

ULUDAĞ İKTİSAT ve İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

KASIM 1984
CİLT : V SAYI : 2



ULUDAĞ İKTİSAT ve İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

KASIM 1984
CİLT : V SAYI : 2



ULUDAĞ
İKTİSAT ve
İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

YAYIN No.: 3 – 044 – 0121

KASIM 1984
CİLT : V SAYI : 2



ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT ve İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

CİLT: V

KASIM 1984

SAYI: 2

İÇİNDEKİLER

İKTİSAT – MALİYE

Sayfa

Döviz Kuru Sistem Tartışmaları Altında Dış Ödeme Dengemiz ve Döviz Kuru Politikamızın Değerlemesi (III) M. Erol İYİBOZKURT	1
Mübadele, Para ve Fiyatlar Cafer UNAY	25
1980-1984 Yılları Arasında Türkiye'de Enflasyon ve Kontrol Önerileri İlker PARASIZ	41
Türkiye'de Katma Değer Vergisine Geçişin Muhtemel İktisadi ve Mali Etkileri M. Hakkı ÖZEL	53
Katma Değer Vergisinin Teorik Yönü Nihat EDİZDOĞAN	65
Türkiye'deki Planlama Çalışmalarının Değerlendirilmesi Ahmet ÖZTÜRK	85
Özel ve Kamu Sektörü Açısından Yatırım Kararlarında Fayda-Maliyet Analizi Doğan ŞENYÜZ	105
Banka Firmaları Piyasası: Mikro Ekonomik Bir Yaklaşım Emin ERTÜRK	119
Para Birliğinin Teorik Çerçevesi Nazım EKREN	131

İŞLETME – ÇALIŞMA EKONOMİSİ

Ticari Bankacılıkta Pazarlama Anlayışının Önemi Tuncer TOKOL	141
Banka Yönetiminde İnsan İlişkilerinin Önemi Zeyyat SABUNCUOĞLU	147

Büyük Ölçekli Yatırım Projelerinin Yönetimi	
İsmet S. BARUTÇUGİL	155
İş Faktörü Sistemi ve Bir Örnek	
Zekai YILMAZ	169
Örgüt Kuramı Boyunca Geliştirilen Çeşitli Ekoller ve Eşgüdüm Anlayışı	
Sami GÜVEN	179
Türkiye'de Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri	
Ali CEYLAN	191
İşgüvenliği Sorumlularının Eğitimi ve Güvenlik Motivasyonu	
İsmail EFİL	201
Optimum Finansal Yapı	
Hülya TALU	211
Çalışmanın "İyileştirilmesi" ve Bazı Teknik Sorunları	
Kuvvet LORDOĞLU	225

EĞİTİM

Uludağ Üniversitesi ile U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin	
Türkiye'deki Üniversiteler ve Fakülteler İçindeki Yerleri	
Mustafa AYKAÇ	237

KİTAP TANITIMI

Faruk Şen: Turkei, Land und Leute	
Nurhan AKÇAYLI	243

DÖVİZ KURU SİSTEM TARTIŞMALARI ALTINDA DIŞ ÖDEME DENGEMİZ VE DÖVİZ KURU POLİTİKAMIZIN DEĞERLEMESİ (III)

M. Erol İYİBOZKURT*

7. TÜRKİYE'NİN ÖDEMELER BİLANÇOSU ve DEĞERLEMESİ

Türkiye'nin 1974-1981 yılları ödemeler dengesi Tablo: 1a ve 1b'de izlenebilir. Ancak bu yıllardan 1981 rakamları ele alınıp, tahlil edilecektir. 1981 yılının ele alınması son yıllarda dış ödemelerde iyiyeye gidişin başlangıcı olarak düşünülebileceğinden dolayı olmuştur. Tablo IMF'nin hazırladığı rakamlardan oluşmaktadır. Bunun nedeni, daha sonra üzerinde duracağımız üzere, ayrıntılarda uluslararası karşılaştırmalara kolaylık getirebilme ve çeşitli denge kavramlarını daha kolaylıkla hesaplayabilme amacıdır.

Tablodaki rakamlar incelenirken dikkat edilmesi gerekli noktaların başında, alacaklı girişler kaydının ihracat olarak nitelenen reel kaynaklarla, ekonominin yabancı aktiflerindeki azalma ya da yabancı pasiflerindeki artışını yansıtan finansal kalemleri kapsadığıdır. Buna karşılık borçlu girişler kaydında ithalat olarak nitelenen reel kaynaklar, ekonominin yabancı aktiflerindeki artışı ya da yabancı pasiflerindeki azalışını yansıtan finansal kalemlerini içerir. Diğer bir ifadeyle aktifler için —reel ya da finansal— pozitif bir rakam mevcuttaki bir azalışı, buna karşılık negatif bir rakam bir artışı temsil eder. Pasifler için ise (pasifler finansal aktiflerin diğer yanı olarak görülebilir), bir pozitif rakam artışı ve bir negatif rakam azalışı gösterir. Karşılıksız transferler ve karşılıklar, sağladıkları girişlerin karşılıkları borçlu ise alacaklı ve sağladıkları girişlerin karşılıkları alacaklı ise borçlu olarak gösterilir.

Bu açıklamalardan çıkan sonuca göre başlıca alacaklı işlem tipleri şunlardır: a) Mal ihracatı, b) Ulaşım, sigorta ve seyahat kazançları, c) Yurtdışı işçilerin gönderdikleri paralar, d) Yurtdışı yatırımlardan gelen gelir, e) Yabancı ülkelere gelen hediyeler, f) Yabancı hükümetlerden alınan yardımlar, g) Yabancıların ülkeye yaptıkları yatırım. Başlıca borçlu işlem tiplerinin ise şunlar olduğu anlaşılır: a) Mal ithalatı, b) Ulaşım, sigorta ve seyahat harcamaları, c) Yabancı işçilerin ülkelere gönderdiği paralar, d) Yabancı yatırımlarına ödenen gelir, e) Yabancılar verilen hediyeler, f) Hükümetin yabancılar verdiği yardımlar, g) Ülkeden ülke dışına yapılan yatırımlar.

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

Tablo: Ia
Türkiye'nin Ödemeler Bilançosu - Özet -
(Milyon ÖÇH Olarak)

	1974	1979	1980	1981
A. Cari Hesap, F Grubu Dışında	-527	-1,135	-2,721	-1,987
Mal: İhracat f.o.b.	1,274	1,750	2,240	4,002
Mal: İthalat f.o.b.	-2,796	-3,437	-5,349	-6,666
Petrol ve Petrol Ürünleri	-634	-1,323	-2,968	-3,287
Gübre	-84	-276	-320	-213
Diğerleri (Ayarlamalar Dahil)	-2,078	-1,838	-2,062	-3,166
Ticaret Dengesi	-1,522	-1,687	-3,109	-2,664
Diğer Mallar, Hizmetler ve Gelir: Alacaklı	517	766	754	1,296
Diğer Mallar, Hizmetler ve Gelir: Borçlu	-768	-1,630	-2,051	-2,828
Toplam: Mallar, Hizmetler ve Gelir	-1,773	-2,550	-4,406	-4,196
Özel Karşılıksız Transferler: Alacaklı	1,242	1,416	1,668	2,190
İşçi Dövizleri	1,186	1,317	1,589	2,133
Diğerleri	56	99	79	57
Özel Karşılıksız Transferler: Borçlu	-3	-6	-1	-
Toplam, Resmi Karşılıksız Transferler Dışında	-534	-1,141	-2,739	-2,006
Resmi Karşılıksız Transferler	7	5	18	18
B. Dolaysız Yatırım ve Diğer Uzun Dönemli Sermaye,				
Grup F den H ye Olanların Dışındakiler	336	-1,124	-1,207	-585
Dolaysız Yatırım	73	100	67	98
Portföy Yatırımı	-	-	-	-
Diğer Uzun Dönemli Sermaye				
Sakin Resmi sektör	272	-893	-895	-264
Mevduat Para Bankaları	-69	-294	-230	-88
Diğer Sektörler	60	-38	-149	-331
Toplam, Grup A artı B	-191	-2,260	-3,928	-2,573
C. Diğer Kısa Dönem Sermaye, F den H ye				
Olanların Dışındakiler	-158	96	456	-3
Sakin Resmi Sektör	-1	181	190	-137
Mevduat Para Bankaları	47	-	-	-
Diğer Sektörler	-204	-85	266	133
D. Net Hatalar ve Noksanlar	9	299	893	705
Toplam, Grup A dan D ye Kadar	-340	-1,864	-2,579	-1,871
E. Karşılık Maddeler				
Altının Parasallaştırılması/Para Olmaktan Çıkarılması	102	188	94	131
ÖÇH Dağılımı/İptali	-	21	21	20
Rezervlerdeki Değerlendirme Değişmeleri	102	167	73	111
Toplam, Grup A dan E ye kadar	-237	-1,676	-2,484	-1,739
F. İstisnai Finansman				
DÇM Yolu İle Alınan Borçlar	-	1,783	2,626	1,471
Ödemeler Bakiyeleri	-	122	113	30
Yeniden Şedüllandirilmiş Ödemeler	398
Yeniden Şedüllandirilmiş Borçlar	359	363	213
Ödemeler Dengesi Finansmanında Diğer Borçlar	355	756	512
Toplam, Grup A dan F ye kadar	-237	107	142	-268
G. Yabancı Otoritelerin Rezervlerinin Meydana				
Getiren Pasifler	-	-	-	-
Toplam, Grup A dan G ye kadar	-237	107	142	-268
H. Rezervlerdeki Toplam Değişme				
Parasal Altın	237	-107	-142	268
ÖÇH B	-	-3	-	-
IMF'deki Rezerv Durumu	-6	-	-	-
Döviz Mevcutları	244	57	-417	-105
Diğer Alacaklar	-	-164	-71	64
IMF Kredisi Kullanımı	-	3	346	309
Çevirme Oranları: ÖÇH Birimine Düşen TL.	16.750	40.192	98.904	130.762

Tablo: Ib
Türkiye'nin Ödemeler Bilançosu
- Ayrıntılı Kalemler -
(Milyon ÖÇH Olarak)

	1974	1979	1980	1981
CARİ HESAP	- 527	- 1,135	- 2,721	- 1,987
MAL HİZMET VE GELİR	- 1,773	- 2,550	- 4,406	- 4,196
Toplam Alacaklı	1,791	2,516	2,994	5,298
Toplam Borçlu	- 3,564	- 5,066	- 7,400	- 9,494
1. Mal: İhracat f.o.b.	1,274	1,750	2,240	4,002
Pamuk	203	176	249	302
Fındık	144	273	304	256
Kuru üzüm	45	88	99	112
Tekstil	152	292	327	684
Tütün	170	137	179	324
Diğerleri	560	784	1,082	2,324
2. Mal: İthalat f.o.b.	- 2,796	- 3,437	- 5,349	- 6,666
İthalat c.i.f.	- 3,141	- 3,922	- 6,079	- 7,576
İthalattaki Navlun	302	431	639	796
İthalattaki Sigorta	43	54	91	114
Mallara Göre Ayrım				
Petrol ve Petrol Ürünleri	- 634	- 1,323	- 2,968	- 3,287
Gübre	- 84	- 276	- 320	- 213
Diğerleri (Ayarlamalar dahil)	- 2,078	- 1,838	- 2,062	- 3,166
3. Yükleme: Alacaklı	49	19	23	81
Navlun	44	15	20	75
Sigorta	5	3	3	6
4. Yükleme: Borçlu	- 271	- 415	- 729	- 910
Navlun	- 244	- 377	- 639	- 796
Sigorta	- 27	- 39	- 91	- 114
5. Yolcu Hizmetleri: Alacaklı	58	75	28	3
6. Yolcu Hizmetleri: Borçlu	- 23	- 13	- 30	- 6
7. Diğer Ulaşım: Alacaklı	39	80	183	122
8. Diğer Ulaşım: Borçlu	- 30	- 31	- 27	- 74
9. Seyahat: Alacaklı	161	218	250	327
10. Seyahat: Borçlu	- 127	- 79	- 90	- 88
Resmi Seyahat	- 5	- 5	- 5
Öğrenciler	- 15	- 15	- 10
Turistler	- 77	- 36	- 44	- 35
Diğerleri	- 30	- 24	- 31
11. Dış Dolaysız Yatırım Gelirleri	-	-	-	-
12. Türkiye'deki Dolaysız Yatırım Gelirleri	33	40	47
13. Diğer Dolaysız Yatırım Geliri: Alacaklı	1	26	39	44
14. Diğer Dolaysız Yatırım Geliri: Borçlu	- 63	-	- 24	- 28
15. Sakin Resmilerin Diğer Yatırım Geliri: Alacaklı (Resimler Arası Dahil)	62
16. Sakin Resminin Yatırım Geliri: Borçlu (Resimler arası dahil)	- 104	- 780	- 878	- 1,232
Ödenmemiş Faiz	- 359	- 363	- 213
Diğerleri	- 104	- 422	- 515	- 1,019
17. Yabancı Resminin Diğer Yatırım Geliri: Alacaklı (Resimler Arası Hariç)
18. Yabancı Resminin Diğer Yatırım Geliri: Borçlu (Resimler Arası Hariç)
19. Diğer Yatırım Geliri: Alacaklı
20. Diğer Yatırım Geliri: Borçlu
21. Resimler Arası, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Alacaklı	-	-	-	-
22. Resimler Arası, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Borçlu	-	-	-	-
23. Diğer Sakin Resmi, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Alacaklı	-	-	-	-
24. Diğer Sakin Resmi, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Borçlu	- 45	- 57	- 65	- 69
25. Diğer Yabancı Resmi, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Alacaklı	93	94	89	101

	1974	1979	1980	1981
26. Diğer Yabancı Resmi, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Borçlu	—	—	—	—
27. Emek Geliri, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Alacaklı	20	26	46	47
28. Emek Geliri, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Borçlu	33	—	—	—
29. Mük Geliri, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Alacaklı	—	1	1	—
30. Mük Geliri, Hiçbir yere dahil edilmeyen: Borçlu	—	—	—	3
31. Diğer Mallar, Hizmetler ve Gelir: Alacaklı	34	230	95	571
32. Diğer Mallar, Hizmetler ve Gelir: Borçlu	72	220	169	370
KARŞILIKSIZ TRANSFERLER	1,246	1,415	1,685	2,208
Toplam Alacaklı	1,249	1,421	1,687	2,220
Toplam Borçlu	3	6	2	12
33. Göçmen Transferleri: Alacaklı	—	—	—	—
34. Göçmen Transferleri: Borçlu	—	—	—	—
35. İşçi Dövizleri: Alacaklı	1,186	1,317	1,589	2,133
36. İşçi Dövizleri: Borçlu	—	—	—	—
37. Diğer Özel Transferler: Alacaklı	56	99	79	57
38. Diğer Özel Transferler: Borçlu	3	6	1	—
39. Resimler Arası Transferler: Alacaklı	7	5	19	30
40. Resimler Arası Transferler: Borçlu	—	—	1	12
41. Sakin Resminin Diğer Transferleri: Alacaklı	—	—	—	—
42. Sakin Resminin Diğer Transferleri: Borçlu	—	—	—	—
43. Yabancı Resminin Diğer Transferleri: Alacaklı	—	—	—	—
44. Yabancı Resminin Diğer Transferleri: Borçlu	—	—	—	—
SERMAYE HESABI	518	836	1,828	1,282
SERMAYE REZERVLERİ HARİC	178	755	1,875	882
Yabancı Ülkelere Dolaysız Yatırım	—	—	—	—
45. Hisse Senedi Sermayesi	—	—	—	—
46. Kazançların Yehiden Yatırımı	—	—	—	—
47. Diğer Uzun Dönemli Sermaye	—	—	—	—
48. Kısa Dönemli Sermaye	—	—	—	—
Türkiye'ye Dolaysız Yatırım	73	100	67	98
49. Hisse Senedi Sermayesi	—	—	—	—
50. Kazançların Yeniden Yatırımı	33	40	47
51. Diğer Uzun Dönemli Sermaye	73	67	28	—
52. Kısa Dönemli Sermaye	—	—	—	51
Portfolye Yatırımları (53-61 Kalemleri)	—	—	—	—
Sakin Resmi Sektörün Diğer Uzun Dönemli Sermayesi	272	12	1,255	964
62. Uzatılan Borçlardan Çekiş	—	—	—	—
63. Uzatılan Borçlara Yeni Ödemeler	—	—	—	—
64. Diğer Aktifler	—	—	—	—
65. Yabancı Otoritelerin Rezervlerinin Kapsayan Pasifler	—	—	—	—
66. Alınan Diğer Borçlardan Çekişler	163	1,059	2,308	1,646
Borçların Çeşidine Göre				
Avrupa Paraları Borçları	160	172	—
Petrol Borçları	39	166	43
Program Borçları	178	291	367
Yeniden Şedülendirilmiş Borçlar	355	756	512
OECD Ülkelerinin Özel Yardımı	174	766	307
Diğerleri	163	154	157	418
Borç Verenlere Göre				
Avrupa Yatırım Bankası	25	52
Federal Almanya	17	57	281	125
IBRD (Dünya Bankası)	42	104	194	280
ABD Hükümeti	20	34	305	86
SSCB Hükümeti	23	—	—	—
Diğerleri	36	812	1,528	1,155
67. Alınmış Diğer Borçlara Yeni Ödemeler	105	1,046	1,053	682
68. Diğer Pasifler	214	—	—	—
Mevduat Para Bankalarının Diğer Uzun Dönem Sermayesi	—	69	172	117
69. Uzatılan Borçlardan Çekişler	—	—	—	58
70. Uzatılan Borçlara Ödemeler	—	—	—	—
71. Diğer Aktifler	—	—	—	—
72. Ulusal Parayla Belirlenen Yabancı Otoritelerin Rezervlerinden Meydana Gelen Pasifler	—	—	—	—
73. Dövizle Belirlenen Yabancı Otoritelerin Rezervlerinden Meydana Gelen Pasifler	—	—	—	—

	1974	1979	1980	1981
74. Alınan Diğer Borçlardan Çekişler	31	122	113	30
Ödemeler Dengesi Finansmanında Konvertible				
TL. Hesapları	—	122	113	30
Diğer Konvertible TL. Hesapları	31	—	—	—
75. Alınan Diğer Borçlara Ödemeler	—	100	—	230
76. Diğer Pasifler	—	—	—	—
Diğer sektörlerin diğer uzun dönemli sermayesi	60	—	38	—
77. Uzatılan Borçlardan Çekişler	—	—	—	—
78. Uzatılan Borçlardan Ödemeler	—	—	—	—
79. Diğer Aktifler	—	—	23	—
80. Yabancı Otoritelerin Rezervlerinden Meydana Gelen Pasifler	—	—	—	—
81. Alınan Diğer Borçlardan Çekişler	60	67	65
Ticaret Kredileri	7	—
Diğer Borçlar				
IBRD	16	19
IDA	8	—
IFC	4	—
ABD İhracat-İthalat Bankası	24	9
Diğerleri	1	39
82. Alınan Diğer Borçlardaki Ödemeler	—	—	82	—
83. Diğer Pasifler	—	—	—	—
Sakin Resmi Sektörün Diğer Kısa Dönem Sermayesi	—	1	938	553
84. Uzatılan Borçlar	—	—	—	—
85. Diğer Aktifler	—	—	—	—
86. Yabancı Otoritelerin Rezervlerinden Meydana Gelen Pasifler	—	—	—	—
87. Alınan Diğer Borçlar	—	—	181	190
88. Diğer Pasifler	—	1	756	363
Ödemeler Bakiyeleri	398
Yeniden Şedüllendirilmiş Ödemeler	359	363
Diğerleri	—	1	—	—
Mevduat Para Bankalarının Diğer Kısa Dönemli Sermayesi	47	—	—	—
89. Aktifler	47	—	—	—
90. Ulusal Para Cinsinden Belirlenmiş Yabancı Otoritelerin Rezervlerinden Meydana Gelen Pasifler	—	—	—	—
91. Döviz Cinsinden Belirlenmiş Yabancı Otoritelerin Rezervlerinden Meydana Gelen Pasifler	—	—	—	—
92. Diğer Pasifler	—	—	—	—
Diğer Sektörlerin Diğer Kısa Dönemli Sermayesi	—	204	—	85
93. Uzatılan Borçlar	—	222	—	282
94. Diğer Aktifler	—	—	—	167
95. Yabancı Otoritelerin Rezervlerinden Meydana Gelen Pasifler	—	—	—	—
96. Alınan Diğer Borçlar	—	18	197	99
97. Diğer Pasifler	—	—	—	—
REZERVLER	340	81	—	47
Parasal Altın	—	—	3	—
98. Mevcutlardaki Toplam Değişme	—	—	3	—
99. Altının Parasallaştırılması/Para Olmaktan Çıkarılması	—	—	—	—
100. Değerleme Değişmelerine Karşılıklar	—	—	—	—
Özel Çekme Hakları (101-103. Kalemler)	—	6	21	21
101. Mevcutlardaki Toplam Değişme	—	6	—	—
102. Dağılım/İptallere Karşılık	—	—	21	21
IMF'deki Rezerv Durumu (104. ve 105. Kalemler)	—	—	—	—
Döviz Mevcutları	346	224	—	343
106. Mevcutlardaki Toplam Değişme	244	57	—	417
107. Değerleme Değişmelerine Karşılık	102	167	73	111
Diğer Alacaklar	—	—	164	71
108. Mevcutlardaki Toplam Değişme	—	—	164	71
109. Değerleme Değişmelerine Karşılık	—	—	—	—
IMF Kredileri Kullanma (110. ve 111. Kalemler)	—	3	346	309
NET HATALAR VE NOKSANLAR (112. Kalem)	9	299	893	705

Ancak alacaklı ve borçlu işlem tipleri hakkında söz konusu edilmesine rağmen, her işlemin karşılığı olarak döviz ya da herhangi bir aktif bulunur; işlemler böylece dengededir.

Ödemeler dengesinin yapısı genelde dört kısımda ele alınabilir. Birincisi mal ve hizmetler, ikincisi tek yanlı transferler, üçüncüsü uluslararası sermaye hareketleri, dördüncüsü resmi dengelemedir.

Mal ve hizmetler dengesi ülkenin gayrisafi milli hasılasının durumu hakkında da fikir verir. Çünkü mal ve hizmetler dengesi mal ve hizmetlerin net ihracatı (ki ülkenin gayrisafi milli hasılasının parçasını teşkil eder) olarak tanımlanır. Mal ve hizmetlerin pozitif dengesi, ihracatın ithalatı aştığını gösterir ki ikisi arasındaki fark gayrisafi milli hasılaya eklenir. Eğer açık varsa (denge negatifse) ithalat ihracatı aşmıştır ki, fark gayrisafi milli hasıladan çıkarılır. Ancak ithalat ihracata eşitse gayrisafi milli hasılaya etki olmayacaktır.

Tek yanlı transferler tek yanlı işlemleri kapsar. Başka ülkelerden gönderilen hediyeler, dışarıda çalışan işçilerin döviz gönderişleri ve hediyeleri, hükümetler arası bağış, askeri yardımlar, bir ülkede çalışan işçilerin kendi ülkelerine döndükten sonra emeklilik ödemeleri bunlar arasındadır.

Sermaye işlemleri reel ve finansal aktiflerin para karşılığında değişim işlemlerini kapsar. Uzun dönem sermaye bir yıl ve daha fazla vadeli reel ve finansal aktif ve pasifleri temsil eder. Reel uzun dönem sermaye ya da dolaysız yatırım ülke sakinlerinin doğrudan doğruya inşaat ya da üretici kolaylıkları (imalat fabrikaları, reel mülk, toprak) yurtdışından satın alması ya da satmasıdır. Uzun dönemli finansal sermaye ya da portfolyo hareketleri ise, hisse senedi ve tahviller ile bir yıl veya daha uzun dönemli banka borçlarını kapsar.

Kısa dönem sermaye hareketleri, bir yıldan daha az süreli alacaklarla talep üzerine ödemeleri kapsar. Kısa dönemli sermaye hareketlerinin karıştığı finansal aktif tipleri; a) Ticari banka vadesiz mevduatları ve tasarruf mevduatları, b) Kısa dönemli devlet tahvilleri (hazine bonoları gibi), c) Büyük şirketlerin kısa dönemde ödeme sözü veren ticari evrakları, d) Banka borçları, e) Banker kabulleri (akseptansları).

Ülkeler arasında sermaye hareketlerine etki eden birçok faktör vardır. Kısa dönemde kişileri uluslararası alanda çeşitli likit aktifler arasında değişime zorlayan faiz oranları, siyasi istikrarsızlık, ülke paralarının değerinin değişme beklentileri bunların en önemlileridir.

Sermaye hareketlerinde + (artı) işaret sermaye girişini (capital inflows), -- (eksi) işaret sermaye çıkışını (capital outflows) gösterir. Ülkelere sermaye girişi şu koşullarda meydana gelir: a) Ülkenin yabancılara olan pasiflerinde (liabilities) artış olursa (örneğin, yabancı ülke sakinleri ülkenin devlet tahvillerinden satın alırsa), b) Ülkenin yabancılardan olan alacakları azalırsa (örneğin ülkedeki bir banka ülke dışındaki borcunu tahsil ederse), c) Ülkenin yabancılardan elinde bulunan aktifleri (assets) artarsa (örneğin yabancılar ülkede fabrika satın alır ya da inşa ederse), d) Ülkenin yurtdışı aktifleri azalırsa (örneğin ülke sakinleri sahip oldukları yabancı fabrikaları satarsa). Elbette sermaye çıkışı (capital outflows) bu koşulların tersinin olması durumunda meydana gelir.

Sermaye girişinin ödemeler dengesindeki cari işlemlerin mal ve hizmet ihracatına benzemesinden dolayı + (artı) işareti buna karşılık sermaye çıkışının mal ve

hizmet ithalatına benzemesinden dolayı — (eksi) işareti alacağı açıktır.

Resmi dengeleme (official settlement), özellikle merkez bankası başta olmak üzere resmi kurumların finansal aktifleri hareketini, ölçme hesabıdır. Bu finansal aktifler iki gruba ayrılır. Birincisi, resmi rezerv aktifler (official reserve assets), ikincisi, yabancı resmi kurumlara pasiflerdir (liabilities).

Resmi yedek aktifler; altın, ABD doları, Batı Alman Markı, Özel Çekme Hakları (SDR), ülkenin IMF'deki rezerv hesabıdır. Yabancı resmi kurumlara olan pasifler ise, yabancı resmi kurumların ülkenin ticari bankalarında ve ülkenin hazine tahvillerini ellerinde tutmaları şeklinde olur. Yabancı hükümetler bunları faiz kazancı nedeniyle tutmak isterler.

Bu bilgilerin ışığında ülkemizin ödemeler dengesine göz atarsak, 1981 yılında borçlu işlemler toplamının 10.849 milyon ÖÇH kadar olduğu görülür. Bu toplamın 9.494 milyon ÖÇH kadarını cari işlemlerin mal ve hizmetle ilgili borçlu işlemleri, 12 milyon ÖÇH'nin tekyanlı (karşılıksız) transferlerin borçlu işlemleri 1.238 milyon ÖÇH uzun ve kısa dönemli sermaye hareketlerinin borçlu işlemleri, 105 milyon ÖÇH'nin ise rezervlerin borçlu işlemleri oluşturmuştur. Toplamın yüzdesi olarak mal ve hizmetlerle ilgili borçlu işlemler % 61,44, karşılıksız transferlerle ilgili borçlu işlemler % 0,11, uzun ve kısa dönemli sermaye ile ilgili borçlu işlemler % 11,41, rezervlerle ilgili borçlu işlemler ise % 0,97'dir.

Cari işlemlerdeki mal ve hizmetlerle ilgili borçlu işlemler içinde mal ithalatının değeri (fob) 6.666 milyon ÖÇH'dir. Bu cari işlemlerin borçlu kalemler toplamının % 70,21'ini meydana getirmektedir. İthalat üzerindeki navlun 7.96 milyon ÖÇH (cari işlemler borçlu kalemlerinin % 8,38'i) ve sigorta 114 milyon ÖÇH (cari işlemler borçlu kalemlerinin % 1,20'si) dir. Toplam ithalat içinde petrol ürünleri % 49,31 paya sahiptir (3.287 milyon ÖÇH); gübrenin toplam ithalat içindeki payı % 3,20 (213 milyon ÖÇH), diğerlerinin (ayarlamalar dahil) payı % 47,49 (3.166 milyon ÖÇH) dir.

Cari işlemler içinde diğer önemli borçlu kalem ise "sakin resminin diğer yatırım geliri" kalemidir. Cari işlemler borçlu kalemleri toplamının % 12,98'ini (1.232 milyon ÖÇH) meydana getirmektedir. Cari işlemlerin diğer borçlu kalemleri ise oldukça önemsiz kalmaktadır. Cari işlemler borçlu kalemleri toplamının yüzdesi şeklinde borçlu kalemler olarak yolcu hizmetleri % 0,06, diğer ulaşım 0,78, seyahat % 0,93, Türkiye'deki dolaysız yatırımlardaki yeniden yatırılmış kazançlar % 0,50, diğer dolaysız yatırım geliri % 0,29, diğer sakin resmi (hiçbir yere dahil edilemeyen) % 0,73, mülk geliri (hiçbir yere dahil edilemeyen) % 0,03, diğer mal, hizmet ve gelirler % 3,90'dir.

Sermaye hesabında ise, uzun dönemli sermayenin borçlu işlemleri 1.101 milyon ÖÇH kadar; buna karşılık, kısa dönemli sakin resmi sektörün borçlu işlemleri 137 milyon ÖÇH kadardır. Rezervlerdeki döviz aktifleri toplam değişimindeki borçlu kayıt tutarı 105 milyon ÖÇH kadardır. Bu üç grubun toplamından oluşan sermaye hesabının ise borçlu işlemler olarak toplamı 1.343 milyon ÖÇH'dir. Uzun dönemli sermayenin borçlu işlemler kaydı bu toplamın % 81,98'ini oluşturmakta, kısa dönemli sermayenin borçlu işlemler kaydı % 10,20'sini teşkil etmekte, rezervlerin borçlu işlemleri % 7,82'yi bulmaktadır.

Alacaklı işlemlere gelince; 1981 yılında toplam 10.847 milyon ÖÇH kadardır. Cari işlemler hesabında mal ve hizmetlerin alacaklı işlemler toplamı 5.298 milyon

ÖÇH kadar, karşılıksız transferlerin alacaklı işlemler toplamı 2.220 milyon ÖÇH kadardır. Bunlardan birincisi cari işlemler hesabı alacaklı işlemler toplamının % 70,47, tüm toplam alacaklı işlemlerin % 48,84'ünü; ikincisi ise % 29,53'ünü ve % 20,47'sini oluşturmaktadır.

Mal ve hizmetlerin alacaklı kayıtlarının içinde ihracat 4.002 milyon ÖÇH kadardır. Bunun cari işlemler alacaklı kayıtlar toplamı içindeki payı % 53,23, tüm toplam alacaklı işlemlerin içindeki payı ise % 36,89 civarındadır. Toplam ihracatın içinde de geleneksel ihraç mallarımız pamuk % 7,55, fındık % 6,40, kuru üzüm % 2,80, tekstil % 17-08, tütün % 8,10 tutmakta, geri kalan ihracat ise % 58,07 civarında bulunmaktadır. Cari işlemlerin alacaklı kayıtları içinde yükleme (navlun ve sigorta) % 1,08 yolcu hizmetleri % 0,04, diğer ulaşım % 1,62, seyahat % 4,35, diğer dolaysız yatırım geliri % 0,59, diğer yabancı resmi (hiçbir yere dahil edilmeyen) % 1,34, emek geliri % 0,63, diğer mallar, hizmetler ve gelir % 7,60 kadardır.

Karşılıksız transferler içinde; işçi dövizlerinin alacaklı kaydı 2.133 milyon ÖÇH ile karşılıksız transferler alacaklı kayıt toplamının % 96'sını, cari işlemler alacaklı işlemlerin % 28,37'sini tüm alacaklı işlemler toplamının ise % 19,66'sını teşkil etmektedir. Karşılıksız transferlerden alacaklı işlem olarak diğer özel transferler, cari işlemler alacaklı kaydının % 0,76 ve resmiler arası transferler ise cari işlemler alacaklı kayıt toplamının % 0,40'ını oluşturmaktadır.

Sermaye hesabının alacaklı kayıtlarına gelince; sermaye alacaklı işlemler toplamı 2.120 milyon ÖÇH kadardır; bunun 1.774 milyon ÖÇH (% 83,68) uzun dönemli, 346 milyon ÖÇH (% 16,32) ise kısa dönemlidir. Rezervlerde ise alacaklı kayıt tutarı Özel Çekme Hakları 20 milyon ÖÇH, döviz varlıklarında (değer değişimleri karşılığı) alacaklı tutarı 111 milyon ÖÇH, diğer alacaklarda alacaklı işlem toplamı 64 milyon ÖÇH kadardır. IMF kredisi kullanımında alacaklı kayıt toplamı 309 milyon ÖÇH'dir. Sonuçta net hata ve noksanlar 705 milyon ÖÇH kadar alacaklı işlemi gerektirmiştir.

Sermaye kalemlerinin alacaklı işlemler toplamının yüzdesi olarak değerleri ise; uzun dönemli sermayede % 16,35, kısa dönemli % 3,19, rezervlerdeki alacaklı işlemler % 0,87, IMF kredisi kullanımı % 2,85, net hata ve noksanlar % 6,50'dir.

Borçlu işlemlerin incelenmesi Türkiye'nin bu işlemlerin çoğunu yapmak zorunda olduğunu göstermektedir. Türkiye, ekonomisinin çalışmasını sağlamak için büyük çoğunluğu ara girdi ve sermaye mal ve hizmetlerinden oluşan ithalatı yapmak zorunda, ayrıca daha önceki borçlarının vadesi gelmiş ana para ve faiz ödemelerini yerine getirmek durumundadır. Öyleyse Türkiye'nin izlemesi gereken dış ticaret ve döviz kuru politikası borçlu işlemleri azaltıcı nitelikte olamayacak, halihazır durumunu dondurucu ya da artışlarını asgari düzeyde tutmaya yönelik olabilecektir.

Borçlu işlemlerin karşılıkları olan alacaklı işlemlerde ise; çoğunluğunu geleneksel ihracat mallarından meydana gelen ihracat % 36,89, işçi dövizleri % 19,66, uzun dönemli sermaye % 15,45 yer tutmakta, geri kalan ise çeşitli hizmet kalemleri, dolaysız yatırım, kısa dönemli sermaye, rezervlerdeki alacaklı kayıtlardan meydana gelmektedir. Net hata ve noksanları da genellikle kabul edildiği üzere, kısa dönemli sermaye saymak mümkündür. Bu durumdan şu ortaya çıkmaktadır; ekonominin işlemesi için gerekli borçlu işlemlerde kısıntı yapılamayacağı dikkate alınrsa, bunları karşılayan alacaklı kalemlerden devamlı ve düzenli olanları top-

lamın ancak % 50-60 civarındadır. Kısaca dış ödemeler dengesi bakımından Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu durum, borçlu işlemleri kısmaktan ziyade, alacaklı işlemlerin artırılması yönünde politikalar izlenmesi gerekir şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bunlarda geleneksel ve geleneksel olmayan mallarla, ulaşım, sigorta, turizm v.b. hizmetler ihracatının geliştirilmesi olacaktır. Bu nedenle döviz kuru politikası ve dış ticaret politikasında alacaklı kalemleri geliştirmeye yönelik ya da en azından engelleyici nitelikte bulunmayacak biçimde düzenlenmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin kalkınma ve ekonomik gelişme çabaları eklenirse borçlu işlemlerini artırması zorunluluğu da ortaya çıkar. Eğer böyle bir strateji benimsenirse, o zaman alacaklı işlemlerdeki artış çok daha fazla oranda olmalıdır.

8. TÜRKİYE'NİN ÖDEME DENGELERİ

Ödemeler dengesinin çeşitli kalemlerine değişik amaçlara göre muhtelif şekilde yaklaşılabilir. *Dış ticaret dengesi, cari işlemler dengesi* gibi en çok kullanılan kavramlar fonksiyonel kategorilerin gruplandırılmasından oluşmaktadır. Dış ticaret dengesi sadece görünebilir mal ve hizmet ihracat ve ithalatının farkını içerir. Türkiye'nin 1974-1981 yılları arasındaki dış ticaret dengesi milyon ÖÇH cinsinden (ihracat ve ithalat fob değerleriyle),

Yıl	Milyon ÖÇH
1974	(-) 1.522
1979	(-) 1.687
1980	(-) 3.109
1981	(-) 2.664

Cari işlemler dengesi ise¹ ;

Yıl	Milyon ÖÇH
1974	(-) 575
1979	(-) 1.135
1980	(-) 2.721
1981	(-) 1.987

Görüldüğü üzere Türkiye'nin dış ticaret ve cari işlemler dengeleri 1974-1981 yıllarında açıktır. Dış ticaret dengesinin görünebilir mal satın alımının, görünebilir mal satımıyla karşılanabilirliğini, cari işlemlerin daha geniş bir şekilde, bir ülkenin genel anlamda imkânları ölçüsünde yaşayıp yaşamadığını gösterdiğini düşünürsek, Türkiye açısından her iki denge kavramı açısından olumsuz durum olduğu ortaya çıkar.

1 Türkiye'de tutulan ödemeler dengesindeki cari işlemler dengesi ile Uluslararası Para Fonunun rakamları farklıdır. Çünkü Türkiye'deki hesaplarda sermaye transferleri cari işlemler dışında bırakılırken, Uluslararası Para Fonunda cari işlemlerin içine dahil edilmişlerdir. Biz Türkiye'nin gelişme süreci içinde daha bir süre sermaye transferlerine ihtiyacı olacağı ve de açık olacağı düşüncesi ile ve ayrıca uluslararası mukayese için IMF yaklaşımını kullandık.

Dış ticaret ve cari işlemler denge tanımlarına ek olarak çeşitli ülkelerdeki uygulamalarda ödemeler dengesinin hipotetik bir hatla ayrılmasından oluşan diğer bazı denge kavramları geliştirilmiştir. Bu hipotetik hattın üstündeki işlemlere hat üstü (above-the-line) işlemler denmekte ve bunların ödemeler dengesindeki durumdan bağımsız faktörlerce sebep olunduğu varsayılmaktadır. Bu kalemlerin toplamı sıfır ise ödemeler dengede, aksi takdirde toplam pozitifse fazla, toplam negatifse açık var diye kabul edilmektedir. Bunlardan birincisi *temel denge* (*basic balance*) dir.

Temel denge ülkenin rekabet durumundaki uzun dönem trendlerini gösteren denge olarak kabul edilmektedir. Bu dengede hipotetik hattın üstündeki işlemler mal ve hizmet ithalat ve ihracatı, tek yanlı transferler, resmi uzun dönemli sermaye hareketleri hariç uzun dönemli sermaye giriş ve çıkışı yer alır. Hattın altında ise finansal kalemler bulunur. Bunlar kısa dönemli sermaye akımları, net hata ve noksanlar, resmi rezerv işlemleridir.

Türkiye'nin 1974-1981 yılları arasındaki temel denge rakamları şöyledir:

Yıl	Milyon ÖÇH
1974	Hat üstü (—) 463
1979	Hat üstü (—) 1.367
1980	Hat üstü (—) 3.033
1981	Hat üstü (—) 2.309

Görüldüğü üzere Türkiye'nin temel dengesi açıktır. Ülkenin rekabet durumunu gösteren trend ülkenin aleyhinedir. Temel dengenin açık oluşu, ödemeler dengesindeki durumdan bağımsız faktörlerce sebep olunduğu düşünülen hat üstü işlemlerin pozitif işaretlilerinin negatif işaretlilere göre geliştirilmesinin gerekliliğini vurgulamaktadır. Söz konusu ettiğimiz kavramlardan ikincisi, *net likidite dengesidir* (*net liquidity balance*). Bu denge kavramı ülkelerin uluslararası likidite durumunun üzerinde durmak için ele alınmıştır. Böylece hat üzerindeki ödemeler dengesi işlemleri sonucunda yabancılara gidecek ülke parasının toplam sayısını ölçmek imkânı doğar. Hat üzerindeki kalemler; mal ve hizmet ithalat ve ihracatı, tek yanlı transferler, uzun dönemli sermaye hareketleri, likit olmayan kısa dönemli sermaye akımları (borçlar ve akseptanslar gibi) dir. Bu işlemlerin finansmanı özel ve resmi yabancılardan resmi rezerv aktifleri ve likit pasiflerindeki (banka mevduatları ve piyasa kağıt parası dahil) değişimlerle sağlanır.

Net likidite dengesinin hesaplanmasının amacı resmi rezerv aktiflerdeki potansiyel baskıyı görebilmek içindir.

Net likidite dengesinde hat üstü işlemlerin 1974-1981 arasındaki durumu şöyledir:

Yıl	Milyon ÖÇH
1974	Hat üstü (—) 395
1979	Hat üstü (—) 2.164
1980	Hat üstü (—) 3.472
1981	Hat üstü (—) 2.576

Rakamlardan, resmi rezerv aktiflerdeki potansiyel baskının 1980'e kadar arttığı; 1981'de ise azalmakla beraber, yine de 1979 yılı rakamının üzerinde kaldığı görülmektedir.

Diğer bir denge kavramı da *resmi rezerv işlemleri dengesidir*. Bu dengede bütün özel uluslararası işlemler hat üstünde kabul edilmiştir. Hat altında ise ülkenin net resmi rezerv durumu yer alır. Resmi rezerv durumu, resmi rezerv aktiflerle birlikte yabancı resmi kurumlara olan pasiflerdeki değişmeleri kapsar. Bu denge nin kullanımındaki amaç özellikle askı döviz kuru sistemini uygulayan ülkenin parası ile resmi rezerv aktiflerinin üzerindeki baskıyı ölçmektir. Daha önce değindiğimiz üzere 1945'lerden 1971-1973'lere kadar süren Bretton-Woods sisteminde üye ülkeler paralarının uluslararası değerlerini belirlenen oranlarda sabit tutmayı kabul etmişlerdi. Bunun sonucu olarak merkez bankaları paranın uluslararası değeri resmi kurun altına düşünce ülke parası karşılığı döviz (ve altın) satıyor; para değer kazanınca ise ülke parası karşılığı döviz (ve altın) alıyordu. Buradaki önemli nokta resmi rezerv aktiflerin (döviz ve altın) bu işlemleri yürütmesiydi. Böylece resmi rezerv işlemler dengesi de uluslararası para piyasalarında istikrar faaliyetlerinin boyutlarını yansıtıyordu.

Türkiye'de uzun süre askı döviz kuru sistemi içinde yer almıştır. Günümüzde uyguladığı kontrollü dalgalı döviz kuru sistemi de tamamıyla askı döviz kuru sisteminden arındırılmış sayılmaz. Bu nedenle net likidite dengesini tamamlamak amacıyla Türkiye'nin resmi rezerv işlemler dengesine de göz atmakta yarar vardır. Türkiye'nin 1974-1981 yılları için resmi rezerv işlemleri dengesi şu şekildedir;

Yıl	Milyon ÖÇH
1974	Hat üstü (—) 237
1979	Hat üstü (+) 107
1980	Hat üstü (+) 142
1981	Hat üstü (—) 268

Son olarak ödemeler dengesinin içinde ve dışında etkilenen kalemler ayrımını dikkate almayan bir rezerv durumunu izlemek için *rezerv dengesi* kullanılır. Türkiye'nin rezerv dengesi;

Yıl	Milyon ÖÇH
1974	Hat üstü (—) 244
1979	Hat üstü (—) 57
1980	Hat üstü (+) 417
1981	Hat üstü (+) 105

şekindedir.

Böylece resmi rezerv işlemleri dengesi 1974 yılında açık göstermesine rağmen, 1979 ve 1980 yıllarında küçük de olsa bir fazlalık bulunmakta, 1981 yılında ise tekrar 268 milyon ÖÇH kadarlık bir açık gözükmektedir. Rezerv dengesinde ise 1974 ve 1979 yıllarında rezerv azalışlarını gösteren açıklar bulunmakta, 1980 ve 1981 yıllarında 415 milyon ÖÇH ve 105 milyon ÖÇH kadarlık rezerv artışları görülmektedir.

9. ÜLKEMİZ DÖVİZ KURU POLİTİKASI SEÇİMİNİN GENEL DEĞERLEMESİ

Ülkemizin ödemeler dengesizliğinin oluşmasında farklı gelir elastikiyetleri hipotezi, parasal modelin belirttiği düşünceler ve satın alma gücü paritesinin açıklama-

larının etkili olduğu ilgili modellerin incelenmesinden anlaşılabilir. Ülkemizin ekonomik gelişmesi genellikle ithalata bağlı girdi, hammaddeler ve sermaye mallarına bağlıdır. Ayrıca çeşitli yollarla kısıtlanmasına rağmen lüks ithalat mallarına olan talepte yüksektir. Bu nedenle ülkemizin dış ticarete bulunduğu ülkelerle karşılaştırıldığında nispi olarak daha yüksek ithalat talep gelir elastikiyetinin olduğu ortaya çıkar. Diğer yandan, iç talebe dayalı, enflasyonist eğilimli kalkınma süreci yaşayan ülkemizde para arzının para talebinden daha fazla oranda arttığı da açıktır ve bu nedenle parasal modelin içerdiği düşüncelerde geçerli olmuştur. Hem farklı gelir elastikiyetleri hem de parasal modelin öngördüğü gelişmeler sonucu oluşan ödemeler dengesizliği ülkemizdeki mal ve hizmet fiyatlarını döviz kuru ve taşıma masrafları dikkate alınarak hesaplanmış aynı malların yurtdışı fiyatlarına göre yükselterek aşırı değerlendirilmiş duruma getirmiştir. Sonuçta satınalma gücü paritesinin öngördüğü şekilde Türkiye'de piyasalarda bir baskı oluşmuş ve Türkiye yabancı malları satınalma arzusu duymuş, buna karşılık daha az mal satabilir duruma gelmiştir. Sabit döviz kuru sisteminde bu durum ülke parasının aşırı (fazla) değerlenmesinde kendisini gösterir. 1980'li yıllara kadar ülkemizin benimsediği döviz kuru sabit döviz kuru sisteminin biraz tadil edilmiş olan 1944'den 1971-1973'lere kadar dünyada Bretton Woods sisteminin döviz kuru olarak kullanılan ayarlanabilir askı döviz kuru sistemi (adjustable peg) özde yine sabit döviz kuru sistemi olduğundan, çeşitli yıllardaki önemli oranlara varan devalüasyonlara rağmen (Tablo: 2a) ülkemizin döviz kuru yine de aşırı değerlendirilmiş durumda kalmıştır.

Tablo: 2a
Türkiye'nin Döviz Kurları
(TL/ABD Doları)

Eylül	1946	2,80	
Ağustos	1958	9,00	
Ağustos	1970	14,85	
Aralık	1971	14,00	
Mayıs	1974	13,50	
Haziran	1974	13,85	
Nisan	1975	14,00	
Temmuz	1975	14,25	
Ağustos	1975	14,50	— 14,75
Ekim	1975	15,00	
Mart	1976	15,50	
Nisan	1976	16,00	
Ekim	1976	16,50	
Mart	1977	17,50	
Eylül	1977	19,25	
Mart	1978	25,00	
Haziran	1979	47,10	
Ocak	1980	70,00	
Aralık	1980	89,25	
Ocak	1982	148,02	
Aralık	1982	186,75	

Kaynak: IMF, International Financial Statistics'lerden düzenlenmiştir.

Tablo: 2b
Döviz Kurları, Aşırı Değerlenme Oranları ve Endeksleri

Yıl	Nominal Kurlar (TL/ABD Doları)	Reel Döviz Kuru (TL/ABD Doları)	Aşırı Değerlenme Oranı	Aşırı Değerlenme Endeksi (1950 = 100)
1950	2,80	3,83	1,37	100,00
1958	9,00	6,91	0,77	56,20
1970	14,85	13,97	0,94	68,61
1971	14,15	16,21	1,15	83,94
1974	13,99	23,94	1,71	124,82
1975	15,15	29,18	1,93	140,88
1976	16,66	36,12	2,17	158,39
1977	19,44	42,43	2,18	159,20
1978	25,25	59,26	2,35	171,53
1979	36,05	69,50	1,93	140,88
1980	79,62	169,62	2,13	155,47

Kaynak: "A.O. Krueger, Ekonominin Dışa Açılmasında Kambiyo Kuru Politikası, Türk Ekonomisinin Dışa Açılma Sorunları Semineri, İstanbul 1978 ve M.J. Fry, Money, Inflation and Growth-Inflation in Turkey, Seminar, İstanbul 1979" dan yararlanılarak düzenlenmiştir.

Tablo 2b'de 1950-1980 arası nominal kurlar, büyük ölçüde efektif döviz kuru (ithalattan alınan çeşitli vergilerle ihracattaki sübvansiyonları kapsayan) ve satınalma gücü paritesine dayanarak elde edilen reel döviz kurları, reel döviz kurunun nominal kurlara oranlanmasıyla elde edilen *aşırı değerlendirme oranı* ile 1950 = 100 olarak alınan *aşırı değerlendirme endeksinin incelenmesi* duruma tamamiyle açıklık getirmektedir. 1950'de 1,37 olan aşırı değerlendirme oranı 1980'de 2,13 olmuş, aşırı değerlendirme endeksi 1950 = 100'den 1980'de 155,47'ye yükselmiştir.

Döviz kurunun aşırı değerlendirilmiş durumda bulunması da ithalatı teşvik ihracatı engelleme etkisi doğurarak dış ödemelerimizi ve dolayısıyla döviz kurumuzu güncel ve temel ekonomik sorunlarımızın başında tutmuştur. Elbette dış ekonomik ilişkilerimizdeki bu durum 1973-1974 petrol fiyatlarının ve 1975-1976 dünya ekonomik buhranının toplam talebi kısıcı etkileriyle ve 1979 petrol şokuyla daha da artmıştır. Dış şokların Türk lirasının 1973-1980 arasındaki değer yitirışinde en az % 20-25 paya sahip olduğu kabul edilmektedir. İşte böyle bir ortamda ülkemiz, 1980'lere geldiğinde dış borçlarımızı ödeyemez, rezervleri tükenmiş, serbest piyasada döviz kuru yükselen ve parası devamlı değer kaybeden bir ülke durumuna gelmiştir. Nihayet ekonomik gerçekler bir ölçüde geç alındığı düşünölebilecek önlemleri 24 Ocak 1980'de gündeme getirmiştir. Konumuzla ilgili açısından bunlar; a) İç talebe yönelik üretimin dışa-ihracata yönlendirilmesi, b) Sıkı para politikası önlemleri, c) Kontrollü dalgalı döviz kuru (managed floating rate) sisteminin uygulanmaya konulmasıdır. Dikkat edilirse bu üç ekonomik önlem yukarıda dış ödemelerin altında yatan nedenleri çözmeye çalışan modellerle tamamen paralellik arz etmektedir. Bu nedenle de döviz kuru politikası açısından yerinde ekonomik kararlar olarak düşünölebilir. Biz konumuz itibariyle birinci ve ikinci önlemler (diğer bir deyişle, iç talebe yönelik üretimin dışa-ihracata yönlendirilmesi ile sıkı para politikası) üzerinde durmayarak üçüncü önlem "kontrollü dalgalı döviz kuru sistemi" değerlendirilmesi üzerinde biraz duracağız.

Kontrollü dalgalı döviz kuru sistemi, değindiğimiz üzere Bretton Woods sisteminin 1971-1973'lerde çöküşü üzerine sabit-ayarlabilir döviz kuru sistemleri yerine uygulanmaya başlayan dalgalı döviz kuru sisteminin kontrollü bir şekilde yürütülmeye çalışılmasıdır. Serbestçe dalgalanma yerine kontrollü dalgalanmanın benimsenmesi döviz kurlarındaki hatalı ve istikrar bozucu dalgalanmaların elimine edilmek istenmesinden dolayıdır. Dünyada 1971'den itibaren uygulanmaya başlanan bu sistem ülkemizde 1981'den itibaren benimsenmiştir.

Yukarıda ele aldığımız dalgalı ve sabit döviz kuru sistemlerinin lehteki ve aleyhteki argümanları ışığında ülkemiz uygulaması yerinde midir?

Bir kere Türkiye'nin ihracatının milli gelire oranı şeklinde tanımlanabilecek dış ticarete açıklığı (elbette başka bir amaca göre ithalatın milli gelire oranı olarak da alınabilir) fazla değildir. Türkiye'nin son yıllardaki ihracat/milli gelir oranları yüzde olarak aşağıda izlenebilir. Yani, ülkemiz nispi olarak kapalı bir ekonomi manzarası arz etmektedir. Bu açıdan bakıldığında ülkemizin dalgalı döviz kuru sistemine yaklaşması gerekmektedir. Ancak ülkemizin açıklamaya çalıştığımız ithalat eğiliminin yüksek olması nedeniyle, dalgalı döviz kuru seçilirken (sabit döviz kuru tercihine neden olmasa dahi) dikkatli davranılması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

İkinci olarak ülkemizin ihracatında mal dağılıklığı fazla olmadığından bu faktör gereğince ağırlığın sabit kurlarda olması gerektiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Mal dağılıklığımızın durumu ödemeler dengemiz ele alındığında alacaklı kalemlerin incelenmesi sırasında görülmüştü (Tablo: 1b). Aynı şekilde hem borçlu hem de alacaklı kalemlerde kısa dönemli sermaye hareketleri dış ödemeleri sürükleyici nitelikte ve çoklukta olmadığından, üçüncü faktöre göre de döviz kuru sistemimiz seçilirken sabit döviz kuru sisteminden hareketle yaklaşmak daha yerinde gibi görünmektedir. Dördüncü faktöre göre ülkemizin dış ticarete girdiği ülkelere göre enflasyonda daha yüksek oranları yaşaması (Tablo: 3) nedeniyle dalgalı kur sistemine yaklaşması sonucu çıkarılabilir. Ancak, yukarıda değindiğimiz üzere, dalgalı kurlar ekonomilerin kurumsal yapılarından dolayı fiyatların aşağıya doğru esnek olmamasından ötürü kendi içinde enflasyonist eğilimlidir ve ülkemizdeki fiyat yükselişlerinin belirli bir düzeyden aşağıya indirilememesinde önemli bir payı vardır. Döviz kuru seçiminde bu durumun da dikkate alınması gerekmektedir.

Yıllar	İhracat/Milli Gelir
1974	5,2
1979	3,5
1980	5,1
1981	8,3
1982	11,0

Kaynak: IMF, International Financial Statistics'lerden düzenlenmiştir.

Beşinci faktör olarak ekonomi politikalarındaki tercihe göre, döviz kurunun yönlendirilebileceği düşünülebilir. Örneğin, ekonomide fiyat istikrarına öncelik verilecekse sabit döviz kuru; ya da başka bir tercih olarak ödemeler dengesinde alacaklı kalemlerin artması isteniyorsa dalgalı kurlar, borçlar kalemlerinin artması isteniyorsa sabit kurlar tercih edilebilecektir.

Tablo: 3
Türkiye ve Ticaret Ortaklarında Fiyat Yükseliş Oranları (%)

Yıllar	Türkiye	B.Almanya	ABD	Japonya	Fransa	İsviçre	İtalya	İngiltere	Petrol İhracatçısı Gelişmekte Olan Ülkeler
1979	58,7	4,1	11,3	3,6	10,8	3,6	14,7	13,4	9,5
1980	110,2	5,5	13,5	8,0	13,3	4,0	21,2	18,0	13,6
1981	36,6	5,9	10,4	4,9	13,3	6,5	17,8	11,9	14,6
1982	31,0	5,5	6,5	2,7	12,0	5,5	16,3	9,5	9,2

Kaynak: IMF, International Financial Statistics'lerden düzenlenmiştir.

Genel faktörlere ek olarak dalgalı kurların lehinde sabit kurların aleyhindeki argümanlarla; dalgalı kurların aleyhinde sabit kurların lehindeki argümanlar açısından ülkemizin döviz kurları sorunu üzerinde değerlendirme yapılabilir.

Dalgalı kurların lehindeki argümanların başında; serbest piyasa ekonomisini benimseyen ülkelerde serbest piyasa ekonomi uygulamasının sonucu olarak, dalgalı kurların kaynakları en ucuz maliyetle en etkin dağıtabileceği gelmektedir. Nitekim ülkemizde özellikle 24 Ocak 1980'den bu yana serbest piyasa ekonomisine tamıyla geçme yolunda önemli ve kararlı adımlar atıldığına göre, dalgalı kurlar sabit kurlara göre kaynakları fiyat mekanizması yoluyla en etkin oldukları yerlere yönlendirebilecektir. Ancak dalgalı kurların yaygın bir şekilde uygulamaya başlandığı 1973 yılından bu yana yapılan gözlemler ve uygulamalı çalışmalar, döviz piyasası içindeki iletişim eksikliği nedeniyle ekonomik ajanlardaki değişmelerin dalgalı kurlara yansımadağı, bu nedenle piyasa mekanizması işleyişine bırakılan dalgalı kurların reel döviz kurunu yansıtmaktan uzak olduğu ortaya çıkmıştır.

Dalgalı kurların lehindeki ikinci argüman, sabit kurlara göre basit olmasıdır. Gerçekten de ülkemiz cumhuriyetin kuruluşundan bu yana son birkaç yıl dışında uyguladığı sabit-askı kurları sonucunda kambiyo mevzuatını uygulaması ana derece zor, karmaşık hale getirmiştir. Mevcut kambiyo kontrol sistemimiz ana başlıkları itibarıyla 75-80 kadar değişik kanun, karar, anlaşma, yönetmelik, tebliğ, genelge, sirküler, tamim gibi çeşitli mevzuattan meydana gelmektedir². Soruna bu açıdan bakılırsa uzun dönemli olarak dalgalı kurların sistemi basite indirebileceği düşünülebilir.

Dalgalı kurların sabit kurlara üstünlüğü devamlı ayarlanmasını sağlanması, bağımsız yurtiçi politikalara daha fazla ağırlık verilebilmesi, para politikasının artan etkinliği de 24 Ocak 1980 İstikrar Programı ile benimsenen genel ekonomik politika ile uyumlu bulunmaktadır.

Dalgalı kurların sabit kurlara göre ülkenin rezerv ihtiyacını azaltması da ülkemiz açısından önemli bir argümandır. Çünkü, ülkemiz 1980 öncesi yıllarda rezerv sıkıntısını zaman zaman önemli boyutlara varacak ölçüde hissetmişti. Öde-

2 Bu konuda bir fikir edinmek için "Erhan Bener, Türkiye'de Kambiyo Dene-timinin Tanımı, Tarihçesi, Kapsamı ve Bugünkü Görünümü, Türkiye'de İzlenen Kur Politikası: Tarihçe, Bugünkü Durum, Sorunlar, Öneriler, Meban Ser-maye Piyasası Araştırma Merkezi, 1981 İstanbul, s. 1-21" e bakılabilir.

meler dengemizin tanımlarında ele aldığımız gibi, rezerv dengemiz 1980 ve 1981 yıllarında geçmiş yıllarla kıyaslandığında bir miktar artış kaydetmiştir. Ülkemiz ödemeler dengesinin alacaklı ve borçlu kalemlerinin incelenmesinden hatırlanacağı üzere, ülkemizin gerekli olan borçlu kalemleri karşılamadaki güçlükleri dikkate alınırsa, bu argumana göre de dalgalı döviz kurlarına yönelik bir uygulama gerekmektedir.

Sabit kurların lehinde dalgalı kurların aleyhindeki argümanlara gelince; ilk argüman olan elastikiyet kötümserliği dalgalı kurlar kanalıyla mal ve hizmet ithalat ve ihracatının ödemeler dengesizliğini büyük ölçüde azaltamayacağını belirtmektedir. Gerçekten de ülkemizde, değiştiğimiz üzere, ithalat talep ve ihracat dış talep elastikiyetlerinin ithalat ve ihracatımızın özellikleri gereği yüksek olmadığı bellidir. Bu nedenle Marshall-Robinson-Lerner şartı gereği dış ödemeleri dalgalı kurlarla yönlendirmek imkânsız olmasa bile zordur. Belki bir miktar ihracat teşviki söz konusu olabilir; ancak ithalat özelliği nedeniyle daha pahalıya mal olmasına rağmen azaltılamamaktadır. Bu nedenle ülkemiz açısından bu argüman sabit kurlara ağırlık verilmesi gerektiğini göstermektedir.

Dalgalı kurlar halinde düzensiz döviz piyasasının oluşacağı fikride sabit kurların lehine gibi görünüyorsa da; ülkemizde değiştiğimiz üzere, sabit kurların uygulanmasında ortaya çıkan mevzuat düzensiz döviz piyasasının oluşması kadar belki de daha fazla olumsuz bir durum yaratmıştır.

Kısıtlamanın yokluğunda toplam arzu edilen ithalat değeri $PW_i M_i^*$ olur (PW_i = dünya ithalat fiyatı; M_i^* = arzu edilen ithalat miktarı). Sabit döviz kuru altında, toplam arzu edilen ithalat değerinin ihracattan elde edilen kazançları ve net dış kaynakların içe akışını aşmayacağına dair herhangi bir güvence yoktur. Sabit döviz kuru sisteminde genellikle kabul edilen, döviz rezervlerindeki değişimler ya da en kısa dönemli borçlar döviz kazançlarının arzu edilen harcama fazlalarını göstermektedir.

Ülkenin ek fonlar bulamadığını ve rezervlerini tükettiğini varsayarsak, dolar cinsinden dış ticaret dengesinin sabit kalması gerekir. Gerçekleşen ithalat mevcut döviz kazançlarının izin verdiği miktarda olur. Halbuki arzu edilen ithalat mevcut döviz kazançlarının izin verdiği miktardan bir hayli fazladır. Böylece döviz kazançları ve harcamalarını ex post eşitleyecek bir kısıtlama mekanizması uygulanır.

RM, toplam mevcut dövizin (TFEX) toplam arzu edilen ithalata oranı olarak alınrsa; $RM = TFEX / PW_i M_i^*$ olur. Sonuçta fiili gerçekleşen ithalat, her sektördeki arzu edilen ithalatı toplam aşırı talep parametresi, RM, ile çarparak elde edilir. Bu miktar ayarlaması mekanizmasına K. Dervis, J. De Melo ve S. Robinson sabit fiyat kısıtlama mekanizması adını vermişlerdir; çünkü dövizin kullanıcı fiyatı, toplam döviz yetersizliğine rağmen, sabit kalmaktadır. Burada önemli olan nokta ithalat kullanıcılarının (cift tarife) fiyatından daha fazla bir ödemede bulunmalarındır. Döviz kuru bu kısıtlama mekanizmasında gerçekten sabittir: Sadece istisnai olarak ithalatın dolar birimi başına yerli paranın döviz birimlerine ihracatçı ve ithalatçıların ödediği (sabit) tarifeler ve ihracat sübvansiyonları vardır. Bu da ayarlamamın bütün yükünün yurtiçi fiyatlara düştüğünü gösterir.

Alternatif olarak resmi ya da yarı resmi serbest piyasanın kıt ithalat veya kıt döviz için kısıtlama ile birlikte uygulamaya konulması mümkündür. Bu uygulamaya da prim kısıtlama uygulaması denebilir. Verili bir sabit döviz kurunda ithalatı satın

almak için gerekli ithalat talebinin döviz arzını aştığını kabul edelim. Sabit fiyat kısıtlama uygulamasına benzemeyen bir şekilde hükümetin döviz dağıtımını için serbest piyasanın ortaya çıkmasına müsaade ettiğini düşünelim. Bu durumda, döviz talep edenler talebin arza yeniden eşitleneceği yeni fiyata kadar fiyatı yükselteceklerdir. Eğer prim oranını PR (serbest - paralel piyasada oluşan) ve resmi döviz kurunu ER ile gösterirsek ithalatın kullanıcı maliyeti;

Dalgalı kurların benimsenmesi halinde dikkatsiz mali politikaların uygulanabileceği düşüncesi ülkemiz açısından geçersiz olsa bile, dalgalı kurların enflasyonun nedeni olmasa bile, enflasyonist eğilime yardımcı olacağı da yukarıda yapılan tartışmaların ışığında ortaya çıkar. Gerçi ülkemizde uygulanmaya başlayan kontrollü dalgalı kur döneminde enflasyon hızı geçmiş dönemlerden fazla değildir. Ancak yine de üzerinde önemle durulması gerekebilecek kadar yüksek oranlardadır. Bu nedenle tüm önlemlere rağmen enflasyonun daha düşük düzeylere indirilememesinde benimsenen kontrollü dalgalı kurlarında etkisi olduğu söylenebilir. Ülkede fiyat yükselişlerinin belirli bir düzeyden daha aşağılara indirilememesi de ülkenin dış rekabetliliğini azaltır, döviz kurunun yükselmesi yönünden baskı oluşturur.

Dalgalı kurlar ve sabit kurlar üzerine yapılan tartışmaların ülkemiz açısından dikkate alınması, piyasa ekonomisine geçiş için ciddi adımların atıldığı ve ödemeler dengesinde alacaklı kalemlere yönelik çabaların (özellikle ihracatı artırma) yoğunlaştığı 24 Ocak 1980'den bu yana izlenen ekonomi politikası çerçevesinde dalgalı kurlara öncelik verilmesi gerektiği düşünülebilir. Ancak bu düşünce gerçekleştirilirken, mümkün olabilecek üç ayarlama mekanizması açısından makro ekonomik ve sektörel etkilerinde dikkate alınması daha iyi değerlendirilmelidir³. Bir ülke döviz rezervleri bitmiş ve borç alamaz durumda ise döviz kıtlığı krizi ile karşı karşıyadır ve kıtlığı gidermek için ayarlama yapmak zorundadır. Bunun için genelde üç alternatif ayarlama mekanizması vardır: *Devalüasyonla ayarlama, sabit fiyat kısıtlaması ile ayarlama, prim kısıtlama ayarlaması.*

Devalüasyonla ayarlama yukarıda özetlemeye çalıştığımız şekilde oluşur. Bir ülkenin başlangıçta iç ve dış denge durumunu bütün mallarına ve dövizine olan talebin arzlarına eşit olarak sağladığını düşünelim. Dış kaynakların içe akışında bir kıtlık döviz kurunu yukarıya iterek dövize aşırı talep yaratır ve buna karşılık yurtiçi mallarında aşırı arzını ortaya çıkarır. Bu da verili bir sabit fiyat seviyesinde bir bütün olarak yurtiçi fiyatları aşağıya doğru bastırır. Bununla beraber fiyatlar aşağı doğru tek tipte inmezler. Bu zamanda reel döviz kurunun yukarı doğru ayarlanmasına, yurtiçinde üretilen malların fiyatında bir düşme, ihracat ve ithalatın her ikisinin de yerli para cinsinden bir yükselmenin karışımı ile ulaşılabilir.

Sabit fiyat ve prim kısıtlaması ise K. Dervis, J. De Melo ve S. Robinson tarafından şu şekilde açıklanmaktadır;

1970'lerde döviz kurlarında daha fazla esnekliğe gidilmesi hareketine rağmen birçok gelişmekte olan ülke ticaret rejimlerinde sabit döviz kurları ve döviz kontrolleri kalmış bulunmaktadır. Böyle rejimlerde döviz kuru ayarlamasına en

3 K. Dervis, J. De Melo and S. Robinson, A General Equilibrium Analysis of Foreign Exchange Shortages in a Developing Economy, The Economic Journal, Vol. 91, December 1981, ss. 891-906.

azından başlangıçta müsaade edilmez. Bunun yerine ithalat sınırlandırılır ve kısıtlama modelleri ortaya çıkar. Çeşitli kısıtlama şekilleri içinde iki aşırı olanı sabit fiyat kısıtlaması ile prim kısıtlamasıdır.

$PM_i = PW_i ER + PW_i ER tm_i + PW_i ER PR$ olur ($PW_i ER =$ Yerli para cinsinden ithalat fiyatı, $PW_i ER tm_i =$ Tarifenin değeri, $PW_i ER PR =$ Kısıtlama nedeniyle oluşan prim değeri). Bu açıdan bakıldığında prim bir değişken, ancak sektörlere göre tek tip ithalat fazla ödemesi gibi hareket eder. Prim kısıtlama uygulamasında üreticiler verili yurtiçi fiyat ve primi içeren ithalat fiyatları ile birlikte maliyet minimizasyonu yoluyla ayarlama yaparlar. Devlet ve özel kesim arasındaki dağılım etkisini ihmal edersek, mekanizma sanki döviz kuru sadece ithalat yönünde esnekmiş gibi işler. Arzulanan ithalat fiili ithalata yine eşitlenmiştir, çünkü fiyat mekanizması ithalat talebini döviz arzına göre ayarlayacak şekilde hareket etmiştir.

Üç ayarlama mekanizmasını makro ve sektörel etkileri Tablo 4 ve 5'de görülmektedir. Tablodaki bulgular, araştırmacıların geliştirdikleri hesaplanabilir genel denge modeline göre, büyük ölçüde Türkiye'nin parametreleri ve politikaları dikkate alınarak hesaplanmışlardır. Elde edilen sonuçları tablolarda izlemek mümkün ise de, araştırmacıların genelde çıkardıkları sonuçta oldukça önemlidir⁴ :

Tablo: 4a
Alternatif Ayar Mekanizmalarının Makroekonomik Etkileri
(Başlangıç Durumuna Göre % Değişiklikler)

	Devalüasyon		Prim Kısıtlama		Sabit Fiyat Kısıtlama	
	Düşük (E-1)	Yüksek (E-5)	Düşük (E-2)	Yüksek (E-5)	Düşük (E-3)	Yüksek (E-6)
Döviz Kuru	21,5	—	8,7	—	—	—
İthalatın Kullanıcı Fiyatı	21,5	8,7	71,6	32,0	—	—
İhracatın Dolar fiyatı	-17,1	-6,6	-2,7	-1,2	-0,7	-0,4
İthalat (Hacim ve Dolar Değeri)	-9,3	-8,2	-19,6	-20,4	-21,5	-22,4
İhracat (Hacim)	44,6	37,0	5,6	4,8	0,7	0,9
İhracat (Değer)	21,5	27,1	2,7	3,8	0,2	1,0
Tarımsal Ücret	-1,1	-0,5	-9,7	-5,0	-2,3	-1,2
Gayrisafi Yurtiçi Ürün	-0,4	-0,3	-1,3	-1,0	-2,4	-1,3

Kaynak : K. Dervis, d. De Melo and S. Robinson, A General Equilibrium Analysis of Foreign Exchange Shortages in a Developing Economy, The Economic Journal, Vol. 91, December 1981, s. 899.

Tablo: 4b
Alternatif Ayar Mekanizmalarının Sektörel Etkileri
(Başlangıç Durumundan % Değişiklikler, Yüksek Elastikyetler İle)

	Net Fiyatlar			Üretim			İthalat			İhracat		
	(Dev)	(Prim)	(Sabit)	(Dev)	(Prim)	(Sabit)	(Dev)	(Prim)	(Sabit)	(Dev)	(Prim)	(Sabit)
Tarım	-0,6	-1,9	-3,5	0,0	0,0	0,0	-40,3	-81,0	-45,4	40,4	4,6	11,3
Tüketim Malları	0,4	-5,0	-2,1	1,5	-0,2	-1,1	-18,2	-45,7	-38,9	36,0	6,3	5,7
Ara Mallar	2,8	1,9	12,2	0,4	1,0	3,8	-6,6	-18,1	-18,5	29,7	-28,4	-33,7
Sermaye M.	-2,0	-5,4	21,2	-0,8	0,3	10,1	-6,5	-15,3	-20,8	52,7	-15,7	-59,7
İnşaat	-1,8	-6,5	-3,4	-1,8	-1,8	-3,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Altyapı ve Hizmetler	-0,7	-5,6	-2,5	0,0	0,1	-0,8	-6,8	-16,6	-37,0	39,8	15,9	7,1

Kaynak: K. Dervis, J. De Melo and S. Robinson, A General Equilibrium Analysis of Foreign Exchange Shortages in A Developing Economy, The Economic Journal, Vol. 91, December 1981, s. 904.

"Bu yazı yarı sanayileşmiş ülkelerde döviz kıtlığı ile yüzyüze gelen ülkelerde politika yapıcılarının karşılaştığı zorluğu ortaya koymaktadır. Dengeyi yeniden sağlayarak gelirler ve reel döviz kuru dahil nispi fiyatlardaki ayarlamalar son derece istenmeyen ya da politik olarak uygulanamayacak şekilde çok dramatik olabilir. Daha fazla olarak, alternatif ayar mekanizmalarından hiçbiri kötü durumdan çıkışı için kolay bir yol sağlamaz. Sabit fiyat ve prim kısıtlama planları nispi fiyatlarda büyük değişikliklere neden olur ve bütün ekonomi düzeyinde daha fazla maliyetlidir. Yüksek dış ticaret elastikiyetleri ile bile kısıtlama yoluyla döviz girişinde dışsal nedenle bir azalma devalüasyonla ayarlama ile karşılaştırılınca GSMH cinsinden üç-dört kat arasında daha yüksek maliyetlidir. Düşük dış ticaret elastikiyetleri ve böylece daha az esneklik tersliği daha dramatik yapabilir.

Mikroekonomik düzeyde, ayarlama politikaları seçiminin ekonomik yapıya güçlü etkisini sonuçlar göstermiştir. Genelde ihracata yönelik mallar sanayi devalüasyonundan, buna karşılık yurtiçi sermaye ve ara malları sanayileri sabit fiyat kısıtlama uygulamasından yararlanmaktadırlar. Gerçekten yapısal etkilerdeki bu farklılıklar ayarlama mekanizmasındaki seçimi belirleyebilir; çünkü toplumdaki ilgili gruplar çeşitli politikalarla farklı şekilde etkilenir. Böyle dağılım analizinin, yazının kapsamı dışında olmasına rağmen, önemli olduğu açıktır.

Analizimiz ayarlama sorunlarına sadece mikroekonomik seviyede bakmanın yetersiz olduğunu belirten yapısalcı düşünceyi desteklemektedir. Birçok gelişmekte olan ülkenin uyguladığı döviz kontrol rejimlerini önemli yapısal ve tam olmayan ikameyi kapsayan bir genel denge modeli ile birleştirmek, farklı politika rejimlerinin göstergelerini daha iyi anlamaya ve değerlendirmeyi mümkün kılar. Böyle bir model, çok sektörlü çerçeve içinde, mikro ekonomik piyasa mekanizmasına ağırlık vererek, makroekonomik fon akımları mekanizmasına ağırlık veren toplam büyüklük analizlerini daha iyi tamamlar. Her iki tip analizde politika yapıcılar için çok kolay bir seçim olmadığını göstermektedir. Ancak makroekonomik ayarlama problemlerinin yapısal ayarlama problemleriyle genellikle bağlantılı olduğunu anlamak önemlidir."

Devalüasyonla ayarlamanın dalgalı kurlar; sabit fiyat ve prim kısıtlama ayarlamalarının da sabit kurlara dayalı ayarlama mekanizmaları olduğu dikkate alınırsa, ülkemiz açısından dalgalı kurların seçimi uygun olsa bile bu uygulama sonucunda ekonomide oluşacak etkileri gözden kaçırmamak gerektiği de açıktır. Bu nedenle dalgalı kurların uygulanması aleyhteki argümanların etkilerini bertaraf edecek şekilde ele alınmalıdır.

Türkiye, günlük döviz kuru uygulamasına 1 Mayıs 1981 tarihinde geçince, TL'nin yabancı paralar karşısındaki değeri ülkenin döviz rezervleri, döviz giriş ve çıkışları, ithalat ve ihracat durumu göz önüne alınarak dış borsalardan alınan değerler karşısında hesap edilip, ilan ediliyordu. Ancak bu uygulama çeşitli eleştirilere hedef olmuş, ABD dolarının serbest piyasa değeri ile resmi değeri arasındaki farkın açıldığı belirtilmiştir. 26 Mart 1983 günü toplanan Para-Kredi Kurulu'da ABD dolarının değer yükselişinin TL'sine yansıtılmasını kabul etmiştir. Yeni uygulama, bir ölçüde de olsa, ABD dolarının yanında Batı Alman Markı ile birlikte Türkiye'deki fiyat yükselmelerine göre ABD ve Batı Almanya'daki nispi enflasyon oranlarını da TL'nin değerinin belirlenmesinde dikkate almaktadır. Bu uygulamada döviz kurumuzu tamamen değilse de büyük ölçüde ABD dolarına bağlı hale getirerek ülkemizin dış ticaretteki rekabetsizliğini korumasını güçleştirmektedir. Bir ör-

nek vermek gerekirse, Ticaret Bakanlığının Nisan 1983'de yayınladığı Ekonomik Değerlendirme Bültenindeki işçi dövizlerinin 1982 yılındaki azalışıyla ilgili şu notu belirtilebilir:

"Uluslararası döviz piyasalarında Avrupa paralarının dolar karşısında değer kaybetmesine paralel olarak işçi döviz geliri (1982 yılında) % 12,2 oranında azalmıştır."

Kanımızca yapılması gereken ülkemizin uygun bir yıl için *gerçek (reel) denge döviz kuru*nu belirleyerek, dış ticarete bulunduğu ülkelerin dış ticaret payları ve geçmiş dönemlerde bu ülkelerle Türkiye arasındaki nispi fiyatlar ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi belirleyen katsayıları hesaplayıp ağırlık olarak *optimal bir sepetin* oluşmasında kullanmak ve sepetteki ağırlıklarına göre Türkiye'nin dış ticarete bulunduğu ülkelerin nispi enflasyon oranlarına göre gerçek (reel) döviz kurumuzun seyri izlemektir. Böylece, satınalma gücü paritesine göre, ülkemizin dış ekonomik ilişkilerinde rekabetçiliği daha iyi korunmuş olur. Ancak hem ticaret yaptığımız ülkelerde hem de ülkemizde fiyat endeksleri anında elde edilemeyeceğine göre günlük döviz kurları tespit ve ilanı imkânsızdır. Bu nedenle döviz kurları duruma göre çeşitli aralıklarla belirlenip açıklanabilir. Bu sistem dalgalı kur sistemine yakın olmakla beraber, dalgalı ve sabit kurlar arasında kalan sürünen askı (crawling peg - kayan kazık) sistemidir. Sürünen askı sistemi, dalgalı kurların esnekliği ve sabit kurların istikrar getirme avantajlarını en iyi şekilde birleştiren bir sistem olarak görünmekte, değişen piyasa koşullarına sürünerek yavaşça cevap verebilmeye imkân tanımaktadır. Ayrıca paranın değerindeki küçük ve sık değişmeler düzensiz yapılacağından spekülâtorleri de cesaretlendirmeyecektir. Hatta günlük kur ilanının sonucu olarak görülen ihracattaki döviz kazançlarını erteleme ve ithalat harcamalarını çabuklaştırma şeklindeki "*commercial leads and lags*" tipi spekülasyonlarda azalacaktır. Diğer taraftan, sürünen askı sisteminin bir diğer yararı da yürürlükteki sistemin enflasyonist eğilimli olma dezavantajını büyük ölçüde azaltabilme imkânı yaratmasıdır.

Piyasa mekanizmasını, benimsemiş, ekonomisinin motorunu o yöne çevirmiş bir ülke için döviz kuru ile ilgili olarak nihai amaç parasının *konvertibilitesidir*. Bu amaca ulaşmada belirli bir dönemde ülkenin iç ve dış ekonomik durumu elverir ya da elvermez. Ancak nihai amaç konvertibilite olmak zorundadır. Sürünen askı sistemi bu amaca geçiş dönemi için ülkenin dış ekonomik ilişkilerinde uzun dönem dengesini istikrarlı bir şekilde takipte uygun görünmektedir. Elbette konvertibiliteye geçiş şu anda çok karışık olan kambiyo mevzuatımızın basite indirilmesinden, gümrük tarifeleri ve diğer dış ticareti engelleyici engellerin kaldırılmasına kadar bir dizi önleminde tedrici olarak alınmasını gerekli kılmaktadır.

Ülkemizin ihracata yönelik ekonomi politikasıyla da ileri sürdüğümüz döviz kuru sisteminin çalışmayacağı söylenebilir. Bir kere, geçmişte uygulanan *fazla değerlendirilmiş* döviz kuru, ihracatı engellediği gibi, ülkenin sanayisini büyük ölçüde ithalata bağlı hale getirmiş, ayrıca ucuz makine-teçhizat ithalatını mümkün kılarak ekonomide emek yoğun teknoloji kullanımını da destekleyerek işsizliğin artmasına neden olmuştur. Buna karşılık, *az değerlendirilmiş* döviz kuru ihracatı teşvik edici görünümde olmasına rağmen, uzun dönemli ve aşırı oranlarda uygulanması durumunda ekonomiye reel maliyeti son derece yüksek fakirleşerek bü-

yüme durumunu doğurabilecek bir döviz kurudur. Ülke çok üretir, çok satar; ancak fiyatların, döviz kuru uygulaması nedeniyle, dünya piyasalarında aşırı düşürülmesi nedeniyle ticaret hadleri ülkenin devamlı aleyhine döner. Ülkenin refahı azalır. Halbuki açıklamaya çalıştığımız hesaplama yolu ile birlikte sürünen askı döviz kuru ödemeler dengesinin borçlu ve alacaklı kalemleri (ya da daha öz olarak ithalat ve ihracat) açısından *tarafsız bir döviz kuru* olmaktadır. Tarafsız bir döviz kuru sistemini önermemiz ihracatı teşvik edici politikaların uygulanmaması anlamına gelmemektedir. İhracatı teşvik ve hatta verimli ithal ikamesini destekleme bir bütün olarak ele alınmalı, genel ekonomi politikası içinde yerine oturtulmalıdır. Bu politikalar için izlenecek yol döviz kuru (fazla ya da az değerlendirilmiş uygulamalara yönelik) sistemine dayandırılmamalıdır. Yazımız dışı olmakla birlikte şu kadarını belirtelim ki; ihracatı teşvik ve verimli ithal ikamesine uygulanacak politikalar, ekonomiye maliyetlerinin bilinmesi, geçici olduklarının anlaşılması, gelecek için dünya piyasalarında rekabet edebilir olmaları gerektiğinin vurgulanması açısından *açık ve selektif* olmalıdır. Ayrıca ihracata ve verimli ithal ikamesine yönelik himaye tedbirleri gümrük tarifeleri ve kotalar gibi genel himaye araçları yerine ihracatta malların doğrudan üretim (hatta katma değer) ve ihracatlarına yönelik dolaysız sübvansiyonlar (ihracat primi, ihracat sigortası, çeşitli vergi iadeleri v.b.), ithal ikamesinde doğrudan doğruya üretime (hatta katma değere) yönelik sübvansiyonlar şeklinde düşünülmelidir. Gümrük tarife, kota v.b. himaye önlemlerinin kaldırılmasının bir diğer yararı da, resmi döviz kurları yanında ikinci bir döviz kurunun oluşma durumunun kalkma ihtimalidir. Çünkü gümrük tarifeleri, kota v.b. uygulamalar, kur hangi seviyede (az değerlendirilmiş bile olsa) belirlenirse belirlensin bir süre sonra gerekli iç ekonomik ayarlamalar (gelir ve harcama seviyesi, istihdam seviyesi, kaynak dağılımı, fiyatlar) sonucu dengeye gelir, fakat gümrük tarife ve kotaların sürekli uygulamada kalışı ikinci bir kur (serbest piyasa) oluşumunu kaçınılmaz hale getirir. Nitekim halen uygulanmakta olan kontrollü dalgalı kur sistemimizde dahi günlük kurlar belirlenip ilan edilmesine rağmen bu kurların üzerinde serbest piyasa da ikinci bir kur oluşmaktadır.

Ülkemizde şimdilik birleşik dalgalanma söz konusu olamayacağına göre, ülkemiz için uygun olmadığını düşündüğümüz iki döviz kuru sistemi kalmaktadır; bunlar *döviz kontrolü* ve *çift döviz piyasası* (dual exchange rate) uygulamalarıdır. Döviz kontrolü, ülkemizde 1981'den önce sabit - ayarlanabilir döviz kuru uygulaması ile bugünkü karmakarışık döviz mevzuatının oluşmasına neden olmuştur. Çift döviz piyasası (yani, bazı istisnalarıyla ödemeler dengesinin cari işlemleri için resmen döviz kurunun askılanması, sermaye işlemleri için ise serbest dalgalı bir döviz piyasasının oluşturulması) ülkemiz ödemeler bilançosundaki cari kalemler ve sermaye işlemlerinin yapısı itibarıyla büyük ölçüde gereklilik arzetmemekte ve halihazırdaki karışık kambiyo mevzuatımızı daha da karıştıracığı için yararlarından çok sakıncaları ağır basan bir sistem görünümündedir.

10. SONUÇ

Birinci Dünya Savaşının hemen ardından ABD'nin dünyanın en büyük gücü olarak ortaya çıkması dolar kıtlığının oluşmasına yol açmış; fakat İkinci Dünya

Savaşından sonra dolar fazlasıyla birlikte yeni ekonomik güçler belirmiştir. 1944'ün Bretton Woods sabit-askı döviz kuru düzeni de 1970'lere kadar gelebilmiş, 1971'den itibaren dalgalı kurlar uygulamasına geçilmeye başlanmıştır.

Dünyadaki bu gelişmelere paralel olarak ülkemizde 1980'lerde dalgalı kurlar uygulamasına yönelmiştir. Bugün uygulanan kontrollü dalgalı döviz kuru sisteminin istikrar programı çerçevesindeki piyasa mekanizmasının işleyişine etkinlik tanıyan önlemlerle genelde uyumlu olduğu söylenebilir. Ancak döviz kurunun belirlenmesini satınalma gücü paritesinin öngördüğü kriterleri geliştirerek hesaplanan ağırlıklara dayanan bir optimal sepete bağlamak ve sürünen askı sistemini benimsemek daha yararlı olabilir ve uzun dönemli amaç olması gereken konvertibiliteye geçişe sağlam bir zemin hazırlayabilir.

KAYNAKLAR

- E. Alkin: Kambiyo Kontrolü; Dünü, Bugünü; Meban, Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kambiyo Politikası, İstanbul 1980, s. 1-18.
- E. Alkin: İzlenen Kur Politikasının Etkileri, Meban, Türkiye'de İzlenen Kur Politikası: Tarihçe, Bugünkü Durum, Sorunlar, Öneriler, İstanbul 1981, s. 23-42.
- E. Alkin: Kur Politikası, 2. Türkiye İktisat Kongresi-Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri, 2-7 Kasım 1981, İzmir, s. 279-300.
- J. Artus: Toward a More Orderly Exchange Rate System, IMF and WB, Finance and Development, March 1983, Vol. 20, Number 1, s. 10-13.
- B. Balassa: Türkiye Büyüme Politikaları ve Döviz Kuru; Meban, Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kambiyo Politikası, İstanbul 1980, s. 19-65.
- B. Balassa: Yeni Sanayileşen Ülkelerin 1973 Yılından Sonra Ekonomi Politikası Tecrübeleri ve Türkiye Örneği; Meban, Dışa Açılmada Kambiyo Politikası II, İstanbul 1981, s. 1-21.
- E. Bener: Türkiye'de Kambiyo Denetiminin Tanımı, Tarihçesi, Kapsamı ve Bugünkü Görünümü; Meban, Türkiye'de İzlenen Kur Politikası: Tarihçe, Bugünkü Durum, Sorunlar, Öneriler, İstanbul 1981, s. 1-21.
- R.S. Bayer: Devaluation and Portfolio Balance, The American Economic Review, March 1977, Vol. 67, N. 2, s. 54-63.
- R.J. Carbaugh: International Economics, Cambridge, Massachusetts, 1980.
- A. Crockett: Determinants of Exchange Rate Movements: A Review, Finance and Development, March 1981, Vol. 18, N. 1, s. 33-37.
- E. Davrath: Dalgalı Kur Sistemine Geçiş; İsrail Deneyimi, Meban, Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kambiyo Politikası, İstanbul 1980, s. 105-121.
- D. Demirgil, E. Gönensay: Türkiye'nin Kur Politikası Üzerine Öneriler; Meban, Türkiye'de İzlenen Kur Politikası: Tarihçe, Bugünkü Durum, Sorunlar, Öneriler, İstanbul 1981, s. 44-63.
- K. Dervis: Devlet, Piyasa ve Dış Ticaret Politikası, Meban, Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kambiyo Politikası, İstanbul 1980, s. 98-104.
- K. Dervis, J. De Melo and S. Robinson: A General Equilibrium Analysis of Foreign Exchange Shortages in a Developing Economy, The Economic Journal, December 1981, Vol. 91, s. 891-906.

- E. Ertaş: Kambiyo Kuru Teorileri: Bir Sürvey, İktisat ve İdari Bilimler, U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Aralık 1982, Cilt: III, Sayı: 2, s. 21-50.
- S. Ertaş: Ödemeler Bilançosu: Anlamı, Dengesinin Ölçümü ve Sunulması, Türkiye Açısından Bir Değerleme, İktisat ve İdari Bilimler, U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Aralık 1982, Cilt: III, Sayı: 2, s. 79-108.
- J.A. Frankel: The Forward Exchange Rate, Expectations and the Demand for Money: The German Hyperinflation, The American Economic Review, September 1977, Vol. 67, N. 4, s. 653-670.
- L. Girton and D. Roper: A Monetary Model of Exchange Market Pressure Applied to the Postwar Canadian Experience, The American Economic Review, September 1977, Vol. 67, N. 4, s. 537-548.
- E. Gönensay: Kambiyo Sistemimizin Yeniden Düzenlenmesi, Meban, Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kambiyo Politikası, İstanbul 1980, s. 66-77.
- E. Gönensay: Döviz Kuru Politikası, 2. Türkiye İktisat Kongresi-Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri, 2-7 Kasım 1981, İzmir, s. 271-277.
- R.G. Harris and D.D. Purvis: Diverse Information and Market Efficiency in a Monetary Model of the Exchange Rate, The Economic Journal, December 1981, Vol. 91, s. 891-906.
- Z. Hatipoğlu: Denge Kambiyo Kuru Üzerine Düşünceler; Meban, Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kambiyo Politikası, İstanbul 1980, s. 105-121.
- Z. Hatipoğlu: Türkiye'de Döviz Fiyatları ve Ulusal Gelir, 2. Türkiye İktisat Kongresi - Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri, 2-7 Kasım 1981, İzmir, s. 331-341.
- H.R. Heller: Choosing an Exchange Rate System, IMF and WB, Finance and Development, June 1977, s. 23-27.
- IMF: Balance of Payments Statistics (Çeşitli sayıları).
- IMF: International Financial Statistics (Çeşitli sayıları).
- M.E. İyibozkurt: Ödemeler Bilançosu Genel Teorisi: Serbest Piyasa, Karma Ekonomi ve Planlı Ekonomilerde, Akademi, Cilt: IV, Temmuz-Kasım 1975, s. 23-50.
- H. Junz and R.R. Rhomberg: Price Competitiveness in Export Trade Among Industrial Countries, American Economic Review, May 1973, s. 412-419.
- G. Kazgan: Türkiye'de Kur Politikası ve TL.'nin Konvertibilitesi (1981-1986); Meban, Dışa Açılmada Kambiyo Politikası II, İstanbul 1981, s. 23-39.
- A.O. Krueger: Ekonominin Dışa Açılmasında Kambiyo Kuru Politikası Türk Ekonomisinin Dışa Açılma Sorunları Semineri, İstanbul 1978.
- K. Kurdaş: Türk Kambiyo Sistemimizin Reformu; Meban, Türk Ekonomisinin Dışa Açılmasında Kambiyo Politikası, İstanbul 1980, s. 78-97.
- K. Kurdaş: Piyasa Ekonomisi ve Döviz Kuru Politikası; Meban, Dışa Açılmada Kambiyo Politikası II, İstanbul 1981, s. 41-62.
- L. Lipschitz and V. Sundararajan: The Optimal Basket in a World of Generalized Floating, IMF Staff Papers, March 1980.
- S. Öksüz: Kalkınma Sürecinde Döviz Kuru Politikası, Dış Açık, Enflasyon ve Büyüme Hızı İlişkisi: Türkiye Deneyimi, 2. Türkiye İktisat Kongresi - Dış Ekonomik İlişkiler Komisyonu Tebliğleri, 2-7 Kasım 1981, İzmir, s. 301-330.
- T.C. Ticaret Bakanlığı; Ekonomik Değerlendirme Bülteni - 1982 Yıllık, Nisan 1983, Ankara.

MÜBADELE, PARA VE FİYATLAR

Cafer UNAY*

GİRİŞ

Sayıları tesbit olunamayacak kadar çok olan insan gereksinimleri, sonsuza dek uzanabilmektedirler. İnsanlar, aile, kabile ve devlet biçiminde topluluklar kurmadan önceki dönemlerde, bu gereksinimlerin bilincine tam olarak varamamışlardır. Bu ilkel dönemlerde, bireyler gereksinimlerini daha çok tesadüfen elde ettikleri mallarla doymak yoluna gidiyorlardı. Birey gelişip rasyonel bir davranışı benimseyince, gereksinimlerin doyumunu tesadüfe bırakmamış ve olanakları ölçüsünde mal üretmeye yönelmiştir. Kendi gereksinimini aşan miktarda mal üreten birey, aile ya da kabile gereksinmeyi aşan miktarı vererek diğer bireylerden mal temin etmekte, yani trampayla gereksinimlerini daha yüksek düzeyde doymak olanağına kavuşmuştur.

Hatta düşmanlık dönemlerinde bile, kabileler bu yolun izlenmesindeki faydadan vazgeçmemişlerdir. Örneğin, geçmişde düşman kabileler arasında pazarlıklar sessiz bir biçimde yer almıştır. "(A) kabilesinin bireyi hududa gitmekte ve trampa etmek istediği malı bırakarak geri dönüyordu. (B) grubunun bireyi hududa giderek bu malı incelemekte ve ona karşı teklif ettiği malı bırakarak geri dönmekteydi. Sonra (A) grubunun bireyi gelip karşı malı görerek uygun bulursa alıp gitmekteydi. Ama tersine karşılık olarak teklif edilen mal az görülürse, kendi malını geri çekmekteydi...."¹. Bunun gibi yollarla ilkel dönemlerde bile birey aile ve kabileler malların mübadelesine başvuruyorlardı.

Zamanla gereksinmelerin şiddetini daha bilinçli olarak hisseden birey ve kabileler, mübadelenin faydalarını daha iyi kavradıklarından, hem üretim artmış ve hem de mübadele hacmi genişlemiştir.

Gereksinme bir duygu yani subjektif bir kavram olduğundan, bunu doymakla elde olunan faydanın objektif kritere göre belirlenemeyeceği açıktır. Ama birey ve bireylerin oluşturduğu toplum, yapabileceği tercihleri hiyerarşik bir düzene sokup, bunların herbirine nispi büyüklükler atfedebilir. Örneğin, birey, 3 kg. elma ile 3 kg. şekerin sağladığı faydanın, 1 kg. elma ile 2 kg. şekerin sağladığı faydadan daha büyük olduğunu rahatlıkla söyleyebilir. Yine aynı şekilde, birey 2 kg. portakalla 1 kg. şekerin sağladığı faydanın, 2 kg. elma ile 5 yumurtanın sağladığı faydaya eşit olduğunu söyleyebilir. Böylece sırasal (ordinal) fayda kavramı meydana çıkar.

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

1 J. Lajugie: Les Systemes Economiques, s. 13.

Bu incelememizde sırasal (ordinal) ve sayısal (cardinal) fayda tartışması bir yana bırakılarak, sırasal fayda kavramı benimsenmiştir. Yine incelememizde bazı temel kavramların bilindiği varsayımından hareket etmekteyiz.

1. MALLARIN MÜBADELESİ

Yukarda faydasını kabaca belirttiğimiz mübadeleyi daha açık ve kesin şekilde aydınlatmak için bireyin fayda fonksiyonundan hareket edebiliriz. Eğer bireyin tercihleri rasyonel ve bunlar matematiksel olarak ifade edilebilecek derecede kesin ise, eş-fayda eğrileri (lignes d'Indiferences) oluşmaktadır. Bu durumda birey (A) ve (B) malı tüketimi ile sağlayacağı faydayı (U) fonksiyon şeklinde formüle edebilmektedir. Fayda fonksiyonu şu şekilde ifade edilebilir.

$$U = f(A, B)$$

Eğer birey aynı faydayı (U) elde etmek için gerekli dikkati gösterip, gerekli hesaplamayı yapıp, (A) ve (B) mallarından ne miktar tükettiğinde faydasının değişmeyeceğini bilecek durumda ise, eş fayda eğrisi doğar. Örneğin, fayda fonksiyonu da aşağıdaki ifadeyi bulur.

$$\bar{U} = AB + 2A + B$$

(A) ve (B) mallarının tüketimi arttığında bireyin fayda düzeyinin artacağı kabul olunmakla beraber, bunun her zaman doğru olduğunu kabul etmek olanaksızdır. Çünkü, bireyin günde 4 çay ve 2 kahve içerek sağladığı faydanın günde 20 çay ve 5 kahve içerek sağladığı faydadan az olduğu söylenemez. Tüketimin artması, azalan marjinal fayda nedeniyle, belli bir noktadan sonra fayda yerine zarar doğurduğundan; birey elindeki miktarı bol faydasız bir malı verip daha çok fayda sağlayan malı almak ister. Bu nedenle mübadele bireyin faydasını arttırır.

a) Bireyin Mübadelesi

Mübadelelerin çok sayıda birey arasında yer aldığı bir toplum düşünerek açıklamamıza başlayabiliriz. Başka bir deyişle, incelememiz tam rekabet koşullarının bulunduğu bir ekonomiye ilişkin olacaktır. Örneğin, (A) bireyinin elinde (10) kg. elma ve (20) kg. buğday olduğunu düşünelim. Şekil 1'deki (R) noktasında, bütçe doğrusu ile eş fayda eğrisinin teğet olduğu noktada birey faydasını maksimize etmektedir. Bu nokta, mübadeleye başvurmadan gerçekleşen denge noktasıdır.

Ama mübadele durumunda 3 durum söz konusu olabilir.

1. Durum

Eğer elmanın (x) fiyatı 2 TL. ve buğdayın (y) kilosu 1 TL. olursa, $RA = 10.2 + 20.1 = 40$ bireyin gelir düzeyi olacaktır. Tüketici sıfır kg. elma tüketirse 40 kg. buğday ve sıfır kg. buğday tüketirse 20 kg. elma tüketebileceğinden (AB) bireyin bütçe doğrusu olacaktır. Eğer fiyatlar 2, 3, 4,, n katına çıkarsa bütçe doğrusu aynı kalacak ve (R) noktası değişmeyecektir. Bireyin her iki maldan tüketimini bulursak;

$$40 = 2x + y$$

$$y = 40 - 2x$$

UA = f (x , y) olduğunu varsayalım

$$UA = f (x (40 - 2x))$$

$$UA = 40x - 2x^2$$

$$\frac{\partial UA}{\partial x} = 40 - 4x$$

$$\frac{\partial UA}{\partial x} = 0 \text{ olacağından}$$

$$x = 10 \text{ ve } y = 20 \text{ bulunur.}$$

Bu durumda tüketicici (10) kg elma (x) ve 20 kg. buğday (y) tüketeceğinden, hiç mübadeleye başvurmayacaktır. Çünkü, fiyatlar düzeyi mübadeleyi faydalı kılmıyor.

2. Durum

Elmanın kilosu 1 TL. ve buğdayın kilosu 2 TL. olursa:

$$RA = 10.1 + 20.2 = 50$$

$$50 = x + 2y$$

$$x = 50 - 2y$$

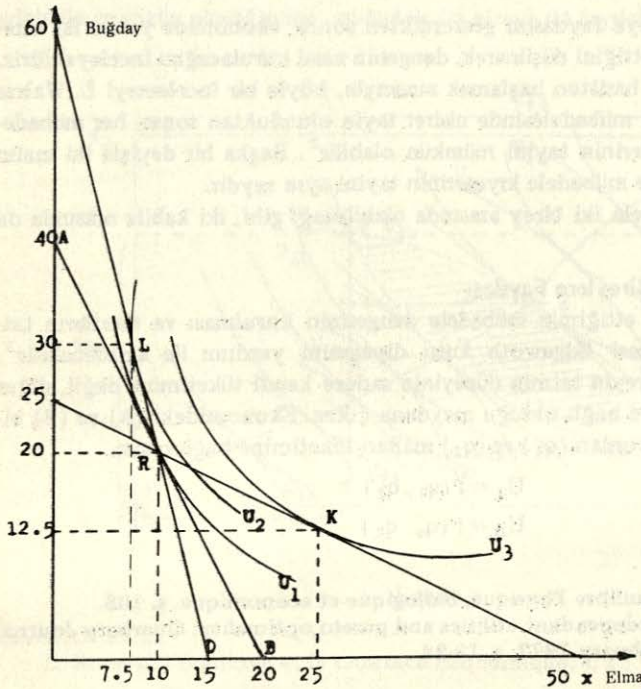
$$UA = f (x , y)$$

$$UA = f (y . (50 - 2y))$$

$$\frac{\partial UA}{\partial y} = 50 - 4y$$

$$y = 12,5 \quad x = 25 \text{ bulunur.}$$

İkinci durumda birey (7.5) kg. buğday verip 15 kg. elma alacak ve (K) noktasında dengeye gelecektir. Ama bu yolla bireyin fayda düzeyi (U_1) den (U_3) e yükselecektir (Şekil: 1).



Şekil : 1

3. Durum

Eğer elmanın kilosu 4 TL. ve buğdayın kilosu 1 TL. olursa:

$$RA = 4.10 + 1.20 = 60$$

$$60 = 4.x + 1.y$$

$$Y = 60 - 4x$$

$$UA = f(x, y)$$

$$UA = f[x(60 - 4x)]$$

$$UA = (60x - 4x^2),$$

$$\frac{\partial UA}{\partial x} = 60 - 8x$$

$$x = 7.5$$

$$y = 30 \text{ olacaktır.}$$

Bu durumda tüketici (L) noktasında dengeye ulaşır ve 2.5 kilo elma verip 10 kg. buğday alır. Ama bu defa (L) noktasında dengeye ulaşacağından doyum düzeyi (U_3) den (U_2) ye düşmüş olacaktır.

Birey için malların marjinal ikame oranları fiyatların nisbetine eşit olduğundan denge kurulacağından, mübadele hacmini belirleyen örnekten ve anlaşılacağı gibi (P_x/P_y) yani nispi fiyatdır. (P_x) ve (P_y) aynı oranda artar ya da eksilirse mübadele hacmi değişmez.

Bu açıklamaların gösterdiği gibi birey mübadeleye başvurarak refah düzeyini yükseltebilir. O halde, mübadelenin bireye ve topluma yararlı olduğu matematiksel bir gerçektir.

b) İki Şahsın İki Mal Mübadelesinde Denge

Mübadelenin bireye faydasını gösterdikten sonra, ekonomide yalnız iki bireyin iki malı mübadele ettiğini düşünerek, dengenin nasıl kurulacağını inceleyebiliriz. Genel denge sorununa basitten başlamak amacıyla, böyle bir incelemeyi L. Walras düşünmüştür. İki malın mübadelesinde nisbet tayin olunduktan sonra, her mübadelede mübadele kıymetlerinin tayini mümkün olabilir². Başka bir deyişle iki malın mübadelesinde denge ile mübadele kıymetinin tayini aynı şeydir.

Böyle bir mübadele iki birey arasında olabileceği gibi, iki kabile arasında da olabilir.

aa) Mübadelinin Bireylere Faydası

Yukarıda sözünü ettiğimiz mübadele dengesinin kurulması ve tarafların tatmin düzeyinin değişmesi Edgeworth kutu diyagramı yardımı ile açıklanabilir³. Böylece ekonomide bireyin tatmin düzeyinin sadece kendi tüketimine değil, diğer bireylerin tüketimine de bağlı olduğu meydana çıkar. Ekonomideki (A) ve (B) bireylerinin fayda fonksiyonları (q_1) ve (q_2) malları tüketimine bağlı olsun.

$$U_a = f(q_1, q_2)$$

$$U_b = f(q_1, q_2)$$

2 J. Dumontier: Equilibre Physique, biologique et economique, s. 108.

3 L.D. Schall: Interdependant utilities and pareto optimality. Quarterly Journal of Economic, February 1972, s. 19-24.

Bu fayda fonksiyonlarını, kutu diyagramında eş fayda eğrileri ile gösterdiğimizde, bireyin (q_1) ve (q_2) malı tüketimi arttığında doyum düzeyinin yükseleceği, yani eş-fayda eğrisinin orijinden uzaklaşacağı varsayılır. Matematiksel ifade ile malların marjinal faydası devamlı olarak pozitifdir.

$$\frac{\partial U_a}{\partial q_2 a} > 0, \quad \frac{\partial U_a}{\partial q_1 a} > 0, \quad \frac{\partial U_b}{\partial q_2 b} > 0, \quad \frac{\partial U_b}{\partial q_1 b} > 0$$

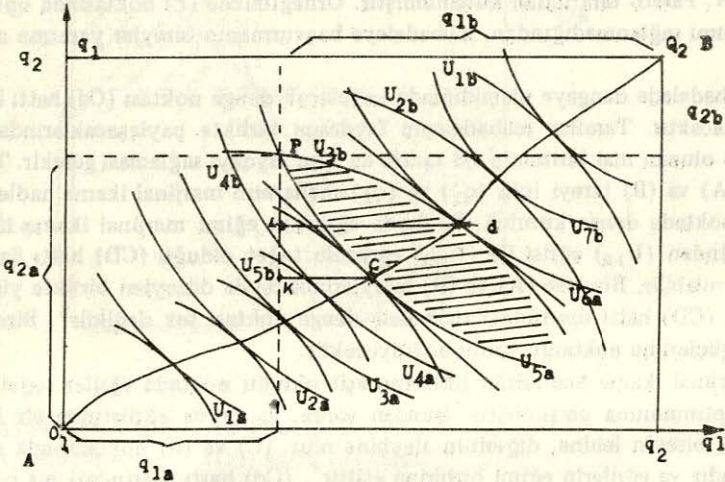
(A) ve (B) bireyinin eş fayda eğrilerini kutu diyagramında gösterdiğimizde, (A) bireyinin eş fayda eğrisi (O_1) orijinden uzaklaştıkça ve (B) bireyinin eş fayda eğrisi (O_2) orijinden uzaklaştıkça; doyum düzeyleri yükselir. (A) ve (B) bireylerinin ellerindeki (q_1) malı miktarını kutunun yatay ekseninde, (q_2) malı miktarını da dikey ekseninde gösterirsek; ekonomideki (q_1) ve (q_2) mallarının miktarı:

$$q_1 = q_{1a} + q_{1b}$$

$$q_2 = q_{2a} + q_{2b} \quad \text{olur.}$$

(P) noktasının koordinatları (A) ve (B) bireyinin sahip oldukları mal miktarlarını gösterir. Mübadelenin bulunmaması halinde (A) (U_{5a}) ve (B) de (U_{3b}) fayda düzeyine ulaşabilmektedir.

O_1C hattı üzerinde (A) bireyinin refah düzeyi mübadelede bulunmama halinden daha düşük olacak ve O_2D hattı üzerinde de (B) bireyinin refah düzeyi hiç mübadelede bulunmamış halinden daha düşük olacaktır (Şekil: 2). Bu nedenle, bireylerin faydalarını arttıran denge noktasının ekonominin merkezinde (Coeur de l'Economie) bulunması gerekir⁴. Bu nedenle, taranmış alanda kurulan denge mübadele ile mümkün olacağından, mübadele iki bireye de faydalıdır.



Şekil : 2

bb) Mübadelede Denge

Bireyler tarafından yapılan arz ve talep, sözkonusu malların fiyatlarının bir fonksiyonudur.

$$D_a = f(P_1, P_2)$$

$$D_b = f(P_1, P_2)$$

Bireyler malların mübadele nisbetlerini, yani fiyatlarını dikkate alarak mübadelede bulunacaklar ve faydalarını maksimize etmek istiyecelerdir. (A) bireyinin (P) noktasında sahip olduğu fayda düzeyi (c) noktasındaki fayda düzeyinin aynıdır. Aynı şekilde (B) bireyinin (P) noktasındaki fayda düzeyi (d) noktasındaki fayda düzeyi ile aynıdır. (A) bireyi (PL) kadar (q_2) malından verip (Ld) kadar (q_1) malından alırsa fayda düzeyi (U_{5a}) dan (U_{6a}) ya yükselecek, ama (B) bireyinin fayda düzeyi aynı kalacağından, mübadele sadece (A) bireyi için faydalı olacaktır.

Aynı biçimde (C) noktasında mübadele dengesi kurulursa, (B) bireyinin fayda düzeyi (U_{3b}) den (U_{4b}) ye yükselecektir. Bunun için (B) bireyi (KC) kadar (q_1) malından verip, (PK) kadar (q_2) malından alacaktır. Ama (A) bireyinin fayda düzeyi aynı kalacağından, mübadeleden sadece (B) bireyi faydalanacaktır. Dikkat edilirse, bu iki üç halde (q_1) ve (q_2) mallarının mübadele oranları birinci halde (PL/LD) ve ikinci halde (PK/CK) olduğundan; değişikliğe uğramaktadır. Yani fiyatlar aynı kalmamaktadır.

Bir ekonomide, bir bireyin refah düzeyi azalmadan diğerlerininki yükselebiliyorsa; optimuma henüz ulaşılmamış demektir. "Kimseye zarar vermeyen mümkün olan muameleler yapılmamışsa, optimuma ulaşılmamış olacağından; malların toplumda her türlü dağılımı bir tüketicinin fayda düzeyini azaltmıyorsa, bu noktada malların tüketiciler arasında dağılımı optimuma kabul eder"⁵. Optimum kavramı ilk defa W. Pareto tarafından kullanılmıştır. Örneğimizde (P) noktasında optimum mal dağılımı sağlanmadığından, mübadeleye başvurmanın bireyler yararına olacağı açıktır.

Mübadelede dengeye ulaşıldığında kurulacak denge noktası (Cd) hattı üzerinde bulunacaktır. Taraflar mübadeledenin faydasını birlikte paylaşacaklarından son mübadele olunan mal biriminin iki tarafa da aynı faydayı sağlaması gerekir. Teknik deyişle (A) ve (B) bireyi için (q_1) ve (q_2) mallarının marjinal ikame hadleri eşit olduğu noktada denge kurulur. Eş fayda eğrisinin eğimi marjinal ikame haddini gösterdiğinden (U_{1a}) eğrisi ile (U_{2b}) eğrisinin teğet olduğu (CD) hattı üzerinde denge kurulabilir. Böylece (A) ve (B) bireylerinin fayda düzeyleri birlikte yükselir. O halde, (CD) hattı üzerindeki mübadele denge noktası tek değildir⁶. Bireylerin pazarlık güçleri bu noktanın yerini belirliyecektir.

Marjinal ikame hadlerinin birbirine eşit olduğu noktada eğriler teğet olup, pareto optimumuna ulaşılmıştır. Bundan sonra, eş fayda eğrilerinde bir kayma yalnız bir bireyin lehine, diğerinin aleyhine olur. (C) ve (d) noktalarında da durum aynıdır ve eğrilerin eğimi birbirine eşittir⁷. (Cd) hattı üzerindeki bir noktada

5 J. Lecaillon: *Analyse Microeconomique*, s. 243.

6 C.E. Ferguson: *Microeconomic Theory* 1966, s. 366.

7 A. Braff, *Microeconomic Analysis*, s. 250.

(A) ve (B) bireyinin tüketeceği mal miktarı, başka bir deyişle denge noktası, taraflarca kabul olunan nispi fiyatlara, yani mübadele oranlarına bağlı olacaktır. Eğer fiyat tesbit edilmiş ise, bireylerin tercihleri de veri olduğundan tek denge noktası olabilir. Bu noktada, iki birey için malların marjinal fayda oranları, malların marjinal ikame oranlarına ve o da, fiyatların oranına eşit olur.

$$\frac{\frac{\partial U}{\partial q_1}}{\frac{\partial U}{\partial q_2}} = \frac{dq_1}{dq_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

Şekil 2'de beliren denge noktasında, (A) ve (B) bireylerinden herbirinin sattığı malın değeri aldıkları malın değerine eşit olacağından;

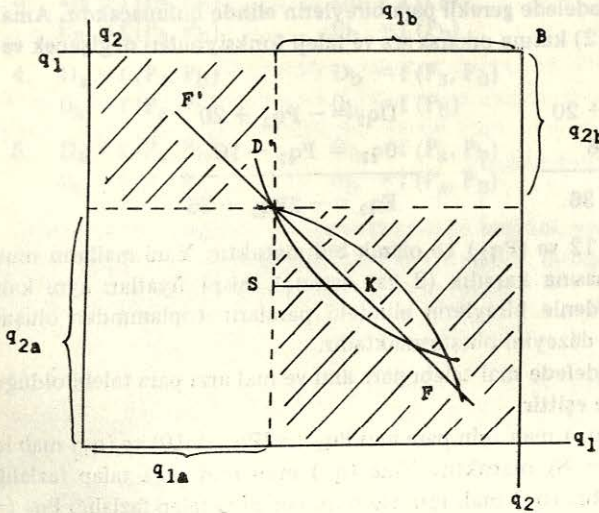
$$D_a = 0_a, \quad E_a = 0, \quad (E_a = (a) \text{ malının talep fazlası})$$

$$D_b = 0_b, \quad E_b = 0, \quad (E_b = (b) \text{ malının talep fazlası})$$

olur ve iki mal pazarında da denge kurulmuş olur.

2. PARANIN KULLANILMASI

(A) ve (B) bireyi mallarını pazara taşıyıp orada trampa etmek zahmetinden kurtulmak isteyeceklerinden, bu amaçla sadece mübadeleyi kolaylaştırmak için bir vasıttan yani paradan yararlanmaları gerekecektir.



Şekil : 3

- (A) Bireyinin talebi (SK) kadar (q₁) malı
- (A) Bireyinin arzı (DS) kadar (q₂) malı
- (B) Bireyinin talebi (DS) kadar (q₂) malı
- (B) Bireyinin arzı (SK) kadar (q₁) malı

olacaktır (Şekil: 3). Mübadeleye başlamazdan önce (A) bireyinin elinde satın alacağı (SK) malına karşılık vereceği para olacak ve daha sonra da (DS) kadar malı

sattığında aynı parayı geriye alacaktır. Böyle basit bir modelde para mübadeleden başka bir gaye için kullanılmamaktadır. Başka bir deyişle, para iddihar için, ihtiyat için ve spekülasyon için talep olunmamaktadır. Öyleyse ekonomideki para miktarını (M) belirleyen fiziki mübadele hacmi olacaktır. Ekonomideki para miktarı (M) olduğuna göre, (q_1) malının fiyatı M/SK ve (q_2) malının fiyatı M/DS olacaktır. Bu modelde ekonomideki para miktarı (M) iki katına çıkarsa ($2M$) fiyatlarda iki kat yükselir. Ama nispi fiyatları oluşturan bireylerin fayda fonksiyonları yani tercihlerdir. Ama fiyatlar belli iken arz ve talebi oluşturan fiyatların düzeyidir.

Henüz fiyatlar oluşmadan, (A) ve (B) bireyinin tercihleri yani fayda fonksiyonları mübadele miktarını belirlemektedir. (D) noktasında diğer bir denge noktası olan (K) ya geçen (FF') doğrusu fiyatlar oranını göstermektedir (Şekil: 3).

(A) ve (B) bireylerinin arz ve talep fonksiyonları aşağıdaki gibi olsun.

$$\begin{aligned} Dq_1 &= -2Pq_1 + 10 & , & & Dq_2 &= -Pq_2 + 10 \\ Oq_1 &= Pq_1 - 8 & , & & Oq_2 &= Pq_2 - 8 \end{aligned}$$

İki mal (q_1 ve q_2) mübadelesinde dengenin kurulabilmesi için $Dq_1 = Oq_1$ ve $Dq_2 = Oq_2$ olmalıdır. Dengenin kurulması halinde, talep fazlalıkları (E) sıfır olduğundan,

$$Dq_1 - Oq_1 = -2Pq_1 + 10 - Pq_1 + 8 = 0$$

$$Dq_2 - Oq_2 = -Pq_2 + 10 - Pq_2 + 8 = 0$$

Denklemlerin çözümünden $Pq_1 = 6$ ve $Pq_2 = 9$ değerleri için denge kurulur. Yani belli tercihler altında 1 adet (q_1) malı 1,5 adet (q_2) malı ile mübadele edilecektir. Böyle bir mübadelede gerekli para bireylerin elinde bulunacaktır. Ama bireylerdeki para miktarı (2) katına çıkarsa arz ve talep fonksiyonları değişecek ve aşağıdaki gibi olacaktır.

$$Dq_1 = -2Pq_1 + 20$$

$$Dq_2 = -Pq_2 + 20$$

$$Oq_1 = Pq_1 - 16$$

$$Oq_2 = Pq_2 - 16$$

$$Eq_1 = -3q_1 + 36$$

$$Eq_2 = -2Pq_2 + 36$$

Buradan (Pq_1) 12 ve (Pq_2) 18 olarak bulunacaktır. Yani malların mutlak fiyatları değişmiş olmasına karşılık (2 kat artmış), nispi fiyatları aynı kalmıştır. $6/9 = 12/18$. Bu nedenle bireylerin elindeki paraların toplamından oluşan para miktarı (M) fiyatların düzeyini oluşturmaktadır.

Böyle bir mübadelede mal talebi para arzı ve mal arzı para talebi olduğundan, para arzı para talebine eşittir.

İlk örnekdeki (q_1) malı için para arzı Pq_1 ($-2Pq_1 + 10$) ve (q_1) malı için para talebi Pq_1 ($Pq_1 - 8$) olacaktır. Yine (q_1) malı için para talep fazlalığı Pq_1 ($-Pq_1 + 18$) olacaktır. (q_2) malı için ise bulunan para talep fazlalığı Pq_2 ($-2Pq_2 + 18$) olacaktır.

Ekonomideki para talebi yalnız mübadele için yapıldığına göre, mübadeleden sonra para talebinin sıfır olması gerekir.

$$Pq_1 (-3Pq_1 + 18) + Pq_2 (-2Pq_2 + 18) = 0$$

Dengenin kurulması halinde $Eq_1 = 0$ ve $Eq_2 = 0$ olduğundan, $Pq_1 \cdot Eq_1 +$

$P_{Q_2} \cdot E_{Q_2} = 0$ olmalıdır. $P_{Q_1} \cdot D_{Q_1} = 0_{Q_1} \cdot P_{Q_1}$. (Talep değeri = arz değeri) ekonomide mübadele edilen kıymetler sabit kalırsa (D_{Q_1} ve 0_{Q_1}) ve bireylerin tercihleri değişmez ve para sadece mübadele için talep olunacağından,

Para arzı = Para talebi olur ve para arzı 2, 3, 4, misli artarsa,

$n \cdot P_{Q_1} \cdot D_{Q_1} = n \cdot P_{Q_1} \cdot 0_{Q_1}$ olur ve fiyatlarda (n) misli artmış olur. Bu husus hem (Q_1) ve hem de (Q_2) malı için geçerlidir.

$$P_{Q_1} \cdot \bar{D}_{Q_1} = P_{Q_2} \cdot \bar{0}_{Q_2}$$

$$P_{Q_1} \cdot \bar{0}_{Q_1} = P_{Q_2} \cdot \bar{0}_{Q_2}$$

Bu durumda ekonomideki para miktarı (n) nisbi artarsa, fiyatlar genel düzeyi de (n) misli artar, ama nispi fiyatlar değişmez.

a) İki Mal Piyasasında Denge

Yukarıda incelediğimiz iki bireyin iki mal mübadelesi modelini gerçek hayata daha yaklaştırmak için, iki mal ve paranın bulunduğu bir ekonomide dengeyi nasıl oluştuğunu inceleyebiliriz. Ekonomideki (a) malın arz ve talebi sadece kendi fiyatına değil, bütün malların fiyatına bağlı olabilir. Bu nedenle beş durum düşünebiliriz.

$$1. \quad D_a = f(P_a) \quad D_b = b(P_b)$$

$$0_a = f(P_a) \quad 0_b = f(P_b)$$

$$2. \quad D_a = f(P_a, P_b) \quad D_b = f(P_b)$$

$$0_a = f(P_a) \quad 0_b = f(P_b)$$

$$3. \quad D_a = f(P_a, P_b) \quad D_b = f(P_b)$$

$$0_a = f(P_a, P_b) \quad 0_b = f(P_b)$$

$$4. \quad D_a = f(P_a, P_b) \quad D_b = f(P_a, P_b)$$

$$0_a = f(P_a, P_b) \quad 0_b = f(P_b)$$

$$5. \quad D_a = f(P_a, P_b) \quad D_b = f(P_a, P_b)$$

$$0_a = f(P_a, P_b) \quad 0_b = f(P_a, P_b)$$

Örnek olarak aldığımız bu durumlardan en basitini, yani arz ve talebin sadece söz konusu malın fiyatına bağlı olduğu hali ele alalım. Ekonomideki (a) ve (b) mallarının talep ve arz fonksiyonları aşağıdaki gibi olsun.

$$D_a = -2P_a + 22 \quad D_b = -3P_b + 10$$

$$0_a = P_a - 2 \quad 0_b = P_b - 2$$

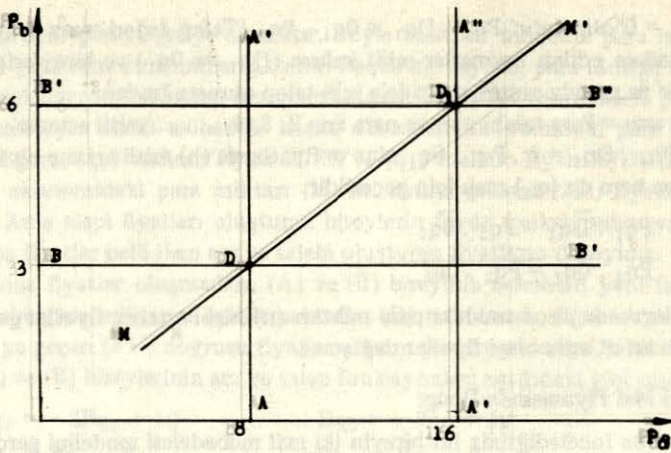
Buradan hareketle,

$$E_a = -3P_a + 24$$

$$E_b = -4P_b + 12$$

Böyle bir modelde $P_a = 8$ ve $P_b = 3$ için (a) ve (b) mal piyasasında birlikte denge kurulur.

Şekil 4'de AA' doğrusu üzerinde (a) malı piyasasında denge vardır ve $E_a = 0$ dir. BB' doğrusu üzerinde ise $E_b = 0$ 'dir ve (b) malı piyasasında denge vardır. Para piyasasına gelince, iki pazarda birlikte denge kurulduğu yerde para piyasasında da denge kurulacak ve $E_m = 0$ olacaktır.



Şekil : 4

$$E_m = -(P_a \cdot E_a + P_b \cdot E_b)$$

$$E_m = -P_a (-3 P_a + 24) - P_b (-4 P_b + 12)$$

$$E_m = 3 P_a^2 - 24 P_a + 4 P_b^2 - 12 P_b$$

Para piyasasında dengenin kurulabilmesi için yani $E_m = 0$ için, $P_a = 8$ ve $P_b = 3$ olmalıdır. (E_m) yi sıfır kılan (P_a) ve (P_b) olduğundan iki değişkenli bir fonksiyon karşındayız.

Şekil 4'deki MM' doğrusu üzerinde para piyasasında denge vardır. Örneğin (D) noktasında (a), (b) malı ve para piyasasında denge kurulmuştur. Yani $P_a = 8$ ve $P_b = 3$ için $E_m = 0$ olduğu formülden kolayca çıkarılabilir.

Ekonomi dengede iken para miktarı iki katına çıkarsa ve para miktarı (a) ve (b) malı talep edenler arasında nispi eşitlik bozulmadan dağılırsa, fazla talep fonksiyonları (E_a) ve (E_b) şöyle oluşur.

$$E_a = -3 P_a + 48$$

$$E_b = -4 P_b + 24$$

olacak ve bu modelde $P_a = 16$ ve $P_b = 6$ için (a) ve (b) malları piyasasında denge kurulmuştur. AA' doğrusu $A'A''$ doğrusu ve BB' doğrusu $B'B''$ doğrusu halini almıştır. Bu nedenle, yalnız (D_1) noktasında her üç pazarda da denge kurulmuştur.

$$E_m = 0 = -P_a (-3 P_a + 48) - P_b (-4 P_b + 24)$$

$$E_m = 0 = +3 P_a^2 - 48 P_a + 4 P_b^2 - 24 P_b$$

$$E_m = 0 = 3 P_a^2 - 48 P_a + 4 P_b^2 - 24 P_b$$

Burada da $P_a = 16$ ve $P_b = 6$ için $E_m = 0$ 'dır. Bu durumda (D_1) noktasında para piyasasında denge kurulmuştur. Yalnız para miktarı iki misline çıkınca (a) ve (b) mallarının fiyatları da 2 misline çıkmış, ama nispi fiyatlar değişmemiştir. Yani $3/8 = 6/16$.

Bu basit modelde para miktarı bireyler arasında nispi eşitliği bozmadan dağıtılmış ve yine mallara olan parasal talep artmıştır. Yalnız üretim ve talep aynı düzeyde kalmıştır.

Bu basit modelden sonra, yani 1. durumdan sonra 5. durumun incelenmesine geçebiliriz.

Ekonomideki (a) ve (b) mallarının arz ve talepleri (P_a) ve (P_b) nin fonksiyonları olduğunda; iki durum söz konusu olabilir. Bunlardan birincisinde (a) ve (b) malları rakip mallardır. İkinci durumda ise, (a) ve (b) malları tamamlayıcı mallardır.

aa) Rakip Mallar Durumu

(a) ve (b) malları rakip mallarsa, bunlardan birinin fiyatı yükseldiğinde, diğerine olan talep artacağından onun da fiyatı yükselir. Böyle bir durumu bir modelde inceleyelim. İki mal ve paranın yer aldığı böyle bir modelde genel dengenin nasıl oluşacağını araştıracağız.

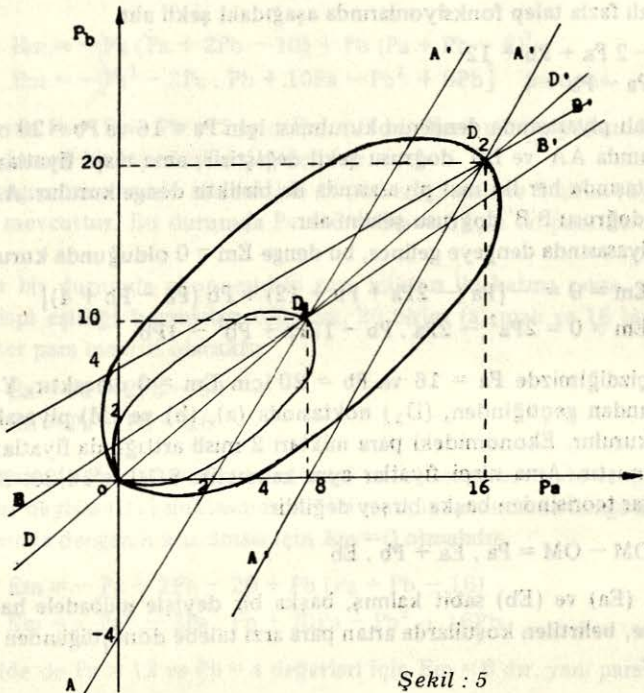
$$E_a = -2 P_a + P_b + 6$$

$$E_b = P_a - P_b + 2 \quad \text{olduğunu varsayalım.}$$

Bu modelde $P_a = 8$ ve $P_b = 10$ değerleri için (a) ve (b) malları piyasasında denge kurulmaktadır. Arz ve talep oluşmadan fiyatlar da oluşmaz. Ekonomideki para miktarı (6) adet (a) malı ve 2 adet (b) malı satın alabilecek kadardır. Modelde mal talebi para arzı ve para talebi mal arzı olacağından ve iddiharda olmadığından, mal arz ve talepleri birbirine eşit olduğu noktada para piyasasında da denge kurulur.

$$E_m = -[P_a(-2 P_a + P_b + 6) + P_b(P_a - P_b + 2)]$$

Burada (E_m) yi sıfır kılan yani parasal dengeyi sağlayan malların fiyatları (P_a) ve (P_b) dir.



Şekil : 5

Şekil 5'de AA' doğrusunun her noktasında (a) malı ve BB' doğrusunun her noktasında (b) malı piyasasında denge vardır. (D₁) noktasında ise her iki piyasada birden denge kurulduğundan para piyasasında da denge kurulur.

Yukarıdaki formülden,

$$E_m = 2 Pa^2 - Pb \cdot Pa - 6 Pa - PaPb + Pb^2 - 2 Pb \quad \text{bulunur.}$$

Bu formül bir elipsin denklemdir. Elipsin her noktasında para piyasasında denge vardır. Ama yalnız (D₁) noktasında 3 piyasada da birlikte denge kurulacağından, genel denge kurulur. Örneğin, Pa = 8 ve Pb = 10 için Em = 0'dır.

Şekildeki DD' doğrusu (Pa) ve (Pb) nisbetlerini göstermektedir. Fiyatların nispi düzeyi değişmediğinde denge bozulmayacağından, DD' doğrusunun hangi noktasında dengenin kurulacağını fiyatların mutlak düzeyi belirleyecektir. Belirttiğimiz koşullarda, fiyatların düzeyini ekonomideki para miktarı belirlediğinden, para arzı DD' üzerindeki (D₁)'in yerini belirleyecektir.

Yukarıdaki açıklamalarımıza göre, (Ea) ve (Eb) fonksiyonlarına göre, ekonomide 6 adet (a) malı ve 2 adet (b) malı satın alacak kadar para vardır. Şimdi para miktarını 2 katına çıkarırsak 12 adet (a) malı ve 4 adet (b) malı satın alacak kadar para olacaktır.

- Bütün para mübadelede kullanılacağından,
- İddihar olamayacağından,
- Başka nedenlerle para talebi olmayacağından,
- Para arzı gelir dağılımını ve talebi değiştirmedeğinden,
- Birey sayısı değişmediğinden,
- Üretim hacmi aynı kaldığından,

(a) ve (b) malı fazla talep fonksiyonlarında aşağıdaki şekli alır.

$$E_a = -2 Pa + Pb + 12$$

$$E_b = Pa - Pb + 4$$

(a) ve (b) malı piyasasında dengenin kurulması için Pa = 16 ve Pb = 20 olması gerekir. Bu durumda AA' ve BB' doğrusu şekil değiştirir, ama nispi fiyatlar aynı kalır ve (D₂) noktasında her iki mal piyasasında da birlikte denge kurulur. AA' doğrusu A'A' ve BB' doğrusu B'B' doğrusu şeklini alır.

Para piyasasında dengeye gelince, bu denge Em = 0 olduğunda kurulur.

$$E_m = 0 = -[Pa(-2Pa + Pb + 12) + Pb(Pa - Pb + 4)]$$

$$E_m = 0 = 2Pa^2 - 2Pa \cdot Pb - 12Pa + Pb^2 - 4Pb$$

Yeni elipsi çizdiğimizde Pa = 16 ve Pb = 20 için Em = 0 olacaktır. Yeni elipsde (D₂) noktasından geçtiğinden, (D₂) noktasında (a), (b) ve (M) piyasalarında birlikte denge kurulur. Ekonomideki para miktarı 2 misli arttığında fiyatlar düzeyi de iki misli artmıştır. Ama nispi fiyatlar aynı kalmıştır. 8/10 = 16/20. Bu ilke ise, paranın miktar teorisinden başka birşey değildir.

$$DM - OM = Pa \cdot E_a + Pb \cdot E_b$$

olduğundan, (Ea) ve (Eb) sabit kalmış, başka bir deyişle mübadele hacim olarak değişmemişse, belirtilen koşullarda artan para arzı talebe dönüştüğünden DM - OM = 0 olmuştur.

$$EM = Pa \cdot Ea + Pb \cdot Eb \quad \text{olduğundan}$$

$$n \cdot EM = n \cdot Pa \cdot \bar{Ea} + n \cdot Pb \cdot \bar{Eb} \quad \text{yazılabilir.}$$

Bu eşitliğin anlamı ise şöyle ifade edilebilir: Para arzının artış ya da eksiliş oranında fiyatlar genel düzeyi de yükselir ya da düşer.

bb) Tamamlayıcı Mallar Durumu

Ekonomide bulunan (a) ve (b) malları, örneğin çay ve şeker gibi, birbirini tamamlayıcı bir nitelik taşıyorsa, bunlardan birinin fiyatının düşmesi diğerinin fiyatını yükseltir. Başka bir deyişle, çayın fiyatı düşerse talebi artacağından buna bağlı olarak şekerin de önce talebi ve sonra fiyatı yükselir. Modelimizdeki (Pa) düşerse (Pb) yükselir.

Böyle bir ekonomide (a), (b) malı ve para (M) piyasalarında dengenin nasıl kurulup gelişeceğini inceleyebiliriz. (a) ve (b) mallarının fazla talep fonksiyonları aşağıdaki gibi olsun:

$$Ea = Pa + 2Pb - 10$$

$$Eb = Pa + Pb - 8$$

$Ea = 0$ iken (a) malı piyasasında denge vardır. $Eb = 0$ iken (b) malı piyasasında denge vardır. (Ea) ve (Eb) birlikte sıfıra eşitse her iki piyasada da birlikte denge vardır. Denklemleri çözersek $Pa = 6$ ve $Pb = 2$ için iki pazarda da birlikte denge kurulmaktadır.

Şekil (6)'da AA' doğrusu üzerinde (a) malı piyasasında denge vardır. BB' doğrusu üzerinde (b) malı piyasasında denge vardır. (D_1) noktasında hem (a) ve hem de (b) malı piyasasında denge kurulacağından, para piyasasında (M) denge kurulur.

$$Em = -[Pa(Pa + 2Pb - 10) + Pb(Pa + Pb - 8)]$$

$$Em = -[Pa^2 - 3Pa \cdot Pb + 10Pa - Pb^2 + 8Pb] \quad \text{bulunur.}$$

Bu denklemde $Pa = 6$ ve $Pb = 2$ için $Em = 0$ 'dır. Yani para piyasasında denge vardır. Bu son formül bir hiperbolün denklemidir.

Başlangıç durumunda ekonomide 10 birim (a) malı ve 8 birim (b) malı alacak kadar para mevcuttur. Bu durumda $Pa = 6$ ve $Pb = 2$ için iki pazarda da denge kurulmuştur.

Böyle bir durumda ekonomideki para miktarı iki katına çıksa, yine bu para bireylere nispi eşitliği bozmadan dağıtılsa, 20 birim (a) malı ve 16 birim (b) malı talebine yeter para mevcut olacaktır.

$$Ea = Pa + 2Pb - 20$$

$$Eb = Pa + Pb - 16$$

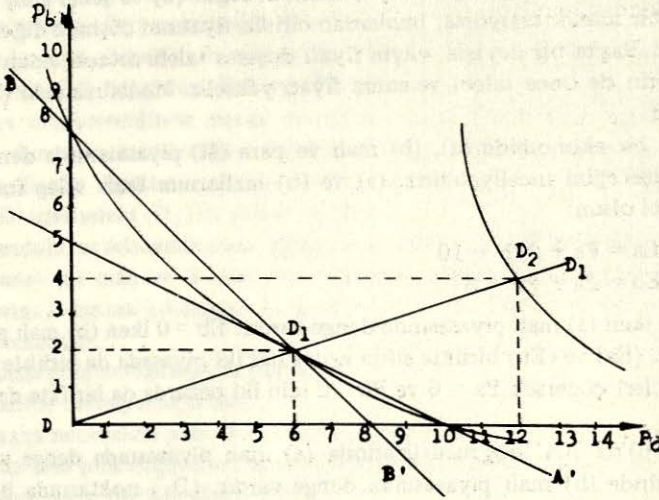
Bu durumda $Pa = 12$ ve $Pb = 4$ için (a) ve (b) malı pazarında denge kurulacaktır. Başka bir deyişle (D_2) noktasında her iki mal piyasasında da denge kurulacaktır. Para piyasasında dengenin kurulması için $Em = 0$ olmalıdır.

$$Em = -Pa + 2Pb - 20 + Pb(Pa + Pb - 16)$$

$$Em = -Pa^2 - 3Pa \cdot Pb + 20Pa - Pb^2 + 16Pb$$

Bu hiperbolde de $Pa = 12$ ve $Pb = 4$ değerleri için $Em = 0$ 'dır, yani para piyasasında

da denge vardır. Bu modelde de ekonomideki para miktarı 2 kat arttığında mutlak fiyatlar iki kat artmıştır. Ama nispi fiyatlar değişmemiştir. $2/6 = 4/12$. Öyleyse DD' doğrusunun her noktasında denge kurulabilir. Bu noktanın yerini belirleyen ekonomideki para miktarıdır.



Şekil : 6

3. PARANIN MİKTAR TEORİSİ

Yukarda kurduğumuz iki mallı model gerçek hayatta bulunmayan bir soyutlama olduğundan, bu modeli gerçek hayata uygulamak için ekonomide (n) adet mal ve hizmet bulunduğunu varsayabiliriz. Bu modelde, malların mutlak fiyatlarının düzeyini para arzının belirlediğini gösterebiliriz.

a) (n) Adet Mal Piyasasında Denge

Ekonomide (n) adet malın bulunması durumunda herhangi bir (i) malının talebi ve arzı (n) adet malın fiyatlarının bir fonksiyonudur.

$$D_i = f(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n)$$

$$D_L = f(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n)$$

$$D_n = f(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n)$$

Her mal arzı para talebi ve her mal talebi para arzı olacağından, (n) adet mal ve hizmet piyasasında denge varsa, para piyasasında da denge kurulacaktır. Bu durumda:

- Her para arzı talebe dönüşmektedir,
- Her para talebi mal arzıyla olmaktadır,
- Başka nedenlerle para talebi yoktur.

Böyle bir ekonomide mal ve hizmetlerin fazla talep fonksiyonları aşağıdaki gibidir:

$$E_1 = f(P_1, P_2, \dots, P_n)$$

$$E_2 = f(P_1, P_2, \dots, P_n)$$

$$\vdots$$

$$E_n = f(P_1, P_2, \dots, P_n)$$

$E_1, E_2, E_3, \dots, E_n$ miktar olarak (n) adet mal ve hizmetin talep fazlalıklığını gösterdiğinden; bunların fiyatlarıyla çarpılması para arzına eşittir. Bu nedenle:

$$Em = P_1 \cdot E_1 + P_2 \cdot E_2 + \dots + P_n E_n$$

$E_i > 0$ ise, mal talebi vardır ve bunun karşılığı kadar para arzı olacaktır. $Em_i < 0$ olacaktır. Bu nedenle:

$$Em = -[P_1 \cdot E_1 + E_2 \cdot P_2 + \dots + P_n E_n]$$

Ekonomide dengenin kurulabilmesi için, E_1, E_2, \dots, E_n in sifıra eşit olması gerekir. Eğer bu eşitlikler kurulursa (Em) de sifır olur, yani para piyasasında da denge kurulur. Böyle bir eşitlikte para miktarı (k) misli artarsa eşitlik şu şekli alır.

$$k \cdot Em = -[k \cdot P_1 \cdot E_1 + k \cdot P_2 \cdot E_2 + \dots + k \cdot P_n \cdot E_n]$$

Genel dengenin kurulması halinde E_1, E_2, \dots, E_n sifıra eşit olursa, fiyatların hepsinin (k) misli artması gerekir. Öyleyse, ekonomideki para miktarı (k) misli artarsa, fiyatlarda (k) misli artar. Bu ifade ise, paranın miktar teorisinden başka bir şey değildir.

b) Dayanılan Varsayımlar

Böyle bir model ve varılan sonuç aşağıdaki varsayımlara dayanmaktadır.

1- (n) adet mal ve hizmete karşı olan talep, artan para miktarıyla orantılı olarak artmalıdır. Bireylerin talebinden oluşan (k) malı talebinin aynı oranda artması için, bireyler artan para arzından nispi eşitlik ölçüsünde yararlanmalıdırlar. Eğer para arzı gelir dağılımındaki nispi eşitliği bozarsa, mallara olan talep de değişecektir. Böyle bir durum ise, talep fonksiyonunun eski durumunu değiştirir.

2- Ekonomide, para arzı nedeniyle talepler arttığında, mal arzı miktar olarak değişmemektedir. Klasik teori tam istihdam durumunu kabul ettiğinden, arzın miktar olarak yükselmesi düşünülmemiştir.

3- Bu koşullarda talep artacak ama arz artmayacağından, fiyatlar yükselecek ama neticede arz ve talep hacim olarak aynı kalacaktır. Yani $E_L = 0$ olacak ve denge yeniden kurulacaktır.

4- Bunlardan başka, paranın tedavül hızı da değişmemektedir. Çünkü, muamelat hacmi aynı kalmaktadır. Böyle bir durumda, belli bir dönemdeki üretim miktarıyla fiyatlar genel düzeyinin çarpımı, para miktarı ile tedavül hızının çarpımına eşittir. Yani $MV = PT$ dir. Bu formül ise 1. Fisher'in miktar teorisini açıklamada yararlandığı mübadele denklemdir.

SONUÇ

İncelememizden anlaşılacağı gibi, para miktarıyla fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkiyi açıklayan miktar teorisi, basit ve kabulü çok zor varsayımlara dayan-

maktadır. Gerçek hayatta bu ilişkilerin daha iyi kavranması için bazı noktaların dik-kate alınması gerekmektedir.

İlkin, para arzının mutlaka mal ve hizmet talebine dönüldüğü varsayımını terk-etmemesi gerekir. Ekonomideki para miktarının bir bölümü ihtiyat, spekülasyon, likidite ve mecburi rezerv nedeniyle saklanmaktadır.

İkinci olarak, mal ve hizmet arzının miktar olarak değişmeyeceği varsayımı terkedilmelidir. Başka bir ifade ile ekonominin tam istihdamda bulunduğu varsayımından uzaklaşmak gerekir.

Üçüncü olarak, sonuncu ve önemli bir nokta, para arzının gelir dağılımındaki nispi eşitliği bozmaması gerekir. Aksi halde her malın talebi aynı gelişmeyi göster-miyeceğinden, fiyatlar aynı oranda artmaz ve bu nedenle de ekonomide yapısal değişiklikler olabilir.

Bu nedenlerle, fiyat dalgalanmalarını açıklamada ve denetim altına almada para miktarı önemli ama tek neden değildir.

KAYNAKLAR

- M. Albouy: Portée et limite du modele de Walras Revue d'Économie Politique, 1972.
- M. Allais: La theorie de l'Equilibie générale Rev. d'Ec. Pol. 1971.
- R.A. Bilas: Microeconomic Theory. A Willey International Edition, New-York, London.
- J. Braff: Microeconomic Analysis, New-York, 1969.
- G. Chiang: Fundemental Methods of Matematical Economics, Tokyo, 1967.
- S. Divitcioğlu: Mikro İktisat, İstanbul 1971.
- J. Dumontier: —Equilibie physique, Biologique, Economique, PUR, 1945. — Les Structurea de l'Economie. Dunod 1971.
- C.E. Ferguson: Microeconomic Theory 1966, Richard D. Irwin Inc., Homewood, Illinois.
- Henderson - Quaut: Microeconomic Theory, International Student Edition, First Edition.
- J.R. Hicks: Value and Capital, oxford at the clavendon press.
- J. l'Husllier: Note sur theorie Monetaire de L. Walras Rev. d'Ec. Pol. 1971.
- J. Lajugie: Les Systemes Economiques PUF 1966.
- J. Lecaillon: Analyse Microeconomique, Cujas 1967.
- R. Masset: Mathematique de l'Analyse economique Cujas 1970.
- J. Marchal: Le Mecanisme des Prix Rev. d'Ec. Pol. 1973, No. 4.
- F. Oules: l'Ecole de Lausanne. Dalloz 1950.
- A.N. Rugina: Leon Walras contre Keynes Rev. d'Ec. Pol., 1970.
- C. Stoleru: l'Equilibre et la croissance economique dunod, 1970.
19. J. de Zatarin: La theorie de tâtonnements chez Walras Rev. d'Ec. Pol., 1972.

1980 – 1984 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE'DE ENFLASYON VE KONTROL ÖNERİLERİ

İlker PARASIZ*

GİRİŞ

Enflasyonun geleneksel tanımı, cari fiyat düzeyinde toplam talebin toplam arzdan daha fazla olması demektir. Bu durumda fiyatlar genel düzeyinde sürekli artış olacaktır. Dolayısıyla, iktisatçılar enflasyonu fiyatlar genel düzeyinde sürekli artış olarak tanımlarlar. Öte yandan, halk ve bazı iktisatçılar da enflasyonu yalnızca fiyat artışları şeklinde ele almaktadır. Ülkemiz açısından enflasyonun tanımıyla ilgili herhangi bir tartışmaya girmeye gerek yoktur. Çünkü, Tablo: I'de görüldüğü gibi yıllardan beri fiyatlar sürekli olarak artmaktadır.

Tablo: I
Toptan Eşya Fiyat Endeksi 1963=100

Yıllar	Genel	%
1977	492	24
1978	751	52.6
1979	1231	63.9
1980	2551	107.2
1981	3488	36.8
1982	4369	25.2
1983	5708	30.6
1984 Ocak	7140	5.3
Şubat	7401	3.6
Mart	7401	3.6
Nisan	8076	6.4
Mayıs	8649	7.4
Haziran	8691	0.5

Kaynak: 1980, 1981, 1982, 1983, 1984
yılık Ekonomik Raporları, T.C.
Maliye ve Gümrük Bakanlığı

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

Enflasyonun nedenlerine gelince, birçok ekonomist bunu bir parasal olay olarak görmektedir. Gerçekten de bir ekonomide enflasyon oranı yüksekse veya düşük olsa bile çok uzun zamandan beri süregeliyorsa bunun nedeni mutlaka parasaldır. Aşağıda geniş olarak inceleyeceğimiz gibi, ülkemizde de enflasyon hem yüksek oranlıdır, hem de yıllardan beri süregelmektedir ve para arzı da sürekli olarak artmaktadır. Ancak kısa dönemde, enflasyonun nedenleri üzerinde farklı görüşleri sürülmüştür.

Ülkemizde özellikle 1970'li yılların ortalarından itibaren fiyatlar hızlı bir şekilde artmaya başlamıştır. 24 Ocak 1980 kararlarının alındığı yılda, kısmen uygulanan şok (Quick fix) politikası nedeniyle fiyatlar % 107,2'lik bir artış göstermiş, daha sonraki iki yılda enflasyon oranı 1981'de % 36,8, 1982'de de % 25,2 olarak gerçekleşmiştir. Ancak, 1983 yılında fiyatlar % 30,6 artarak yeniden tırmanışa geçmeye başlamış ve 1984 yılından yaklaşık % 45 oranında bir artış göstermiştir.

Bu makaledeki amacımız, yeniden tırmanışa geçen enflasyonun nedenlerini açıklamak ve bazı çözüm önerileri sunmaktır.

1. TALEP YÖNÜNDEKİ ENFLASYONİST BASKILAR

Enflasyonu talep açısından açıklamak kolay olmaktadır. Buna göre, fiyatlar genel seviyesinin yükselme nedeni, cari fiyatlarda mal ve hizmet talebinin arzı aşmasıdır. Talep enflasyonun nedenleri konusunda monetarist iktisatçılarla neokenesgil iktisatçılar arasında görüş ayrılığı vardır. Monetarist iktisatçılara göre, talep enflasyonunun nedeni para arzındaki artışlardır. Neo-keynesgillere göre ise para arzında bir artış olmasa bile geçici bir süre için talep enflasyonun kaynağı tüketim, yatırım ve devlet harcamalarındaki artıştır. O halde, ülkemizde talep enflasyonunun kaynaklarını reel ve parasal sektörlerde ayrı ayrı incelemek konuya daha fazla derinlik kazandıracaktır.

1. Kamu Sektöründen (Reel Kesim) Kaynaklanan Enflasyonist Baskılar

Vergilerde yeteri kadar bir artış sağlanmaksızın devlet harcamalarındaki artışlar veya devlet harcamalarında bir azalma olmadığı halde vergi gelirlerinde hasıl olan gerilemeler yahut devlet harcamalarının artış oranının vergilerdeki artış oranından daha fazla olması (ekonomide atıl kapasiteler yoksa) en önemli enflasyonist baskı kaynaklarından biridir.

Ülkemizde, Tablo: II'de görüldüğü üzere, kamu yatırım ve tüketim harcamalarının vergi gelirlerinin üstünde olması, KİT açıkları (24 Ocak 1980 öncesi), enflasyonun en önemli kaynağı durumundadır. Öte yandan, yıl içerisinde yapılan ek ödenek ilaveleriyle kamu sektörü gelir ve gider dengeleri daha da bozulmakta ve Merkez Bankasının avans olanakları sonuna kadar kullanılmaktadır.

Tablo: II
Bütçe Açıkları Milyon TL.

	1979	1980	1981	1982	1983
Bütçe Açıkları	56.6	154.2	89.8	117.1	220.4

Kaynak: (1981, 1982, 1983) T.C. Merkez Bankası Yıllık Raporları

Kamu sektörü, ya net parasal yükümlülüğünü arttırarak ya da tahvil satışı yoluyla özel kesime borçlanarak açıklarını finanse etme yoluna gitmektedir. Dolayısıyla, kamu açıkları, kamu sektörünün net parasal yükümlülüğü ve para stoku arasında doğrudan bir ilişki oluşmaktadır. Diğer bir ifadeyle, kamu açıkları arttıkça ve açıklar tahvil satışlarıyla karşılanmadığı sürece para stoku sürekli olarak artmaktadır.

Kamu açıklarıyla para stoku arasındaki bu doğrudan ilişki, ülkemizde enflasyon olgusunun karakterleri belirleyen en önemli unsurlardan birisidir. Enflasyonun dolayısıyla kamu sektörünün harcama yükümlülükleri hızla artarken, enflasyona karşı fazla esnek bir vergi yapısına sahip olunmadığından kamu gelirleri aynı oranda artmamaktadır. Bunun bir sonucu olarak kamu açıkları artmakta, kamu açıklarındaki artışta finansman biçimine bağlı olarak genellikle para stokunu aynı yönde etkilemektedir. Para stokundaki artışlar, fiyatlar genel seviyesinin yükselmesini hızlandırarak kamu sektörü harcamalarının artmasına ve kamu sektörü açıklarının büyümesine neden olmaktadır. Ülkemizde kamu sektörünün bu temel özelliği son dönemde fazlaca değişmediğinden özellikle 1980 yılında, önemli bütçe açığı meydana gelmiştir.

2. Parasal Faktörlerden Kaynaklanan Enflasyonist Baskılar

Parasal açıdan, talep enflasyonu hem para arzındaki artışlar yanında para talebindeki azalışlardan da kaynaklanabilir. Fakat, özellikle para arzındaki artışlar enflasyonist baskı yaratmaktadır. Para talebindeki bir azalışın enflasyonist baskı yaratmaktan çok, başlamış bir enflasyonist süreci şiddetlendirmesi söz konusudur. Çünkü enflasyon ne kadar şiddetlenirse elde para tutmanın maliyeti de o kadar artmaktadır. Ve halk herhangi bir reel gelir ve faiz oranında daha az reel ankesi elde tutmaktadır. Dolayısıyla, paranın dolaşım hızı artmakta ve bu da fiyatlar üzerinde sanki para arzında bir artış olmuş gibi etki yapmaktadır.

Tablo: III'de ülkemizde 1979'dan sonraki emisyon miktarı ve emisyon artışları görülmektedir.

Tablo: III
Emisyon Hacmi (Milyar T.L.)

Yıllar ve Aylar	Emisyon Hacmi	%
1979 Aralık	182.9	—
1980 Ocak	188.6	47.8
1980 (Aralık)	278.6	52
1981 (Aralık)	386.4	38.7
1982 Aralık	542.7	40.4
1983 Aralık	730.5	34.6
1984 Ocak	671.4	— 8.1
Şubat	660.4	— 9.6
Mart	718.2	— 1.3
Nisan	721.4	
Mayıs	704.9	— 3.5
Haziran	812.9	11.3
Temmuz	800.4	9.6
Ağustos	910.5	24.6
Eylül	910.5	24.6

Kaynak: 1981, 1982, 1983 yılı T.C. M. B. Yıllık Raporları.

Ülkemizde uzun yıllardan beri enflasyon hızı yüksek seviyede seyretmiştir. Bunun başlıca nedeninin emisyon artışları olduğu açıktır. 24 Ocak 1980 tarihinde yürürlüğe konan istikrar önlemlerine genelde sıkı para politikası denilmesine rağmen, emisyon artış oranının yüksekliği bir çelişki oluşturmaktadır. Diğer bir ifadeyle, sıkı para politikasının gerekleri yerine getirilmemektedir. Kanımızca ülkemizde enflasyonun en büyük nedeni para emisyonundaki genişlemelerdir.

Öte yandan yüksek enflasyon oranının halkın reel ankes talebini azaltmış olması doğaldır. Dolayısıyla, halkın normal koşullarda stok olarak talep edeceği parayı elde çıkarıyor olmasının da enflasyonun bir parça hızlandırdığını kabul edebiliriz.

Bu konuda üzerinde durulması gereken bir hususta içsel para arzı olayıdır. Paranın diğer mallardan farklı en önemli özelliği, fiyat yükselişleri karşısında reel değerini (M/P) kaybetmesidir. Dolayısıyla emisyon artışlarının fiyat artışlarına neden olması ve fiyat artışlarının da ekonomideki mevcut paranın reel değerini düşürmesi söz konusudur. Fakat, önemli olan ilk hareketin nereden geldiğidir. Bu nedenle, 24 Ocak 1980'de alınan bazı zam kararları ve daha sonraki yıllarda alınan benzer kararlar mevcut para stokunun reel değerini aşağıya çekici etki yapmaktadır. Gerek KİT (Kamu İktisadi Teşebbüsleri) gerekse özel kuruluşların mal ve hizmetlerine yaptıkları fiyat ayarlamaları parasal bolluk içinde darlığın ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

2. ARZ YÖNÜNDEKİ ENFLASYONİST BASKILAR

2.1. Yüksek Faiz Oranları ve Enflasyon

Ülkemizde 1 Temmuz 1980 tarihine kadar faizin bir maliyet unsuru olmadığı, hatta oluşan negatif faiz oranlarının firmalara gizli finansman olanağı sağladığı bir gerçektir. Ancak son beş yıldır güdümlü faiz politikasından büyük ölçüde vazgeçilmesine bağlı olarak faiz oranlarının yükselmesi ve kredi faiz oranlarının enflasyon oranının üzerine çıkması, ülkemizde enflasyonist baskıların yeni bir çeşidi üzerindeki tartışmaları gündeme getirmiştir.

Tablo: IV'de mevduat faiz oranları gösterilmiştir.

Tablo: IV
Mevduat Faiz Oranları

Mevduatlar	25.2.1978	6.4.1979	24.1.1980	19.12.1983	10.5.1984
Vadesiz	% 3	% 3	% 3	% 5	% 5
Vadeli					
3 ay	% 6	% 8	% 8	% 49	% 52
6 ay	% 9	% 12	% 12	% 47	% 48
1 yıl				% 45	% 45

Kaynak: T.C. Maliye ve Gümrük Bakanlığı Yıllık Ekonomik Rapor, 1984.

T.C. Merkez Bankası, 1981, 1982, 1983 Yıllık Ekonomik Raporları.

Kredi faiz oranları mevduat faiz oranlarının 15-20 puan üstünde olduğu düşünülürse, ülkemizde faiz oranlarını, bazı koşulların oluşması durumunda, enflasyonist baskıların bir kaynağı olarak veya mevcut enflasyonist baskıları daha da şiddetlen-

dirici bir faktör olarak ele almak ne derece uygundur?

Sıkı para politikası enflasyonun kontrolünde temel değişken olarak gözükmeye rağmen, özellikle faiz oranlarının yükselmesine neden olması dolayısıyla tenkide uğramaktadır. Faizin işletme maliyetlerinden birisi olması, faiz oranlarındaki yükselmenin enflasyonu aşağıya çekeceğine, şiddetlendirdiği savı ülkemizde sık sık tekrarlanmaktadır.

Şimdi bu düşünce tarzının ne oranda geçerli olacağını tartışalım. Şüphesiz daha yüksek faiz oranları maliyetleri arttıracak ve fiyatların arz yönünden yükselmesine neden olacaktır. Öte yandan, tasarruf mevduatı ve tahvil sahiplerinin eline belli bir süre sonra faiz gelirlerinin geçmesi, toplam harcamalardaki değişimler yoluyla fiyatların talep yönünden artmasına da neden olabilecektir. Özellikle, son yıllarda faizin işletme maliyetleri içindeki ağırlığı önemli boyutlara ulaşmıştır. Ayrıca, faiz gelirlerinin milli gelir içindeki payı da artmıştır.

Bu konuda ülkemiz açısından iki noktaya dikkatleri çekmek yararlı olacaktır. Bir ekonomide faiz oranları yükselirken para emisyonu genişletilmezse maliyet artışlarına bağlı olarak fiyatlar bir miktar yükselirken bir miktar işsizlik te ortaya çıkacaktır. Ama er veya geç bu tür bir enflasyonist baskı tavsiyacaktır. Oysa ülkemizde hem faiz oranları yükseltilmiş hem de para arzı önemli ölçüde arttırılmıştır. Dolayısıyla, faiz oranlarındaki artış enflasyonist baskıları şiddetlendirmiştir. Bu konuda genellikle gözden kaçırılan bir hususta şudur: Kredi ve mevduat faizleri yıllık olarak ifade olunur ve sanki malların satış devir hızı bire eşitmiş gibi hesaplama yapılarak faizin önemli bir maliyet unsuru olduğu gösterilmeye çalışılır. Fakat, hiçbir işletme, mallarının satış devir hızı birden fazla olmasa sürekli olarak üremini sürdürmez. İşte bu durumun zımnen kabulü faizin bir maliyet unsuru olarak önemini azaltacaktır.

Öte yandan yüksek faiz politikasının ilk aşamada toplam harcamaları kısarak enflasyonist baskıları azalttığını da unutmamak gerekir.

Faiz konusunda iş aleminde önemli boyutlara ulaşan hoşnutsuzluğun ortaya çıkmasının en önemli nedeni kanımızca şudur: 1980'li yıllardan önce güdümlü olarak düşük tutulan mevduat faiz oranlarının eksi değerler kazanması, ülkemizde sanayi ve ticaret kesiminin finansmanında büyük rahatlıklar getirmiştir. Böyle bir ortam, her türlü maliyet endişesinden uzak, hiçbir şekilde üreticilere, rantabilite gibi hesapların yapılmadığı bir yapının oluşmasına izin vermiştir. Ayrıca çok sayıda işletme, büyük ölçüde banka kredilerine güvenilerek kurulmuştur. Faiz oranlarının 1.7.1980'den itibaren ani olarak sıçrayış yapması, sanayi ve ticari işletmeler üzerinde şok tesiri yapmıştır. Aradan beş yıl gibi bir süre geçmesine rağmen yeni duruma tam bir uyum sağlanamamıştır.

2.2. Fiyat Enflasyonu

2.2.1. Mark-up Fiyatlama ve Enflasyon

Ülkemizde zaman müteşebbislerin üretim maliyetleri üzerine sabit bir marj koydukları hipotezi yapılabilir. Özellikle piyasaların monopolcü ve oligopolcü yapıları müteşebbislere ürettikleri mal ve hizmetlere kolaylıkla marj koyma olanağı vermektedir. Müteşebbislerin bu yola gitmeleri yalnız talep ve arz fonksiyonlarına bakılarak kolayca anlaşılabilir. Toplam talep eğrisinin negatif eğimli veya dikey

olarak çizilmesi, müteşebbislerin mallarının fiyatlarını istedikleri yönde değiştirebileceklerini ifade eder. Bunda, özellikle geçmiş yıllardan edinilen deneyimlerin de payı büyüktür. Çünkü ülkemizde para sürekli olarak artırılmaktadır. Örneğin sıkı para politikasının izlendiği söylenen bir dönemdeki emisyon hacminin ne denli artırıldığı Tablo: III'den kolayca anlaşılabilir. Bu durum müteşebbislere mallarının fiyatlarını sürekli arttırma alışkanlığı vermektedir. Böylece, ekonomide reel para stoku yapay olarak daraltılmakta ve marjinal işletmelerin (mali ve prodüktif yapıları zayıf işletmeleri) ekonomiden elenmelerini içeren bir sürecin oluşmasını zorlamaktadır. Bu konuda nihai karar hükümet vermektedir. Genellikle de para emisyonunun arttırılmasına yol açan şikayetler enflasyonun sürmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, enflasyon marjinal işletmelerin oksijeni olmaktadır.

2.2.2. Kamu İktisadi Teşebbüslerinin Mallarında Fiyat Ayarlamaları

1980'li yıllardan önce kamu sektöründe mal ve hizmet üretimi ve satışı üstlenen kamu iktisadi teşebbüsleri ürettikleri mal ve hizmetlerle ilgili fiyatları serbestçe saptama konusunda yetkili kılınmalarına rağmen, gerektiğinde bazı temel mal ve hizmetlerin fiyatlarının tesbiti Bakanlar Kuruluna bırakılmış, saptanan fiyatların maliyetin altında bulunması durumunda doğacak görev zararının bütçeden karşılanacağı 440 sayılı yasanın 2. maddesinde belirtilmiştir. Temel mal ve hizmet kapsamı çeşitli tarihlerdeki Bakanlar Kurulu Kararıyla genişletilmiştir. Elektrik, kömür, çimento, teçhizat, kükürt, göztaşı, kağıt, zirai mücadele ilaçları, et, süt, şeker gibi mallarla, Devlet Demir Yolları, Denizcilik Bankası, Denizcilik Bankası Deniz Nakliyat T.A.O. nun yük taşımalarıyla ilgili hizmetleri temel mal ve hizmetler kapsamındaydı. Temel mal ve hizmet kapsamının bu kadar geniş tutulmuş olması, fiyatlarının düşük düzeyde belirlenmesi ve uzun zaman aralıklarıyla fiyat ayarlamalarına gidilmesi sonucu işletmelerin görev zararları büyük ölçülere ulaşmıştır. Bu durum bir yandan enflasyonu şiddetlendirirken öte yandan da bu malların satışı üstlenenlere önemli ekonomik rantlar sağlayarak ülkemizde üretken olmayan bir marjinal sektörün oluşmasına katkıda bulunmuştur.

24 Ocak 1980 kararlarıyla temel mallar: Elektrik (feerokrom ve aliminyum üretimi için), kömür, her çeşit suni gübre, temel hizmetler; DDY, Demircilik Bankası, DB Nakliyatı T.A.O. yük taşımalarından ibarettir.

Temel mallar kapsamının daraltılarak, bu mallara önemli zamlar yapılmıştır. Böylece, Hazine, örneğin 1980 yılı içinde 443.1 milyar TL. açıktan ödeme yaptıktan kurtulmuştur. Ancak, başta petrol ürünlerinin fiyatlarına olmak üzere sürekli yapılan zamlar bir çeşit fiyat enflasyonu olgusunu yaratmaktadır. Bu durumun ekonomi üzerindeki etkisi, endüstriyel firmaların "mark-up" fiyat artışlarının yarattığı sonuçlara benzemektedir.

2.3. İthalat ve Enflasyon

İthalattan kaynaklanan enflasyonist baskılar önemli ithalat kalemlerinde meydana gelen fiyat artışlarına bağlıdır. Bunda, bir yandan ithalat yapılan ülkelerdeki enflasyonun ithal mallarına yansması kadar, ülke parasının dış değerindeki sürekli düşmeler önemli rol oynar.

Türkiye'nin mal ithal ettiği belli başlı endüstriyel ülkelerdeki ortalama enflasyon hızı oldukça düşüktür. Örneğin, 1983 yılında enflasyon oranı ABD'de % 3.2,

Almanya'da % 3, İngiltere'de % 4.8, Fransa'da % 9.3, İtalya'da % 12.8, Japonya'da % 1.8'dir. Kaldığı Tablo: V'den de görüleceği üzere 1980'den itibaren gerek ülkemizde gerekse gelişmiş ülkelerde ithal ve ihrac fiyat endeksleri gerilemektedir. O halde ithal edilmiş bir enflasyonist baskıdan söz edilemez.

Tablo: V
İthal ve İhracat Malları Fiyat Endeksi (1980 = 100)

Ülkeler	1980	1981	1982	1983
Türkiye İhracat Malları				
Fiyat Endeksi	100	88.6	82.9	73.2
İthal Malları				
Fiyat Endeksi	100	96.9	95.0	85.4
Gelişmiş Ülkeler				
İhracat Malları				
Fiyat Endeksi	100	96.2	92.9	89.8
İthal Malları				
Fiyat Endeksi	100	97.6	92.3	87.5

Kaynak: Maliye ve Gümrük Bakanlığı 1984, Yıllık Ekonomik Raporlar s. 123.

Ancak ülkemizdeki enflasyona bağlı olarak Türk lirasının dış değeri sürekli olarak düşürülmektedir. Örneğin, 1.1.1980'de 1 dolar 47 TL., 24.1.1980'de 1 dolar = 70 TL. iken 1984 yılının sonlarında 1 dolar = 410 TL.'na yükselmiştir. Böylece, kendi kendimize bir ithal edilmiş enflasyon baskısı yaratmış olmaktadır.

3. ENFLASYONUN YAPISAL NEDENLERİ

3.1. Üçüncü Sektörde Aşırı Büyümeye Bağlı Enflasyon

Ülkemizde, üçüncü sektör veya marjinal sektör adını verebileceğimiz kesimin toplam ülke nüfusu içindeki payı oldukça yüksektir (Bkz. Tablo: VI). Endüstrileşmiş bir ülkenin caddeleri ile gelişmekte olan bir ülkenin caddelerinin görünümü arasındaki fark, gelişmiş ülkelerdeki üretim hacminin büyüklüğüne göre satıcının azlığı, gelişmekte olan bir ülkede ise üretim hacmine göre satıcının fazlalığıdır. Şüphesiz bunun pek çok nedeni vardır. Biz özellikle bunlardan konumuzla ilgili birkaçı üzerinde duracağız ve bu sektörün niçin enflasyonist baskıların şiddetlenmesinde önemli rol oynadığını vurgulamaya çalışacağız.

Ülkemizde 1980'li yıllardan önce izlenen genişleme politikalarının temel özellikleri şunlardır: 1) Para arzı sürekli olarak artırılmıştır. 2) Devlet bütçesi sürekli olarak açık vermiş ve Merkez Bankası kredilerinin % 75'i kamu sektörüne tahsis edilmiştir. 3) Döviz kurları sabit tutulmuş ve 12'şer yıl aralarla devalüasyonlar yapılmıştır. 4) Faiz oranları özellikle 1970'li yıllarda enflasyon oranının çok altında kalmıştır. 5) KİT mallarına uzun zaman aralıklarıyla zam yapılmıştır.

Böyle bir ekonomi politikası çerçevesinde ülkemizde işsizlik büyük bir sorun olmamıştır. Çünkü, enflasyon oranının giderek yükseldiği bir ortamda, küçükten büyüğe borçlanarak üçüncü sektörde kolayca yer almak (böylece işsizlik sorunu kamufle ediliyordu) ve enflasyonun şiddetine göre büyük rantlar elde etmek müm-

kündü. Çünkü bir yanda aşırı talep vardı öte yanda tüm maliyet unsurları satıcılar lehineydi.

Ancak burada bir hatırlatma yapmakta yarar vardır. Ekonomide her parasal genişlemenin bir reel karşılığı olmalıdır. Reel karşılık parasal genişlemenin gerisinde kalırsa, fiyatlar yükselir ve bunun sonucu olarak sabit gelirlilerden oynak gelirlilere bir gelir transferi olayı meydana gelir. 1980'li yıllardan önce üçüncü sektörün aşırı ölçüde genişlemesinin nedenlerinden birisi de buydu. Fakat bu tür genişlemenin sınırlarına 1980'li yıllarda varılmıştır. Yani sabit gelirlilerden enflasyon yoluyla aktarılabilecek marjlar azalmıştır.

1.7.1980 tarihinde faiz oranlarının serbest bırakılması ve reel faiz uygulamasına geçilmesi, 1980 başlarında sabit kur sisteminden kayan paritelere geçilmesi, KİT mallarında kısa süreli fiyat ayarlamalarının yapılması ve para arzının artış oranının düşürülmesi ülkemizde önceki yıllarda mevcut rant olanaklarını kısıtlamıştır. Öte yandan 24 Ocak 1980'de fiyatların birdenbire yükseltilmesiyle sabit gelirlilerin (maaş ve ücretliler) gelirlerinde önemli bir gerileme sağlanmıştır. Böylece üçüncü sektörün en önemli gelişme kaynakları kısmen kurutulmuştur. Ancak artık büyümesi durmuş olsa bile ülkemizde fiili olarak oldukça büyük bir hizmet sektörü vardır. Ülkemizin en önemli sorunlarından birisi bu sektörün ideal boyutlarına dönmesidir. Bu süreç zaman içinde gerçekleşecektir.

Kapitalist bir ekonomide bölüşümün temel mantığı şudur: Her üretim faktörü marjinal verimliliğine göre pay almalıdır. Bu, emek için olduğu kadar sermaye ve müteşebbis için de geçerlidir. Bu durumda özellikle, satıcı durumundaki hizmet sektöründe çalışanların marjinal produktivitesinin ne olduğunun belirlenmesi ve bu sektördeki buna göre gelir elde etmesi gerekir. Oysa, kaba bir tahminle bu sektörde çalışanların büyük bir kısmının marjinal verimliliğinin sıfır olduğu, buna karşılıkta önemli kazançlar elde ettiği kolayca gözlenebilir. Bu sektörün birbirleriyle olan alışverişleri bile mevcut statülerinde çok az bir değişimle varlıklarını sürdürmelerine olanak vermektedir. Şüphesiz, verimlilikleri sıfır olan birçok bireysel işletme sahiplerinin yüksek satın alma güçleri enflasyonun sürmesine neden olmaktadır.

Öte yandan fiyatlardaki yükselme ekonomideki mevcut para stokunun değerini giderek düşürmektedir. Bu durumda bu sektörden ve diğer üretken sektörlerde satışların azalması ve piyasadan elenme tehlikesi feryatları duyulmaya başlamaktadır. Bu feryatlar karşısında hükümetin ek vergiler konusunda çekingen davranmakta ve emisyonu giderek piyasayı ferahlatma yolunu seçmektedir. Bu süreç bu şekilde yıllardan beri süregelmekte ve dolayısıyla enflasyonist baskılar ortaya çıkmaktadır. Batı ekonomilerinde tırmanan enflasyon sürecinin en önemli nedeni işçi (sendika) işveren ve hükümet sacayağı iken, ülkemizde satıcılar, hükümet diyalogudur. Şüphesiz böyle bir enflasyonu frenlemenin en önemli çaresi, emisyon hacminin arttırılmamasıdır. Ne var ki böyle bir seçim, yıllardan beri Türk ekonomisine biçim veren üçüncü sektörün bir bölümünün hızla piyasadan dışlanmasıyla sonuçlanacaktır. Kağıt üzerinde ve mantiki olarak doğru olan böyle bir sürecin sosyal maliyeti ağır olacaktır. Çünkü bazı kişilerin üçüncü sektörde yer almaları izlenen ekonomik politikaların bir sonucudur. Dolayısıyla bu kimseler marjinal verimliliklerinin çok düşük olduğunu kabul etmezler. Ancak, serbest piyasaya geçişi amaçlayan ekonomik süreç, bu sek-

törün bir bölümünün piyasadan elenmesiyle sonuçlanacaktır. Enflasyon frenlenmesi de, güdümlü fiyat artışları da sonuç olarak ülkemizde üçüncü sektörün küçülmesine neden olacaktır. Bu konuyu kısmen fiyat enflasyonu başlığı altında değinmiştik. Türk ekonomisi endüstrileşmiş bir ülke olmak yolundaysa bu durumun er veya geç gerçekleşmesi kaçınılmaz bir olgudur. Sorun zaman içinde çözülecektir.

Bu durumda iki almaşık önerilebilir. Birincisi hükümet ikna yoluyla ekonomide birleşmeleri teşvik edebilir. Böylece hem satıcı firma sayısı bir miktar azaltılabilecek hem bu kişiler işsiz kalmaktan kurtulacaktır. Bu durumda, ekonomide etkinlik artar, maliyetler düşer ve gelirlerde gerileme olacağı için toplam harcamalar azalır. Dolayısıyla, hem maliyet hem de talep enflasyonun baskıları bir miktar hafifletilmiş olacaktır. İkincisi fiili durumun sürdürülmesi için hükümetin giderek enflasyon oranını hızlandırması gerekecektir. Böyle bir yol benimsenemeyeceğine göre, üretken sektörler kısmen daralan bir ekonomide paylarını ancak satıcı sektörün elenmesiyle sağlayacaklardır. Bunun da yolu mark-up enflasyondur.

1980'li yıllardan sonra yatırımlarda bir yavaşlama olması şüphesiz, ülkemizde işsizliğin önemli ölçüde artmasına neden olmuştur. Ancak, kanımızca işsizliğin bu kadar net bir şekle dönüşmesinin asıl nedeni, tersiyer sektördeki büyümenin durmasıdır. Bunda en önemli rolü, gerçekçi faiz oranlarının oynadığında şüphe yoktur. Yani kişiler artık bir iki milyon lira krediyi kolaylıkla bulamadıklarından, bulsalar bile faiz oranlarının yükünden çekindiklerinden üçüncü sektörde iş olanakları azalmıştır. Öte yandan enflasyonun koruyucu kalkını altında gelişmeye alışmış firmalar, hayatlarını uyguladıkları yapay fiyat "mark-up" larıyla yürütmek istemektedirler. Böylece yavaşta olsa ülkemizde bir tekelleşme süreci devam etmekte ve birçok küçük firma ile hizmet birimi piyasadan elenmektedir. Bu da işsizliği artırmaktadır. Nihayet nüfus artışı da bunda önemli rol oynamaktadır.

Tablo: VI
İstihdamın Sektörel Dağılımı (bin kişi)

	1982	1983
Tarım	9.481.4	9.450.4
Sanayi	1.855.3	1.910.7
İnşaat	584.0	568.3
Hizmet	3.546.3	3.628.9

Kaynak: D.P.T. V. BYKP, Hazırlık Çalışması, s. 29.

3.2. Gelir Dağılımının Değişmesi ve Talep Yapısı

Ülkemizde uzun yıllardan beri süregelen enflasyon karşısında sabit gelirliğin gelirlerinde önemli gerilemeler olmuştur. Özellikle 1978, 1979 ve 1980 yıllarında bu gerileme hızlanmıştır (Tablo: VII). Dolayısıyla ülkemizde artık maaş ve ücretlilerin harcamalarından kaynaklanan talep enflasyonundan söz edilemez. Buna rağmen fiyatları yükselmektedir. Acaba bunun nedeni ne olabilir?

1. Ülkemiz açısından biri düşük gelirliğin diğeri de yüksek gelirliğinle ilgili olarak iki talep düşünülebilir. Özellikle yüksek gelirliğin talep eğrilerinin esnekliğinin

sert olması dolayısıyla fiyatlar hangi seviyeye tırmanırsa tırmanсын mal taleplerini büyük ölçüde azaltmamalarının, enflasyonun sürmesine neden olduğu düşünülebilir.

2. Öte yandan Dusenberry'nin gösteriş ve taklit etkilenmesinin gelişmekte olan ülkelerde daha da belirgin oluşunu dikkate alarak izlenen sıkı para politikasına rağmen bazı mallarda önemli talep düşüşlerinin olmamasını açıklayabiliriz. Batı ülkelerinde gerçekleştirilen her yenilik çok az bir gecikmeyle ülkemize gelmektedir. Ayrıca batı ekonomilerinde nispi ekonomik dengeler kişi başına en az 5.000 dolarlık gelire göre kurulmuştur. Oysa ülkemizde 1000 dolarlık kişi başına gelire göre bile bir denge kurulamamışken, gelişmiş ülkelerin hayat standartlarını taklit olgusu harcamaların artmasına dolayısıyla enflasyonun şiddetlenmesine neden olmaktadır.

Tablo: VII
Sigortalı Ortalama Ücretlerin Gelişimi (TL./Gün)

Nominal Net Ücret	160.35	224.41	343.35	429.86	567.59
Reel Net Ücret	40.93	29.49	32.78	30.93	31.70

Kaynak: T.C. M. B. Yıllık Rapor, 1983, s. 110.

4. TALEP-ARZ ENFLASYONU: ENFLASYON BEKLEYİŞLERİ

Enflasyon bekleşleri kuramı, genel olarak fiyat ve ücret artışı beklentilerine dayandırılmaktadır. Oysa 1980-1984 yılları arasında ücret ve maaşlar alanında enflasyon beklentilerine göre bir ayarlama yapıldığı söylenemez. Bu durumda enflasyon beklentilerine göre fiyat ayarlamalarını yalnızca işletmelerin yaptıklarını söylemek yanıltıcı olmayacaktır. Ülkemizde özellikle 24 Ocak 1980 kararlarıyla toplam talebin kontrol altına alınmaya çalışılmasına rağmen, mal ve hizmetlerin fiyatlarına sürekli olarak zam yapılması ülkemizde hem mark-up enflasyonu hem de enflasyon bekleşlerini içeren bir ortam olduğunu güçlendirmektedir.

5. ENFLASYONUN KONTROLU

1980'li yıllarda ülkemizde enflasyonunun kontrolü en önemli makro ekonomik sorunlardan birisidir. Şüphesiz % 50 oranının yakınında oluşan bir enflasyonun kısa sürede tek rakamlı bir duruma gelmesi düşünülemez. Ancak belli bir zaman süreci içinde bunun sağlanması için ne gibi önlemlerin alınması gerektiğini çeşitli düşünce okulları açısından ortaya koymak ve ülkemizde bunlara benzer ne gibi önlemlerin alındığını sergilemek yerinde olacaktır.

1. Belli başlı tüm ekonomi kuramları enflasyonu yavaşlatmak için zorunlu koşulun parasal kısıntı olduğunda birleşmektedir. Oysa ülkemizde Ocak 1980 tarihinde dolaşımda 188.6 milyar, Aralık 1983'de 730,5 milyar ve Aralık 1984 de yaklaşık 950 milyar lira civarında bir para vardır. Bu durumda ülkemizde enflasyonla mücadele açısından en ön planda tutulması gereken sıkı para politikasından söz etmek mümkün değildir.

2. Monetaristlerin önerileri: Monetaristler para arzının kontrolünün enflasyonun kontrolünün zorunlu ve yeterli koşulu olduğunu söylerler. Bu nedenle Merkez

Bankasının parasal genişleme oranını hızla düşürmesi gerektiğini ileri sürerler. Şüphesiz böyle bir politika ulusal gelirden geriye ve işsizliğin artmasına neden olacaktır. Ama enflasyon beklentilerini de ortadan kaldıracaktır. Yukarıda da değinildiği üzere ülkemizde her ne kadar monetarist içerikli bir istikrar politikası izlenildiği söyleniyorsa da, bu görüşün temel ögesi olan parasal genişleme oranının hızla düşürülmesi olgusu yerine getirilmemektedir.

3. Neo Keynesgil öneriler: Neo-keynesgil iktisatçılar monetarist senaryonun mümkün olduğunu kabul ederler. Ancak onlara göre böyle bir kür politikası monetaristlerin düşündüklerinden daha yavaş gelişir ve çok daha maliyetlidir. Yani enflasyonu monetarist reçetelerle durdurmaya çalışmak milli gelirden ve istihdamda önemli düşüşlere neden olacaktır. Bu nedenle neo-keynesgil iktisatçılar monetarist pakete ekonominin maliyet yönündeki yükselişleri frenleyici geçici politikalar ilave ederek üretim düşüşlerini önlemeyi amaçlarlar. Keynesgillerin özellikle önerdikleri politikalara "gelirler politikası" denilmektedir.

Keynesgillere göre bir ekonomide maliyet ve fiyatların yükselişini frenlemek için ücret ve fiyatlar üzerinde doğrudan kontrollere gidilebilir. Bu noktada vergi politikalarından da yararlanılabilir. Oysa ülkemizde 1980-1984 yılları arasında ücretlerde önemli artış olmamasına rağmen, fiyat mark-ıpları gözlenmiştir. Bu alanda da temel felsefe olarak piyasa ekonomisi koşullarına doğru geçiş arzulandığı için her türlü müdahalelerden kaçınılmaktadır. Dolayısıyla keynesgil önlemlerden de yararlanılmamaktadır.

4. Post-Keynesgil Öneriler: Bu iktisatçılar ekonominin daima tam istihdama yakın bir yerde olduğunu düşünerek sürekli ücret ve fiyat kontrollerinin uygulanmasından yanadırlar. Post-keynesgil, iktisatçılar enflasyonun politik sebepleri üzerinde de ısrarla durmaktadırlar. Bu iktisatçılara göre politik faktörler hem enflasyona sebep olucu hem de geçerli kılıcı politikaların kabul edilmesine neden olmaktadır. O halde post-keynesgil iktisatçılara göre kamu otoritelerini kuşatan politik durumlar değişinceye kadar enflasyon kontrol edilemez.

Ülkemizde kamu otoritelerini çevreleyen en önemli politik baskı endüstriyel ve marjinal sektörden gelmektedir. Ülkemizde kanımızca bu sektörde yer alanlardan üretimin azalması zayıf olanların ekonomiden elenmemek için yaptıkları direnişler enflasyonla mücadele programlarını aksatan ve erteleyen en önemli sebeplerden birisidir.

4.1. Arz Ekonomisi Taraftarlarının Görüşü

Bu görüşte olan iktisatçılara göre enflasyonla mücadele etmek için toplam talebi kıstak yerine toplam arz artırılmalıdır. Bunun için özel sektör teşvik edilmelidir. Nasıl?

— Tasarruf teşvik edilerek, Keynesgil iktisatçılar tasarrufun toplam talep üzerindeki negatif etkisine dikkate çekmişlerdir. Arz-ekonomisi taraftarları tasarrufları pozitif etkisini vurgulamaktadır. Tasarruf, üretimin kapasiteyi arttırmak için yatırımı teşvik eder.

— Emek gücünün katılımını artırarak; vergilerin azaltılması halkın daha fazla çalışmasını teşvik edecek ve emek arzını artırarak tam istihdam üretimini arttıracaktır.

— Risk üstlenilmesini teşvik ederek; Vergi indirimleri ve düzenlemelerin kaldırılması işletmeleri daha fazla yatırım ve yenilik yapmaya istekli kılacaktır. Kapital riskine katılma olgusu tarihi olarak yeni ürün ve yöntemlerin bulunması ekonomik büyüme sürecinin en büyük mekanizmasıdır.

— Bireyleri üretken alanlara çekerek; arz ekonomisini savunanlar yüksek ücretle çalışan avukat muhasebecilerin ve buna benzer kişi ve firmaların kişileri ve firmaları ağır vergi yükünden kurtardıklarını, böylece hem devlet gelirlerinin azalmasına neden olurlarken hem de kendilerinin satın alma güçleri nedeniyle toplam harcamaları arttırdığını kabul ederler. İşte bu şekilde verimsiz olarak kullanılan kaynaklar mal ve hizmet üretimi için kullanılabilir.

Arz ekonomisini savunanların görüşlerinin bir kısmı ülkemiz için de benimsebilir. Kanımızca bu alanda benzer bazı önlemlerin alındığı da görülmektedir (Bakanlıkların birleştirilmesi, bürokrasinin azaltılması vs.)

SONUÇ

1980'li yılların hemen başında serbest piyasa ekonomisen geçişe yönelik yeni program çerçevesinde enflasyonun frenlenmesi açısından 1981 yılı dışında fazlaca başarılı olduğunu söylemek mümkün değildir. Bu açıdan birçok önlem sıralanabilir. Ancak daha önemlisi benimsenen iktisadi düşünce felsefesine uygun davranış gösterilmesidir. Çünkü her düşünce okulunun kendine özgü mantıksal tutarlılığı vardır. Örneğin ülkemizde 24 Ocak kararlarıyla monetarist düşünce tarzı benimsenmiştir. Bu görüşe para emisyonunun artış oranı düşürülmelidir. Ayrıca para emisyonuyla fazla oynanmamalıdır. Oysa son beş yıllık uygulamada para emisyonu büyük artışlar göstermiştir. Öte yandan keynesgil iktisatçılar gelirler politikalarını içeren önlemler alınmasını önerirler. Ülkemizde bu alanda da herhangi bir önlem paketi gündemde değildir. Dolayısıyla bu koşullarda enflasyonla mücadele başarılı olunması olanaksızdır.

TÜRKİYE'DE KATMA DEĞER VERGİSİNE GEÇİŞİN MUHTEMEL İKTİSADİ VE MALİ ETKİLERİ

M. Hakkı ÖZEL*

GİRİŞ

Günümüz devleti, topluma daha iyi hizmet sunabilmek için devamlı olarak daha fazla kamu harcamaları yapmak lüzumunu hissetmektedir. Kamu harcamalarının finansmanı ise genelde % 70-95 oranında vergilerle karşılanmaktadır. Türkiye'de bu oran halen % 85 civarındadır. Ülkelerde uygulanan vergi sistemlerini üçlü gruba ayırabiliriz. Genelde gelirler elde edilirken gelir vergileri, bu gelirlerin bir kısmı tüketimde kullanıldığında gider vergileri, gelirin harcanmayıp servet halinde biriktirilmesinden de servet vergileri doğmaktadır. Gelir, gider ve servet vergileri kendi içlerinde ülkelerin ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel yapılarında zamanla meydana gelen değişiklikler nedeniyle reforma tabi tutulurlar.

Her vergi reformu neticesi, kaldırılan vergi yerine getirilen yeni verginin ekonomik, mali ve teknik birtakım tesirleri olacağı tabiidir. Bu sebeple, o tarihte mevcut düzenin değiştirilmesi neticesi birtakım karışıklıklar meydana gelecektir. İşte bu umumi deyişle belirtilmeye çalışılan hususlarda, Türkiye'de halen mevcut olan;

6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu (Banka ve Sigorta muameleleri vergilerine ilişkin hükümleri hariç).

2456 sayılı İşletme Vergisi Kanunu,

1318 sayılı Finansman Kanununun Spor Toto Vergisine ilişkin hükümleri,

6747 sayılı Kanunun Şeker İstihlak Vergisine İlişkin hükümleri

1 Ocak 1985 tarihinde yürürlükten kaldırılıp yerine 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu uygulanmaya konulacaktır.

Katma değer vergisi kaldırılan vergilerin yerine uygulanmaya başlayınca iktisadi ve mali sahada ne gibi değişiklikler olacağı sorusu akla gelir. İşte bu soruyu cevaplamadan önce kaldırılan ve yeni konan vergilerin teorik yapıları üzerinde kısaca duralım.

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

1- İstihsal Vergisiyle Katma Değer Vergisinin Gider Vergileri Sistemi İçindeki Yeri:

Katma Değer Vergisi, genel satış vergileri grubuna giren yayılı muamele vergisine benzeyen üretim-tüketim safhalarının her aşamasından alınan bir vergidir. Üretim, toptan ticaret, perakende ticaret aşamalarında o mal veya hizmete ilave edilen değerler üzerinden vergi alınır. Verginin matrahı ise, o safhanın satış fiyatı değil katma değerdir. Malın satış bedeli ile maliyet bedeli arasındaki farktan oluşan katma değer, genelde ücret, faiz, rant ve kârdan meydana gelir. Verginin hesaplanması ise, malın satış fiyatı üzerinden tahsil edilen katma değer vergisinden ortaya çıkar. Uygulamada belli dönemlerde işletmeye giren mallar için ödenen K.D.V.'si ile işletmenin yaptığı satışlardan tahsil edilen katma değer vergilerinin mahsubu neticesinde ortaya çıkan bakiye bir vergidir.

Memleketimizde 1957 yılından beri uygulanan istihsal vergisi hangi tür satış vergisidir? Bu suale yazarlar çeşitli cevaplar vermişlerdir. İstihsal vergisi, her ne kadar istihsalde kullanılan ilk maddeleri vergilemek gayesiyle eski muamele vergisinin yerine getirilmiş ise de, verginin konusuna ilk istihsal maddeleri durumunda bulunmayan mamul maddeler de dahil edilmiştir. Ayrıca bütün ilk istihsal maddelerini de bünyesinde bulunduramamıştır. Vergi, toplu muamele vergisi grubundan ilk istihsal vergilendiren bir vergi türü olmaktan çok uzaktır. Zira toplu muamele vergisi istihsal faaliyetlerinin belli bir safhasından alınmaktadır. Bu tip verginin çeşitleri ise şunlardır. İmalat satış vergisi, toptan satış vergisi, perakende satış vergisidir. Mamuller üretim safhasından dağıtım safhasına geçerken vergilendirilirse buna imalat satış vergisi denir. Mamuller en son safhada tüketiciye geçerken vergilendirilirse bu vergiye de perakende satış vergisi denir.

Türkiye'de uygulanan istihsal vergisi, imalat satış vergisi olarak ilk üretim maddelerini vergilendirme gayesi güderken, mamul mallarını da vergi kapsamına almaktadır. Bu sebepten istihsal vergisi bütünüyle imalat satış vergisi kavramına girmemektedir. Genel satış vergisi grubuna muhtevası itibariyle giremeyen istihsal vergisi hakkında Bulutoğlu şu açıklamayı yapmaktadır. "Yapılmış ilk maddelerin imalatçıya satışının vergilendirilmesini genel satış vergisi değil de özel satış vergisi saymak daha doğru olur. Bu tip vergilerde satışları vergiye tabi olan bir üretim aşaması genel bir biçimde tanımlanmamakta sadece vergilendirilen maddeler sayılmaktadır. Türkiye'de bugün uygulanan istihsal vergisinde, vergiye tabi olan ilk maddeler sayılmaktadır. Son zamanlarda (1970 de montaj istisnasının kaldırılması üzerine) Türkiye'de bu vergi bir kısım imalat aşamalarına da yayılmıştır." Şu halde, Kenan Bulutoğlu'na göre istihsal vergisi muhtelif maddeleri tablolar halinde sıralayan özel bir satış vergisidir.

Bu konuda başka düşünceleri de şöyle sıralayabiliriz: "Prensip itibariyle ilk istihsal tezine dayanan Türk sistemine gelince, istihsal vergisinin daha pratik ve tabiki kolay fakat öbür yandan da teorik yapısı itibariyle de şüphesiz daha kaba bir şeklidir. Bu vergiyi daha evvelde belirttiğimiz üzere bizim gibi sanayiini yeni kurmak ve geliştirme çabası içinde bulunan bir memleketin belli bir intikal dönemi için uygulayacağı bir vergileme şekli olarak kabul etmek lâzımdır".

"İstihsal vergisinin bir genel satış vergisi mahiyetinde olmadığını zira pek çok

tüketim maddeleri vergi dışındadır. Özel satış vergisi mahiyetinde de değildir. Öyleyse nevi şahsına münhasır bir vergi olduğu belirtilmektedir."

Yukarıdanberi sıraladığımız çeşitli görüşlere bakılınca, bugün memleketimizde uygulanan istihsal vergisi teorik bir temelden mahrum, memleketin gerçeklerine göre uydurulmaya çalışılmış bir vergi olarak karşımıza çıkmaktadır.

İstihsal vergisi bir taraftan, toplu muamele vergisi grubundan imalat muamele vergisine benzemekte, diğer taraftan özel satış vergisinin özelliğini bünyesinde taşımaktadır. Ama muhakkak bir gruba ithali gerekiyorsa kanaatımızca imalat muamele vergileri içinde mütalâa edilmesi daha uygun olur. Zira verginin ağırlığı ilk istihsal safhasındadır. Şu halde istihsal vergisinin katma değer vergisi karşısındaki durumu teorik olarak toplu muamele vergisi grusundan imalat muamele vergisinin durumu ile aynı olmak lâzım gelir.

Ülkemizde uygulanmakta olan İstihsal Vergisi Türk Vergi Sistemi içinde önemli bir yeri ve ağırlığı olan bir vergi olduğu hiç kuşkusuz tartışılmaz. Gider vergileri kanunu içinde en önemli bölümü oluşturan istihsal vergisi toplu muamele vergilerinin ilk istihsal safhasında alınan tüketim vergilerinin her türlü sakıncalarını üzerinde taşımaktadır. Bu vergi genellikle ilk istihsal safhasındaki maddeleri vergilendirdiğinden kapsamının dar oluşu nedeniyle oranları yüksektir. Böyle bir tatbikattan doğan ekonomik ve mali sorunlar 1957 yılından beri çok çeşitli yönlerden sert bir şekilde eleştirilmektedir.

Bu aşamada İstihsal Vergisi kaldırılıp yerine Katma Değer Vergisi getirilince meydana gelebilecek muhtemel etkiler incelememize konu olacaktır. Yoksa diğer gider vergilerinin durumu ayrı ayrı ele alınacak değildir.

2- İstihsal Vergisinden Katma Değer Vergisine Geçişin İktisadi Etkileri:

Genelde uygulamaya konulan vergilerin tahsilinden sonraki iktisadi durumla, tahsilinden önceki iktisadi durum birbirinin aynı olamazlar. Dolayısıyla vergilerin iktisadi etkilerinden bahsedilecektir. Harcamalar üzerinden alınan ve genel nitelikli olan Katma Değer Vergisi, dar sahayı vergileyen İstihsal Vergisinin yerine ikame edilince, bu verginin iktisadi etkisi, istihsal vergisine nazaran daha geniş olacaktır.

Bu iktisadi etkiler şu şekilde özetlenebilir.

a) İstihsal Vergisinden Katma Değer Vergisine Geçişin Üretim Maliyeti Üzerine Etkisi:

İstihsal vergisi, ilk istihsal maddeleri üreten müesseselerden alınmaktadır. Genellikle ilk istihsal maddelerinin vergilendirilmesi nedeniyle verginin mükellefiyet sınırlarının dar olması yüzünden devlete yeterli mali kaynak sağlayabilmek için vergi oranları yüksek tutulmuştur. Zira istihsal vergisinin temel özelliği K.D.V.den farklı olarak tek safhalı bir vergi oluşu ve diğer safhalardan ayrıca vergi alınmayışıdır. İşte bu nedenle istihsal vergisinin vergi oranları K.D.V. ne göre çok daha yüksektir. Halen yürürlükte olan istihsal vergisine tabi bazı ilk istihsal maddelerinin vergi oranları aşağıdaki tablodan da izlenebilir.

İLK İSTİHSAL MADDELERİNDE:

	Ortalama
Madenler	% 20
Kauçuk	% 25
Suni plastik maddeler	% 40
Kürkler, kıymetli taşlar	% 75
Kağıt ve mukavalar	% 20
Camlar	% 22
Tekstil	% 12
Diğer maddeler	% 18
İtiryat ve tuvalet mad.	% 30
Mamül maddelerde	% 20
İthal maddelerinde	% 25
Genel Ortalama	% 30

Tablodan da görüleceği gibi, ilk istihlal maddeleri üzerindeki vergi oranları hayli yüksek olup, ilk istihlal müesseseleri vergilerin büyük bir kısmını ödemek zorunda kalmaktadır. Dolayısıyla istihlal vergisi, ilk istihlal müesseselerinin fon ihtiyacını arttırmakta ve böylece üretim maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. Aynı durum ilk istihlal maddelerini satın alarak üretim yapan diğer sanayi kuruluşları için de sözkonusudur. Zira bünyesinde yüksek oranda istihlal vergisi olan ilk istihlal maddelerini kullanarak üretim yapan sanayi dalları uzun süren üretim boyunca malların bünyesindeki vergiler kadar ilave bir fonu bağı tutmak zorundadır. Aynılan bu fonların kıtlığı ve pahalılığı da dikkate alınırca istihlal vergisinin üretim maliyetleri üzerinde arttırıcı etkisi daha kolayca gözlenebilir. Halbuki üretim-dağıtım zincirinin her aşamasını vergileyen katma değer vergisi, aynı miktardaki bir vergi gelirini daha düşük nisbette (% 10) bir vergileme ile elde edilmesini sağlamaktadır. Bu nedenle sinai işletmelerinin fon ihtiyacını en aza indirgemekte ve sonuçta üretim maliyetini düşürücü yönde etki yapmaktadır.

Konuyu bir örnek yardımıyla açıklarsak durum şöyle olacaktır. Sinai bir müessese, normal bir üretimde bulunabilmek için 2.000.000 liralık bir istihlal maddesi stoku bulundurmak zorunda ise ve bu hammadde % 30 istihlal vergisine tabi ise, işletme bu stoklama işi dolayısıyla 2.600.000 liralık fonu ayırmak mecburiyetindedir. Halbuki % 10 nisbetinde bir K.D.V. uygulanması halinde 2.200.000 liralık bir fon kullanacak ve ülkede K.D.V. sine geçmekle bu sinai müessesenin elinde sırf bu stoklama nedeniyle 400.000 lira daha az bir fon bağlama imkânı ortaya çıkacaktır. İşte bu nedenle fazladan stoklara bağlanan fonların üretim maliyetlerini önemli ölçüde arttıracığı ortadadır. K.D.V. ne geçilmesiyle stoklara bağlanan fonlarda meydana gelebilecek azalma nedeniyle üretim maliyetlerini düşürücü yönde etkileyecektir.

Ayrıca müşterilerden tahsil edilen Katma Değer Vergisi belli bir dönem sonunda (üç ay) vergi dairesine yatırılacağından bu dönem zarfında vergi dairesine yatırılacak katma değer vergisi, işletme için faizsiz elde edilmiş bir fon niteliğindedir. İşletme bu ek fon için faiz ödemiyeceğinden bu durumun maliyetleri düşürü-

cü etkisi azda olsa müşahade edilecektir. Çünkü işletme eğer bu fonu bankadan temin etseydi faiz ödeyecek ve bu faiz bir maliyet unsuru olacaktı. Ancak kredili satışlarda durum tersine gibi gözüküyor.

b) İstihsal Vergisinden Katma Değer Vergisine Geçişin Fiyatlar Üzerindeki Etkileri:

İstihsal vergisi sınai işletmeler için yüksek maliyetlere neden olması dolayısıyla fiyatlarda artışlara yol açmakla birlikte yüksek fiyat dolayısıyla malın sürümü başlangıçta yavaşlayacak; bu nedenle ek stoklama maliyet artışına ve bunun yine fiyat artışına neden olacağı görülecektir. Ayrıca malın maliyetine giren istihsal vergisi, vergili maliyete kâr marjı uygulanmasıyla vergiden de kâr sağlanması gibi bir durum yaratacaktır. Bu hâl ilâve fiyat artışlarına neden olmaktadır. Oysa Katma Değer Vergisi uygulamaya konulunca, vergi yükü ağırlığı çeşitli aşamalara dağılacığından fiyatlara etkisi istihsal vergisi gibi fiyat şişmesi şeklinde olmayıp üretim-dağıtım safhalarına yayılacaktır. Dolayısıyla K.D.V. istihsal vergisinin yerine konduğunda, fiyat artışlarının miktar ve hızı yavaşlayacaktır.

Katma Değer Vergisinin maliyetleri azaltıcı yöndeki bu etkilerine karşı maliyetleri ve fiyatları sun'i olarak yükseltmek ihtimali de vardır. Aslında bünyesine giren ilk maddelerden istihsal vergisi alındığı için halen piyasada mevcut bütün malların maliyet ve fiyatları içinde ödenen istihsal vergilerinin bir payı vardır.

Genelde istihsal vergisinin yerini alan ve ancak bu vergi kadar hasılat sağlayan bir katma değer vergisinin genel fiyat seviyesinde bir değişiklik yapmaması icap eder. Ne varki istihsal vergisinin oranları uygulandığı mallara göre değiştiğinden Katma Değer Vergisinin oranını teke indirmek çok güçtür. Ve nihayet ülkemizde uygulanacak K.D.V. nisbeti % 10 olduğuna göre bazı malların fiyatı sabit, bazılarında düşme ve bazılarında ise yükselme görülmesi doğaldır. Ayrıca istihsal vergisi uygulamasında bu mallar vergili olduğundan bunu müşterisine yansıtması neticesi fiyatlarda ister istemez artış görülecektir. Üretim-dağıtım zinciri içinde yer alan firmalar K.D.V.'nin uygulamaya konulmasıyla daha önce istihsal vergili malların bu yükü dahil değilmiş gibi yeni bir yükümlülük karşısında kaldıkları düşüncesine kapılarak psikolojik faktörlerin etkisi altında malların fiyatlarını arttırabilirler. Bu hâl bütün ekonomide zincirleme fiyat artışlarına neden olabilir. Bu tür fiyat artışlarını önlemede fiyat kontrolü ve mükellefleri K.D.V. hakkında bilgili kılmak, etkin bir yoldur. Aksi halde bu psikolojik durum daha şiddetli fiyat artışlarına neden olabilir.

c) İstihsal Vergisinden Katma Değer Vergisine Geçişin Yatırımlar Üzerindeki Etkisi:

İstihsal vergisinin oranları yüksek olduğundan, vergili mal üretiminde bulunan sanayiciler, malların fiyatının yüksek oluşu nedeniyle bu malları stoklarda daha fazla tutmakta ve sonuçta mükellefler daha çok fona ihtiyaç duymaktadırlar. Halbuki K.D.V. nin uygulamasıyla, düşük oranlı vergi yüzünden sanayicilerin atıl kalan bir kısım fonlarını yatırımlarına ayırmaları mümkün olabilmektedir.

Yatırım malları satın alınırken, ödenen katma değer vergileri, imal edilen malların satış bedelleri üzerinden tahsil edilen vergilerden indirilerek geri alınabilecektir. Sanayiciler, yatırımların büyüklüğü oranında vergiden kurtulacak ve böylece işletme bünyesinde fonlar birikecektir. Bu fonlar tekrar yatırım veya işletme sermayesi ola-

rak kullanılabilir. Neticede yatırımlar hızlanacak, sanayileşme de o nisbette artacaktır. Örneğin, bir müteşebbis 1.000.000 liralık yatırım yapar ve bu yatırım malları % 10 katma değer vergisine tabi olsun. Müteşebbis 100.000 liralık bir katma değer vergisi ödemiştir. Yine aynı sanayici ilk ay yaptığı 100.000 liralık satış dolayısıyla (% 10 katma değer vergisi) 10.000 liralık vergi tahsil etmiştir. 100.000 - 10.000 = 90.000 liralık fark maliye idaresi tarafından sanayiciye ödenecektir.

Bu durum Devlete hayli vergi geliri kaybettireceği için, bunu ölemek maksadıyla engel kaidesi K.D.V. kanunu bünyesine dahil edilmiştir. Böylece Vergi İdaresi yatırımlar için ödenen vergiyi 5 yıla kadar bir zaman süreci içinde geri ödeyecektir. İşletmenin sadece yaptığı yatırımlarla ilgili vergileri değil, umumi masraflar dolayısıyla ödenmiş olan vergileri de mahsup etme hakkını, katma değer vergisi verdiği için dolayı bu tür vergi işletmelerin çıkarına olmaktadır. Ülkemizde uygulanmakta olan istihsal vergisi rejiminde yatırımlarla ilgili istihsal vergisi yükü sanayicinin üzerinde kalmakta, dolayısıyla sanayiciler yatırım yaparken istihsal vergisi engelini düşünmek zorundadırlar. Halbuki Katma Değer Vergisi uygulamasında sanayici için böyle bir engel söz konusu olmayacaktır.

Ancak Türk Katma Değer Vergisi Kanununda engel kaidesi bulunduğu göre ortaya şöyle durumlar çıkabilecektir. Yeni kurulan müesseselerde yatırım malları alışları üzerine hayli yüksek katma değer vergisi ödenmektedir. Halbuki bu işletme yeni kurulmuş olduğu için satışları daha az olmakta, dolayısıyla satışlar üzerinden tahsil edilen katma değer vergisi de cüzi olmaktadır. İşte bu yüzden yeni tesis edilen işletmeler üzerinde hayli ağır katma değer vergisi yükü kalacaktır. Bu aynı müessese gelir vergisi noktaî nazarından zarar etmemekte ise de; katma değer vergisi nazarında hayli zor altındadır. Bu durumda yeni kuruluşlar sırf engel kaidesi nedeniyle ilk yıllar katma değer vergisinden mütevellit mali kriz içinde bulunacaklardır. Bunun dışında işini rantabl hale sokan eski müesseseler, yeni yatırımlar yaparlarsa, yeni bir firma kadar mali kriz içine düşmeyeceklerdir. Yeni işletmelerin piyasada eski firmalarla rekabet edebilme olanakları bu kaide yüzünden azalmaktadır.

İstihsal vergisinden katma değer vergisine geçilince yatırım malları için ödenen vergilerin geri alınması beş yıla kadar uzasa bile indirim mekanizmasıyla geri alındığından yatırımlar vergiden arındırılmış ve böylece teşvik edilmiş olmaktadır.

d) İstihsal Vergisinden Katma Değer Vergisine Geçişin İhracat

Üzerine Etkisi:

Katma değer vergisi, ihracatı vergisiz bir hale getirmektedir. İhraç malının bünyesinde mevcut olan vergiler faturalarda belli olduğundan bu verginin tesbiti ve iadesi gayet kolaydır. Ayrıca ihracatta bir başka usul de şöyledir. "İhracat için yapılacak üretim ve teslimlerde gerekli mal ve hizmetlerin vergisiz olarak satın alınmasına imkân verilmekte, buna karşılık satıcı da bu gibi teslimler için hazineye katma değer vergisi ödememektedir. Bu usul ihracat için üretim yapanlara arzedilen mal ve hizmetlerden katma değer vergisi alınarak daha sonra aynı vergi hasılatının ihracatçıya iade edilmesi şeklinde işleyen sistemi bertaraf etmektedir."

Katma değer vergisinin uygulanması ile ihraç mallarında kendiliğinden işleyen vergi iade mekanizması içerisinde milletlerarası rekabet desteklenmiş olacaktır. Halbuki bugün memleketimizde yürürlükte bulunan istihsal vergisine göre, ihracatta vergi iadesi götürü oranlara göre yapıldığından, ihraç malı üzerindeki gerçek verginin

bulunup iadenin buna göre yapılması zordur. Katma değer vergisinde ihracatçının sadece ihraç ettiği malların maliyetine giren vergiyi değil, yatırımları, umumi masrafları, alış ve satış masrafları dolayısıyla ödediği katma değer vergisini de geri almaktadır. Bu şekilde ihraç malı üzerindeki bütün vergi yükü kaldırılmaktadır. Katma değer vergisi sistemine geçilince, bugünkü istihsal vergisinin cari olduğu düzenden daha gerçekçi bir şekilde ihraç mallarımız vergi iadesinden faydalanacaklardır. Ayrıca vergi iadesinin bir teşvik primi haline gelmesi de önlenmiş olacaktır.

e) Katma Değer Vergisine Geçişin Diğer Ekonomik Etkileri:

Katma değer vergisi genel kapsamıyla bütün mal ve hizmetleri vergilemektedir. Tüketilen bütün mal ve hizmetlerin vergi dolayısıyla fiyatları yükselecektir. Fiyatları yükselen mallara karşı talep azalacağından, tüketim harcamaları eskisine nazaran kısılacaktır. Buna mukabil vergi indirimi mekanizmasından istifade eden yatırım harcamaları ise artacaktır. Bugünkü istihsal vergisinin tabanı, katma değer vergisi kadar olmadığından tüketim harcamalarını azaltıcı etkisi kısmi olmaktadır.

Katma değer vergisi ekonomideki mevcut mal ve hizmetlerin çok büyük bir kısmının bütün üretim ve dağıtım aşamalarını kapsamına alarak konjonktürü yakından takip eder. Katma değer vergisinin fiskal hasılatı milli ekonomi içindeki vergiye tabi mal ve hizmetlerin satış hacmine bağlı olduğundan, iktisadi durgunluk devrelerinde bu hasılat miktarının düşmesi gayet normaldir. İktisadi canlanma devrelerinde ise, hazineye bol varidat sağlar. Yalnız burada şu hususu belirtmekte fayda vardır. Katma değer vergisi istihsal vergisine nazaran konjonktüre karşı daha hassastır. Çünkü bütün mal ve hizmetleri vergi bünyesine almaktadır. İstihsal vergisinde ise ancak ek tablolardaki yazılı maddeler vergiye tabi tutulmuştur.

Katma değer vergisinin ana prensibine göre alışlarda ödenen vergi, satışlarda tahsil edilen vergiden mahsup edilmektedir. Şu halde bir malın üzerindeki verginin işletme tarafından tahsili şartı, ancak o malın satışı ile mümkündür. Stokta kalan bir malın üzerindeki katma değer vergisini firma hiçbir zaman tahsil etmek imkânını bulamayacaktır. Hal böyle olunca katma değer vergisi, stokta çalışan firmaların aleyhine durum yaratarak spekülâtif maksatlı stok hareketlerini önleyecektir.

3- Katma Değer Vergisine Geçişin Mali Etkileri:

Türk Vergi Sisteminde istihsal vergisinden, katma değer vergisine geçmekle iktisadi olduğu kadar, mali bir takım neticeleri de beraberinde getireceği muhakkaktır. Bu yeni vergi uygulamasından doğacak mali meseleler nelerdir? Şimdiki konumuzu bu hususlar teşkil edecektir.

a) İstihsal Vergisinden, Katma Değer Vergisine Geçişin Vergi İdaresine Etkisi:

Gider vergisinin uygulama sahasını tüketim aşamalarından ne kadar geriye götürüp, tüketiciden uzaklaştırılırsa, vergi adaletinin gerçekleşmesi o kadar zor, fakat mükellef sayısı da az olacağı için vergi idaresinin o nisbette kolay olacağı bir gerçektir. Gerçekten az sayıdaki mükelleften vergi tahsil etmek masraf bakımından az olacağı gibi, hem de bu mükellefleri kontrol etmek imkânı kolaylaşacaktır. Türkiye'de uygulanan istihsal vergisi, ilk istihsal maddelerini ve bazı mamul maddelerini vergilediği için mükellef sayısı az olmaktadır. İşte bu az mükellef grubunu, hem ida-

ri açıdan kontrol ve hem de vergisini tahsil kolaydır. Bir verginin tahsil ve idaresinin kolay olması, vergicilikte uyulması lâzım gelen prensiplerden biridir. Yani buna verginin asgari tarh ve tahsil masrafları prensibi veya ucuzluk prensibi denmektedir. Denebilirki istihsal vergisi kanunu ile, tarh ve tahsil kolaylığı bakımından vergileme prensiplerinden birine uyulmuş olmaktadır.

İstihsal vergisinden, katma değer vergisine geçilince, vergi istihsal ve dağıtım aşamalarının hepsine uygulanacağından, mükellef adedi hayli artacak ve gelir vergisi mükellef sayısına yaklaşıacaktır. Tek safhalı bir vergiden, katma değer vergisine geçilen bir ülkede mükellef sayısı 3 veya 4 misli artar. Bu ise verginin idaresini pahalılaştırır. Şu halde memleketimizde katma değer vergisine geçilince, vergi idarelerinin meşgul olacağı mükellef sayısı kat kat artacak demektir. Bugünkü mali idare bu artışa cevap verebilecek güçte değildir. O halde kaliteli vergi elemanlarının sayısını artırmakta fayda vardır.

Katma değer vergisi mükellefi sayısında meydana gelecek bu artıştan korkulmamalıdır. Bu hususta Prof. C. Shoup şöyle diyor. "Brezilya'da 1967'de yürürlüğe konan katma değer vergisinin idaresinde açıkça başarılı olmaları cesaret verici bir olaydır. Bu vergi perakende safhaya kadar uzanmakla beraber, küçük perakendecilerin ödedikleri vergi miktarı envanter kontrolüne, dış karinelere ve benzeri hususlara dayandırılan ve hiç şüphesiz büyük ölçüde götürü mahiyettedir.

... Katma değer vergisinde idari kolaylık sağlanması için mükellef sayısından ziyade, kanunun tedvin şekli ön plândadır. Bu gaye için faydalı özellikler şunlardır. Tek bir vergi nisbetinin uygulanması, bazı ürünlerin istisna edilmemesi, haddinden fazla küçük firmaların vergi dışı bırakılması, defter tutamıyacak firmalara birkaç yıl için götürü katma değer vergisi bakımından gerekli defterlerin tutulmasında ısrar edilmesi, katma değer vergisini izah için yaygın bir eğitim kampanyasının uygulanması icabetmektedir."

Katma değer vergisinin uygulanabilmesi için muhakkak surette muhasebe kayıtlarına lüzum hasıl olmaktadır. İşletme umumiyetle üçer ay fasıllarla vergi borcunu, vergi dairesine ödemektedirler. İşletme her üç aylık satın alışları dolayısıyla ödediği vergiler ile aynı dönem satışları için tahsil ettiği vergiler arasındaki farkı hesaplayıp, vergi bu fark üzerinden ödenmektedir. Halbuki her müessese düzenli ve kifayetli muhasebe kayıtları tutacak güçte olmayabilir.

Ayrıca katma değer vergisi dolayısıyla mükelleflerin vergi idaresine verecekleri beyannameler üç ayda bir olarak devreler halinde tekrar edileceğinden bu hayli fazla sayıda vergi beyannamelerini incelemek Türk Vergi İdaresi için, içinden çıkılmaz zor bir külfet olacaktır.

b) Katma Değer Vergisinin Oto Kontrolü Sağlamaya Etkisi:

Katma değer vergisinin önemli bir üstünlüğü de vergi tatbikatı ile ilgili olup, kendiliğinden denetim sağlama imkânını vermesindedir. Katma değer vergisinde vergi ödeyicisinin kanuni mükellefiyeti verginin tamamına ait olmakta ancak bu mükellefiyetten kısmen veya tamamen kurtulabilmek için satın almalarına ait vergileri tevsiik etmek mecburiyetindedir. İsbat etmek külfeti burada vergi ödeyicisine yüklenilmiştir. Bu hal vergi mükellefini satın aldıkları, yani başkalarının satışlarından dolayı fatura istemek mecburiyetini yüklemektedir. Aynı zamanda mükellef vergi indiriminden istifade edebilmesi için bu belgeleri muhafaza etmek zorundadır.

Böylece mallarını satın alan müşterilerine, vereceği belgelerin vergi idaresine ibraz edileceğini düşünen satıcı bir kısım satışlarını kayıt dışı yapabilme olanağını azda olsa kaybetmektedir. Şu halde alıcı ve satıcının fatura almada karşılıklı menfaati olduğuna göre bu sistem kendiliğinden perakende satış safhasına kadar kesintisiz devam edecektir. Ancak burada belirtilecek bir hususu vardır, o da fatura alma, verme mecburiyetinde menfaat perakende safhada zaafa uğramaktadır. Çünkü bu mekanizma bir kapalı devre teşkil etmemekte ve perakende satış devresinde, bu kapalı devrede çatlak meydana gelmektedir. Zira fatura almada nihai mütehlkin hiçbir menfaati yoktur. O halde katma değer vergisinin perakende safhasının vergisi, zayi olacak demektir. Perakendeci mükellef toptancıya ödediği kadar vergiyi nihai müstehlike fatura suretiyle intikal ettirir, bundan sonraki kısmı faturasız satış yapar. Bu duruma hal çaresi olarak perakende safhada alış veriş yapanları fatura almaya ve vermeye mecbur edecek, kanuni müeyyideler ihdas etmektedir. Ülkemizde faturalı yaşamla vergi iadesi bu amaca yöneliktir.

İstihsal vergisinde ise, vergi nisbetlerinin yüksekliği neticesinde vergi kaçakçılığı cazip bir hal almaktadır. Vergi toplama safhası sadece vergiye tabi maddeleri imal eden işletmelerdedir. Alıcı ve satıcının faturasız mal mübadelesinde karşılıklı menfaatleri vardır. Bu haliyle istihsal vergisinde oto kontrol müessesesi mevcut olmayıp, vergi kaçakçılığını teşvik eder bir durumu vardır.

c) Vasıtasız Vergileri Kontrol Aracı Olarak Katma Değer Vergisi:

İstihsal vergisi yerine katma değer vergisinin ikâmesi neticesinde, vasıtalı vergilerde vuku bulacak oto kontrol sistemine paralel olarak vasıtasız vergilerin de kontrolü, imkân dahiline girmektedir. Bilindiği gibi memleketimizde uygulanan ve son derece tekâmül etmiş bir vergi nazarı ile baktığımız gelir vergisi sisteminden maliye gerekli geliri sağlamak imkânından mahrumdur. Buna sebep olarak da vergi kaçakçılığının gelir vergisinde çok yaygın olduğu kanaatidir. Vergi idaresi imkânlarının azlığı sebebiyle bu sahayı gerekli şekilde kontrol edememektedir. Katma değer vergisi uygulanmaya başlanınca verginin bünyesinde mevcut olan oto kontrol sistemi işlemeye başlayacak ve faturalı alış-veriş nedeniyle gizleme olanağı ortadan kalkacaktır. Bu neticenin hasıl olabilmesi için makinalaşmış bir vergi idaresinin merkezinin kontrolü, oto kontrolle birleştirilmesine bağlıdır. Hülâsa hem vasıtalı vergi gelirleri artacak, hem de vasıtasız vergi gelirlerinde artışlar olacaktır.

d) Katma Değer Vergisinin Vergi Adaleti ve Vergi Yükü Üzerine Etkisi:

İstihsal vergisi, ilk istihsal maddeleri ve bazı mamul maddeleri kavraması ve bu maddelerle çok değişik malların üretilmesi, bu malların çeşitli gelir gruplarının ihtiyaçlarına cevap vermesi bakımından, vergi sosyal adalet ilkelerine uygun değildir. Zira birbirinden çok farklı gelir gruplarının satınalma güçleri karşısında bu vergi ilgisiz kalmaktadır. Halbuki katma değer vergisi teorisinde verginin matrahını katma değer teşkil ettiğinden dolayı hangi malda katma değer fazla ise o mal üzerinde vergi de fazla olmaktadır. Neticede vergi müstehlikleri satınalma güçlerine göre vergilendirilmiş olmaktadır.

Bilindiği üzere istihsal vergisi ilk madde ve bazı mamul malları yüksek nisbetle vergilemiştir. Vergi bu maddeleri kullanan sanayi üzerinde ağır bir yük olarak kalmaktadır. Sanayicinin mütedavil sermayesi bu vergiden dolayı bağlanmaktadır. Şu

halde istihsal vergisinde vergi yükü sadece sanayici grubun üzerine binmiş ve diğer sektörlerde bu yük adeta hissedilmemektedir. Halbuki katma değer vergisi bu vergi yükünün gayri adil dağılımını düzeltici yönde etki edip, vergi yükünü bütün istihsal aşamalarına ve perakende safhasına dağıtacaktır. İstihsal vergisi tatbikatında ağır bir vergi yükü altında bulunan sanayicinin katma değer vergisi sistemine geçişle bu yükü hafiflemiş olacaktır.

SONUÇ

Bugün gider vergileri sistemimizin ana temel vergisi mahiyetinde olan istihsal vergisinden katma değer vergisine geçiş 1 Ocak 1985 tarihinde vuku bulacaktır. Bu olayda istihsal vergisinden katma değer vergisine geçilince imalat sanayinin vergi yükü, diğer sahaların (üretim-tüketim aşamaları) mal ve hizmetlere kattığı değer ölçüsünde yayılacağından, hafifleyecektir. Gerçek olarak vergi indirimi sağlanacağından ve yatırımlar bu vergiden belli bir süreyle de olsa istisna edileceğinden memleketimizde sanayileşme hız kazanacak ve mükerrer vergileme durumu ortadan kalkacaktır. İhracat vergisiz değer üzerinden yapılabilme olanağı elde edecektir.

Yeni bir vergiye geçiş nedeniyle, bütün aşamalarda Katma Değer Vergisine geçişin satıcılar üzerindeki psikolojik etkisiyle fiyatlarda artmalar görülebilir. Ancak etkin bir piyasa denetimi ve ekonomide arz-talep dengesinin sağlanmasına yönelik bir uygulamaya başlanırsa gerçek olmayan psikolojik fiyat artışları önlenilecektir.

Katma değer vergisinin etkin bir biçimde uygulanabilmesi için, vergi idaresinin reorganize edilmesi, bu sahada mekanizasyona en kısa sürede geçilmesi, personelin eğitimi ve nihayet ülkemizde muhasebe uygulamalarını düzeltip etkinleştirecek bir sisteme kavuşturulması lâzımdır.

KAYNAKLAR

- Alaybek Ali: Batı Vergi Politikasında Yeni Eğilim ve Akımlar, İstanbul, 1965.
Akbay Mehmet: Vergi İdaresi Açısından Katma Değer Vergisi, Vergi Dünyası, Kasım 1984 İstanbul.
Akmansu Mehmet: Katma Değer Vergisi ve Memleketimizde Uygulama Olanağı, Maliye Bülteni, Sayı: 665, Ankara.
Akmen Mustafa: Katma Değer Vergisinde Madalyonun Diğer Yüzü, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Aralık 1984.
Aysan Mustafa: Katma Değer Vergisinin Başarısı Muhasebe Uygulamalarının İyileştirilmesine Bağlıdır. Banka ve Ekonomik Yorumlar, Aralık 1984.
Bulutoğlu Kenan: Kamu Ekonomisine Giriş 1971, İstanbul.
Birkan Üner: Mükellef Açısından Katma Değer Vergisi, Vergi Dünyası, Kasım 1984.
Cosciani Cesare: Katma Değer Vergisi, Maliye Enstitüsü Konferansları 18. seri İstanbul 1969.
Çakır Veysel: Katma Değer Vergisi ve Fiyat Artışları, Vergi Dünyası, Kasım 1984.
Çaycık Bülent: İşletme Vergisi ve Tatbikatı, İstanbul 1971.
Değer Nuri: Katma Değer Vergisinin Özellikleri ve Üstünlüğü, Maliye Dergisi 70. 1984.

- Dikmen Orhan: "Türkiye'de Gider Vergileri" Türk Vergi Sisteminin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkileri, İstanbul 1970.
- Duverger Maurice: Finances Publiques P.U.F. Paris 1971.
- Eren Necmi: İstihsal Vergisi ve Türkiye'de Tatbikatı, Ankara 1971.
- Doğan Aykon: Katma Değer Vergisinde Genel Esaslar, Eskişehir İ.T.İ.A. Yayınlarından No: 151/93, Eskişehir 1976.
- Eracar Yılmaz: "Türkiye'de Vergi Reformu Nasıl Başarılabilir" Gelirler Haber Bülteni, Aralık 1976.
- Erginay Akif: "Türkiye'de Vergi Değişiklikleri Nasıl Olmalı" Milliyet Gazetesi, 28.1.1980.
- Kafaoğlu Adnan Başer: "Vergiler ve 1972 Bütçesi" Milliyet 28.3.1972.
- Laure Maurice: Au secours de la T.V.A. Paris 1957.
- Matthiasson Björn: "Katma Değer Vergisi" Maliye Bülteni, 666, 1971.
- Mehl Lucien: Science et Technique Fiscales, Paris 1959.
- Nadaroğlu Halil: Kamu Maliyesi Teorisi 1983, İstanbul.
- Korkmaz Esfender: Vergi Yapısı ve Gelişimi, 1982, İstanbul.
- Özsoy Nur: Katma Değer Vergisine Geçiş İçin Gerekli Hazırlıklar Yapıldı mı? Vergi Dünyası, Kasım 1984.
- Özsoy Numan: Türkiye'de Katma Değer Vergisine Geçiş Maliye Bülteni 672, 1972.
- Shoup Carl: Türkiye'de Vergi Reformu Planlaması Raporu, Ankara 1972.
- Özer İlhan: İstihsal Vergisinin Belirli Sanayi Dalları Üzerindeki Yüğü ve Etkileri, İ.A. Vakfı İstanbul 1974.
- Şanver Salih: Katma Değer Vergisi, Vergi Dünyası Kasım 1984.
- Tekeli Esat: "İstihsal Vergisi" Vergi Mecmuası 1956, Cilt: 3, Sayı: 33.
- Uzun İbrahim: Katma Değer Vergisi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları: Maliye Bülteni 671, 1972.

KATMA DEĞER VERGİSİNİN TEORİK YÖNÜ

Doç. Dr. Nihat EDİZDOĞAN*

GİRİŞ

Servetleri vergileme bir yana bırakılırsa, vergilemede iki ana sistem mevcuttur: Birincisi kişilerin elde ettikleri gelirlerin doğrudan doğruya, yani gelirin elde edilmesi sırasında vergilendirilmesi, diğeri ise elde edilmiş gelirlerin harcanmasının vergilendirilmesidir. Harcamaların vergilendirilmesi alım satım konusu olan mal ve hizmetlerin vergilendirilmesi şeklinde olur. Bu nedenle bu vergilenmeye *muamele vergileri* denir.

Muamele (gider) vergilerinin menşei bilinmemekle beraber, ilkel şekliyle doğuşu bir bakıma ilk çağlara kadar gitmektedir. Bir ekonominin düzenli mali sisteme sahip olduğu her yerde bu vergilere rastlamak mümkün görüldüğünden, *doğuşu "toplum tarihi kadar eskidir"* denebilir.

Muamele vergilerinin önemli örnekleri İspanya'da geniş bir şekilde uygulanan "Alcabala" ile 17. ve 18. yüzyılda Hollanda'da uygulanan ve Avrupa'yı etkileyen "Accise" dir¹.

19. yüzyılın sonlarına doğru muamele vergileri giderek önemini kaybetmişse de, randıman, servet ve özel tüketim vergilerinin ön planda yer almasından etkilenmiş, 1. Dünya Savaşı sonlarına doğru büyük bir gelişme göstererek yeni şekil ve nitelikte tekrar önemli bir vergi haline gelmiştir. Buna *"muamele vergilerinin rönesansı"* denilmektedir.

1929 İktisadi Buhranı, yarattığı mali etkiler nedeniyle muamele vergilerinin geçici de olsa kabul edilmesine yol açmıştır. Sağladıkları gelirin bol olduğu görüldüğünden vergiden vazgeçmek mümkün olmamış, aksine tüm ülkeler tüketim vergilerini uygulama çabasına girmişlerdir. Gerçekten Almanya 1916'da savaşın yarattığı mali zorunluklar nedeniyle Damga Resmi (Warenumsatzstempel) şeklinde konulan vergiyi Genel Tüketim Vergisi şekline dönüştürmüş, Fransa 1917'de, eski muamele vergisi yerine tek safhalı Toplu Muamele Vergisini ikame etmiş, 1919'da İtalya, 1921'de Belçika, 1930'da Sovyet Rusya, 1933'de Hollanda vergiyi uygulamaya başlamışlardır. Uzun süre karşı çıkan İngiltere, Danimarka, Finlandiya, İsviçre ve İsveç

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

1 Fazla bilgi için bkz. Günter Schmolders, Turnover Taxes, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 1966, s. 7-8.

1940-1941 yıllarında II. Dünya Savaşı'nın yarattığı ihtiyaçlar nedeniyle vergiyi uygulamak zorunda kalmışlardır².

İktisadi buhran ve II. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemlerde de muamele vergileri bazı ülkelerde gelir vergisini bile geride bırakmıştır. Bu vergiler hemen hemen tüm uygar devletlerde uygulama alanına konulmuş, ülkelerin vazgeçemeyecekleri bir sistem olmuş ve günümüze kadar gelişerek gelmiştir. Nitekim 1971 ve 1972 yılları içinde muamele vergilerinin vergi gelirleri içindeki paylarına baktığımızda, Belçika'da % 32,1, B. Almanya'da % 24, Danimarka'da % 17,3, Fransa'da % 44,1, İngiltere'de % 8,1, İrlanda'da % 14,7, İtalya'da % 22,7, Lüksemburg'da % 17,1, Hollanda'da % 25,1, Norveç'de % 38,5, Avusturya'da % 31,1, İsveç'de % 16,9, İsviçre'de % 10,7 olduğunu görmekteyiz³.

I. MUAMELE VERGİLERİNİN ÇEŞİTLERİ

Günümüzde uygulanan muamele vergisi sistemlerini tarihsel gelişimleri içinde başlıca üç ana grupta toplamak mümkündür. Bunlar; Şelale Tipi Muamele Vergileri, Satış Vergileri ve Katma Değer Vergisidir.

1- Şelale Tipi Muamele Vergileri (Yayılı Muamele Vergileri)

Üretim ve dağıtım faaliyetlerini geçtiği her iktisadi işlem (duruma göre imal, satış, teslim, ödeme ya da tüketim) aşamasında kümülatif olarak, satış fiatı üzerinden vergilendiren vergilere Şelale (Cascade) Tipi Vergiler denir. Böylece mallar ve hizmetler imalatçıdan toptancıya, toptancıdan perakendeciye ve perakendeciden tüketiciye satılırken satış fiatı üzerinden vergilendirilirler. Böylece her mamul söz gelişi üç kez el değiştirirse, üç kez vergiye tabi tutulmaktadır. Kuşkusuz işlemler daha az ve daha fazla aşamada cereyan edebilir, aşama adedi de aynı şekilde değişebilir. Ancak vergilemeye esas olan el değiştirme (dağıtım) aşamalarının azalıp çoğalabilmesi vergi yüküne etki eder. Çok el değiştirerek tüketiciye ulaşan mallar daha çok vergi konusu olduğundan vergi yükü de o oranda artar. Bir aşamada alınan vergi, sonraki aşamada vergi matrahına dahil edilerek hesaplandığı için *vergi piramidine yol açar*⁴. Vergi piramidinden, tüketici tarafından ödenen vergi oranının kanun oranın üstünde olması anlaşılır. Böylece vergi yükü kümülatif olarak büyür ve tüketiciye yansımış olur. Bu nedenle şelale tipi muamele vergisinin uygulandığı ülkelerde, firmalar ödeyecekleri vergiyi azaltarak rekabet gücü kazanmak amacıyla *dikey entegrasyona* gitmişlerdir. Gerek bu nedenle gerekse dış ticarete, ihraç edilen mallar içindeki verginin kesin olarak bilinmemesi ve böylece fiilen ödenenden az ya da fazla vergi iadesi yapılması *ekonomik sapmalar yaratmış*, sistem büyük tenkidlere uğramıştır.

2 Schmolders, a.g.e., s. 8.

3 Annemarie Mennel, Die Steuersysteme in EWG - Staaten EFTA - Staaten und den USA, Verlag Neue Wirtschafts-Briefe. Herne/Berlin 1974, s. 242.

4 Yayılı muamele vergilerinde iki şekilde ortaya çıkan vergi piramidine ait rakamsal örnekler ve şekiller için bkz. Muallâ Öncel, Gider Vergileri, Ankara Üniversitesi Yayını, No: 226, Ankara 1967, s. 14-17.

Memleketimizde 1925 yılında, Aşarın kaldırılması üzerine meydana gelen gelir boşluğunu kapatmak amacıyla 1926 yılında 735 Sayılı Kanunla Fransa'daki "Chiffre d'affaires" vergisi örnek alınarak "Umumi İstihlak Vergisi" kabul edilmiştir. Yayılı muamele vergisi tipinde olan bu vergi, malların ve taşıma hizmetleri, banka ve sigorta işlemleri gibi bazı hizmetlerin satışlarından, ithalat ve ihracat dahil olmak üzere % 2,5 gibi düşük bir oranda, pul yapıştırılmak suretiyle tahsil edilmiş, ancak uygulamada çok aksaklıklar gösterdiği için 1927 yılında kaldırılmıştır.

Umumi İstihlak Vergisini tamamlama amacı taşıyan ve aynı yılda 737 sayılı Kanunla yürürlüğe konan "Eğlence ve Hususi İstihlak Vergisi" mal ve hizmetlerin, eğlence yerlerinde tüketimini vergilendirmekteydi. Bilet, fatura ve makbuzlarda yazılı bedeller üzerinden % 10-30 arasında farklı oranlarda alınan bu vergi de, pul yapıştırılarak alınmaktaydı⁵. Ancak alışverişlerde taraflar satışları gizleyip vergi tutarını aralarında paylaşmak yoluna gittiklerinden, vergi büyük başarısızlığa uğramış ve kısa bir zamanda terkedilmiştir.

2- Satış Vergileri (Toplu Muamele Vergileri)

Satış vergileri tek safhalı vergilerdir. Esas itibarıyla şelale vergilerinin sakıncalarını gidermek amacıyla düşünülmüş ve konulmuş olan bu vergiler üretim ve dağıtım zincirinin sadece bir halkasından alınır. Örneğin, imalatçının toptancıya satışı ya da perakendecinin tüketiciye satışı vergiye konu olur. Bu bakımdan vergi yükü sabit olup işlem adedine göre değişmez. Ancak vergileme tek safhada cereyan ettiğinden vergi kapsamı daralmakta ve belli bir gelir sağlayabilmek için verginin oranının da yüksek tutulması zorunlu olmaktadır. Verginin bir safhada alınması ve oranının yüksek olması vergi kaçırma özendirilmiştir. Vergiye tabi mal, vergisiz satılırsa alıcı daha ucuza mal satın almakta, satıcının da bundan bir zararı olmadığı kayba uğratan vergiyi tekrar yakalamak mümkün olamamaktadır. Çünkü vergi konusu, olayların gizlenmesi kaçakçılığı teşvik eden bir unsur olmaktadır. Böylece sistemin otokontrol müesseselerinden yoksun olması, satıcı ile alıcının satış sözleşmesini dânişikli bir fiat üzerinden saptamalarına imkân sağlamaktadır.

Satış vergileri uygulamada: *İstihsal muamele vergisi, toptan satış vergisi, perakende satış vergisi, hammadde ve enerji vergisi* olarak başlıca 4 ana gruba ayrılır⁶.

Memleketimizde Umumi İstihlak Vergisinin kaldırılması üzerine 1927 yılında 1039 sayılı ilk "Muamele Vergisi Kanunu" yürürlüğe girmiş ve bu vergi ile toplu muamele vergisi sistemine geçilmiştir. Ancak istisna ve muafıkların çok dar tutulması, ihracatın % 2,5 ve ithalatın % 6 oranında vergilendirilmesi nedeniyle iktisadi hayat üzerinde baskı yarattığı için 1931 de kaldırılmış yerine 1860 sayılı "Muamele Vergisi Kanunu" yürürlüğe konulmuştur. 1927-1931 tarihleri arasında uygulanan verginin bu şekliyle imalatta *Katma Değer Vergisinin dünyada ilk uygulaması olduğu*

5 1970 tarihinde 1318 Sayılı Finansman Kanunu ile getirilen İşletme Vergisi, kapsamına aldığı eğlence yerleri bakımından "Eğlence ve Hususi İstihlak Vergisi" ne benzemektedir. Bu bakımdan İşletme Vergisine söz konusu verginin 44 yıl sonraki uygulaması gözüyle bakılabilir.

6 Fazla bilgi için bkz. Nihat Edizdoğan, Kamu Gelirleri (Ders Notları), Teksir, Bursa 1979, s. 154-159.

belirtilmektedir⁷.

Muaflık ve istisnaları genişleten, ihracat üzerinden alınan vergiyi kaldıran, vergi mükerrerliğini önleyici "*İlk madde indirimi yöntemi*" ni ilk kez, genel ve basit bir şekilde vergiciliğimize getiren bu vergi, vergi tekniğinde görülen bazı aksaklıklar nedeniyle kaldırılmış ve yerini 2430 sayılı 1934 tarihli "*Muamele Vergisi Kanununa*" bırakmıştır. Bu vergi de 6 yıl uygulandıktan sonra 1940 yılında 3843 sayılı kanunla uygulamadan kaldırılmış ve böylece 5. kez muamele vergisi düzenlemesine geçilmiştir⁸.

Memleketimizde 13.7.1956 tarih ve 6802 sayılı *Gider Vergileri Kanunu* ile 1957 yılında gider vergilerinde reforma gidilmiştir. Bu kanun üretim ya da satışları genel bir şekilde vergilendiren genel tüketim (satış) vergileri uygulanmasını muamele vergisini kaldırmakla sona erdirmiştir. Bu kanun ile 47 adet kanun kaldırılmış, birçok muamele ve istihlak vergisi birleştirilmiştir. Reform hareketinde başlıca iki amaç güdülmüştür⁹:

- Muamele vergisi ve münferit istihlak vergilerini kaldırmak ve belirli maddeler üzerinden ilk istihsal ya da ithal sırasında vergi almak (*İstihsal vergisi*).
- Banka ve sigorta muameleleri, taşıma ve PTT hizmetleri gibi bazı hizmetleri ayrı bir grup halinde toplamak ve vergilendirmek (*Hizmet vergileri*).

Bu reformun odak noktasını "*İstihsal vergisi*" meydana getirmektedir. Vergi, büyük üretime konu teşkil eden ilk ve ana üretim maddelerine oturtulmuş, dolayısıyla küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri yükümlülük dışına çıkartmıştır. Diğer yönüyle önceleri tek tek tüketim vergisine tabi bulunan maddeleri de kapsama almıştır. Kanunda yer alan tablolarda vergiye tabi maddeler tek tek sayıldığı için bunlara genel bir satış, tüketim ya da gider vergisi demek uygun düşmemektedir. Çünkü satış vergilerinde bir malın vergi dışı kalabilmesi için istisna edilmiş olduğunun açıkça belirtilmiş olması gerekir¹⁰.

Memleketimizde 1957 yılından önce uygulanmış olan muamele vergileri ile halen uygulanmakta olan gider vergisi aynı niteliği taşımakla beraber, bu verginin geniş ölçüde ilk üretim maddelerini konusu içine alması nedeniyle muamele vergilerinin "*İlk istihsal maddeleri vergisi*" şeklinde tanımlanması daha doğrudur.

6802 sayılı *Gider Vergileri* 1961-1970 arası 8 kanunla değiştikten sonra 29.7.1970 tarihli ve 1318 sayılı *Finansman Kanunu* ile tekrar değişikliğe uğramıştır.

3- Katma Değer Vergisi

İngilizce'de "*Value-Added Tax*" (VAT), Fransızca'da "*Taxé sur la Valeur Ajoutée*" (TVA), Almanca'da "*Mehrwertsteuer*" denilen Katma Değer Vergisi (KDV), genel satış vergileri uygulamasının tarihi gelişimi içinde ulaştığı en son aşama olarak görülmektedir.

- 7 Bkz. Kenan Bulutoğlu, *Türk Vergi Sistemi*, 5. Basılış, Fakülteler Matbaası, İstanbul 1976, s. 473-474.
- 8 Verginin esasları hakkında geniş bilgi için bkz. Vergi Reform Komisyonu Raporları, Cilt II, Damga Matbaası, İstanbul 1969, s. 264-266.
- 9 İlhan Özer, *Türk Vergi Sisteminin Geliştirilmesi*, Maliye Tetkik Kurulu Yayını, No: 161, Ankara 1974, s. 106.
- 10 Bulutoğlu, a.g.e., s. 37.

KDV, ödenmesi, üretim ve dağıtım zincirinin her bir safhasında ve mamulün bu safhalarda kazandığı katma değere göre kısım kısım yapılan bir muamele vergisi çeşididir¹¹. KDV, şelale tipi muamele vergileri ile tek safhalı satış vergilerinin başarılı yönlerinin birlikte düşünülmesi şeklinde ifade edilebilir.

KDV, üretim, dağıtım ve hizmet sektörlerini her safhada vergiye tabi tutmakla beraber, sistemin bünyesi içindeki indirim mekanizması vasıtasıyla, bir ön safhada ödenmiş olan verginin indirilmesi suretiyle her safhada eklenen değer teorik açıdan vergilendirilmiş olmaktadır. Sistemin özelliği nedeniyle vergi yükü, el değiştirme sayısına göre kümülatif şekilde artmamakta, üstelik her safhadan vergi alındığından vergi oranlarını yüksek tutmak zorunluğu ortadan kalkmakta, bu nedenle ve vergi indirimi mekanizmasının da etkisiyle vergi kaçırılması temayülü de azalmaktadır. Bu özellikleri ile KDV, yayılı ve fakat kümülatif etkisi bulunmayan bir muamele vergisi çeşidi olmaktadır.

II. MUAMELE VERGİSİ ÇEŞİTLERİNİN KIYASLANMASI (Katma Değer Vergisinin Diğer Muamele Vergilerine Göre Fayda ve Sakıncaları)

Aşağıdaki tabloda, şelale tipi vergi, toplu muamele vergileri çeşitlerinden perakende satış vergisi ve KDV bir arada kıyaslanmaktadır. *Kıyaslamada*, imalatçı-

Safhalar	Açıklama	Katma Değer Vergisi	Şelale Tipi Vergi	Satış Vergisi
İmalatçıdan toptancıya satış	Satış Bedeli Vergi	1000.—	1000.—	1000.—
		100.—	100.—	(Vergi yok)
		1100.—	1100.—	1000.—
Toptancıdan perakendeciye satış	Vergili maliyet Katma Değer Satış tutarı Vergi	1100.—	1100.—	1000.—
		500.—	500.—	500.—
		1600.—	1600.—	1500.—
		50.—	160.—	(Vergi yok)
		1650.—	1760.—	1500.—
Perakendeciden tüketiciye satış	Vergili maliyet Katma değer Satış tutarı Vergi	1650.—	1760.—	1500.—
		400.—	400.—	400.—
		2050.—	2160.—	1900.—
		40.—	216.—	190.—
		2090.—	2376.—	2090.—
Tüketicinin ödeyeceği bedel (vergili)		2090.—	2376.—	2090.—
Tüketicinin vergi yükü		190.—	476.—	190.—

11 Öncel, a.g.e., s. 41. Çeşitli şekillerde mikro ve makro açıdan katma değerden hareketle birçok tanım yapılmıştır. Bunlardan ikisine göre KDV şöyle tanımlanmaktadır: K.D.V., üretim ve dağıtım sürecine dahil olan firmaların kendi işgüçleri, makineleri, teçhizatları ile başka firmalardan edindikleri mal ve hizmetlere kattıkları değerlerden alınan bir vergidir. Carl S. Shoup, Public Finance, Aldine Publishing Company, Second Printing, Chicago 1970, s. 251, Bir firmanın aldığı mallara teşebbüs, işgücü ve sermayesi ile eklediği değer üzerinden alınan bir vergidir. T.C. Maliye Bakanlığı Gelirler Gn. Md. Katma Değer Vergisi Kanun Tasarısı ve Gerekçesi, Ankara 1974, s. 10.

nın imalat safhasında vergiye tabi olmadığı, her vergi için % 10 oranının kabul edildiği, vergi konusu malın üç safhada üreticiden tüketiciye ulaştığı, her üç vergide de malın imalatçıdan toptancıya 1000 TL olarak satıldığı, katılan değer aşamalarda vergiler için eşit olduğu varsayıldığında tüketiciye akseden vergi yükleri şöyle olmaktadır^{1 2}.

Tabloda görüldüğü gibi perakende satış vergisi ile KDV'nin tüketici üzerindeki yükü aynıdır. Şelale tipi muamele vergisinde ise, vergi yükü yapılan muamele adedi-ne bağlı olarak yığıla yığıla büyümektedir.

Perakende safha yerine, sadece ilk istihsal safhasında vergi alınsaydı, bütün safhalarda % 10 oranında alınan KDV'ne karşılık, ilk istihsal safhasında % 19 oranında vergi alınması gerekirdi. Böylece ilk istihsale % 19 oranında bir vergi uygulayarak elde edilecek haslayı, oran % 10 düşülerek ve vergiyi KDV'nin prensipleri içinde yaparak elde etmek mümkün olmaktadır.

Her vergide olduğu gibi katma değer vergisinde de faydalı ve sakıncalı sonuçlar meydana gelebilmektedir. Bunları şu şekilde özetleyebiliriz:

a) Faydaları:

1- Yayılı muamele vergileri (şelale vergileri), az safhadan geçen mallar ile çok aşamadan geçen mallar arasında birinciler lehine bir ayırım yapar. İmalât ve toptan satış vergileri ise belli bir üretim ve dağıtım aşamasından alınır. *Katma değer vergisi, mamullerinin safha işlemleri arasında ayırım yapmadığı gibi, daha geniş bir alana uygulanabilmekte ve yayılabilmektedir. Bu bakımdan verginin ağırlığı ve etkileri dağıldığı gibi, hizmetler ve tarım sektörü de verginin kapsamına alınarak alanı genişletilebilir.*

2- Yayılı muamele vergileri ile imalât ve toptan satış vergileri firmalar arasında sunî parçalanmalara yol açar ve dolayısıyla işletmelerin, örgütlenmesini etkiler. Üretim ve dağıtım sürecinde mamullerin el değiştirmesi arttıkça, vergi de o nispette hızla artar. *Katma değer vergisi işletmelerin üzerinde tarafsız olduğu gibi, bir safhada katma değer düşük gösterilmesi daha sonraki safhanın katma değerini büyüteceği için vergileme bakımından parçalanma veya bütünleşmenin önemi kalmaz.*

3- Yayılı muamele vergileri ile imalât ve toptan satış safhalarında alınan muamele vergileri vergide piramitleşmeye yol açarak fiatların vergiden daha fazla artmasına neden olurlar. *Katma değer vergisi ise vergide piramitleşmeye yol açmaz ve bu bakımdan meydana gelecek fiat yükselmesine engel olur.*

4- Yayılı muamele vergileri uygulamasında, nihai mamuller üzerindeki vergi yükünü hesaplamak oldukça zor ve hatta olanaksızdır. İmalât ve toptan satış vergilerinin uygulanmasında ise, toptancı ve imalât tanımı ve bunların satışlarının saptanması çok önemlidir. Bu durum vergi kaçakçılığı vb. idari sorunlar yarattığı gibi aynı türden mallar arasında önemli vergi yükü farkları da meydana getirir. Özellikle perakende satış vergilerinde, perakende safhada kaçırılan vergiler tamamen kaybol-

12 Güven Boşgelmez, "Katma Değer Vergisi Teorisi", Maliye Dergisi, Sayı: 4, Temmuz-Ağustos 1973, Maliye Tetkik Kurulu, Ankara 1973, s. 13, Aykon Doğan; "Katma Değer Vergisinin Esasları ve Türk Katma Değer Vergisi Sisteminin Özellikleri", Katma Değer Vergisi Semineri Tebliğleri ve Panel Özetleri, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, No: 151/93, Eskişehir 1976, s. 4.

maktadır. *Katma değer vergisi uygulamasında vergi, faturalar üzerinde açık bir şekilde görüldüğünden vergi yükünü hesaplama olanağı bulunduğu gibi, toptancı, imalâtçı veya perakendeci şeklindeki kesin bir ayırım da uygulamada çok gerekli değildir. Ayrıca bu vergide kaçırılan verginin yarattığı kayıp, sadece kaçırılan safhanın katma değeri ile ilgidir.*

5- Toptancı ve özellikle imalâtçı safhada alınan toplu muamele vergilerinde, vergi tabanı dar olduğu için vergi oranlarının katma değer vergisine kıyasla yüksek tutulması gerekir. *Katma değer vergisinin kapsamı çok geniş olduğundan aynı gelir çok daha düşük oranlarla gerçekleştirilebilir.*

6- Yayılı muamele vergilerinin ve perakende satış vergisinin bünyesinde vergi güvenliği açısından bir oto-kontrol yoktur. *Katma değer vergisinde ise, firmaların satın aldıkları girdileri dolayısıyla ödedikleri katma değer vergisini, satışları üzerindeki mahsup etme olanağı bulunduğundan, yükümlüleri arasında bir menfaat zıtlaması vardır. Bu durum sistem olarak katma değer vergisine oto-kontrol özelliklerini verir ve vergi kaçırma olanağını azaltır.*

7- Yayılı muamele vergilerinde sermaye malları yayılı bir şekilde vergilendirilirken özellikle tüketim tipi katma değer vergisinde sermaye malları vergiden arındırılır. Böylece firmaların modernleşmesi ve ileri teknikleri kullanma istekleri de kösteklenmemiş olur.

8- Perakende satış vergileri doğrudan doğruya tüketicilere yapılacak satışlarla üretici işletmelere yapılacak satışlar arasında bir ayırma gerek duyurmaktadır. İdari güçlüklerle ve zorlamalara yol açan bu durum katma değer vergisi uygulamasında görülmez.

9- Katma değer vergisi ile lüks maddelerle zorunlu maddelerin ayrı tarifelere tabi tutulması çok kolay olduğundan düşük gelirler lehine bir ayırım yaratılma olanağı da vardır.

10- Katma değer vergisinin uygulanması ile neticede normal olarak fiatlarda bir artış olacaktır. Bu durum talebin kısılmasına yol açacağından enflasyonla mücadelede iyi bir araç olarak görülmektedir.

b) Sakıncaları:

Katma değer vergisi yukarıda belirttiğimiz üstünlüklerine rağmen bazı zararlı sonuçlar da meydana getirebilmektedir. Şimdi yayılı muamele vergileri, imalat ve toptan satış vergileri ile perakende satış vergileri karşısında bu yönünü inceliyelim.

1- Yayılı muamele vergileri ile imalat ve toptan satış vergileri daha düşük oranlar uygulanması bakımından KDV'ne göre daha avantajlıdır. Genellikle imalat ve toptan satış vergilerinde yükümlü sayısının az olması idarenin işlerini kolaylaştırır. Bu bakımdan mali idareleri yeterince kurulmamış, ekonomik yapısı küçük ve orta büyüklükte dağılık ticari ve sanai işletmelerden meydana gelen az gelişmiş ülkelerde KDV'ne tercih olunurlar.

2- Yükümlülerin KDV ile ilgili muhasebe işlemleri oldukça ileri bir tekniği gerektirir. Ayrıca faturalardaki KDV'nin gösterilmesi, beyannamelerin düzenlenmesi, vb. işlemler KDV uygulamasında ağırlığını hissettirir.

Perakende satış vergileri ile tüketim tipi KDV gerçekte özdeş vergilerdir. Aynı oranda uygulanan her iki vergi de, aynı matrah üzerinden eş hasıla sağlarlar. Genel olarak uygulandıkları taktirde kapsamları ve yükümlü sayıları bakımından da büyük farklar yoktur.

3- Ayrıca perakende satış vergisi, dış ticarete vergi iade ve giderilmesinin tam yapılabilmesi bakımından KDV'nin üstünlüklerini taşır. Perakende satıştan önceki safhaları vergi dışı tuttuğundan KDV'nde olduğu gibi bütünleşmeye (dikey entegrasyon) yol açmaz. Perakende satış vergilerinin uygulama alanını tıpkı KDV'nde olduğu gibi tarım faaliyetlerine ve hizmetlere de yayma olanağı vardır.

Benzer yönleri ve etkileri dolayısıyla AET'nda ortak bir genel tüketim vergisi aranırken bu iki vergi kıyaslanmış ve sonuçta KDV öğütlenmiştir. Bunun nedenleri, KDV'nin perakende satış vergilerine oranla sahip oldukları üstünlüklere bağlanmaktadır. Bununla beraber perakende satış vergilerinin KDV'ne göre bazı üstün yönleri de bulunmaktadır.

4- Nitekim perakende satış vergilerinde vergi farklılaştırması yaparak verginin şahsileştirilmesi olanağının sağlanması KDV'ne göre bu vergilerin üstünlüğüdür. Çünkü, KDV'nde oran farklılaştırması olanağı sınırlıdır. Bu olanak perakende satış vergilerinde KDV ile kıyas kabul edilemeyecek kadar çöktür. Bu bakımdan yeniden dağıtıcı vergi politikası aleti olarak KDV uygun değildir.

5- Katma Değer Vergisi, sanayileşmiş, piyasa ekonomisi genişlemiş, eğitim düzeyi yüksek olan gelişmiş ülkelerde etkin bir şekilde uygulanabilecek bir vergidir. Buna karşılık piyasa faaliyetleri dar bölgede kalan, mali idareleri yetersiz, gelir ve servet dağılımı adaletsiz olan gelişmekte olan ülkelerde uygulanması oldukça zor ve hatta elverişsizdir.

III. KATMA DEĞER VERGİSİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Katma değer vergisi ilk kez Almanya'da, 1919 yılında Dr. Wilhelm Von Siemens tarafından savunulduğu için "Siemens Yöntemi" olarak ifade edilmektedir. Aynı yıllarda Amerika'da Thomas S. Adams, "Ticari ve Sınai Muameleler Vergisi" adı altında açıkladığı, katma değer üzerinden alınacak bir verginin, vergi piramidine ve tamamlanmış teşebbüsler lehinde bir ayrıma engel olacağını işaret etmiştir. Uygulama alanına ise ilk kez 10 Mayıs 1953 yılında A.B.D.'nin Michigan eyaletinde, Adams'ın önerdiği katma değer vergilemesi esaslarını kapsamına alan "İşletme Faaliyetleri Vergisi" adıyla konulmuştur¹³.

Japonya, vergi reformu hazırlamak üzere davet ettiği Carl S. Shoup başkanlığındaki heyetin tavsiyesi ile 1950 yılında KDV kanunu çıkarılmış, fakat büyük muhalefetle karşılaştığından iki kez uygulanması ertelenmiş, sonuçta hiç uygulama alanına konulmadan yürürlükten kaldırılmıştır.

1954 yılında Fransa'da Maliye Müfettişi Maurice Lauré tarafından hazırlanıp isimlendirilen KDV'nin etkin ve sürekli bir biçimde uygulanmasına ilk kez 1954 yılında imalat vergisinin (taxe a la production) KDV ile değiştirilmesiyle Fransa'da başlanılmıştır¹⁴. Hatta KDV, o dönem Fransa ekonomisi üzerinde olumsuz etkileri

13 Bkz. Öncel, a.g.e., s. 41-42; Boşgelmez, a.g.m., s. 16.

14 Sadece üreticilere uygulanan KDV'nin özellikle deniz, hava ve demiryolu taşıma araçları ile yüzen tesis ve araçlarının yapımı, onarımı, bakımı ve bunların işletilmesinin vergiden istisna edilmesi ile bu durumun KDV ile birlikte Gelir ve Kurumlar Vergilerinin de verimliliğini arttıracakı düşünülmüştür. Üstün Akmen, "Katma Değer Vergisi İçin Gerekli Koşullar Hazır mı?", Milliyet Gazetesi, 15 Ekim 1983.

olan fevkalâde karışık dolaylı vergilerin yerine geçirilmek için düşünülmüştür. 1966 yılında başlayan vergi reform çalışmaları sonunda çıkarılan kanunla 1.1.1968'den itibaren hizmetler ve perakende ticaret sektörleri de KDV'nin kapsamına alınarak AET direktiflerine de uyulmuştur.

Daha sonra 3 Temmuz 1967'de Danimarka, 1 Ocak 1968'de Almanya, 1 Ocak 1969'da Hollanda ve İsveç, 1 Ocak 1970'de Lüksemburg ve Norveç, 1 Ocak 1971'de Belçika, 1 Kasım 1972'de İrlanda, 1 Ocak 1973'de İtalya ve Avusturya, 1 Nisan 1973'de İngiltere imalatçı ve perakendeci sektörlerle, hizmetler sektörünün tamamını kapsayan bir KDV sisteminin tam uygulanmasına geçmişlerdir¹⁵.

AET'na dahil tüm ülkeler KDV'ni uygulamak durumundadır. Bu ülkelerin KDV'ne geçmelerinin temel amacı vergi ahenkleştirilmesi "Harmonisation fiscal" ve ortak bir muamele vergisi sisteminin kurulması olmakla beraber, ortak muamele vergisi sistemi olarak KDV sisteminin kabul edilmesinin nedeni, bu sistemin diğerlerine kıyasla *teknik yapıca gelişmiş, ekonomik etkileri yönünden ise daha olumlu olmasındır.*

KDV'nin rekabet eşitliğini bozmayıcı tarafsız niteliği nedeniyle AET Konseyi Topluluğunun Resmi Gazetesinde 1967 yılında iki direktif yayınlanmış ve üye ülkelerin 1970 yılı başından itibaren KDV'ni uygulamalarını zorunlu kılmıştır.

Ancak hemen belirtelim ki, KDV'ne geçen ülkeler, özellikle AET ülkeleri bu sisteme farklı ortamlarda geçmişlerdir. Aşağıda AET ye dahil ülkelerde KDV'nden önce uygulanan sistemler gösterilmektedir.

Ülkeler	Daha Önceki Sistemler
Fransa	Çeşitli muamele vergileri (Yayıllı karakterde olanlar var)
Danimarka	Satış vergileri
B. Almanya	Yayıllı muamele vergileri
Hollanda	Yayıllı muamele vergileri
Lüksemburg	Yayıllı muamele vergileri
Belçika	Çeşitli muamele vergileri (Yayıllı karakterde olanlar var)
İrlanda	Perakende satış vergisi
İtalya	Çeşitli muamele vergileri
İngiltere	Satın alma vergisi ve Seçici istihdam vergisi

Kaynak: Doğan, a.g.m., s. 7. Ayrıca bkz., Shoup, a.g.e., 250 Dpn. 12.

KDV'ne geçişte yayıllı muamele vergilerini (şelâle tipi) uygulayan ülkelerin, bu vergilerin sanayi ve dış ticareti daraltıcı, sapırtıcı etkilerinden kurtulmak, satış vergilerini uygulayan ülkelerin ise daha basit, kolay, etkin ve ekonomi bakımından tarafsız bir sistem kurmak gibi teknik ve ekonomik amaçla hareket ettikleri görülür. Ancak tabloda yer alan ülkelerin KDV'ne geçmeleri o kadar kolay olmamıştır. Çünkü KDV büyük bir sistem değişikliğini, uygulamaya geçmeden önce hazırlıkların çok iyi bir şekilde yapılmasını gerektirmektedir.

Nitekim, B. Almanya'da KDV hazırlıkları 1951 yılında başlamış, yayıllı muamele vergisini KDV ile değiştirip 1966 yılı içinde yürürlüğe koymak üzere 1963

yılında tasarı hazırlamış, meclisten iki kez dönerek 1967 mayısında ancak kabul edilmiş ve 1 Ocak 1968 yılında uygulamaya başlanmıştır¹⁶.

Hollanda, KDV'ni uygulamaya başladığında, konjonktürel bazı nedenlerden ötürü fiyatlar genel seviyesinde önemli sayılabilecek artışlar görülmüştür. Muhalefet bu artışın nedeninin KDV olduğunu ileri sürerek hükümeti sürekli olarak eleştirmiştir. Hollanda'daki durumu yakından izleyen Belçika kamu oyu, hükümetin AET Konseyinin direktifi uyarınca 1970 başında KDV'ni uygulama kararını almış olmasına rağmen KDV'nin (Taxé sur la Valeur Ajoutée) aslında "her şey yükselecektir" anlamına gelen "Tout Va Augmenter" in kısaltılmışı olduğu sloganını etrafa yaymıştır. Belçika hükümeti bu durum karşısında Konseye başvurarak ek süre istemek zorunda kalmış ve uygulamaya ancak ortalık yatıştıktan sonra, 1970 yerine 1971'de yani bir yıl sonra başlayabilmiştir¹⁷.

İtalya, vergi idaresinin ve yükümlü kütlesinin bu yeni vergiye alışık olmadığı gerekçesiyle Konseyden ek süre almış ve KDV'ni 1973 başında uygulamaya koymuştur.

İngiltere'nin geçmişte KDV'ni reddetmesi, sonradan durumun bu vergi lehine değişmesi, genellikle Ortak Pazara girmekle, ödemeler dengesi üzerinde olumlu etkiler sağlayabileceği düşüncesine bağlanmaktadır.

Avrupa'da bu ülkeler dışında Türkiye, Yunanistan ve Finlandiya gibi ülkeler KDV sistemine geçmiş ya da geçmek üzeredir. Bugün bilindiği kadarıyla 31 ülke KDV'ni kabul etmiş, bazılarında kabul edilme işlemleri aşamasında, diğer bazılarında ise son karara varılmadan önce olumlu ve olumsuz yönlerinin tartışması yapılmaktadır.

Yukarıda belirtilen ülkelerin dışında KDV'ni uygulayan ülkeler arasında; Ekvator, Panama, Uruguay, Peru, Arjantin, Bolivya, Brezilya, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Nikaragua, Meksika ve Honduras gibi Güney Amerika ülkeleri, Tunus, Fas, Senegal, Fildişi Sahili, Madagaskar gibi Afrika ülkeleri, İsrail, Vietnam, Çin ve Kore gibi Asya ülkeleri bulunmaktadır¹⁸. Kuşkusuz bu ülkeler KDV'ni kabul etmeyi AET'ye üye olma problemlerinden ayrı olarak düşünmektedirler.

Hükümetler KDV'ne geçerken yerini tuttuğu vergilerin hasılatını sağlayıp sağlayamayacağından çok endişe etmişlerse de, gerek AET ve gerekse diğer Avrupa ülkelerinde ilk yılda bile eski vergi hasılatı aşılmıştır. Sadece İsveç'de verginin ilk uygulama yılı olan 1969'da 53 milyon kurlonluk bir düşüş görülmüştür.

1973 yılında KDV uygulayan Fransa'da devlet vergi gelirlerinin yarıya yakını, Belçika, İtalya, Avusturya ve Norveç'te 1/3'ünü, F. Almanya, Finlandiya ve Hollanda'da 1/4'ünü, Danimarka, İrlanda, İsveç ve Lüksenburg'da 1/5'ini, İngiltere'de 1/10'unu KDV sağlamıştır¹⁸.

Türkiye'nin AET'ye üye olarak girme kararı karşısında, KDV'ne geçişle ilgili

- 16 Katma Değer Vergisi Kanunu Tasarısı ve Gerekçesi (II. Taslak), a.g.e., s.81-82.
- 17 Alan Tait, "Is the introduction of a value - added tax inflationary" (Çev.: Toper Çağlayan, "Katma Değer Vergisi Enflasyonist midir?", Maliye Dergisi, Sayı: 53, Maliye Tetkik Kurulu Yayını, Eylül-Ekim 1981, s. 112), Finance and Development, June 1981, Vol. 18, No: 2, s. 38-42; Halil Nadaroğlu, "Katma Değer Vergisi Bir Yıl Ertelelmeli", Milliyet Gazetesi, 13.11.1984.
- 18 Hüsamettin Kılıç, "Neden KDV", Milliyet Gazetesi, 26.2.1977.

çalışmalar 1971 yılında başlamıştır. Bugüne kadar geçen süre içinde başlıca 8 *kanun tasarısı* taslakları hazırlanmış, bunlar üzerinde teori ve uygulama açısından yapılan tartışmalar sonunda gerekli düzeltmelere gidilerek 25 Ekim 1984 tarihinde kabul edilen ve 2 Kasım 1984 tarih 18563 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan ve toplam 63 asıl, 5 geçici maddeden oluşan 3065 sayılı KDV Kanunu ile verginin 1 Ocak 1985 tarihinde uygulamaya geçilmesine karar verilmiştir.

Türkiye'de KDV uygulaması ile, *dahilde alınan İstihsal Vergisi, ithalde alınan İstihsal Vergisi, PTT Hizmetleri Vergisi, Nakliyat Vergisi, İlan ve Reklam Hizmetleri Vergisi, Şeker İstihlak Vergisi, Spor-Toto Vergisi ve İşletme Vergisi* yürürlükten kaldırılmaktadır. Böylece yıllık gelirleri düşük, tahsilatı çok masraflı, ekonomik etkileri olumsuz ve bu nedenlerle devlete getirdiği gelirden daha fazlaya mal olan, genelde yüksek oranlı toplu muamele vergileri olan 8 vergi uygulamadan kaldırılmış olmaktadır.

IV. ORTAK PAZAR (AET) KATMA DEĞER VERGİSİ SİSTEMİ

Bilindiği gibi, AET, üyeler arasında ekonomik ve mali birlik sağlama amacını taşıyan bir kuruluştur. 1 Ocak 1958'de yürürlüğe giren Roma Antlaşmasınının 96-100. maddelerinde vergilerin ahenkleştirilmesi konuları düzenlenmiştir. Vergilerin ahenkleştirilmesi amaçlara ulaşmak için elde bulunan önemli bir araç ve çare olmaktadır, yoksa vergi ahenkleştirmesinin kendisi bir amaç değildir¹⁹.

Nitekim AET Komisyonu 1959 yılı başlarında üye devletlerin uzmanları ile birlikte gider vergilerini ahenkleştirme olanaklarını incelemeye başlamış, 5 Nisan 1960'da Fritz Neumark başkanlığında FFC ("The Fiscal and Financial Committee" "Maliye ve Vergi Komitesi") kurulmuştur. Komiteye dolaylı vergiler konusunda incelemede öncelik verildiği gibi, kesin bir görev de verilmiştir.

KDV AET ülkelerince uygulanacak ortak bir muamele vergisi olarak ilk kez Neumark Raporunda tasviye edilmiştir²⁰. Avrupa Parlamentosunda yapılan görüşmeler sonunda KDV'ne geçilmesi kabul edilmiş ve 11 Nisan 1967 yılında ilk iki direktif yayınlanmıştır²¹.

İlk direktif, üye ülkelere, muamele vergileri sistemlerini katma değer üzerinden alınan ortak bir vergi sistemiyle değiştirilmeleri gerektiğini bildirmekte ve bu husus, direktifte kalın çizgilerle oluşturulmaktadır. İkinci direktif ise, öngörülen KDV'nin temel unsurlarını açıklamaktadır. Ana hükümler içinde yer alan 9. madde de, *ithal olunan mallara uygulanan oranın aynı olacağı belirtilmiştir*.

Komisyon daha sonra bir seri direktifle üye ülkeleri verginin ayrıntıları hakkında önceden bilgi sahibi yapmıştır. Bu direktiflerde ortaya konan genel ilkeleri taki-

- 19 Bkz. Nihat Edizdoğan, Teoride ve Uygulamada Özel Tüketim Vergileri, Bursa 1981, s. 75.
- 20 Neumark Raporu Roma antlaşmasının konu ile ilgili olan maddelerinin büyütülmüş bir şeklidir. Rapordaki temel düşünce AET ülkeleri için bir tek ülkede bulunabilecek bir vergi sistemine oldukça benzer bir vergi sisteminin yaratılmasıdır. Fazla bilgi için bkz. Douglas Dosser, "Vergi Ahenkleştirilmesinin Teorik Yönleri", İ.Ü.İ.F. Maliye Enstitüsü Konferansları, 22. Seri, İstanbul 1974, s. 363-364.
- 21 Tuncay Gülçur, Vergi Harmanizasyonu ve İngiltere'de Vergi Sisteminin Durumu, MTK. Yayını, No: 1979/209, Ankara 1980, s. 24-25.

ben üyeler uyguladıkları muamele vergilerinin yerine KDV'ni geçirirlerken Fransa, KDV sistemini komisyon önerilerine uydurmak için verginin alanını genişletmiştir.

Ortak Pazar'da uygulanan KDV sisteminin temel özellikleri şöyledir²²:

a) *Verginin kapsamı:* Ortak Pazar ülkeleri tarafından uygulanan KDV sistemleri geneldir. Yani perakende safha dahil üretim ve dağıtımın tüm aşamalarından alınmaktadır.

b) *Verginin şekli:* Tüm KDV sistemleri tüketim tipindedir. Yani cari fiatla sermaye harcamalarının indirilmesine izin vermektedir.

c) *Vergiyi hesaplama yöntemi:* Tüm sistemler verginin hesaplanmasında indirim (Credit "kredi") yöntemini kullanmaktadır. Vergi oranı, satışların toplam değerine uygulanmakta, fakat firmanın satın almalarında ödediği vergiler için indirim hakkı tanınmaktadır.

d) *Verginin matrahı:* Tüketim amacına ayrılmış ürüne, firma içinde eklenen değer vergi matrahını oluşturmaktadır. Hem ithalat ve özel tüketim vergileri, hem de ürünün içinde yer almış diğer tüm vergiler de matraha dahildir. Ancak KDV'nin kendisi vergi matrahının dışında bırakılmıştır. İhracat sıfır oranlı olarak vergilendirilmesine rağmen ithalat vergiye tabidir.

e) *Verginin oranı ve istisnalar:* KDV her ülkede değişik oranda hesaplanmaktadır.

Aşağıdaki tablo 1.1.1973'de üyelerce uygulanmakta olan KDV'nin oranlarını göstermektedir.

Ülkeler	İndirilmiş (Düşük)	Orta	Standart (Normal)	Lüks (Yükseltilmiş) (%)
Belçika	6	14	18	25
Fransa	7	17.65	20	33.33
F. Almanya	5.5	—	11	—
İtalya	6	—	12	18
Lüksemburg	5	—	10	—
Hollanda	4	—	16	—
Danimarka	—	—	15	—
İrlanda	5.26	11.11	16.37	30.26
İsveç	—	—	17.65	—
Norveç	—	—	20	—
İngiltere	—	—	10	—

Kaynak: Guido Naets, "Vergi Eşitliği", Avrupa Topluluğu Dergisi, Sayı: 10, Ankara 1976, s. 24; Hüsamettin Kılıç, "Katma Değer Vergisi", İ.Ü.İ.F. Maliye Enstitüsü Konferansları, 24. Seri, İstanbul 1978, s. 170, Gülçür, a.g.e., s. 27.

NOT: Sıfır oranlar, bazı ülkelerde (Örneğin Hollanda, Danimarka) istisna iken İngiltere'de geniş bir alan için planlanmıştır.

Tablodan görüldüğü gibi, ilk yıllarda tek oran uygulayan ülkeler bulunduğu gibi dört oranlı KDV uygulamasına yer veren ülkeler de vardır.

22 Gülçür, a.g.e., s. 26-27.

İstisnalar yönünden üye ülkeler arasında geniş farklılıklar vardır. Küçük teşebbüslerin normal KDV sistemine tabi olmaları güçlüklerle karşılaşabileceği için, üye devletlere kendi ulusal ihtiyaçları ve olanaklarına çok daha iyi bir şekilde uyabilecek özel bir sistemi uygulama olanağı tanınmıştır.

Üyeler vergi oranlarını ve istisnaları, geniş sınırlar içinde, bağımsızca belirlemede serbesttirler. *Normal oranlar* mümkün olduğu kadar geniş bir mal listesine uygulanmak istenmekte, fakat yüksek ya da düşük oranların uygulanmasına bazı şartlarda izin verilmektedir. *İthal malları yurt içindeki benzer mallarla aynı oranda vergilendirilmelidir.* Bununla beraber, mali sınırların kaldırılmasından sonra, ortak oran ve istisnaların tümü, devletlerce kabul edilmesi zorunlu tutulacaktır.

İkinci direktifte, devletlerin hükümlerinde olduğu topraklar dışında teslim edilen mallar ve hatta bu mallarla ilgili olarak ifa edilen hizmetler ile transit geçen malların vergi dışı bırakılması istenmiştir. Böylece "*varış yeri prensibi*" (*Destinasyon*) fiilen önerilmektedir²³. Böyle bir sistemde üye devletlerin satın alma yapıları ve sağladıkları gelirden istenmeyen bozulmaların görülmemesi için topluluk içinde vergi oranlarının eşleştirilmesinin gerekli olduğu görülecektir. Oranların aynı hizaya getirilmesinin ilk aşamasında üç öneri içinde, her bir üye ülkede uygulanacak oran sayısının ikiye indirilmesine öncelik tanınması, hem yükümlüler hem de idare için KDV'nin tahsil işlemlerini basitleştireceğinden, tavsiye edilmiştir.

Türkiye'de 1972 Haziran'ında yayınlanan KDV Kanun Tasarısı ve Gereğesininin (1. Taslak) 23. maddesinde; normal % 13, indirilmiş % 7 ve yükseltilmiş % 20 olarak üç çeşit oran öngörülmüştür. Ayrıca tasarıda yer alan (Tablo: III'de gösterilen) işlemler için de özel % 40 oranı uygulanacağı belirtilmiş, Haziran 1974'de yayınlanan 2. Tasarıda ise, zorunlu ihtiyaç maddeleri için % 8 indirilmiş oran (II Numaralı tabloda gösterilmiştir), lüks olarak nitelendirilen mal ve hizmetler için % 20 yükseltilmiş oran (III Numaralı tabloda gösterilmiştir) uygulanacağı belirtilmiş, bu tablolar dışında kalan teslim ve hizmetlerde ise (vergiden istisna edilenler hariç) % 14 normal oranın uygulanacağı kabul edilmiştir²⁴.

KDV Kanununda vergi oranı % 10 olarak öngörülmüştür. Ancak temel gıda maddelerinde Bakanlar Kuruluna % 10 kadar indirme yetkisi verilmiştir. % 10 oranı kabul edilirken, kaldırılan vergilerin yükü, basitlik ve diğer ülkeler uygulaması gözönüne alınmıştır. Bu oran halen uygulanmakta olan istihsal vergisinin ortalama oranına göre % 50 daha düşüktür.

Farklı oran uygulanmaması, oran sayılarının aritmetik dizi olarak artmasına karşın uygulamada işlem ve formalite sayısının geometrik dizi ile arttığının saptanmasına dayandırılmıştır. Tek vergi oranının uygulanması ile hem vergi idaresinin hem de yükümlülerin ilk uygulama yıllarında büyük güçlüklerle karşılaşmalarını önleyeceği gibi, verginin bir sistem olarak yerleşmesini de kolaylaştıracaktır. Kaldı ki,

23 Topluluk içinde üretilen mallar sınırlardan geçerken bu malların üretildiği ülkenin vergilerini taşıırken (çıkış ülkesi prensibi), topluluk dışından gelen malların, bu malların tüketildiği ülkenin vergilerini taşımasını (varış yeri prensibi) ifade eder. Böylece, varış yeri prensibine göre, ihrac edilen bir mal çıkış ülkesinde vergiden arındırılmakta, ithal eden ülkede ise, vergiye tabi tutulmaktadır. Fazla bilgi için bkz., Shoup, a.g.e., s. 262-263.

24 KDV Kanun Tasarısı ve Gereğesi (II. Taslak), s. 37, m. 28.

bu oran hesaplama kolaylığına da sahiptir ve diğer ülkelerin çoğundaki "standart" oran uygulamasının altındadır. Ayrıca kaldırılan vergilerle doğacak hasılat kaybını giderecek büyüklüktedir²⁵.

Kanunda *götürü yükümlüler ve telafi edici vergilendirme yöntemine tabi perakendeciler için öngörülen % 13 oranı* farklı oran anlamına gelmemektedir. Aradaki fark bu kademelerde eklenen (katma) değer *% 30* olacağı varsayımına dayanmaktadır.

V. KATMA DEĞER KAVRAMI, HESAPLANMASI VE KATMA DEĞER VERGİSİNİN TÜRLERİ

Teorik yönden KDV, vergilemede katma değeri esas alan bir vergidir. Bu nedenle önce, bu verginin ismini aldığı katma değer kavramını tanımlamak gerekir. Katma değer kavramı yatırımlarda ve proje değerlendirilmesinde kullanılan bir ölçüdür. Bu kavramın sonradan vergicilikte kullanılması ilgi çekici bir gelişme sayılmaktadır.

1- Katma Değer Kavramı

Katma değer, firmanın ara malı olarak aldığı maddeye kendi faaliyetleri sonucu kazandırdığı değer artışıdır. Başka bir deyişle *katma değer*; üretim sırasında yeniden yaratılan iktisadi değerler toplamına denir. Tanımda yer alan *yeniden yaratılan* ve *iktisadi değer* kavramları açıklandığında katma değer de açıklığa kavuşabilir.

Katma değer üretimin değerinin bir bölümüdür. Üretim değerinin içinde, diğer üretim faaliyetleri dolayısıyla yaratılan değerler bulunduğu halde, *katma değer sadece belli bir mal ve hizmet üretimi dolayısıyla yaratılan değerleri kapsar*. Örneğin, ekmek üretiminde; ekmek yapmak için un, su, tuz gibi hammaddelere, üretim işlemini sağlayacak makine, diğer araçlar ve işgücüne, pişirilmesi için odun, kömür, elektrik gibi enerjilere gerek vardır. Ekmek pişmiş durumda fırından çıktığı zaman ekmeğin değerinde, onun üretimi için gerekli tüm bu unsurların değeri bulunmaktadır.

Bu unsurlar incelendiğinde, bunların bir kısmının (un, tuz, su, kömür, odun, elektrik, maya, vb.) diğer üretim faaliyetlerinde yaratılan değerler olduğu görülür. Ekmek üretimi faaliyeti bunları yaratmamaktadır. Maddi mal olabilecekleri gibi hizmet de olabilen ve ara tüketim malları denilen bu unsurlar diğer iktisadi birimlerden (veya sektörlerden) satın alınmakta ve ekmek üretiminde başka değerler yaratmak için kullanılmaktadır. *Ekmek üretimi dolayısıyla yaratılan (yeniden yaratılan) değerleri bulmak için üretim değerlerinden, diğer iktisadi birim (veya sektörlerden) satın alınan değerlerin (ara tüketim değerleri) çıkarılması gerekir*. Ara tüketim değeri giderlerin belli bir bölümüdür ve sadece diğer sektörlerden satın alınan mal ve hizmetleri kapsar. Oysa diğer gider kalemleri katma değer *unsurlarıdır*. Ödenen maaş ve ücretler, kiralar, faizler, kâr, vb. üretim dolayısıyla yaratılan değerlerdir.

Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi, *iktisadi değerler*, ücret, maaş, kira, faiz,

25 İsmail H. Sezgin, "Katma Değer Vergisi Kanunu'nun Kısa Açıklaması", Bursa Hakimiyet Gazetesi, 1.2.1984.

vb. değerlerdir. Başka bir deyişle, üretime katılan üretim faktörlerinin bu üretim dolayısıyla yarattıkları değerlerdir.

Özet olarak bir firmanın üretim-dağıtım zincirinin belirli bir aşamasında yarattığı katma değer, stokları bir yana bırakırsak, firmanın satış hasılatı ile satın aldığı mal ve hizmetlerin maliyet bedeli arasındaki farktır. Bu fark firmanın kullandığı üretim faktörlerinin gelirlerini ifade eder, yani firmanın katma değeri, vergi konusu mal için ödediği maaş ve ücretler, faizler, kiralara ile amortismanlar ve kârların toplamından oluşur. Bu şekilde hesaplanan katma değer verginin matrahını teşkil etmektedir.

Uygulamada KDV'nin matrahının saptanması çeşitli katma değer tiplerine göre değişmektedir.

2- Katma Değerin Hesaplanma Yolları

Katma değer hesaplanmasında üç yoldan olur: Toplama yöntemi ya da gelir yolu, çıkarma yöntemi ya da üretim yolu, vergi mahsubu ya da vergiden vergi çıkarma (vergi kredisi) yöntemi²⁶.

a) Toplama Yöntemi (Addition Method)

Bu yöntemde göre katma değer, üretim faktörlerine üretime katılma karşılığında yapılan ödemeler (ücret, faiz, kira ve kâr) toplamını ifade eder. Kârın hesaplanmasında amortismanlar düşülür ve stok artışları eklenir.

Toplama yöntemi çeşitli sakıncalar yarattığı için uygulanmamaktadır.

b) Çıkarma Yöntemi (Substraction Method)

Bu yöntemde katma değer, toplam üretim değerinden mal ve hizmet alışları için yapılan ödemeler çıkarılmak suretiyle bulunur. Pratik yönden bu hesaplama, bir dönemde üretimin tümü satılmışsa, ondan, üretimin tümü satılmamışsa, satışlar ile stoktaki artışın (dönem sonu stoku-dönem başı stoku) toplamından alış tutarı düşülmek suretiyle yapılır.

Uygulamada vergi matrahı satış bedelleri toplamından alış bedelleri toplamı indirilmek suretiyle saptanır.

Çıkarma yöntemi gerek gayrisafi hasıla tipi KDV'ne, gerekse tüketim tipi KDV'ne uygundur.

c) Vergi Mahsubu Yöntemi (Tax Credit Method)

KDV hesaplanmasında en çok kullanılan yöntem vergiden vergi çıkarma yani vergi mahsubu yöntemidir. Bu yöntem basit ve kolay olduğu için Türk KDV sisteminin kuruluşunda da esas alınmıştır. *Bu yöntemde firmalar satışları üzerinden tahsil ettikleri KDV'nden alışları üzerindeki indirerek (mahsup ederek) idareye öderler.*

Vergi mahsubu yöntemi esas itibarıyla tüketim tipi KDV'nin hesabına uygundur. Bu yöntemde göre kurulmuş bir KDV sisteminin işleyişi, vergiye tabi bir mala % 10 vergi oranı uygulandığında, değişik aşamalarda şu şekilde vergilenecektir.

26 Bkz. Shoup, a.g.e., s. 251-253; Kenan Bulutoğlu, Kamu Ekonomisine Giriş, İkinci Baskı, İstanbul 1977, s. 393-396; Yenal Öncel, "Katma Değer Vergisinin Teorik Esası ve Türkiye'de Uygulanma İmkânları", İ.Ü. İktisat Fakültesi, Maliye Enstitüsü Konferansları, 26. Seri, İstanbul 1980, s. 98-100; Sebahat Ferzennejad, "Katma Değer Vergisi", Atatürk Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt: 2, Sayı: 2, Ankara 1977, s. 204.

İmalat safhasında, *imalatçı malı toptancıya vergi hariç 100 liraya satsın*. Bu muamele dolayısıyla imalatçı 100 lira üzerinden % 10 nisbetinde 10 lira vergi hesaplayıp, *toptancıdan 110 lira tahsil edecektir*. Tahsil ettiği vergi 10 liradır. Bu vergiyi, Hazine namına tahsil ettiği için, bu miktarı Hazineye borçlanmıştır.

Toptancı, vergi dahil 110 liraya satın aldığı bu malı, perakendeciye *vergi hariç 150 liraya satsın*. Bu satış dolayısıyla 15 lira vergi hesaplanıp *malı 165 lira üzerinden fatura edecektir*. Toptancı bu satış dolayısıyla Hazineye 15 lira borçlanmıştır. Alış bedeli içinde kendisine intikal eden ve satıcıya ödemiş olduğu vergi ise 10 liradır. Borçlandığı vergi tutarından, alışta kendisine intikal eden vergiyi indirecek ve Hazineye $(15 - 10) = 5$ lira vergi ödeyecektir.

Perakendeci 165 liraya satın aldığı malı tüketiciye *vergi hariç 220 liraya satsın*. Bu değer üzerinden $220 \times \% 10 = 22$ lira vergi hesaplıyarak tüketiciden $(220 + 22) = 242$ lira tahsil edecektir. Perakendecinin alım satımı dolayısıyla, kendisine 15 lira vergi intikal etmiş, Hazineye ise 22 lira borçlanmıştır. *Borçlandığı vergiden, kendisine intikal eden vergiyi indirecek ve Hazineye $(22 - 15) = 7$ lira ödeyecektir*.

Böylece, üç ayrı üretim aşamasından geçen mal tüketiciye $(220 + 22) = 242$ lira üzerinden ulaşacaktır. Üç ayrı safhada mükellefler tarafından Hazine'ye yatırılan vergi $(10 + 5 + 7) = 22$ liradır. Bu tutar, malın tüketiciye en son satış fiyatı üzerinden hesaplanan $220 \times \% 10 = 22$ lira vergiye eşittir. *Bu şekliyle Katma Değer Vergisi tahsil yönünden yayılı, tahsil edilen toplam vergi bakımından ise tek safhalı bir satış vergisi niteliğindedir*.

Bu mekanizma şematik olarak şöyle görülür:

	Satıcının alış fiatı	Satıcının alış fiatı + alış-taki vergi	Vergisiz satış fiatı	Satışta hesaplanan vergi	Evvelce ödenmiş vergi	Ödenecek vergi
İmalatçının toptancıya satışı	0	0	100	10	0	10
Toptancının perakendeciye satışı	100	110	150	15	10	5
Perakendecinin tüketiciye satışı	150	165	220	22	15	7
					Toplam Vergi	22

Tabloda açıkça görüldüğü gibi, *Katma Değer Vergisi sisteminde, alıcı, satıcı ve Hazine arasında üçlü bir ilişki kurulmuştur*. Her satışta, alıcı satıcıya vergi öder, satıcı da bu vergiyi Hazineye borçlanır. Hazine ise, satıcının, kendi alışları dolayısıyla ödemiş olduğu vergiyi, satıcının borçlandığı vergiden düşer.

Gerçekte, *Katma Değer Vergisi sistemi, yukarıdaki tablodan biraz daha karmaşık olarak işler*. Belli bir dönemdeki ilk madde, yardımcı madde, hizmet, enerji, yatırım malları, müteferrik malzeme alışları dolayısıyla alış bedelleri içinde intikal eden toplam Katma Değer Vergisi, o dönemdeki vergi alacağını teşkil eder. Bu alışlarla direkt bir ilişki aranmaksızın, aynı dönemdeki mal ve hizmet satışları üzerinden hesaplanan Katma Değer Vergisi de vergi borcunu meydana getirir. *Borç ile*

alacak arasındaki fark, Hazine'ye yatırılır. Alacak toplamı borç toplamından fazla ise, bu fark sisteme göre ilerideki dönemlere alacak bakiyesi olarak intikal ettirilir veyahut Hazine tarafından mükellefe iade edilir. Genellikle dönem 1 ilâ 3 ay arasında bir süreye tekbül eder.

Bu yöntemin diğer iki yöntemle göre bazı üstünlükleri vardır:

1) Stok hareketlerini ve amortisman hesaplarının izlenmesini gerektirmekte, dolayısıyla *muhasabe tekniği yönünden kolaylık* sağlamaktadır.

2) Firmalar faturalı alışları üzerindeki KDV'lerini mahsup etme olanağına sahip olacaklarından *fatura düzeninin kuvvetlenmesine* ve fatura alıp-verme bakımından karşılıklı zıt çıkarların oluşması vergi güvenliğinin çok önemli unsuru olan *oto-kontrolü sağlamaktadır*.

3) Fatura yöntemi "invoice system", üretiminden çeşitli dağıtım safhalarına doğru mevcut bulunan *çeşitli aşamalar arasında vergi oranlarının farklılaştırılmasına olanak tanır*. Böylece üretim ve dağıtım sürecinde, kademeler arasında girdiler üzerindeki vergi yükünün ayırımı olarak uygulanması (*Dikey farklılaştırma*) mümkündür. Dikey farklılaştırma ile üretimden dağıtımına doğru belli bir aşamanın vergi yükünün hafifletilmesi ya da sıfıra indirilmesi mümkündür.

Benzer şekilde bu yöntemle *tüketicinin kullandığı çeşitli malların vergi yükünün farklılaştırılması (Yatay farklılaştırma) olanağı da vardır*.

3- Katma Değer Vergisinin Türleri

KDV'nin pek çok tasnifi bulunmaktadır. En çok kullanılan gayrisafi hasıla tipi KDV, gelir tipi KDV ve tüketim tipi KDV şeklinde yapılan tasniftir. Carl S. Shoup yaptığı tasnifte bu üç tipe ücret tipi KDV'ni ekleyerek, kapalı bir ekonomide dört tip KDV'nin ayırıldığını belirtmektedir²⁷. Şimdi KDV'nin türlerini inceleyelim:

a) Gayrisafi hasıla tipi KDV (Gross product value - added tax)

KDV'nin matrahı üretim ve dağıtım sürecine dahil olan firmaların diğer firmalardan aldığı girdilere kendi faaliyeti sonucunda kattığı değer olduğuna göre, bu *katma değer eğer dayanıklı sermaye mallarının üretim sürecinde yıpratılan paylarının değerini de kapsıyorsa verginin matrahı gayrisafi katma değere ulaşır*. Görüldüğü gibi firmada bir yıldan fazla süre de kullanılabilen bina, makine, teçhizat gibi *sermaye malları* firma dışında imal edilmelerine rağmen *hiç bir şekilde indirim tabi tutulmamakta, dolaylı yoldan firma içi katma değere katılmaktadır*.

Kapalı bir ekonomi modelinde (ithalat ve ihracat olmadığı varsayılırsa) milli gelir yatırım ve tüketim mallarına yapılan harcamaların toplamına eşit olduğundan $Y = C + I$ yazılabilir. Tüm mal ve hizmetler (üretim ve dağıtım sürecine dahil olan) gayrisafi hasıla tipi KDV ile vergilendirilmiş olsaydı, verginin matrahı, makro plânda, gayrisafi milli hasılaya eşit olurdu. Bu değer kapalı ekonomi modelinde cebirsel olarak,

$GNP = C + I = \text{Ücret} + \text{Rant} + \text{Faiz} + \text{Kâr} + \text{Amortisman}$ şeklinde ifade edilir.

Firmalar açısından gayrisafi hasıla tipi KDV'nde, vergi matrahı; satışlar - diğer firmalardan alışlar (sermaye teçhizatı hariç) + stok değişimleridir.

27 Bkz. Shoup, a.g.e., s. 251-255, Richard A. Musgrave - Peggy B. Musgrave, Public Finance In Theory and Practice, McGraw - Hill Inc., New York 1973, s. 307-311.

b) Gelir tipi KDV (Income type of value - added tax)

Gelir tipi KDV, sermaye mallarının yıl içinde meydana gelen aşınma ve yıpranma paylarının katma değerden düşülmesine olanak tanıyan bir sistemdir. Böylece sermaye mallarına kısmen indirim tanınmaktadır.

Kapalı bir ekonomi modelinde gelir tipi katma değer vergisinin matrahı kamu ve özel sektör mal ve hizmetlerinin tümünü kapsadığı takdirde milli gelire ulaşır. Bu tutar makro plânda Tüketim (C) + Yatırım (I) - Aşınma (D) şeklinde ifade edilir. Bu durumda verginin matrahı gayrisafı milli hasıladan amortisman payı düşülmek suretiyle elde edilen net milli hasıla olmaktadır. Bu nedenle gelir tipi KDV'nin bir adı da net milli hasıla tipi KDV'dir.

Firmalar açısından ise;

Satışlar - alımlar - stok değişimleri - aşınma olarak belirlenir.

c) Tüketim tipi KDV

En kolay ve uygulamada en yaygın olan KDV türü tüketim tipi KDV'dir.

Bugün gerek AET ülkelerinde ve gerekse diğer ülkelerde KDV'nin bu tipi esas olarak kabul edilmiştir.

Bu tip KDV'nin matrahı, ekonominin tümü düşünülürse, bir bakıma toplam katma değerleri en son safhada vergilendiren, perakende satış vergilerinin matrahına özdeştir.

Tüketim tipi KDV, firmaların diğer firmalardan satın aldığı (bazı hallerde kendi yaptığı) tüm sermaye mallarının bedellerinin indirilmesine (veya vergiden vergi çıkarma yönteminde verginin mahsup edilmesine) imkân tanıyan bir sistemdir. Bu tip KDV'nde sermaye malları ile diğer cari giderler arasında indirim bakımından bir ayırım yapılmamakta, yatırım malları da tüm bedelleri ile matrahın saptanmasında dikkate alınmaktadır. Böylece, satış bedelleri toplamından ara ve hammadde alış bedelleri ile birlikte sermaye (yatırım) malları alış bedelleri de tümüyle indirilir. Bu durumda kuşkusuz ayrıca amortisman söz konusu olmayacaktır. Formüle edilirse, kapalı ekonomi modelinde ve makro planda,

$GNP = C + I$ denklemi, tüketim tipi KDV uygulamasında

$GNP - I = C$ şekline dönüşmektedir. Yani

Ücret + Kâr + Faiz + Rant + Amortismanlar - Yatırımlar

olarak ifade edilebilir. Bu ifade aynı zamanda gelirden tüketime ayrılan kısmı göstermektedir. Vergi matrahının saptanmasında sermaye mallarının tümüyle indirim tabi tutularak sadece mal ve hizmet tüketimini esas alması nedeniyle bu tip KDV'ne tüketim tipi KDV denilmiştir.

Tek bir firma açısından verginin matrahı ise,

Satışlar - Alışlar şeklinde formüle edilebilir.

d) Ücret tipi KDV (Wages type of value - added tax)

KDV'nin bu tipinde, sermaye mallarının bedelleri ya da yıpranma payı yerine sermaye gelirlerinin katma değerden indirilmesi sözkonusudur. Sermayenin gelirlerini; kâr + faiz + rant şeklinde gösterirsek, vergi matrahı firmanın yarattığı katma değer içinde ücret ödemelerinin tuttuğu paya, ekonomide toplam vergi matrahı ise ücret toplamına eşit olacaktır. Böylece verginin matrahı makro planda;

$NP - (Rant + faiz + kâr) = Ücret$ olacaktır.

İngilizcede "Value-added tax (VAT)", Fransızcada "Taxé sur la valeur ajoutée (TVA)", Almandada "Mehrwertsteuer" denilen KDV, genel satış vergileri uygulamasının tarihi gelişimi içinde ulaştığı en son aşama olarak görülmektedir. Bu vergi ile ulusal düzeyde üreticilerin ve satıcıların satış vergileri ile şelale tipi muamele vergilerinin pürüzlü etkilerinin ortadan kalkacağı kabul edilmektedir.

1926 yılından başlayarak muamele vergisi uyarlaması içinde bulunan ve böylece gelişmekte olan bir ülkede bir genel muamele vergisinin uygulama imkânları hakkında hayli tecrübeye sahip olan Türkiye'nin bu sahada yapacağı son reformun hedefi KDV'dir. Bunun iki nedeni vardır. Türkiye Ortak Pazar'a tam üye olduğunda KDV sistemine geçmiş olmak durumundadır. Öte yandan, sözü edilen vergi bugüne kadar uygulanan muamele vergileri içinde mali rasyonellik, rekabet tarafsızlığı ve vergi adaleti prensiplerine en fazla uyan, başka bir deyişle, tüm ekonomik faaliyetleri ilk üretimden en son tüketiciye kadar tüm aşamalarda kapsadığı ölçüde tarafsız olan, yatırımları ve ekonomik gelişmeyi teşvik eden, verimliliği artan ve idaresi kolaylaşan, vd. kendi içinde birbirine bağlı bir vergi ağı bütünüdür.

Gerçekten Türkiye'de bugüne kadar uygulama alanı bulmuş olan 15 dolayındaki dolaylı vergi, sınırlı sayıdaki mal ve hizmetlerden ve de bu mal ve hizmet üretiminin belirli bir safhasından, genellikle üretim sürecinin ilk aşamasında vergilendirmeyi hedef aldıklarından, çağdaş vergiler olmaktan gittikçe uzaklaşmışlardır. Bunun sonucu olarak 1969 yılından beri geniş kapsamlı bir tüketim vergisinin kanunlaşması için çalışılmışsa da çeşitli nedenlerle, hazırlanan 7 tasarı kanunlaşmamış, 8. tasarı ise 1984 yılı sonlarında TBMM'nce kabul edilerek 3065 sayılı KDV Kanunu'nu oluşturmuştur.

KDV, harcamanın vergi konusu olması sonucunu yaratmaktadır. Bugüne kaddarkı gecikmenin temel nedeni de budur. Çünkü, mali örgüte göre geliri saptamak daha kolay geldiği halde harcamayı saptayıp vergilendirmek için toplumun belirli bir gelişmişlik düzeyine ulaşmasına ihtiyaç vardır. Eklenen değer ya da yapılan hizmet eğer belirli bir sisteme göre kayda geçirilmez ise, devletin bunu bilmesi ve vergilendirilmesi mümkün olmayacaktır.

Türk vergi idaresi 1949 yıllarında kazanç vergisini feda ederken, tüm ümitlerini nasıl gelir vergisine bağlamış ise, şimdilerde aynı umut KDV'ne bağlanmıştır.

TÜRKİYE'DEKİ PLANLAMA ÇALIŞMALARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Ahmet ÖZTÜRK*

1. GİRİŞ

Politik düşünen kişiler, üretim ve bölüşümün toplumsal amaçlı hizmetler için kontrol edilmesi gerektiğini öne sürerler. Sözkonusu kontrolün piyasa mekanizması tarafından mı yoksa devlet tarafından mı yürütülmesi gerektiği konusu da günümüze kadar tartışılmış ve hâlâ da tartışılmaktadır. Planlamaya inananlar ve plancılar, kontrolün devlet tarafından, piyasa ekonomisini savunanlar ise kontrolün piyasa mekanizmasınca yapılması gerektiğini savunurlar.

Deneyimler göstermiştir ki, düzensiz işliyen piyasa mekanizması makro ekonomik kararlılığı sağlayıcı yönde olmadığı gibi aşağıdaki sorunları da birlikte getirmektedir¹.

a) Fiyat mekanizması kişileri sahip oldukları kıt kaynaklara göre ödüllendirirken kıt kaynakların eşit bölüşümünü sağlayacak bir mekanizmayı kendi içinde buldurmaz. O nedenle adil bir gelir bölüşümü sağlanamaz.

b) Ücret ilişkisini insancıl ölçüde sağlayamaz.

c) Kıt kaynakların etkin kullanımı sağlanmadığı için enflasyon, işsizlik ve üretim azlığı gibi sorunları yaratır.

d) Dış ticaret ilişkilerini eşit şekilde yürütmede yetersiz kalır.

e) Etkin değişmelere neden olacak büyük ölçekli yatırımlara kuruluşları yönelmez ve dolayısı ile ekonomide üretim faktörlerini harekete geçirmede yetersiz kalır.

f) Piyasa mekanizmasındaki yarışım, üreticileri yeni teknikleri geliştirmeye yönelteceği yerde satışlarını arttırmaya yönelir ve bu durum tüketicilerin etkinliğini azaltırken ekonomide savurganlığa yol açar.

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal özelliklerini incelediğimizde bu ekonomilerin düşük verimde çalışan bir ağıta benzediğini görürüz².

* Doç.Dr., Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi.

1 W. Arthur Lewis, The Principles of Economic Planning, George Allen-Unwin Ltd., The Third Ed. London, 1976, s. 12-13.

2 K.B. Griffin - J.L. Enas, Planning Development, Addison Wesley Pub. Comp., London, 1970, s. 6.

Bu aygıt verimli, uyumlu ve tutarlı bir şekilde işletilmedikçe ekonomik gelişme olmayacağı gibi toplumsal sorunları da gün geçtikçe katlanarak artacaktır.

Piyasa mekanizmasının yarattığı aksaklıkları düzelterek ve düşük kapasite çalışan gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini daha etkin şekilde işletebilecek bir tekniğin veya yöntemin olması gerekir ki bu da planlamadır. Bir ülkenin *politik sisteminin amaçları anayasada ifade edilirken ekonomisinin amaçları plânda ifade edilir*. Bilindiği üzere, ekonomik planlar iktisadi gönençi geliştirecek amaç ve araçları belirlerler. Ekonomik anayasa planlamadır ve ekonomik planlama ile daha sağlıklı işler denilirse kanımızca yanlış yapılmamış olur³. Bununla birlikte, anayasa değişmeden uzun süre geçerli olabilirken, planlar ekonominin gelişme düzeyine göre değişeceğinden geçicidirler. Bir ülkenin yönetimi için anayasa bir zorunluk ise ekonomik büyümede kararlılığı sağlamak ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını sürdürebilmeleri için planlama kaçınılmaz bir gerekliliktir.

Planlamanın gelişmekte olan ülkeler yönünden önemi böylece ortaya konulmuş olmaktadır. Şimdi asıl konumuz olan, Türkiye Cumhuriyeti dönemindeki planlama çalışmalarının ekonomik etkinliğini belirlemek için çok fazla ayrıntıya girmeden aşağıdaki konuları incelemeye çalışacağız:

- a) Büyümenin kararlılığı
- b) Yatırımların üretkenliği (marjinal sermaye-hasıla oranları)
- c) Üç sektör (tarım, sanayi, hizmet) düzeyindeki hedeflerin gerçekleşme oranları ve gelişme oranları.

Ülkemizdeki planlama çalışmalarını iki döneme ayırmak gerekir. Bu dönemler;

1. 1933-1950 dönemi
2. 1960-1983 dönemi

2. 1933-1950 DÖNEMİ PLANLAMA ÇALIŞMALARI

Türkiye'de plân çalışmaları konusunda ilk işaretin, 1 Mart 1922 yılında, büyük önder M. Kemal Atatürk tarafından verildiğini görüyoruz. Büyük önder, Büyük Millet Meclisinin Üçüncü Dönem konuşmasında "Ekonomi politikamızda belirlemiş olduğumuz temel esaslara uygun olarak hazırlanacak bir plana göre, Bakanlar Kurulumuzun uygulamaya geçmesini bekliyoruz" demiştir⁴. Cumhuriyetimizin 1923-1930 döneminde liberal iktisat politikası uygulanmış fakat bu dönemde izlenen politika beklenen sanayileşmeyi gerçekleştirememiştir⁵. Ayrıca 1929 yılında başlayan ve 1933'lere kadar süren dünya ekonomik bunalımı ülkemizde de etkisini göstermiştir.

Dünya ekonomik bunalımının Türkiye'deki etkilerini şöylece sıralayabiliriz:

- a) Tarıma dayalı geleneksel ihracat ürünlerinin satışının azalması,

3 Ahmet Öztürk, "Endüstrileşme ve Planlama", Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt IV, Sayı: 1, Nisan 1983, s. 68.

4 Afet İnan, Devletçilik İlkesi ve Türkiye Cumhuriyetinin Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara, 1972, s. 32.

5 Tunç Tayanç, Sanayileşme Sürecinde 50 Yıl, Milliyet Yayınları, Sümer Matb., 1973, s. 80.

- b) Tarım ürünleri üretiminin azalması işsizlik ve ekonomik durgunluk,
c) 1931 yılı Gayri Safi Milli Hasıla cari fiyatlara göre 1929 yılı düzeyinin % 33 altında olmuştur⁶.

Dünya Bunalımının ekonomide yarattığı olumsuz etkilerden kurtulmak ve Bunalımın yarattığı avantajları değerlendirerek sanayileşme adımının atılması gerekliydi. İşte Dünya Ekonomik Bunalımının ülkemizde yarattığı durgunluk 1933 yılında Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının hazırlanmasına ve 1934 yılında da uygulanmasına neden olmuştur denilebilir.

2.1. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, bir kısmı plan hatta bir sanayi yatırım programı niteliğinde olup içe dönük bir sanayileşme özelliği göstermektedir. Söz konusu planın ana hedefleri oldukça belirgindir.

Bunlar;

- a) Büyük ölçüde dışalım ile sağlanan temel tüketim mallarının yerli üretimine geçilmesi,
b) Kurulacak sanayilerin yerli hammaddelerle dayalı olması,
c) Sanayi kuruluşları hammadde ve işgücü kaynaklarına yakın bölgelerde kurulmasıdır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planında öngörülen ve geniş ölçüde gerçekleşen sanayi altı grupta toplayabiliriz.

1. Dokuma sanayi (Pamuklu mensucat: Konya Ereğlisi, Kayseri, Nazilli ve Malatya'da; Kendir, keten: Kastamonu ve Batı Anadolu'da, Yün (kamgarn): Bursa Merinos Fabrikasında)
2. Maden İşleme (Demir çelik, silâh sanayii: Karabük ve Kırıkkale'de, bakır kükürt, kok)
3. Kağıt sanayi (Kağıt, selüloz: İzmit'te)
4. Seramik sanayi (Şişe ve cam: Beykozda, porselen Kütahya'da)
5. Kimya sanayi (gülyağı, sülfirik asit, süper fosfat, kireç kaymağı, posata, yapay ipek)
6. Şeker sanayi (Turhal şeker fabrikası)

Yukarıda yer alan sanayiler için yapılan yatırım harcamaları ve beklenen gelirler şöyledir: Dokuma sanayi için yapılan 21.888.000 TL. harcamadan 40.000.000 TL. gelir; Maden işleme sanayiinde 11 milyon 850 bin TL. harcamadan 26 milyon 400 bin TL. gelir; Kağıt sanayiinde 4.895.000 TL. harcamadan 5 milyon TL. lik gelir; Seramik sanayiinde 2 milyon 50 bin TL. lik harcamadan 1 milyon 100 bin TL. gelir; Kimya sanayiinde 2 milyon 850 bin TL. lik yatırım harcamalarından da 2 milyon 100 TL. lik gelir⁷.

6 Tuncer Bulutay - Yahya Tezel - Nuri Yıldırım, Türkiye Milli Gelir 1923-1948, Ankara 1974, Tablo 8.2A ve 8.2C.

7 Şevket Süreyya (Aydemir), "Programlı Devletçilik", Kadro Dergisi, T. evvel 1934, Sayı 34, Cilt 3, A.İ.T.İ.A., Yayın No.: 134, 1980, s. 10'daki Beş Yıllık Sanayi Planının Kesimsel Maliyet ve Kazandıracağı Kesimsel değerler tablosundan hesaplanmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planında kurulması düşünülen sanayilerin ürünleri büyük miktarda dışalım ikamesine yönelmiş olarak nitelenebilir. Şu bir gerçektir ki, günümüzün gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerinin tümü, İngiltere ve Hong Kong'u saymazsak, sanayileşmelerinin başlangıcında dışalım ikamesi politikalarıyla yurtiçi üretimlerini korumuşlardır⁸. Sanayileşmede dışalım ikamesi iki aşamada gerçekleştirilir. Birinci aşamada, daha önce dışalım yapılan tüketim malları yurt içinde üretilir ve belirli önlemler ile (yani tüketim malları dışalımında miktar kısıtlaması, yüksek gümrük tarifeleri, aşırı değerlendirilmiş kur politikası, ara malı ve makina ithalatında düşük tarifeler ya da gümrük bağışıklığı gibi) yerli üretime yeterli koruma sağlanır. İkinci aşamada ise ara mallarının yatırım mallarının ve dayanıklı tüketim mallarının dışarıdan alma yerine yurt içinde üretimine geçilir⁹. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, bu iki aşamadan ilk aşamaya yani tüketim malları üretimine ağırlık verdiğini görmekteyiz. Bunlardan maden işleme ve kimya sanayi ise ara ve yatırım malları üretimine yönelmiştir. Denebilirki Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ikinci dışalım ikamesi aşamasının ara malları ve yatırım malları üretimini amaçlamaktadır. Bununla birlikte kurulması düşünülen fabrikalar büyük ölçekli ve ileri teknolojiye sahiptirler.

Başarı ile uygulanan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının ekonomiye katkısını veya ekonomik etkinliğini şöyle sıralayabiliriz:

a) Un, şeker ve dokuma gibi en temel tüketim malları dışardan alınırken, sözkonusu plan bu malların üretimini sağlamakla sınırlı kalmadığı gibi bunların ötesinde kağıt, cam ve şişe gibi, sanayilere girerek varlığını günümüze kadar sürdüren devlet işletmeleri kazandırmıştır¹⁰. Örneğin ülkemizin şeker dışalımı 1931 yılında 44.300 ton, 1932 yılında 27.750 ton olmuştur¹¹.

b) Dış ticarette denge sağlandığı gibi ülkede fiyat düzeyi kararlı kılınmış hatta fiyatlar gerileme eğilimi dahi göstermiştir. Birinci Beş Yıllık Sanayi dönemi olan 1934-1938 yılı arası toplam dışalım 532.2 milyon TL. ve dışsatım 588.6 milyon TL. dir. Dolayısı ile net dış ticaret fazlası 56.3 milyon TL. olmuştur¹².

c) Kişi başına düşen ulusal gelir 1930/31 lerde 84 TL. iken 1937/38 lerde 108 TL. ye yükselerek yıllık ortalama % 3.6 oranında artmıştır. Ülkemiz halkının bir anlamda gonenç düzeylerinin sözkonusu plan ile arttığını söyleyebiliriz. 1931-1938 yılları arasında tarım sektörünün katma değerindeki artış ortalama yılda % 4.5 imalat sanayinin katma değerindeki artışı % 10.1 hizmet sektörünün ise yılda ortalama

8 B. Balassa, "The Process of Industrial Development and Alternative Development Strategies", Princeton Essays in International Finance, No. 141 (December 1980), Int. Finance Section, Princeton University, Princeton, New Jersey.

9 Emin Çarıkçı, Yarı Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye'de Sanayileşme Politikaları, Turhan Kitabevi Yayınları, Bilimsel Eserler Dizisi, No: 14, Ankara 1983.

10 Haldun Gülalp, "Türkiye'de İthal İkamesi Bunalımı ve Dışa Açılma" O.D.T.Ü. Gelişme Dergisi, Cilt 7, Sayı 1-2, Yıl 1980, s. 46-47.

11 Şevket Süreyya (Aydemir), "Milli İktisat Planı ve Şeker Sanayimiz", Kadro Dergisi, 1933, Cilt 2, A.İ.T.İ.A. Yayını, No: 130, Kalite Matb. Ankara 1979, Sayı: 24, s. 10.

12 D.İ.E., Dış Ticaret İstatistik Yıllıkları

katma değer artışı % 5.4 olmuştur¹³. Ulusal gelir (GSMH) ise 1930/31 yılında 1237.5 milyon TL. iken plan dönemi sonu yani 1937/38 de 1818.8 milyon TL. yükselerek yıllık ortalama % 5.4 oranında artmıştır. Ayrıca 1935-1939 döneminde ulusal gelirin artış hızı 1929-34 dönemine göre üç kez daha yüksek olmuş yani % 2.3 den % 6.5 çıkmıştır. Aynı dönemde büyük sanayinin üretim artışı % 152 olmuştur¹⁴.

d) Sanayide üretim ölçeği yükselmiştir. Şöyleki maden çıkarımı dışında kalan sanayi kollarındaki işyerlerinde çalışanların sayısı 1933 yılında ortalama 47 kişi iken 1939 yılında 84 kişiye yükselmiştir¹⁵. Ayrıca 1933-1939 döneminde Türkiye'nin kısa dönem borçları 17 milyon TL. kadar artmasına karşılık, uzun dönemli borçlarından ise 36 milyon TL. lik bir ödeme yapılmıştır¹⁶. Türkiye'nin artık yeniden borçlanabilen ve borcunu ödeyen bir ülke durumuna gelmesinde Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının büyük katkısı olmuştur diyebiliriz.

e) Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ülkemize bir "plan kavramı" armağan ettiği gibi bugün bile ülkemizin en büyük işletmeler grubunu oluşturan Kamu İktisadi Kuruluşlarına 20 kadar fabrika kazandırmıştır. Kamu İktisadi Kuruluşlarının 1974 yılı rakamlarına göre bu kuruluşlar ulusal gelirin % 7.6'sını yaratmakta ve Türk sanayisinde çalışanların % 8.6'sını istihdam etmektedir. K.İ.K. ları 1978 yılında ise 29 işletmeci ve 9 finansal kuruluşu bünyesinde bulundurmaktadır¹⁷. 1981 yılına göre Kamu İktisadi Kuruluşlarına baktığımızda ülke ekonomisine cari fiyatlara göre kazandırdığı gayri safi hasıla 706.769 milyon TL. ülke geneli ise 6.415.500 milyon TL. dir. 1968 fiyatlarına göre Kamu İktisadi Kuruluşlarının Gayri Safi Ulusal Hasılaya katkısı % 11'dir. İstihdam yönünden ele alırsak aynı yılda ülkede çalışanların sayısı 15.346.000 kişi iken Kamu İktisadi Kuruluşlarında 551.000 kişi çalışmaktadır ki, bu Türkiye'de çalışanların % 3.6'sını oluşturur¹⁸.

Dünya buhranına rağmen, Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ile Türkiye alt yapıda önemli yatırımları ile ve de devlet girişimciliğinin en güzel yaratıcı örneğini verecek endüstriyel büyümenin başlangıcında oldukça başarılı olmuştur.

2.2. İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının uygulanmasında görülen başarılar üzerine bu planın sonuçlarını beklemeden 1936 yılında İkinci Beş Yıllık Sanayi Planının hazır-

- 13 Ömer Celal Sarç, "1923'den Bu Yana Kalkınma Stratejileri" 2. Türkiye İktisat Kongresi 8. Kalkınma Politikası Komisyonu Tebliğleri, 2-7 Kasım 1981, İzmir, D.P.T. Yayını, No: 1783, s. 16.
- 14 Ahmet Öztürk, "Atatürk Döneminde Devletçilik ve Planlama Anlayışı", Atatürk'ün Ekonomik ve Sosyal Politikası, Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, İktisat Fakültesi Dergisi, Cilt 2, Sayı: 2, Ağustos 1981.
- 15 Yakup Kepenek, Türkiye Ekonomisi İ.O.D.T.Ü. İdari Bilimler Fakültesi Yayını, Ankara 1983.
- 16 Ergin Günçe, "Türkiye'de Planlamanın Dünü-Bugünü ve Yarını" O.D.T.Ü. Gelişme Dergisi, İdari Bilimler Fakültesi 1981 Özel Sayısı, Ankara, s. 120.
- 17 Mustafa Aysan, 100. Doğum Yıldönümünde Atatürk'ün Ekonomi Politikası, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Yayını, No: 3, İstanbul, 1980, s. 78.
- 18 B.Y.D.K. Kamu İktisadi Teşebbüsleri 1981 yılı Genel Raporu, Ankara, 1983, s. 46-48.

lanması çabalarına girildi. 1939 yılında uygulanmaya konulması düşünülen plan, gerek konuları gerekse gereksinim duyulan sermaye ve de ülkede uyandıracığı ekonomik ve toplumsal faaliyetler yönünden daha geniş kapsamlıdır. Ayrıca İkinci Sanayi Planının birincisine göre en önemli farklılığı, İkinci Planda yatırım malları üretimine öncelik verilmesi ve dışsattımın amaçlanmasıdır.

İkinci Beş Yıllık Sanayi Planında öngörülen sanayiler şunlardır:

1. Madencilik
2. Maden kömürü ocakları işletmesi
3. Bölgesel elektrik santralleri
4. Ev aletleri sanayi ve ticareti
5. Toprak sanayi
6. Gıda maddeleri sanayi ve ticareti
7. Kimya sanayi
8. Makina sanayi
9. Denizcilik

İkinci Sanayi Planında kurulacak fabrikaların yerleri seçilirken bölgesel denge amaçlanmıştır; fabrika sayıları ve kapasiteleri, sermaye miktarları, çalıştırılacak personel sayıları, fabrikaların ürettiği ürünlerin yurt dışında ve yurt içinde satış tutarları tahmin edilmiştir. Bu tahminler şöyledir:¹⁹

Tesislerin:

Sayısı	: 88 ve daha yukarı 100
Durağan sermayesi	: 88.17 ya da 93.17 milyon TL.
Döner sermayesi	: 18.675.000 TL.
Toplam sermayesi	: 106.845.000 TL. veya 111.845.000 TL.
İstihdam edilecek personel sayısı	: 35.000 ve daha yukarı
Üretilen ürünün ülke içindeki satılan bölümü	: 59.6 milyon TL. veya 66.1 milyon TL.
Üretilen ürünün dışsattımı	: 34.1 milyon TL.
Üretimin toplam değeri	: 93.7 veya 100.2 milyon TL.
Kuruluş sermayesinin ülke içinde kalacak kısmı	: 43.775 veya 46.025.000 TL.
Kuruluş için gerekli dışsalımı	: 44.395.000 veya 47.145.000 TL.

İkinci Sanayi Planının özellikleri olarak şunlar söylenebilir:

- a) Hızlı bir sanayileşmeyi ve ağırlığını ara ve yatırım malları üretimine verdiğiinden sanayileşme stratejisi olarak ithal ikamesinin ikinci aşamasının politikasını izlenmesi,
- b) Madenleri ilk çıkarıldığı gibi değil, işledikten sonra yurt dışına satmayı öngörmesi,
- c) Ağır sanayinin kurulması için ilk adımları atmanın öngörülmesi ve bu yapıda ucuz enerji ve çevirici güç üretimine öncelik vermesi.

19 Afet İnan, T.C. İkinci Sanayi Planı adlı yapıtıdaki plan ile ilgili tablolardan alınmıştır.

İkinci Beş Yıllık Sanayi Planının kapsadığı yıllarda Türkiye II. Dünya Savaşı dışında fakat savaş ekonomisinin koşullarını yaşadığından, sözkonusu plan madencilik dışında (Karabük Demir Çelik) fazla uygulama alanı bulamamıştır. Öte yandan, 13.3.1939 tarih ve 2/10710 sayılı Bakanlar Kurulu Kararnamesi ile "Mali darboğaz ve inşaat maliyetlerindeki yükseklik nedeni ile İkinci Beş Yıllık Sanayiden şimdilik vazgeçilmesi istenmiş fakat askeri savunma için son derece gerekli olan motor fabrikasının kurulması uygun görülmüştür" denilmiştir²⁰.

İkinci Sanayi Planının ekonomiye olumlu etkilerinin olacağı düşünülemez. Çünkü plan uygulamaya konulamamıştır. İkinci Sanayi Planının kapsadığı süreler içinde ekonominin tarım, imalat ve hizmet kesiminde gerilemeler olmuş dolayısı ile ulusal gelir ve kişi başına düşen gelirden de azalmalar olmuştur. 1939-1945 yılları arasındaki ekonominin durumunu 1937/38 dönemine göre kıyaslayan Tablo: 1 göstermektedir²¹.

Tablo: 1
Tarım, İmalat ve Hizmet Kesimlerine Göre Katma Değerler ve
Ulusal Gelir (1937/38 – 1944/45) (1938 Fiyatları İle Milyon TL.)

Kesimler	Yıl 1937/38	Yıl 1944/45	Artış % Bütün dönemde	Yıllık
Tarım	750.4	559.6	- 25.4	- 4.3
İmalat	270.5	235.6	- 12.9	- 2.0
Hizmet	797.9	688.6	- 13.7	- 2.3
Toplam Gelir (GSMH)	1818.8	1483.8	- 18.4	- 3.3
Kişi başına gelir	108	79	- 26.8	- 4.3

İkinci Sanayi Planı uygulama alanı bulamamasına karşın ortaya koyduğu sanayileşme stratejisi oldukça önemlidir. Gerçekten, bugün sanayileşmelerini sağlıklı bir yapıya kavuşturan gelişmiş ülkelerin izlediği sanayileşme stratejilerinin dışalım ikamesinin ikinci aşaması olduğu görülmektedir. Eğer Türkiye dışalım ikamesinin ikinci aşaması politikasını uygulasa idi sanırım bugün sağlıklı bir sanayi yapısına kavuşmuş olacaktı. Ayrıca, belirli politikacıların 1974'lerde sanayileşmede ağır sanayi ve motor sanayisine öncelik vereceğiz dedikleri programları ve 1980'li yıllarda dışsatım dönük sanayileşme ancak Türk ekonomisini darboğazdan kurtarır politikaları altında görüldüğü üzere İkinci Beş Yıllık Sanayileşme Planında öngörülmüştür.

İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı dönemini kapsayan ve onu izleyen yıllarda makina, donanım ve inşaat yatırımları durmuş, halkın reel gelirleri azalmış, yurtiçi fiyatları aşırı derecede arttığından halkın satın alım gücü çok zayıflamıştır. Çözüm olarak dışsatımın canlanması için 62 kuruşluk primle birlikte 192 kuruş olan dolar

20 Mustafa Altıntaş, Türkiye'de Planlı Kalkınma ve Uygulama Sonuçları. A.İ.T.İ. Akademisi Muğla İşletmecilik Yüksek Okulu Yayınları: 2, Kalite Matb., Ankara 1978, s. 126.

21 Ömer Celal Sarç, a.g.k., s. 17.

fiyatı 7 Eylül 1946 yılında 280 kuruşa yükseltilmiştir. İşte ekonomide görülen sorunların çözümü için 1946 yılı İvedili Sanayi Planı ile 1947 Kalkınma Planına baş vurulur.

2.3. 1946 Yılı İvedili Sanayi Planı ve 1947 Kalkınma Planı

Savaş ekonomisi koşulları içinde yaşayan Türkiye, savaş sonu döneme, savaş döneminde hazırladığı "Kalkınma Planı" ile giriyordu. 1946 yılı planı bir "İş Planı" niteliğinde olup üretim hedefleri tüketim normlarına göre hesaplanmıştır. Böylece plan tüketimi ve üretimi birlikte düzenlemektedir²².

1946 planı, ülke içinde sanayileşmede bölgesel uzmanlaşmaya ve de sanayinin enerji kaynaklarının çevresinde toplanmasını amaçlamaktadır. Ayrıca bu planın diğer hedefleri ile İkinci Sanayi Planının hedefleri arasında büyük benzerlikler olduğu görülmektedir. Fakat bu plan için biriktirilmiş olan finansmanın (altın ve döviz) askeri amaçla tutulma zorunluğu ortaya çıktığından, plan uygulamaya konulamamıştır. Ayrıca 1946 larda dış çevrelerin ağır endüstriye ağırlık veren bir planı desteklemeye gönüllü olmadıkları görülmüştür. Böylece planın finansmanını yapacak dış kaynak bulmakta da zorluk çekilmiştir.

1947 yılında dış ticaret dengesi, 1938 yılı sayılmazsa, 1930'dan beri ilk kez açık vermiştir²³. Tarım ürünlerinde kötü hava koşulları yüzünden, % 8 kadar bir üretim düşüşü kaydedilmiştir. Ekonomide görülen olumsuz gelişmelerin çözümü için 5 Kasım 1947 yılında 5 yıllık kalkınma planı hazırlanmıştır. Kimilerine göre 1947 Planı resmîyet kazanmadığı halde Türkiye'nin savaş sonrası ekonomik politikasını çizen ve kesimlerini betimleyen temel metin olmuştur²⁴. Ayrıca 1947 planı sadece Marshall yardım programına katılabilmek için hazırlandığı ve sanayinin yerine öncülüğün tarım ve ulaştırma kesimlerine verildiği görülmektedir.

1947 Planı önerilen kararlarında ulusal gelirin, yatırım kararları ile kamu gelirlerinin ilişkileri gösterilmişse de makro plandan çok kesim planı özelliğini taşır. Kesim hedefleri daha önceden kurulan modelden çıkarılmamış; kesimi oluşturan projelerin toplamı hedef olarak seçilmiştir. Ayrıca, kesimlerin içerdiği projeler uygulandığında ulaşılabilecek dış ticaret dengesi, ulusal gelir düzeyi, gerekli yatırım düzeyi ile bu yatırımların dış ve iç ödemeleri ayrı ayrı hesaplanmış ve gösterilmiştir²⁵.

Plan, öncelikleri aşağıda sıralanan sekiz kesimden oluşmuştur.

1. Tarım
2. Ulaştırma
3. Büyük su işleri
4. Enerji
5. Demir-Çelik

22 İlhan Tekeli - Selim İlkin, Savaş Sonrası Ortamında 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı, O.D.T.Ü., Ankara 1974, s. 3.

23 T.C. Ticaret Bakanlığı ve Ellinci Yıl, Ankara, 1973, s. 404-405.

24 Haldun Güllalp, "Türkiye'de İthal İkamesi Bunalımı ve Dışa Açılma", O.D.T.Ü. Gelişme Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 1-2, 1980, s. 48.

25 İlhan Tekeli - Selim İlkin, a.g.k., s. 17.

6. Çimento
7. Madenler
8. Sanayi

1947 yılı sonuna göre Türkiye Ulusal Geliri içinde tarım kesiminin payı % 44.4 ve çalışan nüfusun % 82'si tarım kesimindedir. Plan döneminde (1948-1952) tarım kesiminde öngörülen yatırımlar 612 milyon TL. olup bu toplam yatırım içinde % 16.4 ile ikinci olmaktadır. Planın tarım üzerindeki etkisi tarımda çalışanlar başına düşen yıllık geliri 179 TL. den 259 TL. ye çıkartacağı yani % 36 lık bir artış sağlayacağı ve ayrıca ne tarım geliri üzerindeki etkisinin 5.6 milyar TL. yi bulacağı tahmin edilmiştir²⁶.

1947 planı ile Türkiye kalkınmasını tarım kesimine bağlamıştır. Bu nedenle, ürünlerinin yurtiçi ve yurtdışı taşıma işlemlerinin düşük maliyet ve kolaylıkla yapılabilmesi için iyi bir ulaştırma düzeninin kurulması gerekiyordu. Kara yolları ile Demir yolları ve Deniz yollarına ağırlık verilerek 1.628.355.000 TL. yatırım harcaması öngörülmüştür ki bu rakam toplam 3.728.817.000 TL. yatırım içinde % 43.7'yi oluşturarak birinci sırayı alır. Ayrıca tarım kesiminin verimliliğini artırmak yani 331.500 hektarlık araziye sulamak, bataklıkları kurutmak, su taşkınlarından arazileri önlemek için plan dönemi içinde büyük su işlerine 155 milyon TL. ayrılmıştır²⁷. Görüldüğü üzere ulaştırma ve büyük sulama işleri tarım kesiminin gelişmesine uydu- rulumak istenmiştir. Böylece Türkiye'nin "mukayeseli üstünlüğü" nün sanayide değil artık tarımda olduğu kabul edilmiştir. Çünkü plan döneminde sanayi, yatırım harcaması bakımından dördüncü sırada yer almakta, yatırımların ağır sanayi ve yatırım malı üreten sanayilere değil, tüketim malı üreten sanayilere kaydığı görülmektedir. Sözkonusu planın sanayi kuruluşları, tekstil, tütün, şeker, sentetik, amonyak ve azot gibi suni gübre üretecek fabrikalara (yani bir anlamda tarımın gelişmesi için) dayandığı görülür.

1947 Planının uygulaması sonucunda ulaşılması beklenen ulusal gelir ve kesimsel dağılımları aşağıdaki Tablo: 2'de verilmiştir.

Tablo: 2
Ulusal Gelir (1947 Temmuz Fiyatları İle Rakamlar Milyon TL.'yi göstermektedir).

Kesimler	1948	%	1952	%	1948-1952 Arası Yıllık Ortalama Artış Hızı
Tarım	3.260	42.6	4.170	39.7	% 6.5
Sanayi	990	13.0	4.710	16.3	% 14.8
Ticaret	2.430	31.7	3.580	34.0	% 10.2
Hizmetler	800	10.5	840	8.0	% 1.2
Konut	170	2.2	210	2.0	% 5.5
T o p l a m	7.650	100.0	10.510	100	% 8.0

Kaynak: İlhan Tekeli - Selim İlkin, a.g.k., s. 23'deki Tablo.

26 A.g.k., s. 76.

27 A.g.k., s. 101.

Türkiye'de 1948 yılında 388 TL. olan kişi başına düşen gelirin plan dönemi sonunda, yani 1952 yılında 503 TL., olması beklenmektedir. Ayrıca plan döneminde 150.000 kişiye daha iş olanağı yaratılacağı hesaplanmıştır.

1947 Planının uygulamaya konulmadığı söylenir, ama kimilerine göre 1950-1960 dönemindeki uygulamalarda 1947 Planının esprisi yaşatılmıştır diyenler de vardır. Sonuç olarak denebilir ki planın proje düzeyindeki önerilerinin çoğu uygulanmamıştır. Sözü geçen planın makro gelir hedeflerine ulaşım ulaşamadığı 1948 ve 1952 yılları milli gelir tablosuna bakarak anlaşılabilir.

Tablo: 3
1948 Fiyatları İle Türkiye Ulusal Geliri (1000 TL.)

Kesimler	1948 Yılı	%	1952 Yılı	%	Yıllık Artış Hızı %
Tarım	4691.4	0.531	5848.3	0.512	5.6
Sanayi	926.3	0.105	1190.5	0.104	6.5
İnşaat	280.3	0.032	570.4	0.050	19.3
Ticaret	960.6	0.109	1203.6	0.105	5.8
Ulaştırma	406.3	0.046	652.3	0.057	12.5
Mali müesseseler	129.4	0.015	195.3	0.017	11.0
Serbest Meslek ve Hizmetler	325.3	0.037	468.9	0.041	9.6
Mesken Geliri	237.5	0.027	278.4	0.024	4.1
Devlet Hizmetleri	877.6	0.099	1011.1	0.089	3.6
Yurtiçi Geliri	8834.7	1.000	11418.8	1.000	6.6

Kaynak: Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Türkiye Milli Geliri, Yayın No: 536. Ankara, 1968, s. 2.

Tablo 2 ve Tablo 3 karşılaştırıldığında plan hedefleri ile gerçekleşen değerler arasında gerek ulusal gelir artış düzeyi ve gerekse kesimsel büyüme oranları arasında farklar bulunmaktadır. Bundan ötürü plan hedeflerinin gerçekleşmediği söylenebilir.

3. 1960-1983 DÖNEMİ

1950-1960 dönemi plan çalışmalarına ağırlık vermeyen dönem olarak kabul edilse de, bu dönemde bakanlıklar veya onlara bağlı uzman kuruluşlarında geliştirilmiş revizyona ve esnekliğe açık "kesim programları" olduğu görülmektedir. Bu durumun 1947 Planının yapısına uygun olduğu açıktır.

1958 yıllarına gelindiğinde biriken dış ödeme güçlükleri iyice ağırlaşmış; dış alımların karşılıkları transfer edilememiş ve kısa dönemli borçlar hayli artmıştır. Daha sonraki yıllarda geleneksel hale gelecek olan kurala yani dış satımı arttırmak için devlüasyonunun yapılmasına başvurulmuştur. 280 kuruş olan dolar fiyatı 900 kuruşa çıkartılmıştır. Ayrıca 1950'lerde yüzde 6, 1954'lerde yüzde 15 olan endüstri kesimin büyüme oranı 1958'lerde yüzde 3'e ve 1959'da ise yüzde 2'ye düşmüştür. Türkiye tam bir bunalım ekonomisi yaşamaya başlamıştır. Durumun düzeltilmesi için yatırımların bir plana bağlanması önerisine dönemin iktidarı, planı

katı bir doktrin saydığından yanaşmak istememiştir. Ekonominin dengeleri bozuldukça siyasal gerginlik artmış ve 27 Mayıs 1960 yılına gelinmiştir. 27 Mayıs Rejimi, 30 Eylül 1960 tarihinde 91 sayılı Kanunla Devlet Planlama Teşkilatını kurmuş, ayrıca planlı kalkınma, 1961 Anayasasınının 129. maddesi ile sağlam bir temele oturtulmuştur.

1963 yılından beri Türkiye'de iktisat politikaları D.P.T. tarafından düzenlenen Beşer Yıllık Kalkınma Planlarına göre yürütülmektedir. 1963-1983 yılları arasında 4 plan yapılmıştır. Şimdi sırasıyla bu planları ulusal gelir, istihdam, yatırım ve kesimsel büyüme yönünden, kısaca incelemeye çalışalım.

3.1. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı

Devlet Planlama Teşkilatı kurulduğundan beri iki *perspektif* plan, dört beş yıllık plan ve yirmibir tane yıllık program düzenlenmiştir. Birinci ve İkinci Beş Yıllık Planlar birinci perspektif (görünge) planın kapsamı içindedirler. 1963-1967 yılını içeren Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planınının ekonomiye katkısının ne olduğunu ortaya koyabilmek için bu dönemde hedeflenen ulusal gelir, kişi başına düşen ulusal gelir, kesimsel büyüme oranları ve marjinal sermaye hasıla oranlarının uygulama sonucunda gerçekleşip gerçekleşmediğinin bir analizi yapılmalıdır.

Birinci Beş Yıllık Planda, ulusal gelirden yıllık % 7 artış hedeflenmiş, ama ortalama yıllık ulusal gelir artışı 6.7 olarak gerçekleşmiştir. 1961 piyasa fiyatlarına göre 1967 yılında GSMH'nın 73.5 milyar TL. olması öngörülmüş, ulaşılan miktar ise 71.8 milyar TL. olmuş, 1.7 milyar TL. plan hedefinin gerisinde kalmıştır. Birinci Plan döneminde en yüksek büyüme hızına % 10.5 ile 1966 yılında ulaşılmıştır.

Kişi başına düşen ulusal gelir 1963-1967 yılları arasında sürekli olarak gelişme göstermiştir. 1961 piyasa fiyatlarına göre 1962 yılında 1698 TL. olan kişi başına düşen ulusal gelir 1967 yılında 2059 TL. olmuştur. Hatta kişi başına düşen GSMH yıllık % 4 olarak hedeflenmiş, bu hedef 1963, 1966 yıllarında % 5 ve % 7.4 ile gerçekleşerek, plan hedefinin üstüne çıkmıştır. Diğer yıllarda plan hedefinin gerisinde kalınmasına karşın ortalama olarak hedefe çok yaklaşmıştır. 1967 yılında 2067 TL. olarak hedeflenen kişi başına düşen ulusal gelir 2059 TL. olarak gerçekleşmiştir^{2 8}.

Planlı bir ekonomide yatırımlar plansız bir ekonomiye göre daha rasyonel bir şekilde gerçekleşecek ve kapasite kullanım oranı daha yüksek olacağından dolayısı ile marjinal sermaye hasıla oranı daha düşük olacaktır. Birinci Planda öngörülen marjinal sermaye-hasıla oranı 2.6 dır.

Buna göre GSMH'nın ($s = k.g$ formülünden $s = 2.6 \times 0.07 = 0.182$) ortalama % 18.2'si tasarruf edilmeli yani yatırım ayrılmalıdır. 1965 yılı fiyatlarına göre plan döneminde 68.051.0 milyon TL. yatırım harcaması öngörülmüş gerçekleşen ise 63.662.7 milyon TL. dir. Kesimsel gerçekleşme oranlarının kıyaslanması için aşağıdaki Tablo 3 yararlı olacaktır.

Yatırım harcamalarının G.S.M.H. içindeki paylarının planda devamlı artışı öngörülmüş ve bu oranın 1967 sonunda % 19.4 olacağı tahmin edilmiştir. Plan döneminde sözkonusu oranlar, cari fiyatlara göre dalgalanmalar göstermiş, 1964'de

% 14.1, 1965'de % 14.6, 1966'da % 16.1 ve 1967'de % 16.6 olmuştur. Kaynakların kullanımını açısından bakıldığında, 1965 yılı fiyatlarına göre planda öngörülen hedeflere 1966 yılına kadar yaklaşılmaya çalışılmış 1966 ve 1967 yıllarında ise plan hedefi % 14.8 ve % 16.7 iken gerçekleşen oranlar sırasıyla % 16.4 ve % 17.4 olmuştur²⁹.

Tablo: 4
Planlanan Yatırımların Gerçekleşmesi (1965 Fiyatları İle Milyon TL.)

Kesimsel	Plan Hedefleri	Gerçekleşme	Gerçekleşme Oranı %
Tarım	12.034.8	9.309.4	77.35
Madencilik	3.688.5	3.556.2	96.41
İmalat	11.510.8	11.802.0	102.53
Enerji	5.857.4	4.019.9	68.63
Ulaştırma	9.309.1	9.712.5	104.33
Turizm	943.5	1.198.2	127.00
Eğitim	4.822.6	4.061.5	84.22
Sağlık	1.536.7	1.120.7	72.93
Konut	13.823.1	14.152.9	102.39
D. K. Hizmetleri	4.524.6	4.729.4	104.53
T o p l a m	68.051.0	63.662.7	93.55

Kaynak: D.P.T. 1968 yılı programı, s. 29'daki Tablo ve Mustafa Altıntaş, a.g.k., Tablo (4.27), s. 267.

Özel kesim için öngörülen yatırım harcaması 1965 fiyatlarına göre 27.9 milyar TL. iken bu, yatırım hedefini % 12.9 aşarak 31.5 milyar TL. olarak gerçekleşmiştir. Bu harcama kamu kesimi için 41.4 milyar TL. öngörülmüş 36.1 milyar TL. olarak gerçekleşmiştir. Toplam olarak yatırımların plan döneminde gerçekleşme oranı 97.5 dir.

Ekonomide büyümenin sürekliliğini ve kararlılığını sağlamada en önemli etken konut dışında yapılan sabit sermaye yatırımlardır. Bu yatırımların GSMH'ya oranı ise ekonominin büyümesi için gösterilen bir çabanın ölçütüdür. Bu oran ne kadar büyük olursa, ekonomik büyüme o derecede yüksek olacak ve sanayileşme de o kadar hızlı sağlanacaktır. Ekonomik büyüme özellikle sanayileşme ile sağlanmaya çalışılır. Çünkü sağlıklı bir sanayileşme ülkenin dış kaynaklara olan bağımlılığını azaltır.

Yatırımlar ile ilgili olarak hedeflenen miktarların gerçekleştiğini görüyoruzki, bu da bize marjinal sermaye-hasıla oranının, hedeflenen miktarda yani 2.6 olarak gerçekleştiğini gösterir.

Tarım, sanayi ve hizmetler kesimlerinde çalışanların yüzdeleri ile bunların yurtiçi gelir içerisindeki paylarını ele alalım.

Tarım kesiminin yurtiçi gelir içindeki payı 1961 yılında % 40.6, 1963 yılında % 40.5 iken 1966 yılında % 36.5 ve 1967 yılında % 34.7 olmuştur. Sanayi kesimi-

29 D.P.T. Yılı Programı, İkinci Beş Yıl; 1968-1972, Yayın No: 748, Ankara, 1969, s. 37.

nin payı ise 1961 yılında % 16.1, 1962'de % 16.2 iken 1966'da % 17.0 ve 1967 yılında % 18.9 olmuştur. Hizmet kesimin yurtiçi gelir içindeki payı ise 1961 yılında % 43.3 iken 1966 yılında % 45.6'e ve 1967 yılında % 46.4'e yükselmiştir³⁰.

Tablo: 5
Üç Kesimde Çalışanların Toplam Çalışanlar İçinde Payı
(1961 - 1967 Yüzde Olarak)

Kesimler	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Tarım	78.0	77.4	76.2	75.0	73.7	72.5	71.1
Sanayi	9.4	9.8	10.2	10.6	11.0	11.5	11.9
Hizmetler	12.6	12.8	13.6	14.4	15.3	16.0	17.0

Kaynak: Mustafa Altıntaş, a.g.k., s. 270.

İstihdam ve gelir bakımından incelendiğinde ortaya çıkan durum şudur: Tarım kesiminden sanayi ve hizmete doğru bir istihdam kayışı olmuş, ulusal gelir içinde tarımın payı azalmış, buna karşın sanayi ve hizmetin payı artmıştır. Ayrıca enflasyon oranı 1970'ler kadar yıllık olarak ortalama yüzde 5 olmuştur. Böyle bir sonuç planlamanın ekonomiye olumlu katkıda bulunduğu bir kanıttır.

Özetle Birinci Beş Yıllık Plan ekonominin gelişmesinde etkili olmuştur denilebilir.

3.2. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı

Birinci ve İkinci Beş Yıllık Planda dışalım ikame edici sanayileşme politikasının birinci aşaması başarılı bir şekilde yürütülmüş, hatta dışalım ikamesinin üretim büyümesine katkısı Birinci Planda % 35 iken, İkinci Beş Yıllık Planda dışalım ikamesinin üretim artışına negatif katkısı olmuştur. Fakat ikinci planda ithal ikamesinin sanayi üretim artışına katkı dışsatım artışının yardımıyla % 10'a ulaşmıştır³¹. Birinci ve İkinci Beş Yıllık Planlarda uygulama sonucunda dışalım ikamesinin ikinci aşamasına hâlâ tümüyle geçilemediği görülmektedir. Planlı dönemde imalat sanayinde ortalama % 9.4'lük bir gelişme hızı sağlanmış olmasına karşın üretim bileşiminde tüketim malları ağır basmıştır.

1962, 1967 ve 1972 yıllarında imalat sanayinin bileşimi şöyledir: 1962 yılında üretilen malların % 62.3'ü tüketim, % 27.8 ara ve % 9.9'da yatırım mallarıdır. 1967 yılında ise tüketim mallarının payı % 52.0, ara mallarının % 35.4 ve yatırım mallarının payı ise % 11.7'dir. 1972 yılında bu oranlar sırasıyla % 46.6, % 39.6 ve % 14'dür³².

Görüldüğü üzere gerek Birinci Kalkınma Planı dönemi sonunda gerekse İkinci Plan dönemi sonunda (1972), ara malları ve yatırım mallarının imalat sanayi

30 D.P.T. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı

31 Uğur Korum, Türk İmalat Sanayii ve İthal İkamesi: Bir Değerlendirme: Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara 1977, s. 91.

32 Necdet Serin, "Türk Sanayinin Yapısal Görünümü", Cumhuriyetin 51 nci Yılında Türkiye'de Sanayileşme ve Sorunları Semineri, Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No: 382, Ankara, 1974, s. 8.

içindeki payı görelî bir artış gösterse de, bu artış sanayileşme için yeterli değildir. Çünkü sanayileşme için gerekli olan yatırım ve ara mallarının payı oldukça azdır. Sanayileşmiş ülkelerde tüketim mallarının payı % 14- % 20 yatırım malları sanayinin payı % 45 - % 50'dir. Türkiye'de ise bu oranın büsbütün tersine olduğu görülmektedir.

Sanayi ürünleri içinde yatırım mallarının payının artırılması kuşkusuz sanayileşmeyi daha hızlı sağlar. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planında, tüketim mallarının payının 1977'de % 38.3'e düşürülmesi, ara ve yatırım mallarının payının da % 61.7'ye çıkarılması öngörülerek hızlı bir sanayileşmenin hedeflendiğini görürüz.

İkinci Beş Yıllık Plan için ulusal gelirden % 7'lik ortalama yıllık büyüme oranı hedef seçilmiş ve plan döneminde bu % 6.9 olarak gerçekleşmiştir³³. Yine 1968 fiyatlarına göre kişi başına düşen ulusal gelirden % 4.4'lik yıllık bir artış hedeflenmiş ve bu artış aynen sağlanmıştır. Tarım sektöründe % 4.1, sanayi kesiminde % 12 ve hizmetler kesiminde ise % 6.3 bir büyüme hızı hedeflenmiş; gerçekleşen oranlar ise tarımda % 3.78, sanayide % 9.62, hizmetde % 7.9 olmuştur.

Sanayi kesimi, plan döneminde öngörülen ölçüde sağlıklı gelişme sağlamadığı gibi dalgalı bir eğilim göstermiştir. 1970 yılında görülen acı döviz bunalımı nedeni ile Türk parası yaklaşık yüzde 50 devalue edilmiştir. Sonucunda sanayi kesiminde üretim hızı % 3.1 düşmüş, 1972 yılında yeniden yükselerek % 10.7'yi bulmuştur. Sanayi kesiminin toplam yatırımlar içindeki payı 1965 fiyatlarına göre % 22.4 dir ki bu kesim yatırım önceliği açısından ilk sırayı almıştır. Yatırım harcamaları GSMH'nin 1967 de % 19.9 iken, 1972'de % 24.3 varmıştır.

Kesimlerin GSMH içindeki payları İkinci Plan dönemi sonunda 1968 fiyatlarına göre tarımın % 27.7, sanayide % 21 ve hizmetlerde % 50.5'dir. Tarım ve sanayi kesimlerinde planlanan hedefe ulaşamamıştır. Hizmet kesiminin GSMH içindeki payı % 47.3 olarak hedeflenmiş gerçekleşen ise % 50.5'dir, ki bu oran plan hedefinin üstündedir³⁴. Sanayi ve tarım kesimlerindeki gelişmeler istenilen düzeyde olmasına karşın İkinci Planın istihdam, yatırım, üretim ve ulusal gelir açısından ekonomiye olumlu katkılarının olmadığı söylenemez. Hatta İkinci Planın, bugüne kadar uygulamaya konulan dört beş yıllık kalkınma planları içerisinde uygulama sonucu bakımından en başarılı olanıdır denilebilir. Söz konusu planın başarılı olmasında dışsattım gelirleri ile işçi döviz artışının büyük payı vardır.

Dışsattım gelirleri 1969-70 ve 1973-74 yılları arasında yüzde 153 artmıştır. 1969 yılında 537 milyon dolar olan dışsattım, 1970 yılında 588 milyon dolar, 1971 yılında 667 milyon dolar, 1972 yılında 885 milyon dolar ve 1973 yılında 1317 milyon dolardır. Yıllık ortalama yüzde 25 lik bir artış gösteren dış satımın genişlemesinde asıl kaynak gıda ve tekstil kesimleri ürünleridir. Şöyle ki gıda ürünleri dış satımı 1969 yılında 200 milyon dolar iken 1973 yılında 390 milyon dolar olmuş aynı dönemde tekstil ürünlerinin dış satımı 127 milyon dolardan 391 milyon dolara yükselmiştir.

İşçi dövizleri 1969 yılında 141 milyon dolar iken 1970 yılında 273 milyon dolar, 1971 yılında 371 milyon dolar 1972 yılında 740 milyon dolar ve 1973 yılı-

33 D.P.T. Yeni Strateji ve Kalkınma Planı, Üçüncü Beş Yıl, 1973-1977, s. 6.

34 Mustafa Altıntaş, a.g.k., s. 344-345.

ında 1183 milyon dolar olmuştur³⁵. İşçi dövizlerindeki artış ortalama yüzde 70'dir. Bu beklenmeyen işçi döviz artışları 1946 yılından sonra ilk kez cari hesap açıklarını 1972 yılında sıfıra doğru yaklaştırmış ve 1973 yılında da 484 milyon dolar fazlalık vermesinde önemli katkısı olmuştur.

3.3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı

1973-1977 yılları arasını kapsayan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı ilk görüngen planın son dilimini değil, yeni politika ile, 1972'de başlayan Ortak Pazara katılma süreci de gözönünde tutularak hazırlanan, 22 yıllık ikinci görüngen planın (1973-1977) ilk dilimini oluşturur. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, salt büyümenin kalkınma olmadığı bilinci içinde, kalkınmanın tüm kurumları içermesi gerektiğini ve dolayısı ile ekonomik ve toplumsal yapıyı sanayileşmiş toplum yapısına dönüştürmeyi amaçlamıştır.

Hızlı bir sanayileşme ile Türkiye'nin dışa bağımlılığını azaltan bir sanayii yapısının oluşturulması için Üçüncü Plan döneminde imalat sanayi içinde ara ve yatırım mallarının payının artırılmasına önem verilmiştir.

Üçüncü Plan döneminde sanayi üretiminin bileşimindeki belirli değişiklikleri Tablo: 5'den öğrenebiliriz.

Tablo: 6
Yüzde Olarak Sanayi Üretiminin Bileşimi

Kesimler	1972 Yılı	1977 Yılı (Gerçekleşen)	1977 Yılı (Hedeflenen)
Madencilik	2.7	3.9	3.7
İmalat Sanayi	94.9	94.0	93.5
Tüketim Malları	53.2	49.0	42.6
Ara Malları	33.9	37.7	40.7
Yatırım Malları	12.9	13.3	16.7
Toplam İmalat Sanayi	100.0	100.0	100.0
Enerji	2.4	2.1	2.8
Toplam Sanayi	100.0	100.0	100.0

Kaynak: D.P.T. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, Yayın No: 1664, Ankara 1979, s. 14.

Tablo: 5'de görüldüğü üzere madencilik üretimi sözkonusu plan döneminde % 3.7 olarak hedeflenmiş ve % 3.9 olarak gerçekleşmiştir. Enerji üretiminin 1972 yılındaki payı % 2.4'den 1977 yılında % 2.1'e düşmüş; 1978'de bile hedeflenen orana ulaşamamıştır. Enerji kesimi ekonomik faaliyetlerin lokomotifidir. Bu lokomotif iyi işlemez ise ekonomi durgunluktan kurtulamaz ve enflasyon içinde durgunluk sürer. Türkiye 1984'lerde geldiği şu günlerde dahi enerji üretimini arttıramamış; imalat sanayindeki tüm fabrikaları enerji bunalımı nedeni ile düşük kapasitede çalışmak zorunda kalmıştır.

35 Kemal Derviş, Jaime De Melo - Sherman Robinson, General Equilibrium Models for Development Policy, Cambridge University Press, New York, 1982, s. 328.

Üçüncü Plan döneminde tüketim malları üretiminin toplam imalat sanayi üretimi içindeki payı azalırken ara malları ve yatırım mallarının payı Tablo: 5'de görüldüğü üzere 1972 yılına göre artmıştır. İmalat sanayinin üretiminin planın sanayileşme hedefleri ile aynı doğrultuda olmasına karşın hedeflenen oranlara ulaşamadığı da bir gerçektir.

1972 yılında, çalışanların yüzde 66.9 tarımda çalışırken bu oran 1977'de yüzde 61.8'e düşmüştür. İmalat sanayinde (inşaat dahil) çalışanların oranı ise yüzde 14'den 16.2'ye, hizmetlerde ise bu oran yüzde 19.1'den yüzde 22'ye çıkmıştır³⁶. İş gücünde tarımdan sanayi ve hizmet kesimine doğru, yeterli olmasa da bir kayış vardır.

İkinci Planda 3.2 olması öngörülen marjinal sabit sermaye hasıla oranı 2.9 olarak gerçekleşmiş ve Üçüncü Planda yatırımların sermaye yoğunluğu yüksek ve olgunlaşma süresi uzun olduğundan bu oran 3.2 olarak öngörülmüştür. Üçüncü Planda marjinal sermaye-hasıla oranı 3.3 olarak gerçekleşmiş olup plan hedefine oldukça yaklaşılmıştır³⁷. Ayrıca bu dönemde sabit sermaye yatırımlarının GSMH oranının yüzde 21.9'ula ulaşması hedeflenmiş fakat yüzde 20.2 dolayında gerçekleşmiştir.

Üçüncü Plan döneminde tarım kesiminin katma değerinin % 3.7 olarak öngörülen büyüme hızı bu dönemde % 3.3 olarak gerçekleşmiştir. Sanayi kesiminin büyüme hızı dönem ortalaması olarak planda yüzde 11.4 öngörülmüş gerçekleşme ise yüzde 9.9 olmuştur. Hizmetler kesimi katma değerinin öngörülen ve gerçekleşen yüzdelere ise sırasıyla 7.4 ve 7.8 dir. Acı döviz bunalımı tekrar 1977'de ortaya çıkmış ve efektif devleüasyon oranı yüzde 50'ye yaklaşmıştır. 1950'den bu yana görülen oldukça birbirine benzeyen üç devreden biri tekrar bu yılda meydana gelmiş ve endüstriyel büyüme oranı tekrar hızlıca düşmeye başlamıştır. Değınilen devre oldukça hızlı endüstriyel büyüme döneminden başlayarak dış döviz bunalımı ile endüstriyel büyümede geçici düşmeler ile sona ermesidir.

Bütün bu anlatılanlara dayanarak diyebiliriz ki, Üçüncü Plan dönemindeki hedeflenen miktarlara tam olarak ulaşılmamış olsa da, planın ekonomiye olumlu katkısı olmuştur. Ayrıca Birinci İkinci ve Üçüncü Kalkınma Planları döneminde uygulanan politikalar Türkiye'de kararlı bir büyümenin olacağı doğrultusunda bir ortam yaratmıştır. Böylece özel kesimin kalkınmada dinamik bir etken olarak yer almasına neden olmuştur. Her üç planlama döneminde özel kesim yatırımlarının toplam sabit sermaye içindeki payları öngörülen orandan daha fazla artan yönde olmuştur. Şöyle ki I. Planda öngörülen % 40.1 gerçekleşen % 46.4, III. Planda öngörülen % 43.6 gerçekleşen ise % 48.9'dur.

3.4. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı

1974-1975'lerde petrol krizinin yarattığı bunalım ile Türkiye'nin yoğun ekonomik ilişki içinde bulunduğu Batı ülkeleri 1930'lardan bu yana en ağır ekonomik durgunluğu yaşamışlardır. 1970'lerde büyük bir döviz ve rezerv birikimi olan Türkiye'de 1975'lerden sonra işçi dövizi girişlerinde bir azalma başlamış; sanayi ürünleri-

36 D.P.T. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, a.g.k., s. 25.

37 A.g.k., s. 33.

nin dış satım yapılmadığı gibi sanayi için gerekli ara malı dış alımı artmıştır. Bunun sonucu 1978'lere gelindiğinde enerjide görülen darboğazı da eklersek ekonomik bir bunalım yaşanmaya başlanmış ve bu yılın sonuna doğru fiyat artışları yüzde 52.6 ya ulaşmıştır.

Ekonomiyi bunalımdan, çıkarmak ve dolayısı ile ekonomik büyümeyi sağlamak amacı ile 1979-1983 yıllarını kapsayan Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı hazırlanmış ve uygulamaya konmuştur.

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde Gayrisafi Ulusal Hasılanın piyasa fiyatlarına göre yüzde 8.0 oranında artarak 1978 yılında 1145.2 milyar TL. den 1983 yılında 1682.6 milyar TL. olacağı tahmin edilmiştir. Ayrıca Gayrisafi yurtiçi hasılanın da piyasada fiyatlarına göre plan döneminde ortalama yüzde 8.2 oranında artacağı hedeflenmiştir.

Gerçekleşen Gayrisafi Milli Hasıla rakamları resmi kaynaklara göre çelişkili görünse de, 1968 yılı fiyatlarına göre 1978 yılında yüzde 3.3 olan GSMH büyüme oranı, 1979'da % - 0.6, 1980 yılında % - 1.1, 1981 yılında % 4.3, 1982 yılında % 4.4 ve 1983 yılında da yüzde 3.0 olmuştur³⁸.

Dördüncü Plan döneminde piyasa fiyatlarına göre kesimlerin katma değerlerinin yılda ortalama olarak sırasıyla tarımda yüzde 5.3, sanayi kesiminde yüzde 9.9, hizmetler kesiminde ise yüzde 8.5 oranında artması öngörülmüştür³⁹.

Tarımda katma değer büyüme hızları, 1968 faktör fiyatlarına göre 1979 yılında yüzde 2.8, 1980'de 1.7, 1981'de 0.3, 1982'de 4.7 olarak gerçekleşmiş; 1983 yılı için ise büyüme hızı hedefi yüzde 3.4 alınmıştır.

Sanayi kesiminin katma değer artışları 1979 ve 1980 yıllarında negatif bir artış göstermiş; yani 1979 yılında yüzde - 5.6 ve 1980 yılında yüzde - 5.9 olmuştur. 1979 ve 1980 yıllarında sanayi kesiminde tam bir bunalım egemen olmuştur. 1981 yılında adı geçen kesimin büyüme hızı yüzde 7.2, 1982 yılında da yüzde 3.3 olarak gerçekleşmiştir. 1983 yılı için de yüzde 5.5 lik bir büyüme hızı hedeflenmiştir⁴⁰.

Hizmet kesiminin katma değerinde görülen büyüme hızları ise 1979 yılında yüzde 0.2, 1980 yılında yüzde - 0.2, 1981 yılında yüzde 4.8, 1982 yılında yüzde 3.7 olarak gerçekleşmiş; 1983 yılında ise 4.7 olacağı beklenmektedir.

Dördüncü Plan döneminde marjinal sermaye-hasıla oranı 3.06 olarak hedeflenmiş fakat yatırımların gayrisafi milli hasıla içindeki payı plan döneminde azalmış hatta 1980 yılı yatırımları 1979 yılı yatırımlarına göre yüzde 2.0 lik bir azalma göstermiştir⁴¹. Durum böyle olunca hedeflenen marjinal sermaye-hasıla oranına ulaşamamıştır.

Yatırım düzeyinin azalması fiyatlar ve istihdam düzeyini ters yönde etkileyerek, fiyatların 1979 yılında yüzde 63.9, 1980 yılında yüzde 107.2, 1981 yılında yüzde 36.7 artmasına neden olmuştur⁴². İşsizlik oranı 1981 yılında yüzde 16.75

38 D.P.T. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983), 1980, 1981, 1982 ve 1983 yılı programları ile Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası yayınları.

39 D.P.T. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, a.g.k., s. 205.

40 D.P.T. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983) 1983 Programı, Ankara, 1983, s. 50.

41 D.P.T. 1981 Yılı Programı, Ankara 1981, s. 51.

42 T.C. Merkez Bankası Yıllık Rapor 1981, Ankara, 1981, s. 81.

iken 1982'de yüzde 18.19'a, 1983'lerde yüzde 20'ye yükselmiştir.

Ekonomik bunalımın göstergeleri olan enflasyon, işsizlik ve dış ödeme güçlüğü Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planının ilk iki yılında kaygı verici bir gelişme göstermiştir. Bunun üzerine, enflasyonu kontrol altına almak için parasalcı politika izlenerek 24 Ocak 1980 kararları alınmıştır.

Parasalcı yaklaşım enflasyonun nedenini para arzındaki artış ve hükümetin iç ve dış piyasalara karışmasına bağlar. Eğer hükümet ülke içindeki fiyat denetimlerini kaldırır, fiyat desteklemelerinden vazgeçer, dış ödemelerde de döviz kurunu ve mal alım ve satımını serbest bırakırsa enflasyon olmaz denir⁴³.

24 Ocak 1980 kararları ile ekonomiyi liberalleştirme amaçlanmıştır. Kısaca söz konusu kararları ile

- a) Dış satımın artırılmasına önem verilerek sanayinin dış yarışına açılması istenmiş,
- b) Kamu iktisadi kuruluş ürünlerinin fiyatlarını belirlemede esneklik sağlanmış ve fiyat denetimlerine son verilmiş,
- c) Para artışı sıkı biçimde kontrol altına alınmak istenmiş,
- d) 1 Temmuz 1980 den sonra faiz serbestisi politikası uygulanmış ve faiz oranları % 50'ye ulaşmış,
- e) Döviz kurunu devlet tayin ettiği halde günlük kur uygulanmasına geçilmiştir.

Ocak 1984 kararlarının uygulama sonuçları aynı yıl içinde olumsuz olmuştur. Şöyleki, ulusal gelir artmamış, yatırımlar azalmış, enflasyon rekor düzeye ulaşmıştır. İhracat miktar ve gerçek değer olarak pek artmamıştır⁴⁴.

1981, 1982 ve 1983 yıllarında enflasyon oranının 1979 ve 1980 yıllarına göre hayli düştüğü gözlemlense, işsizlik oranı artmıştır. Bunun yanında gelir dağılımı da hayli bozulmuş ve orta gelir grupları nerdeyse kaybolmuştur. Orta ve küçük ölçekli işletmelerden bir çoğu kapanmış, büyük ölçekli işletmelerin bazıları el değiştirmiştir.

1960'lardan sonra kalkınmasını planlamaya bağlıyan Türkiye'nin uygulamaya koyduğu dört planın analizi bize olumlu bir görünüm arzetmemektedir. Fakat 1950-1960 dönemi yani plansız döneme göre Birinci ve İkinci Planlar, dış ticaret sayılmazsa, ekonomide daha kararlı ve daha hızlı bir büyüme sağlamıştır⁴⁵. Böyle bir sonuçta kuşkusuz planın etkisinin olduğu kabul edilmelidir.

Üçüncü ve Dördüncü Plan döneminde ekonomik büyümede kararlılık sağlanmadığı gibi bir ekonomik bunalım yaşanmıştır. Türk Ekonomisinin kararsızlık içine sürüklenmesi planlamanın işlev olarak giderek zayıflamasına bağlanacağı gibi, çarpık sanayileşme politikasından da kaynaklanmıştır denilebilir.

43 Yakup Kepenek, Gelişme, Üretim Yapısı ve Sorunlarıyla Türkiye Ekonomisi, O.D.T.Ü., Ankara, 1983, s. 565.

44 Tuncer Bulutay, "Türkiye'nin 1950-1980 Dönemindeki İktisadi Büyümesi Üzerine Düşünceler", O.D.T.Ü., Gelişme Dergisi, Özel Sayı, O.D.T.Ü. İdari Bilimler Fakültesi, 1981, s. 525.

45 Ercan Uygur, "Etki, Yönlendirme ve Öngörüler Açısından Plan", O.D.T.Ü., a.g.k., 1981, s. 449.

Türkiye'nin tutarlı bir teknoloji politikasını yerleştirememesi, dışardan aldığı modern teknolojiyi küçük ölçekte (ölçek altı) işletmelerde kullanması sanayinin dışa bağımlı olacak şekilde kurulması, sanırım planlamanın suçu değildir. Planlama piyasa mekanizmasında görülen aksaklıkları düzelterek bir araç olarak bile bakılmayan bir ülkede planlamadan ne beklenebilir ki. Mikro düzeyde planlama tekniklerine yer vermeyen, teknoloji üretmeyen, araştırma ve geliştirme çabaları yok denecek kadar az olan ve de makro plan ile bir uyum içinde olmayan yerli sanayiye planlamanın etkisi, sadece plan ve programların bir parçası olan teşvik tedbirleri ile ilgili bilgileri vermek ve yatırım kararlarında aynı konuda başka yatırımların olup olmadığı ile onların kapasitelerini öğrenmelerine yardımcı olmaktan ileri geçemez.

Türkiye'de gerçekçi bir planlama uygulanmamış, fakat ne zaman bunalıma girilmişse çözüm olarak planlamaya başvurulmuştur. Kuşkusuz planlama çalışmalarının Türk ekonomisine olumlu katkıları olmuştur. Buraya kadar bu katkıların 1930'lardan günümüze değin bir analizini kısaca yapmaya çalıştık. Bu katkıların istenilen düzeyde olmadığı hatta beklenenin altında olduğu söylenebilir. Türkiye'de bazı dönemlerde planlamadan kaçış olduğunu görülür fakat hiçbir zaman planlama ideali kaybolmaz. Çünkü planlamaya Türkiye'nin gereksinimi olduğu kadar, Türkiye'nin ticari ilişkiler içinde olduğu ülkelerde her zaman Türkiye'nin bir ekonomik bilançosunu görmek isterler. Örneğin Nisan 1984'de Dünya Bankası Özal hükümetinden uygulanan ekonomik politikanın sonuçlarını görmek ve nasıl sonuçlar yaratacağını hesaplanması için uzun dönemli uygulamalar açısından yeni bir kalkınma planının yapılmasını önermiştir.

7 Kasım 1982 Anayasasının 166. maddesi planlama ile ilgilidir. İlgili madde de "ekonomik sosyal ve kültürel kalkınmayı özellikle sanayinin ve tarımın yurt düzeyinde dengeli ve uyumlu biçimde hızla gelişmesini, ülke kaynaklarının döküm ve değerlendirilmesini yaparak verimli şekilde kullanılmasını planlamak, bu amaçla gerekli teşkilatı kurmak devletin görevidir. Planda ulusal tasarrufu ve üretimi artırıcı, fiyatlarda istikrar ve dış ödemelerde dengeyi sağlayıcı, yatırım ve istihdamı geliştirici tedbirler öngörülür. Yatırımlarda toplum yararları ve gerekleri gözetilir. Kaynakların verimli şekilde kullanılması hedef alınır. Kalkınma girişimi bu plana göre gerçekleştirilir. Kalkınma planlarının hazırlanmasına T.B.M. Meclisince onaylanmasına, uygulanmasına, değiştirilmesine ve bütünlüğünü bozacak değişikliklerin önlenmesine ilişkin esaslar kanunla düzenlenir" denmektedir.

1984 yılı için bir plan değil sadece bir geçiş programı hazırlanmıştır. Kısaca 1984 yılı programından söz edelim.

1984 Geçiş Programında gayrisafi ulusal hasılanın yüzde 5 oranında artması ve enflasyon oranının yüzde 25'e çekilmesi öngörülmüştür. Programa göre 1984 yılı kamu yatırımları 1 trilyon 725 milyar olacak ve bu yatırımların yüzde 23.7'si enerjiye, yüzde 20.3'ü ulaştırma ve haberleşme, yüzde 14.3'ü imalat, yüzde 11.7 diğer hizmetlere, yüzde 11.1 tarıma ve yüzde 9.6'sı madencilik kesimine ayrılmıştır. Ayrıca 6 milyar 850 milyon dolarlık bir ihracat öngörülmüştür⁴⁶. Öte yandan enflasyon oranına göre faiz politikası öngörülerek, 3 aylık, altı aylık ve yıllık faiz oranları belirlenmiştir. Üç ay ihbarlı vadesiz hesaplara brüt yıllık yüzde 49, altı aydan bir yıla

kadar vadeli hesaplara brüt yıllık yüzde 47 ve bir yıl vadeli hesaplara da yıllık brüt faiz oranı yüzde 45 olarak belirlenmiştir. Dış alım ve dış satım işlemlerinde daha da liberalleşmeye gidilmiştir.

1984 Geçiş Programına bakıldığında 24 Ocak 1980 kararlarının esprisinin varolduğu ve ekonominin tam bir liberalleşmeye doğru itildiği gözlenmektedir. Yine de parasalcı bir yaklaşıma başvurularak ekonominin sorunlarının bu görüşle çözümleneceği öngörülmüştür. Sorunların çözümüne nedense yapısalcı bir görüşle yaklaşmamakta ve planlamadan tam bir uzaklaşma izlenmektedir.

Türkiye'nin sorunları yapısaldır ve fiyat ve kur serbestisinin sağlanması yüksek faiz oranı ile para arzının kısılması gibi önlemler ile ekonomik bunalımın göstergeleri dizginlenemez. Örneğin faiz oranlarının yükseltilmesi ile orta direk diye adlandırılan küçük ve orta gelir grubuna giren çiftçi, memur ve işçilerin gelirlerinin artırılması hükümet programında öngörülmüştür. Gelir artışları enflasyon oranının altında seyreden söz konusu orta direk nasıl tasarruf edebilecek ve de az çok bir tasarrufu olsa bile getireceği faiz gelirinin kendisine ne katkısı olacaktır? Yapılan bir araştırmaya göre kişi başına yıllık geliri 189.039 TL. olan kişinin yıllık faiz geliri 5.554 TL., 649.711 TL. yıllık geliri olanın yıllık faiz geliri 190.089 TL. yıllık geliri 4.037.997 TL. olan kişinin yıllık faiz geliri 1186360 TL. olacağı hesaplanmıştır⁴⁷.

Görüldüğü üzere faiz geliri üst gelir gruplarına yaramaktadır. Gelir bölüşümü düzeltilmediği sürece yüksek faiz politikasından ancak yüksek gelir grupları yararlanır. Küçük ve orta gelir grupları ancak bir servet çözümlenmesi yani elindeki altın, arsa, ev gibi varlıklarını satar ve onların gelirlerini bankaya yatırırrsa kısa bir dönem faiz geliri elde edebilirler. Geçmiş yıllarda yüksek faiz politikasının yarattığı bankerlik kuruluşlarına paralarını yatıran bu gelir grupları ellerindeki varlıkların üst gelir gruplarına geçişini gözlemişlerdir. Yüksek faiz politikaları alt gelir grupları için bir varlık çözümlenmesini yani elden çıkarışı, üst gelir gruplarına da elden çıkarılan varlıkların kazanılmasını sağlar. Ayrıca üst gelir gruplarının elde edecekleri ek faiz gelirleri onların tüketim istemini lüks mallara doğru yöneltecek ve dolayısı ile ülkenin temel ara ve yatırım malları harcamaları açısından bir katkısı olmayacaktır.

Sonuç olarak Türkiye, yapısal sorunlarının çözümüne gerçekçi bir planlama ile yaklaşması gerekmektedir.

ÖZEL VE KAMU SEKTÖRÜ AÇISINDAN YATIRIM KARARLARINDA FAYDA – MALİYET ANALİZİ

Doğan ŞENYÜZ*

GİRİŞ

Sınırlı kaynaklarla toplumsal refahın en üst düzeye çıkarılması ekonomi biliminin temel amacını oluşturmaktadır. Bu amaca ulaşılması ise, gittikçe tükenmekte olan kaynakların optimal dağılımının sağlanmasını gerekli kılmaktadır. Bu yönde, ekonominin üretici birimleri olan devlet ve işletmelere büyük görevler düşmektedir.

Üretici birimlerin böyle bir amaca hizmet etmeleri kaynakların etkin dağılımını sağlama konusunda geliştirilmiş çeşitli karar verme model ve tekniklerinden yararlanmaları ile mümkün olur. İşte, bu çalışmada ele alınan fayda-maliyet analizi bu yöndeki çabaların ürünü olarak geliştirilmiş bir karar verme tekniğidir. Analiz, çeşitli alanlardaki özel ve kamu yatırımlarının gerek mikro gerek makro düzeyde değerlendirilmesinde başarıyla uygulanabilmesi nedeniyle geniş bir uygulama alanına sahip bulunmakta ve dikkatleri üzerinde toplamaktadır.

I. FAYDA – MALİYET ANALİZİNE İLİŞKİN BAZI KAVRAM VE AÇIKLAMALAR

A. TANIM

Fayda-maliyet analizi kaynakların yatırımlara yönlendirilmesinde hem sosyal hem de özel kârlılığın ölçülmesine olanak veren bir sistem analizi yöntemidir. A.R. PREST ve R. TURVEY fayda-maliyet analizini, belli ekonomik tercihlerin yapılmasında gözönüne alınması gereken faktörleri değerlendirme yöntemi olarak tanımlamışlardır¹. Şüphesiz bu tanımda, belirtilen gözönüne alınması gereken faktörler, devlet sektöründe yatırımın makro (sosyal), özel sektörde ise mikro verimliliğini kapsayacak genişlikte ele alınmalıdır. Bir başka deyişle, devlet projeler arasında karar verirken, sosyal kârlılık ilkesine göre, projenin ekonomide yaratacağı tüm etkileri dikkate alırken; özel girişim, özel kârlılık ilkesine göre, projenin sadece firma düzeyindeki mikro etkilerini dikkate alır. Örneğin, özel sektör devlet sektörünün

* Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 A.R. PREST ve R. TURVEY, "The Main Question", Cost-Benefit Analysis, Penguin Modern Economics Readings (der. Richard Layard), Londra: Published By Penguin Education, 1972, s. 73.

aksine üretim sırasında ortaya çıkabilecek çevre kirlenmesi veya bozulmasını maliyet fonksiyonuna katmamaktadır. Bu durum yukarıda da belirtildiği üzere her iki kesimin amaçlarındaki farklılıktan ileri gelmektedir.

Öz olarak fayda-maliyet analizini projelerin fayda ve maliyetlerini makro (toplum) veya mikro (firma) düzeyinde karşılaştırmaya ve bunların değerlendirilmesine olanak veren kantitatif bir teknik olarak tanımlayabiliriz.

B. KAPSAM

Fayda-maliyet analizinin uygulama alanını üretilen mal ve hizmetlerin türlerini dikkate alarak belirlemeye çalışalım. Bir ekonomide üretilen malları hizmet kavramını da kapsayacak biçimde üçe ayırabiliriz. Bunlar sırasıyla,

- Tam kamusal mallar*,
- Yarı kamusal mallar,
- Özel mallar.

Devlet sektörü bu üç tür malın üretimiyle ilgilenirken, özel sektör genellikle ikinci ve üçüncü tür malların üretimiyle ilgilenir. İlgili malların özelliklerini görebek durumu açıklamaya çalışalım.

Faydanın ölçülmesinde en önemli gösterge o mala karşı gösterilen taleptir. Oysa, mal türlerinin bireysel talebe konu olup, olmamasına göre faydanın ölçülmesi değişkenlik göstermektedir. Bireyler, tam kamusal mallara bölünemezlik ve beraberce tüketim özelliği nedeniyle taleplerini açıklayamazlar. Tam kamusal mallara olan talebin bilinmemesi fayda-maliyet analizinin bu tür mallar için uygulanmasını olanaksız kılmaktadır.

Yarı kamusal mallarda durum biraz değişiktir. Çünkü, bu tür mallar kısmi bölünebilirliğe sahiptir. Bölünebilirlik dolayısıyla, bireyler bu mallara ilişkin taleplerini açıklayabilmekte ve pazarlanmalarını mümkün kılmaktadır. Ancak, yöntemin yarı kamusal mallara uygulanmasını güçleştiren bazı faktörler vardır. Bu faktörlerden ilki yarı kamusal malların dışsallığı, ikincisi ise, maddi olmayan faydaların varlığıdır: Bunlara karşın, hesaplamalarda tesbit edilebildiği kadarıyla faydalar parasal bir biçimde ölçülmeye ve maddi olmayan faydalar sayısal hale dönüştürülerek, karşılaştırma yapmaya uygun hale getirilmeye çalışılmalıdır. Özel mallar tam bölünebilirliğe sahip olması nedeniyle faydalar kolaylıkla parasal değerlerle ifade edilmekte ve yöntemin uygulanmasında aşırı bir güçlükle karşılaşılmamaktadır.

Analizin uygulanmasında elverişli olan çeşitli alanları şöylece belirtebiliriz:

- Her türlü özel mallar,
- Ulaştırma projeleri (karayolu, metro, liman, hava alanı, köprü),
- Enerji ve sulama projeleri,
- Askeri, sağlık ve eğitim ile ilgili projeler.

Sonuç olarak belirtmek gerekirse, fayda-maliyet analizi bölünemez özellikteki tam kamusal mallar için uygulanamaz². Bununla beraber, fayda ve maliyetlerin parasallaştırılabildiği ölçüde yarı-kamusal ve özel malların üretimi için verilecek karar-

* Kamusal mallar kavramı yerine sosyal mallar ve kolektif mallar veya toplumsal mallar deyimleri de kullanılmaktadır.

2 Orhan ŞENER, Kamu Ekonomisi, İstanbul 1980, s. 106.

larda etkin bir biçimde kullanılabilceği sylenabilir. Demek ki, fayda-maliyet analizi kamu kesiminin sadece belirli faaliyet alanları içinde yararlanabileceği bir teknik olmaktadır³.

C. TARİHÇE

Fayda-maliyet analizi sistemli olarak ilk defa 1844 yılında DUPUIT tarafından ortaya konmuştur⁴. DUPUIT'in analize katkısı faydanın ölçülmesi yönünde olup, bireylerin sağladıkları faydalarının ödedikleri fiyata eğit olmadığını tketicilerantından yararlanarak ortaya koymaya çalışmıştır. Buna göre; sağlanan fayda kişilerin ödemeyi kabul edecekleri maksimum tutara (denen tutar + tketicileranti) eğit olduğunu ortaya koymuştur. Bununla beraber fayda-maliyet analizine ilişkin ilk uygulama teşebbüsü DUPUIT'ten yüzyıl sonraya rastlayıp, 1930 yıllarında ABD'de olmuştur. İlk teşebbüsü su kaynaklarının değerlendirilmesinin tartışıldığı bir ortamda güncelleşmiş ve 1936 yılında ıkarılan "Su Baskınları Kontrol Yasası" ile uygulamaya geçirilmiştir. Bu yasada, projelerin gerçekleştirilebilmesi için taşıması gereken asgari koşullara değerinilmiştir. Burada bir projenin kabul edilebilmesi için tahmini faydaların tahmini maliyetlerden fazla olması koşulu öngörülüyordu.

Fayda-maliyet analizinin devlet açısından uygulamaya aktarılmasındaki gecikmeyi 1930'lara kadar uygulanan maliye politikalarının devlet harcamalarına önem verilmemesiyle açıklamak mümkündür. Fakat, daha sonra uygulanan Keynesgil maliye politikaları ile devlet harcamalarına büyük önem verilmiştir. Böyle bir gelişme içinde analizin kamu projelerinde etkin bir biçimde kullanılması 1950'li yıllara rastlar. Bu dönemde yine, ABD'de Federal Kurumlararası Nehir Havzası Komitesince yayınlanan, "Yeşil Kitap" fayda ve maliyet unsurlarını ve formülasyonunu kapsayacak biçimde hazırlanmıştır.

Uzunca bir süre sadece ABD'de uygulanan analizin Avrupa'daki öncülüğünü Londra-Birmingham karayolu çalışması ile İngiltere yapmıştır. Önceleri, sadece sulama projeleri için kullanılan analiz sonraları, ulaştırma, eğitim, sağlık ve diğer alanlardaki projelere de uygulanmıştır. Günümüzde fayda-maliyet analizi refah ekonomisi çerçevesinde ele alınarak, geniş bir biçimde incelenmektedir.

II. FAYDA – MALİYET ANALİZİNİN TEKNİK YAPISI

Fayda-maliyet analizinin teknik yapısı birbirine bağlı üç bölümden oluşmaktadır. Bu bölümlerden ilki fayda ve maliyetlerin belirlenmesi, ikincisi ölçülmesi ve sonucusu da değerlendirilmesi aşamalarıdır. Analizin teknik yapısı bu üçlü yapıya uygun biçimde incelenecektir.

3 Faruk ALPASLAN, "Fayda-Maliyet Analizlerinin Teorik Yapısı", İşletme Dergisi, Cilt: 2, Sayı: 1, Erzurum, Ekim-1977, s. 12.

4 Tarihçe bölümü için bkz.: D.W. PEARCE, Fayda-Maliyet Analizi (ev: Levent Alpay), Mac Millan Ak Yayınları, ty. ss. 17-20, Tamer İşGüDEN, Kamu Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesinde Fayda-Maliyet Analizi, İstanbul: Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları 1980, ss. 8-10, Engin ATAÇ, "Fayda ve Maliyet Analizi", Eskişehir İTİA Dergisi, Cilt: XIV, s. 1, ss. 217-248; ner ESEN, "Fayda-Maliyet Analizi", Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Yıl: 5, Sayı: 16, İstanbul, Mayıs-1979-II, s. 56.

A. FAYDA VE MALİYETLERİN BELİRLENMESİ

Projeye ilişkin faydaların ve maliyetlerin kapsamına nelerin gireceğinin niteliksel olarak belirlenmesinden ibarettir. Bu konuda çeşitli fayda ve maliyet kavramları geliştirilmiştir⁵. Ancak, yaygın bir biçimde kullanılması nedeniyle bu çalışmada dolaysız ve dolaylı ile maddi ve maddi olmayan ayrımlarına yer verilecektir.

a) Faydaların Belirlenmesi

1- Dolaysız Fayda ve Dolaylı Fayda

Bir yatırım projesi gerçekleştirildiği zaman çevresine dolaylı ve dolaysız olmak üzere birçok etki yayar. Dolaysız fayda; yatırım ile ilgili amaçlara uygun olarak bireylerin doğrudan doğruya sağladıkları faydalardır⁶. Oysa, dolaylı fayda, yatırım ile ilgili olmayan bireylerin aynı yatırımdan dolaylı biçimde sağladıkları faydalardır⁷. Bir başka deyişle, karar biriminin, kendi alanı dışına taşan başka birimlere giden faydalara dış faydalar diyoruz⁸. Örneğin, bir barajdan sağlanan elektrik enerjisini kullananlar dolaysız fayda sağlarken, baraj gölünde balık tutanlar dolaylı fayda elde etmektedirler.

2- Maddi Fayda ve Maddi Olmayan Fayda

Bir faydanın maddi olabilmesi için ölçülebilmesi gerekmektedir. Bu nedenle, projenin yol açtığı ölçülebilir etkiler maddi faydayı, ölçülemeyen etkiler maddi olmayan faydayı gösterir. Ölçülebilen bu faydalar fiyata konu oluyorsa parasal bir biçimde ifade edilirler. Aksi takdirde, parasal ifadeleri mümkün olmaz. Yeni yapılan bir karayolunun trafik kazalarını önlemesi nedeniyle can kaybında meydana gelen azalma maddi olup, ölçülebilmesine karşın parasal olmayan faydayı göstermektedir. Buna karşın milli savunma hizmeti tümüyle maddi olmayan fayda sağlar.

b) Maliyetlerin Belirlenmesi

Yatırım projelerinin maliyetlerinin belirlenmesi, faydaların belirlenmesine göre daha kolaydır. Bu kolaylık projeyi gerçekleştirecek birimin çoğu zaman projenin maliyeti hakkında genel bir bilgiye sahip olmasından ileri gelmektedir.

Özel sektör, projenin ortaya çıkaracağı dışsal faydaları fayda fonksiyonunu katmadığı gibi, dışsal maliyetleri de maliyet fonksiyonuna katmaz. Projelerin sosyal kârlılığı ile ilgilenen devlet ise, bu gibi ölçütleri dikkate alır.

Maliyetlerin belirlenmesine ilişkin açıklamalara, faydaların belirlenmesinde olduğu gibi maliyet çeşitlerini inceleyerek devam etmek yararlı olacaktır.

1- Dolaysız Maliyet ve Dolaylı Maliyet

Dolaysız maliyetler: Proje ile doğrudan ilişkisi bulunan giderlerdir. Yani üretimin gerçekleşmesi için kullanılan girdilerin neden olduğu maliyetlerdir. Dolaylı

5 Fayda ve maliyet kavramları konusunda kullanılan ve her biri değişik yaklaşımı içeren terimlerden bazıları parasal ve parasal olmayan, gerçek ve görünürde, birincil ve ikincil özel ve sosyal deyimleri ile ifade edilir.

6 ŞENER, a.g.e., s. 109.

7 ŞENER, a.g.e., s. 109.

8 Kenan BULUTOĞLU, Kamu Ekonomisine Giriş, 2. B., İstanbul, Temat Yayınları, 1977, s. 341.

maliyetler; gerçekte proje ile doğrudan ilişkisi olmamasına karşın yatırımın yol açtığı dışsal maliyetlerin toplamına eşittir.

2- Maddi Maliyet ve Maddi Olmayan Maliyet

Bir maliyetin maddi veya maddi olmadığını belirleyen unsur onun ölçülebilir olup olmamasıdır. Yani bir maliyet ölçülebiliyorsa maddi, ölçülemiyorsa maddi olmayan maliyettir. Bu nedenle, maliyetin piyasada fiyatının olup, olmamasının, maddi ve maddi olmayan maliyet yönünden pek önemi yoktur. Örneğin, bir karayolunun yapılması için kullanılan gerekli girdiler maddi maliyet olduğu halde karayolunun neden olduğu gürültü ve güzelliğin bozulması maddi olmayan maliyettir.

B. FAYDA VE MALİYETLERİN ÖLÇÜLMESİ

Projeye ilişkin fayda ve maliyetlerin belirlenmesinden sonra, sıra belirlenen fayda ve maliyetlerin ölçülmesine gelmektedir.

a) Faydaların Ölçülmesi

1- Piyasa Fiyatları ve Tüketici Artığı

Üretilen ürünün piyasa değeri, yani fiyatı onun faydasını gösterir. Bir başka deyişle, bir ürünün fiyatı varsa faydası da vardır. O halde, piyasa değeri olan ürünlerin toplam faydası üretilen ürün miktarının fiyat ile çarpımına eşdeğer olacaktır. Burada karşımıza bir sorun çıkmaktadır. Projenin toplam faydası ölçülürken, hesaplamaya, proje uygulanmadan önceki mi, yoksa sonraki fiyat mı esas alınacaktır. Şunu hemen belirtelim ki, bu hesap titizliği proje üretiminin toplam üretim içinde büyük bir paya sahip olmadığı durumlarda pek önemli olmamaktadır. Bu ise, sorunun küçük projelerde ihmal edilmesine neden olmaktadır. Ancak, projenin çıktı miktarı toplam üretim içinde büyük paya ulaşıyor ve dönemler itibariyle fiyatlarda belirgin değişikliğe neden oluyorsa o zaman dönem başı veya dönem sonu fiyatlarından hangisinin esas alınacağı tartışılabilir ki, bu nokta fiyatların düşmesine sebep olan projelerin faydasını proje öncesi ve proje sonrası fiyatların ortalaması olarak ölçülmesi biçiminde ileri sürülmüştür⁹.

2- Gölge Fiyatlar

Piyasa fiyatlarının, pazarlanamayan malların değerlerinin bulunmasında kullanılamayacağı açıktır¹⁰. Ancak, ürünlerinin ölçülememesi nedeniyle fiyatı oluşmayan kamu yatırımlarının faydası tahmin edilmek suretiyle saptanır¹¹. Bununla beraber, bazı kamu yatırımlarının ürünleri maddi ve ölçülebilir nitelikte olmasına karşın, piyasada fiyatı oluşmaz. Yani, bu ürünler fiyat karşılığında tüketicilerin faydasına sunulmaz. Böyle durumlarda, faydanın ölçülebilmesi için gölge (muhasebe) fiyatlarından yararlanır.

Gölge fiyatları, piyasa fiyatları olmayıp piyasanın tam rekabet şartlarında ulaşacağı fiyatlardır¹². Piyasa fiyatları marjinal sosyal maliyetin marjinal sosyal fayda-

9 BULUTOĞLU, a.g.e., s. 344.

10 PREST - TURVEY, a.g.e., s. 5.

11 BULUTOĞLU, a.g.e., s. 344.

12 Ahmet ÖZTÜRK, "Fırsat Maliyeti ve Gölge Fiyatlar", Bursa İTİA Dergisi, Cilt: VII, No: 1-2, Mart 1978, s. 87.

ya eşitlenmesi için gerekli fiyatlardan çok farklı olabilir¹³.

Sonuç olarak, ölçülemeyen nitelikteki faydalar, piyasa fiyatı olmayacağı için hesaplamalara tahmini olarak katılırken, piyasa fiyatı olmayan ölçülebilir çıktılar için fayda, gölge fiyatlarına göre hesaplanır.

b) Maliyetlerin Ölçülmesi

Bir yatırım projesinin faydalarının parasal değeri çıktılar ile piyasa fiyatlarından yararlanılarak bulunuyordu ise, maliyetlerde girdiler ile piyasa fiyatlarından yararlanılarak bulunur. Bir projenin maliyeti denildiğinde ilk akla gelen şey, projede girdi olarak kullanılan üretim faktörlerinin miktarı ile piyasa fiyatlarının çarpılması sonucunda çıkan tutar olmaktadır. Ancak, piyasa fiyatlarının geçerliliği konusunda önemli duraklamalar olduğu takdirde gölge fiyatları kullanılabilir¹⁴.

1- Gölge Fiyatlar

Proje maliyeti ölçülürken, kullanılan girdilerin gölge fiyatlarını yansıtan piyasa fiyatları esas alınmalıdır. Bu maliyetler toplum için gerçek maliyetleri aksettirmeyen piyasa fiyatları üzerinden değerlendirilirse bu proje için ekonomide yapılan fedakârlık doğru olarak gösterilmemiş olur¹⁵. Piyasa fiyatlarının gölge fiyatlarından niçin ayrıldığına yukarıda değinmiştik. Şimdi, bu ikili fiyat yapısı çerçevesinde maliyet unsuru olan girdilerin fiyatlarının nasıl ele alınabileceğine değinelim. Açıklamalara önce emek girdisi ile başlayalım.

Emeğin piyasa fiyatı olan ücret, emek piyasasındaki duruma göre, gölge fiyatlardan yüksek veya düşük olabilir. Böyle bir durumun varlığında, emeğin gölge fiyatını esas almamızdır.

Projede kullanılan ithal mallarını ele aldığımızda, karşımıza döviz piyasası çıkmaktadır. Döviz piyasasında sabit ve kontrollü bir döviz politikasının uygulanması genellikle ulusal paranın aşırı değerlendirilmesine neden olur¹⁶. Böyle durumda döviz piyasasında biri resmi diğeri resmi olmayan iki döviz fiyatı oluşur. İşte sorun, girdilerin ithal edilirken maliyetlendirilmesinde hangi döviz fiyatı esas alınacaktır; noktasında toplanmaktadır. Buna verilecek cevap, dışarıdan bir müdahale olmaksızın döviz arz ve talebinin oluşturduğu döviz fiyatının uygun olacaktır¹⁷. Yani bu durumda dövizin gölge fiyatı hesaplamaya esas olacaktır.

Piyasada oluşacak tekelleşme eğilimleri piyasa fiyatının yapay bir biçimde yüksek seviyede oluşmasına neden olmaktadır. Bu noktanın da hesaplamada dikkate alınması gerekmektedir.

Yatırım sonucunda üretilen ürünler üzerinden dolaylı vergiler alınır. Ürünlerin yurt içindeki tüketimi sırasında satış fiyatı içinde ödenen dolaylı vergilerin maliyet hesaplamalarının dışında tutulması gerekir.

13 BULUTOĞLU, a.g.e., s. 346.

14 ATAÇ, a.g.e., s. 253.

15 Dündar SAĞLAM, "Yatırım Projelerinin Milli Ekonomi Yönünden Değerlendirilmesi", Ankara İTİA Maliye ve Vergi Hukuku Enstitüsü Yayını, 5 (Konferanslar 3), Ankara 1973.

16 Erol İYİBOZKURT, Dış Ticaret (Teori ve Politika), Bursa İTİA Yayını, Ankara 1977, s. 87-94.

17 SAĞLAM, a.g.e., s. 11.

Gözlenen piyasa fiyatlarının kullanımında şüphe yaratan diğer bir olay da dışsal etkilerin varlığıdır¹⁸. Bu nedenle, maliyet hesaplamalarında, dışsal zararların da dikkate alınması gerekir. Bir dışsal zarardan söz ediliyorsa bu zarar piyasa fiyatına eklenmelidir.

2- Fırsat Maliyeti

Bir projede kullanılan üretim faktörlerinin alternatif kullanım alanları vardır. Bu nedenle, projenin gerçekleştirilmesi için kullanılacak ekonomik kaynaklar alternatif kullanımdan alınacaktır¹⁹. Çünkü, hangi gereksinmelerin giderileceği hangilerinden özeride bulunulacağı konusunda verilen seçim kararında yapılan tercih başka tercihlerden vazgeçilmesi pahasına elde edilmektedir²⁰. Fırsat maliyeti herhangi bir mal veya hizmeti üretmek için belirli miktarda diğer mal ve hizmetten vazgeçme olarak da tanımlanabilir²¹.

Emeğin fırsat maliyeti, işsizliğin ekonomide gösterdiği duruma göre farklılıklar göstermektedir. Örneğin, gizli ya da açık işsizliğin sözkonusu olduğu durumda projeye giren emeğin fırsat maliyeti nasıl saptanacaktır? Emeğin bu durumda fırsat maliyeti sıfır mı kabul edilecektir? Fırsat maliyetine bu noktada itiraz eden MISHAN, gizli işsizliğin var olduğu durumda, emeğin fırsat maliyetinin, işçinin çalışma yerini değiştirmeyi sağlayacak düzeydeki bir ücret olduğunu savunmuş ve açık işsizlik durumunda ise, emeğin fırsat maliyetinin işçiyi aylaklıktan kurtarabilecek bir ücret düzeyine eşit olduğunu belirtmiştir²². MISHAN'ın savunduğu bu görüşler az gelişmiş ülkelerin yapılarına uygun düşmektedir.

Fırsat maliyeti açısından önemli olan ikinci bir girdi ithalattır. İthalat için yabancı ülkeye verilen dövizlerin, fırsat maliyeti sözkonusu dövizlerin başka alanlarda kullanılması nedeniyle ortaya çıkan kayıplardır. Sosyal fırsat maliyeti ise, projenin tümünü gözönünde bulunduran bir maliyettir.

c) Fayda ve Maliyetlerin Ölçülmesinde Faiz Oranı İle Risk ve Belirsizlik Faktörleri

a) Faiz Oranı

Projelerin fayda ve maliyetleri geleceğe ilişkin değerleri yansıtmaktadır. Bu nedenle, yatırım projelerinin değerlendirilebilmesi için gelecekte değişik yıllarda yer alan maliyet ve faydaların karşılaştırmalarda elverişli bir duruma getirilmesi, ortak bir zamana dönüştürülmesi gerekir²³.

Piyasada aynı anda pek çok faiz haddi bulunabilmektedir. Bu nedenle, fayda ve maliyetlerin peşin değerleri bulunurken, hangi faiz oranının esas alınacağı büyük

18 Ronald N. McKEAN, "The use of Shadow Prices", Problems in Public Expenditure Analysis (der: Samuel B. Chase), Washington The Brookings Institution, 1968, s. 43.

19 Ergül HAN, Kalkınmada Altyapı Yatırımları, Eskişehir İTİA Yayınları, No: 127/77, Eskişehir 1975, s. 67.

20 Zeynel DİNLER, Mikroekonomi, 3. B., İstanbul 1983, s. 6.

21 ÖZTÜRK, a.g.e., s. 85.

22 Burhan ŞENATALAR, "Fayda-Maliyet Analizinin Kapsamı - Fayda ve Maliyet Kavramları", Maliye Enstitüsü Konferansları, 22. Seri, Yıl: 1972, İstanbul İ.F. Yayını 1974, s. 247; İŞGÜDEN, a.g.e., s. 78.

23 HAN, a.g.e., s. 72.

önem taşımaktadır. Çünkü, faiz oranının düşük ya da yüksek olması ileri sürülen yatırım projesinin kabul edilip edilmemesinde önemli ölçüde etkilidir²⁴. Dolayısıyla dikkate alınan faiz oranı projeler hakkında verilecek kararın temel taşlarından birini oluşturur.

Ekonomi tam rekabet koşullarında ise, sermaye piyasasında tek bir faiz oranı bulunacaktır. Aksi takdirde birçok faiz oranından söz edilebilir. Ancak, arzulanılan durum rekabet koşullarındaki faiz oranının gerçekleşmesidir. Bu mümkün değilse bu koşullara en yakın olan piyasa faiz oranı hesaplamaya esas alınmalıdır. Ancak uygulamada genellikle karar alma pozisyonunda olan kişi ve kurumların öngöreceklere bir oran hesaplamaya esas alınmaktadır. Devlet yatırımları için fayda ve maliyetlerin peşin değerleri bulunurken, hangi faiz oranının esas alınacağı ayrı bir öneme sahiptir. Sözkonusu faiz oranının seçiminde genellikle iki farklı faiz oranından söz edilir. Bu oranlardan ilki sosyal zaman tercihi, ikincisi sosyal alternatif maliyet olmaktadır*.

1- Sosyal Zaman Tercihi

Sosyal zaman tercihinin esasını toplumun farklı zamanlarda tüketime verdiği önem oluşturur. Genel olarak, sosyal zaman tercihi geleceğinin iktisadi koşulları hakkındaki değer yargılarını ifade eder.

Sosyal zaman tercihinin yansıtan en iyi gösterge uzun bir zaman kesitini içeren, devlet tahvillerinin faiz oranı olmaktadır. Bunun yanında, özel sektörün çıkardığı tahvillerin faiz oranı da bir gösterge olarak kabul edilebilirse de bu tür tahvillerin bir rizikoyu ve güvensizliği içermesi, devlet tahvillerinin faiz oranını üstün kılmaktadır. Bu yüzden devlet tahvilleri faiz oranının sosyal zaman tercihinin daha iyi yansıttığı savunulmaktadır. Uygulamada peşin değerleri vb. hesaplamak için o dönemde gözlenen oranlar temelinde bir faiz oranı veya oranları seçmek en çok rastlanan durumdur²⁵.

2- Sosyal Alternatif Maliyet

Buna göre, projenin fayda ve maliyetlerini belirli bir faiz oranından peşin değere indirmek yeterli olmayacaktır. Bu nedenle, kaynakların toplum açısından en iyi biçimde kullanılabilmesi için, sözkonusu kamu projesinin kazancının en az vazgeçmek zorunda kalınan alternatif projenin kazancına eşit olması gerekir²⁶. Bir başka deyişle sosyal alternatif maliyet, fonların devlet tarafından fertlerin kullanımından alınmasaydı alternatiften elde edilebilecek olan faydaya toplumun verdiği değerdir.

Fayda ve maliyetleri bugünkü değeri indirgemedi kullanılacak sosyal faiz oranının yüksek ya da düşük düzeyde saptanması yukarıda da değindiğimiz üzere, doğrudan yatırımın değerleri üzerinde etkili olacaktır. Bu nedenle, faiz oranının seçimi konusunda dikkatli davranmak gerekecektir. Sosyal zaman tercihi oran-

24 HAN, a.g.e., s. 73.

* Bu konuda Birleşik Çözüm ve Pratik Çözüm olmak üzere farklı yaklaşımlarda ileri sürülmüştür. Geniş bilgi için bkz., Güneri AKALIN, Kamu Ekonomisi, SBF Yay., No: 486, Ankara, ss. 146-155.

25 PREST - TURVEY, a.g.e., s. 92.

26 İŞGÜDEN, a.g.e., s. 131.

ları, sosyal fırsat maliyetleri vb. konulu tartışmalar ampirik çalışmaların çoğunda pek işe yaramaz²⁷. Zaten, bu kavramların tam anlamıyla kullanıldığı durumdaki bir projeye de rastlanmaz.

b) Risk ve Belirsizlik

Buraya kadar yapılan tam açıklamalarda tahmini fayda ve maliyetlerin aynen gerçekleşebileceğini kabul ettik. Oysa, gelecek bir zaman kesiti içinde meydana gelen fayda ve maliyetler tasarlandığı gibi gerçekleşmeyebilir. İşte bu nedenle, fayda-maliyet analizinde fayda ve maliyetler tahmin edilip hesaplanırken, belirsizlik ve risk faktörlerinin de gözönünde tutulması gerekir. Çünkü, geleceğe yönelik kararlar verildiğinde kararın niteliği gerekse kapsanan sürenin uzunluğu açısından hemen her kararda belirli bir oranda belirsizlik söz konusudur²⁸.

Projelerin değerlendirilmesinde risk ve belirsizlik faktörlerinin dikkate alınmasını zorunlu kılan nedenler teknolojik gelişmeler, rekabet yapısı, hükümet kararları ve enflasyon hızı vb. olarak sayılabilir²⁹. Bu nedenle, belirsizliğin azaltılması iyi bir bilgi alışverişine, piyasa araştırmasına ve yönetimin gözlemlenmesine bağlıdır.

Fayda ve maliyetlere risk ve belirsizliğin nasıl etkilendirileceği konusunda farklı yaklaşımlar ileri sürülmüştür³⁰. İlk yaklaşımı, fayda ve maliyetleri belirlenecek "risk primine" uygun olarak hesaplanmasıdır. Hesaplama, risk primi sosyal faiz haddine eklenerek işlem görür. İkinci yaklaşım, risk ve belirsizlik düzeyi gözönünde tutularak projeden sağlanacak faydaları belli bir oranda azaltmak ve maliyetleri belli bir oranda arttırmaktır. Üçüncü yaklaşım ise, olasılık dağılımlarının bilinmesine dayanmaktadır. Teorik düzeyde gelişkin olan bu yöntem uygulamada hemen hemen hiç kullanılmamaktadır. Dördüncü yaklaşım, fayda ve maliyet hesaplamalarında risk ve belirsizlik faktörlerinin dikkate alınmamasını, yani projenin fayda ve maliyetlerinin sıfır risk ve belirsizlik taşıdığını ileri sürer.

Fakat uygulamada risk ve belirsizlik ya tümüyle ihmal edilmekte ya da yeterlilikleri yukarıda belirtilen alışlagelmiş kurallar uygulanmaktadır³¹.

III. EN UYGUN PROJENİN SEÇİMİ

Seçim denildiğinde aklımıza birden fazla alternatif arasından yapılan bir ayıklama gelmektedir. Oysa, fayda-maliyet analizi bir tek projenin kabul edilip edilmeyeceğine ilişkin verilecek kararda etkili olabileceği gibi, birden fazla projeler arasından en uygununun seçimine de yol gösterebilir.

Fayda ve maliyetler ölçüldükten sonra bir veya birden fazla proje arasında seçim yapabilmek için paranın zaman içindeki değerini dikkate alan "iç kârlılık

27 PREST - TURVEY, a.g.e., s. 91.

28 ESEN, a.g.e., s. 60.

29 İŞGÜDEN, a.g.e., s. 140.

30 Bu konuda çeşitli yaklaşımlar kullanılmakta olup, geniş bilgi için bkz., Öztin AKGÜÇ, "Finansal Yönetim", 2. B., İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayını, 90, İstanbul, 1979, s. 191-402; Tuncer TOKOL, İşletmelerde Finansal Yönetim, Bursa İTİA İşletme Fakültesi Yayını, No: 1, Bursa 1981, s. 56-64, Ali CEYLAN, "Pay Senedi Değerlemesi", UÜİBF Dergisi, Nisan 1983, Cilt: IV, Sayı: 1, ss. 135-146.

31 İŞGÜDEN, a.g.e., s. 143.

oranı" ya da "net bugünkü değer" yöntemine başvurulur³².

A. İÇ KÂRLILIK ORANI (YATIRIMIN MARJİNAL VERİMLİLİĞİ)

İç kârlılık oranı her yıl için indirgenmiş fayda ve maliyet farklarının bugünkü değerini sıfıra eşitleyen faiz haddidir. Bu metotta proje için kabul edilmiş bulunan iç faiz haddi, yatırım için kabul edilmiş bulunan belirli bir faiz haddini aşılırsa proje kabul edilir³³.

Formüle edersek,

$$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{F_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{M_t}{(1+r)^t}$$

Semboller,

F_t = t yılındaki projenin faydası

M_t = t yılındaki projenin maliyeti

n = projenin başlangıçtan itibaren geçen yıl sayısı

r = iç kârlılık oranı.

Bir tek proje için bu değerlendirme sözkonusu ise iç kârlılık oranı (r) ile sosyal faiz oranı (i) arasındaki ilişkiye bakılır. Bu analiz özel yatırımlar için yapıldığında piyasa faiz oranı dikkate alınacaktır.

$r > i$ Proje kabul edilir

$r = i$ Kayıtsız

$r < i$ Red edilir

Birden fazla proje için bu değerlendirme yapılıyorsa, sosyal faiz oranını aşmak ya da en azından eşit olmak koşulu ile iç kârlılık oranı en yüksek olan proje en uygun seçimi yansıtır.

B. NET BUGÜNKÜ DEĞER (NBD)

Projenin belirlenerek ölçülen fayda ve maliyetlerinin peşin değerleri yatırımın kapsamına göre ya piyasa ya da sosyal faiz oranından yararlanılarak bulunur. Daha sonra, bulunan bu değerler yardımıyla projenin gerçekleştirilip gerçekleştirilemeyeceğine karar verilir. Karar verme sürecinde aynı değerleri esas alan üç ayrı yaklaşım kullanılabilmektedir. Şimdi, bunları sırasıyla görelim.

a) Faydaların Maliyetlerden Çıkarılması ($F - M$)

Buna göre, faydaların peşin değerinden maliyetlerin peşin değeri çıkarılır. Yapılan hesaplamada, projenin kabul edilebilmesi için faydaların peşin değerinin maliyetlerin peşin değerinden büyük olması gerekir.

Formüle edersek;

$$NBD = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{F_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^{t=n} \frac{M_t}{(1+i)^t}$$

32 Paranın zaman içindeki değerini dikkate alan ve almayan proje değerlendirme yöntemlerinin fayda ve sakıncaları ile bunlara ilişkin sayısal örnekler için bkz.; AKGÜÇ, a.g.e., s. 321-383; TOKOL, a.g.e., s. 42-56.

33 Nihat FALAY, Planlama - Programlama - Bütçeleme Sistemi ve Türk Program Bütçe Modeli, İ.Ü. İktisat Fak. Yay. No: 429, İstanbul 1970, s. 151.

Kamu yatırım projeleri için kabul koşulu $NBD = 0$ olacak biçimde yumuşatılabilmekle beraber, birden fazla yatırımın sözkonusu olması halinde NBD en yüksek olan proje seçilir.

b) Faydaların Maliyetlere Oranlanması (F/M)

(F - M) yöntemi projelerin seçiminde mutlak değerlerin etkisi altında kalmaktadır. Sayısal değerleri büyük olan projelerin tercih edilmelerine neden olmaktadır. Oysa, böyle bir yaklaşım, projelerin verimliliğine göre bir seçimi dikkate almadığı için hatalı seçimlere neden olup haksız önceliklere meydan vermektedir. Birinci yaklaşımda, çıkarılan değerler ikinci yaklaşımda birbirine oranlanmaktadır.

$$F/M = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{Ft}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{Mt}{(1+i)^t}}$$

Bu yaklaşıma göre, (F/M) oranı (1) i aşan projeler içinden en büyük değere sahip olan seçilir.

c) Net Değerlerin (Fayda-Maliyet) Maliyetlere Oranlanması (F-M/M)

Faydaların maliyetlere oranlanmasını içeren ikinci yaklaşım da pek farkı olmayan bu yaklaşımın temelini, isminden de anlaşılacağı üzere net faydaların maliyetlere oranlanması oluşturmaktadır.

$$F - M/M = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{Ft}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^{t=n} \frac{Mt}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{Mt}{(1+i)^t}}$$

Burada $F - M/M > 0$ büyük olan proje seçilir.

IV. FAYDA - MALİYET ANALİZİNDE ORTAYA ÇIKAN SORUNLAR

En uygun projenin seçimi demek, kaynakların toplum tercihlerine göre, yönlendirilmesi demektir. Ancak bu noktada toplumsal tercihlerin nasıl belirleneceği önem kazanmaktadır. Çünkü, bireysel tercihlerden hareketle, çoğunluk kuralına uygun bir seçim olduğunda, alternatif projeler arasından hiçbirinin seçilememesi durumu sözkonusu olabilir. ARROW tarafından sistemli biçimde incelenen bu duruma teoride "Seçim Paradoksu" ya da "olanaksızlık teoremi" adı verilmektedir³⁴.

Fayda-maliyet analizinin her proje için uygulanabilme olanağının olmaması, karşımıza çıkan ikinci güçlüğü oluşturmaktadır. Çünkü, ölçülemeyen ölçülse bile parasal bir biçimde ifade edilemeyen fayda ve maliyetlerin analize sokulması olanaksızdır. Faydaların geniş ölçüde, ölçülebileceğine inanılan ulaştırma gibi kamu hizmetlerinin sonuçları bile şimdiye kadar başarıyla ölçülememiştir³⁵.

34 Tuncer BULUTAY, Genel Denge Kuramı, SBF Yay., Ankara 1979, ss. 107-114; ŞENER, a.g.e., s. 97; İŞGÜDEN, a.g.e., s. 192.

35 Atilla DİCLE, Kamu Yönetiminde Planlama Programlama Bütçeleme Sistemi (PPBS), Ankara 1973, s. 94; SAĞLAM, a.g.e., s. 8.

Analizin üçüncü güçlüğünü fayda ve maliyetlerin ölçülmesi oluşturmaktadır. Gerçekten analizin, en önemlisi hassas ve tartışmalı aşaması fayda ve maliyetlerin ölçülmesidir. Piyasada görülen tam rekabetten sapmalar ve devlet müdahaleleri kaynakların optimum dağılımını engellemektedir. Bu koşullar altında fayda ve maliyetlerin ölçülmesi düzeltilmiş, fiyatların kullanılması ile yapılması gerekmektedir.

Risk ve belirsizlik faktörlerinin analize katılmasına ilişkin yetersizlikler dördüncü bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çeşitli nedenlerle, bazı projelerin faydalarının olduğundan yüksek ve/veya maliyetlerinin olduğundan düşük gösterilmesi; sonuçta hatalı seçimlere neden olması da önemli bir taraftır.

Ekonomik ve teknik bir yöntem olan fayda-maliyet analizinin sonuçlarının uygulamaya aktarılması güçtür. Çünkü, bu konuda egemen güç siyasi organ olmaktadır³⁶. Yani, ekonomist kendisinin doğrudan doğruya hakim olmadığı siyasi tercih meseleleri ile karşı karşıya gelecektir³⁷.

SONUÇ

Fayda-maliyet analizi, bir projenin özel (firma düzeyinde) ve toplumsal (ekonomi düzeyinde) açıdan değerlendirilmesine olanak sağlayan kantitatif seçim yöntemidir. Analizin özel ya da toplumsal olduğunu belirleyen temel unsur fayda ve maliyetlerin kapsamıdır. Fayda ve maliyetler firma düzeyinde hesaplandığında; proje özel açıdan ekonomi düzeyinde ele alındığında toplumsal açıdan değerlendirilmiş olur.

Fayda-maliyet analizi diğer proje değerlendirme yöntemlerine, projeleri toplumsal açıdan değerlendirilmesi yönünden üstünlük sağlamaktadır. Bu nedenle, devletin özel sektörün faaliyetlerini düzenlemede başvurulan önemli bir yöntemdir.

Analiz, özel ve yarı kamusal malların üretimini içeren her türlü projeye uygulanabileceği gibi, kısmende olsa tam kamusal mallara da uygulanabilir. Tam kamusal mallarda faydanın belirlenmesini güçleştiren unsur, bu mallar için belirli bir fiyatının olmamasıdır. Söz konusu, mallarının bölünmezliği yanında, bireyler bu mallara ilişkin gerçek tercihlerini "bedava yararlanma" nedeniyle açıklayamamaktadırlar. Bu sorun çözümlendiği ölçüde fayda-maliyet analizi tam kamusal mallara da uygulanabilir hale gelecektir.

Teorik yapısı itibarıyla kusursuz gibi görülmesine karşın, analiz aşında geniş teknik bilgi ve hassas bir çalışmayı gerektirmektedir. Çünkü, fayda ve maliyetlerin dışsallık, gölge fiyatlar, fırsat maliyeti ve indirgeme faktörünün her biri projenin seçimini etkileyen önemli faktörlerdendir.

Tam kamusal mallardan tam özel mallara gidildikçe dışsallık özelliği azalmaktadır. Bu nedenle, hesaplama dahil edilecek dışsal etkilerin belirlenmesinde sağlıklı yöntemlere olan gereksinme açıktır. Tam rekabet koşullarında, mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları gölge fiyatlara eşit olmaktadır. Tam rekabet koşullarının geçerli olmadığı bir ortamda piyasa fiyatları yerine analize gölge fiyatlarının katılması gerekir. Oysa, gölge fiyatlarının belirlenmesi ve analize katılması oldukça güç-

36 Arif NEMLİ, Kamu Maliyesine Giriş, İstanbul İ.F. Yayını, T. y, s. 91.

37 SAĞLAM, a.g.e., s. 5.

lükler gösterir. Ayrıca, fırsat maliyeti tercihinden vazgeçilen projenin kazançları ile yakından ilgili olup, hesaplamalarda gözönünde bulundurulması gereken bir unsurdur.

Fayda ve maliyetlerin peşin değerini bulmada kullanılacak toplumsal iskonto oranı ve toplumsal alternatif maliyet arasında bir tercih yapmak çoğu kere güçtür. Bununla beraber, uygulamada her iki yaklaşıma rastlamak mümkündür.

Teknik bir yaklaşımı içeren analizin sonuçları ne olursa olsun, kamu projelerine ilişkin kararların siyasi organ tarafından verilmektedir. Bazı eksikliklerine karşın, toplumsal kaynakların yönlendirilmesinde, analizin önemli bir payı vardır.

CONVERTURE

İçerik: Bu bölümün en önemli sonuçlarından biri de bankaların, bankaların bir şekilde diğer türdeki faaliyetleri ekonomik faaliyetlerle tutarlı olarak yönetmelerini gerektiren ekonomik gerekliliklerdir. Ayrıca bu gereklilikler maliyetlerin büyüklükleri etkilemektedir. Diğer yandan bankaların tek tek diğer türdeki faaliyetler olarak değerlendirilmesi ve bunların ekonomik olarak değerlendirilmesi için gerekli olanları tespit etmektedir.

Örneğin, bir bankanın diğer türdeki faaliyetlerinden bir kısmını gerçekleştiriyor olması, bankaların başka türdeki faaliyetleri yapmaları için gerekli olan diğer türdeki faaliyetleri yerine getirmelerini gerektirir. Bu türdeki faaliyetlerin diğer türdeki faaliyetlerle tutarlı olarak yönetilmesi, bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmelerini gerektirir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bu gereklilikler, bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmelerini gerektirir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir.

Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir.

Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir. Bankaların diğer türdeki faaliyetlerini yerine getirmeleri için gerekli olanları tespit etmektedir.

1. Bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, bu bölümün içeriği, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti tarafından hazırlanmıştır.

BANKA FİRMALARI PIYASASI: MİKROEKONOMİK BİR YAKLAŞIM

Emin ERTÜRK*

İktisadi hayatın en önemli uzantılarından biri de bankalardır. Bankalar, bir yönüyle diğer iktisadi birimler gibi ekonomik faaliyetlerde bulunarak toplumsal refahı ilgilendiren sonuçlara ulaşılmasına katkıda bulunurlar ve makro ekonominin alanı içine girerler. Ayrıca bu alandaki faaliyetleriyle ekonomik büyüklükleri etkilemektedirler. Diğer yönüyle bankaları tek tek birer iktisadi birimler olarak düşünmek ve onları bu durumlarıyla mikro ekonomik analize tabi tutmak gerekmektedir.

Bankalar, bu işle görevli otoriteler tarafından bir düzen çemberine alınmışlardır. Otoriteler banka endüstrisinin yapısında öngördükleri her değişikliğin sosyal refaha ne tür etkide bulunacağını önceden belirleme veya en azından öngörme sorumluluğu ile karşı karşıya bulunmaktadır. Bu sorumluluğu iki safhali olarak mütalâ etmek mümkündür. Bunlardan biri bankaların icraatının dayandığı mevcut ilişkiler ölçülebilir olmalı. İkincisi ise genel olarak kabul görmüş bu ölçme kriterleriyle banka faaliyet sonuçlarının ne kadar tutarlı olacaktır.

Bankaların ekonomik alanda faaliyette bulunmaları nedeniyle, fiyat teorisinin konusu içine alınabilirler. Bu da onları belli girdileri alan, bu girdileri kullanarak ortaya hizmet türünden ürün çıkaran kurumlar yapmaktadır. Bankaların çıktılarını diğer firma ürünleri gibi olmadığından yani hizmet alıp, hizmet sattıklarından diğer mikro ekonomik kurumlardan ayrılmaktadırlar. Nitekim bankalar diğer firmaların kuruluşta yaptığı bütün masrafları yapmakta (sabit masraflar), yine diğer firmalar gibi faaliyet masraflarında bulunmakta, fakat hem girdi olarak kullandıkları (emek dışında) mevduat, hem de çıktı olarak arzettikleri hizmetler (mal değil), diğer firmalardan farklılık arz etmektedir. Bu da bankaların kendilerine mahsus bir piyasa ve fiyat sistemi olduğunu ortaya koymaktadır.

Konuyu araştırırken bazı ön yargılarımız kuşkusuz olmuştur. Bunu bir örnek ile somutlaştırmak mümkündür. Meselâ Türkiye'deki banka piyasası modelinin oligopol olması, düşüncesi gibi. Araştırmalarımızın ilerlemesi ve Türkiye'deki kaynakların dışına taşmaması bizi bu konuda peşin bir yargının olamayacağını itirafa zorlamıştır. Nitekim bir ülkede banka piyasası monopollü rekabettir ya da oligopoldür diye kesip atmak kanımızca doğru değildir¹. Çünkü bu piyasa hem iç ilişkileri, hem de dış iliş-

* Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Araştırma Gör.

1 Karacan, İhsan; "Türk Bankacılığında Rekabet ve Piyasa Modeli Üzerine" Banka ve Ekonomik Yorumlar (Haziran 1976), s. 51-61.

kileri bakımından özellikler arz etmektedir. Dolayısıyla bu ilişkilere dikkat edilmeden bir sonuca varmak mümkün değildir. Bunun hem teoride hem de yalnızca bir ülke veya bölge incelemelerinde gözönünde bulundurulması gereken bir gerçek olduğu inancındayız. Bunun dışında banka faaliyetlerinin analizinde diğer firmalarda yapılanlar aynen yapılabilecektir.

1. Firma Olarak Bankalar

Neoklasik teori bir firma olarak bankalar üzerinde ne girdi ne de çıktılar açısından fazla durmamıştır. Neoklasik teori daha çok portföy dengesi yaklaşımıyla meseleyi ele almağa çalışmıştır².

Diğer firmalar gibi girdi ve çıktıları bulunan başka bir deyimle ürün ve objeleri olan bankaların da bir teorisinin yapılması gerekir. Çünkü bankalar, dışsal ve kendileriyle rekabet eden bir çevrede faaliyette bulunmaktadır. Diğer firmalardan farklı girdi kullanan ve farklı ürün üreten kurumlar olarak bankaların, bu yönden baktığımızda sadece kendi fonksiyonlarının icra edildiği bir piyasaları vardır, bu piyasanın da faaliyet alanı olarak diğer piyasalardan biçimsel hiç bir farklı yanı yoktur.

Bankalar, genelde mali piyasada faaliyette bulunan mali araçların bir alt setidir. Yani bankalar fazla fonu olanlardan bu fonları alarak fon ihtiyacı olanlara arz eden (bir fiyat karşılığında) kurumlar olmaktadır. Fakat bankalar tarafından alınan ve satılan ürünler onları diğer mali araçlardan ayırmamızı gerektirmektedir. Bankalar fonları toplarken, bazılarında faiz ödemesinde bulunmaz ya da çok az bir ödemede bulunur. Bu da bankaların diğer mali araçlardan farklı olarak bir risk ve güven dengesi oluşturmuş olmalarından kaynaklanmaktadır. Vadesiz mevduatın ödeme muamelelerinde genel kabul görmesi yüzünden, bankalar bir bakıma ulusal ödemeler ağının da en önemli halkasını oluşturmaktadırlar. Bankalar bu hizmeti bir minimum fiyatla yapmaktadırlar. Çünkü bu hizmetin bir sosyal maliyeti vardır. Banka firmalarının ekonomik teorisinin görevlerinden biri de, bankaları söz konusu maliyete karşı uyararak bu minimum fiyatın belirlenmesidir. Vadeli mevduat, vadesiz mevduat ve iştirak şeklinde yatırılmış olan diğer aktifler bankaların kazanç kaynağının esasını teşkil eder. Eğer bir banka, diğer koşullar aynı kalmak şartıyla, kredi/aktif rasyosunu artırmak isterse kredilerden elde ettiği marjinal hasılda bir düşmeyi de kabul etmek durumundadır.

Bir firma olarak bankanın analiz edilebilmesi için mikro ekonomiye konu olan diğer firmalar gibi faaliyette bulunduğu ölçek, bankanın aktif portföyünün kompozisyonu, bankanın pasiflerinin kompozisyonu, bankanın verdiği kredilerin faiz oranı, vadeli ve vadesiz hesaplardan elde ettiği hasılanın ele alınması gerekir. Ancak bizim konumuz bankaları analiz etmek olmadığı için bunlar üzerinde ayrı ayrı durmayacağız. Şimdilik bu kısa bilgileri vermekle yetiniyoruz.

Monopolü rekabet teorisi, bankacılığın yapısını ve piyasayı bir birinden ayıran açıklayıcı bilgilerle, banka piyasalarının analizine anlamlı bir katkıda bulunmuş-

2 Klein A.M.; "A Theory of the Banking Firm", Journal of Money, Credit and Banking (May 1971), s. 206. Stiglitz, J.S.; "Pareto Optimality and Competition", The Journal of Finance, (May-1981), s. 235-49.

tur. Bankacılığın yapısıyla banka piyasası terimlerini birbirinden ayırmak gerekir. Bankacılığın yapısı denildiğinde belli bir bölgede yerleşen bankaların hepsini içine alan bir sistemi ifade ediyoruz. Piyasa yapısıyla ise belli bir piyasaya ürününü arz eden firmaların tümünü kastetmekteyiz³.

Monopolü rekabet teorisine kadar bu iki terimin anlamı hayli bulanıktı ve bankalar da Marshallian mantıkla ele alınarak kısmi denge çözümlemesine gidiliyordu. Sorunun aydınlanması Chamberline'i beklemiştir. Chamberline dikkatini, malın bir takım fiziksel ve tamamen teknik karakterinden uzaklaştırarak, tüketicilerin zihninde o malın ikame edilebilme durumuna çevirdi. Malların ikame edilebilme durumları o malları üreten firmaların bir pazar veya endüstri oluşturmalarına engel olamıyordu. Böylece geleneksel piyasa ve endüstri nosyonu da bir yerde yıkılıyordu. Çünkü yeni anlayıştan farklı olarak, ürünlerin biçimsel ve teknik içeriklerinin aynı olması, piyasa için şarttı: Bankalara uygulandığı taktirde bu görüş, karşımıza banka firmalarını ve onların arz etmekte oldukları hizmetleri çıkarılmaktadır. Böylece bankalar bir endüstridir ve ürünleri de banka hizmetleridir. Bu endüstri yalnızca bankalardan oluşmuştur ve bütün bankalarda bu endüstriye aittir.

2. Banka Firmasının Girdileri ve Çıktıları

Bankaların esas olarak iki tip girdileri vardır. Bunların başında kuruluşta yatırılmış öz sermaye, ikincisi ise çeşitli vadelerle bankaya akan mevduattır. Shull Bankaları bu bakımdan bir havuza benzetmektedir⁴. Banka girdilerini aşağıdaki şekilde formüle edebiliriz.

Toplam Fonlar $TF = Q + \sum M_i$; Mevduat ise $M_i = kTF$ dir, yani mevduat toplam fonların belli bir oranıdır. Burada $k = \frac{M_i}{F}$ dir.

Formüle TF toplam fonları; Q öz sermayeyi M_i de çeşitli mevduatları göstermektedir. Toplam fonlar ve öz sermaye çeşitli aktifler arasında dağılmaktadır. k katsayısı ise toplam fonlarla mevduat arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

Bankalar girdi olarak sadece fon kullanmazlar. Diğer firmalar gibi sabit ve değişen sermayeye de ihtiyaç duyarlar.

Bankaların çıktılarına gelince onları temelde iki kategori halinde ele almak mümkündür. Biri çeşitli vade ve faizle verilen krediler, diğeri ise bankaların müşterilerine sağladıkları hizmettir. Bankalar danışmanlık görevinde yapmakta ve bunun karşılığında bir kazanç elde etmektedirler. Fakat bankaların ürünü dendiği zaman akla, krediler gelmektedir. Bankaların arz ettiği tahvillerde yine bankaların çıktısı sayılabilir. Kredilere K_N tahvillere T_K dersek (çeşitli tip krediler ve tahviller) ban-

3 Alhadeff, D.A.; "Monopolist Competition and Banking Markets" Monopolistic Competition Theory (Ed. Kuennel, R.E.) 1967, s. 361.

4 Brucker, Eric; "A Microeconomic Approach to Banking Competition", Journal of Finance, 1970, s. 1133.

kanın hasılat fonksiyonu⁵

$$H = H(K_1 \dots\dots K_n ; T_1 \dots\dots T_k) \text{ şeklinde olacaktır.}$$

Bankanın kâr fonksiyonunu belirleyebilmek için maliyet fonksiyonunun da belirlenmesi gerekmektedir. Böylece maliyetle hasılat arasındaki fark bize bankanın kârını verecektir.

C maliyeti, M mevduatı, S sermayeyi, E emek girdisini göstermekte iken maliyet fonksiyonu

$$C = C(M_1 \dots\dots M_p \dots\dots S_1 \dots\dots S_g ; E_1 \dots\dots E_t)$$

şeklinde olacaktır.

Hasılatla maliyet arasındaki fark bize kârı vereceğine göre, kâr fonksiyonumuz

$$P = [H(K_n \dots\dots T_k), C(M_i \dots\dots K_p \dots\dots X_f)]$$

$$- F(K_i \dots\dots T_i \dots\dots M_i \dots\dots S_g \dots\dots X_t) \text{ olacaktır.}$$

Görüldüğü gibi bu fonksiyon n ürün üreten bir firmanın şartlı maximizasyonu-
dur. Bankanın marjinal hasılat fonksiyonu ise,

$$MH_n = f(K_n, T_k, M_p, K_g, X_t) \text{ olacaktır.}$$

Son eşitlik n. inci tip kredinin marjinal hasılat fonksiyonu olmaktadır. Bu da bütün kredi, mevduat ve mevduat dışı girdilerin bir fonksiyonudur. Kredi hacmini değiştirirken bütün girdilerle çıktılar arasındaki karşılıklı ilişkileri dikkate almak gerekir.

3. Çeşitli Hizmet Arzedan Kurumlar Olarak Bankalar

Bankalar çeşitli hizmetler arzederler; bu yüzden de onları büyük bir finansman mağazasına benzetebiliriz⁶. Banka ürününün tanımına götüren bir ilk adım olarak, sözkonusu finansman mağazasında arzedilen hizmetlerin bir sınıflandırmasını yapmak uygundur.

Bankaların hizmet setlerinden biri müşterilerine arzettikleri kredidir. Kısa vadeli işletme kredileri bankaların teklif ettikleri en önemli hizmetlerden biridir. Buna ilave olarak söz konusu müşterilere orta hatta uzun vadeli işletme kredisi de verebilirler. Yine bu işletmelerin tahvillerini alabilirler. Bankalar aynı zamanda tüketim, ipotek kredileri arzederler, mahalli idarelere veya devlete de kredi verebilirler. İkinci bir hizmet seti mevduat hesapları ve emniyet kasaları şeklinde muhafaza hizmetidir. Üçüncü bir hizmet seti vadeli ve tasarruf mevduatlarını kamuya yararlı alanlara sevkettir. Dördüncü bir hizmet şekli ise çekle ödemeleri sağlayan vadesiz hesaplardır. Beşinci olarak ta bankalar, diğer bankalara, müşterilere bilgi toplama ve onlar için bazı şeyleri biriktirme, danışmanlık gibi hizmetler yaparlar.

5 Groady, D.B. and Kyle, R.; "The Simultaneity of Bank Decision Making Market Structure and Bank Performance" The Journal of Finance (March 1979), s. 3, Karacan, İhsan, "Bankacılık Endüstrisinde Fiyatlandırma", *Maliye Dergisi*, (Mayıs-Haziran 1979), s. 40-49.

6 Alhadeff, a.g.m., s. 362.

Yukarıdan beri belirtmeye çalıştığımız bu hizmet listesi bankaların birbirinden ayrılabilen ürünler arz ettiklerini açıklamakta, bu da bankaları çok ürünli firmalar olarak görmemiz gerektiğini ortaya koymaktadır. Chamberline doğrultusunda söylersek bankaları basit çok ürünli firma olarak değil, ürünlerinin karakteristikleri açık olarak birbirinden ayrılabilen çok ürünli firmalar olarak görmemiz gerekir. Bankaları çok ürünli firmalar olarak görmemiz gerektiğinin bir nedeni de, müşteri zihninde birbiriyle ikamesi mümkün olmayan hizmetler üretebilmesidir. Çok ürün üretme tabiatı bankaları tek bir endüstri olmaktan çıkarmaktadır. Yani bir bölgede tek banka yapısı varken bu yapıda bankalar, birkaç piyasada birden bölünme durumunda kalacaklar ve o piyasalara dayalı faaliyette bulunacaklardır.

4. Banka Olmayan Mali Araçların Banka Ürünlerini İkamesi

Chamberline sonrası literatür bankaları, çok ürün üreten firmalar olarak görmekte ve banka olmayan mali araçlarla rekabet ettiklerini vurgulamaktadırlar. Mali araçlar bankaların çoğu ürünleri için ikame edilebilen ürünlere sahiptirler. Bu alandaki çalışmalar John Gurley ve Edward Shaw ile başlamıştır. Buna rağmen, banka olmayan mali araçları banka piyasa yapıları analizinin dışında tutmak gerektiği görüşünde olanlar da vardır.

Bu alanda iki görüş önemli yer tutmaktadır. Bir görüşe göre, bankaların her ürününün yerine ikame olabilecek başka ürünler, banka olmayan mali araçlar tarafından üretilmez. İkinci bir görüşe göre bankaların sunduğu hizmet takımını sunan tek bir banka olmayan mali aracı yoktur. Bu "takım" görüşü çeşitli şekillerde yorum açıktır. Bir yoruma göre müşteri söz konusu hizmet takımının arz edildiği yeri tercih etmektedir. Banka olmayan mali araçlar bu bakımdan eksiklik içinde olduklarından izahların dışında tutulmaları gerekir. Dikkat edildiği gibi bu yorum banka olmayan mali araçları bankaların fonksiyonlarını icra edebilecek kurumlar olarak göstermektedir. İkinci bir yorumda ise müşterilerin, bankanın tek tek ürünleriyle ilgilendiğini vurgulayarak takım anlayışının olmadığını dolayısıyla banka olmayan mali araçların tek tek ürünlerle ikame edilebilen ürünler arz edebileceğini belirtmektedir.

Aslında sorunun özü, acaba banka olmayan araçları dahil etsek mi yoksa dışarda tutsak mı ikame ürünlerini daha iyi açıklarız da yatmaktadır. Bankaların yalnız başına arz edicisi oldukları hizmetler dışında bazı alanlarda banka olmayan mali araçları rakip olarak görme durumundadırlar.

5. Bankaların Hetorejen Yapısı

Bankalar arasında da homojenlik yoktur. Bazı bankalar yukarıda saydığımız hizmet listesinin hepsini arz edemez. Çünkü buna gücü yetmez. Özellikle küçük bankalar büyük bankaların yapabileceği çok şey bakımından şanssızdırlar. Müşterilerin ve işletmelerin davranışları da bankaların homojenliğini bozar. Bütün bankalar işletme kredisi arz ederken bazı bankalar bu krediyi toptancılara bazıları ise perakendecilere verebilirler. Bankalar portföylerinden verdikleri kredi oranıyada farklı politika güdebilmektedirler. Bazı bankalar, özel müşterilerine borç verme yanlısındırlar. Bazı bankalar ulusal çapta şirketlere kredi verirken az dikkat eder, bazıları çok; bazı bankalar müşterilerine bazı hizmetleri zorlanmadan sunarken bazıları da çok

pahalı olduğu için bu hizmeti arz edemezler. Bazı müşteriler prestij meselesi yaptığı için büyük bankalarla çalışırken bazıları da küçükleri tercih eder. Bazı mevduat sahipleri mesafeyi dikkate alarak evlerine en yakın bankayı tercih eder. Bu ve bunun gibi örneklerle bankaların arz ettiği hizmetler hetorejen bir yapı arz eder. Bu hetorejen ürün arzı banka piyasasındaki firmaların yapılarının da hetorejen olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum da gösteriyor ki hetorejen hizmet arzı yalnızca banka olmayan mali araçlarla bankalar karşılaştırıldığı zaman ortaya çıkmamakta, fakat bankaların sunduğu hizmetlerde de görülebilmektedir.

6. Banka Piyasasının Türü

Bankalarla ilgili uygulamalar ülkelere göre bir takım farklılıklar arz etmektedir. Onun için biz burada piyasa modelini belirlemede kullanılabilecek temel prensipler neler olabilir, onlar üzerinde duracağız. Belli bir ülkenin modeli üzerinde yapılacak herhangi bir çalışma bu prensiplere göre bankaları aksak rekabet piyasalarından birine oturtabilecektir.

Piyasa türünün belirlenmesinde dikkate alınacak prensipler şöyle belirlenebilir. Firma sayısı, firmaların endüstriye giriş ve çıkışlarının tahdide tabi tutulup tutulmadığı, piyasadaki firmaların ürünü talep edenlerin sayısı ve nihayet ürünlerin hemojenlik durumu.

Aksak rekabet piyasaları içinde banka firmalarının faaliyette bulunduğu piyasa sayısı belirlerken, mikro ekonominin inceleme alanı içinde bulunan iki model en uygun olmaktadır. Bunlardan biri monopollü rekabet piyasası diğeri ise oligopol piyasasıdır. Bu piyasalar hakkında kısa bilgiler vermektten fayda umuyoruz.

Monopollü Rekabet: Firmalar çok sayıdadırlar. Piyasaya giriş ve çıkışlar serbesttir. Ürün heterojenleştirilmiştir. Yani aslında hemojen olan ürünler bankalar arası rekabet vasıtalarıyla başkalaştırılmıştır. Fakat bu durum ürünlerin (hizmetlerin) birbiri yerine ikamesini engelleyememektedir. Mala başka olma niteliği veren banka müşterilerinin kanaatleri olmaktadır. Bu da bankalara bir çeşit monopol gücü vermektedir. Söz konusu piyasada rekabet fiyat dışı unsurlardır. (Şube, ikramiye, reklam vs.) Bu piyasada dengede, marjinal maliyetin marjinal hasılatı kestiği nokta, uzun dönem ortalama maliyetin minimum noktasının solunda olduğu için kapasite israfı vardır. Monopollü rekabetle ilgili bu kısa bilgileri verdikten sonra oligopol'den kısaca bahsedelim.

Oligopol'de firma sayısı az olmakla beraber genellikle ikiden çoktur. Firmalar birbirlerinin davranışlarını kontrol ederler. Firmalardan birkaçı piyasayı etkiliyecek büyüklüktedir. Bu piyasada rekabet daha çok fiyat üzerindedir. Dolayısıyla piyasada açık ya da gizli anlaşmalar firmalar arası rekabeti önlemektedir. Fiyat savaşı yüzünden yeni firmaların piyasaya girişi güçlüklerle karşılaşmaktadır.

Ülkemizde, banka piyasası bu iki piyasa türünün bir karışımıdır yani hem monopollü rekabet hem de oligopolistik özellikler taşımaktadır. Firma sayısı ve fiyat dışı unsurlarla rekabette, monopollü rekabete; kartelleşme ve büyük firmaların oluşu ve piyasaya giriş ve çıkışın yasaklanması bakımından da oligopole yaklaşmaktadır⁷.

7 Artun, Tuncay, Türkiye'de Bankacılık, Tekiş Yayınevi I. B. İstanbul 1980, s. 57-60. Ayrıca bak. Karacan, a.g.e., s. 51-61.

Her ülke için aynı hüküm yaklaşık olarak verilebilecektir. Fakat monopollü rekabet piyasası bankaların faaliyette bulunduğu piyasa olarak, genellikle gelişmiş ülkelere oligopol de az gelişmiş ülkelere daha uygun olabilecektir kanaatini taşıyoruz.

Serbest piyasa sisteminin en önemli koşulu sistemi oluşturan parasal kurumların rekabet yönünden oldukça homojen bir yapıya sahip olmalarıdır. Türkiye'de parasal mali kurumların, mali yapılarındaki stok ve akım hesaplarının ilişkilerindeki farklılıklara kurumların faaliyet konuları ve yasal statülerindeki farklılıklar homojenlik şartını önemli ölçüde bozmakta rekabet güçleri değişik, homojen olmayan ünitelerden oluşan bir banka sistemini karşımıza çıkarmaktadır. Sistemin bu homojen olmayan özelliği, çeşitli yerlerden mikro düzeyde yapılacak araştırmalarla ortaya konulabilir. Sistemi oluşturan belirli gruptaki bankalar topluluğunun stok ve akım hesapları ilişkilerindeki farklılıkları göstermek için rasyolardan yararlanılır.

Bakanlar kurulu kararıyla serbest bırakılmasına rağmen bankalararası anlaşmalarla belirli sınırlamalar konulan faiz sistemini, bu uygulama biçimi ile değerlendirmek için oldukça erkendir, ama bu haliyle oligopole yaklaştıkları da bir gerçektir.

Serbest faiz uygulamasının esas amacı faizi fonksiyonlarını icra edebilecek duruma getirmektir. Faiz oranlarının serbest olması bankalar arası rekabeti kızıştıracak, enflasyon oranının üzerine çıkan faiz oranları yatırımlar için maliyet unsuru olmağa başlayacak işsizliğin artmasına neden olacaktır. Bunun önemli bir sonucu da servet çözülmesidir.

7. Banka Piyasasında Rekabet

Bankalar arasında rekabet birebir bir rekabet değildir. Her banka, piyasadaki diğer bankalarla rekabet etme durumundadır ve farklı rekabet eden kurumlar setiyle piyasada karşı karşıyadır. Hem diğer bankalarla rekabet eder, hem de onlarla piyasayı paylaşır.

Piyasada rekabet eden banka firması, rekabet şartlarında maliyet ve hasılat fonksiyonlarını belirler. Firmanın başarısı piyasadaki çalışma kabiliyetine bağlıdır. Şartlar lehine ise başarır, aleyhine ise kaybetme durumuyla karşı karşıya demektir. Artan rekabet şartlarında banka, fonları için daha fazla ödemek zorunda kalır, kredileri ise daha düşük bir fiyatla arzeder. Bunlardan birincisi bankanın maliyet, ikincisi ise hasılat fonksiyonu ile ilgilidir. Rekabette meydana gelen değişme, hem daha fazla kâr elde etmesini, hem de bankanın piyasadaki ömrünü etkiler⁸.

Bankalar mevduatı kendilerine çekmek için çok çeşitli yollara başvurmuşlardır: Fazla ve pahalı işçi istihdam etmek, karşılıksız mal ve hizmet arzetmek, reklam harcamalarında bulunmak gibi. Aksak rekabet piyasalarının önemli özelliklerinden biri de zikrettiğimiz son aracın başvuru en önemli rekabet aracı olmasıdır.

Rekabetin arkasında yatan gerçek şudur: Her zaman piyasada kurulan firmalar alternatif fiyat politikaları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Eğer monopolist

8 Smith, P.F.; Money and Financial Intermedition, The Theory and Structure of Financial Systems, Prentice Hall, New-Jersey, 1978, s. 167-170.

fiyat politikası güderlerse bu, ekonomik teorinde öngördüğü gibi, yüksek fiyatlar ve yüksek kârlar diğer firmaları piyasaya çekecek, yeni firmalar endüstriye girerken, endüstrinin ürettiği mal ya da hizmet genişleyecek ve kârlar rekabet seviyesine doğru itilmeye başlanacaktır.

Piyasa yapısına ve piyasaya girişlere bakarak rekabet seviyesini tesbit etmek mümkündür. Piyasa yapısına Y, dışardan girişlere de G dersek, rekabet seviyesini veya rekabet yoğunluğunu göstererek⁹

$R_Y = F(Y, G)$ fonksiyonunu yazabiliriz.

Bu faktörlerdeki değişimin rekabet üzerindeki etkisi şöyledir:

Rekabet	Piyasaya Girme	Yapı
Şartlarında = -	Tehlikesinde	± Etkisindeki
Değişme	Değişme	Değişme
(dR)	= - dG	± dY

dG potansiyel rekabet eksidir ve işareti, girme tehlikesi ile rekabet şartları tersine değişeceği için negatiftir. dY hem negatif hem de pozitif olabilir. Piyasadaki firmaların birleşmesi rekabeti azaltacağı için işaret negatif olacaktır.

Bankalar arasındaki farklılıklar piyasadaki fiyatları etkileme dereceleriyle belirlenebilir. Rekabetin çok yüksek olduğu piyasalarda firmalar piyasa fiyatlarını yalnız başlarına etkilemede çok az bir etkiye sahiptirler. Böyle durumlarda arz ve talep fonksiyonları tam elastikiyete daha yakındır. Fakat bankalar piyasasında rekabet güçlü olmadığı takdirde sözkonusu fonksiyonlar inelastik olmaktadır. Bankalar arasında imaj olarak da olan farklılığın bulunması arz ve talep fonksiyonlarının inelastik olmasına yetmektedir.

Fiyat dışı gözlemlerin, bankaların talep ve arz fonksiyonlarının şekillenmesindeki rolü, diğerlerine kapalı olan iki bankalı bir piyasa modeliyle izah edilebilir. Bu bankaların (A ve B) aynı kıymetleri teklif ettikleri varsayılmıştır. Aynı piyasayı paylaştıkları için, aynı külfet ve nimetle karşılaşacaklardır.

Her iki kurum da kredileri için aynı piyasa fiyatıyla karşılaştıklarında ($r_a = r_b$), talep fonksiyonları piyasa talep fonksiyonunun elastikiyetine sahip olacak, piyasa payları da birbirine eşit olacaktır. ($P_a = P_b$). Firmaların ürünlerine olan talep kredilere tatbik edilen faiz oranlarının fonksiyonu olacaktır. A'nın talep fonksiyonu $D_a = f(r_a - r_b)$.

Bu fonksiyon yerleşme durumundan etkilenmektedir. Kredi talep edenlerin firmalara uzaklığı, firmaların paylarını etkileyecektir. A'nın kredisini elde etmek için müşterinin katlanacağı maliyet, B'nin, piyasanın hepsine sahip olmasına neden olabilir. Bu durumda $P_a = 0$ 'dır. Arzetme maliyetleri artarsa A'nın talep fonksiyonunun eğimi artar, azalır azalır. Uzaklık maliyetleri farkı sıfırsa bu durumda her iki kurum aynı yerleşme konumunda demektir ve ürünler arasındaki farklılıklar elimine edilmiştir. Bu durumda A'nın talep fonksiyonu tamamen elastik olacak ve piyasa tam rekabet piyasasına çok yakın olacaktır¹⁰.

9 Yeats, A.J.; "A Fromework for Evaluation of Potential Competition" The Journal of Finance, (May 1981), s. 235-37. Ayrıca bak. Groady ve Kyle, a.g.m. s. 3-13.

10 Smith, a.g.e., s. 160-170.

Rakiplerden birinin fiyatlarındaki değişme kurumun talep veya arz fonksiyonlarında kaymaya neden olacaktır. B nin fiyatındaki artma A nın talep fonksiyonunu sağa, aksi durumda ise sola kaydıracaktır.

Firmalardan birinin fiyatındaki değişimin diğer kuruma yönelen talepte meydana getirdiği değişme *çapraz elastikiyet* ile izah edilebilir. Bilindiği gibi çapraz elastikiyet, firmalardan birinin ürününün fiyatındaki değişimin diğer firmanın arzettiği ürün miktarında ne kadar bir değişmeğe neden olacağını ölçer. Çapraz elastikiyete e_c dersek

$$e_c = \frac{\frac{\Delta K_b}{K_b}}{\frac{\Delta r_a}{r_a}}$$

olacaktır. K_b B bankasının kredi arzındaki değişmeyi gösterir.

a) Mevduat Talebinde Rekabet

Küçük çek hesaplarında olduğu gibi tek tek banka hizmetleri için talepte coğrafi uygunluk önemli bir bileşkedir. Yerleşme etkisini sözkonusu etmemiz bizi banka şubeleri arasında hesapların dağılımının dengesine aniden sokar. Toplam talep sabit varsayılarak dikkatlerimizi banka piyasasına yeni bir giriş veya birleşmelerin üzerinde yoğunlaştırıyoruz. Başka bir deyimle bankaların hizmet yükümlülüğünde bir değişme veya bir bölgenin yapısı, yalnız hesapların bankalar arasında dağılımını etkiler, hesapların toplam boyutunu ve sayısını etkilemez.

Müşteri banka şubesini seçerken, en az maliyetle alacağı hizmete dikkat eder, bunu da kurulacak yakın ilişkinin başlangıçtaki maliyeti belirler¹¹.

Elbette bir müşterinin bir banka şubesini seçiştir bunlar kesin olarak belirleyicilik rolü oynamayabilir. Bankaya giden fertler arasındaki farklılıklar, zamanın değeri, tüketilen banka hizmetlerinin terkibi, muamele maliyetleri ve hizmet kalitelerinin değerlendirilmesi de beklenmelidir. Sonuçta ölçülebilen maliyet unsurları bütün Z grubu için aynı ise (bir bölgede olduğu gibi) bu grubun üyeleri farklı banka şubelerini seçebilir. Bu arada belli bir şubenin müşteriler tarafından seçimi, belirleyici olamayabilir.

Bankaların topladıkları mevduat karşılığında müşterilerine sundukları hizmetler müşterilerinin banka seçmesinde önemli rol oynar. Bu demektir ki, müşteri mukayese ederken, bankaların kendisine sunacağı hizmeti, ya da bankanın mevduatı karşılığında müşteri için katlandığı maliyeti dikkate almaktadır. Mesafe de banka seçiştir önemli rol oynar. Mevduat toplama yarışında bankaların yaşını da dikkate almak gerekmektedir. Eskiden kurulmuş bir banka veya şubesi yeni kurulan bir banka ve şubesine nazaran avantajlı durumdadır. Yeni şubelere mevduat ancak tedricen akabilecektir. Dolayısıyla bankanın müşterilerini cezbetmesi, yaşı ve yay-

11 Ederington, L.H. ve Skogtad, S.L.; "Measurement of Banking Competition and Geographic Markets", Journal of Money, Credit and Banking, Vol IX, N. 3, (August 1977), s. 469-70. Ayrıca bak. Chase, S.B. Financial structure and Regulation, some Knotty problems, Journal of Finance (May 1971), s. 585-96.

gün şube sayılarına da bağlıdır. Türkiye'deki bazı büyük bankaların çok sayıda küçük bankaya nazaran kabul görmesinin nedenlerinden biri de budur. Buna göre bir Z bölgesinde müşterilerin iki banka şubesindeki hesaplarının bankalar arasında dağılımı fonksiyonel olarak şöyle gösterilebilir^{1 2}.

$$\frac{S_{zk}}{S_{zi}} = f \left(\frac{D_{zk}}{D_{zi}}, \frac{G_k}{G_i}, \frac{DD_k}{DD_i}, \frac{T_{1k}}{T_{2i}} \right)$$

S_{zk}, S_{zi} : i ve k şubelerince Z bölgesinden elde edilmiş mevduatın yüzdesi

D_{zk}, D_{zi} : Z bölgesinden şubelerin uzaklıkları

G_k, G_i : şubelerin yaşı

DD_k, DD_i : fiyatlar yada bankaların sunduğu hizmetler

$T_{1k} \dots T_{nk}$: bankaların sundukları çeşitli kıymetler.

Şüphesiz her banka şubesinin payı bölgedeki diğer şubeler tarafından da etkilenebilir. Farzedelim ki bölgede n banka vardır^{1 3}. Böylece

$$\sum_{j=1}^n S_{zi} = 1 \text{ dir. Tek bir bankanın payı } S_{zi} = \frac{1}{\sum S_{zi}}$$

Müşterilerin banka seçimleriyle ilgili bir model saptayarak mevduat için bankalar arasında bir bölgede rekabetin derecesini direkt olarak tahmin etmek, birleşme ve yeni girişlerin etkilerini belirlemek mümkündür.

Ekonomik teoriye göre, alış ile satış arasındaki fiyat farkının marjinal maliyetin üzerinde maksimizasyonu, e'nin ters bir fonksiyonudur. Firma talep eğrisinin fiyat elastikiyeti

$$P = \left(\frac{e}{1 + e} \right) MC \text{ den dolayı } e = \frac{P}{MC - P} \text{ dir.}$$

Talep elastikiyetinin yukarıdaki eşitliklerden çıkarılabileceğine dikkat edilmelidir. Piyasa yapısının etkisini aydınlatmak için bütün bankaların tek şube olduğu varsayılmıştır. Bankaların tek rakip karşısında fiyatlarını değiştirmediklerini varsayıyoruz. Gerçekte bir banka bir değil birçok rakip banka talep eğrisiyle karşı karşıyadır.

Bu ifadeler dikkatlerimizi elastikiyetler üzerinde toplamamıza yardım ediyor. Spesifik olarak elastikiyetteki değişmeler bize (a) rakip banka şubelerinin sayısı (b) bölgenin alanları arasında hesapların başlangıçtaki dağılımı, ayrıca, (c) hesapların başlangıçta bankalar arasındaki dağılımı hakkında bilgi sağlar.

b) Kredi Arzında Rekabet ve Monopole İlişki

Marjinal maliyet banka tarafından teklif edilen kredi hacminin bir fonksiyonudur. Banka, kredilerini marjinal hasılatın marjinal maliyeti aştığı bütün piyasalara arzeder. Fakat denge marjinal maliyetle marjinal hasılatın eşitlendiği noktada oluşur.

12 Smith, a.g.e., s. 158.

13 Ederington ve Skogstat; a.g.m., s. 472-75.

Banka performansının faaliyet ölçüsü olarak teklif edilen kredi/aktif rasyosu, krediler üzerine tatbik edilen faiz oranında olduğu gibi diğer output performansını da ölçer. Fakat alternatif ölçümlerin her ikisinde belli karakteristiklerle şekillenir ve o karakteristikler bu ölçümleri, rekabete karşı monopolü belirlemede daha az uygulanabilir kriterler haline getirir.

Krediler üzerine tatbik edilen faiz oranlarının farklı talep elastikiyeti uyardığını görmek mümkündür. Faiz oranlarıyla, talep elastikiyeti arasında mevcut olan bu ters ilişkinin herhangi bir anda hüküm süren tahvil faiz oranlarıyla karşılaştırıldığında, sabit olduğu ortaya çıkar.

Kredi faizlerinde zamanla meydana gelen mutlak artmalar monopol gücünde artma olarak yorumlanabilir. Fakat bu tek rekabet faiz oranı davranışıyla ters ilişki anlamına gelir. Mesela, spesifik kredi kategorilerine uygulanan faizde bir artma, tahvil faiz oranlarında yüzde değişmeden ister büyük, küçük yada eşit olsun, monopol gücünde artma yada azalmayı ortaya koyar.

Kredi aktif rasyosu sık sık bir bankanın performansının bir göstergesi olarak kullanılmaktadır. Kredi aktif rasyosundaki değişmeler talep elastikiyetinde de değişmelere neden olur. Bununla beraber yukarda da belirtildiği gibi kredi aktif rasyosundaki değişmeler, hem arz-yapısal değişme hemde yöresel talep değişmeler tarafından belirlenir. Yapısal etkileri belirleyebilen bir yöntem yoktur. Mesela aynı Lerner monopol gücüne sahip iki banka olabilir, ama kredi aktif rasyoları farklı ise rekabet güçleri de farklı olacaktır.

8. Rekabetin Tabiatı

Kısa dönemde piyasadaki aşırı kârlar rekabete yol açar. Kârların cezbettiği yeni firmalar, eski firmaların maliyet ve hasılat fonksiyonlarını etkiler. Rekabet hem fiyatlar (r) hemde fiyat artışı (c) unsurlar üzerinde cereyan eder. Bu işlem piyasadaki aşırı kârlar mevcut olduğu müddetçe devam eder. Piyasaya girme iki yolla olur: Birincisi eski bir firmanın satın alınması ikinci olarakta piyasadaki yeni bir firmanın kurulmasıyla. Piyasaya girme olmadığı takdirde aşırı kârlar devam eder. Piyasaya girişi sınırlama coğrafi olabileceği gibi kurumsal bir takım engellerle de olabilir. *Kuşkusuz bir banka firmasını en fazla kendisiyle aynı fonksiyonları icra eden öteki bankaların kararları etkiler.* Mevduata ödenen faiz üzerine bazı sınırlamalar getirilse bile bir banka grubu arasındaki rekabet aşırı kârların elimine olacağı sonucuna bizi götürebilir.

Bir bankanın pozisyonunu kredi verme ya da mevduat toplamada değiştirmesi diğer bankaların maliyet ve gelir fonksiyonlarını da etkiler. *Kredi piyasasında fiyatlar üzerinde rekabet hasılat fonksiyonunda aşağı kayma sonucu aşırı kârlarda bir azalmaya götürür. Mevduat üzerinde rekabet ise, maliyet fonksiyonunu yukarıya doğru kaydırarak yine aşırı kârların elimine olmasına yol açar.* Bu tip rekabet bizi uzun dönem dengesine doğru sürükleyecek ve marjinal bankanın ortalama hasılatı ile ortalama maliyetini eşitleyecektir¹⁴.

Eğer yasaklama varsa ve bankalar vadesiz mevduata faiz verme ihtiyacı duymuşlarsa bu mevduatın bankalara akması vadeli mevduattan daha fazla olacaktır.

14 Smith, a.g.e., s. 176-180.

Faizlere tavan konması halinde bankalar rekabet için hizmet çeşitlerini artırmaya yönelmektedirler. Fiyat dışı rekabetin de bazı mahsurları vardır. Bu durumda bazı müşteriler getirdiğinden az, bazıları daha fazla maliyetli olacaktır. Vadeli mevduat konsantrasyonla ters istikamette değişirken belli bir bölgedeki banka sayısı da doğru olarak değişir.

Fiyat dışı unsurlarda rekabet şeklini takip etmek daha zordur. Çünkü sözkonusu unsurlar hem maliyet hemde hasılat fonksiyonlarının eğimini ve durumunu etkiler. Banka rekabetini yeni şubeler açarak, çalışma saatlerini artırarak veya reklama başvurarak artırabilir, veya karşı hareket veya hizmetlerle spesifik bir piyasada selektif değişiklikler yaparak rekabetini sürdürebilir. Eğer bankanın bu girişimleri başarılı olursa, faaliyet masraflarını artırarak kurumun arz ve talep fonksiyonlarını kaydırabilirler. Rakiplerin misilleme yapmaları, rekabeti başlatan bankanın kazançlarını kaptırmasına yol açabilir. Fakat bu durum faaliyet masraflarının artmasına mani olamayacaktır. Fiyat dışı rekabet bankaları uzun dönem dengesine götürür. Bu da piyasadaki fazla kârın bir kısmının fiyat dışı rekabet sonucu maliyetlere gitmesine neden olur; çünkü bu durumda fiyat dışı hizmetler daha pahalıya mal olmaktadır. Banka olmayan mali araçlar bazı durumlarda bankalarla rekabet edebildikleri için, banka piyasasını dışardan etkileyebilmektedirler.

9. Rekabetin Karşısındaki Engeller

Daha önce sözünü ettiğimiz piyasaya yeni bankaların girmesine mani olan engeller yanında, rekabeti önleyen fakat fiziki görünümü olmayan bir takım engeller vardır, özellikle bunlar rekabeti önlemede bazan daha başarılı olabilmektedirler.

Rekabet eden bankalar arasında şahsi veya direk bağlar vardır; açık veya kapalı olarak bu bağlar rekabeti engellemektedir. Ticaret birlikleri, diğer işletme grupları, aralarında bir takım bağlar oldukları için bankaların rekabeti üzerinde baskıda bulunmaktadır. Eğer piyasa daha az bankadan oluşuyorsa bu kooperatif davranış ihtimalini arttırır.

10. Optimum Ölçek ve Birikim Sorunları

Uzun dönem denge çözümünün istikrar varsayımı piyasasının kafi derecede büyük olduğunu ve optimum ölçeğe ulaşabileceğini ima etmektedir. Her banka genişleyerek maliyetlerini düşürebilir. Açık rekabet, ölçekleri tayin etmekle beraber burada karşımıza bir güçlük çıkmaktadır ve bunun çözümü de bazan çok bulanıktır. Bir yanda korunmaya muhtaç küçükler diğer tarafta rekabetin avantajları yer almaktadır. Dolayısıyla bir tercih yapma durumu ortaya çıkmaktadır. Bankalarda ölçeğin büyümesinin faaliyet maliyetlerini azaltması beklenebilir. Mali kurumlarda ölçek ekonomilerinin olmadığını bulmak zordur. Çünkü bu piyasada sayıları fazla olan küçükler, sayıları az olan çok büyük ölçekli bankalardan etkinlik bakımından daha zayıftır. Ölçekte ve birikimde büyümenin esas tehlikesi, etkinliği devam ettirmek için, rekabetin potansiyel esasının düşürülmesi tehlikesinde yatar¹⁵.

15 Smith, a.g.e., s. 197.

PARA BİRLİĞİNİN TEORİK ÇERÇEVESİ

Nazım EKREN*

Uluslararası parasal sorunlar, temelde, uluslararası para sisteminin sorunlarıdır. Dış ödemelerde denge sorunu, uluslararası likidite sorunu ve güven sorunu sistemin temel sorunları olarak kabul edilebilir. Tarihin monetarist yorumu dikkate alındığında, uluslararası parasal sorunların çözümlenmesinde, genel olarak, üç yaklaşımın ileri sürüldüğü görülecektir. Birincisi, altın döviz sistemi ya da anahtar para sistemi olarak bilinen ve tek dünya yaklaşımının karşılığı olan dolar standardıdır. İkincisi, döviz kontrolleri ve dalgalanan kurlar şeklinde gelişen ulusal devletlerin tepkilerinde kendini gösteren yaklaşımdır. İlk iki yaklaşımın sorunları çözmede etkin olamaması, üçüncü bir yaklaşımı gündeme getirmiştir. Bu, çok uluslu bölge organizasyonu yaklaşımıdır. Bölgesel düzenlemelerle ilgili iki model vardır: Serbest ticaret alanı modeli ve optimum para alanı modeli.

Optimum para alanları teorisinin temelleri Mundell tarafından ortaya konmaya çalışılmıştır. Mc. Kinnon ve Kenen'in de bu konuda önemli katkıları olmuştur. Optimum para alanları kavramı, Bölgesel Para Birliği (Monetary Union) ya da Bölgesel Para Bütünleşmesi (Monetary İntegration)'nin teorik yapısını oluşturmaktadır. Belki de kendisiyle ilgili en önemli testin (Avrupa Para Birliği) ortaya konulduğu bir dönemde, optimum para alanı teorisinin, kısa da olsa, bir değerlendirmesini yapmak faydalı olacaktır.

1969 Kasım'ında Lahey'deki konferansta, altı devlet başkanı tarafından alınmış önemli kararlardan biri, Avrupa Ekonomik Topluluğunu bir ekonomik ve para birliğine dönüştürme amacını ilân etmek oldu.

Uluslararası para sisteminin durumu, bir Avrupa para alanının oluşturulması ile ilgili güçlüklerin yanında konunun önemini ve zorunluluğunu da arttırmaktadır.

I. PARA BİRLİĞİNİN TANIMI

Para birliği olayında iki önemli öge vardır. İlki, birlik içinde döviz kuru birliğinin oluşturulmasıdır. Bunun için, döviz kurları arasındaki dalgalanma sınırları daraltılır ve ortadan kaldırılmaya çalışılır. Birliğe dahil ülke paraları arasında sabit kurlar geçerli olmalıdır. Birlik dışında kalan paralar için dalgalı döviz kuru uygulanabilir. Bu konuda, birliğe dahil ülkeler serbest olabilecekleri gibi, ortak bir dalgalanma politikası da izleyebilir. İkincisi, paraların konvertibilitesidir. Bu, birlik içinde

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

sermaye hareketleri üzerinde herhangi bir kısıtlamasının olmamasını ima eder. Bu iki noktayı gözönüne aldığımızda, para birliğini döviz kuru birliği ve/veya sermaye piyasası bütünleşmesi olarak tanımlayabiliriz¹.

Tam olmayan para birliğine örnek teşkil eden döviz kuru birliğinin temel öğeleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

- Birliğe dahil ülkeler sadece döviz kurlarını sabit tutmaya çaba gösterirler. Birlik içinde ekonomi politikalarının belirli bir biçimde bütünleşmesi söz konusu değildir. Dolayısıyla tek bir merkez bankası ve ortak bir rezerv fonu henüz oluşturulmamıştır.
- Böyle bir birlikte üye ülkeler herhangi bir üye ülke parasını, nümerer olarak kullanmak üzere, referans para kabul edebilir, ya da yeni bir para yaratabilirler. Denge, ülkelerin uygun para ve maliye politikaları izlemeleriyle sağlanacaktır.

Tam bir para birliğine geçişin başlangıç aşaması olarak kabul edilebilecek döviz kuru birliği uygulamasına örnek olarak EEC'nin "yılan sistemi" uygulaması gösterilebilir.

Döviz kuru birliği ve sermaye piyasası bütünleşmesini içeren tam ve gerçek bir para birliğinin temel öğeleri de şunlar olabilir:

- Sabit döviz kuru uygulamasına ek olarak, üye ülkelerin döviz rezervlerini birleştirip ortak bir fon oluşturması gereklidir.
- Bu fon birlik içinde oluşturulacak tek bir merkez bankasının emrine verilmelidir. Ödemeler dengesi açıklarının kapatılmasından sözkonusu kurum sorumlu olacaktır.
- Ülkeler para politikalarına ilaveten maliye politikalarını da birbirleri ile uyumlu hale getirmek ya da merkezileştirmek zorundadırlar². Birlik içindeki fiyat politikası aşırı fiyat farklılıklarına yol açmayacak şekilde düzenlenmelidir.
- Ulusal paralar arasında tam bir konvertibilite vardır. Sermaye birlik içinde kısıtlamaya tabi olmadan hareket edebilmelidir. Tam bir parasal birlik temelde, nihai olarak tek bir para kullanımına yol açacaktır.

II. OPTİMUM PARA ALANLARI KAVRAMI ve OPTİMALİK KRİTERLERİ

Bir para alanı, tek bir paranın veya tek bir paraya eşit olacak şekilde birbirine bağlanmış iki ya da daha fazla paranın dolanımında bulunduğu alandır. Bağlantılar, sabit döviz kurlarını, kısıtlamasız konvertibilitayı ve birleştirilmiş ya da iyi bir şekilde koordine edilmiş parasal düzenlemeleri içerir³.

- 1 W.M. Corden, *Monetary Integration, Essays in International Finance*, No: 93, P.Ü.P., Princeton, N.J. April 1972, s. 2; Erden Öney, *Uluslararası Para Sistemi*, A.Ü.S.B.F. Yayınları, No: 448, Ankara 1980, s. 219, Okan H. Aktan, *Para Birlikleri Kuramı ve Avrupa Para Sistemi*, Ankara 1983, s. 16-22.
- 2 James Ingram, *The Case for European Monetary Integration Essays in International Finance*, No: 98, P.Ü.P., Princeton, N.J., April 1973, s. 6'dan Öney, s. 222.
- 3 Leland B. Yeager, *International Monetary Relations: Theory, History and Policy*, Second Edition, Harper and Row, 1976, s. 124.

Optimum para alanları ile ilgili literatür, bir taraftan küçük bir alanda dolanımda bulunan birçok bağımsız paralarla ilgili argümanları diğer taraftan da sadece bir kaç büyük para alanı oluşturmayla ilgili argümanları içermektedir⁴. Zıt sonuçlar ortaya çıkarabilen argümanların ileri sürülmesi, büyük ölçüde, varlığı kabul edilen para alanlarının ve/veya mevcut alanların bölünmesiyle elde edilebilecek daha küçük alanların ekonomik karakteristiklerine bağlanabilir. İlgili karakteristikler ücret ve fiyatların esneklik derecesini, boyutu, açıklık veya kapalılığı, homojenlik veya farklılığı, faktör hareketliliğini ve politik durumları kapsamaktadır.

Azalan marjinal fayda veya artan marjinal maliyet şeklinde ifade edilen genel ekonomik prensip faydalı bir ipucu sunmaktadır. Para birliği veya parasal parçalanmanın aşırı boyutlarını düşünelim. Aynı yönde hareket ettiğimiz sürece, artan avantajlar daha az olurken dezavantajlar daha büyük olmaktadır. Optimum iki uç arasında bulunmaktadır. Optimum para alanları kavramını tanımlamak, politika önerileri açısından analiz etmek ve somutlaştırmaktan daha kolaydır⁵. Bundan dolayı sınırların, düşünülen alanın karakteristiklerine bağlı olarak belirlenmesi analizler açısından faydalı olmaktadır.

Genellikle, ekonomik olmayan nedenlerden dolayı sınırların tamamen yeniden belirlenmesi ne de arzu edilebilir. Bununla beraber tartışmalar, para ve fiyatların fonksiyonlarıyla ilgili noktaları içeren, büyük ölçüde uygulanabilir bazı teorik konuların düzenlenmesiyle ilgili bir yöntem sağlar. Tartışmalar, ortak piyasalarda para politikası seçimi, bir ülkenin sabit veya dalgalı döviz kuru seçimi ve uluslararası parasal reformla ilgilidir. Bu nedenle optimum para alanının, bir noktada, sabit ve dalgalı kur sistemleri arasında bir uzlaşmayı ifade ettiği düşünülebilir. Öyleyse, optimum para alanı yakın ekonomik ilişkide bulunan bir grup ülkenin ulusal paralarını sabit kurlarla birbirine bağlayıp öteki paralara karşı dalgalanmaya bırakmalarıdır⁶.

Optimum para alanları konusunda asıl sorun şudur: Acaba böyle bir birlik hangi ülkelerden oluşmalıdır? Bu soruyu kısaca şu şekilde cevaplayabiliriz. Dış dengeyi, genelde, ya kur ayarlamaları ile ya da gelir ve fiyat değişimleri yoluyla sağlayabiliriz. Buradan hareketle, optimum para alanının dış dengenin ilk mekanizmayla sağlamanın ikinci yolla sağlamaya göre daha masraflı olduğu ülkeler arasında kurulması gerektiği sonucuna ulaşabiliriz.

Bundan sonraki bölümlerde, optimum para alanını inceleyen iktisatçıların, birliği oluşturacak ülkelerin sahip olması gerektiğini ileri sürdükleri bazı özellikler incelenenektir.

1- Üretim Faktörleri Hareketliliği Kriteri

Optimum para alanı kavramını ilk kullanan R.A. Mundell konuyu aşağıdaki

4 Herbert G. Gurubel, *International Monetary System*, Penguin Books, 1972, s. 123'de 4 büyük para alanı önermektedir: Kuzey ve Güney Amerika ülkeleri, FEC ve EFTA ülkeleri (Afrika ve Ortadoğuyu kapsayabilir), Doğu Pasifik (Japonya, Yeni Zelanda ve Filipinleri içerebilir) ve Hindistan bölgesi.

5 *Ibid.*, s. 121.

6 Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, Genişletilmiş 3. Baskı, Ankara 1980, s. 581.

şekilde açıklamaktaydı⁷. Tek bir paranın ve birden fazla paranın dolanımında bulunduğu bir para alanı içindeki düzenlemeler arasında büyük farklılıklar olacaktır.

Mundell bu farklılığı göstermek için iki bölgeyi ya da iki ülkeyi ihtiva eden bir model düşünmüştür. Başlangıçta ödemeler dengesi denkliği ve tam istihdam durumu sözkonusudur. Denge merkezler arasında meydana gelen bir talep kaymasıyla bozulduğunda, meydana gelmesi muhtemel olayları analiz etmiştir. Kısa dönemde, işsizliğe yol açmaksızın parasal ücretlerin ve fiyatların düşürülemediği ve para otoritelerinin enflasyonu önlemeye yöneldikleri varsayılmıştır.

Her iki merkezinde ulusal paralara sahip olması durumunda ortaya resesif bir eğilimin çıkacağı sonucuna varmıştır. Tam istihdam politikasını benimseyen merkezlerin ortak bir para kullanması durumunda da ortaya enflasyonist bir eğilimin çıkacağı sonucuna ulaşmıştır.

Yazara göre iki sistem bir kurumsal değişimle birbirine daha yakın duruma getirebilir: Dünya ekonomisinde işsizlik, merkez bankaları uluslararası düzenlemelerin yükümlülüğünün fazla veren ülkelere bırakılmasında anlaşılırsa veya bir uluslararası ödeme vastası oluşturma gücüne sahip bir dünya merkez bankası oluşturulursa ortadan kaldırılabilir. Fakat her iki tip para alanı, üyeleri arasında hem enflasyonu hem de işsizliği önleyemez. Sorun para alanı tipiyle ilgili değildir. Fakat para alanı sahası ile ilgilidir. Optimum para alanı dünya değildir.

Birden çok para alanının mevcudiyeti, tanımdan dolayı, dalgalı döviz kurlarını gerekli kılmaktadır. Talep bir ülke mallarından diğerine kayarsa, paranın değer kazanması veya kaybetmesi ödemeler dengesini düzelterek ve aynı zamanda işsizlik ve enflasyonu dizginleyebilecektir. Bu, ulusal paralar üzerine oturtulmuş dalgalı kurların en tercih edilebilir yanıdır.

Dünyanın, bağımsız paralara ve kendi içlerinde iki bölgeye sahip iki ülkeden meydana geldiğini düşünelim. Doğuda otomobil, batıda ise kereste üretilsin. Dalgalı döviz kuru bu çerçevede nasıl işler? Bunu açıklamak için ülkelerden birinin parasının diğerine karşı dalgalanmaya bırakıldığını ve otomobil endüstrisindeki produktivite artışının aşırı kereste ürünü talebine ve aşırı otomobil arzına yol açtığını varsayalım. Talepteki kaymanın nihai etkisi, doğuda işsizliğe batıda ise enflasyonist baskıya ve banka rezervlerinde doğudan batıya bir kaymaya yol açmasıdır. Doğudaki işsizliği hafifletmek için her iki ülkedeki merkez bankaları ulusal para arzını arttıracak veya batıdaki enflasyonu önlemek için ulusal para arzını kısıcaacaktır. Bundan dolayı her iki ülkede de, işsizlik enflasyon pahasına veya enflasyon işsizlik pahasına önlenir. Yahut düzenlemenin yükümlülüğü, doğuda bir miktar işsizliğe ve batıda bir miktar enflasyona katlanılarak, bölgeler arasında paylaştırılabilir. Fakat hem işsizlik ve hem de enflasyondan sakınılamaz. Dalgalı döviz kuru sistemi, ödemeler dengesi durumunu iki ülke arasında düzeltmesine rağmen, iki bölge arasında düzeltilmesine yardımcı olamaz. Bundan dolayıda, zorunlu olarak, bir ortak paraya veya sabit döviz kurları ile bağlanmış ulusal paralara tercih edilemez.

Fakat, bölgesel paralar ulusal paralar yerine ikame edildikten sonra dalgalı döviz kuru uygulamasına geçildiğini düşünelim. Doğu ve batı arasında dalgalı döviz

7 R.A. Mundell; "The Theory of Optimum Currency Areas", The American Economic Review, Vol. 1, No: 4, September 1963, s. 657-664.

kuru geçerliyse, bölgelerde ne enflasyon ne de işsizlik ortaya çıkacaktır. Batı ve doğu bölgesi merkez bankaları bölgesel paralarına bağlı olarak istikrarlı bir efektif talebi, dolayısıyla istikrarlı fiyatları ve istihdamı, sağlamayı benimserken; batı bölgesi parasının doğuya nisbeten değer kazanması da ödemeler dengesi denkleğini garanti edecektir.

Dalgali döviz kuru uygulaması ulusal değil, bölgesel paralar açısından uygulanmalıdır. Diğer bir deyişle optimum para alanı bölgedir.

Ulusal paralar üzerine oturtulmuş dalgali döviz kurları ile ilgili arguman, faktör hareketliliğine ilişkin Ricardo'nun kabul ettiği varsayımların geçerliliğine bağlıdır⁸. Faktör hareketliliği içsel olarak yüksek ve dışsal olarak düşükse ulusal paralar üzerine oturtulmuş dalgali döviz kurları sistemi yeterince etkin olarak işleyebilir. Fakat ülkeler çok bölgeli ise, dalgali döviz kurları ile ilgili arguman sadece paraların bölgesel bir temel üzerinde yeniden düzenlenmesi durumunda geçerli olacaktır.

2- Ekonomik Açıklık Kriteri

Optimum para alanların belirlenmesiyle ilgili olarak Mc Kinnon tarafından ileri sürülmüş bu kriter, ekonomik yapının önemli bir ögesine dikkati çekmektedir. Yazarın bu konuyla ilgili görüşleri kısaca şu şekilde özetlenebilir⁹.

Optimallik fikri, ekonomik açıklığın (ticarete konu olabilen malların olmayanlara oranı) iç fiyat düzeyi istikrarının zorunluluğuna işaret eden iç ve dış denge- nin uzlaştırılması problemi üzerindeki etkileri tartışılarak geliştirilmelidir. Sözkonusu oranın yüksekliği (düşüklüğü), yüksek (düşük) dereceli ekonomik açıklığı ifade etmektedir. Optimum, burada para-maliye politikası ve dalgali döviz kurunun, tam istihdam, uluslararası ödemeler dengesi ve istikrarlı iç genel fiyat düzeyi amaçlarının en iyi çözümünü elde etmek amacıyla uygulanabildiği bir para alanını tanımlamak için kullanılmaktadır. İlk iki amaç arasındaki muhtemel çelişkilere değinilmesine rağmen, üç amaç birlikte ele alınmamıştır. Bundan dolayı, optimallik fikri komplekstir ve kesin bir şekilde belirlenemez.

Ticarete konu olabilen malların olmayanlara oranı, tüm malların dış ticarete dahil edilen ve edilemeyen mallar şeklinde sınıflandırılabilceğini varsayan basitleştirici bir kavramdır. Ticarete konu olabilen mallar: (1) İhraç edilebilirler ve ihraç edilmişlere, (2) İthal edilebilirler ve ithal edilmişlere işaret etmektedir. Ticarete konu olabilen malların olmayanlara oranı ifadesi, üretime veya tüketime de uygulanabilir.

Bu açıklamalardan sonra Mc Kinnon, dalgali döviz kuru sistemi ve para-maliye politikası uygulamasının, açıklık derecesine göre, farklı ekonomilerde ne tür etkiler meydana getirebileceğini incelemiştir.

Kapalı ekonomilerden açık ekonomilere doğru yöneldiğimizde, dalgali döviz kurları hem dış dengenin kontrol aygıtı olarak daha az etkin, hem de iç fiyat istikrarı için hayli zararlı olmaktadır. Gerçekten, dalgali döviz kurundaki istenmeyen

8 Bu konu için bkz.; M. Erol İyiboçkurt, Dış Ticaret —Teori ve Politika—, Bursa İ.T.İ.A. Yayın No: 21, Bursa 1977, s. 15.

9 Ronald I. Mc Kinnon; "Optimum Currency Areas", The American Economic Review, Vol. LIII, No: 4, September 1963, s. 717-725.

spekülatif hareketlerden endişe duyulmakta ise, sabit döviz kurları (veya dış dünya ile ilişkisi olan ortak para) politikası optimal olacaktır. Diğer taraftan, sözkonusu ekonomilerdeki işsizlik durumuna göre, para-maliye politikası değişik uygulamaları biçimleri ile benimsenebilir.

Reel düzenleme maliyetlerinin minimize edilmesi, büyük ölçüde yurtiçi genel fiyat düzeyindeki kaçınılmaz dalgalanmaların minimize edilmesine bağlı dış dengeyi korumayı gerektirir. Arguman daha çok paranın likidite özelliği ile ilgilidir. Para politikası amaçlarından biri, ekonomik malların bir örnek kümesi cinsinden değerinin istikrarlı kaldığı bir para türü oluşturmaktır. Gerçekten, paraya likidite özelliği veren bu istikrarlı değer muhafazadır.

Para alanı yeteri kadar büyükse, ki bu durumda ticarete konu olmayan malların oranı da büyüktür, ticarete konu olmayan mal miktarına göre yurtiçi para değerinin istikrarlı kılınması sözkonusu alandakiler nazarında paraya likidite değeri vermek için yeterlidir. Dış dünyadaki potansiyel yatırımcıların bakış açısından ise yeterli iç kapital birikimi ve tam istihdam, dış kapital hareketlerinden çok daha önemlidir.

Sözkonusu alan küçükse, ki bu durumda ticarete konu olabilenlerin olmayan mallara oranı da büyüktür ve ilk malların fiyatları adeta tamamen dış paraya göre belirlenir. Ticarete konu olmayan mallar sınıfı tipik ekonomik mal kümesini oluşturmayabilir. Buna karşılık, ithal edilebilirler sınıfı daha iyi bir örnek olabilir. Birbirleriyle ticaretleri yoğun olan ve herbirinin ithalatın temsili bir kümesine göre paranın istikrarlı kılındığı birçok küçük alana sahipsek, her bir para diğerlerine göre istikrarlı olacaktır. Küçük alanlar açısından paralarının likidite değerinin muhafaza edilmesi için, bir sabit döviz kuru sistemi zorunludur. İlaveten, küçük alanlar arasındaki sermaye hareketleri, etkin ekonomik uzmanlaşmayı ve büyümeyi teşvik etmek için, ekonomik olarak gelişmiş büyük alanlar arasındaki serbest sermaye hareketlerinden çok daha gereklidir. Böyle hareketlere ilişkin anlaşmalı düzenlemeler ortak bir para vasıtasıyla büyük ölçüde kolaylaştırılır. Elli devletli Birleşik Devletler uygulaması, bu argumanların pratikteki bir örneği durumundadır.

Daha büyük bir alanın parasına göre istikrarlı kalınmadığı ve bu yüzden parasının likidite değerinin daha düşük olduğu küçük bir alana sahipsek, yurtiçi birimler yabancı banka balanslarını biriktirmeye yönelecektir. Bu, küçük alanda yatırımın marjinal etkinliği diğerlerinden daha büyük olsa da meydana gelecektir.

Paraları zayıf olan ülkeler güçlü paralara sahip ülkelerin ödemeler dengesi açıklarını finanse etmek durumunda kalacaklardır. Bu nedenle, sermayeye ihtiyacı bulunduğu ülkelerden kapital çıkışlarının olduğunu, bunun "reel" düşüncelerden çok "parasal" düşüncelerden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Böyle ülkelerdeki otoriteler genellikle daha sıkı döviz kontrolleri sürdürmeye mecbur kalırlar. Bu arguman, kontrol edilmeyen dalgalı döviz kurlarının kullanımıyla ilgilidir. İç dengenin sürdürülmesi ile ilgili bu aygıt, sadece sözkonusu paraların dünyanın güçlü paralarıyla benzer türde bir likidite değerine sahip olduğu zaman iyi işleyecektir. Dalgalı döviz kuru nun yalnız kendisi yeterli bir kontrol aygıtı değildir ve zorunlu olarak döviz kontrolüne olan ihtiyacı ortadan kaldırmaz.

3- Diğer Kriterler

P.B. Kennen optimallik kriteri olarak farklılaşma olgusunu ileri sürmektedir:

"Kısaca, bir ulusun ürün karışımındaki farklılık işgücü hareketliliğinden daha uygun olabilir... Oldukça farklılaşmış ulusal bir ekonomi sık sık değişimlere uğramayacaktır... Gerçekten, ana ihracatına yönelik talepte bir düşme ile karşılaştığında, işsizlik daha az farklılaşmış bir ulusal ekonomide karşılaşılabilecek kadar ağır bir şekilde ortaya çıkmayacaktır... Dış ve iç talep arasındaki bağlantılar, özellikle ihracat ve yatırım arasındaki bağlantı, dışarıdan "ithal edilmiş" yurtiçi istihdamdaki değişimler ve kapital formasyonundaki benzer değişimlerle, büyük ölçüde ağırlaştırılmayacağından farklılaşmış ulusal ekonomilerde daha zayıf olacaktır¹⁰."

Kennen üretim ve ihracat farklılığının, dışsal dengesizlik nedeniyle atıl hale gelmiş işgücü ve kapitali tekrar emmek için yeterli meslek hareketliliği bulunmadıkça içsel istikrarı garanti etmeyebileceğini belirtmektedir. Bundan başka, ihracat talebindeki değişimler ticari hayattaki dalgalanmalardan meydana geldiğinde, tüm olarak ihracatın etkilenebileceğini ve bundan dolayı ihracattaki farklılaşmanın, bu takdirde dışarıdan ithal edilmiş istikrarsızlığa karşı koruyucu olmasının beklenemeyebileceğini de vurgulamıştır.

Bir ülkenin ekonomik boyutu genellikle o ülkenin kaynaklarını, nüfusunu ve ekonomik faaliyet hacmini ifade etmektedir. Tek bir gösterge gerekli olduğunda, toplam reel gayri safi ulusal hasıla uygun bir gösterge olmaktadır. Bir para alanı ne kadar küçükse, para standart fonksiyonlarını o kadar az mükemmellikte yerine getirmektedir. Küçüklük, yetersiz bir döviz piyasasına neden olmaktadır. Küçük bir ülkenin dünya piyasalarında "devede kulak" durumunda olduğu ve bu yüzden de hayli elastik ihracat talebi ve ithalat arzıyla karşı karşıya bulunduğu kabul edilebilir. Yüksek elastikiyetler döviz piyasası istikrarına ve dolayısıyla da bağımsız dalgalanan bir paranın tutarlılığına katkıda bulunur¹¹.

Politik birleşme olgusu, para birliği ve parasal bağımsızlık ile ilgili argümanların tartışılmasında, üzerinde en çok durulan bir konudur. Para birliği veya döviz kurlarının sabit tutulması, yüksek düzeyde para-arz politikalarının koordinasyonunu gerekli kılar. Sadece para, maliye ve bütçe politikalarının değil, aynı zamanda sendikal düzenlemeyle, işsizlik ve enflasyon arasındaki seçimle ilgili politikaların da koordine edilmesi zorunludur. Böyle bir zorunluluk, uygun bir derecede politik birleşmeyi de gerektirecektir. Bu ise, coğrafik yakınlığa, etnik faktörlere, ulusal geleneklere ve benzerlerine bağlıdır. Politik birleşme uygun değilse veya arzu edilmiyorsa, muhtemel ortakların aynı zamanda sağlam bir para birliğini de unutmaları gerekir¹².

Ücretlerin ve fiyatların esneklik derecesi, monopollerin, kartellerin, sendikalarının ve uzun dönem mukavelelerinin nasıl işlediğine, ürünlerin ve üretim sürecinin karakteristiklerine, piyasaların nasıl organize edildiğine, vergi ve hükümet düzenle-

10 P.B. Kenen; "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", in R.A. Munaell and A.K. Swodobod (eds), Monetary Problems of International Economy Chicago U.P., 1969, s. 49'dan; Giovanni Magnifico, European Monetary Unification, Macmillan, 1973, s. 49.

11 Yeager, op. cit., s. 127.

12 Yeager, İbid., s. 132.

melerinin yapısına ve sayılamayacak diğer teknolojik ve kurumsal faktörlere bağlıdır. Esneklik, fiyatların ve ücretlerin başıboş dalgalanmasını ifade etmez. Daha ziyade, piyasaları berrak muhafaza etmek amacıyla zorunlu değişimler için herhangi bir engelle karşılaşmamasını ifade eder. Esnek ücret ve fiyatlar, sabit döviz kurlarında dahi, üretim ve istihdamda büyük dalgalanma olmaksızın ödemeler dengesi denliğini sağlar. İlgili alanlardaki yüksek fiyat ve ücret esneklik derecesi, para birliğiyle ilgili argümanlar arasında önemli bir ağırlığa sahiptir¹³.

Enflasyonist veya deflasyonist eğilimlerden sakınma olasılığı da, bir para birliğinde muhtemel ortaklarla bir araya gelinip gelinemeyeceğine karar verilmesinde önemli olmaktadır. Çünkü, enflasyon iktisat politikası tartışmalarında merkezi öneme sahiptir. Öyleyse, ulusal enflasyon meyli (NPI) optimum para alanıyla ilgili bir diğer kriter olarak dikkate alınmalıdır¹⁴. Çok ülkeli bir alana ilişkin bir para politikası, ancak, üyelerin ulusal enflasyon meyilleri eşit değerde olursa anlamlı olur.

Bir para alanın, optimal olabilmesinin fonksiyonel niteliğine bağlı olduğu da ileri sürülmektedir¹⁵. Ascheim ve Park fonksiyonel nitelikte birden fazla para alanının oluşturulmasını ve bu alanlar arasında uluslararası mübadelelerde kullanılmak üzere suni para birimlerinin (ACU) yaratılmasını önermektedirler. Buna göre, bir para alanında iki farklı para yanyana bulunacaktır. Para alanı içinde, birbirine sabit kurlarla bağlı ulusal paralar ya da bölge içinde kullanılan tek bir para ile, para alanı dışındaki uluslararası mübadelelerde yani bölgeler arası işlemlerde kullanılacak ACU'ler. Böylece fonksiyonel para alanı kavramı, geleneksel optimum para alanı kavramından bir ölçüde farklılık taşımaktadır. Geleneksel kavram, bölge içinde tek bir para kullanımını ve bu kullanımdan da tasarruf sağlanmasını öngörmektedir. Buradaki öneri ise, bölge içindeki mübadeleleri kolaylaştıracak optimum bir alan yaratmakla yetinilmeyip, bölgeler arası muameleler içinde farklı alanların oluşturulmasına yöneliktir.

III. PARA BİRLİĞİNİN FAYDA ve MALİYETİ

Para birliği, birliğin her yerinde dolanımda bulunan ve tek bir merkez bankası sisteminde düzenlenen tek bir parayı ifade eder. Para birliği, bağımsız parite değişimlerinden toptan vazgeçme, dalgalanma sınırlarının sıkı kontrol altında tutulması ve tam bir konvertibilitenin oluşturulması ile paraların sıkı bir şekilde birbirine bağlanması durumunda fiilen tam bir şekil kazanabilir.

Ekonomik birlik durumu, sadece parasal konuları değil, ekonomi politikasının tüm temel konuları merkezileştirildiğinde ortaya çıkar. Bu özellikle, maliye politikasını, gelirler politikasını, planlamayı ve bölgesel politikayı içerir.

Bir para birliği oluşturmanın dört ekonomik avantajı vardır¹⁶:

- 13 Bu konu için bkz., Yeager, *İbid.*, s. 125.
- 14 M.J. Fleming, "On Exchange Rate Unification", *Economie Journal* Sept. 1971, s. 468.
- 15 Joseph Ascheim and Y.S. Park; "Artificial Currency Units: The Formation of Functional Currency Areas", *Essays in International Finance*, No: 114, P.U.P., Princeton, N.J., April 1976, s. 25'ten, Öney, s. 227.
- 16 P.B. Kennen; "Capital Mobility and Financial Integration: A Survey", *Princeton Studies in International Finance* No: 19, Princeton 1976, s. 28, Allen H. Meltzer, "The Dollar as an International Money", *Banca Nazionale del Lavera*, QR, March 1973, s. 21-8, *Magnifico*, op. cit., s. 200.

- Daha basit transfer ve hesaplamaların yol açacağı artan etkinlik ve döviz riskinin ortadan kalkması,
- Artan sermaye hareketliliği sayesinde geleneksel tipteki ödemeler dengesi problemlerinin ortadan kalkması (fakat, bölgesel problemleri gözden kaçırmamak gerekir),
- Döviz rezervlerinin ortaklaşa (bir havuzda) toplanması nedeniyle elde tutulan dövizlerden sağlanan ekonomiler,
- Birliğin parasal durumunun birlik tarafından kontrolünün sağlanması olasılığı.

Para birliğinin avantajları, yalnızca tam parasal birlik vasıtasıyla mükemmel bir şekilde gerçekleşebilir. Tam bir parasal birlik, daha önceki bölümlerde de belirtildiği gibi, sonuçta tek bir para kullanımına yol açacaktır.

Tek bir paranın sağlayacağı avantajlar ise şunlar olabilir:

- a) Borç ve alacaklar tek bir değer birimiyle belirlenecektir,
- b) Ödeme ve kredi işlemleriyle ilgili maliyetlerde azalma olacaktır.
- c) Topluluk parasının değerine olan güven, topluluk içindeki değişimlerde karşılaşılan bütün engelleri ortadan kaldıracak ve produktivite kazançları sağlayacaktır.

İlaveten, tek bir paranın dengesizlikler üzerinde de etkileri olacaktır¹⁷. Bu etkiler, hem bölgeler arası denkleştirme sürecinde hem de bölgeler arası sermaye hareketlerinde kendini gösterecektir.

Bunlara ilaveten para birliği, birlik içinde tek bir döviz politikasının, dışa karşı tek kurun geçerlilik kazanmasına olanak sağlar. Ulusal paralar egemenliklerini yitirirken, birlik içinde uluslar üstü düzeyde parasal egemenlik sağlanmış olur¹⁸.

Para birliğinde döviz kurları sabit olacağı için, piyasalarda istikrarsızlık ve belirsizlik giderilmiş olacaktır. Sermayenin yeni para alanı içinde etkin olarak hareket etme imkânı doğacaktır. Dolayısıyla para alanının üretimi ve geliri yükselmiş olacaktır. Para alanının reel gelir düzeyi üzerinde olumlu etkide bulunmasında, fiyat istikrarının rolü büyük önem taşır¹⁹. Para alanı fiyat istikrarını iki şekilde sağlar: Herşeyden önce bölgenin genişliği tesadüfi nitelikteki krizlerin telafisine olanak sağlar. Öte yandan, para alanında ithal mallarının tüketim sepetindeki ağırlığı, birlik öncesi her ülke sepeti içindeki payından daha az olacaktır.

Para birliği oluşturmanın muhtemel maliyetleri şunlar olabilir²⁰:

- Birlik içindeki ülkelerin bağımsız para politikası uygulama ve böylece iç dengesizliklerle mücadele etme serbestiyetinin kaybolması.
- Ülkelerin kendi başlarına seçecekleri işsizlik-enflasyon oranlarının birlik içinde bağdaştırma olanağının bulunmayışı.

17 Bu konular için bkz., M. İlker Parasız, Uluslararası Para Sistemi, Bursa İ.T.İ. Akademisi Yayını No: 38, Bursa 1980, s. 266.

18 Giompietro Morelli; "International Organization and Monetary Issues: The Role of ECC", Uluslararası Parasal Sorunlar ve Türkiye, ODTÜ Gelişme Dergisi: 1975 Özel Sayısı, s. 86-87.

19 Öney, op. cit., s. 228.

20 Öney, Ibid., s. 231, Rıdvan Karluk, Avrupa Para Sisteminin Kuruluşu, İşleyişi ve Sistem Karşısında Türkiye'nin Durumu: Genel Bir Değerlendirme, DPT, Yayın No: 1952, AETB, 13, 1984.

— Para birliği durumunda, bazı ülkelerin ya da bir ülke içindeki bölgelerin geri kalıp büsbütün fakirleşme olasılığı.

Para birliğinin yararlarının daha genel ve soyut olmasına karşı, kayıpların daha ulusal ve genel olduğu görülmektedir. Ayrıca, bu tür kazançlar ve kayıpların kantitatif olarak ölçülmesi olanaksızdır. Ancak yönünü saptamak mümkündür.

IV. OPTİMALLIK KRİTERLERİNİN KISA BİR DEĞERLENDİRİLMESİ

Mundell'in kastettiği faktör hareketliliği işgücü hareketliliğidir. İşgücü bölge içinde serbestçe dolaşıyorsa, para alanı içindeki bir ülkenin karşılaşılabileceği ödemeler dengesi açığı ve işsizlik düzeyi kendiliğinden giderilecektir. Bu yaklaşım eleştirilmiş ve işgücünün değil ülkeler arasında, bir ülke içinde dahi hareketsiz kaldığı çok daha gerçekçidir denmiştir. Kaldı ki, iç ve dış dengesizliğin giderilmesinde işgücünden çok sermaye hareketliliğinin önemli bir rolü olduğu unutulmamalıdır²¹. Diğer taraftan da, faktör hareketliliğinden bölgeler arasındaki coğrafik faktör hareketliliğinin mi, yoksa endüstriler arasındaki faktör hareketliliğinin mi dikkate alınması gerektiği önemli bir konudur. Mundell'in, daha ziyade, bölgeler arasındaki coğrafik faktör hareketliliğiyle ilgilendiği düşünülebilir²². Faktör hareketliliği uygun kriter olarak ele alındığında, bölgesel kalkınma ile ilgili sağlıklı bir değerlendirme yapılmalıdır. Öte yandan, bir para alanında faktör hareketliliği ile istikrar politikaları arasındaki ilişkiler gözden uzak tutulmamalıdır²³.

Mc Kinnon'un argümanı, büyük ölçüde, dış fiyatların nisbeten istikrarlı olduğu varsayımına dayanır. Oysa bu, her zaman gerçekleşmeyebilir. Böyle bir durumda, sabit döviz kuru uygulaması enflasyon ithaline yol açabilir. Yüksek derecede açıklık, bu sorunu daha da ağırlaştırır. Bundan başka açıklık kriteri, ilgili malların elastikiyetlerini dikkate almak zorundadır. Finansal açıklık ve mal ve hizmetler ticareti açıklığının farklı değerlendirmelere yol açabileceği de unutulmamalıdır. Daha da önemlisi, analizlerde fiili açıklığın ve potansiyel açıklığın farklı olgulara işaret ettiğinin dikkate alınması gerekliliğidir²⁴.

Bu kriterlerin tümünün yetersiz olduğu düşünülebilir. Nitekim, Grubel konuyla ilgili aşağıdaki sorulara tatmin edici cevapların verilemeyeceğini ileri sürmektedir²⁵. Optimum para alanında faktör hareketliliğinin hangi derecesi ve para değerlerinin ne tür bir istikrarı başarabilecektir? Bundan başka, her biri dikkate alınarak belirlenmiş optimum para alanları farklılık gösterirse, bu optimallik kriterlerinden hangisine nispi olarak ağırlık vermek gerekir? Optimallikle ilgili sosyal, politik, tarihi kriterler analizlere nasıl dahil edilmelidir?

Son olarak şu husus da belirtilmelidir. Kriterlerin büyük çoğunluğu soruna sabit ve dalgalı döviz kuru sistemlerinin yarar ve sakıncaları açısından yaklaşmaktadır. Konuyla ilgili tartışmalarda bu noktayı gözden kaçırmamak gerekir.

21 Öney, op. cit., s. 225.

22 Bu konu için bkz.; Mc Kinnon, op. cit., s. 724.

23 Bu konular için bkz., Magnifico, op. cit., s. 54-62.

24 Yeager, op. cit., s. 129.

25 Grubel, op. cit., s. 123.

TİCARİ BANKACILIKTA PAZARLAMA ANLAYIŞININ ÖNEMİ

Tuncer TOKOL*

1. GİRİŞ

Hizmet sektöründe önemli bir yer tutan ticari bankalar, son zamanlara kadar pazarlamaya gereken ilgiyi göstermemişlerdir. Bugün ise, bir çoğunun pazardaki gerçekleri görmeye başladığını ve amaçlarının sadece sınırlı bir pazar için açıkça tanımlanmış bankacılık hizmetleri olmadığını bilincine vardığı görülmektedir. Bu gelişmede, ticari bankaların kendileri için temel hammadde kaynağı olan mevduatların toplanmasında karşılaştıkları rekabetin yanı sıra, holding bankacılığının, banka sistemine giren yabancı banka sayısının artmasının, kâr marjlarındaki azalmanın ve bankalar için ulusal ve uluslararası genişleme gereğinin ortaya çıkmasının büyük etkisi olmuştur. Onun için denilebilir ki; ticari bankalar pazarlamaya istemiyerek ilgi duymuşlar, çevresel etkenlerin baskısının yoğunlaşması sonucu pazarlamayı benimsemek zorunda kalmışlar ve örgüt yapılarında pazarlamaya yer vermeye başlamışlardır. Nitekim bugün birçok banka yöneticisi ticari bankaların geleneksel pazarlarında karşılaştıkları rekabeti azaltmada, müşteri gereksinimlerini teşhis etmede ve onlara daha iyi hizmet götürmede, yenilik yaratmada, bankaya yeni fırsatlar aramada ve gelecekteki başarıyı sigortalamada pazarlamanın gerekli olduğuna inanmaktadır.

Gerçekte ticari bankacılığın geleceği, yeni müşteri gereksinimlerinin teşhisine ve iş yapmanın yeni yollarının geliştirilmesine bağlıdır. Diğer bir deyişle, yaratıcı değişime ticari bankacılıkta büyük ölçüde gerek vardır ve bu değişimin aracı pazarlamadır. Onun için günümüz ticari bankaları, daha çok uzmanlaşmak, daha esnek olmak ve toplum gereksinimlerine daha çok cevap vermek zorundadırlar.

Bu çalışmadaki amacımız, ticari bankacılığa pazarlama görüşü açısından bakmak ve ticari bankacılıktaki pazarlama anlayışını, politikalarını ve kararlarını incelemektir.

2. TİCARİ BANKACILIKTA PAZARLAMA ANLAYIŞI

Ticari bankaların üç temel fonksiyonu vardır. Birincisi, mevduat toplamaktır. İkincisi, toplanan fonların fona gereksinimi olan sanayici ve işadamlarına kredi ola-

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

rak verilmesidir. Üçüncüsü ise, ilk iki fonksiyonla doğrudan ilişkisi olmayan veya sadece dolaylı ilişkisi olan çeşitli bankacılık hizmetlerini müşterilere sunmaktır.

Ticari bankalar sadece yukarıda sözü edilen bankacılık faaliyetlerini yerine getirmek için mevcut değildir. Aynı zamanda pazar gereksinimlerini tatmin etmek zorundadır. Onun için banka, amaçlarını büyük ölçüde tasarruf sahiplerinin, sanayici ve işadamlarının düşünce ve davranışlarına dayandırmak zorundadır¹.

Banka için pazarlama sadece finansal hizmetler satmak değildir. Bankalar müşterilerinin ne istediklerini, gereksinimlerinin ne olduğunu ortaya çıkarmak zorundadır. Pazarlama, bankalar için yeni bir isim veya sadece müşteri ilişkileri değildir. Pazarlama müşteriye tatmin edici finansal hizmetleri bankaya kâr getirecek şekilde yaratmak ve dağıtmaktır. Pazarlama müşteriye yönelik bir çaba olarak nitelenmelidir. Pazarlama aynı zamanda tüm banka faaliyetlerine nüfuz eden bir bakış açısıdır. Onun için bankalarda yöneticiler banka faaliyetlerine ilişkin kararlar verirken müşteri arzu ve tercihlerini gözönüne almalıdır. Önemli olan müşteriye yönelik pazarlama anlayışının tüm banka personeline benimsenmiş olmasıdır².

Bu anlayışın bankalarca benimsenmesi bankacılıkta yenilik yapmanın ilk ve en önemli adımıdır. Gelecekteki başarıyı sigortalamada bankaların pazarlamayı bir araç olmaktan öte sosyal bir süreç olarak düşünmeleri gerekir. Banka yöneticileri pazarlamanın bu geniş felsefesinden yararlanmalı, fırsatları hızla teşhis etmeli ve yenilikleri teşvik etmelidir. Bankalar müşterilerine dostça davranmalıdır. Fakat bu sadece müşterilerinin ne istediğine değil, aynı zamanda bankanın ne yapmak istediğine dayanmalıdır. Unutulmamalıdır ki; geleceğin lider bankaları bugünün etkin pazarlama yapan bankaları olacaktır. Onun için banka yöneticileri kendilerini sadece finansal danışman veya yatırım uzmanı olarak değil, aynı zamanda kâr yaratıcı pazarlama sisteminin yöneticileri ve bankacı olarak görmelidirler³.

3. TİCARİ BANKACILIKTA PAZARLAMA POLİTİKALARI VE KARARLARI

Ticari bankalarda pazarlamanın fonksiyonu, talep yaratmak, kârı arttırmak ve pazarı geliştirmektir.

Bankacılık uygulamalarında, özellikle hesapların kârlılığını belirlemede, araştırmada, bankaya müşterilerine finansal hizmetler sunan bir kuruluş imajı kazandırmada ve fonksiyonlardan çok pazara göre bankanın yeniden örgütlenmesinde pazarlamanın katkısı büyüktür.

Bankalarda pazarlamaya bir kurmay fonksiyon olarak bakılır. Bankada pazarlama grubu, temelde, bankanın diğer bölümleriyle ilişkilerde bir danışman ve eğitmen durumundadır. Pazarlama araştırmalarının yürütülmesinden, mamül geliştirme ve mamül politikalarından, fiyatlandırma, dağıtım kanalı ve tutundurmadan,

- 1 John M. Rathmell, *Marketing In the Service Sector*, Winthrop Publishers Inc., Massachusetts 1974, S. 148, 155.
- 2 Howard D. Crosse, George H. Hempel, *Management Policies For Commercial Banks*, Prentice Hall, Inc, Newjersey 1973, S. 273-274.
- 3 David C. Casey, "The Bank Marketing Imperative", *The Bankers Magazine*, Vol. 157, No: 4, Autumn 1974, S. 114.

müşterilerle teması kuracak banka personelinin eğitim programlarından sorumludur⁴.

3.1. Pazarlama Araştırması

Ticari bankalar, müşterilerinin kimler olduğunu, gereksinimlerinin ve beklentilerinin neler olduğunu önceden bilmek zorundadır. Ayrıca bankalar hizmet etiketleri toplumun ekonomik, sosyal ve politik yaşantısını yakından izlemek durumundadır. Bu amaçla müşterilerle yapılacak günlük temaslarda bazı yararlı bilgiler sağlanabilir. Ayrıca mevcut müşteriler ve potansiyel pazar fırsatları hakkında bilgi verecek sistematik pazarlama araştırmalarına başvurulabilir⁵.

Pazarlama araştırması, mevcut müşteriler ve potansiyel pazar fırsatları hakkında gerekli bilgileri sistematik olarak bankalara sağlayan yönetsel bir araçtır. Bu araç sayesinde bankalar hizmetlerinin geleceği konusunda bilgi sahibi olabilirler⁶. Bankalar için pazarlama araştırması gereklidir denilebilir. Çünkü; pazarlama araştırması, bankaların sundukları hizmetlerin herbirisi için uygun pazar payına sahip olmayacaklarının tek belirleyicisidir⁷.

Ticari bankacılıkta pazarlama araştırmasından aşağıdaki konularda yararlanır:

1. Bankaya karşı pazardaki müşteri davranışlarını belirlemek,
2. Çeşitli banka hizmetlerinin maliyet analizlerini yapmak ve kârlılık ölçülerini saptamak,
3. Yeni banka hizmetlerinin ne olacağını önceden belirlemek,
4. Hizmetlerin hedeflerini tanımlamak,
5. Banka şubelerinin yer seçimlerini yapmak.

Bu bilgilerin bir çoğu banka içi kaynaklardan sağlanır. Müşteri temasları sonuçları kaydedilerek yararlı istatistikler elde edilir. Ayrıca anketlere başvurulur⁸.

Bankaların gereksinim duyduğu bilgiler aşağıda örnekleri verilen araştırma sorularıyla elde edilebilir:

1. Bankanın sunduğu çeşitli hizmetleri kimler kullanır? Yaşları, cinsiyetleri ve ekonomik durumları nedir?
2. Banka müşterilerinin kendilerine sunulan hizmetleri kullanma motifleri nelerdir?
3. Çalışan personel miktarı ve kompozisyonu nedir?
4. Ne ölçüde büyük veya küçük hesaplar bankanın iş hacmine hakim durumdadır?
5. Bankanın hizmet ettiği ticari alanın genişliği nedir?

4 Rathmell, S. 155-157.

5 Elisha Slayberg, "Why Won't Bank Management Exploit Marketing Research" Banking, 61, March 1969, S. 69-71.

6 L.A. Capaldini, "Marketing Research and Consumer Analysis" Der: William H. Baughn, Charles E. Walker, The Bankers Handbook, Dow Jones-Irwin Inc., Illinois 1966, S. 717.

7 Hugh M. Redhead, "The Marketing Function In Banking", Der: William H. Baughn, Charles E. Walker, The Bankers Handbook, Dow Jones-Irwin Inc., Illinois 1966, S. 709.

8 Rathmell, S. 156.

Pazarlama araştırmaları büyük bankalar yanında küçük bankalarca da etkin bir biçimde kullanılabilir⁹.

3.2. Mamul Geliştirme

Ticari bankacılıkta rekabet bir bankanın liderliğini zayıflatmak amacıyla başlamış olabilir. Rekabet ayrıca saldırgan genişleme kampanyaları ile banka sistemine giren yeni bankalardan ve hatta mevcut bankalardan kaynaklanabilir.

Rekabetle mücadelede bankalarca izlenecek mamul geliştirme politikaları çeşitlidir.

Bunların ilki, yeni hizmet mamüllerinin geliştirilmesidir. Burada banka, yeni borç alma ve tasarruf programlarını geliştirme yoluyla pazarı genişletme çabası içine girer. Örneğin, mevduat sertifikası çıkarır, tasarruf hesaplarına karşı borç verme planı sunar, tatil tasarruf kulüpleri kurar, ipotek karşılığı borç verme programına başlar ve kredi kartı uygulamasına geçer. Bu yeni mamüllerin hepside, bankaların klasik borç verme ve mevduat hizmetlerinin geliştirilmiş şekilleridir.

İkincisi, banka yönetiminin elindeki olanakları müşterilerin yararına sunmasıdır. Örneğin; banka, müşteri işletmelerin ücret bordrolarının yönetimini ve kamu kuruluşlarının ticari makbuz ve çeklerinin dağıtımını üstlenebilir. Ayrıca banka bilgisayarlı müşterilerin yararına açılabilir.

Üçüncüsü, bankanın mevcut müşterilerine yatırım planları yapması ve finansman konularında danışmanlık hizmeti sağlamasıdır. Bu aynı zamanda bankaya yeni müşteriler çekmede bir araç olarak da kullanılabilir. Benzer şekilde, banka vergi danışmanlığı hizmeti sunabilir, vergi iadelerini hazırlar ve aylık ekonomik dergilere üye kaydetmeye çalışır.

Dördüncüsü, bankanın yasaların verdiği izin ölçüsünde bankacılık alanı dışında kalan çeşitli faaliyet alanlarında yatay ve dikey büyümeyi gerçekteştirmesidir. Bu tür banka faaliyetlerine örnek olarak, seyahat acentalığı, sigortacılık, teçhizat kiralama ve fabrika kurma hizmetleri verilebilir.

3.3. Fiyatlandırma

Genelde ticari bankalar fiyatlandırmayı yaratıcı ve stratejik bir pazarlama aracı olarak görmezler. Banka için önemli olan fonksiyon ve kâr kaynağı borç vermedir. Diğer tüm hizmetler bu fonksiyona yardımcı niteliktedir. Onun için ikinci derecedeki yardımcı hizmetlerin fiyatlandırılması da banka için çok önemli değildir.

3.4. Dağıtım Kanalı

Bankacılıkta doğrudan dağıtım kanalının kullanılması genel bir politikadır. Aracı yoktur. Yer ve zaman faydaları çeşitli geliştirmelerle sağlanmıştır. Örneğin, şube bankacılığı, çalışma saatleri dışında bankacılık hizmetlerini müşteriye sunan çeşitli olanaklar ve mektupla bankacılık hizmetleri¹⁰.

3.5. Tutundurma

Bankacılıkta tutundurma faaliyetleri, reklam, müşteri ile kişisel temas ve satış

9 Crosse, Hempel, S. 276.

10 Rathmell, S. 150-155.

geliştirmedir.

Reklam, bankaların aralarındaki finansal savaşta kullandıkları önemli bir rekabet silahıdır. Bankalar yaptıkları reklamlarda genelde banka ismi üzerinde durmakta ve potansiyel müşteriler üzerinde banka imajı yaratmaya çalışmaktadırlar. Ayrıca banka mevduatını ve diğer hizmetleri araştırma ve diğer bankalarla rekabet etmede önemli amaçlar arasındadır¹¹.

Banka reklamlarında çoğunlukla gelecekteki müşteri gereksinimlerinden çok bankanın kendisi anlatılır. Bu nedenle de müşteriler banka reklamlarını sıkıcı ve basma kalıp bulurlar. Çoğu kez de reklamlara duyarsızdırlar. Halbuki banka reklamları daha çok eğitsel ve imaj yaratıcı olmalıdır¹².

Öte yandan rekabet de bankaları kamuya karşı daha eğitsel olmaya zorlamaktadır¹³.

Bankalarda genelde reklamla ilgilenen bir veya iki kişi bulunur. Ancak reklam bütçesi, medya seçimi ve mesaj kapsamına ilişkin nihai kararlar birçok bankada üst yönetimlerce alınır. Bazı büyük bankalarda ise, medya seçimi ve reklam mesajı kararları merkezci olmayan bir yaklaşımla reklamdaki sorumlu kişilere bırakılmıştır.

Bankalarda müşteri ile temas da önemlidir. Fakat bunu gerçekleştirmek her banka için kolay olmamaktadır. Bugün çok az bankada satış gücü bulunmaktadır. Onun için banka personelinin pazar ile teması devamlı teşvik edilmeli ve satış personeli eğitim programları hızla geliştirilmelidir.

Satış geliştirme ise, ticari bankaların tasarruf sahiplerine sundukları hizmetlere talebi artırma amacıyla ikramiyeler dağıtması şeklinde kendini gösterir. Bu uygulama özellikle yeni tasarruf hesaplarının açılmasında etkin sonuçlar vermektedir¹⁴.

4. SONUÇ

Ticari bankacılıkta pazarlama anlayışının benimsenmesi ve uygulanması oldukça yenidir. Uygulamada pazarlamanın gereğine inanan bankacılar olduğu kadar bunu sorun olarak görenler de vardır. Gerçekte pazarlama bankalar için bir yol göstericidir. Pazarlama sorun olarak değil, bir fırsat olarak değerlendirilmelidir. Rekabette güçlü olabilmek için bankaların dinamik ve yaratıcı bir anlayışla pazarlama politika ve kararlarını uygulamaları gerekir. Bunun için de bankalarda, grup çalışmasından hoşlanan, bankacılık işlemlerini bilen, deneyimli pazarlama elemanlarına gerek vardır.

Bankalarda bilimsel pazarlama araştırmaları yapılmalıdır. Araştırma yapılmaksızın bankanın politikalarını planlamak mümkün değildir.

Yönetimin başarısı, büyük ölçüde yeni hizmetler yaratılmasına bağlıdır. Ancak bankalar müşterilerine sadece finansal hizmetler menüsü sunan kuruluşlar olmalıdır. Aynı zamanda müşterilerine finansal hizmetler sistemi sunulabilmelidir.

11 Sidney Feldman, "Banking on Advertising", The Bankers Magazine, Vol. 157, No: 4, Autumn 1974, S. 91.

12 Casey, S. 113-114.

13 Feldman, S. 92.

14 Rathmell, S. 154.

Bankalar finansal danışmanlık gibi ücretsiz hizmetlerin de yürütücüsü durumundadır. Ücretsiz hizmetler, bankalarda aynı zamanda bir tutundurma aracı olarak da düşünülebilir. Ancak unutulmamalıdırki; ücretsiz hizmetlerin varlığı banka pazarlamasının temel kaynağıdır.

BANKA YÖNETİMİNDE İNSAN İLİŞKİLERİNİN ÖNEMİ

Zeyyat SABUNCUOĞLU*

Bilindiği gibi işletmeler toplum gereksinmelerini karşılamak üzere mal ve hizmet üreten ekonomik ve sosyal kuruluşlardır. Tüm işletmeler için geçerli olan bu geleneksel tanım içinde banka işletmeciliğinin yeri ve özelliği, hizmet üretimine dönük bir işlev üstlenmiş olmasıdır. Bir başka anlatımla, banka genellikle hizmet üreten bir tipik işletmedir. Bu nedenle bir bankanın başarısı üretilen hizmetin nitelik ve niceliği ile ölçülür.

Paranın bulunması kadar eski bir tarihçeye sahip olan banka işlemleri en ilkel sosyal yaşamın bir parçası olarak kabul edilmiş ve ilk fonksiyon olarak değişim işlevinde aracılık üstlenmiştir. Böylelikle bankaların ilk tanımı, değişimi zaman içinde kolaylaştıran ve yer faydası sağlayan bir kuruluş olarak yapılabilir ve bu tanımın daha uzun süre geçerli olacağı söylenebilir¹. Bankalar günümüzde kişi ve kuruluşların tasarruflarını mevduat olarak toplayan, bu fonları kredi olarak ihtiyaç sahiplerine aktaran ve bu işlevin dışında senet tahsili, para havalesi, kiralık kasa, sigorta işlemleri, dışsattım ve dışalımda aracılık ve danışmanlık hizmetleri yapan kuruluşlardır.

Öte yandan, bankalar üstlendikleri önemli fonksiyonlar açısından ülke ekonomisi üzerinde önemli rol oynamakta, ülkenin ekonomik ve sosyal yönden gelişmesine gün geçtikçe yeni hizmetler eklemektedirler².

Türk banka sistemi, kimi kamu sektörü, kimi ise özel sektör içinde yer alan toplam kırkdört bankadan oluşur. Bu bankaların 31 Aralık 1983 verilerine göre toplam şube sayısı ise 6305 olup, bunlarda yaklaşık 140.000 kişi çalışmaktadır³. Bir ülke düzeyinde bu denli geniş bir örgütlenmeye sahip olan ve oldukça büyük bir işgören kesimini kapsamına alan bankaların kuşkusuz önemli yönetim sorunları da olacaktır. Bankalarda çalışan personelin verimlilik ve etkinliğini artırıcı önlemler alınırken banka işletmesinin kendine özgü çalışma koşulları, yönetsel yaklaşımlar ve insan davranışları mutlaka gözönüne alınması gerekir. Kaldı ki, bankalar arası sert

* Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

- 1 Jacques Branger, *Traite d'Economie Bancaire, Les Institutions*, Presses Universitaires de France, Paris, 1974, s. 7.
- 2 M. Ali Aktuğlu, *Banka İşletmeleri ve Muhasebesi*, Ege Üniversitesi Yayını, İzmir, 1981, s. 15.
- 3 Aylık Göstergeler, Türkiye Bankalar Birliği, Temmuz, 1984.

ve katı rekabet koşulları nedeniyle, banka yönetiminde etkinlik sağlanmasının ve başarılı bir bankacılığın uygulama alanına sokulmasının bir gereği olarak banka içi ve dışı insan ilişkileri giderek daha anlamlı boyutlar kazanmaktadır.

A. BANKA YÖNETİMİNİN KENDİNE ÖZGÜ KOŞULLARI

Yönetim, akılcı bir yaklaşımla, tanımlanan amaçlara rasyonel kurallar içinde ve gerçek yaşama uygun biçimde ulaşmak üzere, uygun olmayan işlerin kaldırılarak belirli bir grubun sorunlarını giderme eylemidir⁴. Bu tanımdan anlaşıldığı gibi, yönetim belirli bir grubun kendi çıkarları için saptadığı bilinçli amaçlara ulaşma çabası, verimli ve etkin çalışma isteğidir. Genelde kurumlaşmış ve örgütlenmiş her grup için geçerli olan bu yönetsel ve evrensel yaklaşım banka işletmeleri açısından ele alındığında, bu tür işletmelerin diğerlerine göre daha önemli yönetim sorumluluğu taşıdığı ileri sürülebilir. Banka çağdaş anlamda mevduat toplama ve kredi verme işlevini aşarak ülkenin ekonomik yapısına önemli katkılar sağlayan, topluma sosyal içerikli hizmet götüren ve ekonomik olduğu kadar sosyal sorumluluk taşıyan bir kuruluştur. Bu nedenle banka yönetimi yeni boyutlar kazanmış, bankalarda çalışacak yöneticilerde ise aranan nitelik ve yetenekler düne göre oldukça değişmiştir.

Banka yöneticileri artık ileriye dönük uzun dönemli düşünme ve plan yapma gereğini görmekte; ülkenin ekonomik politikasını yakından izlemekte, diğer rakip bankaların varlığı ve gücünü saptamaya çalışmakta; bankanın kısa ve uzun vadede ne gibi sorunlarla karşılaşabileceği, sermaye, yatırımlar, mevduat hacmi, kredi tutarı, işgücü durumu ve müşterilerle olan ilişkilerin hangi yönde geliştirilebileceği gibi konuları ayrıntılı olarak analiz etme ve planlama gereğini duymaktadırlar.

Bankalar genellikle çok şubeli kuruluşlardır. Şubeler, bölge merkezleri ve genel müdürlük arasında sağlıklı bir işbirliği, dayanışma ve hızlı çalışma için her şeyden önce iyi bir örgütsel düzenleme ve iletişim köprülerinin kurulması gerekir. Çok karmaşık bir örgütsel yapıya sahip olan bankalarda formel iletişim kanalları çok iyi işlemelidir. Zira bir yazarın belirlediği gibi, örgütün yapısı, boyutları ve önemi iletişim teknikleriyle belirlenir⁵. Çoğu kez geniş bir coğrafik alan üzerinde çok sayıda şube açan bankaların gönderdikleri emirler, bilgiler ve alınan rapor ve yazışmaların konunun para olması nedeniyle çok açık biçimde iletilmesi gerekir. Kaldı ki çok şube aracılığı ile bir hizmetin yerine getirilmesi, yer ve zaman bakımından bir koordinasyonu zorunlu kılar. Burada iletişim, sistemin parçalarını birbirine bağlayarak, bağlantı işlemini yerine getirir⁶. Alınan kararların aynı doğrultuda uygulanması için birimler arasında uyumlu ilişkilerin kurulması kaçınılmazdır. Örneğin bütün şubeler tarafından ortak bir kredi politikasının uygulanması gerektiğine göre banka genel müdürlüğü tarafından saptanacak kredi ilkelerine tüm şubeler tarafından titizlikle

4 Andre De Peretti, L'Administration Phenomene Humain, Editions Berger-Levrault, Paris, 1968, s. 20.

5 Dimitri Weiss, Communication et Presse d'Entreprise, Editions Sirey, Paris, 1971, s. 5.

6 Joseph L. Massie, İşletme Yönetimi, Çev: Şan Öz-Alp ve diğerleri, Baytaş Yayıncılık A.Ş., Eskişehir 1983, s. 92.

uyulması beklenir. Bu nedenle bankaların ülke düzeyinde çok iyi biçimde örgütlenmesi gerekir. Kurulacak bu organizasyon içinde sağlıklı ve hızlı işleyen bir iletişim dokusunun varlığı, bankaların başarısının ön koşulu olarak gösterilebilir.

Ayrıca banka yönetiminin ilginç bir fonksiyonu olarak denetim işlevinden sözü edilebilir. Denetim, verilen emirleri olayların akışına bırakmamak ve işletmenin kendine özgü biçimsel yapısına göre yerinde araştırma yapmak ya da rapor istemek şeklinde işler⁷. Bankanın daha önceden saptadığı, politika, ilke ve kurallar doğrultusunda günlük kararlar emir biçimine dönüşerek ilgili tüm birimlere ulaştırılır. Bu birimler tarafından gerçekleştirilen uygulamalar ise yetkili organlarca denetlenir ve gerekli düzenleyici önlemler alınır. Genellikle fon kaynakları ve bunların kullanılış biçimi, kredi faaliyetleri, yatırımcılar ve müşterilerle ilişkiler, günlük hesaplar ve personelin sorumluluğu denetim alanı içine girer.

Bankalarda iç denetimin dışında ayrıca genel müdürlük teftiş kuruluna bağlı müfettişler aracılığı ile dış denetimde yapılır. Şubelerin belirli bir dönem içinde tüm çalışma düzeni, hesapları, kredi işleri ve diğer faaliyetlerinin bankanın yasal ve biçimsel yapı ve kurallarına uygunluğu araştırılır. Örneğin, ülkemizde yerel yönetimlerin finans gereksinmelerini karşılayan İller Bankasında denetçilerin görevleri şöyle sıralanır⁸:

- Bankanın bütün işlem ve hesaplarını denetlemek,
- Defterleri ve vezneyi sık sık teftiş etmek,
- Yönetim kurulunca hazırlanan bilançoyu inceleyerek sonuçları raporla genel kurula bildirmek.

Bankalar planlama çalışmasından örgütlenmeye, koordinasyondan denetime kadar yönetimin tüm işlevlerini taşıyan ve bunlardan kaynaklanan sorunları yaşayan ilginç kuruluşlardır.

B. BANKA PERSONELİNİN ÖZELLİKLERİ

Diğer işletmelerden farklı bir yapıya sahip olan banka işletmelerinin yönetim yapısı kendine özgü koşullar içerirken bankalarda çalışan personelde yetenek ve nitelik olarak diğer işletmelerde çalışanlardan oldukça farklı bir görüntü sunar.

Banka faaliyetleri nedeniyle, sadece kredi veren ya da tasarruf sahipleri tarafından getirilen paraları işverenlere plase eden bir kuruluş olmayıp, aynı zamanda hizmet üreten ve satan bir ekonomik varlık niteliğindedir⁹. Bir bakıma bankanın başarısı müşterileriyle kurduğu iyi ilişkilere bağlı olduğu söylenebilir. Genellikle kredi, mevduat ve banka hizmetleri olarak üç grupta toplanabilen bankacılık işlemleri banka personeli ile banka dışında yer alan kişiler arasındaki ilişkiler şeklinde oluşur. Bu ilişkileri başarılı şekilde yürütebilen, bu konuda gerekli eğitimi almış, deneyimli, bilgili personel bulunması ya da yetiştirilmesi bankacılığın en önemli sorumluluğu ya da özelliği olarak kabul edilebilir. Zira iyi hizmet iyi personelle sağlanır.

7 G.L. Campion, *Traite des Entreprises Privees, Organisation et Finansman*, Tome I, Presses Universitaires de France, Paris, 1961, s. 221.

8 Nuri Tortop, *Mahalli İdareler, Türkiye ve Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü*, Ankara, 1984, s. 298.

9 Metin Süden, *Bankacılıkta Personel Değerlendirilmesi, Eğitimi, Yükseltilmesi*, İktisat Dergisi, Kasım 1969, Cilt IX, s. 24.

Bankacılık, dürüstlük, güvenilirlik, gizlilik ve çabuklukla işlemlerin doğru olarak yapılıp müşterisini en iyi şekilde tatmin ve memnun etmek zorunda olan bir meslektir. Üstelik müşterinin hoşnut kalması banka için canlı ve fakat masrafsız bir reklam unsurudur¹⁰.

Hizmet işletmeciliğinin en tipik modelini oluşturan bankalarda çalışan personelin genel müdürden banka bekçisine kadar hizmet anlayışını benimsemesi gerekir. Rekabetin acımasızca kızıştığı bir ortamda banka işletmesinin güçlü olmasının tek yolu sunulan hizmetin niteliğini iyileştirmek, bilgili ve bilinçli bir pazarlama anlayışı ile rakiplerin sunduğu hizmete göre bir farklılaştırmaya gitmektir. Kuşkusuz böyle bir çalışmayı yapacak nitelik ve yetenekte personelin varlığı kaçınılmazdır. Büyük önder Atatürk bir konuşmasında "Bankalar için en kuvvetli sermaye: zeka, dikkat, iffet, teknik ve metodik çalışmasını bilmektir"¹¹ derken bankacılık mesleğinin önemini ve özelliğini çok açık biçimde ortaya koymuş bulunmaktadır.

Banka personelinde çok genel anlamda bulunması gereken nitelikler şöyle sıralanabilir¹²:

— Ahlâk: Doğru, dürüst olmak ve sır saklamasını bilmek. Bu ilkeyi başarıyla uygulayan İsviçre bankacılığı, nimetlerinden bol miktarda yararlanmaktadır.

— Çalışkanlık: Bugünün işini yarına bırakmayan bir dinamizme sahip olmak.

— Bilgi: Mesleki ve genel kültüre sahip olmak, bankacılık mevzuatında yeni bilgileri izlemek.

— Açık fikirlik, kendi kendini kontrol etme, duygularına kapılmama, yargı, çabuk kavrama, etkin karar alma, işbirliği, deneyimlerden ders alma, inisyatif kullanma, sorumluluk yüklenme, yetki devretme, dikkat, ilgi, ileriye görme, düzenli çalışma, yaratıcılık, hoşgörülülük, adaletli olma, astlarını yetiştirme arzu ve yeteneğine sahip olma gibi niteliklerin bir çoğunu banka personelinin üzerinde taşıması gerekir.

C. BANKALARDA PERSONEL İLİŞKİLERİ

Her meslekte olduğu gibi, hatta öteki mesleklerden daha da fazla olarak bankacılıkta insan unsuruna dikkat edilmelidir. Çünkü banka sisteminin işleyişini sağlayan insandır. Bu sistemde hesaptan da, kayıttan da, makinadan da, paradan da önce insan gelir¹³.

İnsan örgütün vazgeçilmez bir unsurudur. Her ne kadar teknolojik gelişmeler sonucu insanın işletmedeki fiziksel rolü giderek azalmakta ise de, düşünsel katkısı artmakta olduğu bir gerçektir. İnsan örgütün hem amacı hem de aracı olarak optimal bir denge noktasında değerlendirilmelidir. İşletmeyi yöneten kadar orada çalışan da insandır. Önemli olan insangücünün yaratıcı ve yapıcı gücünü devreye sokmak, ondan maksimum düzeyde yararlanmasını bilmektir.

10 A.g.m., s. 26.

11 Gülcen Diriz, Bankacılığın Gelişmesi ve Personelin Hizmet Anlayışı, İktisat Dergisi, Cilt VIII, Sayı: 48, Haziran 1968, s. 13.

12 A.g.m., s. 14.

13 Alaattin Asna, Bankacılar İçin Beşeri İlişkiler, III. Baskı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1979, s. 188.

Öte yandan, bankacılıkta insanı değerlendirme biçimi ve yönetim anlayışı da önemli bir rol oynar. Bankayı sadece kendi örgütsel amaçlarını ve çıkarlarını ön plana alan, çalışanları ise bankaya belirli ücret karşılığında hizmet etmek zorunda olan kişiler şeklinde değerlendiren geleneksel yönetim yaklaşımı çağdaş anlayış içinde başarılı olamaz. Önemli olan bankanın kârlılık ve verimliliği kadar insan ilişkilerine bakış açısındaki olumlu değişme ve gelişmedir. Bir başka anlatımla, para alım ve satımı yoluyla para kazanan bankaların para kazanmak kadar insan kazanmasını da bilmeleri gerekir.

Bir bankacı için insanların da rakamlar kadar önemli olduğunu söylemek bankacılığın ana unsuru olan rakamın önemine gölge düşürmez. Bunun içindir ki bankacılar, rakamlarla çalışırken gösterdikleri dikkati, meslekdaşları ve müşterileri ile ilişkilerinde de gösterebilmelidir. Bankacılık vitrini olan bir iş koludur. Bu cins iş kollarında insanın çevresi ile olan ilişkilerindeki başarısı, genel başarısını büyük ölçüde etkiler. Bu nedenle bankonun hem önündeki hem de arkasındaki insanlarla ilişkilerin düzenlenmesindeki başarı, bir bankacının mesleki başarısını büyük ölçüde etkileyen faktördür¹⁴.

Öte yandan, bankaların fiziksel yapısı ile yönetsel yapısı arasında da bir ilginç ilişki bulunduğu söylenebilir. Banka işletmesinin fiziksel yapısı diğer işletmelerden oldukça farklıdır. Genellikle duvarlar yerine cam bölmelerin yer aldığı ya da iş akışını hızlandırmak ve müşteriye daha iyi hizmet etmek için tüm elemanların birlikte çalıştığı bölmesiz büyük salon modelinin yeğlendiği izlenir. Düz zemin üzerinde, camlı bölmelere ayrılmış bir bankacılık uygulamasında müşteri içeri girerken ürmez ve bankayı kendinden bir parça olarak görür¹⁵. Fiziksel yapıdaki bu değişik model uygulaması kuşkusuz yönetsel yapıyı ve yaklaşımı da etkileyecektir. Örneğin, diğer işletmelerde atölye ve büroları birbirinden ayıran kalın duvarlar aynı zamanda yöneticilerle çalışanlar arasında çoğu zaman aşılması gereken psikolojik duvarların örülmesine neden olur. Nitekim Fransa'da yapılan bir araştırmada bazı endüstri işletmelerinde 25 yıllık bir çalışma süresine karşılık birçok işçinin duvarların ötesinde çalışan arkadaşlarını, oradaki çalışma koşullarını bilmedikleri, hatta oraları hiç görmedikleri saptanmıştır¹⁶. Oysa çalışanlar ile yöneticiler arasında ve işgörenlerin kendi aralarında formel ya da informal kanaldan sık sık görüşmeleri çalışma verimini ve isteğini arttıran bir etki yarattığı birçok araştırmada açıklıkla görülmüştür. Kaldı ki, bir işletmede işgörenler arasında kurulan çalışma ilişkilerinin gelişmesi sadece verimliliği yükseltmez, aynı zamanda kârlılık ve etkinlik üzerinde yenilik yaratma esprisinin gelişmesine de neden olur¹⁷. Yönetici ile çalışanlar arasındaki ilişkilerin önemine bu açıdan bakıldığında banka işletmelerinin çok elverişli bir yapı sundukları görülür. Bir yazarın belirttiği gibi "işletme camdan bir ev olmalıdır" yaklaşımına¹⁸ bankaların çok ilginç bir örnek oluşturduğu söylenebilir. Bu cam ev

14 A.g.k., s. 1.

15 Halit Soydan, Yapı ve Kredi Bankası 39. Yaşında, Yeni İş Dünyası Dergisi, Sayı: 35, Eylül 1982, İstanbul, s. 61.

16 Louis-Marie Le Maitour, La Psychologie et les Sciences Humaines Dans l'Entreprise, Les Editions d'Organisation, Paris, 1969, s. 177.

17 Saul W. Gellerman, Les Relations Humaines Dans la Vie de l'Entreprise, Les Editions d'Organisation, Paris, 1967, s. 13.

18 L.M. Le Maitour, a.g.k., s. 175.

içinde müşteriye hizmet aşkıyla çalışan, birbirini seven ve sayan, adeta mutlu bir aile tablosu yaratılmalıdır.

Banka yöneticisinin başarısı her şeyden önce kendi şubesinde çalışan elemanlarla iyi, sağlıklı ve sürekli ilişkiler kurmasına bağlı olduğu söylenebilir. Kendi personeliyle uyumlu ve olumlu ilişki kurmakta yetersiz kalan bir banka yöneticisinin dış ilişkilerde ve özellikle müşterilerle temasta başarılı olması beklenmemelidir.

Niteliği ne olursa olsun başta bankanın en yetkili yöneticisi olmak üzere yönetim yetkisine sahip olan tüm personeline aranması gereken özellikler şöyle sıralanabilir:

— Önce kendisini, sonra birlikte çalıştığı kişileri ve yaptığı işi çok iyi tanımalıdır.
— Hızlı ve doğru karar alma ve uygulama yeteneğine sahip olmalıdır.
— Banka içinde çalışanlar arasında iyi bir işbölümü ve sıkı bir işbirliği sağlanmalıdır.

— Personelin çalışmalarını, birbirleriyle ve müşteriyle olan ilişkilerini yakından izlemeli ve yapılan işleri zamanında denetlemelidir.

— Hataları hor görme yerine hoş görmeli, personelin yetişmesine yardımcı olmalı, onlara yakın, insancıl davranmalı, kendi tutum ve davranışlarıyla örnek olmalıdır.

— Banka içinde karşılıklı güven duygusu yaratarak ekip çalışmasına ağırlık vermelidir. Ancak bu tür çalışma atmosferinin yaratılmasının daha çok demokratik yönetim anlayış ve yaklaşımı içinde gerçekleşebileceği unutulmamalıdır.

— Personelin işini zamanında ve doğru olarak yapabilmesi için yeterli ve doyurucu bilgi vermektan kaçınmamalı ve ona bir işi yapmak için emir vermektan çok birlikte yapmaktan söz etmelidir.

— Çok önemli bir konuda iyi bir dinleyici olmalıdır. Bir yazarın dediği gibi, "herhalde bir bankacı için dinlemek, çoğu zaman kendisinin konuşmasından çok daha iyidir"¹⁹.

— Yukarıda sayılan niteliklerin dışında özel nitelikler olarak banka yöneticisi, dürüst, ahlâklı, sabırlı, güler yüzlü, dikkatli, sür'atli intikal sahibi, güzel, nazik ve etkili konuşma, güven veren, temiz giyimli kişi olmalıdır²⁰.

D. BANKALARDA MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ

Bir bankanın başarısı sadece bankonun gerisinde kalan camdan evin içinde uyumlu ilişkiler kurmakla, karşılıklı anlayış ve güven ortamı yaratmakla sağlanamaz. Bankaların kendine özgü yapısı gereği bankonun önünde yer alanlarla arkasındakiler arasında olumlu ilişkilerin kurulması gerekir aynı zamanda. Bir yazarın belirttiği gibi, bankacı, davranışı, görünüşü ve konuşması ile kurumunu müşteriye beğendiren bir vitrindir²¹. Vitrini olan iş, insanlarla her zaman karşı karşıya olmayı gerektiren iş demektir.

Bir banka varlığını müşterilere borçlu olduğunun bilinci içinde olmalıdır. Müşteri sayısı ve müşterinin bankaya ilgisi arttıkça bankanın başarı çizgisi de yükselecektir. Müşterilerle kurulan ilişkiler iki açıdan önem taşır: Bir yandan mevcut

19 David Alexander, Bankacılığın Personel Yönü, Çev: Alp Gürus, Banka Meslek ve Fikir Dergisi, C. I, S. 6, Eylül 1964, s. 23.

20 Doğan Kaygan, Türkiye Bankalarında Personel Politikası, İktisat Dergisi, Cilt: IX, Sayı: 51, Eylül 1968, s. 15.

21 Alaattin Asna, a.g.k., s. 9.

müşterileri korumak ve onları bankaya daha çok bağlamak, öte yandan yeni müşteriler kazanmak. Bu nedenle banka personelinin müşteriyi kuracağı yakın ve sıcak ilişkiler en az bankanın milyonlarca para harcayarak yürütmeye çalıştığı reklam ve tanıtma kampanyaları kadar etkinlik ve önem taşır. Bankasından hoşnut kalan müşteri gördüğü ilgi ve kabulü arkadaş, dost ve yakınlarına aktaracak, böylece bankaya yönelik bir sempati çevresi oluşacaktır.

Müşteriyi olan ilişkilerinin taşıdığı önem nedeniyle banka personelinin bankacılık tekniği üzerinde, muhasebeden bilgisayar kullanımına kadar eğitiminin dışında ayrıca halkla ilişkiler konusunda yetiştirilmeleri gerekir. Halkla ilişkiler, örgütün ve eylemlerinin tam anlamıyla anlaşılabilmesi, bir güven ve sempati havası yaratılabilmesi bakımından örgütün çeşitli halk kesimi ile ilişkilerini sürdürmek ve geliştirmek için eyleme geçmesidir²². Toplumun çeşitli kesitleriyle ilişki kurmak için her şeyden önce yararlı ve açık bir düşünce, anlayış ve çevreyle ilişki kurma isteği duyulmalıdır²³. Bu istek sadece temas edilen iş gruplarıyla değil, toplumun önemli bölümleriyle de teması sağlayacak iki yönlü haberleşme kanallarıyla gerçekleşir. Verilen bilgiler kurumun amaçları, faaliyetleri, programları, gerek ekonomik ve gerekse sosyal alandaki başarıları ile ilgili olacaktır²⁴.

Genelde bir işletmenin halkla ilişkiler ve sosyal sorumluluğu oldukça geniş bir alana yayılır. Bu alan içinde müşterilerle ilişkiler halkla ilişkiler politikasının en önemli bir bölümünü oluşturur. Bir banka kadar toplumla iç içe yaşayan, yüzyüze gelen bir başka işletme düşünmek zordur. Üstelik bankaya gelen müşteri çoğu kez günün çeşitli sorunlarıyla yorulmuş, ruhsal gerginlik taşıyan bir kişidir ve parasal işlerini yürütmek için geldiği bankada güler yüz arayışı içindedir. Oysa çalışma dünyası giderek asık suratlı insanlarla dolmaya başlamıştır. İnsanlar başkalarına güler yüz göstermedikçe kendilerine güler yüz gösterenlerin sayısı da azalmaktadır²⁵. Buna karşın banka personeli bu zor görevi yerine getirmek için çaba harcamak, kurumu müşteriye sevdirmek, gösterdiği ilgi ve verdiği bilgi ile müşteri kazanmak zorundadır. Unutulmamalıdır ki bir pazarlama kuralı olarak müşteri müşteriyi çeker ve bundan da kazançlı çıkacak olan bankadır.

Müşteriyi iyi ilişkiler kurulmasının ön koşulu onu iyi tanımaktır. Sadece müşterinin isim, adres, medeni hal, hesap bakiyesi v.s. yi değil, fakat daha çok isimleri altında saklanan ümitleri, endişeleri, istekleri, zayıf tarafları ile insanları tanımak gerekir. Erişilmesi istenen ideal, müşteriler üzerinde sonsuz bir güven yaratılması ile mümkün olabilir²⁶. O halde müşteriyi tanımak ve ona güvenmek gerekir. Bankacılıkta güven en büyük kavramdır. Kişiye güven bankacılığın temel direğidir. Genel olarak banka işlemlerinde ve özellikle kredi işlemlerinde güven unsurunu güçlendirmek ve riski azaltacak önlem ve yöntemleri bulmak ve uygulamak gerekir. Müşteriler, bankanın ne oranda güvenilir olup olmadığını sadece, yıllık bilançolar ya da gösterişli binalar ve demir kasalar gibi gözle görülür ve elle tutulur hususlarla ölçmezler.

22 James B. Orrick, Halkla ilişkiler, Çev: Oğuz Onaran, Ankara, 1967, s. 8.

23 Bernard Le Coq, Les Relations Publiques, Pourquoi? Comment?, Entreprise Moderne d'Édition, Collection Cadreco, Paris, 1970, s. 23.

24 Besim Baykal, Sınai Kuruluşlar ve Bankaların Sosyal Sorumlulukları, Türk Bankacılığında 50. Yıl, Banka ve Ekonomik Yorumlar, İstanbul, 1974, s. 22.

25 A. Asna, a.g.k., s. 5.

26 David Alexander, a.g.m., s. 26.

Gerek yönetici ve gerekse personelin anlayış yeteneği ve doğruluk oranı sürekli olarak kamu oyunca eleştirici bir gözle incelenir. Bir bankada karşılıklı güveni sağlayan önemli davranışlar şöylece özetlenebilir²⁷:

- Ciddiyet ve sempatik davranış,
- Hatasız çalışma,
- Noksansız bilgi verme,
- Müşteri ile konuşurken yüzüne bakma,
- Her işe gereken önemi verme,
- İnanıncı olma,
- Verilen sözü yerine getirme,
- Sır saklama.

Bankacılıkta işlemler dürüstlük, güvenlik, gizlilik içinde en kısa zamanda yapılmalı ve her müşterinin isteği derhal incelenip bilgi verilmelidir²⁸. Bir bakıma müşteriye verilen doğru ve hızlı bilgi ile ona gösterilen ilgi özdeşleşir. Banka ile müşteri arasında kurulacak böyle bir anlaşma ve bilgi alışveriş köprüsü, ilişkileri daha sağlıklı ve sürekli kılacaktır. Müşterilerin güdülerini ve davranışlarını sağlıklı işleyen iletişim kanalları aracılığı ile tanıyan ve yakından izleyen bir işletme hiç kuşku yok ki, bu köprüyü kuramamış işletmelere göre, rekabet gücünü kendi yönünde geliştirmek şansına sahip olacaktır²⁹.

Banka müşterileri genelde iki sınıfa ayrılabilir. Birincisi kredi alan kişi ve kuruluşlar, ikincisi ise mevduat müşterileridir. Kredi alan kişi ve kuruluşların sayısı az olması ve bankada önemli parasal çıktı kararlarının alınması nedeniyle çoğu zaman üst düzey banka yöneticilerinin müşterileriyle doğrudan muhatap olduğu izlenir. Öte yandan vadeli ve vadesiz mevduat hesabı açan çok sayıda müşterilerle banka memurları arasında kurulan ve sıkça gerçekleşen ilişkiler görülür. Banko önünde kurulan bu yakın temas konusunda banka personelinin çok duyarlı, ilgili, güler yüzlü ve müşteriye dostça davranması gerekir. Amerika'da yapılan bir ankette, halkın % 39'u, bankada iken kendilerini rahat hissetmeleri için memurların yeterli derecede ilgi göstermediklerini belirtmişlerdir³⁰.

Sonuç olarak denilebilir ki, tipik bir hizmet işletmesi olan bankaların çağdaş uzmanlaşmış bankacılık anlayışı içinde bankonun arkası ve önünde yer alan insan ilişkilerine önem vermesi, sadece yönetsel, sosyal ve insancıl bir gereksinme değil, aynı zamanda bankanın amaçlarına ve çıkarlarına dönük biçimde çalışması için gerekli bir bankacılık politikasının çizgilerini oluşturur. Çekici, rahat ve renkli biçimde döşenmiş, çiçeklerle süslenmiş bir bankadan daha çok, kendi içinde uyumlu ve olumlu personel ilişkileri kuran ve müşterileriyle dostça ve güvenilir bir atmosfer yaratan banka, günümüz ekonomik ortamında özlemi duyulan başarılı bir bankacılığın en güzel örneğini oluşturur.

27 Donald A. Laird ve Eleanor C. Laird, Bankacılıkta Beşeri İlişkiler, Uyarlayanlar: Hamit B. Belli, Serpil Nişel, Vakıflar Bankası Yayını, Ankara, 1978, s. 7-14.

28 Metin Süden, a.g.m., s. 26.

29 Zeyyat Sabuncuoğlu, Örgütlerde Haberleşme Düzeni, BİTİA Yayını, Bursa, 1977, s. 56.

30 D.A. Laird, E.C. Laird, a.g.k., s. 72.

BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIM PROJELERİNİN YÖNETİMİ

İsmet Sabit BARUTÇUGİL*

Giriş

Proje yönetimi, son derece kendine özgü nitelikler taşıyan yeni bir işletmecilik alanıdır. Bu konunun daha iyi anlaşılması ve büyük ölçekli yatırım projelerinin yönetimine ilişkin olarak karşılaşılan sorunların daha etkin çözümlere kavuşturulması amacıyla yapılan bilimsel çalışmalar son yıllarda giderek yoğunlaşmaktadır. Proje ölçeklerinin ve buna bağlı olarak kullanılan kaynakların büyümesi bu alanda etkinliğin sağlanması konusuna duyulan ilginin giderek artmasına yol açmaktadır. Bu ilgi ve bunun sonucu olarak yapılan kuramsal ve uygulamalı çalışmalar, büyük ölçekli yatırım projelerini üstlenen özel ve kamu kesimi işletmelerinin izleyebilecekleri güvenilir ilkeler, yöntemler ve benimseyebilecekleri etkin yönetim sistemleri ortaya koyarak başarı şanslarını arttırmaktadır.

Proje, genel olarak, belirli kaynaklarla belirli bir zaman içerisinde tamamlanması gereken ve tekrarlanmayan özel faaliyetler topluluğu olarak tanımlanabilir¹. Büyük ölçekli yatırım projeleri, birçok kişi ve kuruluşun ortak bir amaç için birlikte çalışmasını gerektiren risk ve belirsizliklerle dolu çabalaradır. Uzun süreler boyunca yoğun işgücü ve önemli boyutlarda parasal kaynakların kullanımı söz konusu olmaktadır. Böyle durumlarda, insan yönetimi, finansal yönetim, tesis, malzeme ve fiziksel kaynakların plânlanması ve kontrolü gibi konularda sorunlar yoğunlaşmaktadır. Bu tür sorunların etkin çözümlere kavuşturulabilmesi "*proje yönetimi*" adı altında geliştirilen ilke ve tekniklerin kullanılmasıyla önemli ölçüde kolaylaşmaktadır. Proje yönetimi, büyük ölçekli yatırım projelerinin kabul edilebilir maliyetlerle, zamanında tamamlanması ve teknik amaçların arzulanan düzeyde gerçekleşmesini sağlayacaktır. Proje yönetiminin başarısı, kaynakların boşa harcanmasını, gereksiz zaman kayıplarını ve maliyet artışlarını önleyecektir.

Proje yönetimi, belirli bir bütçe ile belirli bir süre içinde ulaşılması amaçlanan belirli bir sonucu elde etmek üzere bir araya getirilen maddi ve beşeri kaynakların ortak faaliyetlerini plânlama, örgütleme, yürütme, düzenleme ve denetleme çalışmalarıdır. Kelime olarak kullanılışı, uzay araştırmalarından ve silah endüstrilerindeki araştırma-geliştirme çalışmalarından kaynaklanmaktadır. Proje yönetiminin uy-

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

1 Lock, D., *Project Management* (2 nd Ed.), Gower Press, 1977, s. 11.

gulanışı, şüphesiz ilk çağlara kadar uzanmaktadır. Ancak, kavramsal çerçevenin geliştirilmesinin 1960'lardan başladığı kabul edilir. Günümüzde proje yönetimi ilke ve teknikleri, büyük ölçekli yatırım projelerinin yönetiminde olduğu gibi endüstrinin çok çeşitli alanlarında, eğitimde, orduda ve kamu yönetiminde de uygulama alanı bulunmaktadır.

İlk uygulamalarda proje yönetimi, ortak bir örgütsel amaç üzerinde çalışan insanların oluşturduğu bütünselik takımlara ilişkin örgütsel düzenlemeler şeklinde kabul edilmiştir. Bu takımlar belirli bir projeye ilişkin tüm kaynakların kullanılmasında ve faaliyetlerin yürütülmesinde bir odak noktası oluşturmuştur.

Proje yönetiminin örgütsel yönünü tamamlayıcı olarak ve bir projenin zamanlamasını ve bütçe faaliyetlerini kolaylaştırmak üzere özel teknikler ve yeni yaklaşımlar geliştirilmiştir. Tüm bu teknikler ve örgütsel düzenlemeler günümüzde "proje yönetimi sistemi" olarak tanımlanmaktadır².

Projelerin yönetimi, olağan faaliyetlerin yönetiminden çok farklıdır. Özel örgütlenme biçimleri ve geliştirilmiş planlama ve kontrol tekniklerinin kullanımını gerektirir. Genel yönetim konusundaki eğitim ve kazanılan deneyim etkin bir proje yönetimi için yeterli olamamaktadır. Proje yönetimi, günümüzde ayrı ve son derece karmaşık bir yönetim alanı olarak gelişmektedir.

Proje ve Proje Yönetiminin Temel Özellikleri

Çeşitli projelerin incelenmesi bazı temel özelliklerin hemen hepsinde ortak olduğunu gösterecektir. Yönetim açısından önem taşıyan bu ortak özellikler şunlardır³:

(a) Projeler karmaşık çabalardır. Projeler bazı belirli sonuçları belirli bir zamanda öngörülen bütçe içerisinde elde etmeyi amaçlar. Bu amaçla önemli kaynakların kullanımını gerektirirler ve mevcut örgütsel yapıları değiştirirler. Bir proje, bir defa yapılan kendine özgü eylemlerden oluşur ve hiçbir önceki çabının tekrarı niteliğinde değildir.

(b) Proje, belirli bir sonuç yaratma sürecidir. Bir proje, yeni bir ürün, yeni bir teknoloji, bir sistem, bir yapı veya benzeri bir diğer belirlenen sonucu yaratmak için gerekli bütün bir süreç olarak görülebilir.

(c) Her projenin bir yaşam devresi vardır. Bir proje, açıkça belirlenmiş başlangıç ve bitiş tarihleri arasında bir zaman ölçeği ile bağlantısı kurulabilecek bir yaşam dönemine sahip bulunmaktadır. Proje ilerledikçe belirli aşamalar geçirir. Yaşam dönemi, fikrin ortaya konulmasından projenin sonuçlandırılmasına kadar geçen tüm aşamaları kapsar. Aşamalar arasındaki bitiş ve başlangıç noktaları genellikle çok belirgin olmamakla beraber her aşama sonunda projenin bütününe genel anlamda bir gözden geçirilmesi sözkonusudur. Bu, bir sonraki aşamaya geçiş için yetkinin verilmesi, projenin iptal edilmesi veya bir önceki aşamanın tekrar edilmesi kararı ile sonuçlanır.

(d) Yaşam döneminin her aşamasında projenin özellikleri değişir. Bir projenin

2 Cleland, D.J., Kocaoğlu, D.F., *Engineering Management*, McGraw-Hill, New York, 1980, s. 31.

3 Archibald, R.D., *Managing High Technology Programs and Projects*, John Wiley and Sons Inc., New York, 1976, s. 18-24.

birbirini izleyen her aşamasında yeni ve farklı bir ara ürün yaratılır. Bir aşamanın ürünü, bir sonraki aşamanın ana girdisini oluşturur. Kaynakların harcama hızı değişir. Birbirini izleyen aşamalarda genellikle giderek artan hız sonuçlandırma noktasında ani bir düşüş gösterir. Projeye katkıda bulunan insanlar, örgütler ve diğer kaynaklar ve gerek duyulan bilgi ve becerilerin niteliği yaşam döneminin her aşamasında farklılaşır.

(e) Proje ilerledikçe maliyet, bitiş zamanı ve teknik başarı olasılığına ilişkin belirsizlik azalır. Belirlenen sonuç ile onu elde etmek için gerekli zaman ve maliyet birbirinden ayrılmazlar. Her faktöre belirsizlik projenin yaşam dönemindeki birbirini izleyen her aşamanın tamamlanmasıyla giderek azalır. Başlangıçta belirsizlik oldukça fazladır. Ancak proje sonuçlandığında belirsizlik tümüyle ortadan kalkmaktadır.

Sonuçta ulaşılabilecek noktayı olabildiğince erken ve doğru bir şekilde öngörebilecek proje planlama ve kontrol sistemlerine ve yöntemlerine duyulan gereksinim doğrudan projelerin bu genel özelliğinden kaynaklanmaktadır.

(f) Bir projeyi hızlandırmanın maliyeti sonuca yaklaştıkça giderek artar. Kaybedilen zamanın yeniden kazanılması her aşama geçtikçe giderek daha pahalıya mal olmaktadır. Bu özellik, bütün aşamalarda bütünleştirilmiş bir kontrol sisteminin önemi vurgulamaktadır. Ayrıca, bir projenin başlangıç aşamalarında gecikmelerin önlenmesinin ve zamanın kısaltılmasının daha kolay olduğuna dikkati çekmektedir.

Buraya kadar belirtilen özelliklerden proje yönetimi açısından önem taşıyan bazı sonuçlar çıkarılabilir.

Bu sonuçlardan ilki, projelerin bir yaşam dönemi esasına göre yönetilmeleri, sorumlulukların projenin ömrü boyunca süreklilik göstermesi ve başlangıçtan bitişe kadar bütünlük bir plânlama ve kontrol uygulama gerekliliğidir.

Diğer bir sonuç, proje aşamaları boyunca hızla değişen durumlar nedeniyle örgütsel yapının buna uygun ve esnek oluşturulması gerekliliğidir. Bunun da ötesinde tek bir proje için ayrı ve kendi başına bir örgüt oluşturmak da akılcı ve uygulanabilir görünmemektedir.

Son bir sonuç ise bir projenin ilk aşamalarında alınan kararların sonraki aşamalarında alınanlara göre nihai zaman ve maliyet üzerinde çok daha büyük etki yapmaları nedeniyle yöneticilerin özellikle başlangıçtaki kararlarında çok dikkatli olmaları gerektiğidir.

Proje yönetimi kavramının, yeni örgütsel yapıların özel ve karmaşık plânlama ve kontrol tekniklerinin geliştirilmesinin temel nedeni, geleneksel örgüt yapılarının ve yönetim tekniklerinin proje türü faaliyetlerin yönetiminde başarılı olamamasıdır⁴.

Proje yönetiminde farklı örgüt biçimlerine, uzmanlaşmış bilgi sistemlerine, geliştirilmiş plânlama ve kontrol tekniklerine ve projelerin özellikleri nedeniyle ortaya çıkacak insan sorunlarını çözebilecek beceriye sahip yöneticilere gereksinim duyulmaktadır.

Projeler, ilgili kişiler ve örgütler için geçici faaliyetlerdir. Genellikle altı ay ile beş yıl arasında değişen bir süreyi kapsarlar. Yönetim, örgütlenme ve bilgi sistemleri her proje için özel olarak yeniden oluşturulur. Bir projeyi üstlenen örgütler ya da bunların alt bölümleri aynı anda çeşitli projeler üzerinde çalışmakta olabilirler ve

4 Harrison, F.L., *Advanced Project Management*, Gower Press, London, 1981, s. 3-5.

bunların herbiri proje yaşam döneminin bir farklı aşamasında bulunabilir. Bu nedenle, bir proje, katkıda bulunan örgütler ya da bölümler arası bağımlılıklar açısından bakıldığında oldukça karmaşık bir görünüme sahiptir. Bir proje, ister istemez farklı mesleklerden, değişik faaliyet alanlarından, örgütlerden ve işletmelerden kişilerin oluşturduğu karmaşık bir örgütü gerektirir. Ayrıca, bu ilişkiler ve bağımlılıklar sürekli olarak değişir ve gelişirler. Tüm bu nedenlerle, geleneksel yönetim bilgi ve becerisine sahip herhangi bir işletme ya da bir fonksiyonel bölüm yöneticisinin tek başına başarılı bir proje yönetimini gerçekleştirebileceği düşünülemez.

Projelerin kendine özgü, tek olarak yürütülen yükümlenmeler olması nedeniyle işin tanımlanması, örgütlenmesi, yetki ve sorumlulukların dağıtılması, planlama, bütçeleme ve kontrolün sağlanması, etkin haberleşme ve düzenleme önemli sorunlar doğuracaktır. Bu sorunların tümü, yönetim fonksiyonunun başarılı bir biçimde yerine getirilmesi durumunda çözüme kavuşturulabilecek ve projenin amaçları gerçekleştirilebilecektir.

Proje işinde plânlama ve kontrol faaliyetlerine büyük önem verilmelidir. Birçok proje, yetersiz veya uygun olmayan plânlama ve kontrol sistemleri nedeniyle gecikmelerle ve öngörülen bütçeyi çok aşan harcamalarla karşılaşmıştır. Ayrıca, projede etkin haberleşme, düzenleme ve kontrolü sağlamak için projeyi özgü özel bilgi sistemlerine de gerek duyulur. Bu sistemler, normal geleneksel yönetim bilgi sistemlerinden farklıdır ve genellikle ayrı olmak zorundadır. Bir projenin yürütülmesine katkıda bulunan çeşitli örgütler arasındaki haberleşmenin ve düzenlemenin sağlanması da önemli güçlükler gösterir. Projenin büyüklüğü ve karmaşıklığı arttıkça haberleşme ve düzenleme giderek daha da güçleşmekte, fakat aynı zamanda projenin başarısı açısından daha da büyük önem kazanmaktadır.

Bir proje genellikle önemli boyutlarda sermaye harcamalarını gerektirir. Bu nedenle, projenin genel maliyetini kabul edilebilir bir düzeyde tutabilmek için projenin finansal anlamda yönetimi ve kontrolü da son derece büyük önem taşır.

Bütün bunların ötesinde, projenin içerdiği geçici, karmaşık ve esnek nitelikteki ilişki ve yetki kalıpları, proje gereği bir araya gelen, amaçları ve yönetim tarzları farklı örgütlerdeki insanlar arasında çeşitli beşeri sorunların doğmasına yol açar.

Bireyler ve gruplar arasında anlaşmazlıklar ve çatışmacı eğilimler yoğunlaşır. Bu nedenle, proje yönetiminde gelenek yönetim görüşlerinden ve alışlagelmiş örgütsel yapılardan uzaklaşma zorunluluğu doğar.

Proje yönetimi yaklaşımını daha açık kavrayabilmek için aşağıdaki belirleyici ilke ve özelliklerin bilinmesi gerekir⁵.

- a) Proje yönetimi, bir sonuca götüren araçtır. Kendisi bir sonuç ya da amaç değildir. Belirli bir amacı elde etmek için bir haberleşme, çalışmaya özendirme, düzenleme, örgütlenme ve görevlerin yerine getirilme biçimidir.
- b) Proje yönetimi, girişimcinin, danışmanların, mühendislerin, yapımcıların, müteahhitlerin, sigortacıların ve diğerlerinin amaçlarını birleştiren bir süreci ifade eder. Bunların tümünün ortak amacı projenin başarıyla tamamlanmasıdır.

5 Warnock, J.G., A Gaint Project Accomplished-Design Risk and Engineering Management, Allen Sykes (Ed.), *The Succesful Accomplishment of Gaint Project.*, London, 1979, içinde, s. 58.

- c) Proje yönetimi elde bulunan ekonomik kaynakların ve sahip olunan bilgi ve becerinin en iyi bir biçimde kullanılmasını gerektiren bir çabadır. Sonuçta sağlanan başarı, çalışmayı özendirici bir güdü ve çalışmanın bir ödülü olmaktadır.
- d) Proje yönetimi, ne yeni riskler taşıyan ne de mevcut riskleri üstlenen bir süreçtir. Bunun böyle kalması için karşılaşılan sorunların nedenleri her zaman tarafsız olarak değerlendirilmeli; sonuçları ve etkileri tam ve doğru olarak belirlenmelidir. Proje yönetiminin ortaya çıkardığı sorunlar ve çözümleri açıklıkla tanımlanmalı ve faaliyetler, proje üzerinde nihai kontrol yetkisine sahip olan ve olması gereken kişilerin yarguları ve kararları doğrultusunda başlatılmalı ve yürütülmelidir.

Proje Yöneticisi

Proje amaçlarını gerçekleştirmek üzere sorumlu olacak bir kişinin seçilmesi ve atanması, bir işletmeye genel müdür veya firmaya yönetim kurulu başkanı atanması kadar önemli bir konudur.

Proje yönetimi ile görevlendirilecek kişilerin ünvanları ve sorumlulukları çeşitli uygulamalarda bazı farklılıklar gösterebilir. Fakat bir projenin başarısı açısından proje yöneticisinin rolü ve önemi değişmez.

Birçok durumda bir projenin gerçekleştirilmesi için çok ve çeşitli bilgi ve beceri alanlarından katkı sağlamak gerekeceğinden proje yöneticileri sorumlulukları ile uyumlu yetkilere sahip olmadıkları gerçeği ile karşılaşılır. Bir proje yöneticisi, projeye katkıda bulunan çeşitli örgütlerin çeşitli basamakları ile ilişki kurmak ve bazı durumlarda da kendisine bağlı olmayan kişilere etkin emirler vermek zorundadır. Yetki ve sorumluluk arasındaki bu uyumsuzluk, bilinen yönetim uygulamalarından ayrılmayı gerektiren en önemli neden ve aynı zamanda proje yönetiminde etkinliği sağlamada karşılaşılan temel güçlük kaynağıdır⁶.

Proje örgütü içinde proje yöneticisi, tüm sorumlulukları üzerinde toplayan ve işe katkıda bulunanların tüm çabalarını bütünleştirici bir rol üstlenen bir kişidir. Bu kişi, işletmenin en üst kademedeki genel yöneticisi olabileceği gibi özel olarak belirli bir proje için atanmış bir yönetici de olabilmektedir⁷.

Proje yönetimini bilinen işletme yönetimi uygulamalarından ayıran özellikler, proje yöneticilerinin dikkatle seçilmesini ve yetiştirilmesini gerekli kılmaktadır. Yalnızca yetki-sorumluluk konusu değil, fakat aynı zamanda proje özellikleri de fonksiyonel yönetiminden farklı bir yönetim biçimini gerektirmektedir. Fonksiyonel yönetim, bölümleyen ve bölümlemeye uygun olan bir yönetimdir. Çünkü, yönetimin konusunu oluşturan işletme fonksiyonel anlamda bölümlere ayrılmıştır. Buna karşın, proje yönetimi üst kademe genel işletme yönetimine benzer bir şekilde "bütünleştirici" nitelik taşır.

Proje yöneticisi, üstlenilen projenin kapsadığı çok sayıdaki alt örgütlerin ve iş gruplarının faaliyetlerini ve yönetim fonksiyonlarını "Bütünleştirme" sorumluluğunu alan kişidir. Projenin tüm yönleri üzerinde tam bir kontrol yetkisine sahiptir

6 Archibald, R.D., a.g.e., s. 34-35.

7 Kerzner, H., *Project Management; A Systems Approach to Planning, Scheduling and Controlling*, van Nostrand Reinhold, New York, 1981, s. 6-7.

ve geniş bir örgütü yönetir. Proje yöneticisi, projenin zaman maliyet ve teknik amaçlar açısından başarısından sorumludur. Farklı bölümlerde veya işletmelerde çalışan kişileri ve iş gruplarını bir araya getirecek ve tek bir örgüte dönüştürecek olan proje yöneticisi, gerekli yönetim ve önderlik uygulamaları ile projenin zamanında, öngörülen maliyet çerçevesinde ve plânlanan teknik özelliklere uygun olarak bitirilmesi için gereken itici gücü sağlamalıdır⁸.

Proje Yönetiminde Örgütlenme

Projelerin yönetimi için kullanılan örgütlenme kalıpları genellikle tanımlanmamış ve biçimselleştirilmemiştir. Bununla beraber, kullanılacak örgüt biçimi ve bunun özel nitelikleri, projenin başarısı açısından son derece önemlidir. Proje yönetiminde başarısızlıkların çoğu örgütsel yapının açık tanımlanmamasından, kimin sorumlu olduğunun ve proje yöneticisinin ne kadar yetkiye sahip olduğunun veya olmadığının açıkça belirlenmemesinden kaynaklanmaktadır⁹.

Birçok proje, büyük ve karmaşıktır. Bunların yürütülebilmesi, çeşitli iç ve dış örgütsel birimlerin katkıda bulunmasını gerektirmektedir. Bu nedenle, bu tür projelerin örgütsel yapıları da kaçınılmaz olarak büyük ve karmaşık olmak durumundadır. Esasen günümüzde, farklı işletme ortamlarındaki çoğu yöneticiler, yeni örgütsel yapıların tasarlanmasında ve geliştirilmesinde çevresel koşullar gerektirdiğinde hızla yeniden biçimlendirilebilen, esnek ve dinamik yapıları öngörmektedirler¹⁰. Örgütlerin giderek artan rekabet, ekonomik dalgalanmalar, hızlı teknolojik gelişmeler ve diğer çevresel koşullardaki değişimlere kolaylıkla uyum sağlayabilecek yapı ve işleyiş özelliklerini taşıması zorunlu olmaktadır.

Günümüzde proje yönetiminde kullanılacak üç değişik örgütlenme biçiminden söz edilebilir. Bunlar: (a) Kurmay-komuta örgütü, (b) Proje bölümü örgütü ve (c) Matriks örgüt yaklaşımlarıdır¹¹. Bunlar arasındaki temel farklılıklar, projenin sorumluluğunu üstlenen kişiye verilen yetkilerin miktarından ve niteliklerinden kaynaklanmaktadır.

Kurmay-komuta örgütünde, proje yöneticisi, fonksiyonel bölümlerdeki komuta yönetimini destekleme durumunda bulunan bir kurmay yöneticisi gibi davranmaktadır. İşletmenin fonksiyonel örgütsel yapısı ve geleneksel kurmay-komuta ilişkileri değişmeden kalmaktadır. Çoğunlukla proje koordinatörü ünvanını taşıyan bir yönetici, herhangi bir emir-komuta yetkisine sahip olmadan en üst düzeydeki yöneticinin kurmay yardımcısı olarak görev yapmaktadır. Bu yönetici, özellikle düzenleme, haberleşme, plânlama ve denetim konularına önem ve ağırlık vermektedir. Böyle bir uygulama, yöneticiye yeterli yetki ve statü sağlamadığından yalnızca küçük ölçekli ve basit projelerde başarılı olabilmektedir.

Proje bölümü yaklaşımında, projede görev alan kişiler tüm emek ve zamanla-

8 Harrison, F.L., a.g.e., s. 8-9.

9 Ibid., s. 11.

10 Kerzner, H., a.g.e., s. 37.

11 Harrison, F.L., a.g.e., s. 12-13 ve Kerzner, H., a.g.e., s. 49. Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz.; Barutçugil, İ.S., Proje Yönetiminde Örgütlenme Sorunu ve Proje Örgütü, *Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisi*, Kasım 1983, C. IV, S. 2, s. 157-175.

rını projeye ayırırlar. Bu uygulamada, amaca dönük ayrı bir bölüm kendi fonksiyonel alt bölümleri ile birlikte kurulmakta ve proje yöneticisi, projenin planlanma, yürütme ve denetiminde tam yetkili bir komuta yöneticisi olarak görev yapmaktadır. Böylelikle, projeye katılanların daha iyi bütünleştirilmeleri sağlanmakta, haberleşme yoğunlaşmakta ve amaçların başarıyla gerçekleştirilmesi olasılığı artmaktadır. Ancak, bu uygulamada kıt kaynakların etkin kullanımının sağlanamaması en önemli sakınca olmaktadır.

Matriks örgüt yaklaşımı, gerek kaynakların kullanımında ve gerekse amaçların gerçekleştirilmesinde başarılı olan bir örgütlenme biçimidir. Matriks örgütlerde yetki ve sorumluluk hatlarının, haberleşme ve düzenleme ilişkilerinin geleneksel örgütsel yapılarıdaki gibi yalnızca dikey değil, yatay ve çapraz olarak da bulunduğu kabul edilir. Bu şekilde, bir proje üzerinde çalışan işgörenler, kendi fonksiyonel üstlerine karşı olan sorumluluklarına ek olarak projeye yönetmek üzere atanmış kişi veya gruba karşı da sorumluluk taşımak ve bağlılık göstermek zorundadırlar.

Matriks örgütlenmede karar alma yetkisi, proje yöneticisi ile fonksiyonel yöneticiler arasında paylaşılmış bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, böyle bir örgütte hem dikey ve hem de yatay komuta hatları oluşmaktadır. Temel fonksiyonel örgüte ek olarak belirli amaçları elde etme doğrultusunda çalışan yeni bir örgütsel yapı doğmaktadır. Böylelikle, işletmenin fonksiyonel bölümleri dağılmadan kalmakta, fonksiyonel bilgi ve uzmanlıkların gelişmesi ve projeler arasında elemanların kolaylıkla transfer edilebilmesi sağlanmaktadır. Katkısına gerek duyulan elemanlar, bir projede proje süresince veya bir kısmında geçici olarak görevlendirilirler. Ancak, bu kişiler fonksiyonel bölümlerinin üyesi olarak kalmaya da devam ederler. Proje nedeniyle kurulan ilişkiler, bu elemanları bütünleştirir, aralarındaki haberleşmeyi ve düzenlemeyi geliştirir. Matriks örgütlenme, etkin proje yönetimi için önemli bir araçtır. Plânlama ve denetim çalışmalarını kolaylaştırır¹².

Proje yönetiminde matriks örgütlenme biçiminin benimsenmesinin uygulamada sağlayacağı çeşitli yararlar bulunmaktadır. Bunların başlıcaları şu şekilde belirtilebilir¹³.

- Proje, onunla ilişkili bütün sorularda odak noktası olarak bir kişinin belirlenmesiyle önem ve ağırlık kazanmaktadır.
- Uzmanlık birikimlerinin fonksiyonel bölümlerde korunması nedeniyle insan gücü ve bilgi kullanımı esnek olabilmektedir.
- Uzmanlaşmış bilgi tüm projelere eşit esaslara göre aynı biçimde sağlanmaktadır. Bilgi ve denetim, bir projeden diğerine kolaylıkla transfer edilebilmektedir.
- Proje elemanları, proje sonuçlandığında işsiz kalma endişesi duymamakta, ait oldukları fonksiyonel bölümlerdeki görevlerini sürdürmektedirler.
- Proje-fonksiyonel bölüm ortamında çatışmaların uygun çözümü yoluyla projeler arasında yönetim tutarlılığı korunabilir.

12 Ayrıntılı bilgi için bkz.; Dereli, T., *Organizasyonlarda Davranış*, İstanbul, 1976, s. 120 ve Barutçugil, İ.S., *Teknolojik Yenilik ve Araştırma Geliştirme Yönetimi*, Bursa 1981, s. 100.

13 Cleland, D.I., King, W.R., a.g.e., s. 272. Ayrıca bkz., Barutçugil, İ.S., *Proje Yönetiminde Örgütlenme ...*, a.g.e., s. 170-175 ve Aksan, Z., *Doğrusal Sorumluluk Çizelgesi*, *İşletme Fakültesi Dergisi*, C. 8, S. 2, Kasım 1979, s. 137-142.

- İç denetim, yapıcı çatışmalar sonucu oluşan dengeler ve proje ile fonksiyonel örgütler arasında yürütülen sürekli pazarlıklar yoluyla zaman, maliyet ve teknik başarı amaçları arasında daha iyi bir denge sağlanabilir.

Burada belirtilen yararların gerçekleşebilmesi için belirli bazı noktalarda dikkatli olunması gerekmektedir. Örneğin, fonksiyonel ve proje örgütleri arasındaki yetki dengesi gözetilmeli ve herhangi birisinin diğeri üzerinde ağırlık kazanmasına izin verilmemelidir. Aynı şekilde, zaman, maliyet ve teknik performans amaçları arasında da denge sürekli olarak gözetilmeli, plânlanan önem ve ağırlıklar korunmalıdır.

Proje yönetiminde matriks örgütlenmeyi geleneksel örgüt şemaları üzerinde tam anlamıyla yansıtmak oldukça güçtür. Bu nedenle, projede görev alan tüm elemanların sorumluluklarını "*Doğrusal Sorumluluk Tablosu*" olarak isimlendirilen bir tablo üzerinde göstermek daha kolay ve uygun olmaktadır¹³. Doğrusal sorumluluk tablosu, basit olarak kimin ne yaptığını, bir projeyi oluşturan çeşitli iş kısımlarının hangilerinden ve ne derece sorumlu olduğunu gösteren bir çizelgedir. Bir doğrusal sorumluluk tablosunda projenin kısımlarını oluşturan görevler dikey ekseninde satırlara; görevleri yerine getiren kişi, grup ya da örgütler yatay ekseninde sütunlara yazılmaktadır. Kesişme noktalarındaki sembol, harf veya sayılar, kişi, grup ya da örgütün işinin veya sorumluluğunun türünü ifade etmektedir. Bu matriks tablo, projenin hangi aşamasında kimin sorumlu olduğunu, bu sorumluluğun niteliğini ve projenin hangi işlerden oluştuğunu gösterecektir.

Proje Plânlaması

Projeler, olağan işletme faaliyetlerinden farklı olarak sürekli değişen bilgi akışlarını, örgütsel ilişkileri, yalnızca bir defa yapılan ve dolayısıyla deneyime ve öğrenmeye fırsat tanımayan işleri kapsar. Bunun sonucu olarak da her proje yalnızca kendine özgü bir plânlama gerektirir.

Bir proje yöneticisinin en önemli sorumlulukları, plânların ortaya konulması, bunların bütünleştirilmesi ve uygulanması üzerinde toplanır. Hemen tüm projeler oransal olarak kısa bir süre içinde çok ve çeşitli kaynakları yoğun bir biçimde kullandığından bunların biçimsel ve ayrıntılı olarak programlanması ve plânlaması zorunlu olmaktadır. Plânların bütünleştirilmesi de projeye katkıda bulunan her örgütsel birimin kendi başına ve diğer birimlerle düzenleştirmeye gitmeden ayrı bir plân geliştirmesi olasılığı karşısında önemli olmaktadır.

Doğru kararların alınabilmesi ve buna uygun olarak eylemlere geçilebilmesi için önceden plânlama gerekliliği proje yönetiminde son derece büyük önem taşır. Plânlama olmaksızın başlatılan faaliyetler, tümüyle amaçsız olmasa bile birbirini izleyen değişik eylemlerden öteye geçemeyecektir. Gelecekteki fırsatlar ve tehlikeler önceden görülemeyecek ve gereken önlemler alınamayacaktır. Yönlendirme ve denetim de bir anlam ifade etmeyecektir.

Uygun bir plânlama olmaksızın ve gereksinimleri başlangıç aşamasında doğru tanımlanmadan ele alınan bir projenin başarısız olması adeta kaçınılmazdır. Plânlamaya yeterince önem verilmeyen projelerde başlangıçta birçok işin bir arada ve kısa sürede yapılması heyecanı yaşanmaktadır. Birçok işe aynı anda el atılmakta, önem ve şüphesiz hayal kırıklığı olmakta, birbirini izleyen hatalar adeta bir kaos yaratmaktadır. Daha sonra bu olumsuz gelişme için bir suçlu aranmakta ve çoğunluk-

la da gerçekten suçlu olmayan kişi ya da örgütler suçlanmakta ve cezalandırılmaktadır. Son bir çaba olarak da yeni kişi ya da örgütlerin katkısının sağlanmasına ve proje gereksinimlerinin yeniden belirlenmesine çalışılmaktadır¹⁴.

Proje plânlamasının temel amaçları; belirsizliği ortadan kaldırmak veya azaltmak, faaliyetlerdeki etkinliği arttırmak, amaçların daha iyi anlaşılmasını sağlamak ve işin izlenmesi ve denetimi için bir temel oluşturma biçiminde özetlenebilir.

Ayrıntılı proje plânlarının geliştirilmesi, belirli bazı aşamalar içerisinde özel sistemlerin benimsenmesini, belirli uygulamaları ve bazı dokümanların hazırlanmasını gerekli kılmaktadır. Bu sürecin kapsadığı aşamalar şu şekilde özetlenebilir¹⁵.

(a) Projenin tanımlanması, işin kapsadığı önemli olayların ve ilişkilerin belirlenmesi: Bu aşamada projenin tümü işin parçalanmış yapısı olarak isimlendirilen tablo üzerinde kendisini oluşturan unsurlarına sistematik bir biçimde ayrılır. Özel görev ve sorumluluklar belirlenir, iş kısımlarının birbirleri ile ve bütün ile olan ilişkileri gösterilir.

(b) Yerine getirilmesi gereken görevler (işler) ile kaynakların karşılaştırılması: Bu aşamada proje için gerek duyulan maddi ve beşeri kaynaklar sağlanır, amaç doğrultusunda örgütlenir ve hazırlanan doğrusal sorumluluk tabloları yardımıyla kimin ne olduğu ve ne yapacağı belirlenir.

(c) Temel plânlama ve kontrol dokümanlarının hazırlanması ve proje dosyasının oluşturulması: Proje gelişmelerinin zaman ve maliyet sapmalarının ve teknik başarı derecesinin tek bir çerçeve içinde değerlendirilmesine olanak sağlayacak şekilde zaman çizelgeleri, görevlendirme tabloları ve bütçeler hazırlanır ve bunlar proje ana plânı ve bütçesi ile bütünleştirilir.

(d) Olayların mantıksal sırasına dayanak bir ağ diyagramının hazırlanması: Bu ağ yardımıyla kaynak sınırlamaları ve diğer proje öncelikleri de dikkate alınarak bir zaman cetveli hazırlanır ve bunlar proje fonksiyonel bölüm çalışmalarının zamanında tamamlanması için kullanılır. Ayrıca, projenin en erken bitirilebileceği zaman ve kritik önem taşıyan faaliyetler de belirlenir.

(e) Kaynakların görevler arasında dağıtılması: Görevlerin herbirinin insangücü, malzeme, tesis ve hizmet gereksinimi belirlenir ve eldeki kaynaklar buna göre dağıtılır. Ayrıca, proje kontrolü amacıyla kullanılmak üzere ana görev ve unsurlarının maliyet tahminleri de yapılır.

Proje plânını oluşturan unsurların bütünleştirilmesinden ve karşılaşılan sorunların çözümlenmesinden sonra plân üst düzey yöneticinin onayına sunulur ve daha sonra uygulamaya aktarılır.

Proje yönetiminde her zaman için başarısızlığı kabullenmeye hazır olmak gerekir. Tüm projelerin başarılı sonuçlanmadığı bir gerçektir. Bu başarısızlık, kötü bir plânlamanın sonucu olabileceği gibi daha pek çok ve çeşitli faktörün olumsuz etkisi de sözkonusu olabilmektedir. Ancak, plânlama çalışmaları sırasında gösterilecek dikkat ve çaba başarısızlık riskini önemli ölçüde azaltabilmektedir.

14 Kerzner, H., a.g.e., s. 158-160.

15 Cleland, D.J., King, W.R., a.g.e., s. 342-343. Ayrıca bkz.; Archibald, D.D., a.g.e., s. 140-141.

Proje Kontrolu

Proje yönetiminde maliyetlerin, işin zaman içindeki akışının ve teknik başarı düzeyinin belirlenen ilkelere ve sınırlamalara göre kontrol edilmesi gerekmektedir. Başarılı bir proje kontrolü için öncelikle uygun plânların yapılması, belirli standartların geliştirilmesi ve projenin yaşam dönemi boyunca izlenmesine ve beklenen ile gerçekleşen başarının karşılaştırılmasına olanak sağlayacak bir bilgi sisteminin kurulması gerekli olmaktadır. Şüphesiz, plânlama çabaları başarılı olarak yürütülür ve proje ve görev plânları, çizelgeleri ve bütçeleri iyi belgelendirilirse iş, zaman ve maliyet açısından proje üzerinde etkin ve kolay bir kontrol sağlanabilecektir.

Bir projede bütünlük bir plânlama ve kontrol süreci şu şekilde gerçekleştirilir¹⁶:

- Projenin amaçları ve hedefleri konusunda ortak bir anlayış sağlanır.
- Yerine getirilecek görevler birlikte tanımlanır, plânlanır, zaman içinde programlanır ve bütçelendirilir.
- Gerekli yetkiler dağıtılır, iş kapsamı ve değişiklikleri kontrol altında tutulur. Zaman ve maliyetlerdeki gelişmeler yakından izlenir.
- Zaman ve kaynak konusunda ortaya çıkan çatışmaların çözümü için çaba gösterilir. Çözümeyenler ise bir çözüme ulaştırılıncaya kadar daha üst yönetim basamaklarına götürülür.
- Uygulama başarısı; maliyet, zaman ve teknik amaçlar bakımından ortak bir temele göre ölçülür ve değerlendirilir. Böylelikle, plândan sapmalar veya gelecekte sapma olasılıkları varsa bunlar belirlenir ve düzeltici uygun önlemlerin alınması için girişimlerde bulunulur.

Proje kontrolünün önemli bir yönü, projeyi oluşturan işlerin kapsamlarının kontrol altında bulundurulmasıdır. Bu nedenle, iş-görev emirlerinin verilmesinde dikkatli olunması ve proje elemanlarının yetkilerini aşmamaları için sürekli bir gözetimin iyi bir iş disiplininin sağlanması gerekir. Projelerin gecikmesine ve aşırı maliyet artışlarına yol açan nedenlerden biri ve belki de en önemlisi, kontrol edilmeden ve hatta proje yöneticisine bilgi verilmeden gerçekleştirilmek istenen iş kapsamındaki değişiklikler ve genişletmelerdir. Bunların önlenmesi ve iş değişikliklerine ilişkin kararların yalnızca çok zorunlu olduğu durumlarda ve proje yöneticisinin onayı ile alınması gerekir.

Proje kontrolünün bir diğer boyutu maliyetlere ilişkin olmaktadır. Proje maliyet kontrolü esas olarak görev düzeyinde her görevden sorumlu fonksiyonel yönetici tarafından yerine getirilir. Proje yöneticisinin temel sorumluluğu; görev ve daha üst düzeylerde özetlenen maliyetleri izlemek, fiili harcamalarla bütçeler arasında önemli sapmaları belirlemek ve düzeltici önlemlere başvurarak toplam nihai proje maliyetinin toplam bütçeye eşit veya daha altında olmasını sağlamaktır.

Proje yönetimi çerçevesinde yürütülen maliyet kontrolü;

- Belirli görevler için bütçelerin çıkarılması, tüm harcamaların kaydedilmesi ve her görev için yapılan harcamalara ilişkin haftalık veya en azından aylık raporların düzenlenmesi,

16 Archibald, R.D., a.g.e., s. 194.

- Bütçe karşısında harcamaların ölçülmesi ve sapmaların belirlenmesi,
- Harcamaların doğruluğunun ve yerinde olmasının sağlanması,
- Gerçekleşen maliyetlerle planlanan bütçe arasında önemli sapmalar ortaya çıktığında uygun düzeltici önlemlerin alınması çalışmalarını kapsar^{1 6}.

Bir projede maliyet kontroluna ağırlık genellikle projenin ileri aşamalarında verilir. Ancak, bu akılcı değildir. Maliyet kontroluna projenin yaşam döneminin çok daha önceki aşamalarında dikkat edilmesi gerekir. Projenin gerçekleşen maliyetini önemli ölçüde etkileyen faktörlerden biri, projenin temel yapısı, kapsamı ve tasarımıdır. Bunlar, proje maliyetinin boyutlarını belirler. Daha sonra yapılacak kontrol iyi bir uygulamanın sağlanmasından öteye yarar getirmeyecektir.

Bir projenin kontrolunda etkinliğin sağlanabilmesi için zaman ve maliyet kontrolunun bütünleşik bir temele göre yürütülmesi gerekir. Ayrıca, uygulamadaki başarının ve teknik gelişmenin ölçülmesi ve bununla zaman çizelgesi ve maliyet arasındaki bağlantının kurulması da gereklidir. Bir proje yöneticisi, zaman ve maliyet üzerinde kontrol sağlamak, zaman çizelgeleri ile maliyetleri bütünleştirmek teknik gelişmeyi ölçmek ve bunları birbirleriyle ilişkilendirmek için yoğun bir çaba harcamak zorundadır.

Proje plânlama ve kontrol sürecinin üç temel yönü (zaman, maliyet ve teknik başarı) arasında teknik başarının ölçülmesi genellikle en zor olanı olarak kabul edilir. Teknik başarının ölçülmesi, öngörülen teknik amaçlara gerçekte ne dereceye kadar ulaşıldığının sürekli bir biçimde tahmin edilmeye çalışılmasıdır. Bu süreç, "bugüne kadar ulaşılan", "bugünkü tahmin" ve "şartname gerekleri" arasında herhangi bir farklılığın olup olmadığını incelenmesini, varsa nedenlerinin ve sonuçlarının değerlendirilmesini de içerir.

Teknik açıdan kontrolde diğer bir temel amaç, yönetimin dikkatini gerektiren teknik sorunların olabildiğince erken belirlenmesini veya tahmin edilmesini sağlamak ve önerilen değişiklik alternatiflerinin proje üzerindeki etkilerini tahmine yardımcı olmaktır.

Proje Planlama ve Kontrol Teknikleri

Bilindiği gibi, büyük ölçekli yatırım projeleri, tanımları gereği olağandışı faaliyetlerdir. Endüstri işletmelerinde sürdürülen tekdüze faaliyetlerden çok farklı özelliklere sahiptirler. Kendilerine özgü, planlama, yönetim, düzenleme, örgütleme ve kontrol sorunları bulunmaktadır. Bu nedenle, başarılı bir proje yönetimi, endüstriyel işletme yönetiminden farklı yaklaşımlar içinde olmak ve farklı bilgi ve becerilerden yararlanmak zorundadır. Bunun sonucu olarak da yatırım projelerinin plânlama ve kontrolü amacıyla özel tekniklerin geliştirilmesi zorunlu olmaktadır.

Günümüzde, çok ve çeşitli proje plânlama ve kontrol teknikleri geliştirilmiş bulunmaktadır. Bunların herbirinin kendine özgü üstünlükleri ve sakıncaları söz konusu olmaktadır. Herhangi bir tekniği her yerde ve koşulda diğerlerine göre daha üstün veya daha kullanışlı olduğunu öne sürme olanağı yoktur. Büyük bir olasılıkla, bir projenin farklı gelişme aşamalarında farklı tekniklerin daha başarılı sonuçlar sağlaması da beklenebilir. Örneğin, ilk plânlama aşamalarında belirsizliklerin yoğun olması nedeniyle ileri düzeyde karmaşık ve geliştirilmiş tekniklerin kullanılması uygun olmayacaktır. Ancak, proje ilerledikçe ve ayrıntılar açıklık kazandıkça bun-

ların kullanılması olanağı doğacaktır. Örneğin, bir inşaat projesinin başlangıcında basit bir Gantt Şeması planlama ve kontrol açısından yeterli olurken, yürütülecek görevlerin, bunların sürelerinin ve maliyetlerinin daha belirgin olarak ortaya çıktığı ileri aşamalarda PERT ve CPM türü şebeke analizlerine geçilebilecektir. Ayrıca, projelerin özel gereksinimlerine uygun olduğu sürece çeşitli tekniklerin bir arada kullanılması da plânlama ve kontrolün etkinliğini arttıracaktır.

Hangi teknik kullanılırsa kullanılsın plânlama ve kontrol edilen bir projenin üç temel amacının (ya da tek bir amacın üç ayrı yönünün) aynı derecede önem taşıdığıının ve bunlardan herhangi birisinin en üst düzeyde gerçekleştirilmesi için diğerlerinin feda edilemeyeceğinin bilinmesi gerekir. Bir proje yöneticisinin amacı, proje ürününü en kısa sürede, en düşük maliyetle ve en üstün teknik başarı düzeyi ile ortaya çıkarmaktadır. Ancak, bu amacın üç yönü genellikle birbirleriyle çelişki içerisindedir. Üstün teknik özelliklerde bir ürünün ortaya konulması, daha uzun süre çalışmasını ve daha yüksek maliyetlere katlanılmasını gerektirmektedir. Zamanın kısaltılmak istenmesi maliyetleri yükseltecektir. Maliyetleri azaltmak ve daha kısa zamanda projeyi sonuçlandırmak ise teknik başarı düzeyini düşürecektir. Başarılı bir proje plânlama ve kontrol sistemi, bu üç boyut arasında en uygun dengenin kurulmasını sağlayan sistem olacaktır¹⁷. Bu önemli noktanın, proje plânlama ve kontrol teknikleri seçilirken ve kullanılırken her zaman gözönünde bulundurulması gerekmektedir.

Proje yönetiminde kullanılan başlıca plânlama ve kontrol teknikleri ana hatları ile şunlardır¹⁸:

Proje Kontrol Tabloları: Değişkenleri; (a) Zaman ve kümülatif maliyetler, (b) Maliyetler ve teknik gelişme ve (c) Zaman ve teknik gelişme olmak üzere çizilen üç tablodan oluşan bir plânlama ve kontrol tekniğidir. Raporlama süreleri bakımından esneklik gösterebilmekte; günlük, haftalık, aylık ya da üçer aylık olarak hazırlanabilmektedir. Projenin bir bütün olarak genel gelişme seyrine ilişkin bilgileri kolay anlaşılabilir bir biçimde sağlamaktadır.

Gantt Şemaları: Yatay eksenle zamanın dikey eksenle de projeyi oluşturan faaliyetlerin yer aldığı iki boyutlu bir grafikdir. Her faaliyetin süresini ve durumunu; çubuklar, çizgiler ve diğer semboller yardımıyla ve zaman ölçeği ile ilişkili olarak plânlama ve izleme olanağını sağlar.

Şebeke Analizi: Bir projenin amacına ulaşabilmesi için yapılması gereken faaliyetlerden ve olaylardan oluşan ve bu faaliyetler ve olayların birbirleriyle olan sıra ve mantık ilişkilerini gösteren grafiklerin yardımıyla sürdürülen bir proje plânlama ve kontrol teknikleri topluluğudur. Şebeke analizinde, karmaşık projelerin her alt faaliyeti ayrı ayrı ele alınarak faaliyet başlamadan önce diğer hangi işlerin yapılmış olması gerektiği, faaliyet bitirildiğinde diğer hangi işlere başlanabileceği ve faaliyet sürdürülürken diğer hangi işlerinde aynı zamanda yürütülebileceği belirlenir. Buradan hareketle, faaliyetler arasındaki ilişkileri gösteren bir diyagram çıkarılır. Böyle bir diyagrama sahip bulunan bir proje yöneticisi, toplam proje zamanını ve kaynaklarını en iyi kullanacak planlama ve kontrol olanağını elde edecektir.

17 Kharbanda, Stallworthy, Williams, *Project Cost Control in Action*, Gower Press, 1980, s. 19.

18 Barutçugil, İ.S. (1983), a.g.e., s. 237-249.

Proje Plânlama Diyagramları: Bilgi işlem sistemleri ile programlanabilen bir akış diyagramına dayanan PPD, yazılması ve okunması basit bir tekniktir. Diyagram, dikey olması nedeniyle daha az yer gerektirir ve açıklıkla görülür. Proje yönetiminde görev alanlar arasında haberleşmeyi kolaylaştırır. Yöneticinin projenin malzeme, teçhizat ve insan gücü gereksinimlerini genel hatlarıyla görmesine de olanak sağlar.

Kayma Şemaları: Bu teknikle projenin aşamaları, öngörülen tamamlanma tarihlerine göre sıralı olarak şemanın üst eksenine yazılır. Düzenli aralıklarda yapılan gözden geçirmelerde her aşamanın gerçekleşme durumu belirlenir. Öngörülen programa uygun giden aşamaların gelişme çizgileri dik hatların üzerinde kalacaktır. Dik hatlardan öne veya geriye kayan çizgiler projenin o aşamasının öngörülen zamandan geriye veya ilerde olduğunu gösterecektir. Projenin gelişme seyri kısa ve basit bir biçimde anlatan bu şema, aynı zamanda proje yöneticisinin gelişmeleri tahmin etmesine ve ortaya çıkan sapmaların en kısa sürede düzeltilmesine de olanak sağlar.

Projenin Değerlendirilmesi ve Sonuçlandırılması

Proje başlatıldığı andan itibaren proje yöneticisi katkıda bulunan fonksiyonel yöneticilerle birlikte proje faaliyetlerinin tüm yönlerini sürekli olarak izlemek zordur. Proje yöneticisi, projeyi bütünlüğü başarılı olarak yürütülmesi açısından değerlendirir. Arzulanan sonuçların doğmasını önlemek veya bu durumlardan kurtulmak için gerekli uygun yönlendirici eylemlere başvrur.

Maliyet, zaman ve teknik başarı konularının herbiri ayrı ayrı belirli bir veya birkaç araçla izlenebilir ve değerlendirilebilir. Ancak bu üç konu arasında karmaşık içsel bağımlılıklar bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu üç konuda toplam projeyi aynı anda bütünlük bir temele göre bir arada değerlendirme gereği bulunmaktadır. Teknik sorunlar gecikmelere neden olurlar, gecikmeler maliyet artışlarına yol açarlar, bütçenin sınırlarını aşması işin kalitesini etkileyebilir ve benzeri olgular ortaya çıkar. Bir konuda alınan düzeltici eylem kararı, projenin bir diğer alanında önceden görülemeyen yeni sorunlar yaratabilir.

Dolayısıyla projelerin değerlendirilmesinde zaman, maliyet ve teknik başarı unsurlarının bütünlük bir yaklaşımla ele alınması gerekir.

Proje değerlendirme, projenin yaşam dönemi boyunca düzenli aralıklarla sürdürülen bir çalışmadır. Önemli sorunlarla karşılaşıldığında, gerek duyulan bir uygulama değıldir. Proje değerlendirme süreci üç aşamalıdır. Bunlar;

- 1- Toplam proje üzerinde durumun belirlenmesi,
- 2- Durumun plânlarla karşılaştırılması,
- 3- Şu andaki ve gelecekteki maliyet, zaman ve teknik başarı ile öngörülenler (plânlar) arasındaki sapmaların belirlenmesi.

Bu değerlendirme süreci ile proje yönetimine yıl gösterilmeye ve gerçekleşenlerle, plânlarda arasındaki olumsuz sapmaların ortadan kaldırılmasına yönelik kararların belirlenmesine çalışılır. Diğer bir ifadeyle, proje değerlendirme ile projenin doğru bir şekilde yürütülmesine çaba gösterilir.

Değerlendirme çalışmalarının önemli bir yönü sağlıklı ve sürekli bir raporlama sisteminin kurulmasıdır. Gerek üst yöneticiye ve gerekse proje sahibi müşteriye, zaman, maliyet ve teknik başarı düzeyi konusunda belirli aralıklarla uygun raporların sunulması proje yönetiminde başarının bir ön koşuludur. Raporlar, ayrıca geliş-

melerin belgelendirilmesi, sorunların ve önemli olayların kayda geçirilmesi ve bölümler ve basamaklar arasındaki haberleşmenin sağlanması açısından da önem taşırlar.

Proje yönetiminde güç görevlerden biri de projeyi başarılı bir şekilde kapatmak veya sonuçlandırmaktır. Sonuçlandırma hataları veya bu aşamalarda ortaya çıkabilecek gecikmeler, başarılı bir projeyi kolaylıkla başarısızlığa götürebilir.

Bu nedenle, proje sonuçlandırma konusunun özel bir önemle ele alınması; bu konuda plân ve programların yapılması ve gerekiyorsa bir yöneticinin özel olarak sonuçlandırma işlemlerinin yürütülmesiyle görevlendirilmesi gerekir.

Projenin sonuçlandırılması, ürün ve/veya hizmetin müşteri tarafından kabulü ve teslimi ile gerçekleşebilir. Burada, sözleşmedeki tüm taleplerin uygun olarak yerine getirilmesi ve müşterinin ödemelerle ilgili işlemleri tamamlaması gerekir. Gerçekte, bir proje; deneme, sözleşmeli hizmet ve garanti süreleri sona ermeden ve son ödemeler yapılmadan tamamlanmış kabul edilemez. Ayrıca, projeyi yürüten işletmelerin projenin tamamlanmasından sonra da uygulamayı yakından izlemesi, artık kendi sorumluluğunda olması dahi doğabilecek sorunlarla ilgilenmesi ve gerekli değerlendirmeleri yapması, gelecekteki projeler açısından kendisine çok yararlı deneyimler kazandırabilir.

İŞ FAKTÖRÜ SİSTEMİ VE BİR ÖRNEK

Zekai YILMAZ*

1. GENEL AÇIKLAMALAR

Her işin ne kadar sürede yapılabileceğinin önceden bilinmesi her zaman için arzu edilen bir husus olmaktadır. Bunun için de önceden belirlenen süre sistemlerinden yararlanmak mümkündür. Bu sistemler, elle yapılan her faaliyetin hareket analizleri yardımıyla temel hareketlere ayrılmasını ve bunların herbirine önceden genel olarak tespit edilmiş bir süre değerinin tahsis edilmesini esas almaktadır. Böylece bir iş akışının toplam süresinin bulunabilmesi için, yalnızca işin yapılmasında gerekli olan hareketlerin süre değerlerinin toplanmasına ihtiyaç vardır¹.

Önceden belirlenmiş süre sistemlerinin temelleri, F.B. Gilbreth'e kadar uzanmaktadır. Gilbreth, çekilen filmleri değerlendirmek suretiyle sürekli tekrarlanan temel hareketlerin sınırlı sayısından el ile yapılan her faaliyetin yapısını tespit etmiş ve bunları iş akışının tüm türlerini tasvir edebilecek 17 farklı unsur halinde tasnif etmiştir. Daha sonraki gelişmelerde 1927 yılında Gilbreth'in mesai arkadaşı Segur, mantıklı sınırlar içerisinde işi bilen bir işçi tarafından temel hareketlerin yürütülmesi için ihtiyaç duyulan sürenin sabit olacağını tespit etmiştir. Daha açık bir ifade ile, işde yeteri kadar tecrübeye sahip olmak kaydıyla kişiden ve yapılan işden bağımsız olarak temel hareketlerin yapılması için ihtiyaç duyulan süre sabit olmaktadır. Bu düşünceye dayanarak 1915 ve 1925 yılları arasındaki işdeki hareketlere göre süre tahsis veya sentetik süre tespit sistemi geliştirilmiştir².

Adı geçen sistemlerin metodik yaklaşımı,

— Hareket akışının analizi

— Her bir hareket unsuruna süre tahsis edilmesi,

olmak üzere iki kısımdan ibarettir.

Hareket akışının analizi görevi, henüz sona ermiş veya yeni planlanmış iş akışı için gerekli hareket unsurlarının tespit edilmesini kapsamaktadır. Önemli hareket unsurları olarak, uzanma, getirme, tutma, bırakma, düzenleme, ekleme, vücut ve

* Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

1 Kobu, B.: Üretim Yönetimi, İstanbul 1977, s. 439.

2 Schwab, J.L.: "Methods Time Measurement", Industrial Engineering Handbook, Ed. H.B. Maynard, Third Edition, New-York 1971, s. 5-20; Kern, W.: Industrielle Produktionswirtschaft, 3. Auflage, Stuttgart 1980, s. 274.

ayak hareketlerini, bakma fonksiyonlarını ve zihinsel aşamaları örnek verebiliriz. Her hareket kesin ve açık bir şekilde tanımlanmak zorundadır. Örneğin, "uzanma", yalnızca ilgili yerde duran bir eşyaya olabilir veya iş aşamasından iş aşamasına yeri değişen bir eşyaya olabilir. Ayrıca iş eşyası diğerleri ile karışmış olabilir veya uzanmada özellikle dikkati gerektirecek kadar küçük olabilir. Aynı şekilde çok sayıda hareketin tamamen veya kısmen aynı anda yapılmasının da (örneğin, kol, ayak ve bakma hareketlerinin kombinasyonu iki el hareketi) belirlenmesi önemli olmaktadır. Tespit edilen hareket unsurları ve etki faktörleri analiz esnasında çoğunlukla uygun sembollerle katlanmaktadır. Hareketlerin süreleri de ilgili hareket süreleri tablosundan tespit edilecektir³.

Önceden belirlenen süreler sistemlerinden iş faktörü (Work Faktor) ve MTM metodu (Methods-Time-Measurement) en çok kullanılan sistemlerdir. Aşağıdaki açıklamalarımızda yalnızca iş faktörü sisteminin tanıtılmasına yer verilecektir.

2. İŞ FAKTÖRÜ SİSTEMİNİN ESASLARI

İş faktörü sisteminin esaslarını açıklayabilmek için hareket analizinin ve süre tahsisinin yapılma şekillerine yer vermek gerekir. Bu nedenle aşağıdaki açıklamalarımızda, önce iş faktörü sistemindeki hareket unsurları, daha sonra süre tespit şekilleri ele alınacaktır.

2.1. İş Faktörü Hareket Sistemi

İş faktörü sistemine göre hareketler, sekiz grupta toplanabilir. Bu sekiz grup hareketler temel hareketler olarak kabul edilmektedir. Bunlardan bazıları alt hareket unsurlarına ayrılmaktadır. Temel hareket ve alt hareket unsurları standart unsurlar olarak kabul edilmekte olup, her el hareketini bu standart unsurlar aracılığı ile tasvir etmek mümkündür. Şekil 1'de bu standart hareketler ve bunların sembollerle kotlanmış şekli gösterilmektedir.

Hareket etme, öncelikle vücut kısımlarının durumunu değiştirme halinde "uzanma" eşyanın durumunu değiştirme halinde ise "taşıma" olarak tanımlanmaktadır.

Tutma, parmaklarla eşyayı irtibata geçirmektir. Şüphesiz parmakların eşya ile irtibata geçmesi çeşitli şekillerde olabilir. Tutmanın tersi olan durum da *brakmadır*. Tutulmuş bir eşyanın el ile ilişkisinin sona erdirilmesidir.

Düzenleme, herhangi bir eşyayı iş yapma için gerekli duruma getirebilmek için parmak, el veya kol hareketleriyle çevirmek veya döndürmektir.

Ekleme, iki veya çok sayıda parçayı birleştirmek anlamını ifade etmektedir. *Montaj yapma*, parçaların iç içe geçirilmesi suretiyle birleştirilmesidir. Parçaların yan yana getirilmesi durumu da *yanaştırma* olarak nitelendirilmektedir.

Eklemenin (montaj yapma ve yanaştırma) tersi de *parçalara ayırmadır*. Bu durumda birleştirilmiş bir eşya parçalarına ayrılacaktır.

3. Brink, H.J.: "Vorgabezeitermittlung mit Systemen vorbestimmter Zeiten" Handwörterbuch der Produktionswirtschaft, herausgegeben von W. Kern, Stuttgart 1979, sütun 2186-2202.

1- Hareket etme	Uzanma	Ul	
	Taşıma	Ta	
2- Tutma	Bir defa tutma	Dokunma	TuD
		Yakalama	TuY
		El içinde tutma	TuEl
	Çok sayıda tutma	Kenarından tutma	TuKe
		İterek tutma	Tuİ
		Ayrıarak tutma	TuA
Özel Tutma	Sürekli değişen tutma	TuDe	
Karmaşık tutma		TuKa	
3- Bırakma	Yakalanmış bırakma	BY	
	El içindekini bırakma	BEl	
4- Düzenleme		Düz	
5- Ekleme	Montaj yapma	Mt	
	Yanaştırma	Ya	
6- Parçalara ayırma		Pa	
7- Yürütme		Yü	
8- Zihinsel hareketler		Zi	

Şekil: 1
İş Faktörü Sisteminin Standart Hareket Unsurları

Yürütme, iş yapmanın her türlü şeklini kapsamaktadır. Burada hareket için gerekli sürenin insan tarafından tamamen etkilenmesi mümkün değildir (örneğin, bir kaynak yerinin ısıtılması).

Zihinsel hareketler, insan beyninin ve sinir sisteminin hizmetleridir. Bu hareketler, göz hareketleri, kontrol etme ve reaksiyon gösterme şeklinde ve çoğunlukla vücut kısımlarının hareketleriyle aynı anda ortaya çıkarlar. Bu nedenle bunlar çoğunlukla değerlendirilmeye katılmazlar.

"Düzenleme" ve "Zihinsel hareketler" dışındaki tüm hareketler işin ilerlemesine doğrudan doğruya katkıda bulunmamaktadır. Düzenleme ve Zihinsel hareketler iş ilerlemesini dolaylı bir şekilde etkilediği için "geciktirici hareket unsurları" olarak nitelendirilmektedir. Tutma ve bekletme dengeleme süresi gibi hareketler verimsiz unsurlar sayılmaktadır. Ayrıca buna, kafa çevirmesi, engelli ve engelsiz merdiven tırmanması, kalkma veya oturma ve benzeri gibi vücut hareketleri de dahil edilmektedir. Bunun dışında iş faktörü sistemi, dönme, vurma, vidalama, harf ve sayı yazma hareketlerine özel analiz olarak yervermektedir.

2.2. İş Faktörü Süre Tespit Sistemi

İş faktörünün standart hareket unsurları, çeşitli etki faktörlerinden bağımlı olarak süre tablolarında yer almaktadır. Her hareketin yürütülmesi için gerekli süre, bu etki faktörleri tarafından belirlenecektir. Etki faktörlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

— Hareketli vücut kısmı

- Katedilen veya katedilecek yol
- Hareket esnasında karşılaşılabilecek ağırlık veya direnç
- Gerekli hareket hakimiyeti

Gerekli hareket hakimiyetinin, belirli bir amaç, istikamet kontrolü (yönetim), itina (hassasiyet, dikkat) ve istikamet değiştirme unsurları etkilemektedir⁴.

İş faktörü süre tablolarını, temel yaklaşım, hızlı yaklaşım ve kısa yaklaşım olmak üzere üç grupta toplamak mümkündür. İş faktörü temel yaklaşımli süre tablosu, hareket unsurlarının ve bunların zaman akışının kesin bir şekilde analizini gerekli kılmaktadır. Dolayısıyla iş düzenlemesi için bu yaklaşım oldukça iyi ifade gücüne sahiptir. Fazla maliyetli olması dolayısıyla bu yaklaşım, büyük seri, yığın üretim ve yapılacak işin süresinin kısa olması hallerinde yararlı olabilir. Temel yaklaşımda zaman birimi (ZB) 0,0001 dakika tutmaktadır.

İş faktörünün hızlı yaklaşımı ise, ayrıntılı bir hareket analizinden vazgeçmekte, daha çok basit tablolar yardımıyla çalışmaktadır. Bu nedenle küçük çaptaki siparişlerin plânlamasında ekonomik olmaktadır. Bir hızlı yaklaşım zaman birimi (SE) 0,001 dakika tutmaktadır.

İş faktörü kısa yaklaşım, temel yaklaşıma kıyasla oldukça fazla basitleştirmeleri de beraberinde getirmekte, bu nedenle de diğer iki yaklaşıma kıyasla doğruluk derecesi azalmaktadır. Buna rağmen tek tek üretim, küçük seri üretimin veya maliyet tahmininin yapılmasına yeterli olabilmektedir. Kısa yaklaşımın zaman birimi (KE) 0,005 dakika tutmaktadır⁵.

3. İŞ FAKTÖRÜ SİSTEMİ İLE İLGİLİ BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ

Yapılacak olan iş, tükenmez kalemin ucunu değiştirme ve kalem üzerindeki İŞ FAKTÖRÜ kelimelerinin kağıda aktarılmasıdır. Adı geçen işin, hareket sisteminin analizi ve burada tespit edilen hareketlere süre tahsisi aşağıda açıklanmaktadır.

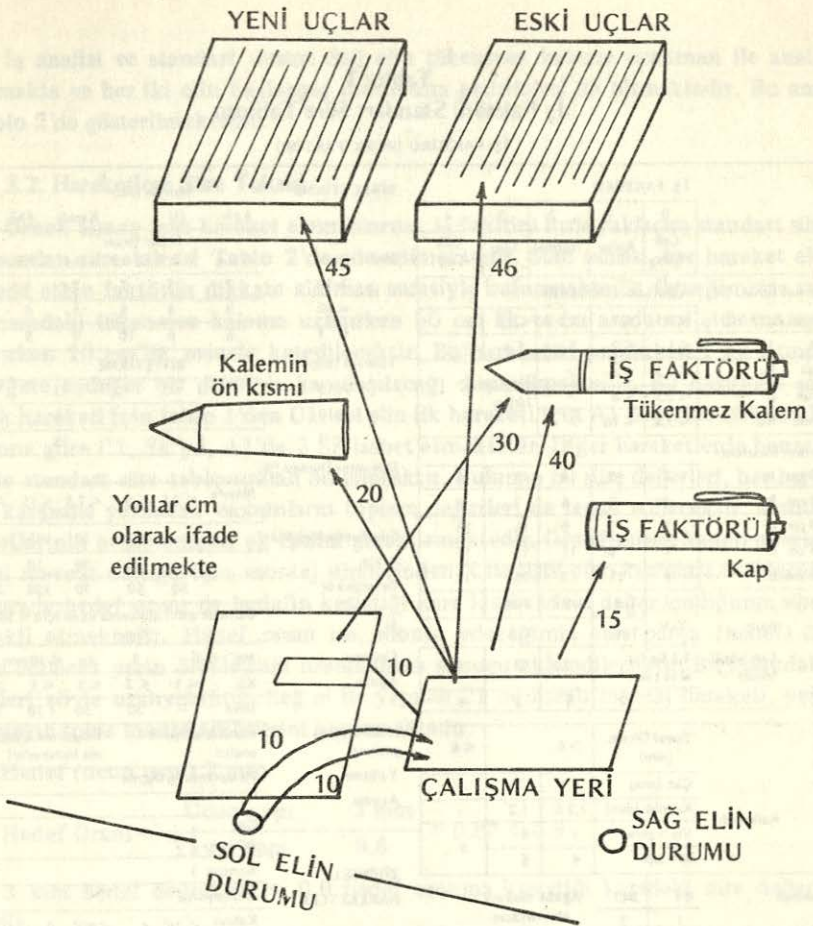
3.1. İşin Hareket Sistemi

Tükenmez kalem ucunun değiştirilmesi ve iş faktörü kelimeleri yazılması işinin hareket sistemi önce iş akış diyagramı ve daha sonra da iş tanımının yapılması suretiyle açıklanmaktadır.

İş akış diyagramı ve bununla ilgili veriler aşağıda verilmiştir.

İş tanımı: Her iki el masa kenarından 10 cm uzaklıkta boş olarak bulunmaktadır. Tükenmez kalem çalışma yerinden 40 cm uzaklıkta masa üzerinde bulunmaktadır. Masa üzerindeki tükenmez kalem sağ el, ile alınıp vücudun önündeki çalışma yerine nakledilmekte. Burada tükenmez kalemin parçaları ayrılıp, kalemin parçaları çalışma şemasındaki yerlere konulmaktadır.

- 4 Möller, G.: "Work-Faktor in der Praxis, Gestaltungsbeispiel, Stifte in Schaltechse" Refa Nachrichten, Zeitschrift des Verbandes für Arbeitsstudien-REFA e.V., Darmstadt 1973, Nr: 2, s. 99-102.
- 5 Quick, J.H., Duncan, J.H., Malcolm, J.A.: "The Work-Faktor System" Industrial Engineering Handbook, Ed. H.B. Maynard, Third Edition, New-York 1971, s. 5-66 ve 5-71.



Şekil: 2
İş Akış Diyagramı

Ölçüler (Milimetre)

Uçlar	Kalemın Ön Tarafı		Yay	Kap		Kaba Uç Yerleştirme	
Uzunluk	Uzunluk	52	Uzunluk	32	Uzunluk	90	Çap 3.6
108	Dış çap	8	Dış çap	4	Dış çap	9	
Çap 3,2	İç çap	5.6	İç çap	3.6	İç çap	7.8	
	Vida hatvesinin çapı	7.4					

Eski ucun çıkartılıp kutusuna konulmasından sonra yeni uç alınıp, tükenmez kaleme monte edilecektir. Bunu müteakiben kalem üzerindeki İŞ-FAKTÖRÜ kelimesi okunup kağıt üzerine yazılacak. Tükenmez kalem kabının yerine konduğu ve eller eski yerine geldiği takdirde aşama bitmiş olacaktır.

Tablo: 1
İş Faktörü Standart Süre Tablosu

İŞ FAKTÖRÜ (WORK FAKTOR)

		İŞ FAKTÖRÜ									
		0	1	2	3	4					
		Çok Kolay	Kolay	Normal	Güç	Çok Güç					
Hareket Etme F/H		AĞIRLIK LİMİTLERİ									
Parmak-EI (F/H)		≤ 0,5	≤ 1	1,5 >	≤ 2,5	>					
Kol A		≤ 1	≤ 2	3 >	5 >	>					
Ayak Fu		≤ 1,5	≤ 4	>	Kg Ağırlıkları						
Bacak B		≤ 2,5	≤ 8	>							
Gövde Ru		≤ 3,5	≤ 16	>							
Hareket Mesafeleri											
10 cm A		2	3	4	5	6					
25 cm B		4	5	6	7	8					
50 cm C		5	7	9	11	13					
75 cm D		7	9	11	13	15					
100 cm E		9	11	13	15	17					
TUTMAK	Basit	TuY	TuEi	TuKe	TuA						
		TuEi	TuI								
	Çok yönlü ihtisas	1,5 Kg faz w ve t iki		2	3	4					
		1	2	3	5	8					
	Karışık	Temel Ölçme (mm)		> 6		≤ 6					
		Çap (mm)		6 <	≤ 6	-					
		Kalınlık (mm)		1,2 <	1,2	-					
		Vis = görsel bl = kör		3	5	8					
	Bırakmak	BY	BEI	Ağırlık dikkate alınmayacak							
		1	2								
DÜZENLEME		Tek > 10	ER	İki EI							
Temel ölçme (mm)		≤ 100	≤ 250	≤ 10	≤ 250	> 250					
% 25		1	1	2	2	2					
Sıklık % 50		2	3	3	4	4					
% 75		3	4	5	5	6					
% 100		4	5	6	7	8					
Si		Yukarı Değ.lere % 50 ilave									
ÖZEL	Çekiçle Yurma	Çekiç ağırlığı 2 kg ise her vuruş		10							
	Vidalama	Çoğunlukla MtX / 0,9 + (Ar3 + Eb6) + 3n Tur									
ANALİZ		Yazmak		Büyük harf	11						
				K.harf ve sayısı	9						
				Kel.ve Cüm. her ha.	9						
				Cümle işareti	5						
SÜRE		1 SE = 0,001 dakika									
SE		16,7 SE = 1 saniye									
		1000 SE = 1 dakika									
		BİRLEŞTİRME		Montaj (Mt)							
		Açık	(I)	Kapalı		(X)					
Hedef (mm)		Hedef Oranı									
		≤ 0,4	≤ 0,9	> 0,9	≤ 0,4	≤ 0,9	> 0,9				
> 10		2	3	7	2	3	7				
		≤ 10		3	4	8	5	6	10		
≤ 3		6					9	9	13		
		Tolerans (mm)		BİTİŞTİRME							
> 10		3					3				
		≤ 10		5					6		
≤ 3		8					12				
		Dokunma Darbesi (%)		Mesafe Cm. ≤ 2,5 ≤ 5 ≤ 7,5 ≤ 15 > 15							
Sıkı Tutma Mesafesi		-					20	30	50	70	
		Aralık		-					20	30	50
Devamlı kör		30					50	70	150	250	
		Si		Darbede dahil dokunma süresi için % 50 fazla							
Çevirme		Mt(> 0,4)					3	An < 10mm		4	
		Ağırlık		Kg					≤ 1	≤ 2	≤ 3
İlave		-					30	50	70	100	
		Nihai duruma getirme		Hareket akışının analizi					Bitiştirme Ayarlarma Hareketleri		
Yürütme		-					Hesaplama ve Ölçme				
		Ayırma		-					Göz Dikkati		
ZİHNSEL HAREKETLER		-					Kontrol 3				
		Reaksiyon 2		Kafayı ≤ 45° 4 ≤ 90° 6							
VÜCUT HAREKETLERİ		Çevirme		Bacak hareketleri		Bacaklar 10 ≤ 90°		Bacaklar 20 ≤ 90°			
		Vücut Hareketleri		Bacak Har. ≤ 180°		26					
Yürüme		Başlama Bitiş		12+6		Engelsiz					
		Adam sa-her adım		12+10		Engelli 10					
Her basamak Merdiven çık.		Yısı yol 0,75 vücut çe- virme		12+10		10					
		Kalkma		13		D.Çökme 18					
ÖZEL		Engelsiz		10		Çökme 18					
		Engelli		13		D.Çök. 35					
ANALİZ		Oturma		9		Kalkma 13					
		Yazmak		9		5					

İş analizi ve standart unsur: Sağ elin tükenmez kaleme uzanması ile analiz başlamakta ve her iki elin başlangıç durumuna getirilmesi ile bitmektedir. Bu analiz tablo 2'de gösterilmektedir.

3.2. Hareketlere Süre Tahsisi

Örnek alınan işin hareket elemanlarına, iş faktörü hızlı yaklaşım standart süre tablosundan süre tahsisi Tablo 2'de gösterilmektedir. Süre tahsisi, her hareket elemanında etkin faktörün dikkate alınması suretiyle bulunmaktadır. Örneğimizde sağ elle masadaki tükenmez kaleme uzanırken 50 cm lik ve bu arada sol elde masaya yanaşırken 10 cm'lik mesafe katedilecektir. Bu hareketler yapılırken 1 kg altında bir değere eşdeğer bir dirençle karşılaşılacağı düşünülmektedir. Bu durumda sağ elin ilk hareketi için tablo 1'den C1, sol elin ilk hareketi için A1 değerine bakılacaktır. Buna göre C1, SE'ye, A1'de 3 SE isabet etmektedir. Diğer hareketlerde benzeri şekilde standart süre tablosundan bulunacaktır. Bulunan bu süre değerleri, her hareketin karşısına yazılacak ve bunların toplam değerleri de tespit edilecektir. Montaj hareketlerinin hesaplanması ek işlemi gerektirmektedir. Örneğimizde kapalı montaj sistemi mevcut olduğu için montaj sürelerinden X ile ilgili olan kısımlara bakılacaktır. Burada hedef oranı ile hedefin keşiştiği kare içerisindeki değer aradığımız süreyi teşkil etmektedir. Hedef oranı ise, monte edeceğimiz esas parça (hedef) ile monte edilecek yerin ölçülerinin oranlanması sonucu elde edilecektir. Bu konudaki örnekleri şöyle sıralıyabiliriz. Sağ el ile yapılan 21 numaralı montaj hareketi, yeni ucun yayın içine monte edilmesini kapsamaktadır.

Hedef (ucun çapı) 3 mm.

$$\text{Hedef Oranı} = \frac{\text{Ucun çapı}}{\text{Yayın çapı}} = \frac{3 \text{ mm}}{3.6} = 0.83 < 0.9$$

3 mm hedef değeri ile < 0.9 hedef oranına keşiştiği karedeki süre değeri: 9 SE'dir.

Sol el ile yapılan 26 numaralı hareket, yayın kalemin ön kısmına monte edilmesidir. Hedef (Yay Çapı) 3.6 m.

$$\text{Hedef Oranı} = \frac{\text{Yayın çapı}}{\text{Ön kısmın iç çapı}} = \frac{3.6}{5.6} = 0.64 < 0.9$$

3.6 mm (≤ 10) hedef değeri ile 0.64 ve ≤ 0.9 hedef oranının keşiştiği karedeki süre değeri 6 SE'dir.

Diğer montaj işlemleri de benzeri şekilde tespit edilmektedir.

Tükenmez kalemin ucunun değiştirilmesi ve üzerindeki "İş Faktörü" kelimelerinin kağıda aktarılması işi için toplam olarak 334 SE'lik süreye ihtiyaç vardır. 334 SE'lik sürede, 20 saniye veya 1/3 dakikaya isabet etmektedir.

Tablo: 2

Tükenmez Kalem Ucunun Değiştirilmesi İşinde Standart Hareket
Sürelerinin Tespiti

İŞ FAKTÖRÜ – İŞ ANALİZİ
FİİLİ DURUM

İşletme	İş aşaması Nr Tanım	Sayfa No.	Makine Nr.
	Tükenmez kalem ucunda değiştirme kalem üzerin- deki İş faktörü kelimeleri- nin kağıda aktarma	Bölüm İş Yapan Tarih	Alet Nr. Üretim Mik.

İş yerinin şeması

Başlama : U1 Çalışma yerindeki tükenmez kaleme

Bitiş : U1 Başlangıç noktasına

SOL EL		SÜRE		SÜRE		SAĞ EL			
Nr.	İş elemanın tanımı	Analiz	Bir.	Topl.	Topl.	Bir.	Analiz	İş elemanın tanımı	Nr.
1	U.1 Vücuda ort.	A1	3	3	7	7	C1	U1 Tük. Kalem	1
2					8	1	0	TUY Tük. Kal.	2
3	Sağ ele dönme		12	15	15	7	C1	Ta "	3
4	TUY Ön Kısım	0	1	16	16	1		Sol ele alma	4
5					25	9	3 3	3 tür çev.	5
6					30	5	B 1	Ta K. kabını mas.	6
7					31	1	0	BY " masaya	7
8					36	5	B 1	U 1 kalem. uca	8
9	Ön kısmı alma		21	37	37	1	0	TUY "	9
10	Ta önkısmı mas.	B 1	5	42					10
11	BY " masaya	0	1	43					1
2	U 1 yaya	B 1	5	48					2
3	TUY "	0	1	49	49	12		Ucu alma	3
4					51	2	A 0	Pa ucu yaydan	4
5					58	7	C 1	Ta ucu koyma	5
6					59	1	0	BY Ucu	6
7					64	5	B 1	U 1 yeni uç.	7
8					69	5	3Viz	TuKa "	8
9					72	3	1/50%	Düz "	9
20	Yayı alma				81	9	C 2	Ta " "	20
1	Yayı alma		38	87	87	6	x3,6	Mt yeni ucu ya.	1
2	BY yayı	0	1	88					2
3	U1 ön kısım	B 1	5	93					3
4	TUY " "	0	1	94					4
5	Ta kısım yaya	B 2	6	100					5
6	Mt " "	x 5,6 (0.9)	6	106	106	19		Ucu alma	6
7					107	1	0	BY ucu	7
8					112	5	B 1	U1 kılıfa	8
9					113	1	0	TUY "	9
30					119	6	B 2	Ta kılıfa uca	30
1					124	5	x 7,8	Mt kabı ve ucu	1
2					130	6	x 3,6	Mt ucu kaleme sok	2

SOL EL		SÜRE		SÜRE		SAĞ EL			
Nr.	İş elemanın tanımı	Analiz	Bir.	Topl.	Topl.	Bir.	Analiz	İş elemanın tanımı	Nr.
3					131	1			3
4					137	6	x 7,8,	Mt kap ve bağı	4
5					146	9	0,9		5
6					155	9	3 + 6	Ar-eb	6
7					156	1	3 + 3	3 tur çevirme	7
8					160	1	0	BY kabı	8
9					160	4	A 2	U1 basma düğ.	9
40					160	—	—	TUD	40
1					164	4	2.A0	Ta bastırma	1
2	Öndurum alma		61	167	164	—	—	BY "	2
3	Tude aktarma	1	2	169	167	3	A.1	U1.yazı duru. tut	3
4	U1 kağıdı	A 1	3	172	169	2	1	Tuel ele almak	4
5	Tude "	—	—	172	172	3	A 1	Ta el çevirme	5
6					174	2	Ae	Zİ gözle dikkat	6
7					186	12	4.Pr.	Zi İş Faktörü	7
8					188	2	Rn	Zi Şekil vermek	8
9					192	4	AZ	Ta kalemi kağıda	9
50					204	12	X 3	Ya kağıda	50
1					206	2	Rn	Zi hatırlama	1
2	Kağıdı alma		160	328	321	115	10.19+	Yazma	2
3	BY kağıdı alma	—	—	332			1.5		3
4	U1 Başlangıç dur	A 0	2	334	328	7	C 1	Ta kalemi bırak	4
					329	1	0	BY kalemi	
					334	5	C.0	U1 başl. dur	

KAYNAKLAR

- Kobu, B.: Üretim Yönetimi, İstanbul 1977, s. 439.
- Schwab, J.L.: "Methods Time Measurement", Industrial Engineering Handbook, Ed. H.B. Maynard, Third Edition, New-York 1971, s. 5-20; Kern, W.: Industrielle Produktionswirtschaft, 3. Auflage, Stuttgart, 1980, s. 274.
- Brink, H.J.: "Vorgabezeitermittlung mit Systemen vorbestimmter Zeiten" Handwörterbuch der Produktionswirtschaft, herausgegeben von W. Kern, Stuttgart 1979, sütun 2186-2202.
- Möller, G.: "Work-Faktor in der Praxis, Gestaltungsbeispiel, Stifte in Schaltachse" Refa Nachrichten, Zeitschrift des Verbandes für Arbeitsstudien-REFA e.V., Darmstadt 1973, Nr: 2, s. 99-102.
- Quick, J.H., Duncan, J.H., Malcolm, J.A.: "The Work-Faktor System" Industrial Engineering Handbook, Ed. H.B. Maynard, Third Edition, New-York 1971, s. 5-66 ve 5-71.

ÖRGÜT KURAMI BOYUNCA GELİŞTİRİLEN ÇEŞİTLİ EKOLLER VE EŞGÜDÜM ANLAYIŞLARI

H. Sami GÜVEN*

GİRİŞ

Örgüt kuramı bir dizi aşamalardan geçerek bugünkü gelişmişlik düzeyine erişmiştir. Örgüt kuramcılarını bu gelişim süreci içinde, benimsedikleri insan modellerine bağlı olarak, yönetim sürecini ve bu sürecin dayalı olduğu ilkeleri açıklamaya yönelmişlerdir. Örgüt içindeki işgörenlerin, tutum, davranış, gereksinme ve güdülerini belirleyen dinamikleri açıklamadaki yaklaşım farklılıkları, örgüt kuramcılarının örgüt ve yönetim olgusuna bakış açılarını da farklılaştırmış ve bu konuda değişik ilke ve önerilerin ileri sürülmesine neden olmuştur. Örgüt kuramı boyunca, çeşitli yönetsel süreçler üzerindeki tartışmalar büyük bir yoğunluk kazanmıştır. Anılan tartışmalar, yönetsel süreçlerin sınıflandırılmasından başlayarak, bunlar arasındaki ilişkilere, etkileşime ve örgütsel yapıyla bağlantılarından, tek tek bu süreçlerin etkililiğine değin uzanan bir bağlam içinde canlılığını sürdürmüştür.

Bu çerçeve içinde, üzerinde en yoğun tartışılan yönetsel süreçlerden birisini de "eşgüdüm" süreci oluşturmuştur. Eşgüdüm sürecinin, öbür yönetim süreçlerini dengeleyici ve örgüt içindeki çeşitli birimlerin çalışmalarını uyumlandırıcı, zamanlayıcı ve birleştirici yaşamsal niteliklerinin yanısıra, tek tek bütün bu birimlerden daha anlamlı ve değerli bir bütün oluşturucu işlevi de, onun anılan tartışmalarda büyük bir yer ve öncelik tutmasına neden olmuştur.

I. Klasik Ekol ve Eşgüdüm Anlayışı

Frederic Taylor, Henry Fayol, Luther Gulick ve Urwick'in öncülük ettikleri Klasik Ekol, örgütlerde bir dizi uzmanlık alanlarının belirmesi ve bunların çeşitli birimlere dağıtılmasıyla birlikte, bir eşgüdüm sorununun ortaya çıktığını görmekte ve bu sorunun çözümünde temel olarak hiyerarşiye ve kumanda zincirine güvenmekteydi. Bu yazarlar içinde, yalnızca Gulick, biçimsel unsurlar dışında, düşünler (fikirler) yoluyla eşgüdümü de onayarak, daha o yıllarda gerçek bir ileri görüşlülük örneği vermektedir.

* Doç.Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Bennis'in "insansız örgütler" ve Katz ve Kahn'ın "makina kuramı" olarak nitelendirdikleri klasik kuramda, temel varsayım, elde mevcut bulunan tarifelere-reçetelere-göre belli bir işi yapacak mekanik bir araç nasıl yapılıp işletilebilirse, örgüt de belli bir dizi ilkelere, verilen bir plana göre önceden kurulup, işletilebilir¹. Klasik ekol, örgüt üyelerini edilgen birer araç, ya da makinanın bir parçası gibi görmektedir. Birey, örgüt içinde bir değişken değil, tam tersine durağan bir öge olarak nitelenmektedir. Klasik ekol, işgöreni böyle değerlendirdiğinden, ona göre örgüt içinde herhangi bir eşgüdüm sorunu bulunmamaktadır. Örgüt içinde öbür etkenler (makina, anamal, araç-gereç, teçhizat) gibi insan da değişken olmayan bir etkidir. Bunlar arasındaki ilişkiler de önceden hazırlanmış planlarla ve bir dizi reçetelerle düzenlenebilir.

Görüldüğü gibi, klasik kuramın temel varsayımı, örgütün önceden ussal bir biçimde düzenlenebileceğidir. Bu varsayımdan yola çıkarak, klasik kuramın eşgüdüm anlayışını, örgüt içindeki eşgüdümsel faaliyetlerin ussal biçimde önceden belirlenebileceği biçiminde özetleyebiliriz. Kısacası, klasik ekol, eşgüdümün, hiyerarşi ve otorite yoluyla etkin bir biçimde sağlanabileceğini savunmakta ve önceden hazırlanmış planların eşgüdüm sorununu bütünüyle çözebileceğini onamaktadır.

Çağdaş örgüt yazarlarından Pfifner ve Sherwood, klasik görüşleri, bireysel değerleri göz önüne almadıkları için eleştirmişlerdir. Bu yazarlara göre, klasik modellerde otorite örgütün tepesinde toplanmakta, emirler tek yönlü olarak hep yukarıdan aşağıya doğru inmekte, siyasalar tepede oluşmakta ve bildirişme tek yolla işletilmektedir. Bu yapı içinde, alt düzeylerin eleştiri ve karşı çıkma hakları bulunmamaktadır².

Bu konuda W. Scott'un getirdiği eleştiriler de oldukça ilgi çekicidir. Bu yazar, klasik kuramda özellikle Taylor'un (Scientific management) açıkladığı biçimiyle işbölümü ve uzmanlaşmanın, hele bir vida sıkıştırma, bir parça takma gibi işin çok basit ve küçük bir bölümünü yineleyip duran bir işçi bakımından yorgunluk ve bıkkınlık verdiğini ve yaptığı işin bütün içindeki yerini göremeyince işçinin örgüte ve işine yabancılaştığını belirtmektedir³. Örgüt üyelerinin gördüğü işe karşı bıkkınlık ve yorgunluk hissetmeleri, işe ve örgüte karşı yabancılaşmaları, eşgüdümlendirilmiş bir eylemin sağlanması yönünden olumsuz nitelikleri belirlemektedir.

Özetle, klasik kuram eşgüdüm sürecini bir dizi tekil (monistik) kavramlarla açıklamakta ve sürecin dinamik olma niteliğini kavrayamamaktadır. Bu durağan bakış açısı, eşgüdüme yaşamsal rol oynayabilecek, kimi informel değişkenlerin savsanması anlamına gelmektedir. Eşgüdümün, bir süreç olduğu önceden hazırlanmış reçetelerle sağlanamayacağı ve öngörülen ilişkilerden kimi sapmaların her zaman ortaya çıkabileceği konusu, izleyen başlıkta çözümleyeceğimiz İnsan İlişkileri Ekolünün (Davranışçı Ekol) üzerinde durduğu temel bir konu olmuştur.

II. Davranışçı Ekol (İnsan İlişkileri Ekolü) ve Eşgüdüm Anlayışı

Elton Mayo, Kurt Lewin, John Dewey gibi yazarların simgelediği bu ekol,

- 1 Katz ve Kahn, *The Social Psychology of Organizations*, New York, Wiley 1966, s. 71.
- 2 John Pfifner ve Frank Sherwood, *Administrative Organization*, New Jersey, Englewood Cliffs, Prentice Hall 1960, s. 14.
- 3 W. Scott, *Organization Theory*, Irwin Inc. 1967, s. 24-25.

örgütü toplumsal bir dizge olarak ele almaktadır. Bu yazarlar, kendilerinden önceki örgüt kuramcılarını, insana durağan bir unsur olarak yaklaşmakla, makinanın bir parçası gibi görmekle ve psikolojik ve toplumsal unsurları kavrayamamakla suçlamaktadırlar.

Anılan yazarlar, Ünlü Hawthorne deneyleri ile, örgüt içinde çalışan bireylerin, klasik kuramcıların önceden saptanabileceğini savundukları davranış kiplerinin dışına çıktıklarını ve biçimsel örgütün hiyerarşi, otorite ve bildirişim yapılarına uymayan bir doğal örgüt yapısını oluşturduklarını kanıtlamışlardır. Elton Mayo ve öbürleri, örgüt içinde bireyin yapacağı işi, onun fiziki gizilgücünden çok, sosyal gizilgücünün belirleyeceğini, ekonomik olmayan (tinsel) isteklendirme araçlarının bireyin mutluluk ve güdülenmesinde temel bir rol oynayacağını ve bireylerin yönetimi ve onun belirlediği normlara karşı, tek tek kişiler olarak değil, bir kümenin üyeleri olarak tepki göstereceklerini ortaya atmışlardır⁴.

Özellikle, E. Mayo ve K. Lewin, bildirişim, katılma ve önderlik süreçleri üzerinde durmuşlar ve bunların örgütsel faaliyetlerin uyumlandırılmasında ve bütünleştirilmesinde çok önemli roller oynayacağını belirtmişlerdir.

Davranışçı ekolün bu temsilcileri, küme normlarına, değerlerine ve güdülenmesine önem veren bir yaklaşımın, eşgüdüm sağlamada ve düzeyini yükseltmede temel değişkenler olacağını savunmuşlardır. Davranışçı ekolün bulgularının sonucu olarak, yönetimde otoriter yöntemler yerine, daha liberal ve katılımcı yöntemlerin önemi ve değeri anlaşılmaya başlanmıştır. Learned ve Sproad'ın da belirttikleri gibi, İnsan ilişkileri kuramı, katılmanın: 1. Daha etkin bir bildirişime ve düşün anlaşması yarattığını ve 2. Örgüt siyasalarına karşı daha büyük bir bağlılık ve bunların sonucunda daha etkin bir uygulama olanağı sağladığını temel bir doğru olarak onamaktadır⁵.

Davranışçı ekolün bu temsilcilerinin hiyerarşik yapıya (hiyerarşik eşgüdüme) yönelttikleri eleştiriler, piramidal yapının kendisine ve düzeylerine olmaktan çok, hiyerarşi ilkesinin kapsamında bulunan otorite kabul ilişkilerine ve kararların, kuralların, bildirişmenin ve öbür eşgüdümsel çabaların tek yönlü olarak yukarıdan aşağıya doğru akmasına yönelmiştir⁶. Mary Parker Follet, sürekli olarak emir almanın, işgörenlerde karşı çıkmaya, kişiliğin örselenmesine ve sorumsuzluğa yol açtığını ileri sürmüştür⁷.

Özetle, örgüt kuramındaki insan ilişkileri ekolü, biçimsel örgütün yanısıra bir doğal örgüt yapısının varlığına ve önemine dikkati çekmiş ve biçimsel olmayan eşgüdüm konusu üzerinde durmuştur. Kümeyle özdeşleşme yoluyla eşgüdüm, gönüllü eşgüdüm, düşünceler yoluyla eşgüdüm vb. gibi kavramları geliştirmiştir.

III. Sistem Ekolü ve Eşgüdüm Anlayışı

Chester Barnard, Herbert Simon, Richard Cyret, Philip Selznick, Katz ve Kahn, William Scott ve daha birçok yazarın katkıda bulunduğu bu ekolde, örgütler

4 Amitai Etzioni, *Modern Organizations*, New Jersey Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1964, s. 32.

5 Learned ve Sproad, *a.g.e.*, s. 31.

6 Learned ve Sproad, *a.g.e.*, s. 28.

7 M. Parker Follet, aktaran Learned ve Sproad, *a.g.e.*, s. 29.

birer açık sistem olarak ele alınmaktadır. J. Henderson'a göre, örgüt, birbirine karşılıklı bağımlı bir değişkenler sistemidir⁸. Sistem yönelimli bu ekolün, üzerinde en çok durduğu yön, bir bütün olarak (örgütsel) sistemle parçaları arasındaki ilişkiler ve sistem içindeki değişmelerin karşılıklı bağımlılığıdır.

Sistemci yazarlar, örgütsel amaçları da kapsayacak biçimde, örgütün tümü ile ilgilenmektedirler. Bunlara göre, sistemin parçaları arasındaki ilişkiler ve karşılıklı bağımlılıklar, söz konusu parçaları birbirine bağlayan ve karşılıklı uyumlarını kolaylaştıran (eşgüdüm), amaca yönelmiş hareketlere katkısı olan ya da bunları engelleyen bütün süreçlerle birlikte ele alınmalıdır⁹.

Sistem ekolünün kurucusu olan C. Barnard, bu konuda; bir sistemin bütün olarak ele alınması gerektiğini, çünkü, bütün içindeki her parçanın birbirleriyle bağımlı olarak ilişkili olduğunu ve parçalardan her birinin öteki parçalardan biriyle ya da tümüyle olan ilişkisinde belirecek bir değişikliğin, sistemde de bir değişiklik oluşturaacağına ve o zaman bunun ya yeni bir sistemi, ya da aynı sistemin yeni bir durumunu belirleyeceğine değiniyor¹⁰.

Bu evrede usa şöyle bir soru gelebilir: Madem ki sistem, aralarında karşılıklı ilişkiler bulunan parçalardan oluşmuş bir bütündür, o halde birbirlerine bağımlı olan bu parçalar arasında denge sağlayacak ve ilişkilerde sapmalar ve değişiklikler ortaya çıktığında (bunun tüm sistemi etkileyeceği ve değiştireceği varsayımı göz önünde tutularak) bunları uyumlandıracak ve belli yönlere yöneltecek bir mekanizmaya gereksinim vardır. Sistem kuramında bu mekanizma nedir?

Sorunun yanıtı, sistem yaklaşımının özünü oluşturan geri-besleyim (feed-back) mekanizmasıdır. Bu mekanizma eşgüdüm sağlayıcı en önemli unsurdur. W. Scott'un örgütsel sistem modelini incelediğimizde, anılan mekanizmanın işlevi açıklık kazanmaktadır. Scott, kurduğu modelde, bir sistem olarak örgütü 5 alt ögeye ayırmaktadır. Bunlar:

1. Bireyler ve kişilik yapıları
2. Biçimsel örgüt
3. Doğal örgütler
4. Statü ve rol yapısı
5. İşin yapıldığı fiziki çevredir.

Burada konumuz açısından önemli olan soru şudur: Acaba bu beş öge örgüt içinde birbirleriyle nasıl uyumlandırılmakta, nasıl birbirlerine bağlanmakta ve örgüt amaçlarına ulaşarak, yaşamını sürdürebilmektedir. Soru, anlaşılacağı gibi, temelde bir eşgüdüm sorununda temellenmektedir. Anılan sorunun yanıtını Scott'tan öğrenebiliriz. Bu yazar, sözü edilen öğeleri bir dizi süreçlerle (bildirişme, kararlar ve denge) birbirlerine bağlamaktadır. Burada eşgüdüm sağlayıcı ilk iki süreç de çok önemli olmakla birlikte, özellikle üçüncüsü bizi daha çok ilgilendirmektedir. Scott'a göre "denge", örgüt ve alt sistemler arasındaki karmaşık ilişkilerin düzenlenmesini ve bunlar arasında çıkabilecek çatışmaların uzlaştırılıp, düzenlilik sağlanmasını belirtir.

8 Lawrence J. Henderson, *Pareto's General Sociology*, Cambridge, Harvard University Press, 1935, s. 13.

9 William Scott, "Organization Theory: An Overview and Appraisal" *The Journal of the Academy of Management*, April 1961, s. 15-16.

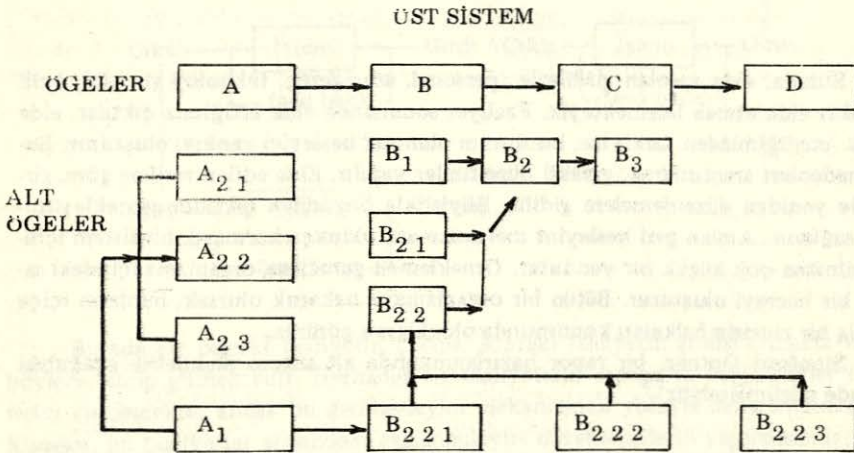
10 Chester Barnard, *a.g.e.*, s. 77-78.

mektedir. Denge, örgütü oluşturan birçok erk ve öge arasındaki ilişkileri uzlaştıran bir süreçtir. Bu süreçte, çeşitli ögelerin amaçları birbirleriyle birleştirilir. Bundan başka, denge, örgütün içinde ya da dışında değişen koşullar karşısında sistemin düzenliliğini sağlayan bir süreçtir de¹¹. Bu yazarın, dengeden kastettiği şey, eşgüdümsel faaliyetlerden başka bir şey değildir.

Bu açıklamalardan ilk bakışta bir çelişki olduğu izlenimi doğabilir. Söyle ki, temelde dinamik bir süreç olan eşgüdüm, durağan bir kavram olan denge ile nasıl bağdaşabilir? Ancak, sorunun derinlemesine indiğimizde, herhangi bir çatışmanın olmadığını görmekteyiz. Gerçekten de, sistem kuramındaki denge, klasik denge kavramından çok farklıdır. Klasik kuramdaki denge (equilibrium) statik bir durumu belirtir. Sistem kuramında ise, dinamik bir denge kavramı (homeistatis) geliştirilmiştir. Homeistatis, durmadan değişen, bozulup yeniden kurulan bir dengeyi belirlemektedir ki, oldukça dinamik bir kavramdır. Sistem kuramında, açık bir sistemin, gerek alt sistemleri, gerekse de çevresiyle kendisi arasındaki dengenin sürekli değiştiği ve bozulup yeniden kurulduğu temel bir varsayımdır.

Homeistatis, geri-besleyim (feed-back) mekanizmasını gerektirir. Çünkü, sistemin düzenlilik durumu olumsuz besleyici yankı ile denetlenir. Yani, sistemin çıktılarında beklenen ya da öngörülen biçimden bir sapma olunca, bu sapma sistemin bu işle görevli özeğine bildirilir. Bu özek de, sistemdeki sapmayı düzeltir. Böylece sistem, kendi kendini düzeltir ve yön verir¹².

Sistemle, ögeleri arasındaki ilişkilerin düzenlenmesinde, geri-besleyim sürecinin işleyişini aşağıdaki Çizge ayrıntılı biçimde göstermektedir:



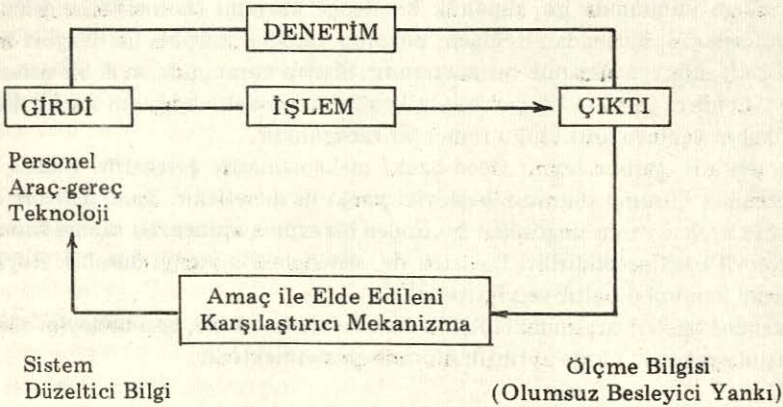
Çizgede, sistemle, alt sistemler arasındaki ilişkiler oklu çizgilerle gösterilmektedir. Bu ilişkilerde ortaya çıkacak sapmalar, sistemin bütününe etkileyeceğinden

11 Scott, *a.g.e.*, s. 235.

12 James G. Miller, "Living Systems: Basic Concept", *Behavioral Science*, Vol: 10, No: 3, July 1965, s. 193-237.

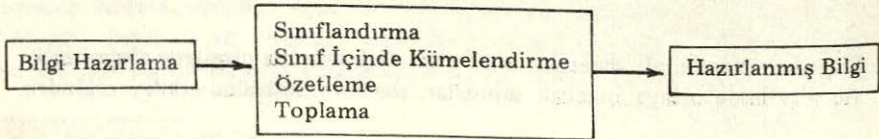
dengeinin bozulmasına neden olmaktadır. Dengenin yeniden sağlanması için geri-besleyim süreci gereklidir. Buradan, geri-besleyim mekanizmasının, sistem anlamında yeniden dengeye getirici, öğeler arasındaki ilişkileri belirleyici, uyumlandırıcı ve birleştirici roller oynaması nedeniyle, onun eşgüdümlendirilmiş bir faaliyet sağlama özelliği açıklık kazanmaktadır. İşte, daha önce sözünü ettiğimiz geri-besleyim yoluyla eşgüdüm sistem kuramında böyle sağlanmaktadır.

Sistem kuramında geri-besleyim mekanizmasının nasıl işlediğini, aşağıdaki çizge yoluyla daha ayrıntılı bir biçimde şöyle gösterebiliriz:



Burada, elde varolan girdilerle (personel, araç-gereç, teknoloji vb. gibi) belli bir çıktı elde etmek istemekteyiz. Faaliyet sonucunda elde ettiğimiz çıktılar, elde etmek istediğimizden farklı ise, bu durum olumsuz besleyici yankıyı oluşturur. Bunun nedenleri araştırılarak, gerekli düzeltimler yapılır. Elde edilen verilere göre, girdilerde yeniden düzenlemelere gidilir. Böylelikle öngörülen çıktının gerçekleştirilmesi sağlanır. Anılan geri besleyim mekanizması, oldukça karmaşık bir sistem içinde, yalnızca çok küçük bir yer tutar. Örnekleme gerekirse, organizma içindeki sadece bir hücreyi oluşturur. Bütün bir organizmaya bakacak olursak, bunların içiçe geçmiş bir zincirin halkaları konumunda olduklarını görürüz.

Stanford Optner, bir rapor hazırlanmasında alt sistem ilişkilerini aşağıdaki biçimde çözümlenmiştir¹³.



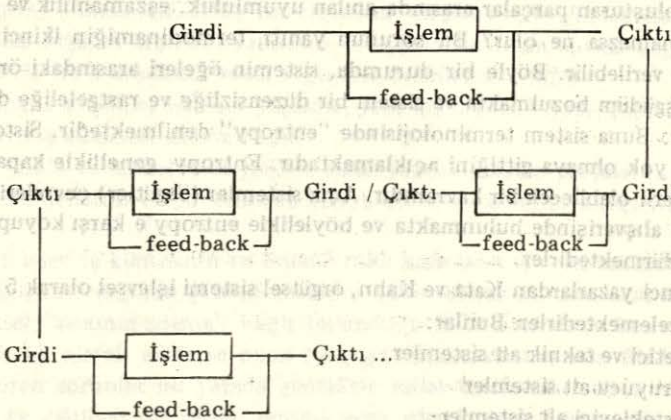
13 Stanford L. Optner, *Systems Analysis For Business Management*, New Jersey Englewood Cliffs, Prentice Hall Inc. 1968, s. 12.

Rapor Hazırlama Süreci



Rapor Hazırlanmasında Alt-Sistem İlişkileri

Bu ilişkileri sistem kavramlarıyla belirtmek istersek:



Burada bir önceki faaliyetin çıktısı, sonraki faaliyetin girdisi olmakta ve bu böylece sürüp gitmektedir. Herhangi bir faaliyetteki sapma ve değişiklikler öbürlerini etkilemekte, ancak bu geri-besleyim mekanizması yoluyla denetlenmektedir. Kısacası, bu faaliyetler arasındaki eşgüdümleyici düzenlemelerin yapılmasında, geri-besleyim temel bir mekanizma olmaktadır.

Geri-besleyim mekanizması, hem her faaliyet içinde, hem de çeşitli faaliyetler arasında eşgüdüm sağlamaktadır. Sistemde, önceki faaliyetin çıktısı, sonraki faaliyet için uygun girdileri oluşturamazsa, bu durumda geri-besleyim hem önceki hem de sonraki faaliyetler için aynı anda işlemekte ve gerekli düzeltimler her iki faaliyet kümesi için de yapılmaktadır. Sorunun özü, yalnızca birinci faaliyette gerekli ayarlamaların yapılması değil, aynı zamanda izleyen faaliyette de kimi uyumlaştırmaların gerçekleştirilmesidir. Kimi koşullarda, birinci faaliyette çeşitli sınırlar

lıklar nedeniyle ayarlama yapılamıyor ise, sistem bütün olarak ikinci faaliyette bu olanakları aramaya yönelmektedir. Böylelikle, gerekli esneklik ve uyum sağlanmış olmaktadır. Faaliyetler sistem içinde zincirleme olarak birbirlerine bağımlı olduğundan, bir faaliyetteki uyumsuzluk (eşgüdüm eksikliği) yalnızca onu izleyen faaliyette değil, toplam olarak bütün faaliyetlerde hissedilmekte ve sistem bir bütün olarak kendi kendini yönlendirmeye (regüle etmeye) başlamaktadır.

Peter Schoderbek'in de değindiği gibi, "Sistem kuramı, sistem içindeki eşgüdümün sağlanmasında bildirişime büyük bir ağırlık verir. Bildirişim, sistemin parçalarını devinime geçiren bir yöntem olarak ele alınır. Bildirişim salt eylemle biten bir itici güç olarak değil, aynı zamanda sistemdeki karar merkezlerini eşzamanlı (senkronize) bir model biçiminde bağlayan bir eşgüdüm ve denetim mekanizması olarak da ele alınır. Bildirişim konusunda söylenenlerin çoğu usa sibernetik bir model getirir. Sibernetik, her türlü sistemde geri-besleyim ve denetimle ilgilidir. Amacı, değişmekte olan sistemin kararlılığını ve bütünlüğünü korumaktır¹⁴". Çeşitli değişkenler karşısında, bu kararlılık ve bütünlüğün korunması çabaları, özde eşgüdümsel eylemlerden başka birşey değildir.

Bu evrede, usa şöyle bir soru gelebilir: Sistem kuramına göre, sistemi (örgütsel sistem) oluşturan parçalar arasında anılan uyumluluk, eşzamanlılık ve bütünlük sağlanamazsa ne olur? Bu sorunun yanıtı, termodinamiğin ikinci yasasına dayanılarak verilebilir. Böyle bir durumda, sistemin öğeleri arasındaki örgütlenme biçimi ve eşgüdüm bozulmakta ve sistem bir düzensizliğe ve rastgeleliğe doğru yönelmektedir. Buna sistem terminolojisinde "entropy" denilmektedir. Sistemin, bozulmaya ve yok olmaya gittiğini açıklamaktadır. Entropy, genellikle kapalı sistemler için geçerli olabilecek bir kavramdır. Açık sistemler (örgütler) çevrelerinde madde ve enerji alışverişinde bulunmakta ve böylelikle entropy'e karşı koyup, düzenliliklerini sürdürmektedirler.

Sistemci yazarlardan Katz ve Kahn, örgütsel sistemi işlevsel olarak 5 alt ögeye ayırarak incelemektedirler. Bunlar:

1. Üretici ve teknik alt sistemler
2. Koruyucu alt sistemler
3. Destekleyici alt sistemler
4. Uyarlayıcı alt sistemler ve
5. Yönetim alt sistemidir.

Bu yazarlara göre, ilk 4 alt sistem, kendi içinde eşgüdüm faaliyetlerini yürütür. Üretici ve teknik alt sistem, üretim faaliyetleriyle ilgili eşgüdümü sağlar. Koruyucu alt sistem, örgüt içinde uyumlu bir çalışma ortamı yaratmak ve örgütü bir bütün halinde tutmakla yükümlüdür. Destekleyici alt sistemler, çevre ile alışverişte bulunarak, gerekli girdilerin sağlanması ve çıktıların satışı ile ilgili eşgüdüm faaliyetlerini yürütmektedir. Uyarlayıcı alt sistemler ise, çevrede oluşan değişiklikleri izlemekle görevli bulunmakta ve yönetim alt sistemiyle eşgüdümlü bir biçimde çalışmaktadırlar. Anılan ilk 4 alt sistemden herbirinin çeşitli düzeylerde eşgüdüm görevleri bulunmaktadır. Yönetim alt sistemi ise, önceki 4 alt sistemin yönetimi ve eşgüdümü ile görevli-

14 Peter P. Schoderbek, *Management Systems*, New York, John Wiley and Sons, Inc., 1967, s. 36.

dir. Genel olarak, sistem ölçeğindeki eşgüdümünden sorumludur. Katz ve Kahn, yönetim sisteminin 3 görevini şöyle açıklamaktadırlar:

1. Alt sistemlerin eşgüdümü
2. Hiyerarşik katlar arasındaki çatışmaların çözümü ve
3. Çevreden gelen istek ve gereksinmelerin, örgütün kaynak ve gereksinmeleriyle eşgüdümünü sağlamaktır.

Anılan yazarlar, bu alt sistemlerin eşgüdümünde rollerin, normların ve değerlerin birleştirici ve uyumlandırıcı etkenler olduklarını vurgulamaktadırlar¹⁵.

Örgütü bir sistem olarak ele alan çağdaş yazarlardan Rensis Likert ise, geleneksel hiyerarşideki kişiler arasındaki ilişkilerin yerine kümelerarası ilişkileri yerleştirmeyi ve bütün kurum hiyerarşisi içinde birbirine geçen kümeler yoluyla etkin bir eşgüdüm sağlayan bir örgüt yapısı oluşturmayı önermektedir¹⁶. Likert'e göre, örgütlerde etkin bir eşgüdümün gerçekleştirilebilmesi için, temel bir gereğin karşılanması gerekir. Bütün örgüt, kümece karar verme sürecini etkin bir biçimde kullanabilecek iş kümelerinden oluşan çoklu ve birbiri içine geçmiş bir küme yapısına sahip olmalıdır. Bu gereği karşılayan bir örgüt, eşgüdüm için zorunlu olan güdüleyici güçlerin yaratılması ve yukarı, aşağı ve yatay etkileşimin gerçekleştirilmesi yoluyla etkin bir etkileşim-etki sistemine sahip olacaktır. Likert'e göre, sistem-4'ü (katılımlı yönetim yapısı) kullanarak, etkin bir eşgüdüme ulaşmak için, yüksek düzeyde uzmanlaşmış bir örgütün biçimsel yapısında ve uygulamalarında önemli değişiklikler yapmak gerekir. Bu konuda iki temel değişiklik önerilebilir. Bunlar:

1. Örgütün alışılmış işlevsel yapısına, yeni bir biçimsel yapı, çapraz işlev ve diğer bağlayıcı iş kümeleri eklenmelidir.

2. Bu çoklu ve birbiri içine geçmiş küme yapısının bütün parçaları, adam-adama, üstten-asta denetim ve yönetimden çok, kümece karar verme süreçlerini kullanmalıdırlar.

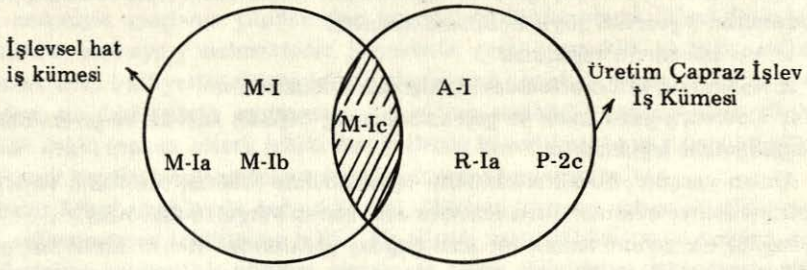
Çapraz işlev iş kümesinin en önemli rolü, kararların işlevsel hatların özel çıkarlarını değil, tüm örgütün gereksinmelerini bütün olarak yansıtmasını sağlamaktır. Geleneksel "adamin-adama" bağlı bulunduğu ilişki biçiminde ise, ele alınan sorunlar çok sık olarak astın ve onun çalıştığı birimin sorunlarıdır. Bir karar vermeyi gerektiren sorunlar bu yapıda genellikle astlar tarafından ortaya atılmakta, incelenmesi ve çözümü alt düzey açısına göre olmaktadır. Bunlar, tüm örgütün yararı pahasına, daha küçük örgütsel birimlerin yararlarına hizmet etmektedir. Kısacası, adam-adama bağlı ilişki biçiminde (karar verme ve etkileşimde) sorunun çözüm düzeyi ast (birim) düzeyinde gerçekleşirken, Likert'in önerdiği çoklu ve içiçe geçmiş yapı içinde, ast kademeyi etkileyen sorunlar, departman çapında sorunlar olarak ele alınmaktadır. Böylelikle sorunlar, belli bir ast birimin yararına hizmet etmekten çok, tüm departmanın yararı gözetilerek çözülmektedir¹⁷.

Çoklu ve birbiri içine geçen kümelerden oluşan bir örgüt yapısında eşgüdüm süreci şöyle işlemektedir:

15 Katz ve Kahn, *a.g.e.*, s. 33.

16 R. Likert'in bu görüşlerini açıkladığı model için bkz: *New Patterns of Management*, New York, Mc Graw Hill Co., 1961; Ayrıca, *The Human Organization*; New York, Mc Graw-Hill Co., 1967.

17 Rensis Likert, *The Human Organization*, *a.g.e.*, s. 16-45.



Burada M-Ic, iki üste bağlı bir asttır ve her iki iş kümesinde de kümece karar verme süreci yoluyla yukarı doğru bir etkileşim yaratabilmektedir. Her iki iş kümesinin aralarındaki görüş farklılıklarını, kümece karar verme yoluyla çözebilecekleri beklenmektedir. Eğer M-Ic geleneksel örgüt yapısı içinde bulunsaydı ve iki üstü arasında gelişen bir çatışmaya konu olsaydı, bu durumda sorun, yalnızca amirlerinden birinin ya da her ikisinin M-Ic'nin davranışları konusunda beklentilerini değiştirmeleri ile çözülebilirdi. Oysa Likert'in önerdiği çoklu ve içiçe geçmiş kümelerle dayalı örgüt yapısında, sorunun çözümü, adam-adama etkileşimden çok, kümece etkileşim olanaklarına dayanmaktadır. Bu yapı içinde, bu türden çatışmalı isteklere konu olan birey (ast), ilgili iş kümelerinde sorunu ortaya atmakta ve onun üzerinde bir tartışma başlatabilmektedir. Birey, kişisel olarak her iki amirine de sorular yönelmekte ve tartışmalar kişisel olmayan bir düzeyde sürmektedir. Kararlara bir anlaşma ile ulaşılmakta ve öneri ve eylemler amirlerin katıldığı birleşik bir usavurmayı ve çözümlenmeyi yansıtmaktadır. Böylelikle geleneksel adam-adama etkileşime oranla, kümece etkileşim, karar vermede üstlere daha çok bilgi sağlamaktadır. Bu süreçler, örgütteki eşgüdüm olanaklarını ve düzeyini önemli ölçüde arttırmaktadır. İç-içe geçmiş ve çoklu küme yapısının belirlediği eşgüdüm sağlayıcı bağlar, tüm örgütün yararını gözeterek kararlara ulaşılmasına olanak tanımaktadır. Çapraz işlev ve öbür iş kümeleri, örgüt içinde eşgüdüm sağlayıcı güçlü bağlar oluşturmaktadır.

Kısacası, R. Likert, Sistem-4 adını verdiği "katımlı-küme" yönetim biçiminde, geleneksel hiyerarşideki kişiler arası ilişkiler yerine, kümeler arasındaki ilişkilerin yerleştirilmesini önermektedir. Burada Sistem-4 örgüt yapısı, önderlerin aralarında bağlayıcı roller oynadıkları (linking-pins) iç-içe geçmiş çoklu kümelerden oluşmaktadır. Likert'in Sistem-4 yönetim biçimi 3 temel öğeye dayanmaktadır. Bunlar: 1. Destekleyici İlişkiler İlkesi, 2. Kümece karar verme ve yönetim ve 3. Yüksek Performans (etkinlik) erekleridir. Bu öğeleri içeren bir yönetim biçiminin, Likert'e göre, eşgüdüm sorunları enaza inmektedir.

R. Likert'in ve öbür sistem ekolü yazarlarının, örgüt kuramına yaptıkları en önemli katkı, hiç kuşkusuz, bir sistem olarak gördükleri örgütteki değişim sürecini çözümlerken, bölük pörçük bir değişim yerine, kendi içinde ve parçaları arasında bir bütünlük ve tutarlılık gösteren bir değişimi öngörmeleridir. Sistemci yazarlar, geliştirdikleri dinamik modellerle, örgütsel değişkenlerin zaman içinde salt sayısal bir değişmeye uğramadıklarını, bundan öteye aralarındaki ilişki kiplerinin de önemli ölçüde değiştiğini ortaya koymuşlardır.

SONUÇ

Örgüt içindeki çeşitli birimlerin faaliyetlerini uyumlu ve birbirlerini bütünler bir biçimde dengeleme ve eşzamanlandırma süreci olarak eşgüdüm, örgütsel etkinlik ve üretkenlik üzerindeki yaşamsal rolü nedeniyle örgüt kuramcılarının üzerinde en çok durdukları ve yoğun bir biçimde tartıştıkları bir yönetim işlevini oluşturmuştur. Örgüt kuramcılarının önerdikleri yönetim biçimleri ve değişik örgüt yapıları, büyük ölçüde eşgüdüm sürecinin işlerliğini ve etkinliğini arttırmayı amaçlayan ilke ve önerilerle özdeşleşmiştir.

Klasik örgüt kuramcıları, etkili bir eşgüdümün gerçekleştirilmesinde, daha çok biçimsel yöntemlere ağırlık tanımışlar ve hiyerarşi ve otorite üzerinde durmuşlardır. Örgütlerde, eşgüdümleyici faaliyetlerin ussal bir biçimde önceden tasarlanabileceğini savunan bu yazarlar, örgütsel planların önemini vurgulamışlardır.

Klasik kurama karşı bir tepki olarak beliren davranışçı ekolün temsilcileri ise, örgüt içinde çalışan bireylerin, yönetimin koyduğu normlara ve biçimsel örgütün hiyerarşi, otorite ve bildirişim yapısına uymayan, kısacası öngörülen biçimsel ilişkilerin dışına taşan bir doğal örgüt yapısını oluşturduklarına dikkati çekmişlerdir. Bu yazarlara göre, örgütlerdeki eşgüdüm düzeyini ve etkinliğini belirleyen ana değişkenler, biçimsel unsurlardan çok, küme normları, değerleri, güdülleri vb. gibi doğal örgüt yapısıyla ilgili değişkenlerdir. Davranışçı ekole göre, nasıl doğal örgütler, biçimsel örgütü bütünlemede ise, doğal eşgüdüm süreçleri de, biçimsel eşgüdümün eksikliklerini kapatmakta ve ona işlerlik kazandırmaktadır. Küme dinamiğine, kümesel güdülenmeye ve katılımın örgüt içindeki eşgüdümleyici gizilgücüne dikkati çeken davranışçı ekol, "gönüllü eşgüdüm", "kümeyle özdeşleşme yoluyla eşgüdüm", "düşünler yoluyla eşgüdüm" vb. gibi kavramları geliştirmiştir.

Çağdaş örgüt kuramcıları ise, bir toplumsal sistem olarak gördükleri örgütü, bir dizi alt sistemlerle tümleşik olarak ele almakta ve sistemle unsurları arasındaki etkileşimin sağlanmasında, geribesleyim mekanizmasını temel bir eşgüdüm aracı olarak değerlendirmektedirler. Bu yazarlar, örgütsel değişme sürecine bir sistem bütünlüğü anlayışı içinde yaklaşmakta ve değişmenin, alt sistemler arasındaki uyumluluğu, dengeyi ve zamanlamayı içerecek biçimde gerçekleştirilmesinde eşgüdümün önemi üzerinde durmaktadırlar.

TÜRKİYE'DE KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSAL SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ*

Ali CEYLAN**

I. GİRİŞ

Küçük işletmelerin gerek ülkemiz, gerekse diğer gelişmiş ülke ekonomileri içerisinde önemli yerleri vardır. Küçük işletmeler Türkiye'de mal ve hizmet üretimi ve istihdamı açısından önemli bir yere sahiptirler. Örneğin; toplam imalat sanayiinde istihdam edilen 1.547.700 kişinin 740.000'nin istihdamı küçük imalat sanayi tarafından gerçekleştirilmektedir¹.

Öte yandan, DİE'nün 1980 genel sanayi ve işyerleri sayımına göre, Türkiye'de tüm işyerlerinin % 93'nün küçük, % 7'si büyük işletmelerden oluşmaktadır. Sayım kapsamına alınan imalat, ticaret ve hizmet işletmelerinde istihdamın % 68'inin küçük işletmeler tarafından karşılandığı saptanmıştır. Özellikle ticaret, otelcilik ve lokantacılık işyerlerinde 1.187.550 kişinin istihdam edildiği tahmin edilmektedir. Öte yandan, ticaret ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin küçük işletme şeklinde kurulmaları ve bu sektördeki paylarının her geçen gün artması önemlerini arttırmaktadır. İmalat sanayiinde ise, 1-9 kişi çalıştıran işyerleri yerine, en son tanımıyla en çok 25 kişi çalıştıran işyerleri küçük sanayi olarak kabul edilirse, küçük sanayinin ülke ekonomisindeki payı daha da artmış olacaktır².

Ayrıca, Dünya Bankası'nın bir raporuna göre, küçük işletmelerde bir kişi istihdam edilmek için büyük işletmelere göre 1/3 kadar az sermaye yatırımı gerekmektedir. Sermayenin kıt olduğu Türkiye açısından söz konusu durum, küçük işletmelerin önemini arttıran bir başka faktördür³.

* Bu makale 12-13 Aralık 1983 tarihlerinde İstanbul'da SEGEM tarafından yapılan Küçük İşletmelerin Problemleri ve Çözüm Yolları Sempozyumuna tebliğ olarak sunulmuştur.

** Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

- 1 Ahmet Buldan, "Türkiye'de Küçük İşletmelerin İstihdama Katkıları", Dünya'da ve Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü Sempozyumu, Ankara, 17-18 Ekim 1983, s. 4.
- 2 Nezih Gökdoğan, "Dünya'da ve Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü" Dünya'da ve Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü Sempozyumu, 17-18 Ekim 1983, Ankara, s. 3.
- 3 Ali Ceylan, "İşsizliğe Karşı Küçük İşletmeler", Milliyet, 11 Eylül 1980, s. 2.

Türkiye açısından küçük işletmelerin önemini arttıran bir başka neden, küçük işletmelerin kullandıkları girdilerin yurt içi kaynaklardan karşılanmasıdır. Böylece ülke ekonomisinin dışa bağımlılığı belli bir oranda azalmaktadır. Öte yandan, küçük işletmelerin gelişmeleri sağlandığı oranda, büyük işletmelerin daha az sabit ve işletme sermayesine gereksinimleri olacaktır⁴. A.B.D. gibi gelişmiş bir ülkede bile küçük işletmeler büyük işletmeleri tamamlamaktadır. Örneğin, United States Steel Corporation 50.000, General Electric Company 42.000, Du Pont Company 30.000, General Foods Corporation 40.000 işletmeyle işbirliği yapmaktadır⁵.

Onun için ekonomideki yerleri bu derece önemli olan küçük işletmelerin başarısızlık nedenleri üzerinde durmak ve çözüm önerileri sunmak zorunluluğu vardır.

II. KÜÇÜK İŞLETMELERİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİ

Dünya'da bazı ülkelerde yapılan araştırmalar, küçük işletmelerin başarısızlık oranlarının büyük işletmelere göre daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Aynı araştırma sonuçlarına göre, başarısızlıkta en önemli neden finansal sorunlardan kaynaklanmaktadır. Öte yandan yine yapılan araştırmalar, küçük işletmelerin kuruluşundan itibaren ilk 5 yılda % 57'sinin başarısız olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle, küçük girişimci için ilk 5 yıl oldukça önemlidir.

Bir başka araştırmada girişimci ve kredi verenin görüş açılarından başarısızlık nedenleri şu şekilde özetlenmiştir.

Başarısızlık Nedenleri	Girişimcinin	Kredi Verenin
	Görüş Açısından %	Görüş Açısından %
İş bunalımları	68	29
Yetersiz yönetim	28	59
Yetersiz sermaye	48	33
Şüpheli alacaklar	30	18
Rekabet	40	9
Varlıkların değerlerinin düşmesi	32	6
Konumluk yeri	15	3
Kredi maliyetinin fazlalığı	11	2
Beklenmeyen gelişmeler	11	2

Tabloda görüleceği gibi, gerek girişimci ve gerekse kredi verenin görüş açılarından finansal olayların başarısızlıkta rolü çok önemlidir. Küçük işletmelerin başarısızlıklarında rol oynayan finansal sorunlar şunlardır:

1- Küçük girişimci genellikle teknik bilgi sahibidir. Başka bir deyişle, küçük girişimciler finansman konusunda daha az bilgi sahibidirler. Örneğin kredili satışlar konusunda duygusal satışlar nedeniyle, alacaklarını tahsilde sorunlarla karşılaşmaktadırlar⁶.

4 Ali Ceylan, "Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları", Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, Yıl 3, Sayı 12 Aralık 1981, s. 329.

5 A. Alev Baç, "Dünya'dan Çeşitli Örneklerle Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü", Dünya'da ve Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü Sempozyumu, 17-18 Ekim 1983, Ankara, s. 2.

6 Pearson Hunt - Williams Charles M. - Donaldson Gordon, Basic Business Finance; Text and Cases, Richard D. Irwin Inc: Homewood, Illinois, 1971.

2- Sabit varlıklara veya döner varlıklara yapılacak yatırımın aşırı veya eksik tahmin edilmesi bir başka başarısızlık nedeni olmaktadır. Bir başka deyişle, işe başlama sermayesinin yetersizliği veya çalışma sermayesi yetersizliği başarısızlıkta önemli rol oynamaktadır⁷.

3- Ticari kredi küçük işletmeler için en önemli fon kaynağıdır. Oysa yeni kurulan küçük işletmelerin yeni olmaları nedeniyle özellikle ticari kredi kullanmaları zor olmaktadır. Ticari kredi kullanamama veya yeterli ticari kredi kullanamama başarısızlıkta önemli olmaktadır.

4- Küçük işletmelerin bütün yükünün genellikle bir kişinin omuzlarında olması, finansmanla ilgili sorunlara yeterli zamanın ayrılmasını engellemektedir. Böyle olunca işletmeyle ilgili finansal planlama ve finansal denetim yapılamamaktadır. Bunun sonucu olarak kasa, alacaklar, stoklar, gelirler ve giderlerle ilgili harcamalar gelişigüzel yapılmaktadır.

5- Küçük girişimcileri başarısız yapan bir başka finansal neden bankaların takındıkları olumsuz davranışlardır. Bankalar açısından bunun nedeni, küçük işletmelerde muhasebe verilerinin yetersiz olması veya olmaması olarak belirtilmektedir. Öte yandan, bankalar yüzlerce küçük işletmeye kredi açmak yerine bir büyük işletmeye kredi açmayı tercih etmektedirler. Bunun yanında, küçük işletme hayatının devamı, girişimcinin yaşamına bağlı olduğundan, bankalar genelde küçük işletmeler aleyhine bir politika uygulamaktadırlar⁸.

6- Bankalardan yeterli fonu sağlamıyan küçük işletmelerin Türkiye açısından menkul kıymet ihracı ile fon sağlamaları da mümkün değildir. Hatta sermaye piyasasının gelişmiş olduğu ülkelerde bile menkul kıymet ihracı çok zor gerçekleşmektedir. Başka bir anlatımla, menkul kıymet ihracı mümkün olsa bile, işletmeye maliyeti çok yüksek olmaktadır. Çünkü, gerek sermaye piyasası araçları ve gerekse en son menkul kıymet alıcıları küçük işletmelerin menkul kıymetlerine yatırımı çok riskli bulmaktadırlar. Bu nedenle küçük işletmelerin sermaye piyasasından yararlanmaları için başka yollar aranmaktadır.

7- Bağımsız olma arzusuyla küçük işletmelerin hukuki yapılarını değiştirerek büyümek istememeleri, yaşamlarının sona ermesine neden olmaktadır.

8- Enflasyon sonucu artan fiyatlar, girdi maliyetlerini yükseltmekte, mevcut sermayeyi giderek azaltma ve işletmeye başarısızlık ortamı hazırlamaktadır. Enflasyon, ekonomik durgunluk, sıkı para politikası, yükselen maliyetler, belirsiz arz kaynakları, küçük işletmeleri yaşama savaşıyla karşı karşıya bırakmaktadır⁹.

III. FİNANSAL SORUNLARA ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Son yıllarda başta Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde küçük işletmelere yardım çalışmalarına büyük önem vermeye başlanmıştır. Küçük işletmelerin başarısızlıklarında finansal olayların ilk sırayı aldığı tesbit edil-

7 Ali Ceylan, "Küçük işletmelerin sermaye gereksiniminin belirlenmesi", B.İ.T.İ.A. Dergisi, Cilt VII, No: 3, Eylül 1978, s. 257.

8 Business Week, Executive Portfolio Special Report on Major Business Problems, Mc Graw Hill, 1978, s. 77.

9 Business Week, a.g.k., s. 73.

dikten sonra, finansman teori ve uygulaması konusunda küçük girişimcilere bilgi aktarılmasına başlanmıştır. Bu tür çalışmalara ülkemizde de ayrı bir önem verilmesi zorunludur. Çünkü, Türk küçük girişimcisinin de en önemli sorunu işletme olaylarını finansal olarak ifade edememesidir. Yukarıda belirtilmeye çalışılan finansal sorunlara çözümler şunlar olabilir.

1- Her şeyden önce yatırıma karar veren küçük girişimci işe bizzat başlama veya devren satın alarak başlama şansına sahiptir. İşyerini devren satın almanın kurmaktan daha iyi olacağını savunanlar çoğunluktadır¹⁰. Bunun nedeni, işyeri kurulurken sözkonusu olacak hataların devren satınalma ile giderilebileceğidir. Daha önce belirtildiği gibi, yeni bir işyeri kurulurken sermaye gereksinimini belirlemek güç bir iştir. Özellikle yetersiz sermayeyle işe başlama veya sabit varlıklara aşırı yatırım sorunlar yaratmaktadır. Eğer girişimci işe bizzat başlayacaksa yapılacak yatırımın çok ayrıntılı bir listesini hazırlamalıdır. İşyeri kiralamak, başlangıç stoku almak ve araç gereç satınalmakla işe başlamak başarısızlığın ilk nedenidir. Ayrıntılı yatırım veya harcama listesi hazırlanırken fiyat artışları da gözönüne alınmalıdır. Öte yandan girişimci, birkaç ay içerisinde kâr elde edemeyeceğini düşünerek hareket etmelidir. Başka bir deyişle, kendisinin, ailesinin, çalışanların, işyerinin birkaç aylık giderlerini de yatırım harcaması içerisinde almalıdır. Eğer başlangıç sermayesi yetersiz ise, işyerini, makine araç ve gereçlerini satın almak yerine kiralamak veya taksitlerle satınalmak düşünülmelidir. Öte yandan, yeni makine ve alet satınalmak yerine kullanılmış makine ve tezgahlar, satın alınacak sermaye gereksinimi azaltabilir.

2- Yeni işyeri açılırken makine yerine işçi ikame ederek sabit sermaye yatırımı azaltılabilir. Ancak işletmenin üreteceği malın özelliği ve rakiplerin durumu sınırlayıcı bir rol oynayabilir.

3- İşletme hayatının belirli dönemlerinde müşteri siparişlerini karşılayamama veya işlerin kesilme riskine rağmen, stoklarını belli bir seviyeye kadar düşürebilir¹¹. Ayrıca işletmede birkaç çeşit mal üretiliyorsa, en kolay pazarlanabilir malı üreterek ve bunu peşin veya kısa vadeli kredi ile satarak, daha süratli bir nakit girişi sağlanabilir. Başka bir ifade ile, peşin veya kısa vadeli satın almak isteyen müşterilere satış yapmak benimsenerek, sermaye gereksinimi azaltılabilir. Ancak böyle bir durumda peşin satışlar için uygulanacak iskontonun belirlenmesi gerekir.

4- İşletme sahibi hammadde veya mamül madde alışlarındaki finansal yükünü kısmen veya tamamen hafifletmek için daha büyük işletmeler hesabına fason çalışabilir. Öte yandan ticari kredi kullanmak isteyen küçük işletme sahibi satıcıları iyi tanımak ve aralarındaki rekabeti izlemeye çalışmalıdır. Böylece hangi satıcıdan ne kadar bir zaman için kredi kullanılacağını saptayabilir.

5- Küçük girişimci işçilik giderlerinde finansman yükünü azaltmak için, fason iş yaptırabilir.

6- Ödemeler genellikle nakit yerine çekle yapılmalıdır. Böylece girişimcinin fon yaratması sözkonusu olacaktır.

10 Ali Ceylan, "Satın Alınacak Küçük Bir İşletmenin Değerlendirilmesi", Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, Mart 1983, s. 153.

11 Ali Sait Yüksel - O. Donnel John L., Para Bulma (Finansman) nın Seçilmiş Konuları, Ayyıldız Matbaası A.Ş., Ankara, 1970, s. 205.

7- İşyerinin açılışında yapılacak masraflar eğer mümkünse taksitler halinde yapılmalıdır.

8- Küçük işletmeler alacaklarını tahsil edememe yanında sık sık borçlarını ödememe durumuyla da karşılaşır. Bunun nedeni alacakların ve borçların yönetimine gereken önemin verilmesidir. Başka bir ifadeyle nakit bütçesinin yapılmamasıdır.

Küçük girişimci başlangıçta peşin ve krediyle satış konusunda karar vermeli dir. Eğer krediyle de satış yapılacaksa, hangi müşterilere ne kadar ve toplam olarak kaç liralık kredi açılacağı belirlenmelidir. Genel olarak akraba ve arkadaşlara borç para verilmemeli ve krediyle mal satılmamalıdır. Öte yandan sıkılgan, alacağını isteyecek girişimcilerin krediyle satış yapmamaları gerekir.

Krediyle satış yapmaya karar vermiş girişimciler açık hesap yerine, çek, bono gibi bir belge almayı politika olarak benimsemelidirler. Çünkü belgeye bağlanan alacakların ödenmeme riski daha az olmaktadır. Bunun yanında girişimci, sözkonusu belgelerin karşılığında kredi sağlayabileceği gibi, iskonto ettirerek vadeden önce nakit girişi sağlayabilir.

Buna karşılık girişimci borçlanma durumunda mümkün olduğu kadar bir belge vermemeye çalışmalıdır.

9- Küçük girişimciler genellikle uzun vadeli sermaye gereksinimlerini öz kaynaklardan karşılarlar. Bunun nedeni uzun vadeli kredi sağlayamamalarıdır¹². Oysa başta ortak istenmemesi nedeniyle öz sermaye yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle küçük işletmelerde uzun vadeli varlıkların finansmanı için kısa vadeli fonlar kullanılmaktadır. Bunun sonucu olarak toplam sermaye içerisinde öz sermayenin payının az olması kredinin maliyetinin yükselmesine neden olmaktadır. Ayrıca sabit varlıkların kısa vadeli fonlarla finanse edilmeye çalışılması, işletmenin sık sık finansal sorunlarla karşılaşmasına neden olmaktadır.

IV. KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSAL SORUNLARIYLA İLGİLİ UYGULAMA

Bursa ve İnegöl'de 1980 ve 1982 yıllarında küçük işletmelerin finansal sorunlarıyla ilgili iki anket çalışması yapılmıştır. 1980 yılında yapılan uygulama kapsamına Bursa'da faaliyet gösteren 56 ipekli dokumacı, 36 madeni dökümcü ve 8 tabak işyeri olmak üzere toplam 100 işyeri alınmıştır. Anket soruları küçük girişimcilerle görüşme yapılarak cevaplandırılmıştır. Elde edilen sonuçlardan bazıları şunlardır¹³.

12 Ernest W. Walker - J. William Petty II, Financial Management of the Small Firm, Prentice - Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1978, s. 162.

13 Ali Ceylan, Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama, Bursa, 1982, s. 75.

1- Ortağınız var mı sorusuna alınan cevaplar aşağıdaki gibidir.

	<u>İpekli Dokumacılar</u>	<u>Madeni Dökümcüler</u>	<u>Tabaklar</u>
Evet	% 20	% 54	% 34
Hayır	% 80	% 46	% 66
2- İşe nasıl başladınız?			
Kendim açtım	% 76	% 85	% 09
Devren satın aldım	% 24	% 15	% 11
3- İşyerinizi açarken gerekli sermayeyi aşağıdaki kaynaklardan hangilerinden karşıladınız?			
Kendi öz kaynaklarımdan	% 84	% 85	% 78
Akraba ve arkadaşlardan borç	% 64	% 65	% 56
Ticari kredi	% 24	% 19	% 22
Banka kredisi	—	% 7	—
4- Bankalardan kredi isterken nelerin gerekli olduğunu biliyor musunuz?			
Evet	% 28	% 46	% 67
Hayır	% 72	% 54	% 33
5- Halk bankasının sizce aksayan yönleri nelerdir?			
— Kredileri çok yetersiz.			
— Formaliteleri çok ve uzun zaman alıyor.			
— Krediler kullandırılmıyor.			
6- Gelir ve giderlerinizi yazılı olarak tahmin etmeye çalışıyor musunuz?			
Evet	% 32	% 36	% 56
Hayır	% 68	% 64	% 45

Bu araştırmadan elde edilen sonuçlardan birisi, cirosu veya gelir seviyesi en düşük iş kolunun dokumacılar olduğudur. Ciro en yüksek iş kolu ise tabaklardır. Ciro veya iş hacminin artması işletme sahiplerinin banka kaynaklarını kullanmak, nakit bütçesi yapmak gibi finansal konulara ağırlık verdiklerini ortaya çıkarmıştır.

1982 yılında 100 küçük mobilya imalatçısıyla İnegöl'de yapılan anket sonuçlarından bazıları aşağıdadır. Bu araştırmada küçük mobilyacı tanımını en fazla 10 işçi çalıştıran iş yerleri olarak alınmıştır¹⁴.

1- Küçük mobilyacıların fon gereksinimleri fazla olmasına rağmen, İnegöl'de anket kapsamına alınan mobilyacıların ancak % 60'ının Esnaf Kefalet Kooperatifine üye oldukları saptanmıştır. Krediyeye olan aşırı gereksinime rağmen, Esnaf Kefalet Kooperatifi aracılığıyla sağlanan kredinin çok düşük olması üyeliği çekici kılmamaktadır. Üye başına kredi tutarı 40.000 lira olarak saptanmıştır. Esnaf Kefalet Kooperatiflerine üye olmayan küçük mobilyacılar da gözönüne alınırsa, imalatçı başına kredi tutarı yarı yarıya düşecektir. Sözkonusu kredinin çok yetersiz olduğu saptanmıştır. Bu nedenle kredilerin genellikle amaç dışı kullanıldığı belirlenmiştir.

14 Ali Ceylan - Erhan Kocabaş, "Mobilya İmalatçıların Sorunları", Bursa Hakimiyet Gazetesi, 29.10.1982, s. 1.

2- Yeni işe başlayan küçük bir mobilyacının fon kaynakları şu şekilde saptanmıştır.

<u>Kaynaklar</u>	<u>%</u>
Öz kaynaklar	70
Yabancı kaynaklar	30

3- Yeni bir makina ve alet almında fon kaynakları şu şekilde tesbit edilmiştir.

	<u>%</u>
Öz kaynak	53
Esnaf Kefalet Kooperatifi	10
Ticari Kredi	24
Diğer Krediler	13

4- Peşin vergi uygulamasının ilk defa yapıldığı sözkonusu dönemde örneğe giren 100 mobilyacıdan 33'ü peşin vergisinin tamamını, 17'si ilk taksidini, 40'ı hiç ödeme yapmadığını, 10'u ise yeni işe başlamaları nedeniyle peşin vergiye muhatap olmadıklarını belirtmişlerdir. Peşin vergi ödeyenlerin % 50'si öz kaynaklarıyla, % 41'i ise borç olarak ödeme yaptıklarını belirlemişlerdir. Bu sonuç, küçük mobilya imalatçılarının nakit durumlarının çok yetersiz olduğunu ve marjda çalıştıklarını göstermektedir.

5- Küçük mobilyacıların % 97'sinin muhasebe kayıtlarının serbest muhasebeciler tarafından tutulduğu tesbit edilmiştir. Bu sonuç, küçük işletmelerde muhasebenin bir zorunluluk gereği tutulduğunu göstermektedir. Bu anlayış küçük işletmelerde pahalıya mal olmaktadır. Çünkü muhasebe verileri yeterli olmadığı için işletmenin başarısı ölçülemediği gibi, kredi kurumlarına karşı da güven verilememektedir.

V. SONUÇ VE ÖNERİLER

Küçük işletmelerin Türkiye ekonomisi içerisinde çok önemli yerlerinin olduğu tartışılmaz bir gerçektir. Buna karşılık, sözkonusu birimlerin sorunlarının çözümüne gereken önemin verilmediği de ortadadır. Küçük işletmelerin en önemli sorunlarından birisini finansal sorunlar oluşturmaktadır. Küçük girişimciler genellikle teknik yönleri ağır basan kişilerdir. Bu nedenle finansal yönetim konusunda yeterli seviyede bilgi sahibi değildirler. Onun için nakit varlıklara, stoklara, alacaklara, sabit varlıklara yatırım ve yönetim konusunda eğitilmelidirler. Öte yandan kredi sağlayan kurumlara yaklaşım konusunda küçük girişimciler yeterli bilgiye sahip değildirler. Küçük işletme verilerini yetersiz bulan finans kurumları ise kredi sağlama konusunda isteksiz davranmaktadırlar. Ayrıca yüzlerce küçük işletme yerine bir büyük işletmeye kredi vermeyi tercih etmektedirler. Bunun sonucu olarak Türkiye'de küçük girişimci ya tefeci piyasasından yüksek maliyetli kredi kullanmakta ya da Halk Bankası kredilerine bağlı kalmaktadır.

Ancak Halk Bankası kredilerinin çok yetersiz olduğu bir gerçektir. Aşağıdaki tablo durumu daha iyi bir şekilde ortaya koymaktadır¹⁵.

15 "Esnaf-Sanatkâr ve Küçük Sanayici Kredileri", Görüş, Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, Cilt II, Sayı 9, Eylül 1983, s. 28.

**Esnaf-Sanatkâr ve Küçük Sanayicilere Verilen Mesleki
Kredilerinin Toplam Banka Kredileri İçindeki Yeri**

Esnaf-Sanatkâr ve K. Sanayi Kredileri		Toplam Banka Kredileri	
Yıllar	Milyon (TL)	Milyon (TL)	1/2 %
1977	8.270	335.153	2.47
1978	11.956	410.895	2.91
1979	18.740	591.586	3.17
1980	29.137	966.455	3.01
1981	47.129	1.627.508	2.90

Küçük işletmelerin finansal sorunlarına yardım için Halk Bankası kaynaklarını artırılması gerekir. Ancak Halk Bankası'nın sorunu çözemeyeceği de bir gerçektir. Bunun için, ticari banka kredilerinin belli bir oranının küçük işletmelere verilmesi sağlanmalıdır. Öte yandan Halk Bankası, kredi vermek yanında, anonim şirket şeklinde kurulmuş küçük ve orta işletmelerin menkul kıymetlerine yatırım yapabilir. Daha sonra bu menkulleri genel yatırımcılara satarak bir başka işletmenin menkul kıymetlerini satın alabilir. Böylece Türkiye'de sermaye piyasasının yerel olarak gelişmesine öncülük de edilmiş olunur.

Sosyal Sigortalar ve Bağ-Kur pirimlerinin önemli bir tutarını küçük işyerleri ödemektedir. Bu nedenle ilgili kurumların fonları daha fazla bir oranda küçük işletmelere kullanılmalıdır. Örneğin, Halk Bankası aracılığıyla sözkonusu fonlar küçük işletmelerin menkul kıymetlerine yatırılabilir. Böylece şirketleşme olgusu ve sermaye piyasasının gelişmesi de teşvik edilmiş olacaktır.

KAYNAKLAR

- Ali Ceylan, "Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları", Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, Yıl 3, Sayı 12, Aralık 1981.
- Ali Ceylan, "İşsizliğe Karşı Küçük İşletmeler", Milliyet, 11 Eylül 1980.
- Ali Ceylan, "Küçük İşletmelerin Sermaye Gereksiniminin Belirlenmesi", BİTİA Dergisi, Cilt VII, No: 3, Eylül 1978.
- Ali Ceylan, Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama, Bursa, 1982.
- Ali Ceylan, "Satın Alınacak Küçük Bir İşletmenin Değerlendirilmesi", Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, Mart 1983.
- Ali Ceylan - Erhan Kocabaş, "Mobilya İmalatçılarının Sorunları", Bursa Hakimiyet Gazetesi, 29.10.1982.
- Ahmet Buldan, Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü Sempozyumu, Ankara, 17-18 Ekim 1983.
- A. Alev Baç, "Dünya'dan Çeşitli Örneklerle Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü", Dünya'da ve Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü Sempozyumu, 17-18 Ekim 1983 Ankara.
- Ali Sait Yüksel - O. Donnel John L., Para Bulma (Finansman) nın Seçilmiş Konuları, Ayyıldız Matbaası A.Ş., Ankara, 1970.

Business Week, Executive Portfolio Special Report on Major Business Problems, Mc Graw Hill, 1978.

Ernest W. Walker - J. William Petty II, Financial Management of the Small Firm, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1978.

"Esnaf-Sanatkâr ve Küçük Sanayici Kredileri", Görüş, Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, Cilt: II, Sayı 9, Eylül 1983.

Nezih Gökduman, "Dünya'da ve Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü", Dünya'da ve Türkiye'de Küçük İşletmelerin Kalkınmadaki Rolü Sempozyumu, 17-18 Ekim 1983.

Pearson Hunt - Williams Charles M. - Donaldson Gordon, Basic Business Finance, Text and Cases, Richard D. Irwin Inc.; Homewood, Illinois, 1971.

GİRİŞ

Çalışmamızın temel amacı, küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir. Bu amaçla, işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir.

1. KÜÇÜK İŞLETMELERİN ÇEŞİTLİ AÇILARININ İNCELENMESİ

Küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir. Küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir.

Küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir. Küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir.

Küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir. Küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir.

Çalışmamızın temel amacı, küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir.

Çalışmamızın temel amacı, küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir. Küçük işletmelerin işletme sorunlarında karşılaştıkları problemleri, işletmelerinde etkili çözümlere ulaşmalarını sağlamak ve işletmelerin bu çözümleri uygulayarak işletmelerini daha etkin ve verimli hale getirebilmeleridir.

İŞ GÜVENLİĞİ SORUMLULARININ EĞİTİMİ VE GÜVENLİK MOTİVASYONU

İsmail EFİL*

GİRİŞ

Çağımızda yetişkinlerin sürekli eğitimi önemle üzerinde durulan konulardan biridir. İşletmelerde eğitim faaliyetlerine verilen değer gün geçtikçe artmaktadır. Son zamanlarda ise "işgüvenliği eğitimi ve güvenlik motivasyonu" konusu güncelliğini sürdürmektedir. Bu çalışmadaki amacımız çeşitli bilgileri toplamak, bu iki kavrama açıklık getirmek, kavramlarla ilgili temel ve değişik görüşleri incelemek olacaktır.

I. GÜVENLİK EĞİTİMİNİN ÇEŞİTLİ AÇILardan İNCELENMESİ

— Güvenlik eğitiminin işgörene doğru diye adlandırılan mesleki hareketlerin öğretilmesine yönelik olması: Güvenlik eğitiminde, çalışan bireye iş güvenliğinin gereklerine uygun mesleki bilgi ve beceriyi kazandırmak gerekir. Kaza riskini en az düzeyde tutacak hareketlerin öğrenilmesine ilişkin eğitim faaliyetleri yetişkin veya çıraklara uygulanarak sağlanır. Böylece güvenlikle ilgili eğitim dönemi mesleki eğitimle birlikte düşünülür. Aslında güvenlik eğitimi, mesleki eğitimin temel ve bütünüleyici bir bölümüdür¹.

— Güvenlik eğitiminde işgörünleri korumaya yönelik yöntem ve kuralların öğretilmesinin gerekliliği: Burada işlerin koordinasyonu, iş yerinin düzenlenmesi, güvenlik talimatları ve güvenlik aygıtlarının işletmede varlığı ve bunlara uyulması sözkonusudur.

— Tutumlar konusunda eğitim: Tutumlar konusunda eğitim, olması muhtemel risklerin bilincinde olma, güvenlik aygıtlarından etkin bir şekilde yararlanma ve onların benimsenmesi, başkalarının güvenliğini tehlikeye atmamak ve bireysel koruyucu araçların kullanılması konularını oluşturur. Yine eğer gerekirse diğer işgörenlerle yüzyüze gelip inandırmak için çaba sarfedilmelidir. Ayrıca güvenlik sorumlularıyla etkin bir işbirliği sağlanabilir. Bu işbirliği özellikle işçi sağlığı ve iş güvenliği kurulu aracılığıyla kurulur. Güvenliği arttırmak amacıyla işletme hiyerarşisinde böyle bir yol takip edilir.

* Dr. ; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 J. SCHLEGEL, "Discussion de groupe et jeu de role dans la formation des responsables de la securite du travail", le travail Humaine Tome 33, No: 3-4, 1970, s. 315.

— Güvenlik eğitiminin işletme hayatı ve mesleki evrimin değişik zamanlarında yerine getirilmesi: Güvenlik sorumluları için (Güvenlik mühendisi, teknisyen, usta-başı, işçi sağlığı ve işgüvenliği kurulu v.s. gibi) işletme içinde ve dışında, belli dönemlerde, eğitim döneminde, güvenlik kampanyaları ile ilgili dönemde, yetiştirme döneminde böyle bir eğitim çalışması yapılabilir.

II. GÜVENLİK EĞİTİMİNDE ROL OYNAMA VE GRUP TARTIŞMASI YÖNTEMİ

Güvenlik eğitimi ile ilgili olarak son zamanlarda rol oynama ve grup tartışması yöntemlerinden geniş şekilde yararlanılmaktadır. Bu yöntemler işletmelerde değişik amaçlar için ayrı ayrı uygulanmaktadır. Biz bu yöntemlerin güvenlik eğitimi konusunda nasıl uygulanabileceğini ve güvenlik eğitiminde sağlayacağı yararları ortaya koymaya çalışacağız.

Rol oynama yöntemi hazırlayıcı bir dönem olmadan tasarlanamaz. Bu hazırlık dönemine "ısınma dönemi" de denir. Bu dönemde eğitime katılan bireyler sosyal ve mesleki etkinliklerine ilişkin karşılaştıkları problem ve güçlükleri ortaya koymalıdır. Oyun daima bireyden genele bir yorum yapılarak değerlendirilmelidir. Güvenlik eğitiminde grup tartışmaları rol oynama yönteminden sonra düzenlenmektedir. Grup tartışmalarının yapılmasında çeşitli fonksiyonlar arasında, bilgi alış veriş, sorunların çözülmesi, kararların alınması v.s. yer alabilir. Bütün bunlar tutumların geliştirilmesi açısından psikososyal eğitimde yararlı olmaktadır. Bireylerin tutumları hakkında bilgi verir. Değişik düşünce ve davranışların karşılaştırılması sonucu bireyin tutumlarının iyileştirilmesine çalışılır². Bu tartışmalar bir problem veya bir konu üzerinde yoğunlaştığı için çok serbest bir atmosfer içinde yürür. Eğitimcinin rolü, düşünceleri ve durumların analizini uygun hale getirmektir. Bu durum eğitimcinin tartışma dışında kaldığı anlamına gelmez. Bireyin fiziksel bütünlüğünün yine bireyce sağlanması ve güvenliğini sürdürme arzusu, başkalarının güvenliğine karşı sorumluluk duygusu, daha güvenilir çalışma koşullarının yaratılması kaygısı, iş kazalarının tesadüfi olmadığı kanısını eğitimde bireylere aktarmak ve olumlu tutumların yaratılmasını sağlamak gibi bir amacın sürdürülmesi ve değerlendirilmesine eğitimi de katılır. Kazalar bireylerin etkinliğinden ayrılmaz risklerin sonucudur. Yine kazalarda bireylerin önemli bir rolü vardır. Her birey başkaları ve kendisi için kazadan kaçınmak zorundadır. Bu amaca ulaşmak için birlikte güç sarfederek katkıda bulunulur.

Rol oynama yöntemi belirtilen alanlar içinde bireylerin gelişmeleri için önceliği olan bir araç olarak kabul edilir. Gerçek hayatta uğranılabilen can sıkıcı sonuçları doğuran hataları ortadan kaldıracak davranışların kazanılmasını, başka tepkilere karşı daha dikkatli olmayı sağlar³. Kazanılan yeni davranışlar birey tarafından denir. Böylece birey onun değerini daha iyi öğrenir. Rol oynama grup tartışmasına göre daha derinlemesine bir etkiyi ve etkin bir katılımı gerektirir. Gösteriler daha ustaca olur. Birey inandırmaya yönelik kanıtları dikkatle kaydeder. Rol oynama

2 D. LEGRAS, "les accidents du travail-securite et prevention", Université de Paris X.U.E.R. de psychologie option D1211, Nanterre, 1978, s. 25.

3 J. SCHLEGEL, a.g.m., s. 317.

sırasında gözetleyici durumundaki bireyler doğrudan müdahalelerde bulunmazlar, karşı cevaba zorlanmazlar ve hemen tepkide bulunmazlar. Bu bireylerin değerlendirmeleri daha objektiftir. Eğitime katılan bu bireyler kimi vakit aktör, kimi vakit gözetleyici olabilmelidirler. Çünkü, sözkonusu eğitim değişik yapıdadır. Bu eğitim ilk durumda daha çok bilgi-beceri geliştirme planı üzerine ikinci durumda ise tutumların iyileştirilmesi üzerine kurulur. Bilindiği gibi iş güvenliği psikolojik, teknik ve öğrenim sonucu kazanılan bilgiler gerektirir.

Rol oynama ve grup tartışması yöntemi eğitim grubu ve bu yöntemlerin uygulanmasına katılan bireylere yöneliktir. Bu nedenle bu iki yöntem eğitime katılan bireylere gerekli bilgileri vermek ve onların kaygılarını cevaplandırmak zorundadır.

III. ROL OYNAMA VE GRUP TARTIŞMASI YÖNTEMİNİN UYGULANMASI

İki somut örnek yardımıyla bu iki yöntemi uyumlu bir şekilde göstermeye çalışacağız. İş güvenliği sorumlularının psiko-sosyal davranışı tipik iki faaliyet üzerine yönelik olabilir:

- Bir bireyi kişisel koruyucu aracın kullanılmasına inandırmak,
- İşçi sağlığı ve iş güvenliği kurulu toplantılarına etkili ve aktif olarak katılmak ve bazı durumlarda yol gösterici olmak.

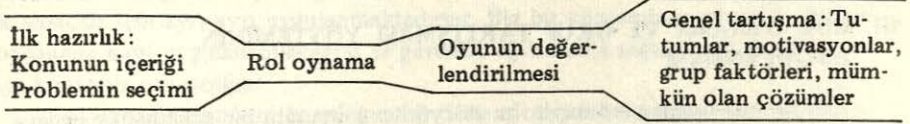
Bu iki amaç içinde eğitimin nasıl tasarlandığını göreceğiz. İlk hazırlık döneminde eğitime katılanlara belli bir durum üzerine bilgiler verilir. Burada sözkonusu olan, bireysel koruyucu araçların kullanılmasıdır. Kask, eldiven, maske gibi koruyucu araçlarla ilgili olarak bazı bireyler onları kullanmama konusunda kararlı veya en azından kararsız olabilirler. Bu durumda işgörenlerin tutumları nasıl değiştirilebilir? Eğitim yöneticisi tipik ve gerçek bir durumu canlandırır ve herhangi bir çözüm sunmaz. Olayı geliştirmek amacıyla durumu somut olarak canlandırılmasını teklif eder. İki kişi olayı canlandırabilir. Bu bireylerden biri koruyucuları kullanmama konusunda karşı koyan, öbürü bireysel koruyucu taşımaya inandırma pozisyonunda bir işgöreni canlandırır. Daha sonra oyunun değerlendirilmesi amacıyla tartışma başlar. Burada bireysel koruyucu araçların taşınmasını sağlama açısından çeşitli verilere başvurulur: Tehlike bilincine başvurma, ücret kaybetme riski, aile sorumluluğu duygusu, iş arkadaşlarına bağlılık ve gurur duygusunu aşlamak, ihtiyatlı ve etkili işgören imajına uyma arzusu yaratmak v.s. Böylece sakınılacak tehlikelerin ortadan kaldırılması mümkündür⁴. Örneğin, konunun anlatılmaması bir sakınca değildir. Çünkü, kurallar hatırlatılmalı ve en etkili davranışlar belirtilmelidir. Duygu ve düşüncelerin açıklanması, olabilecek risklerle ilgili güçlükleri formüle etmeye çalışmak, iyi bir ilişki kurmak, grup normlarından yararlanma ve onlara yönelme, bireye yardım etmek ve telkin aşlamak gerekir.

İşçi sağlığı ve iş güvenliği kuruluna gelince bu kurul bir günlük seans düzenleyebilir. Bu kurulun düzenlediği toplantıda çeşitli konularda belli bir tartışma ortamı yaratılır. Özellikle kazaları önleme açısından önceki kararların etkin olarak yer-

4 J. SCHLEGEL, "Les accidents du travail et les methodes de prevention", Archives de Maladies professionnelles, De Medecin du travail et de securite Sociale, No: 6, Paris, Juin 1977, s. 583.

ne getirilip getirilmediği, ortaya çıkan kazaların nedenlerinin incelenmesi konularında konuşmalar yapılır. Tartışma anında grup olayları ve gruptaki bireyler izlenir. Özellikle kurul üyelerinin müdahale biçimleri ve tutumları üzerine dikkatli olmak gerekir. Eğitim grubundaki bireyler, yeni işgörenlerin işletmeye alınması, işletmeyle bütünleşme, çalışanların motivasyonu, ast-üst ilişkileriyle ilgili problemlere ilgi duymaktadırlar. Ayrıca yönetimin tutumu, genel olarak sosyal plan ve iş kazalarının önlenmesi konusunda takip edilen politikalara da ilgi duyarlar.

Bu değişik konuların hatırlanması, rol oynama ve grup tartışmasının hiçte kolay işlenecek konular olmadığını ortaya koymaktadır. Rol oynama ve grup tartışması kombinezonunu şöyle gösterebiliriz⁵:



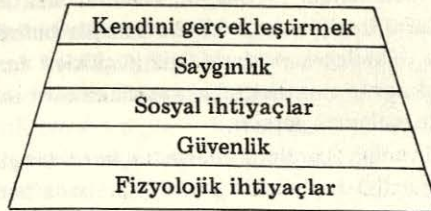
IV. GÜVENLİK MOTİVASYONU

Hiçbir yöntem kendisinin uygulanmasıyla son bulmaz. Eğitim, ilgili kişilerin gerçek anlamda gelişmesine bir başlangıçtır. Eğitimde çeşitli bilgiler verilir. Yasal düzleme ile ilgili bilgiler ilk önce gelir. Ancak bireyin işe motivasyonu ve özellikle güvenliğe motivasyon açısından bazı bilgilere de ihtiyaç vardır. Bunlarla ilgili açıklamalara geçmeden önce motivasyon ve güvenlik motivasyonu nedir? Bu tanımlar üzerinde durmak gerekir. Motivasyonun, bireyi bazı eylemleri yerine getirmeye, bazı amaçlara yönelmeye iten psikolojik bir faktör olduğu söylenebilir⁶. Motivasyon terimi bazen eğilim ve ihtiyaçlarla aynı anlamda kullanılır. Güvenlik motivasyonuna gelince, bu terimle bireyleri ve grupları güvenlik kurallarına uygun bir davranışa iten kişisel veya çevreden gelen faktörler bütünü anlıyoruz.

Fakat bu kavramı derinleştirmeden önce bazı konuları hatırlamak gerekir:

— Bir motivasyon yalnız başına birşey ifade etmez. Çünkü bir motivasyonlar ağı vardır.

— Çeşitli motivasyonlar birbirleriyle ilişkilidir. Bir bireyin eylemini motive eden değişik ihtiyaçları önem sırasıyla sınıflara ayıran Maslow'un şemasını düşünelim:



5 J. SCHLEGEL, "Discussion de groupe et...", a.g.m., s. 319.

6 Jean-Louis, BERGERON, Nicole COTELEGER, Jocelyn JACQUES, Les aspects humains de l'organisation, Gaetan Morin, Associes itee, Paris, 1977, s. 103.

Maslow bireyin pşik durumunu koşullandıran ihtiyaçlarla ilgili üç hipotezde bulunmaktadır⁷:

— Birey daima ilerleme arzusu eğilimindedir. Bu arzu birey yaşadığı müdetçe vardır.

— Tatmin edilmiş bir ihtiyaç bir eylem için bir motivasyon oluşturmaz. Yalnız tatmin edilmemiş ihtiyaçlar öyledir.

— İhtiyaçların bir sırası vardır. Üst ihtiyaçlara eğilim, alt ihtiyaçlar tatmin edildiği zaman belirir.

Bu basit şema güvenlik psikolojisinde yararlı olabilir. Güvenlik eğitimi için bir eylem sözkonusu olduğu zaman bu şemanın gözönünde bulundurulması gerekir. Fakat güvenlikle ilgili tutumlar üzerine negatif faktörlerin etkisi ve varlığı yeterli şekilde açıklanamaz.

Mademki teorik yaklaşımlardan bahsediyoruz, iki teoriyle özetlenen Mc Gregor'un düşüncelerini de belirtelim: Bunlar X ve Y teorisi. Bu teoriler esas uğraş alanımıza doğrudan cevap vermezler. Fakat bilhassa yöneticiler ve işgönerler düzeyinde güvenlik eğitimi eylemlerine girişince onların tanınması yararlı, hatta vazgeçilmezdir. Çünkü, kazaların önlenmesi eylemleriyle uğraşan bireylerin hepsi çalışan bireyle ilgili temel tutumlar üzerine düşünmek zorundadır. Bilhassa bireyin işle ilgili tutumları bilinmek zorundadır⁸.

Yine Herzberg'in "sağlık-motivasyon" teorisindeki düşünceleri işe olan davranışları belirleyen pozitif ve negatif faktörler diye ikiye ayrılır. Bu faktörlerin ayırımı çeşit olarak değil, etki itibariyle birbirinden farklıdır. Bu durum güvenlikle ilgili konularda kendini gösterir.

Herzberg için gerçekleştirilmesi motive edici birçok pozitif faktör vardır⁹:

- İşin yerine getirilmesi veya başarının sonuçlarını gözleme.
- Bireyin yaptıklarının üstleri ve arkadaşları tarafından takdir edilmesi.
- Bireyin tatmin olması işin kendisinden ileri gelmelidir.
- Birey bir sorumluluk yüklenmekten hoşnut olur ve yeni sorumluluklar yüklendiğini görmek bireyi motive eder.
- Birey yükselme ve sorumluluğun artmasıyla hiyerarşide pozisyon değiştirmeyi ister.
- Birey yeni bilgiler kazanarak gelişme olanakları arar.

Negatif faktörler pozitif faktörlerin tersi değildir ve tatmin olma bir motive kaynağı oluşturmaz. Fakat negatif faktörler tatmin edilmezlerse sonuçta motivasyonların azalması ortaya çıkar:

- İş güvenliği,
- Prestij (telefon, sekreter ve bir arabadan yararlanma olanağı),
- İşletme politikasının uyumlu olması,
- Çalışma koşulları (fiziksel, iş hacmi v.s.),
- İş ortamında adil olma düşüncesi,

7 Justin SCHLEGEL, "la motivation A la securite", Etablissements d'applications psychologiques, Issy-les-Moulineaux, 1980, s. 2.

8 H. LE FEBVRE, "la motivation des travailleurs", Travail et Method, Revue des techniques nouvelles du service de l'entreprise No: 301, Paris 1974, s. 52.

9 Justin SCHLEGEL, a.g.m., s. 5.

- İşle ilgili olmayan bireysel faktörler. Örneğin, aile geçimsizlikleri.
- Ast-üst ve aynı düzeyde çalışanlar arası ilişkiler.
- Ücret yönünden artışlar veya hayal kırıklığına uğramış beklentiler.

Yukarıda bahsedilen bu teorik yaklaşımlardan da anlaşılacağı gibi bireyi işine motive edici çok çeşitli faktörler vardır. İşletmelerde iş güvenliği konusunda düzenlenen eğitim seminerlerinde güvenlik motivasyonu konusuna da yer vermek gerekir. Yapılacak ilk iş eğitime katılan bireylere motivasyon konusunda bilgi vermektir. Daha sonra motivasyon konusunda onlara pozitif etkiye bulunan ve bireyin güvenlikle ilgili tutumları üzerine negatif etki yaratan faktörler bir liste halinde elde edilebilir. İşçiler, yöneticiler ve ustabaşı düzeyinde motive edici olan ve olmayan faktörlerin genel bir sınıflandırmasını yapabiliriz. Şunu hemen belirtelim ki, bu faktörler kesin değildir. Ancak bir fikir vermesi açısından önemlidir. Her işletme kendi bünyesinde araştırmalar yaparak bu faktörlerin genel bir sınıflandırmasını elde edebilir¹⁰:

İşçiler

Pozitif Faktörler

- (Motive özelliği olan)
- Kişisel kaza
 - Bir kaza olayına tanık olma
 - Aile sorumluluğu duygusu
 - Fiziksel bütünlüğünü koruma içgüdüğü
 - İş arkadaşı veya şeflerin örnek olması
 - İşin organizasyonu
 - Risk bilinci
 - İş ve güvenlik yönergelerinin kabul edilme duygusu

Negatif Faktörler

- (Motive edici olmayan)
- İşin kötü koşulları
 - Yorgunluk
 - İşe uyumsuzluk
 - Dalgınlık
 - Risk bilincinde olmama
 - Sağlığın kötü olması

Yöneticiler

- Yasa koyma
- İşletmenin şöhretli olma kaygısı
- Moral sorumluluğu
- Etkinlikleri koruma kaygısı

- Güvenlik için ilgisizlik hatta aldırmama
- Üretimde bulunma kaygısı
- Güvenlik araçlarının fiatı
- Güvenlik koruyucusu olmayan makineler
- Finansal güçlükler
- Ekonomik konjonktür
- İşçilerin ilgisizliği

Ustabaşılar

- İşçiyle insanlık ilişkisi kurmak
- İşçinin fiziksel bütünlüğü kaygısı
- İşçinin ailesi açısından kaygı duymak
- Emredici randıman
- İlgisizlik
- Yönetimin ilgisizliği

- Kendi etkinliğini koruma arzusu
- Kendi güvenliği ile ilgili kaygı
- Motivasyon yaratma
- Yönetim tarafından verilen telkinleri benimseme
- İşçilerin olumsuz tutumları
- Güvenlik eğitimine önem verilmemesi ve bilgi eksikliği

Bu faktörlere ilişkin listelerin çıkarılması motivasyon faktörleri ve iş yapısının analizinde oldukça kolaylık sağlar. Böylece geçerli önlemler alınabilir.

V. GÜVENLİK MOTİVASYONUNU GELİŞTİRMEDE ALINABİLECEK ÖNLEMLER

A- İşgörenlerde Güvenliğe Uygun Bir Davranışın Yaratılmasında Etkili Olan Araçların Analizi ve Geliştirilmesi

Bilindiği gibi kazanın nedeni iş ortamı - insan - makina sisteminin kötü işle-mesi bütünü içinde araştırılabilir. Kaza bu sistemde ikinci üründür. Kazaları önle-me stratejisi dinamik ilişki nedeniyle sistemin her seviyesinde bir amaç olarak ele alınmalıdır. Önleme stratejisi ergonomik bir eylemin özelliğidir. Sistemler ergonomi-sini ifade eder¹¹. Bu yeni strateji diğer müdahalelere daha dinamik ve gerçekçi bir yön verir. Güvenliğe uygun tutumların geliştirilmesi sorunu yeni ilkelere dayanır. Bu ilkeler zorunlu olarak bir bütünlük arzeder ve sadece basit bir propaganda olarak ele alnamaz. Yine de propagandanın belli bir yeri vardır. Ancak bütün değişkenleri ele almak gerekir. Örneğin; bilgiler, öğrenme, motivasyon, değer v.s. gibi.

Bu değişkenler nedeniyle önleme eylemini geniş bir zaman sınırı içinde düşü-nebiliriz: Çünkü insan davranışlarının çoğu yetişkinlik çağından önceki deneyler-den kaynaklanır. Her türlü meslek hayatıyla ilişkiyi germeden önce kişi bazı dav-ranışları kazanır. Bu yüzden okulda, ailede ve genç yaşta güvenliğe bir hazırlık dönemi başlar. Güvenliğe uygun bir davranışın gelişmesi kişilik eğitimi problemine bağlıdır. Çocuğu ve yetişkini denge arayışında bulunurken desteklemek ve nesne-lerle onun arasındaki ilişkileri anlamasına yardım ederek içinde yaşayacağı somut durumları gözönünde bulundurarak eğitmek gerekir. Bu eğitimi verirken uyumlu toplumsal ilişki, otodisiplini sağlayan bir eğitim ve işbirliği düşüncesini geliştirmek gerekir. Yapılan birçok araştırma güvenlik alışkanlığının zor elde edildiğini gös-termiştir. Bilhassa birey yaşadığı iş ortamında iyi bir yer bulamazsa bu durum ken-dini gösterir. Sorunun başka bir yanı da vardır: Güvenliğe uygun bir davranış hiyer-arşinin her düzeyinde ele alınmalıdır. Eğitim, yöneticiler açısından çok önemlidir. Verim açısından düşünüldüğünde güvenlik, yöneticilerin amaçlarından birini oluş-turur. Güvenlik fonksiyonu yönetime doğrudan doğruya bağlıdır. Ergonomik yak-laşım insan-makina-iş ortamı ilişkileri sorunlarına birlikte çözümler sunar. Bu bakış biçimine alışkın olan yönetici insan bilimlerindeki uzmanların yardımlarından ya-rarlanır. Orta kademe yöneticiler söz konusu olunca onları bozukluklar veya uyum-suzlukların araştırılmasına katmak gerekir. İşçiye gelince, ona iradesi dışında bir şey yaptırılmaz. Onun iradeli katkısını kazanmak gerekir.

11 J. SCHLEGEL, "les accidents du travail et ...", a.g.m., s. 584.

B- İnsanda Güvenlik İhtiyacı Sorunu

Herkes şunu kabul eder ki, kaza arzu edilmeyen kötü bir durumdur. Herkesin tehlikeyi önlemesi beklenir. Oysa bir sürü kaza olur (İşde, evde, boş zamanda, yolda v.s.). Kazalar ayrıntılı bir biçimde incelendiğinde kazazedelerin bir kısmının tehlikeli bir davranışta bulunduğu sonucu ortaya çıkar.

Tehlikeden her zaman kaçınılamaz: Bazı mesleki faaliyetler gerçekten tehlikelidir. Fakat o durumda insan kendini esirgeyebilir. Örneğin: Koruma araçlarını kullanabilir, emniyet talimatlarına uyar v.s.

Çoğu zaman insanın eksikliği ve hatası beyan edilir. Böylece bir kazazedenin belirli bir şekilde yanlışlığı söylenir. Örneğin; dikkatsizlik, ciddiyetten uzak olmak v.s. Oysa bir insanın hatasız sürekli bir eylemde bulunacağını kabul etmek gerçek dışıdır. Öyleyse iş ortamını öyle düzenlemeli ki, dikkatsiz işgören bile kazaya uğramasın.

Öte yandan güvenlik konusuna eğilim çok yetersiz bir şekilde gelişmiştir. Teknik bir çevrede yaşıyoruz. Sanayi toplumunda hiçbir canlı varlık korunma içgüdü-süyle donanmış değildir: Emin davranışların öğrenilmesi gerekir. Denemeler, yanlışlar, yanlıklar buna bağlıdır. Ayrıca bireye riskler karşısında nasıl davranacağını öğretmek gerekir. Bu çoğu zaman yapılmamaktadır. Çünkü^{1 2},

— Birey tehlikeyi tanımaz veya önem vermez.

— Kendini korumak için yeterli biçimde motive edilmemiştir.

Bu olaylardan yola çıkarak eylemde bulunmalıyız ve güvenliğe uygun bir biçimde davranışı değiştirmeliyiz.

C. Güvenlik Konusunda Tutumların Nasıl İyileştirileceği Sorunu

Önce tehlike karşısında duyarlı olmama ile ilgili riskler üzerine bilgi vermek gerekir. Bu bilgiler, risklerin ortaya çıkışı, önemi, sıklığı ve özelliğine ilişkin koşullar üzerine olmalıdır. Ayrıca gerçek, anlaşılması kolay ve somut olması gerekir: Bu bilgiler olaylara ve deneylere dayanarak inandırıcı olmalı ve üzerinde sürekli durulmalıdır. Tablolara, resimlerle tipik bir kazanın çıkış kaynakları ve sonuçları gösterilebilirse daha somut hale gelir. Yine bunların ortaya konması basit, gerçeğe yakın ve aşırı derecede abartılmadan yapılmak zorundadır.

Kazaların analizinde çok değişik faktörleri dikkate almak gerekir. Hatta özel koşullarda buna dahildir. Örneğin, alkolün etkisi, aile koşulları v.s. Bunun yanında ilgili bireylerin mesleki deneyimleri ve etkinliklerini de hesaba katmak gerekir.

Bunun yanında bazı kampanyaların muhtemel olumsuz etkilerini de düşünmek gerekir; şok etkisi yaratmaya yönelik bir propaganda olumsuz sonuçlar doğurabilir. Örneğin; ölüm, hastalık ve yaralanmanın sonuçlarını anlatan bir mesajın tepkiyle karşılanma riski vardır.

Burada sözkonusu olan güvenlik kemerlerinin taşınmasına gelince, bu konuda bu araçtan yararlanılmaması halinde sonuçlar üzerine dikkat çekmek ve yarışan şoförleri örnek göstermek gerekir. Ancak mesajın verilmiş biçimi önemlidir. Çünkü korkutmakla motivasyonlar üzerine sürekli bir etkide bulunulamaz.

Bireyin güvenlik kurallarına uymaması veya uyması bireyin karar ve düşünce-

sinde alışkanlıkların etkili olduğunu ortaya koymaktadır¹³. O zaman bireye iyi alışkanlıklar kazandırmalıyız. Güvenlik kurallarını terkettiği zaman bireyin yeterlilik duygusunu hissedeceği bireye verilmelidir. Çünkü birey uygun ve kabul edilir davranış içinde olmalıdır. İyi alışkanlıklar aralıksız olarak kazandırılmak zorundadır.

İnsan olmanın temelinde mutluluk ve başarı eğilimi yatar. Hatta ömrü boyunca sağlıklı olmak. Bu da yaşam konusunda pozitif bir tutumu gösterir. Mesleki yönlendirmede güvenlik eğilimi ağır basar. Ayrıca güvenlik eğitiminin de uygulanmaya konulması önemlidir. İşgöreni mesleki etkinliğini ustalıklı, hoşlandıkları şeyi yaparak, mesleki kurallara göre görevini yerine getirmeye ve hata yapmadan ve kazaya uğramadan talimatları kabul etmeye ve işini beğenerek yapmaya inandırmak zorundayız. Güvenlik bir ek ve fazladan bir şey değildir. Güvenlik mesleki deneyimlerle bütünlük kazanır. Güvenlik iyi bir işgören tarafından değil, başkaları tarafından tehlikeye düşürülen bir olgudur. Güvenlik riskler önünde korkma sorunu değildir. Tersine yeteneğe bağlı prestije katkısı vardır. Fakat güvenlikle ilgili tutumların iyileştirilmesi temelde yöneticilere bağlıdır. Yöneticiler güvenliğe uygun tutumların iyileştirilmesini sağlar. Burada önce inandırmak ve etki etmek sözkonusudur. Güvenlikle ilgili tutumların iyileştirilmesi tek bir çözüme bağlanamaz. Burada üzerinde durmadığımız tek yol yasayla ilgili olanıdır.

D- Güvenliğe Uygun Davranışların Motivasyonu

Davranışlarımız motivasyonlarımızın temel fonksiyonudur. Davranışlar bir ağ gibidir ve bunlardan biri güvenliğe uygun bir yönde, diğeri de karşı yönde hareket eder.

Davranışlar çok çeşitli olmalarına rağmen şöyle sıralanabilir¹⁴:

- Kazadan, yaradan, acıdan korkmak,
- Varlığımızı sağlama ihtiyacı,
- Çevremiz tarafından değer verilmemiz ve tanınma ihtiyacı,
- Bağımsızlık ihtiyacı.

Sözkonusu olan şey güvenliği sağlayacak motivasyonların geliştirilmesi, yükseltilmesi veya güvenliğe karşı bunların zayıflamasıdır. Aynı zamanda birçok noktaya dikkat etmek gerekir. Çünkü bir tek motivasyondan hareket etmek güçtür.

Davranışlar üzerine etkide bulunan faktörleri araştırarak kaza risklerinin azaltılmasına çalışmalıyız. Aslında önce elverişli bir organizasyon ve teknik durumla ilgili riskleri ortadan kaldırıp çalışma koşullarını iyileştirmek gerekir. Tüm bunlardan sonra davranışlar konusuna başvurmak mümkün olur.

Güvenliğe uygun davranışı kuvvetlendirmek ve gerçekleştirmek için bir sürü araç mevcuttur¹⁵:

— Herşeyden önce bireye çeşitli bilgiler vermek gerekir. Eğer bu bilgiler bilinirse doğru davranış göstermek kolaylaşır.

— Bir çeşit prim veya bir ödül örnek bir davranış için verilebilir. Sadece bireyler düşünülmemelidir. Gruplar, bölümler, ekipler şeklindeki ayrımlar daha etkilidir.

— Güvenlik kampanyaları güvenlik konusunda elverişli davranışların kuvvetlendirilmesini sağlar. Bu kampanyalarda kaza kriterleri yerine başka kriterler dikkate

13 J. C. WITTERSHEIM, la prevention des accidents par les methodes psychologiques (etudes et validation des examens), Editions scientifiques et psychologiques, Issy-les-Moulineaux, 1980, s. 8.

14 J. SCHLEGEL, a.g.m., s. 10.

15 A.g.m., s. 11.

alnabilir. Örneğin, güvenlikle ilgili düşünceleri gerçekleştirmek, bireysel koruyucuların tanıtılması ve işletmede koruma etkisinin sürekliliğini sağlama düşüncesi v.s. gibi.

— Güvenliğin iyileştirilmesi düşüncesini gerçekleştirmek gerekir. Bu düşünceler yalnız güvenliğin planı üzerine bir eksikliğin giderilmesi değil, güvenlik planı üzerine kişisel insiyatiflere de değer veren bir düşüncüyü, karara, hatta sorumluluğa katılmayı ifade eder.

— Güvenliğe uygun olmayan davranışı yenilgi olarak kabul etmek gerekir. Birey güvenliğe uygun olmayan davranışları eleştirebiliyorsa bu durum bireyin davranışında bir değişiklik olduğunu gösterir. Ayrıca prestij ihtiyacına başvurulabilir, yine disiplin ölçüleri hitap ettikleri kişi için bir yenilgi oluşturur ve davranış üzerinde etkide bulunur.

E- Güvenliğin Gereklere Uygun Olarak Bireyi Yönlendirmek

Burada işgüvenliğinin sağlanması açısından psikoteknik yöntemin devreye sokulması konusuna ağırlık verilmelidir. Bu konu son zamanlarda çok yoğun olarak uygulanmaktadır. Sistemin özü bireyle yaptığı iş arasında uyum sağlamaktır. Bu yöntem sayesinde bireyden kaynaklanan kazaların büyük oranda önlenmesi yapılan deneylerle ortaya konmuştur¹⁶.

SONUÇ

İşletmeler kazaların önlenmesi ve güvenlik eğitiminde doğrudan yararlanılabilecek belli sayıda ilkeler geliştirmek zorundadır. Bu ilkeler daha gerçekçi ve daha insanca çalışma koşullarında çalışan herkesin en iyi bir etkinliğe ulaşmasını sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

- Bergeron, Jen-Louis - Coteleger, Nicole - Jacques, Jocelyn: Les aspects humains de l'organisation, Gaetan Morin Associes itee, Paris 1979.
- Centre psychotechnique du service de prevention des accidents du travail: La psychotechnique Un outil de Prevention? Toulouse, 1978.
- Le Febvre, H.: "la motivation des travailleurs", Travail et Methode, Revue des techniques nouvelles du service de l'entreprise, No: 301, Paris, 1974.
- Legras, D.: "Les accidents du travail-securite et prevention", Universite de Paris X. U.E.R. de Psychologie option DI 211 Nanterre, 1978.
- Schlegel, J.: Discussion de groupe et jeu de role dans la formation des responsables de la sécurité du travail", Le travail Humaine Tome: 33, No: 3-4/1970.
- Schlegel, J.: "la motivation A la securite", Etablissement d'applications psychologiques, Issy-les-Moulineaux, 1980.
- Schlegel, J.: "les accidents du travail et les methodes de prévention", Archives de maladies professionnelle, De medecin du travail et de securite Sociale, No, 6, Paris, Juin 1977.
- Wittersheim, J.C.: la prevention des accidents par les methodes psychologiques (etudes et validation des examens), Edition scientifiques et psychologiques, Issy-les-Moulineaux, 1980.

16 Centre Psychotechnique du service de prevention des accidents du travail: la psychotechnique un outil de prevention?, Toulouse, 1978, s. 1-3.

OPTİMUM FİNANSAL YAPI

Hülya TALU*

Otuz yıla yakın bir süredir gerek optimum bir finansal yapının varolup olmadığı, gerekse bu yapının hangi borçlanma düzeylerinde olduğu konusundaki tartışmalar finans teorisinde önemli bir yer işgal etmektedir. Bu süre içinde söz konusu görüşler bir tür evrim geçirmiş ve zamanla karşıt görüşleri uzlaştırıcı nitelikte bir görüş ortaya çıkmıştır. Bu yazıda optimum finansal yapı tanımlandıktan sonra bu yapı konusundaki kuramlar Geleneksel Görüş, Modigliani-Miller Görüşü ve her ikisini bağdaştırıcı mahiyetteki Uzlaştırıcı Görüşler çerçevesinde ele alınacaktır.

1. Optimum Finansal Yapı

Literatürde optimum finansal yapı terimi şu anlamlarda kullanılmaktadır:

- Pay başına düşen kârı enbüyükleyen finansal yapı,
- Pay senedi fiyatını enbüyükleyen finansal yapı,
- Ortakların kişisel faydalarını enbüyükleyen finansal yapı,
- Ortakların servetini enbüyükleyen finansal yapı,
- İşletmenin pazar değerini enbüyükleyen finansal yapı.

Bu kavramları literatürde kullanıldığı biçimde açıklayalım:

Paybaşına düşen kârı enbüyükleyen finansal yapının optimum olabilmesi için bu borçlanma düzeyinde işletmenin de enbüyüklenmesi gerekmektedir.

İşletmenin pazar değeri toplam varlıklar üzerinden sağladığı yıllık ortalama nakit akımının işletmenin risk derecesini yansıtan bir iskonto oranı ile bugünkü değerine indirgenmiş tutarına eşittir. Borçtan yararlanan bir işletmede işletmenin yarattığı yıllık nakit akımı iki kısımdan oluşur: Ortakların payına düşen faizden ve vergiden sonraki net kâr ve alacaklıların payına düşen faizler

$$Y = X - F(1 - T) + F$$

Paybaşına düşen kârın enbüyüklenmesi kriteri bu iki akımdan sadece ortakların payına düşen $X - F(1 - T)$ nin enbüyüklenmesini yeterli görmektedir. Oysa pazar değeri bu iki akımın bugünkü değerlerine indirgenmiş tutarlarının toplamına eşittir. Dolayısıyla, salt paybaşına düşen kârı enbüyükleyen borçlanma düzeyi işletmenin pazar değerini enbüyükleyen yapı olmayabilir.

* Dr.; İ.Ü. İktisat Fakültesi

Pay senedi fiyatının veya ortakların servetlerinin enbüyüklenmesi kriterleri de aynı nedenle gerçekçi değildir.

Literatürde, pay senedi fiyatını enbüyükleyen finansal yapıda, aynı zamanda ortakların servetinin ve işletmenin pazar değerinin de en yüksek düzeye ulaşacağı kanısına rastlanmaktadır. Bu görüş, "Geleneksel Görüş"ü savunan yazarlarca benimsenmektedir¹. Ortakların kişisel faydalarının enbüyüklenmesi, bireylerin subjektif değer yargılarına bağlı olduğundan, bu faydanın ne ölçüde sağlandığının saptanması güçtür. Çeşitli kesimlerden oluşan bir yatırımcı kitlesinin tümünün beklediği faydaları enbüyükleyen bir finansal yapının belirlenmesi ve bunun gerçekleştirilmesi olanaksızdır². Ancak, işletmenin pay senetleri ile tahvillerinin bir pazarı olduğu sürece, pay senedi fiyatının enbüyüklenmesi amacının gerçekleşmesi, hem ortakların servetinin, hem de kişisel faydalarının enbüyüklenmesi amaçlarına hizmet edecektir. Çünkü, işletmenin finansal politikasını çıkarlarına uygun bulmayan yatırımcıların, her zaman, ellerindeki finansal varlıkları satarak ya da kâr paylarını kullanarak, portföy risklerini artırmadan, kendilerine uygun nakit akımını sağlayan pay senedi ve tahvilleri satın alma olanakları vardır³. Tabii ki bu, alım satım ve ihrac giderlerin bulunmadığı, bireylerle işletmelerin aynı oranda vergilendirildiği etkin bir sermaye pazarında mümkündür.

İşletmenin pazar değerinin enbüyüklenmesi amacı her zaman pay senetlerinin değerinin de enbüyüklenmesi sonucunu birlikte getirememektedir. Pazar değerini yükseltmeye yönelik kararlar sonucu mevcut tahvillerin değerinde daha büyük bir yükselme olmuyorsa, pazar değerinin enbüyüklenmesi amacı pay senetleri değerinin enbüyüklenmesini de sağlayacaktır. Ancak, pazar değerinin yükselmesi sonucu mevcut tahvillerin değeri yükseldiği halde pay senetleri değerinde bir düşme olabilir. Bunun aksi bir durum, pay senetlerinin değeri yükseldiğinde, tahvillerin ve toplam pazar değerinin düştüğü zaman meydana gelir. Örneğin, işletme çıkardığı yeni tahvillere ödemede öncelik tanıyarak yüksek fiyatla satış yapabilir ve sağladığı fonları ortaklara kâr payı olarak dağıtabilir. Bu durumda, mevcut tahvillerin ve işletmenin pazar değeri düşer. Ancak, işletmenin pazar değeri yükseldiği sürece, pay senetlerinin fiyatında düşüş olsa bile, ortakların servetlerinin artması mümkündür.

Finansal yapısı S tutarında pay senetleri ile B tutarında tahvilden oluşan bir işletmeyi ele alalım. Yönetimin işletmenin pazar değerini yükseltmeye yönelik bazı kararları sonucu, pazar değeri V den V* ye yükselmektedir. Ancak bu kararlar, tahvillerin pazar değerini B den B* ye yükseltirken pay senetlerinin pazar değerinin S den S* ye düşmesine neden olmuştur. Şöyle ki:

$$V^* > V, B^* > B \text{ ve } S^* < S$$

İşletme yönetimi ortaklarına B tutarında yeni pay senedi satarak, sağladığı fonlarla mevcut borçlarını öder ve kişilere B* tutarında tahvil dağıtırsa, ortakların servet durumu eskisinden daha iyi olabilir. Ortaklar bu tahvilleri sattıkları zaman

- 1 Esra Solomon, *The Theory of Financial Management*, (New York: Columbia University Press, 1963), s. 54, 92.
- 2 Alexander Robichek - Stewart C. Myers, *Optimal Financing Decisions*, (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, Inc, 1965), s. 75-76.
- 3 Solomon, Op. cit., s. 53.

servet durumlarındaki net değişme şöyle olacaktır:

$$\begin{aligned} \text{Pay Senetlerinin Değerindeki Değişme} &: S - S^* \\ \text{Nakit durumundaki artış} &: B^* - B \\ \text{Servet durumundaki net değişme} &: (S^* - S) + (B^* - B) \\ &: (S^* + B^*) - (S + B) \\ &: V^* - V \end{aligned}$$

Pay senetlerinin pazar değeri düşse bile, $V^* > V$ olduğu sürece, toplam pazar değerinin yükselmesine yönelik kararlar ortakların lehine olacaktır. Tabii, bu tür işlemlerin yapılması gerekli değildir. Amaç, $V^* > V$ eşitsizliğini sağlayan kararlar sonucu ortakların daha kötü bir duruma düşmelerinin olanaksız olduğunu göstermektedir.

Bu açıklamaların ışığı altında optimum finansal yapıyı, işletmenin pazar değerini enbüyükleyen finansal yapı olarak kabul etmek, daha gerçekçidir. Böylelikle finansal yapıdaki değişmeleri salt ortakların servetleri veya faydaları üzerindeki etkileri açısından değil, işletmenin tümü üzerindeki etkileri açısından incelemek mümkün olmaktadır.

Optimum finansal yapı böylece belirlendikten sonra optimum finansal yapı konusundaki görüşleri ele alabiliriz.

2. Optimum Finansal Yapı Konusundaki Görüşler

Optimum finansal yapı konusundaki görüşleri sırasıyla Geleneksel Görüş, Modigliani Miller Görüşü ve Uzlaştırıcı Görüşler çerçevesinde ele alacağız.

2.1. Geleneksel Görüş

Geleneksel Görüş^(*) göre ortalama sermaye maliyeti ve dolayısıyla işletmenin pazar değeri finansal yapının fonksiyonudur.

Finansmanda daha ucuz kaynak olan borca yer verilmesi, ortalama sermaye maliyetini düşürerek pazar değerinin yükselmesine neden olur. Ancak belirli sınırlar içinde borç miktarındaki artışlar işletmenin pazar değerinde bir değişikliğe neden olmaz. "Makul borçlanma sınırları" olarak nitelendirilen bu düzey aşıldığında, ortalama sermaye maliyeti yükselir ve pazar değeri düşer.

Geleneksel görüş çanak şeklinde bir ortalama sermaye maliyeti fonksiyonu tanımlamaktadır. Çanağın ilk bölümünü oluşturan kısımda borçlanma düzeyindeki artışlar ortalama sermaye maliyetinin düşmesine neden olmaktadır. Borçlanma maliyeti k_b bu aşamada sabit kalmakta veya çok az bir artış göstermektedir. Öz sermaye maliyeti k_s de yükselmekte fakat bu yükseliş borç-özsermaye oranındaki artıştan daha düşük olmaktadır. Bu karşılıklı etkilerin sonucu ortalama sermaye maliyeti k_0 düşmekte ve pazar değeri yükselmektedir.

* Geleneksel Görüş, Durand'ın tanımladığı Net Gelir Görüşü'ne dayanmakla birlikte finansal yapının sermaye maliyeti ve firma değeri üzerindeki etkilerini daha yumuşatılmış biçimde ele almaktadır. David Durand: "The Cost of Debt and Equity Funds for Business; Trends, Problems of Measurement", Ezra Solomon Ed., *The Management of Corporate Capital*, 3. Baskı, (London: Free Press of Glencoe, 1964), s. 91-127.

Çanağın dibini oluşturan kısımda ortalama sermaye maliyeti ve pazar değeri sabittir. Bu aşamada borçlanma maliyeti, özsermaye maliyeti net kâr ve faiz giderlerindeki artış ve azalışlar birbirini götürdüğünden, ortalama sermaye maliyeti ve pazar değeri üzerindeki bileşik etkileri sıfır olmaktadır.

Makul sayılabilecek borçlanma düzeyleri aşıldığında artan finansal riske paralel olarak borçlanma maliyeti k_b ve öz sermaye maliyeti k_s yükselmektedir. Bunun sonucu olarak ortalama sermaye maliyeti k_0 da yükselmekte ve pazar değeri düşmektedir.

Ortalama sermaye maliyetinin ve dolayısıyla pazar değerinin sabit olduğu borçlanma düzeyleri optimum finansal yapının sınırlarını oluşturmaktadır. Makul borçlanma düzeyinin üst sınırı marjinal borçlanma maliyetini ortalama sermaye maliyeti ile eşit kılan finansal yapıda oluşmaktadır.

$$k_b = k_0$$

Optimum finansal yapının hangi borçlanma düzeyinde oluşacağı işletme faaliyetlerinin taşıdığı riske bağlı olarak farklılık gösterir. İşletme riski olarak tanımlanan bu risk geniş ölçüde işletmenin mensup olduğu endüstrideki işkolundaki koşullardan kaynaklanır. Aynı endüstrideki işletmelerin aynı pazar koşullarına tabi olmaları, benzer varlık yapısına sahip olmaları ve benzer teknoloji kullanmaları nedeniyle işletme riski derecelerinin aynı olması beklenir.

Bunun sonucu olarak da çeşitli endüstriler için optimum finansal yapı sınırları belirlenebilir. Endüstri dalı ile finansal yapı arasındaki ilişkileri konu edinen araştırmaların bulguları bu savları doğrular niteliktedir. Schwartz ve Aronson'un yaptıkları bir araştırmanın⁴, sonucuna göre finansal yapıların aynı endüstri içinde küçük farklılıklar göstermelerine karşın, endüstriler arasında yapılan karşılaştırmalarda büyük farklar görülmektedir. Yazarlar, bu bulguları, belli endüstrilerde faaliyet gösteren işletmelerin, işletme riskine göre belirlenen optimum bir finansal yapı çerçevesinde kaldıkları şeklinde yorumlamaktadırlar. Scott ile Scott ve Martin'in yaptıkları araştırmaların bulguları da aynı görüşü destekleyici niteliktedir⁵. Ferri ve Jones ise, finansal yapıyı belirleyen faktörleri araştırırken, endüstri dalının yanı sıra, işletme büyüklüğü, işletme riski, büyüme hızı ve faaliyet kaldırıcı gibi değişkenleri de modele katmışlardır. Yazarlar, gerçekleştirdikleri çoklu regresyon analizi sonucunda, endüstri dalı ile finansal yapı arasında belli bir ilişki bulunmakla birlikte, bu ilişkinin daha önce belirtildiği ölçüde güçlü olmadığını ileri sürmüşlerdir⁶. Finansal yapıyı belirleyen etmenler konusunda, Gupta'nın 173000 endüstri işletmesini kap-

4 Charles W. Haley - Lawrence D. Schall, *The Theory of Financial Decisions*, (New York: Mc Graw Hill Book Co., 1973), s. 218-219.

5 Eli Schwarts - Richard Aronson, "Some Surrogate Evidence in Support of the Concept of Optimal Capital Structure", *Journal of Finance*, Cilt 22, (1967), s. 10-18.

6 David F. Scott, Jr., "Evidence on the Importance of Capital Structure", *Financial Management*, (Yaz 1972), s. 45-50.

David F. Scott, Jr. - J.D. Martin, "Industry Influence on Financial Structure", *Financial Management*, (İlkbahar 1976), s. 78-97.

sayan kesit araştırmasının bulguları önem taşımaktadır⁷. Yazar bu işletmeleri, endüstri dalına göre 21 ve işletme büyüklüğüne göre 13 grup içinde ele alarak, Toplam Yabancı Sermaye/ Toplam Aktifler oranı ile likidite oranları, kârlılık oranları ve devir hızları arasındaki ilişkileri araştırmıştır. Gupta'nın araştırması, işletmenin varlıklarının bileşeninde finansal yapıyı belirlemede önemli bir rol oynadığını vurgulamaktadır⁸. Buna göre, varlıkları içinde döner değerlerin payı büyük olan işletmeler daha çok kısa vadeli borçlanma yoluna gittiklerinden, Toplam Yabancı Sermaye/Toplam Kaynaklar oranları yükselmekte buna karşılık, likidite oranları düşmektedir.

İşletmenin belli finansal yapı sınırları içinde kalmasında işletmenin büyüklüğü, yaşı, yöneticilerinin şöhreti büyüme hızı varlıklarının yapısı gibi birçok faktörün etkisi vardır. Ancak, bunlardan hepsini sayısal olarak ifade etmek mümkün değildir. Bu konuda yapılan araştırmalarda büyüme hızı ve işletme büyüklüğü önemli değişkenler olarak kullanılmaktadır. Finansal yapıyı belirlemede etkili olan faktörlerden biri de, işletmenin veya endüstrinin büyüme hızıdır. Gupta'nın araştırmasına göre, büyüme hızı yüksek olan işletmelerin, aynı zamanda, Toplam Aktifler, Sabit Aktifler ve Cari Aktifler devir hızları ve buna bağlı olarak da Toplam Yabancı Sermaye/Toplam Aktifler oranları yüksek olmaktadır⁹.

Büyümenin finansmanın hangi kaynaklardan sağlanacağı, bir ölçüde işletmenin yatırımcı kitlesinin tercihlerini yansıtmakla birlikte, yatırım düzeyi ve yatırımın konusu ile yakından ilgilidir. Endüstrinin içinde bulunduğu evre ve sermaye pazarındaki fon arz ve talebi de, büyüme hızını belirleyen faktörlerdir.

İşletme büyüklüğünün finansal yapı üzerindeki etkileri, ele aldığımız araştırmaların bazılarında incelenmiştir. Scott ve Martin, işletme büyüklüğü ile finansal yapı arasında olumlu bir ilişki bulunduğunu savunmaktadır¹⁰. Ferri ve Jones'a göre de finansal yapı ile işletme büyüklüğü arasında belli bir ilişki bulunmaktadır; ancak, bu ilişki doğrusal değildir. Gupta'ya göre ise işletme büyüklüğü ile finansal yapı arasındaki ilişki olumsuz yöndedir¹¹. Elde edilen çelişkili bulgular, değişkenler arasında kesin ilişkilerin saptanmasındaki güçlüğü ortaya koymaktadır.

Bazı kuramcılar işletmenin pazar değerinin finansal yapısının fonksiyonu olduğu savına karşı çıkmışlardır. Bu akımı "Net Faaliyet Geliri Görüşü"nü ortaya atarak Durand başlatmıştır¹². Modigliani ve Miller Durand'ın görüşleri geliştirerek verginin etkisi gözönüne alınmadığında ortalama sermaye maliyeti ve pazar değerinin finansal yapıdan tamamen bağımsız olduğunu ileri sürmüşlerdir¹³.

7 Michael Ferri - Wesley H. Jones, "Determinants of Financial Structure: A New Methodological Approach, *Journal of Finance*, Cilt 34, (Haziran 1979) s. 631-644.

8 Manak Gupta, "The Effect of Size, Growth and Industry on Financial Structure of Manufacturing Companies", *Journal of Finance*, Cilt 24, (1969), s. 517-529.

9 Ibid.

10 Scott-Martin, Op. cit., s. 95-97.

11 Gupta, Op. cit., s. 527-528.

12 David Durand, "The Cost of Debt and Equity Funds for Business: Trends, Problems of Measurement"; Ezra Solomon Ed., *The Management of Corporate Capital*, 3. Baskı, (London: Free Press of Glencoe, 1964), s. 91-127.

13 Franco Modigliani - Merton H. Miller, "Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", S. Archer - C. D'Ambrosio, Ed., *The Theory of Business Finance*, s. 520-530.

2.2. Modigliani - Miller Görüşü^(*)

Modigliani- Miller Görüşü'ne göre, vergi ve işlem giderlerinin bulunmadığı etkin bir sermaye pazarında, işletmenin pazar değeri finansal yapıdan tamamen bağımsızdır. Dolayısıyla, optimum bir finansal yapı yoktur. Çünkü, her bakımdan eşit (varyansları ve ortalamaları eşit olan) iki nakit akımı, salt kendilerini yaratan faaliyetlerin finanslama biçimi nedeniyle, pazarda farklı olarak değer bulamaz. k risk sınıfında faaliyet gösteren herhangi bir j firmasını ele alalım. Bu işletmenin pay senetlerinin pazar değeri S_j ve tahvillerinin pazar değeri ise, B_j olsun. İşletmenin pazar değeri V_j , pay senetleri ile tahvillerinin pazar değerleri toplamına eşittir:

$$V_j = (S_j + B_j)$$

İşletmenin pazar değeri V_j , finansal yapısından bağımsız ve beklenen net faaliyet kârı \bar{X}_j 'nin, k risk sınıfına ait iskonto oranı p_k ile indirgenmiş tutarına eşittir.

$$V_j = (S_j + B_j) = \frac{\bar{X}_j}{p_k}$$

Kullanılan iskonto oranı, işletmenin ortalama sermaye maliyeti olup, finansal yapıdan tamamen bağımsızdır. Bu oran, aynı risk sınıfında, finansal yapısı salt ön sermayeden oluşan bir firmanın sermaye maliyetine eşit ve risk sınıfındaki tüm firmalar için sabittir¹⁴:

$$\frac{\bar{X}_j}{(S_j + B_j)} = \frac{\bar{X}_j}{V_j} = p_k = k_0$$

Bunun sonucu olarak, aynı risk sınıfında faaliyet gösteren ve aynı net faaliyet kârını sağlayan tüm işletmelerin, finansal yapıları farklı da olsa, pazar değerleri bir-

* Modigliani ve Miller Modeli şu varsayımlar altında geliştirilmiştir:

- Firmalar, tam rekabet koşullarının egemen olduğu etkin bir sermaye pazarında faaliyetlerini sürdürmektedirler. Borsa işlemlerinin maliyeti sıfırdır ve rasyonel karar aldıkları varsayılan gerçek ve tüzel kişi yatırımcılar, pazara ait tüm bilgilerden eşit ve bedelsiz olarak yararlanabilmektedirler;
- Bireysel yatırımcılar şirketlerle eşit koşullarda borçlanma olanaklarına sahiptirler;
- Aynı işletme riskini taşıyan firmalar, eşit risk ve verim sınıflarını oluşturmaktadır;
- Yatırımcıların, aynı işletme riski sınıfındaki firmaların, yıllık ortalama faaliyet kârları konusundaki beklentileri aynıdır. Tesadüfi bir X değişkeni ile temsil edilen faaliyet kârının olasılık dağılımı, risk sınıfındaki bütün işletmeler için eşittir;
- Ortaklar kârların dağıtılması ya da işletmede tutulması arasında fark gözetmezler;
- Bütün tahvillerin verimi eşit düzeyde ve risksizdir. Finansal varlıklar çok küçük parçalara bölünebilirler;
- Sistemde vergi bulunmamaktadır.

- 14 Modigliani-Miller; "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction", Archer-D'Ambrosio, Ed., *The Theory of Business Finance*, s. 636-663.

birine eşittir.

$$V_U = V_L$$

Modigliani-Miller'e göre, aynı risk sınıfında faaliyet gösteren ve aynı net faaliyet kârını sağlayan iki işletmeden birinin pazar değeri, finansal yapısı nedeniyle, diğerinden yüksek olduğu zaman, etkin sermaye pazarındaki rasyonel yatırımcılar arbitraj işlemlerine girişerek eşitliği sağlayacaklardır.

Sisteme verginin etkisi dahil edildiğinde, yazarlar, finansal yapının ortalama sermaye maliyetini ve işletmenin pazar değerini etkileyeceğini kabul etmektedirler. Ancak bu etkilenme, tamamen, borç faizlerinin vergiden düşülmesi uygulamasından kaynaklanmaktadır.

Finansal yapısında belli oranda borç bulunduran herhangi bir A işletmesinin:

Net faaliyet kârı	: X	Borçlanma maliyeti	: k_B
Borç tutarı	: B	Öz sermaye tutarı	: S
Borç faizi	: F	Vergi oranı	: T

ise, vergi sonu faaliyet kârı şöyle tanımlanabilir:

$$X_T = (1 - T)(\bar{X} - F) + F = (1 - T)\bar{X} + TF$$
$$(1 - T)\bar{X},$$

finansal yapısı salt öz sermayeden oluşan bir işletmenin net faaliyet kârına eşit olup belirsiz bir akımdır. TF ise, borçlanma yoluyla sağlanan vergi tasarrufu olup belirli bir akımdır. Dolayısıyla, pazar değeri hesaplanırken $(1 - T)\bar{X}$ in risk sınıfına ait $\rho_k T$ ile, TF'nin ise tüm işletmelerin ve bireylerin üzerinden serbestçe borçlanabildikleri risksiz faiz oranı R_F ile iskonto edilmesi gerekir.

Bunun sonucu olarak, finansal yapısı belli oranda borçtan oluşan bir işletmenin pazar değeri şöyle tanımlanabilir:

$$V_L = \frac{(1 - T)\bar{X}}{\rho_k T} + \frac{TF}{R_F}$$

Eşitliğin sağ tarafındaki ilk terim finansal yapısı öz sermayeden oluşan bir işletmenin pazarı değerine eşittir. İkinci terim ise borç faizlerinin gider yazılması sonucu sağlanan vergi tasarrufunun pazar değerini göstermektedir.

Böylece eşitlik;

$$V_L = V_U + TB \quad \text{şekline dönüşür.}$$

Buna göre, finansal yapısı sürekli olarak belli oranda yabancı sermayeden oluşan bir işletmenin pazar değeri, sağlanan vergi tasarrufu oranında artmaktadır.

Yukarıdaki eşitlik, iflas olasılığı ve iflas riskinin bulunmadığı bir ortamda, işletmenin borçlanma yoluyla pazar değerini artırabileceği anlamına gelmektedir. Buna göre, kuramsal olarak işletme % 100 borçlanma durumunda pazar değerini enbüyükleyecektir. İflâs olasılığını gözönüne almayan bu görüş Modigliani-Miller Modeli'nin temel çelişkilerinden birini oluşturmaktadır.

Modigliani ve Miller, öz sermaye maliyetinin, ortalama sermaye maliyeti ve yabancı sermaye maliyeti ile olan ilişkisini şöyle belirlemektedir:

Öz sermaye maliyeti, işletmenin faaliyetinde bulunduğu risk sınıfına ait iskonto oranı (ortalama sermaye maliyeti) ile, finansal risk derecesine göre saptanan bir risk primi toplamına eşittir. Risk primi, ortalama sermaye maliyeti ile risksiz faiz oranı arasındaki farkın, işletmenin Yabancı Sermaye/Öz Sermaye oranı ile çarpılmasıyla hesaplanır¹⁵.

$$k_s = p_k + (p_k - R_F) B_j/S_j$$

Bu eşitlikte:

p_k , pazarda k sınıfına ait iskonto oranı olup, tüm işletmeler için aynıdır. Dolayısıyla, j işletmesinin ortalama sermaye maliyeti:

$$p_k = k_{0j}$$

olarak ifade edilebilir. R_F ise, pazarda geçerli risksiz faiz oranıdır ve tüm işletmelerin yabancı sermaye maliyetlerini yansıtmaktadır:

$$R_F = k_b$$

Bu semboller yerlerine konulduğunda eşitlik:

$$k_s = k_0 + (k_0 - k_b) B_j/S_j \quad \text{olarak ifade edilebilir.}$$

Öz sermaye maliyeti ile finansal yapı arasındaki ilişki, yabancı sermaye maliyeti k_b sabit kaldığı sürece geçerli olmaktadır. Faiz oranı işletmenin B/S oranına paralel olarak yükseldiği zaman durum ne olacaktır? Modigliani-Miller'e göre, k_b yükseldiği zaman, k_s fonksiyonu yine yükselmeye devam edecek, ancak, bu yükseliş azalan bir eğimle olacaktır. Aşırı borçlanma düzeylerinde ise, öz sermaye maliyeti eksi eğimli bir eğri oluşturacaktır. Böylece, k_b 'deki artış, k_s 'deki düşüşle dengelenecek, ortalama sermaye maliyeti k_0 sabit kaldığından, işletmenin pazar değerinde bir düşüş olmayacaktır.

Modigliani-Miller Görüşü özellikle varsayımlarının geçerli olmadığı nedeniyle yoğun eleştirilere hedef olmakla birlikte, modelin geçerlilik kapsamı bu görüşü savunan diğer yazarlar tarafından genişletilmiştir(*).

15 Modigliani-Miller, "Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", Op. cit., s. 462.

* Modigliani-Miller Görüşüne yöneltilen eleştiriler başlıca şu konular etrafında toplanmaktadır.

- Pazardaki aksaklıklar nedeniyle, bireysel yatırımcıların giriştikleri arbitraj işlemleri, finansal yapıları farklı işletmelerin pazar değerlerini eşitleyecek biçimde gerçekleşemez.
- İşletmenin yüksek düzeyde borçlanmasına karşılık, öz sermaye maliyetinin düşmesi, başka bir deyişle, artan finansal risk karşısında yatırımcıların öz sermayeden daha düşük bir verim beklemeleri, Modigliani-Miller'in varsayımları arasında yeralan rasyonel yatırımcı davranışlarıyla çelişkilidir.
- İşletmenin pazar değerinin, borçlanmanın sağladığı vergi tasarrufunun doğrusal bir fonksiyonu olduğu savı, firmaların sınırsız olarak borçlanabileceği izlenimini yaratmaktadır.
Gerçekte işletmenin borçlanma kapasitesi sınırlı olup, yüksek düzeyde borçlanma iflâs olasılığını artırır.
- Kazançların kâr payı olarak dağıtılması veya yatırımda kullanılması, gerek işletmenin büyüme potansiyelinin, gerekse pay senetlerinin pazar değerinin belirlenmesi açısından önemlidir.

Stiglitz modelin geçerliliği için sadece iki varsayımın yeterli olduğunu göstermiştir¹⁶. Bunlar:

- 1) Bireylerin işletmelerle aynı faiz oranı üzerinden borçlanabilmeleri,
- 2) İflâs olasılığının bulunmamasıdır.

Haley ve Schall modelin borç fonlarının riskli olması durumunda da geçerli olduğunu savunmuş; Merton Miller, Eugene Fama ile birlikte yazdığı bir makalede¹⁷ konuyu iflâs olasılığı karşısında borçlanma kararlarının eski alacaklıların riskine etkileri açısından ele almıştır. Bu makalede yazarlar, şöyle bir sonuca varmaktadır: Pazarın denge durumunda veri bir üretim ve yatırım düzeyi olan bir işletmede, yatırımcıların hakları işletme yönetiminin finansal yapıyı değiştirmeye yönelik kararlarına karşı "öncelik kuralları" ile korunmuş ise pazar değeri finansal yapıdan bağımsızdır. Çünkü bireysel yatırımcıların işletmelerle aynı koşullarda tahvil ve pay senedi çıkarabildikleri ve satabildikleri bir pazarda işletmenin bir dizi finansal kararları sonucu sağlanacak getiri bireylerce alınan başka kararlar bileşeni ile aynen sağlanabilecektir.

Hamada ise Modigliani-Miller'in önerilerini sermaye pazarı kuramı çerçevesinde kanıtlamıştır. Ancak model, gerek varsayımlarının gerçekçi olmayışı gerekse iflâs olasılığını gözönüne almaması nedeniyle genel olarak geçersiz kabul edilmektedir.

Modigliani ve Miller verginin etkisi gözönüne alındığında faizlerin gider yazılması sonucu işletmenin pazar değerinde sağlanan vergi tasarrufu oranında bir artış olacağını ileri sürmektedir. Bu görüşe göre iflâs riskinin bulunmadığını varsayan optimum finansal yapı, kuramsal olarak % 100 borçlanma düzeyinde oluşacaktır. Gerçekte ise belli bir sermaye bazına dayanmanın yasal bir zorunluluk olmasının yanısıra, iflâs riskinin ve iflâs giderlerinin varlığı da işletmenin borçtan yararlanmasını kısıtlamaktadır.

Modelin temel çelişkilerinden biri de, öz sermaye maliyeti ile borçlanma düzeyi arasında öngördüğü ilişkiden kaynaklanmaktadır. Borçlanma düzeyindeki artışlara paralel olarak borçlanma maliyeti yükseldiği zaman, öz sermaye maliyetinin ortalama sermaye maliyetini sabit tutmak için önceleri azalan bir hızla artması ve daha sonra azalması etkin pazar varsayımının içerdiği rasyonel yatırımcı davranışlarıyla ters düşmektedir. Riskten kaçınan rasyonel yatırımcının artan finansal risk karşısında öz sermayeden daha az verim beklemesi mantıklı görülmemektedir.

İşte "uzlaştırıcı görüşler" başlığı altında ele alacağım görüşler Modigliani-Miller Modelindeki bu temel çelişkileri ortadan kaldırarak işletmenin pazar değerini finansal yapının bir fonksiyonu olduğunu kabul etmemekle birlikte bir optimum finansal yapı bulunduğunu ileri sürmektedirler.

2.3. Uzlaştırıcı Görüşler

Burada ele alacağımız görüşler, sermaye pazarında egemen olan aksaklıklar ve

- 16 Joseph E. Stiglitz, "A Re-Examination of the Modigliani-Miller Theorem", *American Economic Review*, (Aralık, 1969), s. 784-792.
- 17 Haley-Schall, Op. cit., s. 218-219.
- Eugens F. Fama - Merton H. Miller, *The Theory of Finance* (New York: Holt Rinehart and Winston, 1972), s. 151-156.

rasyonel yatırımcı davranışları gözönüne alındığında optimum bir finansal yapı bulunabileceğini ileri sürmekte ve bu yapının niteliklerini belirlemektedirler.

Gerçekte, iflâs riski ve iflâs giderlerinin varlığı, işletmenin yabancı sermayeden yararlanmasını kısıtlamaktadır. Gerek yasalar ve kredi kurumlarının öne sürdükleri koşullar, gerekse yatırımcıların riskten kaçınma yönündeki tercihleri işletmenin yeterli görülen bir öz sermaye temeline dayanmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla, borçlanma düzeyindeki artışlara karşın öz sermayeden beklenen verimin azalması ve % 100 borçlanma olanaksızdır¹⁸.

Bundan çıkarılacak sonuç, optimum finansal yapı L^* nin, borçlanmanın 0 ile % 100 düzeyleri arasında oluştuğudur. Bu yapının belirlenmesinde önemli bir faktör, işletmenin borçlanma kapasitesidir. Borçlanma kapasitesi, "işletmenin sermaye pazarından sağlayabileceği en fazla borç miktarı" olarak tanımlanabilir. Eğer optimum yapıya ulaşmak için sağlanması gereken borç tutarı borçlanma kapasitesinden fazla ise, işletmenin bu amaca yönelik olarak finansal yapısını değiştirmesi olanaksızlaşacaktır¹⁹. İflâs olasılığı ile iflâs giderlerinin var olduğu bir sistemde, borçların pazar değeri borçlanma düzeyi ile birlikte artar ve en yüksek değerine, işletmenin pazar değerinin enbüyüklenmesinden önce ulaşır²⁰. Çünkü, belli bir borçlanma düzeyinden sonra, iflâs olasılığı $p(BC)$, 1'e yaklaşır ve potansiyel iflâs giderleri yükselir. Dolayısıyla, borçlanma kapasitesi, % 100 borçlanmaya olanak vermez ve optimum yapıya bu kapasitenin tümü kullanılmadan önce ulaşılır. Lewellen'e göre, işletme için optimum finansal politika, borçlanma kapasitesini sonuna kadar kullanmaktadır²¹. Gerekli öz sermaye ise, olanaklar içinde dağıtılmayan kârlardan sağlanmalıdır. Bu kaynaklar tükendikten sonra, hâlâ ortalama sermaye maliyetinden yüksek verim vaadeden yatırım olanakları mevcutsa, işletme, en pahalı kaynak olan pay senedi ihracına başvurmalıdır.

Ancak, bu konuda yaygın kanı, işletmenin borçlanmanın avantajları ile iflâs giderlerini dengeleyerek optimum finansal yapıyı sağlayacağı yolundadır. Bu görüşün savunucuları arasında Kraus ve Litzenberger, Brennan ve Schwartz, Kim ve Chen gibi yazarlar bulunmaktadır²².

Modigliani-Miller'in vergili modelinde, faizlerin vergiden düşülmesi sonucu, işletmenin pazar değerinde, sağlanan vergi tasarrufu oranında bir artış olacağı ileri sürülmekteydi. Buna göre finansal yapısı sürekli olarak belli oranda borçtan oluşan bir işletmenin pazar değeri:

18 Robichek - Myers, Op. cit., s. 34.

19 Stuart Turnbull, "Debt Capacity", *Journal of Finance*, Cilt 34, (Eylül 1979), s. 931-940.

20 Ibid., s. 932.

21 Wilbur G. Lewellen, *Cost of Capital*, (Belmont, California: Wadsworth Publishing Co., Inc., 1969), s. 78-79.

22 Alan Kraus - Robert H. Litzenberger, "A State Preference Model of Optimal Financial Leverage", *Journal of Finance*, Cilt 28, (Eylül 1973), s. 916-945.
M.J. Brennan - Eli S. Schwartz, "Corporate Income Taxes, Valuation and the Problem of Optimal Capital Structure", *Journal of Business*, Cilt 51, (Ocak 1978), s. 103-113.

Andrew Chen - E. Han Kim, "Theories of Corporate Debt Policy: A Synthesis", *Journal of Finance*, Cilt 34, (Mayıs 1979), s. 371-383.

$$V_L = V_U + TB$$

ifadesine eşit olmaktadır.

Bu eşitlikte TB, daha önce de değindiğimiz gibi belirli bir akım olarak kabul edilen vergi tasarrufunun pazar değerini göstermektedir. Oysa şu iki durumun ortaya çıkması halinde vergi tasarrufunun belirsiz bir akım haline dönüşmesi mümkündür:

- Gelecekte vergi oranlarında değişiklik olması, ve
- İşletmenin kâr etmeyerek, vergi kesintisine tâbi kazancının 0 olması.

İkinci durumun ortaya çıkması sonucu, işletme, vergiye tâbi kazancı olmadığından borçlanmanın sağladığı vergi kalkanından yararlanamaz. Bu durumun üst üste sürmesi, işletmeyi iflâsa sürükleyebilir.

Görüldüğü gibi, işletmenin borçlanma düzeyini arttırması iki sonuç doğurmaktadır:

- Faizlerin vergiden düşülmesi nedeniyle toplam nakit akımı artmakta; ve
- İflâs olasılığı ile potansiyel iflâs giderleri yükselmektedir.

İşletmenin pazar değeri, bu iki etkiden hangisinin ağır bastığına göre, artmakta veya azalmaktadır. Borçlardaki artışların belli bir düzeyine kadar, vergi tasarrufunun olumlu etkisi ağır basacaktır. Aşırı derecede borçlanma durumunda ise, işletmenin pazar değeri, iflâs olasılığını ve potansiyel iflâs giderlerinin artması sonucu düşecektir. t_0 döneminde, işletmenin finansal yapısının, vadesi t_1 döneminde biten ve $k_b B = F$ tutarında faiz yükü olan B değerinde yabancı sermayeden oluştuğunu varsayalım. Buna göre, t döneminde alacaklıların ve ortakların getirileri şöyle olacaktır:

İşletmenin Pazar Değeri	Alacaklıların Getirisi	Ortakların Getirisi
$V_L > B + F$	$B + F$	$V_L - B - F$
$V_L = B + F$	$B + F$	0
$V_L < B + F$	$V - (DBC)$	0

Burada DBC iflâsın dolaysız giderlerini temsil etmektedir. t_1 döneminde işletmenin pazar değeri, vadesi gelen anapara ve faiz ödemelerinin pazar değerinden fazla ise, alacaklılar $B + F$ tutarındaki getirilerini aldıktan sonra, ortaklara dağıtım yapılacaktır. Ana para ve faizleri işletmenin pazar değerini aşılırsa, iflâsın dolaysız giderleri ödendikten sonra, kalan kısım alacaklılara dağıtılacak; ortakların getirisi ise, 0 olacaktır²³. Bu bilgilerin ışığı altında, borçtan yararlanan bir işletmenin pazar değeri şöyle ifade edilebilir:

$$V_L = S + B = V_U + TB(1 - p) - DBC(p)$$

Yukarıdaki denkleme göre, belli bir oranda yabancı sermayeden yararlanan işletmenin borçlanma kararı anındaki pazar değeri, aynı risk sınıfında finansal yapısı salt özsermayeden oluşan işletmenin pazar değeri ile (V_U), borçlanma sonucu sağlanacak vergi tasarrufu akımının bugünkü değerlerinin toplamından, dolaysız iflâs

giderlerinin bugünkü değerlerinin çıkarılması sonucu elde edilir. Eşitlikte (p), iflâs olasılığını göstermektedir. $TB(1 - p)$ ifadesi, TB nin de riskli bir akım olduğunu göstermektedir.

Chen ve Kim'e göre, iflâs giderlerine, işletmenin kâr etmiş olsa idi yararlanabileceği vergi ertelemelerinin sağlanamamasından doğan kaybı da eklemek gerekmektedir²⁴. Vergi ertelemelerinin bugünkü değerini Z ile gösterirsek, işletmenin pazar değeri:

$$V_L = S + B = V_U + TB(1 - p) + p(DBC) - p(Z)$$

ifadesine eşit olacaktır.

Aynı zamanda, işletmenin pazar değeri, çeşitli kesimlerin işletme üzerindeki haklarını temsil eden dört öğeden oluşmaktadır.

Bunlar:

- Ortakların kâr payı getirisinin bugünkü değeri,
- Alacaklıların faiz getirisinin bugünkü değeri,
- Devletin vergi getirisinin bugünkü değeri,
- İflâs giderlerinin bugünkü değeri,

olarak sıralanabilir.

Pazar değerinin ortakların ve alacaklıların paylarını temsil eden bölümü şöyle gösterilebilir:

$$V_L = V(X) - DBC + G$$

Bu eşitlikte, G devletin vergi alacağının bugünkü değerini ifade etmektedir.

Dolayısıyla, optimum finansal yapıyı belirlemek için DBC ile G yi etkilemek gerekmektedir²⁵. Optimum finansal yapı DBC ile G'yi enküçükleyen finansal yapı olarak kabul edilebilir.

Optimum finansal yapı terimi, ancak, kendisini gerçekleştirecek borçlanma düzeyi borçlanma kapasitesi sınırları içinde olduğu zaman anlam taşımaktadır. Borçlanma kapasitesi sınırlı olduğundan, aksi durumda, işletmenin optimum yapıyı sağlama yönünde borçlanma düzeyini değiştirmesi mümkün olmayacaktır. İşletmenin borçlanma kapasitesi E(B), sermaye pazarından sağlayabileceği en fazla borç miktarından oluşur. Bu tutara erişmek için, işletmenin alacaklılarına vaadettiği faiz tutarını RB ile gösterelim. Borçlanma kapasitesinin tamamı tüketilmeden önce, işletmenin daha yüksek faiz vaadederek borçlanma düzeyini arttırması mümkün olabilir. Bu tutara ulaştıktan sonra, faiz oranını yükselterek E(B) yi arttırmak olanağı yoktur. Başka bir deyişle:

$$\frac{dB}{d\hat{R}B} > 0 \quad \text{iken} \quad \hat{R}B < RE(B), \quad \text{ve}$$

$$\frac{dB}{d\hat{R}B} = 0 \quad \text{iken} \quad \hat{R}B = RE(B), \quad \text{dir.}$$

24 Chen - Kim, Op. cit., s. 381.

25 Han E. Kim., "A Mean - Variance Theory of Optimal Capital Structure and Corporate Debt Capacity", *Journal of Finance*, (Cilt 33, Aralık 1978), s. 45-63.

Etkin bir sermaye pazarında, yatırımcının ödünç vereceği borç miktarı ile işletmenin sağlayabileceği en fazla borç miktarı özdeştir. Dolayısıyla:

$$\frac{dB}{d\hat{R}B} = 0$$

olduğu zaman, ödenen faizdeki artış, işletmenin pazar değerinde herhangi bir artış sağlamıyacaktır. Borçlanma kapasitesi ise:

$$\frac{dB}{d\hat{R}B} = 0$$

düzeyinden önce oluşacaktır. Bunun için, yatırımcıların riskten kaçınan kişiler olmaları gerekmemektedir. Yatırımcılar riske karşı kayıtsız olsalar bile, iflâs giderlerinin borçlanma düzeyi ile birlikte artması ve iflâs durumunda bu giderlerin önceliği olması nedeniyle, borçlanma kapasitesinin iflâs olasılığının kesin olmadığı bir düzeyde saptanması gerekmektedir. Dolayısıyla, pazar değerini enbüyüklemeyi amaçlayan bir işletme, borçlanma düzeyini enbüyükleme yerine, optimum finansal yapıyı sağlamaya çalışacaktır. Çünkü, borçlanma bir yandan vergi tasarrufu akımının bugünkü değerini yükseltmekle pazar değerine katkıda bulunurken, diğer yandan, potansiyel iflâs giderlerinin bugünkü değerini arttırmaktadır. Optimum finansal yapı, bu iki etkiyi dengeleyen borçlanma düzeyinde oluşacaktır.

Optimum borçlanma düzeyi L^* de, vergi tasarrufundaki marjinal artış, iflâs giderlerindeki marjinal artışa eşittir. Başka bir deyişle, optimum finansal yapı, potansiyel iflâs giderleri ile vergi tasarrufu arasındaki değişime (trade off) bağlıdır²⁶:

$$(TB)/B = (DBC) / B$$

3. Optimum Finansal Yapıya İlişkin Görüşlerin Değerlendirilmesi

Optimum finansal yapıya ilişkin görüşleri, Geleneksel Görüş, Modigliani-Miller Görüşü ve Uzlaştırıcı Görüşler başlıkları altında inceledik.

Geleneksel Görüş'e göre, her işletme için optimum bir finansal yapı vardır. Marjinal yabancı sermaye maliyetinin ortalama sermaye maliyetine eşit olduğu ($\Delta k_D = k_0$) borçlanma düzeyi olarak tanımlanan bu yapı, vergi uygulamasından bağımsızdır. Optimum finansal yapıda, ortalama sermaye maliyeti en düşük, işletmenin pazar değeri ise, en yüksek düzeydedir.

Modigliani-Miller Görüşü, vergi olmayan bir sistemde işletme için optimum bir finansal yapının bulunmadığını savunmaktadır. İşletmenin pazar değeri, ortalama net faaliyet kârının, faaliyette bulunduğu risk sınıfına ait iskonto oranı ile indirgenmiş tutarına eşittir. Sermaye maliyeti aynı sınıftaki bütün firmalar için eşit ve finansal yapıdan bağımsız olduğundan, işletmenin pazar değeri de finansal yapıdan bağımsızdır.

Modigliani-Miller'in vergili modelinde, faizlerin vergiden düşülmesi nedeniyle, işletmenin pazar değerinin, sağlanan vergi tasarrufu oranında artacağı ileri sürülmek-

tedir. Bu durumda, optimum yapı kuramsal olarak % 100 borçlanma düzeyinde oluşmaktadır.

Uzlaştırıcı Görüşler'e göre, Modigliani-Miller Modeli makul sınırlar içindeki borçlanma düzeyleri için geçerli sayılabilir. Ancak, vergi olmasa dahi, iflâs olasılığının bulunması sonucu, borçlanma kritik bir düzeyi aştıktan sonra işletmenin pazar değeri düşer. Vergi olan bir sistemde ise, borçlanmanın iki tür etkisi görülür:

a. Vergi tasarrufu etkisi, ve

b. İflâs olasılığının ve potansiyel iflâs giderlerini artırıcı etkisi.

Optimum finansal yapı, bu iki etkinin dengelendiği borçlanma düzeyinde oluşur. Başka bir deyişle, borçlanma düzeyindeki birim artışa karşılık, vergi tasarrufundaki birim artışın, iflâs giderlerindeki birim artışa eşit olduğu finansal yapı, işletmenin pazar değerini enbüyükleyen optimum yapı olarak ileri sürülmektedir.

ÇALIŞMANIN "İYİLEŞTİRİLMESİ" VE BAZI TEKNİK SORUNLAR

Kuvvet Lordoğlu*

"Çalışma" ile ilgili kavramlar veya sadece çalışma kelimesi ikili bir anlam taşımaktadır. İlki, çalışmanın olumlu, kişiye tatmin sağlayan ve sonucunda ekonomik beklentisi olan yanı, diğer taraftan getirdiği zahmet, sıkıntı ve yorgunluk şeklinde açıklanabilecek olumsuz faktörler. İşte, çalışan bu ikilem karşısında kendisine en uygun çözümü bulmaya çalışacaktır.

Çalışma kavramı insanla birlikte ortaya çıktığına göre bu ikilem karşısındaki çözüm arayışlarının da tarihi bir hayli eskilere dayanmaktadır.

Nitekim, çalışma kelimesinin latince kökeni "Tripodium" çalışmayı reddeden kölelerin bağlı buldukları acı veren aracın isminden gelmektedir. Orta çağda zorla çalıştırmak için kullanılan bu işkence aletinin çalışmadan dolayı katlanılan sıkıntıyı etimolojik olarak açıklaması ilginçtir¹.

İş ister köle emeği ile isterse özgür emek ile gerçekleşsin, sonuçta ortaya çıkan sıkıntı, bezginlik, sadece çalışmaya bağlı olarak paralellik taşıyacaktır. Çalışmanın haklarının korunmasındaki mücadele süreci beraberinde bazı kazanımları getirmiştir.

Ortaçağdan bu yana çalışma sürelerinin saptanmasında saat kullanılırken, Taylorizm XX. yüzyılda kronometreyi sürelerin saptanmasına katarken, çalışanların da özerkliği görece olarak kaybolmuştur. Elbette dönün Taylorizm'inin amacı kâr artışı yanında verim artışını ön planda tutuyordu. Oysa amacın gerçekleşmesindeki sosyal etkiler (özellikle ücret seviyesi ve randıman) değerlendirilmeye katılarak çağdaş Taylorizm'in yeniden tanımlanmasına yol açmıştır.

60'lı yılların ekonomik gelişmesi, iş organizasyonundaki yeni yöntemler Taylorizm yerine işin insanlaştırılması kavramını ortaya çıkarmıştır².

Çalışmanın insancıl hale getirilmesi nedenini ilk bakışta farklı yaklaşımlarla açıklamak mümkündür. Kuşkusuz çalışan, beklediği faydayı en üst sınıra çıkartmaya çabalayacaktır. İnsana özgü faaliyetlerin belki biri de bundan kaynaklanır. Ancak çalışma koşullarının değişen özellikleri ve son yıllardaki teknolojik gelişme çizgisi çalışanın işten duyduğu kaygılarını arttırmıştır. Hızlı bir değişim süreci içine giren

* Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

- 1 Pierre Goguelin, Travail, "fatigue et equilibre", der: Societe Francaise de Psychologie, Entreprise Modern Editions, Paris, 1980, s. 15.
- 2 Nicole Carlin, Taylorisme et neo Taylorisme, 2-4 Mayıs 1983 de Paris Üniversitesi XIII tarafından düzenlenen seminere sunulan tebliğ.

oğu meslek, otomasyon karşısında yerlerini sürekli kaybetmektedir. Bu arada çalışan, işin bir parçası haline gelirken monotonluk (tekdüzelik) manevi bir tatminsizlik yaratmakta, bazen işin kaybedilmesi bile sözkonusu olabilmektedir.

Sonuç; doğal olarak tepkilerini beraberinde getirmektedir. Özellikle genç işçilerin, işi yavaşlatma, devamsızlık, kasıtlı veya kasıtsız ihmalleri işin kalitesini önemli ölçüde olumsuz olarak etkilemektedir.

70'li yıllara kadar çalışma koşullarının iyileştirilmesi dendiği zaman akla ilk gelen zehirli maddelerden arıtılmış bir ortam, makinaların tehlikesinin azaltılması, sağlık ve güvenlik koşullarına uygun bir iş ortamı anlaşılıyordu. İnsani ilişkiler veya işin insancillaştırılması gibi "insan" faktörünü dikkate alan kavramlar yerleşmiştir. Özellikle çalışanın fiziksel, düşünsel ve sosyal açıdan geliştirilmesi klasik Taylorizm'den önemli ölçüde ayrıldığı için hassas ve yararlı bir araç fakat o derece de lüks bulunmuştur. Bize göre objesi "insan çalışması" olan alanlarda sağlık ve iş güvenliğinin ön planda tutulması zorunludur. Bu açıdan çalışma koşullarının iyileştirilmesi hem insan hem de çalışma ortamının düzenlenmesi ile olgunlaşabilir. Bu anlamda verimlilik bir amaç değil, doğal bir sonuç olarak ortaya çıkabilir.

İnsan Unsuru ve Değerlendirmenin Bazı Ölçütleri

Teknik gelişmelerin günümüzde ulaştığı boyutlar insan çalışmasının bazı temel niteliklerini değiştirmiştir. Bu değişim sürecinin halen içinde olduğumuza göre çalışmanın veya insana özgü ve emek sarfedilerek gerçekleştirilen işleri dikkate almak gerekmektedir. Artık insan faktörü, emek unsurunun değer kaynağı gören ideolojik açıklamalardan bu yana psikolojik, anatomik ve fizyolojik olarak da ayrıntılı bir biçimde ele alınıyor. Genel perspektif, işletmenin verimini arttırmaktan çok, insan unsurunun çalışma yükünü en aza indirebilmek, fiziksel ve ruhsal sağlığını geliştirmek, ortaya çıkan sorunların çözümünü bilimsel esaslar içinde araştırıp sonuçlandırmak şekline dönüşmektedir. Elbette sorun kendi kendine bugün ortaya çıkmamıştır. Makinaların artan bir biçimde çalışanların hizmetine girmesi veya çalışana yardımcı olması, düşünülmüş iken, uygulamada tersi sonuçları vermiştir. İnsanın makina yardımı ile işini geliştirmesi gerekir iken makinalar insanları kendilerine bağlı robotlar, otomatlar haline sokmuştur³.

El ile yapılan işlerin artık giderek ortadan kalkmaya başlaması çalışan için iki önemli sorunu ilk aşamada gündeme getirmiştir.

— Çok kısa zamanda birden çok karar vermek,

— Sürekli tekrar eden işlerin tek düzeliği ve monotonluğu.

Makineleşmeye bağlı olarak ortaya çıkan sorunların artması genellikle yapılan işin kalitesini olumsuz etkilemektedir. Üstelik işveren sadece kalite eksikliğinden dolayı değil, işe devamsızlıktan, yorgunluğa, iş kazalarının artışından, işin yavaşlamasına kadar bir dizi gizli maliyet faktörleri ile de karşılaşmaktadır.

Genel bir açıklama "iş" mekan ve zaman boyutu içerisinde bir emek sarfıyla gerçekleştirilen faaliyet olarak tanımlar⁴. İnsan işi gerçekleştiren bir unsur olarak,

3 François Danielleou ve Diğerleri, "Automatiser: Quelle place pour le travail humain?", Le Nouvel Automisme, Septembre 1982, s. 47-53.

4 T.H. Suavet, Dictionnaire Economique et social, Les editions ouvriers, 1975.

faaliyetini güç kullanarak yerine getirecektir. Sonuç iş ile insanın kas gücü arasındaki dolaysız bağıntı ile açıklanabilir.

Oysa yukarıda söz edilen teknolojik gelişme görünürdeki bu dolaysız bağıntıyı oldukça karmaşık hale getirecektir. İlk neden olarak göze çarpan özellik, makinalaşmanın sorunları ile paralellik göstermektedir. Yani tekrar eden işler ve kısa zamanda birden çok kararı verecek zihinsel mekanizmalar, kabul edilen bağıntı biçiminin dışındadır. Kısaca iş ile kas arasındaki güç ve faaliyet dengesi yalın olarak kurulamamaktadır.

İş tanımlamaları ve standart zaman ölçümlerini modeline dahil eden klasik Taylorizm'in günümüzde kabul edilen en önemli yanılgısı bu noktadır.

İş tanımındaki standartlar, çalışanın farklı özelliklerinden (yaş, cinsiyet, deney) veya yapılan işlemin kendi özelliğinden dolayı da hatalı sonuçlar verebilmektedir.

Standart zamanı belirlemek iş ile kas arasındaki ikili yalın ilişkiyi kabul ederek olabilir. Oysa işin gerçekleşmesi ki, özellikle tekrar eden işlerde, merkezi sinir sistemine iletilen bilgilerin belirli zihinsel karar mekanizmaları sayesinde gene organik bir iletişim zinciri ile istenen organa ulaştırılmaktadır.

Kısaca standart zamanla saptanan süreler içinde hareketin (işin), niteliğine bağlı beyine ilişkin faaliyetler bulunduğu için, toplam sürelerin ölçülebilmesi oldukça güçtür.

İnsanın bulunduğu çalışma ortamı içinde, iş tanımlarında ve iş sürelerinin standartlarını belirlemenin güçlüğü açıkça gözükmemektedir.

Şu halde insan unsuru üzerine yapılacak değerlendirmelerde bazı ölçütlerin ele alınması gerekli olmaktadır. Yapılan işlerin olduğu gibi çalışanlarında farklı bir yapı içerisinde bulunması ölçütlerinde psikolojik, fizyolojik hatta belirli ölçüde sosyolojik, bir analize göre değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. Üstelik çalışana ilişkin analizlerde sürekli bir değişim bulunmaktadır. Örneğin, Türkiye'de faal nüfusun 1980'de % 33'ünü kadınlar oluşturur iken, aynı oran 1965'de % 37 olarak görülmektedir. Cinsiyete bağlı bu değişimi, görme bozukluklarında, bedene ilişkin diğer sakatlıklarda da görmekteyiz.

İnsan unsurunun çalışmaya bağlı ölçütlerinin değerlendirilmesi maliyet faktörü ile çok yakından ilişkilidir. Bu çalışmaya bağlı beşeri maliyet denilebilen temel unsurları yaş, meslek hastalıkları, iş kazaları, yorgunluk ve ilgisizlikle bütünleyebiliriz. Özellikle ortalama ömür, el ile yapılan işlerde çalışanlar için 45 yaş civarında bulunmakta, yani ilköğretim öğretmenlerine göre 3.5 defa daha az yaşama umudu gelişmiş ülkenin tüm ekonomik niteliklerine göre oldukça çarpıcı bir gerçeği ortaya koymaktadır⁵. Kuşkusuz erken yaşlanmanın tek nedeni sadece çalışmanın kendisinden değil, çalışanın koşullarından da ortaya çıkmaktadır.

Çalışanın koşulları ile çalışma ortamı arasındaki ilişkilerin ortaya çıkardığı sorunlar ve çözümündeki teknikler, insan ve işyeri unsurunun da diğer bir analizini gerçekleştirecektir.

5 A. Wisner, 'Analyse de la situations de travail', CNAM A3, Ders Notları (Tek-sir).

Güç Faktörü ve Temel Niteliklerinden Biri: Enerji

Çalışmak veya çok daha basit olarak yaşamak için, her insanın ihtiyacı olan ve organizması tarafından harcanan bir enerji potansiyeli bulunmaktadır.

Organizma tarafından tüketilen bu enerji ortaya çalışanın kas gücü olarak çıkar. Kaynağı, doğadan alınan besinler de bulunmaktadır. Benzetme yoluyla açıklamak isterseniz insan bedeni oksijen kullanarak, gerekli besinleri yakan ve açığa enerji çıkartan bir lokomotif sistemini andırır.

İşte bu nedenle, harcanan güçteki tüm artışlar daha fazla enerji gereksinimi doğurur. Doğal olarak bu enerji ilave oksijene, fazla kan basıncına ve bedenin daha fazla ısı çıkarmasını sağlar. Şu halde fazla güç harcanmasını gerektiren bir iş, çalışanın daha fazla enerji tüketmesini gerekli kılar. Pekiyi insanın ürettiği bu enerji nasıl ölçülebilecektir? Bu sorunun cevabını, organizmanın belirlediğini görmekteyiz. Yani harcanan fiziksel güç karşısında beden ısısındaki değişme, kalp basıncı ve alınan oksijen seviyesini ölçüm, kullanılan esas ilkelerdir. Ölçüm sırasında beliren asıl güçlük, sabit faktörlerin neler olduğunun bilinmemesidir. Ancak her halükarda fiziksel gücün harcanmasında kullanılan birim saat veya dakika da harcanan kilokaloridir (kcal).

İnsan çalışmasının enerji olarak duyduğu gereksinim, besinler yoluyla sağlanır ve oksijenle yakılır. Daha fazla enerji, alınan besinlerin kalorilerinin zenginleştirilmesi ile mümkün olacaktır. Hatta alınan besinlerden ortaya çıkan enerjinin tümü çalışma için harcanmayacağı için duyulan gereksinim 1/2 oranında saptanacaktır. Örneğin; yapılan çalışma için 300 kcal/saatlik bir enerji gereksinimi ortaya çıksın, çalışanın da ortalama günlük besinlerden aldığı enerji 3000 kcal ise günde ortalama çalışma süresi 5 saat olarak belirecektir. Aynı örneğe göre 750 kcal bir ek enerji ile çalışma süresinde % 25'lik bir artış sağlanacaktır⁶.

Normal bir çalışma sırasında kalbin dakikada 50-55 atış yaptığı belirlenmiştir. Beden ısısında 1°C'lik bir artış olmadıkça bu atış hızında bir değişme olmayacaktır. Yani beden ısısındaki değişiklik, duyulan enerji gereksiniminin bir göstergesi olarak belirlenmektedir.

Öte yandan yukarıda belirtildiği gibi çalışan, çalışabilmesi için enerji, enerjiyi ise bilinen besin kaynaklarından elde etmesi gerekli bulunmaktadır. Şayet alınan enerji ile harcanan enerji arasında bir açık bulunmakta ise beden ağırlığı azalan bir ritim içine girecektir. Bununla beraber belirlenen enerjinin bazı değişkenleri bulunmaktadır. Gerçi insan bedeni çalışma karşısında duyduğu fiziksel sıkıntılar aşağı yukarı benzer (analog) biçimde ortaya çıkabilir (kalp basıncının artışı, daha fazla soluk almak, beden ısısının yükselmesi, v.b.). Ancak bu benzer yapılanma içinde bile bireye bağlı bazı farklılıklar ortaya çıkacaktır. Doğal olarak bunlar, duyulan enerji miktarını da önemli ölçüde değiştirecektir. Şimdi sırasıyla kullanılan enerji miktarına göre farklılık gösteren unsurları ele alalım:

Kas Gücü

Çalışmaya bağlı olarak gücün kullanılması güç kullanan organların işe olan uyumu ile en üst sınıra ulaşır. Elbette bireylerin kullandıkları güç miktarını sabit

6 W.T. Singleton, "Introduction a l'ergonomie", Organisation Mondiale de la Sante, Geneve, 1974, s. 17.

varsaymak oldukça güçtür. Ancak buna rağmen ortalama bir işçi için bazı standartlar saptanabilir. Örneğin, genç bir işçi 29 ile 54 kg. arasında bir yükü çekebilir. Aynı işçi 15 ila 47 kg bir ağırlığı yukarı doğru kaldırabilir⁷.

Ortalama olarak sağlanan bu veriler işin saatteki tekrar sayısına bağlı olarak giderek gücün azalmasına kadar devam eder. Öte yandan kas gücünün belirleyicisi sadece işin fiziksel ağırlığı ve tekrar sayısına bağlı olmamaktadır. Sol el veya sol ayak kullanılarak yapılan işlerde çalışanlar, sağ organlarını kullananlara oranla % 10 daha az güç harcarlar. Gene başka bir örnek kadınların ortalama kas gücü yetişkin bir erkeğin 3/5'dir. Elli beş yaşın üzerinde kol gücü ile çalışanların en fazla kas gücü yetişkin bir çalışana göre % 10 ile % 25 daha düşüktür. Şu halde çalışanların kas gücü kapasiteleri sahip oldukları bireysel özelliklere göre farklılık göstermektedir. Doğal olarak kullandıkları enerjide değişecektir. Hangi ölçülerden hareketle çalışanları kas güçlerine göre çalıştırmak gerekir sorusuna ise verilecek en klasik cevap; işi yapabilecek güçte olan işi yapar, diğerleri elenir biçiminde olur. Oysa gerçekte işin yapılmasının sadece kas gücü ile olmadığı bugün artık anlaşılmıştır.

Gücün kullanılmasında en az gayret fakat en fazla randıman sağlanmasının ilkeleri artık çalışanlara iletilmelidir. Bunlardan birkaçını Dünya Sağlık Örgütü'nün "Ergonomie" adlı eserinden aktarıyoruz⁸:

- 1- Eklem ve kasları en fazla oynatacak bir beden duruşu veya hareketi, gücün kullanılmasını en alt düzeye indirir.
- 2- Yorgunluğun azaltılması için ritmik tekrar eden hareketlerin yapılması gerekir.
- 3- Eklem ve oynak yerlerin başka eklem ve oynak yerleri oynatmasını sağlamak.
- 4- Bir anlık en fazla gücün elde edilmesi, vücuttaki tüm kasların birden hareketle geçirilmesi ile olur.

Beden Ölçüleri

Çalışanın harcadığı enerji miktarına ilişkili diğer bir unsur da, bizzat çalışan bireyin beden ölçüleridir. Uzun boylu-kısa boylu, şişman-zayıf gibi ilk tipik ayrımlar harcanan enerji miktarının da değişkenleri olmaktadır. Bu konuda yapılan küçük bir çalışma bu gerçeği de kanıtlamaktadır. Ortalama insan yürüyüşü 4.8 km/saat olarak kabul edilir. Bu yürüyüş esnasında harcanan enerji ise 45 kg'lık bir kişiye göre, 90 kg'lık bir kişide tam iki kat daha fazla olarak saptanmıştır⁹.

Yukarıdaki ayırım ile sadece ağırlık esas alınarak harcanan enerjiyi ne ölçüde değiştirdiği açıklanmak istenmiştir. Oysa bireylerin beden ölçüleri arasında oldukça önemli farklılıklar bulunmaktadır. Kolların uzunluğu, omuzun dönme açısı, kafatasının omuzlara göre eğimi, parmakların uzunluğu vb. birçok bedene ilişkin ayrıntı, çalışanın harcadığı enerjiyi değiştirecektir.

Genellikle esas alınan bazı normlar bu ölçüleri ortalama değerlerle kabul edilmesini sağlamıştır. Örneğin; yetişkin bir işçinin ortalama boy uzunluğu 1.50-1.85 arasında kabul edilebilir. Yapılan işe göre 1.95 veya 2.10 m'lik bir işçi kural dışı

7 A. Wisner, a.g.e., 7. ders, s. 9.

8 W.T. Singleton, a.g.e., s. 24.

9 A. Wisner, a.g.e., 7. Ders, s. 7.

örnek olacaktır. Şu halde çalışma ortamı, çalışanların yüzde 90'ına uyum gösterecek biçimde ayarlanabilirse, beden ölçülerine ilişkin enerji sorunu da en ideal ölçülerde sağlanmış olacaktır.

Öte yandan incelenen grup içindeki beden ölçüleri en uygun dağılıma göre saptansa bile zaman içinde bu dağılımında değişmesi mümkündür. Ülkenin kalkınma hızı ve beslenme rejimi çalışanların uzun dönemde farklı beden ölçülerine sahip olmalarına yol açabilir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Batı Avrupa'daki çiftçilerin beden ölçülerinde net artışlar gözlenmiştir¹⁰.

Beden ölçüsünün çalışan açısından dikkate alınması gerekli bir diğer ölçütü de yapılan işin durumu ile açıklanabilir. Birey çalışırken ayakta veya oturuyor olabilir. Her iki durumda da beden aldıkları biçim ve harcanan enerji miktarları farklı olacaktır. Çalışanın oturması halinde aşağıdaki faktörlere dikkat edilmesi gereklidir¹¹.

1- İş ortamı ile oturma yeri arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. En iyi oturma biçimi diye açıklanan oturma yoktur. Sadece beden anatomik yapısına uygun oturma yerleri geliştirilebilir.

2- Beden, oturma biçimini sürekli değiştirebilecek bir ortamda bulunmalıdır. Çalışanlar genellikle hissedilir bir ağrı duymadıkça oturma biçimlerini değiştirmezler. Bu nedenle gerekli oturma biçimlerine göre ayarlanan oturma yerleri beden değişim isteklerini cevaplayabilecek durumda bulunmalıdır.

3- Bedenin oturma biçimi ile çalışanın görüş açısı arasında bir uyum bulunmalıdır.

Kuşkusuz yapılacak işe göre ayarlanabilecek bir oturma biçimi beden içinde en rahat ve özgür çalışma ortamını sağlayacaktır.

Beceri ve Yetenek

Harcanan enerji ile bağımlı bir başka unsur da, çalışanın işe karşı gösterdiği beceri, kolaylık, kavrama alışkanlığı ve zihinsel çabukluk olarak sıralanabilir. Ancak bu unsuru da tek başına ele almanın bazı sakıncaları bulunabilir. Çünkü yaş, deney ve cinsiyet etmenleri beceri ve çabukluk gibi önemli ölçüde zihinsel iletişim etki yapabilir. Bunların dışında görme bozukluğu da yapılan işteki beceri ve çabukluğu olumsuz etkileyebilecek bir etmendir. Özellikle gözlüklü bir çalışanın becerisi kötü aydınlatılmış ortamlarda önemli ölçüde azalır¹².

Zihinsel kapasite açısından cinsiyete ilişkin belirli bir ayırım görülmemektedir. Ancak beceri ve yeteneklerin geliştirilmesinde sosyal çevre faktörü, önemli ölçüde belirleyici bir rol oynar. Yaş unsuru da yukarıda belirtildiği gibi zihinsel faaliyetlerin ve buna bağlı iletişimin üstünde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Bununla beraber, yaş unsurunun zihinsel faaliyetler üzerindeki olumsuz etkisi, yaşa bağlı olarak verim düşüşünden daha yavaş gerçekleşir.

Önemli olarak altı çizilecek bir diğer konu da yoğun zihni faaliyetlerin çalışan için ilgisizlik kaynağı olmasıdır. Özellikle sürekli tekrar eden işlerde, birçok

10 W.T. Singleton, a.g.e., s. 29.

11 Bu konuda bk.n.: H. Ziegler, 'Les Principes de la Position Assise effets et Consequences', SEDUS, ve Ministre des Affaires sociales et de la Solidarite National, informatique et Conditions de Travail. Septembre 1982 (Teksir).

12 A Wisner, a.g.e., 7. Ders, s. 10.

hatanın kaynağı muhtemelen zihni faaliyetlerin beyin üzerinde getirdiği sinirsel yorgunluktur. Sonuçta çalışanın harcadığı güç giderek azalır ve yıpranmanın yapılan iş üzerindeki etkisi artar.

Çalışma koşullarının iyileştirilmesi aslında sadece insan unsurunun harcadığı güç açısından ele alınamaz. Çalışma mademki tek başına insani bir çaba ile oluşmuyor, diğer öğelere bakmak gerekmektedir.

Geleneksel tanımlamalar, çalışma koşullarını sadece yapılan işe (insan-makina etkileşimi) değil, işin yapıldığı çevreye, üretim ve ücret düzeyleri arasındaki ilişkiye bağlamaktadır¹³. Kısaca özetlemek gerekirse,

- Çalışma süreleri,
- Dinlenme ve tatil süreleri,
- Sosyal olanaklar,
- Sağlık hizmetleri,
- Kültürel faaliyetler,
- Ulaşım kolaylıkları,

şeklinde açıklanabilecek unsurlar, çalışmanın iyileştirilmesinde çalışan ile çalıştıran arasında yasalara, kurallara veya doğrudan sözleşmelere bağlı olarak gerçekleştirilecektir.

Çevre koşulları olarak tanımlanan unsurları ise fiziksel ve kimyasal çevre olarak iki grupta toplamak mümkündür.

İşyeri Çevre Faktörlerinin Çalışana Etkileri

Çalışan, işini gerçekleştirirken ortaya çıkan veya zaten mevcut olan koşullardan etkilenir. Bu etkilenme çalışanın verimini genellikle olumsuz yönde ve maliyeti arttırıcı bir unsur olarak belirler. İstihdam koşulları ve işyerleri global olarak değerlendirilirse katlanılan maliyet önce insan faktörü olarak sonra üretim düzeyi açısından oldukça önemli bir sorunu ortaya getirmiş olacaktır.

İşyerleri çevre faktörlerinin insan üzerindeki olumsuz etkilerini ihmal veya hafif deyimle gözardı etmeleri sadece maliyetlerin yükselmesi ile sonuçlanmayacaktır. Beraberinde yeni yatırımların sermaye yoğun ileri tekniklerle kurulması (insan unsurunun maliyet arttırıcı etkisi), uzun dönemde istihdam olanaklarını da daraltıcı etkiler yaratabilecektir.

Politik yaklaşımlara girmeyi daha ileriye bırakarak salt fiziksel ve kimyasal çevrenin çalışan üzerindeki etkilerini sıralamaya çalışalım.

Fiziksel ve Kimyasal Çevre

Çalışma koşullarının iyileştirilmesini ele alan farklı düşünceler, çevrenin çalışana sağlık ve yorgunluk konularında tehlikeli biçimde etkilediği görüşünde birleşmektedirler. Çalışanın işyeri ortamında fiziksel etkilenmeye karşı tek başına mücadele etmesi olanaksızdır. Bu etkilenme ancak meslek hastalığı ve iş kazası biçimine dönüşürse "bazı" önlemler alınabilir. Bunun ötesinde öyle fiziksel ve kimyasal etkilenmeler olabilir ki, çalışanın uğradığı tahribat uzun süre ortaya çıkmayabilir. Örneğin, fazla ışıklı veya zayıf ışıklı ortamın çalışan üzerindeki etkisi uzun süre anlaşılamaz.

13 Bu konuda bkn.: A. Wisner, 'Analyse de la situation de travail', Vers une Antropotechnologie; G. Roustang, "Le Travail Autrement"; ve P. Fordillier, 'Organisation Humaine da Travail'.

İster ışık, ister ısı durumunun çalışana uygun bir ortam yaratmaması çalışma koşullarının düzenlenmesinde, bireyin korunmasını gerekli kılmaktadır. Bu korumanın sağlanması insan bedeninin tanınması ile gerçekleştirilebilir. Fiziksel çevre faktörlerinden, ısı insan vücudu üzerindeki etkileri çalışma ortamı ile bağlantılı olarak ortaya konulabilir.

Ancak bu etkilerden önce, ısıya karşı insan bedeninin gösterdiği özellikleri sıralayalım¹⁴:

— Vücut ısı, bölgelere, mevsimlere ve hatta çevre ısısına göre bir-iki derece aşağı ve yukarı inip çıkabilir özellikler gösterir.

— Isı değişimine ilişkin fizik kuralları insan bedeni içinde geçerlidir. Koyu renkli bedenler, güneş ısısını daha iyi emer ve açık renkli tenlere göre koyu renkler ısıyı daha fazla yansıtır.

— İlke olarak fiziksel güç sarfedilerek yapılan işlerde, vücut ısı 38°C 'yi, kalp atışları da 110 atış/dakikayı geçmemelidir.

— Beden kuramsal olarak soğukluk problemini ısınmaya karşı daha kolay çözümler. Beden ısısındaki küçük düşmeler kısa süreler için kabul edilebilir limitler içindedir.

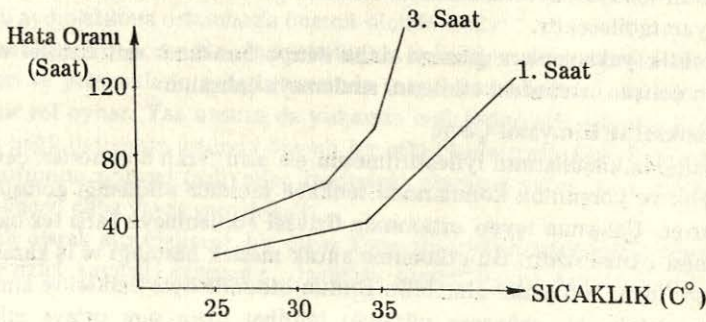
— Isı kaybı karşısında bedenin en hassas yerleri parmaklar, dudaklar, kulaklar ve burunlardır.

— Sıcak ve kuru bir ortam, insan bedeni için daha az sıcak fakat nemli bir ortama tercih edilir.

Isı ve Nemlilik

Çalışan için çalışma ortamının sıcaklık ve nemlilik oranları farklı özel değişkenlere bağlı olarak ele alınabilir: Yaş, giyim, sosyal davranışlar, bireyin bağımsız özellikleri bunlardan bazılarıdır. Bununla birlikte çalışanların çalışma ortamına ilişkin sıcaklık talepleri yazın $20^{\circ} - 23^{\circ}\text{C}$ kışın $18^{\circ} - 21^{\circ}\text{C}$ arasında değişmektedir.

Isı artışı karşısında, verim değişimleri bazı araştırmalara konu olmuştur. Çalışanların yüksek ısı altında daha düşük verimle çalıştıkları ve hata oranlarının arttığı Mackworth (1946) tarafından sistematik biçimde açıklanmıştır¹⁵.



Şekil: 1
Verimlilik İle Sıcaklık İlişkisi

14 W.T. Singleton, a.g.e., s. 43.

15 Maurice Montmollin, "Les Systemes Hommes-Machines", P.U.F., Paris, 1967, s. 132.

Zihni faaliyetlerde de sıcaklık artışı karşısında benzer sonuçlar vermiştir. Öte yandan hava sıcaklığı, güneşin ısı, hava akımı ve nemlilik her biri yapılan iş için harcanan gücü arttıran birer neden olarak karşımıza çıkar. Her çalışanın ısı ve nem dolayısıyla farklı bir etkilenme biçimi bulunur. Bu nedenle çalışanın ne ölçüde ısıdan ve nemden etkilendiğini kesin ölçülerle belirlemek oldukça güçtür.

Gürültü

Çalışma koşullarının iyileştirilmesi konusundaki yapılan araştırmaların bir bölümü gürültüyü azaltmak için yapılmıştır. Gerçekten çalışanın duyu organlarından birini önemli ölçüde yıpratın bir olguya karşı önlem alınması gereklidir.

Gürültü sonuçları itibariyle oldukça kolay ayırılmasına rağmen işyerindeki önemi hemen hemen hiç yoktur. Gürültüsüz bir işyerinin bulunması şimdilik (adeta) bir ütopyadır. Kent yaşantısının getirdiği gürültülü ortamın neden olduğu genel yorgunluk haline buraya dahil etmeden sadece işyerinin neden olduğu gürültünün bile objektif olarak değerlendirilmesi oldukça güçtür.

Gürültünün çalışma üzerindeki etkileri ise kesin olarak belirlenememiştir. Yani bir yandan çalışan üzerindeki olumsuz stresler yaratırken öte yandan bazı işlerde verimlilik artışına neden olmaktadır¹⁶.

Gürültünün kaynağı ve türü çalışan üzerinde etki yaratan önemli unsurlar olmaktadır. Örneğin, çok yüksek tonda ve arasıra kesilen gürültüler çalışma üzerinde doğrudan olumsuz etki yaratmakta, buna karşılık tekrar eden ve aynı tondaki gürültü alışkanlık yaratarak iş üzerinde doğrudan etki yapmamaktadır. Buna karşılık çalışanın uzun dönemde işitme organı işlevini yerine getirememektedir.

Müzik sesinin çalışanlar üzerindeki etkileri de Uhrbrock (1961) ve Brown (1965) tarafından araştırılmıştır. Sonuçlara göre müzik sesi çalışanların tümüne olmasa bile önemli bir çoğunluğu üzerinde olumlu izlenim yaratmaktadır¹⁷.

Aydınlatma

Aydınlatma da çalışma ile ilgili etkiler ortaya koyan dolaysız çevre faktörlerinden biridir. Aydınlatma, yapılan işe ilişkin iki durumu birlikte ortaya koyar:

- Işığın aydınlatma için yeterli olması veya
- Işığın aydınlatma için yetersiz olması.

Çalışma ortamının aydınlatılması önemli ölçüde yapılan işe bağlı olarak saptanacaktır. Bununla beraber aydınlatma düzeyleri ile ilgili normlar oldukça genel ve standart bir seviyededir. Saptanan aydınlatma normları yapılan işe bağlıdır. Ancak çalışma ortamının genişliği, darlığı, ışığı yansıtmaya uygun olup olmaması veya gün ışığından etkilenmesi dikkate alınmadığı için 1959 yılında "Illuminating Engineering Society" tarafından hazırlanan aydınlatma standartlarının önemli eksiklikleri taşıdığını söyleyebiliriz¹⁸.

Aydınlatma tek başına ele alınabilen bir olguyu açıklayamaz. Önemli ölçüde ihmal edilen, aydınlatılan ortamda çalışanların fiziksel özellikleridir. Özellikle yaş ile aydınlatma miktarı arasındaki ilişki, görüşün sağlanması konusunda bazı sorun-

16 M. Montmollin, a.g.e., s. 133.

17 M. Montmollin, a.g.e., s. 134.

18 Mc. Cormick, "Illuminating Engineering", aktaran M. Montmollin, a.g.e., s. 127.

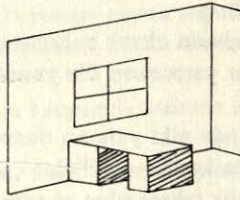
ları da beraberinde getirmektedir. Örneğin, ortalama 13 yıllık bir süre içinde çalışanın görmeden dolayı duyduğu aydınlatma gereksinimi iki katına çıkmaktadır¹⁹.

Burada sözkonusu olan sadece aydınlatma gereksinimi değil, beraberinde yansımaya ve renk sorununun da çözümlenmesidir. Gerçekten yüksek düzeyde aydınlatılan ortamlarda yansımadan doğan görme sorunları, aydınlatma projelerinde hangi tür ışığa gereksinim duyulduğunu ortaya koymaktadır.

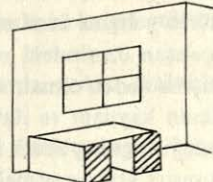
Yansıma genelde iki türlü olarak göze çarpar;

- Dolaylı yansıma
- Dolaysız yansıma.

Dolaylı bir biçimde yansıyan ışığın azaltılması oldukça güçtür. Çoğu kez ışığın kaynağını değiştirmek veya yansıyan ortamı maskelemek gerekebilir. Dolaysız olarak yansıyan ışık ise kolaylıkla azaltılabilir ve yansıma ortadan kalkar.



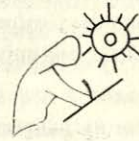
a
İyi Aydınlatma



b
Kötü Aydınlatma



İyi Aydınlatma



Kötü Aydınlatma

Çalışma Koşullarının - Çalışanın Yaşamı İle İlişkisi ve Sonuçlar

Bireyler tüm faaliyetleri yirmidört saat içinde tamamlarlar. Bu faaliyetlerin bir kısmı çalışma olarak nitelenirken, bir bölümü de çalışma dışı faaliyetlerdir.

Çalışmaya yönelik işler bireyin mevcut durumuna göre farklılık gösterir. Bununla beraber çalışanların iş ortamlarına hareketi, yapılacak işleri düzenlemeleri, bu arada farklı iş ilişkileri ile karşılaşmaları, kurallarla belirli iş süresinin sonunda da iş ortamını terketmeleri genel tanımlamalara göre benzerlik taşır. Kısa-ça çalışan işin getirdiği belirli bir zahmete çalıştığı sürece katlanmak zorundadır.

Çalışan bireyin çalışmadan dolayı katlandığı sıkıntı, işin dışında da belirli güçlükler yaratır. Çalışma ya da iş, gündelik yaşantı içinde kesin çizgilerle ayrılan nitelikler göstermeyebilir. Elbette çalışmanın fiziki ağırlığı çalışma dışında duyulmayacaktır. Ancak etkileri, çalışma dışı faaliyetlerde kendini gösterecektir.

19 W.T. Singleton, a.g.e., s. 57.

Altını çizmek istediğimiz konular önemli ölçüde sosyolojik olguları içerecektir. Bununla beraber çalışma koşullarının iyileştirilmesinde, insan ve çevre faktörleri çalışan üzerinde çalışma dışı etkileriyle birlikte ele alınması zorunlu olduğunu düşünüyoruz. Geleneksel ve sosyal bazı faktörlere göre, kadının ev işleri ile, çocuğu ile ve hatta evin yaşlıları ile ilgilenmesi son derece olağan bir durumdur. Buna karşılık ev dışında kadının çalışması zihni ve bedeni yıpranması daha "az normal" karşılanan durumdur. Çalışanın cinsiyeti çoğu kez çalışma dışı faaliyetlerde kendisini etkileyecektir. Bazı durumlarda yapılan işin getirdiği sıkıntı iş saatleri dışına taşıyorsa, yıpranmanın ciddi boyutlar taşıdığı kolayca gözlenebilir.

Herşeyden önce çalışma dışı faaliyetler özel yaşantının sınırları içine girdiği için gözlenmesi, denetlenmesi veya incelenmesi güç hatta olanaksızdır. Buna rağmen çalışma dışı faaliyetleri çalışmayı veya işi tamamlar nitelikte olan konut ile işyeri arasındaki ulaşım, ev işlerinin gerçekleştirilmesi ve ikinci iş olanakları olarak izlemek mümkündür.

Ulaşım olanaklarının güçlüğü ve günlük katedilen güzergahın uzunluğu, çalışma koşullarını "çalışma dışı" arttıran bir faktördür. Öte yandan işyeri ile konut arasındaki geçen sürenin az olması, çalışanı daha ağır koşullarda çalışmaya bile ikna edebilmektedir.

Özellikle büyük kentlerde konut sıkıntısı, işyeri konut arasındaki uzaklıkları kabul edilebilir mesafelerin daha ötesine itmektedir. İşyeri ve konutlar arası ulaşımı dolaysız biçimde sağlayan "servis" hizmeti ise sorunu tam olarak çözememektedir. Çalışanın her halukarda ulaşım esnasında geçen verimli olmayan (non-productive) süresi artmaktadır.

Çalışma dışı geçen faaliyetlerin önemli bölümünün evde gerçekleştirildiğini biliyoruz. Ancak evde yapılan işlerin önemli bölümü ev dışı faaliyetlerde olduğu gibi ortak bir çaba ile yürütülmemektedir. Özellikle çalışan kadınların önemli bir bölümü çalışma dışı (ev işi) faaliyetleri en az mesleki faaliyetleri kadar önemlidir.

Fransa'da vasıfsız kadın işçiler üzerinde yapılan bir araştırma sonucuna göre, ortalama çalışma süresi + ulaşım + ev işleri için geçen süre 12 saat 30 dakikadır. Oysa aynı işyerinde çalışan erkekler için bu süreler 10 saat 20 dakikayı bulmaktadır²⁰. Çalışan erkek çalışma dışı faaliyetlerini ev işi yerine, daha çok gelir getirici başka bir mesleki çabaya yöneltir. İkinci bir faaliyet, büyük ölçüde çalışma sürelerinin uygun olmasından ve yapılan işin önemli bir gelir unsurunu içermesinden kaynaklanır.

Çalışma dışı koşulların çalışmanı önemli ölçüde etkilediği bir gerçektir. Bunun nedeni isterse daha iyi bir yaşam standardı, isterse sadece gereklilik olsun, ortaya koyduğu güçlükler ve baskılar iş ortamını da etkileyecektir.

Çalışma koşullarının iyileştirilmesi yapılan işin kalitesi, insan ve işyeri öğelerinin birlikte anlamlı biçimde değerlendirilmesi ile gerçekleştirilebilir. Sadece çevre koşulları veya iş ortamının düzenlenmesi çağdaş Taylorizm'den başka bir şey değildir²¹. Oysa çalışmanın ve emeğin kaynağı insan unsurudur. Fizyoloji, psikoloji ve anatomi en değerli kaynağı analiz etmeye uğraşan bilim dallarıdır.

20 A. Wisner, a.g.e., 16. Ders, s. 6.

21 M. Montmollin, 'Le Taylorisme a Visage Humain', P.U.F., Paris, 1981, s. 19.

Çalışma ise, umudun ve zenginliğin kaynağı olmasına rağmen, yorgunluk ve sıkıntının da çıkış noktası olarak belirlenir. Gerçi yorgunluk kesin olarak ölçülebilen bir olgu değildir, ancak ortaya çıkardığı sorunlarla gözlenebilir.

Ancak son yıllardaki teknolojik gelişme işin yapılışındaki koşulları adeta altüst etmiştir. Çalışan üzerindeki iş yükünün yoğunlaşması ve tekrar eden işlerin çalışan üzerindeki yorgunluk artırıcı etkisi daha belirgin hale gelmiştir. Artık çalışanlar arasında daha fazla görme bozukluklarına rastlanmaktadır. İşe geç gelme, devamsızlık ve erken emekli olma halleri de yapılan işin güçlüğüne bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.

Çevre sorunlarının da çalışan üzerinde yıpratıcı ve yorgunluk yaratıcı etkisi artış göstermektedir. Gürültülü, kötü aydınlatılmış, yüksek sıcaklık altında ve zehirli maddelerle çalışma son yıllarda giderek artan boyutlara varmıştır. Yorgunluk ve sonucunda ortaya çıkan dikkat azalması iş kazalarındaki olağandışı yüksek düzeyi bir ölçüde açıklamaktadır (1983-145.296 iş kazası).

Çalışma hayatı dışındaki koşullarda çalışmanı en az çalışma kadar etkilemektedir. Yetersiz sosyal imkânlar, kreş ve bakımevi yetersizliği, ulaşım güçlüklerinin yıpratıcı etkisi işyerinde de sürmektedir.

Çalışmanın insancillaştırılması ve mevcut koşulların iyileştirilmesi uzun vadeli bir perspektif içinde gerçekleşebilir. Çalışmanın yıpratıcı etkisi çalışanların kaderi değildir. Özünde hızlı sermaye birikimi, rantabiletiyi yükseltme ve çalışma hayatının koşullarının tek yanlı saptanması bulunmaktadır.

KAYNAKLAR

- Nicole Carlino, "Taylorisme et Neo-Taylorisme", Universite de Caen, 1983.
Lucien Chavrot, "Conditions de Travail et Fatigue", Paris, Entreprise Modern Edition, 1980.
F. Daniellou ve Diğerleri, "Fiction et Realite du Travail Ouvrier", Le Nouvel Automatisme, 1982.
Henri Desoille, "La Medecine du Travail", Paris, PUF, 1979.
J. Duraffourg ve Diğerleri, "Une Intervention Ergonomique", Paris, ANACT, 1979.
A. Laville ve Diğerleri, "Charge de Travail et Vieillesse", CNAM, 1973.
Ministre des Affaires Sociales et de la Solidarite Nationale, "Informatique et Conditions de travail, Dorique, 1982.
Maurice Montmollin, "Les Systemes Hommes-Machines", Paris, PUF, 1967.
Maurice Montmollin, "Le Taylorisme a Visage Humain", Paris, PUF, 1981.
J. Regnier, "L'amelioration des Conditions de travail dans l'industrie", Paris, Masson, 1980.
Albert Ripon, "La Qualite de la vie de Travail", Paris, PUF, 1983.
Guy Roustang, "Le Travail Autrement", Paris, Dunod, 1982.
W.T. Singleton, "Introduction a l'Ergonomie", Geneve, Organisation mondiale de la Sante, 1974.
M. Thorez, M. Bovvier, G. Mury, "Kapitalist Toplumda İşçi Sınıfı", Sosyal Yayınlar, İstanbul, 1968.
A. Wisner, "Analyse de la Situations de Travail", Paris, CNAM.

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İLE U.Ü. İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİNİN TÜRKİYE'DEKİ ÜNİVERSİTELER VE FAKÜLTELER İÇİNDEKİ YERLERİ

Mustafa AYTAÇ*

I. GİRİŞ

İstatistiğin, uluslararası olarak 300'e yakın birbirinden farklı tanımı yapılmıştır. Fakat maalesef, Türkiye'de istatistik ile yanlış bilgi verme; bir diğer anlamda istatistiğin yalan söyleme aracı olarak kullanıldığı her zaman ileri sürülmüştür. İngilizlerin ise — istatistiğin büyük sayılar kuramından faydalanarak — bunun böyle olmadığını anlatan güzel bir atasözleri vardır:

"İstatistikler her zaman doğruyu söyler."

Bu araştırmada da yalnızca sayılar ele alınarak yorumlanmağa çalışılmıştır.

Araştırmada öncelikle Uludağ Üniversitesinin Türkiye'deki 27 üniversite içerisindeki konumunu ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Bundan dolayı U.Ü.'nin öğretim elemanı sayısını, toplam öğrenci sayısını, fakülte ve yüksek okul sayısını, sahip olduğu kız veya erkek öğrenci yurdunu, 1984 yılındaki toplam kontenjanını ve bir öğretim elemanı başına düşen öğrenci sayısını diğer üniversiteler ile karşılaştırarak sıralamalarda nerelere düştüğü görülmeye çalışılmıştır.

İkinci olarak da U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin diğer üniversitelerden İkt. ve İdr. Bil. Fak. ile bir karşılaştırılması yapılmış ve aynı fakültenin Uludağ Üniversitesi içerisindeki yeri ve önemi üzerinde durulmuştur. Bu değerlendirme, diğer yüksek okul ve fakültelerdeki toplam öğrenci sayısını, öğretim elemanı sayısını, bir öğretim elemanına düşen öğrenci sayısını, İkt. ve İdr. Bil. Fakültesinin sayıları ile karşılaştırılarak yapılmıştır.

II. ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İLE TÜRKİYE'DEKİ DİĞER ÜNİVERSİTELERİN KARŞILAŞTIRILMASI

Bilindiği gibi 6 Kasım 1981 yılında yürürlüğe giren 2547 sayılı Y.Ö.K. ile Türkiye'de bulunan tüm üniversiteler, akademiler, yüksek okullar ve eğitim enstitüleri birleştirilerek 27 üniversiteden oluşmak üzere tekrar örgütlenmişlerdir.

"Uludağ Üniversitesinin, 27 üniversite içerisindeki yeri nedir?" gibi bir soruya cevap arayabilmek için gerekli istatistikî bilgiler Tablo: 1'de bir araya getirilmiştir.

* Yard. Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

Tablo: 1
27 Üniversitenin Sayısal Değerleri (1)

ÜNİVERSİTE	Toplam Öğrenci Sayısı	Toplam Öğretim Elemanı Sayısı (2)	Toplam Fakülte Sayısı	Toplam Yüksekokul Sayısı	1984 Yılındaki Toplam Kontenjanı (3)	Sahip Olduğu Öğrenci Yurdu Türü	Öğretim Elemanı Başına Düşen Öğrenci Sayısı
Akdeniz Üniv. (4)	4523 (20)	267 (21)	3	5	2476 (18)	E ⁺ K ⁺	17.3 (18)
Anadolu Üniv. (5)	8821 (14)	563 (12)	7	7	3883 (9)	E ⁺ K ⁺	13.5 (11)
Ankara Üniv.	29142 (3)	2200 (2)	11	6	8037 (2)	E ⁻ K ⁻	13.2 (9)
Atatürk Üniv.	17692 (6)	831 (10)	9	5	4296 (6)	E ⁺ K ⁺	21.3 (22)
Boğaziçi Üniv.	3956 (21)	342 (17)	4	2	1257 (24)	E ⁺ K ⁺	11.6 (7)
Cumhuriyet Üniv.	2609 (24)	277 (20)	4	3	1496 (22)	E ⁺ K ⁺	19.4 (3)
Çukurova Üniv.	7604 (15)	568 (13)	6	9	3364 (14)	E ⁺ K ⁺	13.4 (10)
Dicle Üniv.	5516 (18)	124 (24)	6	6	2172 (20)	E ⁺ K ⁺	44.5 (27)
Dokuz Eylül Üniv.	23659 (4)	929 (8)	8	10	6551 (4)	E ⁻ K ⁻	25.4 (24)
Ege Üniv.	11866 (10)	1507 (4)	7	3	3304 (13)	E ⁻ K ⁻	7.8 (1)
Erciyes Üniv.	3398 (22)	90 (26)	5	3	1513 (21)	E ⁺ K ⁺	37.8 (26)
Fırat Üniv.	3105 (23)	295 (19)	5	3	1422 (23)	E ⁺ K ⁺	10.5 (5)
Gazi Üniv.	37102 (2)	1501 (5)	9	12	8346 (1)	E ⁻ K ⁻	24.7 (23)
Hacettepe Üniv.	18000 (5)	1972 (3)	10	8	5299 (5)	E ⁺ K ⁺	9.1 (2)
İnönü Üniv.	1158 (26)	104 (25)	3	2	658 (26)	E ⁻ K ⁻	11.1 (6)
İstanbul Üniv.	37740 (1)	2476 (1)	12	6	7895 (3)	E ⁻ K ⁻	15.2 (14)
İ.T.Ü.	16390 (7)	1121 (7)	11	2	4100 (7)	E ⁻ K ⁻	14.6 (13)
Karadeniz Üniv.	6916 (16)	505 (16)	666	6	2991 (16)	E ⁺ K ⁺	13.7 (12)
Marmara Üniv.	16000 (8)	849 (9)	10	2	3695 (12)	E ⁻ K ⁻	18.8 (21)
Mimar Sinan Üniv.	2550 (25)	248 (22)	3	—	623 (27)	E ⁻ K ⁻	10.3 (4)
O.D.T.Ü.	15325 (9)	1323 (6)	6	3	3804 (10)	E ⁺ K ⁺	11.7 (8)
On Dokuz Mayıs Ü.	5085 (19)	313 (18)	5	5	2322 (19)	E ⁻ K ⁻	16.2 (16)
Selçuk Üniv.	10100 (13)	548 (15)	8	4	3748 (11)	E ⁺ K ⁺	18.4 (20)
Trakya Üniv.	6305 (17)	174 (23)	4	6	3042 (15)	E ⁻ K ⁻	36.2 (25)
Uludağ Üniv. (6)	11033 (11)	656 (11)	10	3	3978 (8)	E ⁻ K ⁺	16.5 (17)
Yıldız Üniv.	10146 (12)	554 (14)	4	2	2875 (17)	E ⁻ K ⁻	18.3 (19)
Yüzüncü Yıl Üniv.	703 (27)	44 (27)	3	—	724 (25)	E ⁺ K ⁺	16.0 (15)

- 1) Uludağ Üniversitesi verileri hariç, diğer veriler Milliyet Gazetesinin 21 Mayıs 1984 ile 2 Haziran 1984 tarihleri arasında üniversitelerden alarak yayınladığı bilgilerden derlenmiştir.
- 2) Prof. Dr. + Doç. Dr. + Yrd. Doç. Dr. + Arş. Gör. + Öğr. Gör. + Uzm. + Okt. + Çev. = Öğretim elemanı olarak alınmıştır.
- 3) E = Erkek, K = Kız, (+) = var ve (-) yok anlamında kullanılmıştır.
- 4) Parantez içerisindeki rakamlar o sütundaki büyüğe sıralanış sırasını vermektedir.
- 5) Açık öğretim fakültesine kayıt edilen öğrenciler dahil edilmemiştir.
- 6) Uludağ Üniversitesinin verileri, U.Ü'nin bastırması olduğu "Uludağ Üniversitesi 1984" isimli kitaptan alınmıştır.

Tablo: 1'den de açıkca görüleceği gibi Uludağ Üniversitesi gerek sahip olduğu toplam öğrenci sayısı gerekse toplam öğretim elemanı açısından üniversiteler içinde 11. sırayı almaktadır. Sahip olduğu fakülte açısından ise Hacettepe Üniv. ve Marmara Üniv. ile 3. lüğü paylaşmaktadır. U.Ü. 1984 yılında alacağı öğrenci sayısına göre ise sıralamadaki yerini biraz daha yükseltmekte ve 8. olmaktadır. Ayrıca U.Ü. nin 1984 yılında alacağı öğrenci sayısı yedi üniversitenin (Boğaziçi, Cumhuriyet, Erciyes, Fırat, İnönü, Mimar Sinan ve Yüzüncüyıl Üniversitesi) her birisinin içinde barındırdığı toplam öğrenci sayısından daha fazladır. Öğretim elemanı başına düşen ortalama 16,5 öğrenci sayısı ile de 17. durumdadır ki, bu Türkiye genelinde bir öğretim üyesi başına düşen ortalama öğrenci sayısı olan 15.6 civarındadır.

Üç büyük ilde bulunan (İstanbul, Ankara, İzmir) 12 üniversite ile diğer 15 üniversitenin de bir karşılaştırılmasını yaparak aralarındaki ilişkiler incelenebilirdi. Fakat bunu yapabilmek için gerek üç büyük il merkezindeki gerekse diğer il merkezlerindeki ayrıntılı verilere ihtiyaç olacaktı. Örneğin Sakarya ilindeki Sakarya Devlet Mimarlık Mühendislik Fakültesi Yıldız Üniversitesi içerisinde gözükmektedir. Eğer bu verilere sahip olabilseydik, YÖK kurumundan önce ve sonra olmak üzere üç büyük ildeki üniversiteler ile diğer üniversiteleri karşılaştırma olanağını bulabilirdik. Bu karşılaştırmayı yalnızca öğretim üyeleri düzeyinde olmak üzere bazı üniversiteleri ele alarak Y.Ö.K. yapmış ve yayınlamıştır¹.

Üç büyük ildeki toplam 12 Üniversite çıkarılırsa, geri kalan 15 üniversite içerisinde acaba U.Ü.'nin yeri nedir? Bu bakış açısından U.Ü.'nin toplam öğrenci sayısı, toplam öğretim elemanı sayısı, toplam kontenjanı olarak Atatürk Üniversitesinden sonra geldiği, fakat buna karşılık sahip olduğu fakülte sayısı bakımından birinci olduğu görülmektedir.

Gerek tüm Türkiye'deki gerekse üç büyük il dışındaki üniversitelere bakarak açıklıkla şunu söyleyebiliriz ki, U.Ü. Türkiye'nin — özellikle son 5-6 senede olmak üzere — en hızlı gelişen üniversitesidir. Bunun değişik nedenleri olabilir. Şurası açıktır ki, hem Bursa'nın bir sanayi kenti olması, hem U.Ü.'nin gelişmelere açık olması ve yönetimin yeni öğretim elemanları temin ederek yeni fakültelerin açılmasına olanak tanınması bunun nedenleri olarak değerlendirilebilir.

III- U.Ü. İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİNİN YERİ

Bilindiği gibi U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bursa Üniversitesi İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakültesi ile Bursa İktisadi ve Ticari Bilimler Akademisinin birleşmesi sonucu ortaya çıkmıştır. Bu bakımdan da gerek öğretim elemanı sayısı gerekse öğrenci sayısı bakımından Türkiye'nin en büyük fakültelerinden birisi haline gelmiştir.

Bu bölümde U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, gerek diğer üniversitelerde var olan benzerleriyle gerekse U.Ü. içerisindeki diğer fakültelerle karşılaştırılmıştır.

Tablo 2 den de görüldüğü gibi İkt. ve İdr. Bil. Fak. olarak (ekstren öğrenciler hariç) en fazla öğrenciyi alan fakülte U.Ü. İkt. ve İdr. Bil. Fakültesidir. Fakat İstan-

1 YÖK Yayını, 1981 Y.Ö. Reformu ve İki Yıllık Uygulama Sonuçları S. 19 ve 21.

bul Üniversitesinde ayrı fakülteler olarak kabul edilmiş İşletme ve Siyasal Bilimler Fakültesini de (tek bölümü Kamu Yönetimidir) İktisat fakültesi ile ele alırsak bu fakültelerin alacağı toplam öğrenci sayısı 1525'e ulaşmaktadır.

U.Ü. İkt. ve İdr. Bil. Fakültesinin aldığı öğrencilerin bu dalda eğitim görecektir olan toplam öğrencilere göre yüzdesi ise 16.2 dir. Bir başka deyişle Türkiye'de İkt. ve İdr. Bil. Fakültesine girecek her yüz öğrenciden onaltı tanesi U.Ü. İkt. İdr. Bil. Fakültesine alınmaktadır.

Bu fakültelerin sahip oldukları bölüm sayılarını karşılaştırdığımızda ise, YÖK'ün önerdiği tüm bölümleri içeren iki tane İkt. İdr. Bil. Fakültesi vardır. Bunlar Gazi ve U.Ü. içindeki fakültelerdir. Teşkilat yapısı biraz değişik olmakla beraber İstanbul Üniversitesi de bu üniversitelerin içine katılabilir.

Tablo: 2
İkt. ve İdr. Bilimler Fakültelerine Genel Bakış

ÜNİVERSİTE	İkt. ve İdr. Bil. Fak. (1)	Bölüm Sayısı	1984 yılında alacağı öğrenci sayısı (2)
Akdeniz Ün.	—		
Anadolu Ün.	+	3	960
Ankara Ün.	—		
Atatürk Ün.	+	1	30
Boğaziçi Ün.	+	4	410
Cumhuriyet Ün.	—		
Çukurova Ün.	+	2	200 (210)
Dicle Ün.	—		
Dokuz Eylül Ün.	+	5	900 (1000)
Ege Ün.	—		
Erciyes Ün.	+	2	175
Fırat Ün.	—		
Gazi Ün.	+	7	1180 (800)
Hacettepe Ün.	+	4	370
İnönü Ün.	+	1	30
İstanbul Ün.	+	5	825
İ.T.Ü.	—		
Karadeniz T. Ün.	+	2	150
Marmara Ün.	+	5	680 (300)
Mimar Sinan Ün.	—		
Ondokuz Mayıs Ün.	—		
O.D.T.Ü.	+	4	395
Selçuk Ün.	—		
Trakya Ün.	—		
Uludağ Ün.	+	7	1220
Yıldız Ün.	—		
Yüzüncüyıl Ün.	—		
TOPLAM	(+) = 14		7525 (2310)

Kaynak: ÖSYM, 1984 İkinci basamak sınavı kılavuzundan derlenmiştir.

- (1) (+) işaretler bünyelerinde İkt. ve İdr. Bil. Fakültesi olan üniversiteleri, (—) lerde olmayan üniversiteleri göstermektedir.
- (2) Parantez içindeki rakamlar bu fakültelerin ekstern olarak kabul ettiği öğrenci sayılarını göstermektedir.

Tablo: 3
Uludağ Üniversitesi Bünyesindeki Fakültelerin Karşılaştırılması

FAKULTE	1. Sınıfdaki Öğrenci Sayısı	Toplam Öğrenci Sayısı	Öğretim Elemanı Sayısı	Öğretim elemanı başına düşen öğrenci sayısı	1983 de alınan öğrenci yüzdesi	Toplam öğrenci sayısının içindeki yüzde	Öğretim elemanı içindeki yüzde
Tıp Fakültesi	334	901	191	4.7	8.86	8.16	29.28
İkt. İdr. Bil. Fak.	1250	4311	105	41.0	33.17	39.08	16.15
Müh. Fak.	173	449	52	8.6	4.59	4.08	8.00
Balıkesir Müh. Fak.	147	385	50	7.7	3.90	3.49	7.69
Balıkesir Turz. İşlet. ve Otelcilik Yüksek Oku.	230	500	23	21.7	6.10	4.53	3.50
Balıkesir Meslek Yük.Ok.	232	322	11	29.2	6.15	2.94	1.69
Veteriner Fak.	109	343	25	13.7	2.89	3.10	3.85
Ziraat Fak.	122	239	28	8.5	3.23	2.18	4.30
Eğitim Fak. ve Eğitim Yüksek Okulu	433	1376	50	27.5	11.49	12.47	7.69
Necatibey Eğ. Fakültesi	350	1364	64	21.3	9.28	12.34	9.86
İlahiyat Fak.	220	675	34	19.8	5.83	6.12	5.28
Fen-Edebiyat Fak.	168	168	17	9.9	4.45	1.53	2.64
TOPLAM (1)	3768	11.033	650	Ort.= 16.9	100.0	100.0	100.0

Kaynak: Uludağ Üniversitesi 1984, U.U. Basımevi 1984, S: 13 ve S. 16-17.

(1) Rektörlük Bünyesindeki 6 okutman toplam öğretim elemanı sayısından düşülmüştür.

O.D.T.Ü., Boğaziçi Üniv. ve Çukurova Üniversitesi bünyesinde bulunan İkt. ve İdr. Bil. Fakültesinde eğitim İngilizce olarak sürdürülmektedir. Ayrıca Marmara Üniv. de aldığı 680 öğrenciden 130 tanesini ayırmakta ve bunlara İngilizce dilinde eğitim yaptırmaktadır.

Bu veriler ve karşılaştırmalar ile U.Ü. İkt. ve İdr. Bil. Fakültesinin, üniversiteler içerisindeki var olan en büyük (gerek öğrenci sayısı gerekse fakülte ve öğretim elemanı sayısı) fakülte olduğu ileri sürülebilir.

Tablo 1'den de görüleceği gibi U.Ü. İkt. ve İdr. Bil. Fak. öğretim elemanı sayısı tek tek olmak üzere Yüzüncüyıl Üniv., Erciyes Üniv. ve İnönü Üniversitesindeki öğretim elemanları sayısından daha fazladır.

Tablo 3'den de açıkça belirlendiği gibi, U.Ü. İkt. ve İdr. Bil. Fakültesinin sahip olduğu toplam öğrenci sayısı; Boğaziçi Üniv., Cumhuriyet Üniv., Erciyes Üniv., Fırat Üniv., İnönü Üniv., Mimar Sinan Üniv. ve Yüzüncü Yıl Üniversitesinin ayrı ayrı sahip oldukları toplam öğrenci sayılarından daha fazladır.

Uludağ Üniversitesi bünyesinde İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin yeri ve önemi ise tablo 3 yardımı ile açıklanabilir. Gerek birinci sınıftaki öğrenci sayısı gerekse toplam öğrenci sayısı açısından İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, U.Ü. Fakülte ve yüksek okulları arasında birinci sırayı almaktadır ve ikinci olan fakülte veya yüksek okulun 1983 yılında aldığı öğrenci sayısı ve toplam öğrenci sayısının yaklaşık üç buçuk katıdır. Öğretim elemanı sayısı bakımından ise tıp fakültesinden sonra ikinci gelmektedir ve U.Ü. öğretim elemanlarının % 16'sını bünyesinde barındırmaktadır. Öğretim elemanı başına düşen öğrenci sayısı ise 41 olup, bu sayı gerek Türkiye gerekse U.Ü. ortalamasının çok üzerindedir.

KİTAP TANITIMI

Faruk Şen: "Türkei, Land und Leute." 178 sahife, Verlag C.H. Beck München 1985.

Türkiye adlı kitabın yazarı Dr. Faruk Şen, Türkiye'de Alman Lisesini bitirdikten sonra F. Almanya'da Münster Üniversitesinde İşletme Fakültesini bitirmiş ve aynı fakültede "Türk İşçi Şirketleri" konusunda doktora yapmıştır. Dr. Şen, Türk işçileri ile ilgili konularda uzun yıllardan beri araştırma yapan ve bu konuda çok sayıda yayınları bulunan bir kişi olarak tanınmaktadır. Dr. Şen halen Duisburg Üniversitesinde öğretim görevlisi olarak çalışmaktadır.

Yazar, Türkiye adlı kitabında, F. Almanya'da uzun yıllardan beri yaşayan bir kişi olarak, Almanlara Türkiye'yi tanıtmaktadır.

Yazarın uzun yıllar Almanya'da yaşaması ve bu arada sık sık Türkiye'ye de gelmesi, Türkiye'nin Almanya'ya tanıtılmasında etkin anlaşılır bir dil kullanmasını sağlamıştır. Nitekim yazar, Türkiye'nin tarihi, sosyal ve iktisadi gelişimini sırayla ele alırken ayrıca bu alanlarda önemli olan konulara kronolojik bir sıra içinde değinmiş ve bütün bu bilgilerin ışığı altında F. Almanya'da yaşayan Türklerin sorunlarına değinerek, bugün F. Almanya'da işçilerden sendikacılara, öğretmenlere, gazeteci ve bilim adamlarına kadar varan bir Türk toplumunun yerleşmiş olduğunu açık bir şekilde vurgulamıştır. Dr. Şen bu gerçek karşısında Almanların Türklerle gittikçe daha ziyade birlikte yaşayacaklarını belirterek, bu yaşamı kolaylaştırmak için F. Almanya bakımından yerine getirilmesi gereken şartlardan söz etmektedir.

Dr. Şen, son olarak zarif bir üslup içinde Almanları bir turist cenneti olan Türkiye'yi ziyarete davet etmektedir.

Eser, F. Almanya'da yaşayan Türklerin sorunlarını Türkiye'nin geçmişi ve geleceğine dönük bir bütünlük içinde ele aldığı için, aydınlatıcı, okunması ve başvurulması gereken bir kitap niteliğini taşımaktadır.

Prof. Dr. Nurhan AKÇAYLI

Uludağ Üniversitesi Basımevi
1 9 8 6