt des Pensionsfalles ein erheblicher Währungsverlust eingetreten ist¹⁰⁰.

Wenn das Ruhegeld in Prozentsätzen des letzten Einkommens berechnet werden soll, dann wird die Ruhegeldanwartschaft gestiegenen Einkommen angepasst¹⁰¹. Auch in sonstigen Fällen kann in der Ruhegeldzusage die Verpflichtung des Arbeitgebers enthalten sein, dass er bei Veränderung der Umstände, insbesondere bei allgemeiner Steigerung des Einkommensniveaus oder der Lebenshaltungskosten, zur Ruhegeldanpassung verpflichtet ist. Da die Anpassung nicht automatisch eintritt, sind derartige "Dynamisierungsklauseln" keine genehmigungspflichtigen Wertsicherungsklauseln¹⁰².

Sind nähere Einzelheiten der Verpflichtung zur Anpassung in der Ruhegeldzusage nicht enthalten, so bestimmt der Arbeitgeber den Maßstab, Umfang und Zeitpunkt der Ruhegelderhöhung. Daher unterliegt seine Bestimmung gem. § 315 BGB der Billigkeitskontrolle¹⁰³.

Ist eine Ruhegeldanpassung vertraglich nicht vereinbart, so muss der Arbeitgeber mit dem Arbeitnehmer über eine Angleichung der Versorgung verhandeln, wenn seit

-
- 97 Vgl. DB 1974, s. 1822.
- 98 Der arbeitsrechtliche Grundsatz der Gleichbehandlung wird inhaltlich vom Gleichberechtigungsgrundsatz des Art. 3 Abs. 2 GG und vom Benachteiligungsverbot des Art. 3 Abs. 3 GG und vom Differenzierungsverbot des § 75 Abs. 1 BetrVG geprägt (vgl. BAG Urteil vom 11.9.1974 - 5 AZR 567/73 in: Sammlung Arbeitsrechtlicher Entscheidungen, Heft 2, Köln, März 1975, s. 73); vgl. auch M.N. Karaahmetoğlu, Die Gleichbehandlung bei der Entlohnung im deutschen und türkischen Arbeitsrecht, Berlin 1974, s. 180 ff.; A. Can Tuncay, İş Hukukunda Eşit Davranma İlkesi, İstanbul 1982, s. 206 f.; ferner vgl. - W. Zöllner, Arbeitsrecht, aaO-, s. 148 f.
- 99 Da die betrieblichen Ruhegehälterregelungen in aller Regel nicht in echter Vertragsparität ausgehandelt sind, unterliegen sie daher der gerichtlichen Inhaltskontrolle. Das aus der Sozialstaatlichkeit abzuleitende Arbeitnehmerschutzprinzip setzt der Vertragsfreiheit Grenzen (vgl. BAG Urteil vom 26.10.1973 - 3 AZR 377/72 "Billigkeitskontrolle" in: Recht der Arbeit, 27. Jg., Heft 1, 1974, s. 64).
- 100 Da die betrieblichen Ruhegehälterregelungen in aller Regel nicht in echter Vertragsparität ausgehandelt sind, unterliegen sie daher der gerichtlichen Inhaltskontrolle. Das aus der Sozialstaatlichkeit abzuleitende Arbeitnehmerschutzprinzip setzt der Vertragsfreiheit Grenzen (vgl. BAG Urteil vom 26.10.1973 - 3 AZR 377/72 "Billigkeitskontrolle" in: Recht der Arbeit, 27. Jg., Heft 1, 1974, s. 64).
- 101 Vgl. G. Schaub, Arbeitsrechts-Handbuch, aaO, s. 324 § 81 IV 5.
- 102 Vgl. BGH in: NJW 1970, s. 2103.
- 103 Vgl. BAG in AP Nr. 152 zu § 242 BGB "Ruhegehalt": Demnach kann die Billigkeitskontrolle in aller Regel nur zugunsten des Arbeitnehmers ausgeführt werden. Ferner vgl. Zöllner, s. 213 f.

der letzten Ansprache über die Ruhegeldvereinbarung eine 40- bzw. 50 % Verteuerung der Lebenshaltungskosten eingetreten ist. Kommt es im Rahmen der Verhandlung zu keiner Einigung, so hat der Arbeitgeber nach billigem Ermessen darüber zu entscheiden, ob und in welcher Höhe er das Ruhegeld der Verteuerung anpasst. Er hat aber dabei eine Abwägung zwischen seinen eigenen, billigenswerten Interessen und den Bedraengnissen der Pensionaere vorzunehmen. Unterlaesst oder verzögert er die Entscheidung oder genügt diese nicht dem billigen Ermessen, so nimmt das Gericht die Anpassung vor. Dagegen findet eine automatische Anpassung nicht statt. Der Massstab für den Umfang der Anpassung ist das Ausmass der Verteuerung. Die Pensionaere können nicht verlangen, dass ihre Bezüge in demselben Umfang wie die Arbeitseinkommen der Aktiven oder wie die Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung gesteigert werden¹⁰⁴.

14. EINSTELLUNG DER RUHEGELDZAHLUNG UND ENTZIEHUNG DES RUHEGELDES

Von dem Bezieher eines betrieblichen Ruhegeldes kann erwartet werden, dass er auch ohne vertragliches Wettbewerbsverbot - seine Arbeitskraft und seine im Arbeitsverhaeltnis erworbenen Kenntnisse nicht zum Nachteil des Arbeitgebers einsetzt. Tut er es doch, so kann er zwar nicht auf Unterlassung und Schadensersatz in Anspruch genommen werden; der Arbeitgeber darf aber möglicherweise die Ruhegeldzahlung einstellen¹⁰⁵.

Hat sich ein Arbeitnehmer waehrend des aktiven Arbeitsverhaeltnisses einer groben Pflichtverletzung schuldig gemacht, die erst nach seinem Eintritt in den Ruhestand entdeckt wird, so soll der Arbeitgeber nach Auffassung des Bundesarbeitsgerichts das Recht haben, ein vertragliches Ruhegeld zu entziehen¹⁰⁶. Das widerspricht indessen den Grundsuetzen der Vertragsbindung und dem Entgeltcharakter des Ruhegeldes¹⁰⁷. Ist dem Arbeitgeber durch die Pflichtverletzung ein Vermögensschaden entstanden, so kann er freilich seinen Schadensersatzanspruch im Wege der Aufrechnung geltend machen¹⁰⁸.

15. ZUSAMMENFASSUNG

Die Sicherung der Beschaeftigten gegen Wechselfaelle des Lebens (zB. Altern, Invaliditaet, Tod) erfolgt im deutschen Sozialrecht im wesentlichen auf vier Arten, naemlich durch die private Vorsorge bzw. Selbstvorsorge (Sparen, private Lebensversicherung), durch die gesetzliche Sozialversicherung, durch die betriebliche Altersversorgung und durch die staatliche Altersversorgung (für Beamte) sowie die sie ergaenzende Fürsorge.

104 Vgl. BAG AP Nr. zu § 242 BGB und AP Nr. 5 zu § 242 BGB; Arbeitsgericht Hannover, in DB 1974, s. 1116 = BB 1974, s. 980; vgl. auch BGH in: NJW 1973, s. 1599 = AP Nr. 6 zu § 242 BGB "Ruhegehalt-Geldentwertung". Ferner vgl. W. Zöllner, Arbeitsrecht, aaO, s. 213 f.

105 Vgl. BAG AP Nr. 109 zu § 242 BGB "Ruhegehalt"

106 Vgl. BAG AP Nr. 2 zu § 119 BGB = SAE 1968, s. 174; BAG AP Nr. 141 zu § 242 BGB "Ruhegehalt".

107 Vgl. Grunsky, JUS 1970, s. 16 und BAG AP Nr. 141 zu § 242 BGB.

108 Vgl. Zöllner, Arbeitsrecht, s. 230.

Das Schwergewicht liegt eindeutig bei der gesetzlichen Sozialversicherung (bzw. gesetzliche Rentenversicherungen).

Private Eigenvorsorge, gesetzliche Rentenversicherung und betriebliche Versorgung (d.h. betriebliche Altersversorgung bzw. Ruhegeld) kollidieren nicht miteinander, sondern ergaenzen sich.

Zur Sicherung der Ruhegeldzahlung gegen Zahlungsunfaehigkeit des Arbeitgebers wurde im Oktober 1974 durch die Wirtschaft ein Pensions-Sicherungs-Verein gegründet. Wird über das Vermögen des Arbeitgebers oder über seinen Nachlass das Konkursverfahren eröffnet, dann haben die Versorgungsempfaenger und ihre Hinterbliebenen gegen den Traeger der Insolvenzsicherung (Pensions-Sicherungs-Verein a.G.) einen Anspruch in Höhe der Leistung, die der Arbeitgeber aufgrund der Versorgungszusage ohne Konkurseröffnung zu erbringen haette.

LITERATURVERZEICHNIS

- Auffarth-Fitting-Kaiser: Betriebsverfassungsgesetz, Handkommentar, 11. Aufl. München, 1974.
- Bobrowski-Gaul: Arbeitsrecht im Betrieb, 6. Aufl., Heidelberg 1970.
- Gottschalk-Werner: Altersversorgung in Mittel- und Kleinbetrieben, Hrg. von Heissman, München 1971.
- Hartmann, W.: Betriebsrenten, München 1974.
- Heissmann, E.: Die betriebliche Ruhegeldverpflichtung, 6. Aufl., Köln 1967.
- Hilger, M.L.: Das betriebliche Ruhegeld 1959.
- Hilger, M.L.: Handbuch der betrieblichen Altersversorgung 1968.
- Hoffmann, R.: Moderne Möglichkeiten der betrieblichen Altersversorgung, München 1969.
- Höhne-Heubeck: Anpassung betrieblicher Ruhegelder, 2. Aufl., 1975.
- Hueck-Nipperdey: Lehrbuch des Arbeitsrechts, I. Bd., 7. Aufl., Berlin und Frankfurt a.M. 1963.
- Juncker, K.: Die betriebliche Altersversorgung, Köln 1972.
- Karaahmetoğlu, M.N.: Die Gleichbehandlung bei der Entlohnung im deutschen und türkischen Arbeitsrecht, Diss. Berlin 1974.
- Nikisch, A.: Arbeitsrecht, I. Bd., 3. Aufl., Tübingen 1961.
- Schaub, G.: Arbeitsrechts-Handbuch, 2. Aufl., München 1975.
- Schwerdtner: Fürsorgetheorie und Entgelttheorie im Recht der Arbeitsbedingungen 1970.
- Söllner, A.: Arbeitsrecht, 5. Aufl., Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1976.
- Tuncay, Can: İş Hukukunda Eşit Davranma İlkesi, İstanbul 1982.
- Weiss, A.: Handbuch der betrieblichen Altersversorgung, I. Bd., 5. Aufl., Stuttgart 1968.
- Werner, G.-A.: Betriebliche Altersversorgung, München 1975.
- Zöllner, Wolfgang: Arbeitsrecht, 2. Aufl., München 1979.

Uludağ Üniversitesi Basımevi - 1984